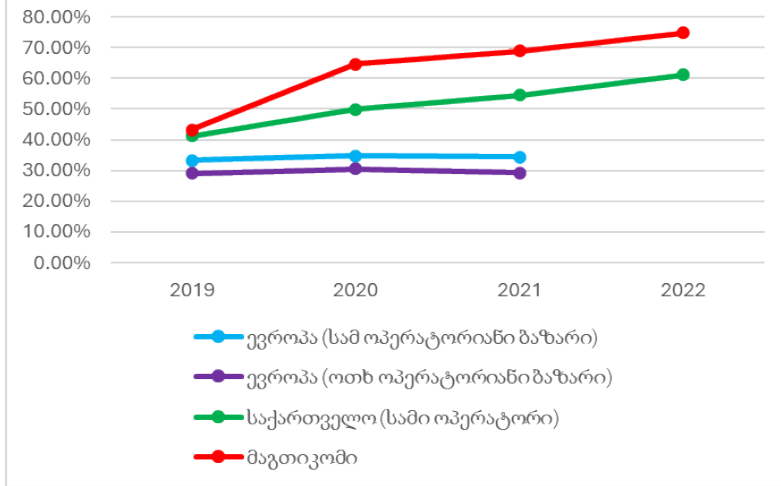


მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზრის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის მიზნით გამართული საჯარო ადმინისტრაციული წარმოების (Nგ-24-23/163, 28/03/2024) ფარგლებში გამართული საჯარო კონსულტაციების მიმდინარეობისას წარმოდგენილი კომენტარების განხილვის ცხრილი

№	კომენტარი	საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის პასუხი კომენტარზე
კომენტარის წარმდგენი სუბიექტი შპს „მაგთიკომი“ (წერილი N შ-24-6/2383; 16/05/2024)		
1	<p>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 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".</p> <p>კომისია საკუთარი არაპროფესიონალური კვლევის გასამყარებლად, ასევე აღნიშნავს, რომ ევროკავშირის ინსტიტუციონალური განვითარების, ტექნიკური დახმარების და ინფორმაციის გაცვლის ინსტრუმენტის (TALEX) მხარდაჭერით წინასწარი კვლევის ჩარჩოს და შედეგების რევიზია განხორციელდა ევროკომისიის სხვა დამოუკიდებელი ექსპერტების მიერ. ამ შემთხვევაშიც, ასეთი რევიზიის შესახებ ინფორმაცია "გასაიდუმლოებულია".</p>	<p>კომენტარი არ ეხება გადაწყვეტილების პროექტში ასახულ იმ არსებით ფაქტორებზე გარემოებებს და არგუმენტაციებს, რაც საფუძვლად დაედო ამგვარი გადაწყვეტილების პროექტის მომზადებას. შესაბამისად, ის ვერ იქნება გათვალისწინებული. მოგვხსენებათ, რომ სატელეკომუნიკაციო ბაზრის კომპლექსური ანალიზი განხორციელდა ევროკავშირის დაფინანსებით და „ევროკავშირისა და საქართველოს შორის ასოცირების შესახებ შეთანხმების განხორციელების დახმარების“ („AA Facility II“) პროექტის ფარგლებში. ასევე ცნობილია, რომ კომუნიკაციების კომისიის გუნდთან ერთად, კვლევას AA Facility-ს პროექტის ფარგლებში დაქირავებული ევროპელი ექსპერტებით დაკომპლექტებული ჯგუფი ახორციელებდა. ასევე, კვლევის შედეგების რევიზია განხორციელდა ევროკომისიის მიერ დაფინანსებული ინსტიტუციონალური განვითარების, ტექნიკური დახმარებისა და ინფორმაციის გაცვლის ინსტრუმენტის (TALEX) ფარგლებში გამოყოფილი ექსპერტების კიდევ ერთი ჯგუფის მიერ.</p> <p>კვლევის მიმდინარეობისას სრულად იყო უზრუნველყოფილი დაინტერესებული მხარეების ჩართულობა, ყველა ეტაპზე გაიმართა სამუშაო შეხვედრა მათთან. ასევე, ოფიციალური წარმოების დაწყებამდე პერიოდში გაზიარებული იქნა მომზადებული დოკუმენტაცია.</p> <p>კვლევის მიმდინარეობისას კომისიამ გამართა არაერთი სამუშაო შეხვედრა, სადაც ექსპერტების მიერ მოხდა მობილური და ფიქსირებული მომსახურებების ბაზრების კვლევის სხვადასხვა ეტაპის შედეგების გაზიარება. შეხვედრებს ესწრებოდნენ დაინტერესებული მხარეები, მათ შორის შპს „მაგთიკომის“ წარმომადგენლებიც. კვლევის შუალედური შედეგების გაცნობა მოხდა 2023 წლის 31 მარტს, მოგვიანებით 2023 წლის 02 ნოემბერს გაიმართა მორიგი შეხვედრა, რომელიც ეხებოდა ფიქსირებული ფართოზოლოვანი მომსახურების საცალო ბაზრის შესაბამისი საბითუმო - ფიქსირებულ ლოკაციაზე ადგილობრივი და ცენტრალური დამკვეთის ბაზრის კვლევის შედეგებს, 27 დეკემბერს გამართულ შეხვედრაზე კი წარდგენილ იქნა მობილური მომსახურებების ბაზრის ანალიზის შედეგები. შეხვედრებს ესწრებოდნენ როგორც AA Facility-ს პროექტის, ასევე საქართველოში ევროკავშირის დელეგაციის წარმომადგენლებიც.</p> <p>კვლევის ფარგლებში მომზადებული ყველა შესაბამისი დოკუმენტაცია, („Relevant markets susceptible to ex-ante regulation in Georgia“, კომისიის წერილები: Nგ-23-08/2105, 2.10.2023, Nგ-23-08/2415, 08.11.2023; „Market review of the Fixed broadband market“, კომისიის წერილები: Nგ-23-08/2797, 15.12.2023, Nგ-23-08/2836, 08.12.2023; “Market review of the Mobile market”, კომისიის წერილები: Nგ-23-08/2945, 29.12.2023, Nგ-24-08/2, 05.01.2024), რომელთა გაცნობა მოხდა ექსპერტების მიერ გამართულ სამუშაო შეხვედრებზე, გაზიარებულ იქნა დაინტერესებულ მხარეებთან, მათ შორის შპს „მაგთიკომთან“ სამუშაო რეჟიმში განსახილველად და მოსაზრებების მისაღებად.</p>

		<p>ამასთან, კომისიის 2024 წლის 28 მარტს კომისიის გ-24-23/163 გადაწყვეტილებით დაწყებული საჯარო ადმინისტრაციული წარმოების ფარგლებში საჯარო კონსულტაციებისთვის გამოქვეყნებულ მობილური მომსახურებების ბაზრის ანალიზთან დაკავშირებულ გადაწყვეტილებასთან ერთად, ასევე, გამოქვეყნებულია ექსპერტების მიერ მომზადებული დოკუმენტი, რომელსაც ეყრდნობა აღნიშნული გადაწყვეტილება.</p> <p>ექსპერტების მიერ მომზადებულ დოკუმენტში ასახული წინასწარი კვლევის შედეგები და მარეგულირებელი მექანიზმები სრულად გაზიარებულია კვლევაში მონაწილე კომისიის სამუშაო ჯგუფის მიერ. შესაბამისად, გადაწყვეტილებაში ვერ მოხდებოდა ექსპერტების და კომისიის დასკვნების გამიჯვნა.</p> <p>ამასთან, ექსპერტების მიერ მომზადებული კვლევის შედეგების პრეზენტაცია მოხდა თავად ექსპერტების მიერ, რა დროსაც მათ დაინტერესებულ პირებს, მათ შორის, შპს „მაგთიკომს“, გააცნეს წინასწარი კვლევის შედეგები და რეკომენდაციები, რაც ასევე ადასტურებს რომ დოკუმენტი მომზადებულია ექსპერტების მიერ.</p> <p>და ბოლოს, უნდა აღინიშნოს, რომ საჯარო კონსულტაციების საგანია კომისიის მიერ მომზადებული გადაწყვეტილება და არა საჯარო ადმინისტრაციული წარმოების დაწყებამდე გავლილი ეტაპები. შესაბამისად, კომენტარი ვერ იქნება გათვალისწინებული.</p>
2	<p>პროექტში საკმაოდ ხშირად ვაწყდებით ფაქტებს/არგუმენტებს, რომელიც არ შეესაბამება რეალობას, არის უტყობილო ან არასიღრმისეულად, ზედაპირული 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.</p> <p>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;</p>	<p>როგორც წარმოდგენილ გადაწყვეტილებაშია მითითებული, EBITDA მარჟა (EBITDA-მოგება საპროცენტო ხარჯის, მოგების გადასახადის, ცვეთის და ამორტიზაციის დარიცხვამდე შეფარდებული გაყიდვებთან) მიჩნეულია როგორც საუკეთესო მაჩვენებელი კომპანიის საოპერაციო მომგებიანობის შესაფასებლად. EBITDA-ს გამოყენების უპირატესობა მდგომარეობს მის უნარში, მოხსნას ისეთი ფაქტორების ზემოქმედება, როგორებიცაა საპროცენტო ხარჯი, გადასახადი, ცვეთა და ამორტიზაცია, სადაც კომპანიის წარსულ საქმიანობას ან ბიზნესის მფლობელებს აქვთ გარკვეული დისკრეცია გავლენა მოახდინონ ამ მონაცემებზე. მაგალითად, კომპანიის სუბიექტურ გადაწყვეტილებებზე დამოკიდებული ვალდებულების დაფინანსების დონეები, კაპიტალის სტრუქტურა, ამორტიზაციის მეთოდები და გარკვეულწილად გადასახადებიც. ამიტომ EBITDA აჩვენებს კომპანიის ფინანსურ მაჩვენებელს მისი კაპიტალის სტრუქტურის და ზემოთხსენებული ცვლადების გავლენის გათვალისწინების გარეშე. EBITDA-ს შედეგები და ტენდენციები არის ფართოდ მიღებული საზოგადოებრივი ფარდობითი მომგებიანობის შესადარებლად, როგორც სხვადასხვა, ასევე ერთიდაიგივე ბიზნეს სექტორში.¹</p> <p>EBITDA-ს შზარდი დონე საქართველოში მობილური ოპერატორებისთვის ბოლო წლების განმავლობაში (იხ. დიაგრამა ქვემოთ) გასათვალისწინებელია ARPU-ს ევოლუციასთან ერთად, პლუს საცალო ბაზრის ისეთ მახასიათებლებთან ერთად, როგორებიცაა ერთზე მეტი SIM ბარათის მქონე აბონენტების და წინასწარი გადახდის პაკეტების წილი. ზოგადად, ARPU-ს ზრდა შეიძლება ასოცირებული იყოს ტარიფების ზრდასთან, მოხმარების ან ტრაფიკის ზრდასთან, ან ოპერატორის წარმატებულ სვლასთან საბოლოო მომხმარებლები გადაიყვანოს შემდგომი გადახდის სერვისზე. თუმცა, მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოს ბაზარზე ძირითადად წინასწარი გადახდის სერვისი დომინირებს, ოპერატორებს და კერძოდ შპს „მაგთიკომს“ შეუძლიათ დროთა განმავლობაში გაზარდონ ARPU და EBITDA გაცილებით მაღალი რჩება ვიდრე საშუალოდ ევროპის ბაზრებზე².</p>

EBITDA მარკა საქართველოსა და ევროპაში
(EBITDA/შემოსავლებზე (%) 2019-2022)



წყარო³: საქართველოს მობილური ოპერატორების მიერ გამოქვეყნებული ანგარიშები და GSMA

რეგულირების საუკეთესო პრაქტიკაში, ქვეყნის საინვესტიციო რისკების უფრო მაღალი დონე, როგორც წესი, აისახება „რისკის პრემიის“ რეზერვის სახით კაპიტალის რეგულირებულ საშუალო შეწონილ ღირებულებაში (WACC⁴), რაც შეეხება კაპიტალის უფრო მაღალ საშუალო შეწონილ ღირებულებას მიგვაჩნია, რომ არანაირი რისკის პრემია არ ამართლებს EBITDA-ს ორჯერ მაღალ მაჩვენებელს ევროპულ საშუალოსთან შედარებით, როგორც ეს ზემოთ არის ნაჩვენები.

როგორც წესი, მომგებიანობა ბუნებრივად მცირდება კონკურენტულ ბაზრებზე, ქართულ ბაზარზე აღნიშნული შემცირება არ ჩანს, რაც კონკურენციის ნაკლებობაზე

¹ <https://www.gsma.com/solutions-and-impact/connectivity-for-good/public-policy/wp-content/uploads/2022/11/Competition-Dynamics-in-Mobile-Markets.pdf>

² EBITDA-ს შედეგები საქართველოსთვის (3 MNO) და შპს „მაგთიკომი“ გამოქვეყნებული ანგარიშებიდან არის და წარმოადგენს ოპერატორების მთლიანი ბიზნესის მომგებიანობას. შპს „მაგთიკომისა“ და სს „სილქნეტის“ შემთხვევაში, მათი სრული ბიზნესის მოიცავს როგორც ფიქსირებულ, ასევე მობილურ მომსახურებას. მობილურის შემოსავლების რაციონი ფიქსირებულ შემოსავლებთან (2022) არის 2.6:1 მთლიანობაში და ამიტომ ითვლება, რომ აღნიშნული შედარებით EBITDA შედეგები გონივრულად ასახავს ოპერატორების მობილური ოპერაციების შედარებით შესრულებას.

³ EBITDA შედარება, რომელიც გამოიყენება მობილური ოპერატორებისთვის (იხ. დიაგრამა ზემოთ) აღებულია კომპანიის გამოქვეყნებული ანგარიშებიდან და GSMA-ს გამოქვეყნებული ანალიზებიდან, მსოფლიოში ცნობილი ორგანიზაციიდან, რომელიც წარმოადგენს მობილურ ოპერატორებს მთელ მსოფლიოში. მიუხედავად იმისა, რომ ერთჯერადაა ხარჯებმა და განსხვავებებმა სააღრიცხვო პოლიტიკასა და სავალუტო რისკებში შეიძლება გავლენა იქონიოს კონკრეტულ ოპერატორებზე, ეს ეფექტები შერბილებულია სექტორის საშუალო EBITDA-ის შედარებით საქართველოსა და სხვა ქვეყნებს შორის.

⁴ ტელეკომუნიკაციებში, WACC-სა და EBITDA-ს შორის ურთიერთობა გადამწყვეტია ეფექტიანი რეგულირებისთვის ფინანსური ჯანმრთელობისა და საინვესტიციო პოტენციალის უზრუნველყოფის თვალსაზრისით. მთლიანობაში, WACC გავლენას ახდენს საინვესტიციო გადაწყვეტილებებზე და შეფასებებზე მისაღები შემოსავლის საორიენტაციო ნიშნის მიწოდებით, ხოლო EBITDA გვაავაზობს ხედვას საოპერაციო მომგებიანობის შესახებ.

მიუთითებს. მაღალი EBITDA საქართველოში, უპირველეს ყოვლისა, დაკავშირებულია ARPU-ს ზრდასთან და არა ოპერატორების მიერ დანახარჯების ეფექტურობასთან, ვინაიდან ინფრასტრუქტურის გაზიარების პრაქტიკა ფართოდ არ არის გავრცელებული. შესაბამისად, ქვეყნის რისკი არ ამართლებს უმსხვილესი ქართული ოპერატორების EBITDA-ს ძალიან მაღალ დონეს ევროპის ბაზრებზე არსებულ სხვა მობილურ ოპერატორებთან შედარებით.

შპს „მაგთიკომის“ EBITDA-ს ზრდის მაჩვენებლები ბაზრის ანალიზში წარმოდგენილია ერთ-ერთ ფაქტორად, რომელიც ბევრ სხვა რელევანტურ ფაქტორებთან ერთად, მიუთითებს ბაზარზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების (SMP) არსებობაზე. თეორიულად, 70%-ზე მეტი EBITDA მარჟის შედეგები შეიძლება დაკავშირებული იყოს:

- ✓ მაღალ ეფექტურობასთან: 70%-ზე მეტი EBITDA მარჟა გვიჩვენებს, რომ ოპერატორი ეფექტურად მართავს თავის ხარჯებს და გამოიმუშავებს მნიშვნელოვან შემოსავალს მომსახურებიდან. ხარჯების ეფექტურობის ეს დონე არ არის სახეზე შპს „მაგთიკომის“ შეთხვევაში, მაგალითად, ის არ ფართოდ იყენებს სხვა ოპერატორებთან ინფრასტრუქტურის გაზიარების გარიგებების პრაქტიკას.
- ✓ დომინირება ბაზარზე (მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება) და/ან კონკურენციის ნაკლებობა.
- ✓ მაღალი ღირებულების სერვისები: მაღალი მარჟა შეიძლება ნიშნავდეს სტრატეგიულ ფოკუსირებას მაღალი მომგებიანობის სერვისებზე უნიკალური შეთავაზებებით მაღალი ბრენდის ღირებულების კომპანიისთვის. მობილური სექტორის მაგალითებად შეიძლება წარმოდგენილ იქნეს ინტერნეტის მაღალი მოხმარება, მაღალი ღირებულების საწარმოო გადაწყვეტები და დამატებითი ღირებულების სერვისების ფართო სპექტრი. თუმცა, გაურკვეველია, თუ რომელი კონკრეტული სერვისი უწყობს ხელს ქართულ ბაზარზე მომგებიანობის მაღალ დონეს. ქართული მობილური სერვისების უმეტესობა არის ჩვეულებრივი (სტანდარტული ხმოვანი ზარები, მოკლე ტექსტური შეტყობინებები, ინტერნეტის სერვისები) ახალი ტექნოლოგიების მცირე ინოვაციებით და ხარჯების შემცირების შესაძლებლობების დაბალი გამოყენებით. ეს ფაქტორები (განსაკუთრებით 5G ინვესტიციები და ინფრასტრუქტურის გაზიარება) გვხვდება ქვეყნებში, რომლებსაც უკვე აქვთ უფრო კონკურენტუნარიანი მობილური ბაზრები.

პრაქტიკაში, 70%-ზე მაღალი EBITDA მარჟა ძალიან უჩვეულოა და არ გვხვდება კონკურენტულ მობილურ ბაზრებზე.

3 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:

კონკურენტულად ჯანსაღი ბაზრები, როგორც წესი, ხასიათდებიან მონაწილე კომპანიების მიერ შეთავაზებული პაკეტების კონკურენციით - ხარისხის, მრავალფეროვნების, მოხმარების სიმარტივის თუ ფასის მხრივ. მსგავსი გარემო ბაზარზე ახალისებს ინოვაციებს და აიძულებს ოპერატორებს ყოველთვის იყვნენ ერთი ნაბიჯით წინ კონკურენტებთან მიმართებით, რაც საბოლოო ჯამში, აისახება სატელეკომუნიკაციო ბაზრის განვითარების დონეზეც. ფასისმიერი კონკურენცია, შესაბამისად, ჯანსაღი ბაზრის ბუნებრივი დამახასიათებელი ნაწილია, რისი

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 სტრუქტურებიდან 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?

ზემოთ 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 დაგვეხმარებინ, 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 მიმართულებებიდან 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.

საშუალებითაც მომხმარებლებს შესაძლებლობა აქვთ მიიღონ სასურველი სერვისები გონივრული საფასურის გადახდის სანაცვლოდ.

კომისიის მიერ ჩატარებული „ბენჩმარკინგის“ კვლევებიდან გამოჩნდა, რომ განსაკუთრებით „მაღალი მოცულობის პაკეტების“ ფასები ბევრად აღემატება ევროპულ საშუალო მონაცემებს. მობილური მომსახურებების ბაზრის კვლევის შედეგებიდან გამომდინარე, აშკარაა, რომ, ბაზარზე დაბალ-კონკურენტული გარემოა, საფასო კონკურენცია კი ერთ-ერთი კომპონენტია ბაზარზე არსებული არაკონკურენტული გარემოს გასაჯანსაღებლად.

ზოგადად, ბიზნესს აქვს უფრო ადვილი წვდომა ფინანსურ რესურსებზე, თუ ის საკმარისად უნარიანი დაფაროს ვალდებულება საპროცენტო ხარჯის ჩათვლით. შპს „მათიკომის“ მხრიდან გრძელვადიანი ვალდებულებების წინსწრებით დაფარვის ნება და ზოგადად შესაძლებლობა სწორედაც მიუთითებს კომპანიის უპირატესობაზე კონკურენტებთან შედარებით. აღსანიშნავია, რომ ფინანსურ მაჩვენებლებზე აქცენტის გაკეთებისას, კომისიამ EBITDA-ს არჩევს ერთ-ერთ კრიტერიუმად სწორედ დაფინანსების არაერთგვაროვნება გამოიყენა ქართულ სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე, სადაც შპს „მათიკომს“ სხვა უპირატესობებთან ერთად, აქვს შესაძლებლობა მარტივად მოიძიოს დამატებითი სასესხო რესურსები სასურველი ინვესტიციის დასაფინანსებლად, რაც მიუხედავად კომპანიის შიდა პოლიტიკისა, დამატებით შესაძლებლობებზე და უპირატესობებზე მეტყველებს.

4 მცდარია სტატისტიკაზე 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);

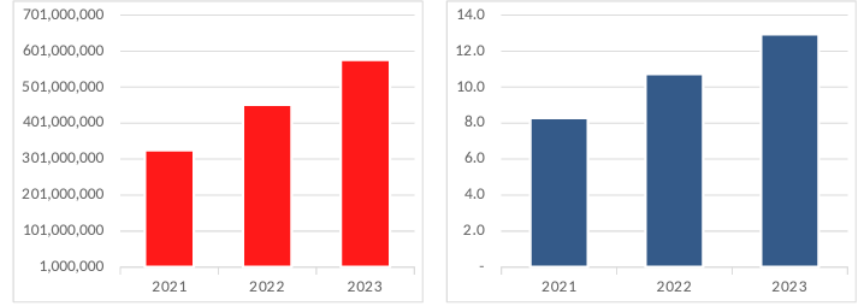


ბაზრის სტატისტიკის შეფასებისას, კომისია გულისხმობს უცვლელ საბაზრო წილებს, ინოვაციების ნაკლებობას, ბარიერებს MVNO დაშვებაზე და 5G ტექნოლოგიაში დავიანებულ ინვესტიციებს.

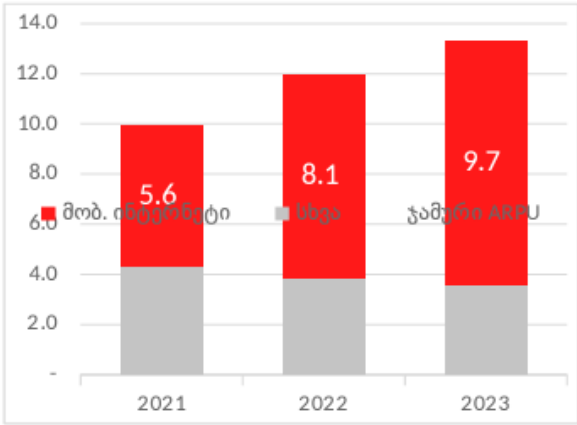
ბაზარი განსაზღვრულია, როგორც მობილური სერვისების ბაზარი ეროვნულ დონეზე, იმისდა მიუხედავად, სერვისები მიწოდებულია სხვადასხვა მობილური ტექნოლოგიებით, ცალკე მდგომი თუ პაკეტური სერვისების სახით. ნებისმიერი კომენტარი, რომელიც დაკავშირებულია ბაზრის განსაზღვრასთან, ან ავიწროებს მას კონკრეტულ სერვისებზე ან ტექნოლოგიებზე, როგორცაა 3G, 4G, 5G ან ბაზრის ცალკეული ელემენტები (ხმოვანი ზარების სერვისი, მოკლე ტექსტური შეტყობინებების სერვისი, ინტერნეტი) არ შეესაბამება კონკურენციის კანონით

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)



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;



გათვალისწინებულ მეთოდოლოგიას, რომელიც მოითხოვს, რომ ბაზრის განსაზღვრა ეფუძნებოდეს მოთხოვნისა და მიწოდების მხარის ჩანაცვლებადობის ანალიზს.

ამკარაა, რომ ბაზრის ნებისმიერი დავიწროება არ შეესაბამება მობილური აბონენტების მოხმარებასთან დაკავშირებულ სტანდარტულ ქცევას. როდესაც საბოლოო მომხმარებლები ყიდულობენ SIM ბარათს, ისინი იღებენ შესაძლებლობას განახორციელონ და მიიღონ ხმოვანი ზარები, გაგზავნონ და მიიღონ მოკლე ტექსტური შეტყობინებები და ისარგებლონ ინტერნეტით მომსახურე ოპერატორის ქსელში. მობილურ ქსელებზე წვდომა და მასთან დაკავშირებული სერვისების გამოყენების შესაძლებლობა იყიდება როგორც ერთი პროდუქტი, რაც მომხმარებელს საშუალებას უტოვებს აირჩიოს, თუ რომელ სერვისს და რა რაოდენობით მოიხმარს.

კომენტარი იმასთან დაკავშირებით, რომ ბაზარი უნდა განისაზღვროს იმ სერვისებზე დაყრდნობით, რომლებსაც საბოლოო მომხმარებლები იყენებენ, არ ითვალისწინებს მომხმარებლის შესაძლებლობას შეცვალოს სარგებლობაში არსებული სერვისი მხოლოდ ხმოვანი, მხოლოდ ინტერნეტის ან შერეული პაკეტით, არსებული SIM ბარათის გამოცვლის გარეშე.

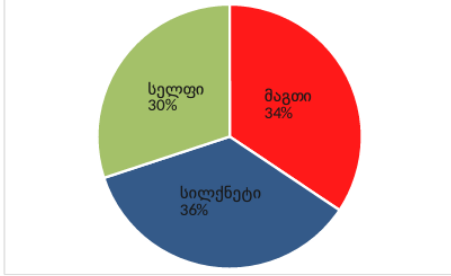
ასევე შემოსავალიც, რომელიც მიღებულია სხვადასხვა სატარიფო გეგმიდან ერთად უნდა იქნეს განხილული, ისევე, როგორც ის განიხილება სხვა ანალიზის დროს, მაგალითად საშუალო შემოსავალი თითოეულ SIM ბარათზე (ARPU). აქედან გამომდინარე, კომისია მიიჩნევს, რომ მობილურ ქსელზე წვდომა მოიცავს ხმოვან ზარებს, მოკლე ტექსტურ შეტყობინებებს გაგზავნის და მიღების მომსახურებას და ინტერნეტზე წვდომას - ამრიგად არის ერთი შესაბამისი პროდუქტის ბაზრის ნაწილი ეროვნულ საცალო დონეზე.

ბაზრის განსაზღვრა, რომელიც მოიცავს ყველა ხელმისაწვდომ სერვისს (როდესაც SIM ბარათი გააქტიურებულია) ასევე საუკეთესო პრაქტიკადაა მიჩნეული ევროპის ეკონომიკურ ზონაში, რაც ასახულია ნორვეგიის მარეგულირებლის მიერ 2024 წლის 1 მარტის საჯარო მობილურ სატელეფონო ქსელებზე წვდომისა და ზარის წამოწყების ბაზრის ანალიზშიც.

როგორც ზემოთ მოყვანილ (№4) პასუხშია აღწერილი, კომისიამ ბაზრის განსაზღვრისას იხელმძღვანელა ევროპულ პრაქტიკაში ფართოდ გავრცელებული მეთოდოლოგიით, რომელიც დაეფუძნა სერვისების მიწოდებისა და მოთხოვნის ჩანაცვლებადობის ანალიზს. შედეგად დადგინდა, რომ SIM-ბარათის სარგებლობაში გამოყენებადი ყველა სერვისი, იქნება ეს ხმოვანი ზარები, მოკლე ტექსტური შეტყობინებები თუ ინტერნეტ სერვისები, მათი ცალკე მდგომი თუ პაკეტური სახით დაკომპლექტების მიუხედავად, განხილულ უნდა იქნეს როგორც ერთი ბაზრის ნაწილი. შესაბამისად, ანალიზი, რომელიც მიზნად ისახავს რომელიმე ერთი სერვისის ცალკე გამოყოფას და შესაბამისი

მომხმარებელთა თითქმის ნახევარმილიონიანი ზრდის ფონზე, არსებული განაწილება მეტყველებს კონკურენციის არსებობაზე, რომლის არ დანახვაც საკმაოდ უცნაურია კომისიის მიერ ჩატარებული "კომპლექსური კვლევით".

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



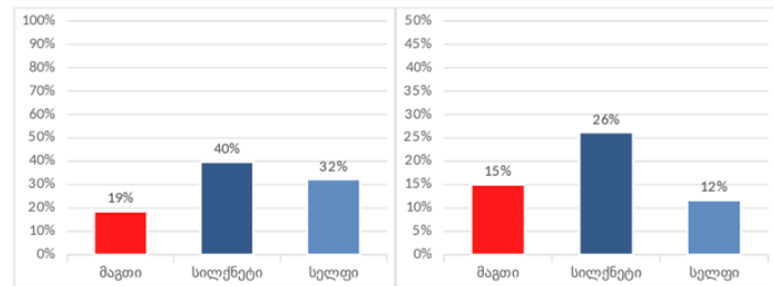
წყარო: მარეგულირებელი კომისია

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)



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 კვლევით".

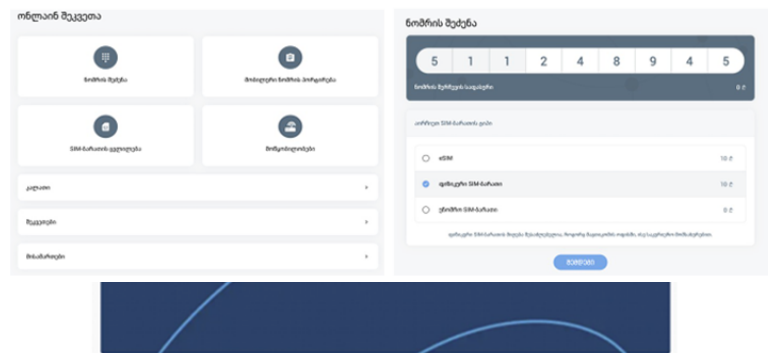
დასკვნების გამოტანას, ეწინააღმდეგება საერთაშორისო პრაქტიკას და კომისია აღნიშნულ ლოგიკას ვერ გაითვალისწინებს.

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

კომისია გარკვეულწილად იზიარებს კომენტარს, რომელშიც ნათქვამია, რომ ქართული მობილური ოპერატორები ახორციელებდნენ გარკვეულ ეფექტურ მარკეტინგულ სტრატეგიებს წარმოდგენილი შეთავაზებებით, შესაბამისად, გადაწყვეტილების

- 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 სიმბიანი 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 მითანის სერვისით, რაც მნიშვნელოვნად ამარტივებს ერთი ოპერატორიდან მეორეზე გადასვლას და ხელს უწყობს კონკურენციას

მაგალითი 1: მაგთიკომი - ახალი სიმ ბარათი / ნომრის შექმნა



პროექტში ეს ნაწილი დაკორექტირდება, თუმცა, ასევე აღსანიშნავია, რომ ბაზარზე არსებული შეთავაზებები არასაკმარისია საიმისოდ, რომ მომხმარებლებმა ერთი ოპერატორისგან მიიღონ მათზე მორგებული მომსახურება. რაც შეეხება იმ საკითხს, რომ პოტენციური მომხმარებლები აუცილებლად უნდა ეწვიონ სერვის-ცენტრებს მობილური სერვისის ჩასართავად, ეს საკითხი გადამოწმდა, დასტურდება კომენტარის ავტორთა მოსაზრება, შესაბამისად ბაზრის ანალიზის ტექსტი ამ ნაწილში განახლდა.

მაგალითი 3. სელფი მობაილი - ონლაინ პორტირება

არსებული მოცემულობის ფონზე გაუგებარია, რას გულისხმობს კომისია, როდესაც შეგნებულად, თუ უზრალოდ დაუზუსტებელი ინფორმაციის საფუძველზე ამბობს, რომ დაბალი კონკურენციის გამო საქართველოში ონლაინ სერვისები არ არის განვითარებული: იხ: პროექტის გვ.49 - „მომხმარებელს აბონენტად დარეგისტრირებისთვის ჯერ კიდევ უწევს 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“.

7 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, მზ) 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 ქვევაზე 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

კომისია გარკვეულწილად იზიარებს კომენტარს, რომელშიც ნათქვამია, რომ ქართული მობილური ოპერატორები ახორციელებდნენ გარკვეულ ეფექტურ მარკეტინგულ სტრატეგიებს წარმოდგენილი შეთავაზებებით, შესაბამისად, გადაწყვეტილების პროექტში ეს ნაწილი დაკორექტირდება, თუმცა, ასევე აღსანიშნავია, რომ ბაზარზე არსებული შეთავაზებები არასაკმარისია საიმისოდ, რომ მომხმარებლებმა ერთი ოპერატორისგან მიიღონ მათზე მორგებული მომსახურება.

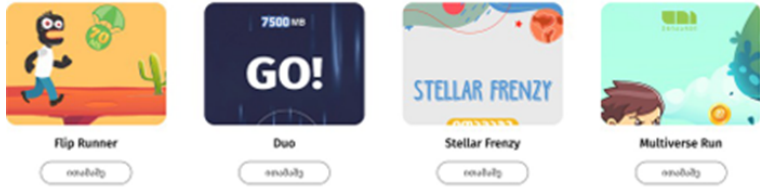
ცხრილი. ბაზარზე არსებული პაკეტები. მოქმედების ვადების მიხედვით

მოქმედების ვადა	მაგთი	სილქნეტი	სელფი
1 დღე	✓	✓	✓
5 დღე		✓	
7 დღე	✓		✓

არჩევანი აქვს; სამივე ოპერატორი შეთავაზებებს მისი მომხმარებლის ქცევიდან გამომდინარე აფორმირებს (იხ. ცხრილი).

მობილური პროდუქტები + დამატებით სერვისები: მომხმარებლისთვის დამატებითი ღირებულების შექმნის და ამ გზით მათი ლოიალურობის/გადმობირების სტიმულირების მიზნით, რაც თავისთავად ბაზარზე არსებულ კონკურენციაზე მიუთითებს, ოპერატორებმა დაიწყეს ძირითადი მობილური სერვისების დაპაკეტება სხვადასხვა

ითამაშე და მოიგე MB-ები



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), ინტერნეტ პაკეტები + მუსიკის აპლიკაცია „Stingray Music“, ინტერნეტი პაკეტი + სპორტული აპლიკაცია “Setanta Sports”, ციფრული შეთავაზებები: 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 ურთიერთსაწინააღმდეგო პოზიცია:

დებულება 1. „საქართველოში წარმოდგენილი სამი მობილური ოპერატორის მიერ შეთავაზებული მობილური მომსახურებები დიდად არ განსხვავდები ერთმანეთისგან ...“
 დებულება 2. საქართველოს მობილური სერვისების ბაზარი ამჟამად ეფუძნება საკმაოდ სტანდარტიზებულ, მასობრივი ბაზრის შეთავაზებებს, რაც უბიძგებს მომხმარებელს არჩევანის 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?!

8 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 ჰომოგენური მობილური ინტერნეტის ყველა მოცულობითი პაკეტის ფასი 40%-დან 56%-მდე დაბალია ევროპის ქვეყნების საშუალო მაჩვენებელთან შედარებით:

ამ კომენტარში მოცემული ცხრილი გვიჩვენებს მხოლოდ იურიდიული პირი აბონენტებისთვის შეთავაზებული მობილური ინტერნეტის პაკეტებს, რომლებიც ბაზრის მხოლოდ ერთ (სპეციალიზებულ) ნაწილს წარმოადგენს. ბაზრის ანალიზი ფოკუსირებულია მასობრივი ბაზრის სერვისებზე, რომელიც მოიცავს როგორც ფიზიკური, ასევე, იურიდიული პირი აბონენტების სეგმენტს. კომისიის მიერ ჩატარებული ფასების ბენჩმარკინგ კვლევა გამოყენებულ იქნა შესაბამისი ფასების შესადარებლად და ეს აჩვენებს, რომ ზოგიერთი პაკეტისთვის (განსაკუთრებით მაღალი მოცულობის ხმოვანი და ინტერნეტის სერვისები) საქართველო უფრო ძვირია.

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)

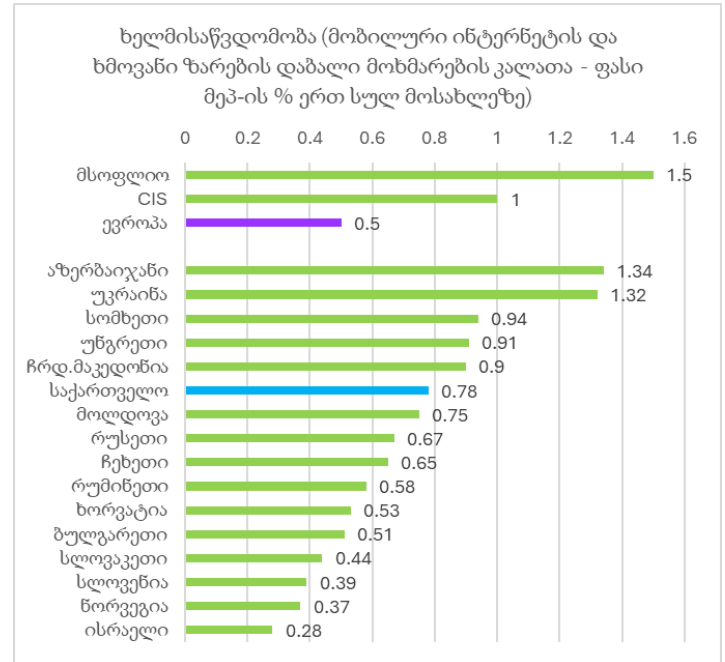
მოცულობა	საქართველოს ფასი*	ევროპის საშუალო ფასი*	კომენტარი
0.5 გბ	6	8	საქართველოს ფასი ევროპის საშუალოზე 25%-ით დაბალია
1 გბ	6	9	საქართველოს ფასი ევროპის საშუალოზე 35%-ით დაბალია
2 გბ	9	12	საქართველოს ფასი ევროპის საშუალოზე 25%-ით დაბალია
5 გბ	14	17	საქართველოს ფასი ევროპის საშუალოზე 21%-ით დაბალია
10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

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)

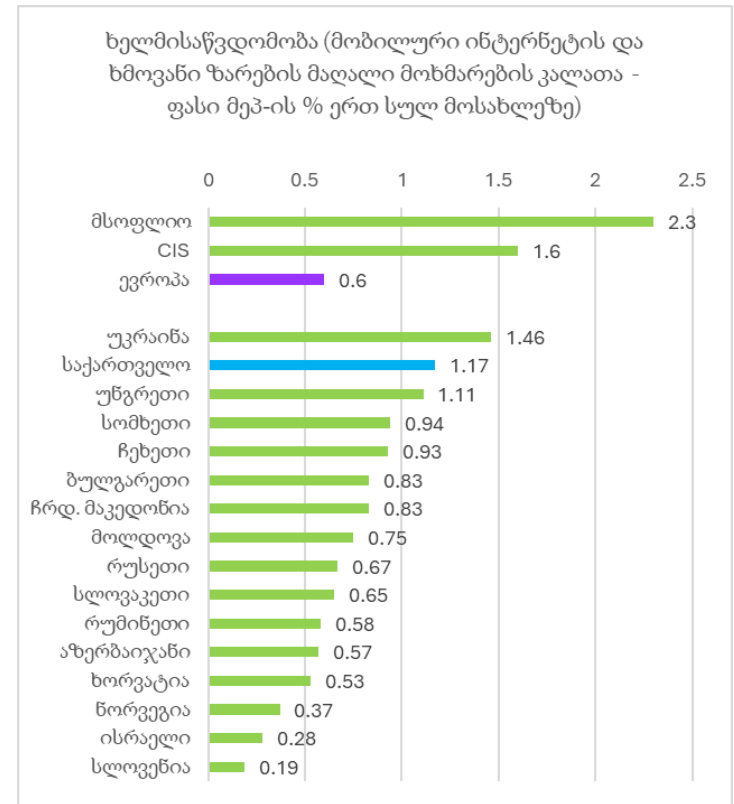
ქვეყანა	"ულიმიტო მობილური ინტერნეტის" ფასი*
ლატვია	27
საქართველო	36
საბერძნეთი	61
უნგრეთი	67
ლიტვა	72
სლოვაკეთი	168

საქართველოსა და სხვა ქვეყნებს შორის ფასების აბსოლუტური დონის შედარება ისტორიის მხილვით ერთ ნაწილს მოგვითხრობს. შესაბამისად, აღნიშნულ საკითხზე სპასუხოდ, დამატებით მოყვანილია ფასების ბენჩმარკინგი ხელმისაწვდომობის შედარების გამოყენებით (ფასი, როგორც მეკ (მთლიანი ეროვნული პროდუქტის)-ის პროცენტული წილი ერთ სულ მოსახლეზე). ნომინალური ღირებულებისაგან განსხვავებით, შედარებითი ხელმისაწვდომობა (ფასები შემოსავლის დონესთან შედარებით) ზოგადად, ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორია საბოლოო მომხმარებლებისთვის. ეს მონაცემი აჩვენებს, რომ ხმოვანი და ინტერნეტის პაკეტებისთვის (როგორც დაბალი, ასევე მაღალი მოცულობის) საქართველოს მაჩვენებელი გაცილებით უარესია ევროპის საშუალო მაჩვენებელთან. აღნიშნული დამატებები ადასტურებს ბაზრის ანალიზში გამოტანილ დასკვნებს და ასევე შეესაბამება კომისიის ფასების ბენჩმარკინგის ანალიზს. ქვემოთ მოყვანილი მობილური ხარების და ინტერნეტის მოხმარების კომბინირებული



კალათების ხელმისაწვდომობის შედარების მიხედვით (როგორც დაბალი, ასევე მაღალი მოცულობებისთვის) საქართველო შედარებით ნაკლებად ხელმისაწვდომია, ვიდრე ბევრი სხვა ქვეყანა, მაგალითად, ქვემოთ მოცემული დიაგრამები აჩვენებს, რომ საშუალო ფასები ევროპაში ორჯერ უფრო დაბალია. ევროკავშირში მობილური ბაზრები უკვე საკმაოდ კონკურენტუნარიანია და, შესაბამისად, არ საჭიროებს მარეგულირებელ ჩარევას. საქართველოში მობილური მომსახურების ფასები ნაკლებად ხელმისაწვდომია, ამიტომ მარეგულირებელი ჩარევის საკითხის განხილვა და ამ მიზნით ბაზრის შესწავლა მიზანშეწონილად იქნა მიჩნეული, ისევე როგორც მაგალითად ნორვეგიაში, სადაც მარეგულირებელი ინტერვენცია მოხდა და

მობილური სერვისის ხელმისაწვდომობა ახლა მნიშვნელოვნად უკეთესია, ვიდრე საქართველოში.



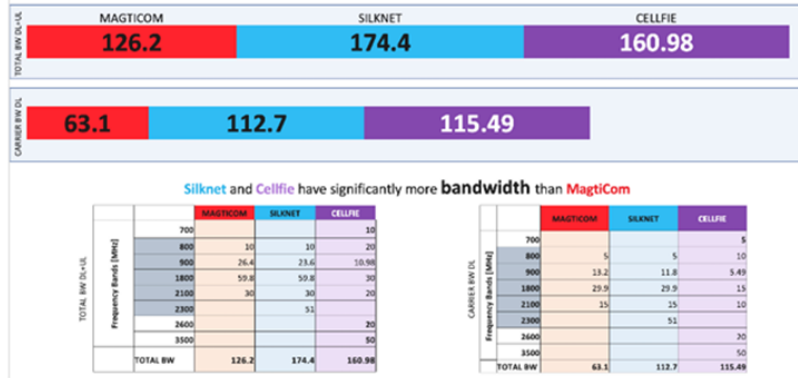
9 პროექტში ხშირად არის ნახსენები, რომ საქართველოში ოპერატორები არ არიან ორიენტირებულები ახალი ტექნოლოგიების განვითარებით, რასაც კომისია მაგალითად ცდილობს დაასაბუთოს 5G-ისთან მიმართებაში დღეს არსებული მდგომარეობით. ცინიკურია და რეალობას არ შეესაბამება, რომ ამ მოცემულობას კომისია მხოლოდ და მხოლოდ დაბალი კონკურენციით ხსნის (რაც როგორც ზემოთ ვნახეთ არ შეესაბამება საქართველოს ბაზრის რეალობას) და არ საუბრობს ობიექტურ მიზეზებზე. კერძოდ, კი

დასკვნა იმის შესახებ, რომ ოპერატორების მხრიდან სახეზეა სტიმულის ნაკლებობა განვითარდეს ბაზარზე ახალი ტექნოლოგიები მომდინარეობს სწორედ იმ ფაქტიდან, რომ 2023 წელს გამართულ 5G-ს აუქციონზე ოპერატორებმა არ მიიღეს მონაწილეობა. აღსანიშნავია, რომ ამას წინ უძღოდა ოპერატორების მხრიდან გაცხადებული შეხედულება, რომ საქართველოს ბაზარზე 5G ტექნოლოგიების საჭიროება არ არსებობს და მომხმარებლებისთვის შესაბამისი ინოვაციით შეთავაზებული ახალი

	<p>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.</p> <p>სინამდვილეში, 5G აუქციონში კომისიამ ისე გამოიტანა სიხშირეები, რომ უპირობოდ უზიარებდა 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 ურთიერთობა დაფუძნებული იქნება პარტნიორობაზე, ჯანსაღ ბიზნეს პრინციპებზე და იქნება მომგებიანი ორივე მხარისათვის და არა კომისიის ძალდატანებით, სადაც კომისია უკვე განსაზღვრულად მოიაზრება დამალვებითი MVNO-ს მხარედ და არა ნეიტრალურ არბიტრად.</p> <p>კონკრეტულად მაგთიკომს, ჰქონდა სრული მზაობა, სურვილი, გეგმა, ფინანსური რესურსი, რათა წარმატებულად და სრულყოფილად დაეწერა 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 კონკურენტის ნაკლებობას აბრალებს.</p>	<p>შესაძლებლობები, კერძოდ კი მაღალი სიჩქარე - არ იქნება მოთხოვნადი. მიუხედავად აღნიშნულისა, კომისიამ დაინიცირა საჯარო კონსულტაციები 5G აუქციონის გამართვასთან დაკავშირებით, რომლის დროსაც ევროპის პრაქტიკის საფუძველზე, ერთ-ერთ ვალდებულებად განისაზღვრა MVNO დაშვება (აღნიშნული რეგულირება ევროპაში დღითიდღე უფრო გავრცელებული პრაქტიკაა და ამჟამად ევროკავშირის წევრ 5 ქვეყანაში მოქმედებს ის, მიუხედავად არსებული კომერციული, თუ სხვა ტიპის მიმდინარე MVNO ხელშეკრულებებისა). მიუხედავად სტანდარტული ევროპული პრაქტიკისა, რაც მიმდინარე ეტაპზე მოქმედებს გაცილებით მეტად კონკურენტულ ბაზრებზე, ოპერატორების მხრიდან მაინც წამოვიდა წინააღმდეგობა. საპასუხოდ კომისიამ კომპრომისის სახით ვალდებულებისგან გაანთავისუფლა ერთი ლოტი (რომელზეც მოიხსნა ასევე, შესაბამისი ფასდაკლება). საინტერესოა, რომ მიუხედავად აღნიშნული შესაძლებლობის შექმნისა, აუქციონში მონაწილეობაზე უარი ერთხმად განაცხადა როგორც შპს „მაგთიკომმა“, ასევე სს „სილქნეტმა“.</p> <p>ის ფაქტი, რომ ოპერატორებმა MVNO დაშვების ვალდებულების გამო არ მიიღეს მონაწილეობა აუქციონში ორ ფაქტორზე მიუთითებს: ერთის მხრივ, ოპერატორები კვლავ რეზისტენტულნი არიან ბაზარზე განვითარდნენ MVNO-ები და ამით მეტად აითვისონ თავიანთი ქსელის თავისუფალი რესურსი, ხოლო მეორეს მხრივ, მათ ჰქონდათ შესაძლებლობა/საბაზრო ძალა უარი ეთქვათ ახალი ტექნოლოგიის დასანერგად საჭირო სიხშირეებზე, ასეთი მნიშვნელოვანი ინოვაციის დანერგვაში ჩამორჩენა უფრო კონკურენტულ გარემოშიც კი მნიშვნელოვნად დააზიანებდა ნებისმიერ ოპერატორს.</p>
10	<p>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 გადაწყვეტილების დასაბუთებაზე მორგებულ დოკუმენტს. ამაზე მეტყველებს ის პუნქტები, რომელსაც პროექტი ეყრდნობა, მაგალითად:</p> <p>ფიქსირებული ინტერნეტის გამოყენება მნიშვნელოვანი კონკურენტული უპირატესობის სადემონსტრაციოდ: როდესაც კონკურენტულ უპირატესობებზე ვსაუბრობთ, მნიშვნელოვანია ვიცოდეთ ან გავზომოთ 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 დავუშვებდით, 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 წარმოჩენა, ამ ეტაპისთვის არაობიექტურია;</p>	<p>რაც შეეხება მრავალფეროვნების ეკონომიას, იმ კუთხით, რომ შპს „მაგთიკომი“ წარმოადგენს კონვერტირებულ ფიქსირებულ და მობილურ ოპერატორს, ეს არგუმენტი გაანალიზებულია სხვა არგუმენტებთან ერთად და ცალკე აღებული ეს, ან ნებისმიერი სხვა არგუმენტი არ არის და ვერც გახდება რომელიმე კომპანიის მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების სტატუსის განმსაზღვრელი წინაპირობა.</p> <p>შპს „მაგთიკომი“ არის ბაზრის ლიდერი ელექტრონული საკომუნიკაციო სერვისების მიწოდების მიმართულებით. ეს ეხება როგორც ფიქსირებულ, ასევე მობილურ საცალო მომსახურებას და მოიცავს მობილურ სერვისებს, ფიქსირებულ ფართოზოლოვან ინტერნეტს და ციფრულ ტელევიზიას. შპს „მაგთიკომი“ არ არის ლიდერი სატელეკომუნიკაციო-საკანალიზაციო არხების საბითუმო ინფრასტრუქტურაზე დაშვების ბაზარზე, სადაც სს „სილქნეტს“ უკავია წამყვანი პოზიცია (როგორც ისტორიულად ქსელური ინფრასტრუქტურის მფლობელ (Incumbent) ოპერატორს საქართველოში), მიუხედავად ამისა, ბაზრის ანალიზში განხილული სხვა უპირატესობები შპს „მაგთიკომს“ აყენებს უპირატეს მდგომარეობაში საქართველოს სხვა ოპერატორებთან, მათ შორის, სს „სილქნეტთან“ შედარებით.</p>
11	<p>სიხშირული რესურსების გადანაწილება საქართველოში:</p> <p>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 შექმნის შემთხვევაში კომპანია მნიშვნელოვნად</p>	<p>ოპერატორის მიერ სპექტრის ფლობის შედარება აჩვენებს, რომ არცერთ ოპერატორს არ აქვს მნიშვნელოვნად მეტი სიხშირული რესურსი კონკურენტებთან შედარებით.</p> <p>შპს „სელფი მობაილის“ მიერ შექმნილი ახალ სიხშირულ რესურსს ახლავს მკაცრი ტექნიკური ვალდებულებები, კერძოდ, ITU-ს ტექნიკური მახასიათებლების მიხედვით, 700 მჰც და 3,400-3,800 მჰც დიაპაზონის სპექტრის გამოყენება შეზღუდულია LTE-ის ან წინა ტექნოლოგიებისთვის. ამგვარად დასკვნა, რომ შპს</p>

გაუმჯობესებდა 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 შექმნის 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.

„სელფი მობაილი“ არის უპირატეს მდგომარეობაში სპექტრის ორივე ნაწილში - როგორც 1 გჰც-ზე ქვემოთ, ისე 1 გჰც-ზე ზემოთ - არ შეესაბამება სიმართლეს. LTE და წინა თაობის ტექნოლოგიებისთვის შპს „სელფი მობაილს“ შეუძლია მხოლოდ სპექტრის იმ რესურსის გამოყენება, რომელსაც იგი ფლობდა 2023 წლის სექტემბრამდე და ასევე, ახლად შექმნილი სიხშირული რესურსით 1,800 მჰც სიხშირულ სპექტრში. ეს კი ნიშნავს, რომ არსებულ (4G) ტექნოლოგიასთან მიმართებით შპს „სელფი მობაილი“ რჩება ყველაზე სუსტ პოზიციაზე. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, შპს „სელფი მობაილის“ გავლენა კონკურენციაზე საცალო ბაზარზე რჩება შეზღუდული და თითქმის არ არსებობს საბითუმო დონეზე, სანამ შპს „სელფი მობაილის“ დაფარვა 700 მჰც/3,400-3,800 მჰც (5G-სთვის) არ გახდება ეროვნული.

12

კომისია ეთანხმება რომ შპს „მაგთიკომს“ სს „სილქნეტზე“ მეტი სადგურები არ აქვს. თუმცა, მიუხედავად სს „სილქნეტსა“ და შპს „სელფი მობაილს“ შორის არსებული შეთანხმებისა, წამყვან ოპერატორებს, შპს „მაგთიკომს“ და სს „სილქნეტს“ აქვთ თითქმის ორჯერ მეტი სადგური ვიდრე შპს „სელფი მობაილს“ და ეს აღნიშნულია კიდევ გადაწყვეტილებაში. ასევე, დამატებით შესწავლილია ტენდენცია, რომ შპს „მაგთიკომმა“, როგორც ლიდერმა ოპერატორმა სადგურების რაოდენობით, ზოლო წლების განმავლობაში დაამატა უფრო მეტი ახალი გადამცემი თავის ქსელში, ვიდრე ორივე სხვა ოპერატორმა ერთად.

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

გრაფიკი. მობილური საბაზო სადგურების რაოდენობა (2022)



როუმინგით მომსახურების ვალდებულების უზრუნველყოფა სხვა ოპერატორებისათვის. ამასთან, კომისია ადგენს ასეთ ვალდებულებას შპს „მაგთიკომისათვის“ იმ პირობებში, როდესაც კომისიას საერთოდ არ შეუსწავლია ოპერატორების ქსელის შესაძლებლობები.

13 კომისია უგულებელყოფს რეალურ ფაქტობრივ გარემოებებს და ხელოვნურად ცდილობს მხოლოდ მაგთიკომის აღიარებას მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე პირად. მაგალითად, M2M-ზე მოყვანილი "არგუმენტი" და ამ მომსახურებაზე მაგთიკომის ლიდერობა, იმ პირობებში, როდესაც ამ მომსახურების ბაზრის წილი მინიმალურია.

ვიზიარებთ მოსაზრებას, რომ M2M/IoT-ის წილი საცალო მობილურ ბაზარზე მინიმალურია, მაგრამ მიუხედავად იმისა, რომ ამჟამინდელი აბონენტების და შემოსავლების მოცულობა მცირეა, მობილური M2M/IoT -ის ბაზარი მნიშვნელოვანია, რადგან წილი აღნიშნულ სეგმენტში მიუთითებს, თუ როგორი იქნება ოპერატორების ბაზრის წილი სამომავლო სწრაფად მზარდი M2M/IoT მომსახურებების განვითარებაში, განსაკუთრებით 5G ტექნოლოგიების განვითარების ფონზე. შპს „მაგთიკომის“ ამჟამინდელი საბაზრო უპირატესობა სავარაუდოდ შეზღუდვას სს „სილქნეტისა“ და შპს „სელფი მობაილის“ ზრდას ამ ბაზარზე. ეს იმაზე მეტყველებს, რომ შპს „მაგთიკომს“ აქვს ქსელი, რომელიც უფრო შესაფერისია M2M/IoT სერვისებისთვის იურიდიული პირი აბონენტების მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად. ასევე, კიდევ ერთხელ უნდა აღინიშნოს, რომ ზემოთხსენებული ეს ინდიკატორი წარმოადგენს მხოლოდ ერთ დამატებით არგუმენტს, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების გამოსავლენად. თუ შპს „მაგთიკომის“ საბაზრო წილი მხოლოდ ამ სერვისისთვის იქნებოდა ყველაზე მაღალი, ის არ დააკმაყოფილებდა პირობებს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონედ დადგენის ნაწილში.

14 არსებული გადაწყვეტილების 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

მოთხოვნა-მიწოდების პრინციპები გვეუბნება, რომ ფასის ზრდას ყოველთვის მოჰყვება მოთხოვნის ოდენობის შემცირება და შესაძლებლობის შემთხვევაში, ჩამნაცვლებელზე გადასვლა. აქ საინტერესო ამ ცვლილებების ხარისხია, რომელთა თანაფარდობა აყალიბებს კიდევ კომპანიის სტრატეგიას სამომავლო საფასო პოლიტიკასთან

	<p>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.</p> <p>ამ რეალობის უარყოფა ისეთი სუსტი არგუმენტით, როგორც არის ხმოვან სერვისზე ფასის ცვლილებისადმი კომისიის მიერ პროექტში 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).</p>
<p>15</p> <p>პროექტი არ არსებობს არგუმენტირებული მსჯელობა, თუ რა შეიცვალა 2019 წლიდან დღემდე, რის გამოც კომისიის 2019 წლის გადაწყვეტილების (გ-20-9/156) შედეგი, როდესაც სამივე მობილური ოპერატორი ცნობილი იყო მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე პირად, გადაკვალიფიცირდა მხოლოდ მაგთიკომის ერთპიროვნულ მნიშვნელოვან საბაზრო ძალაუფლებად.</p>	<p>გადაწყვეტილება მომზადებულია აღნიშნული საკითხისთვის მნიშვნელობის მქონე ყველა გარემოებებისა და მტკიცებულებების გამოკვლევის, შეფასებისა და ურთიერთ შეჯერების საფუძველზე. შესაბამისად, მასში ცვლილებების შეტანის საფუძველი შეიძლება გახდეს ისეთი არსებითი მნიშვნელობის მქონე გარემოებაზე და მტკიცებულებებზე მითითება, რომელიც დაადასტურებს საპირისპიროს და რომლის გათვალისწინების შემთხვევაში შეუძლებელი იქნებოდა ასეთი გადაწყვეტილების პროექტის მომზადება.</p> <p>ის, რომ გადაწყვეტილებაში არ არის არგუმენტირებული მსჯელობა იმის შესახებ თუ რა შეიცვალა 2019 წლიდან დღემდე, რის გამოც შეიცვალა კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის №გ-20-9/156 გადაწყვეტილების შედეგები, ვერ გახდება სხვაგვარი გადაწყვეტილების მომზადების საფუძველი. დამატებით აღვნიშნავთ, რომ პირველი, იყო ფაქტობრივი ევოლუცია. სს „სილქნეტმა“ უზრუნველყო MVNO დაშვება და როგორც ჩანს, ის ღიაა აღნიშნული საქმიანობის გაგრძელების მიმართულებით. ამავდროულად, ჩანდა, რომ შპს „სელფი მობაილის“, როგორც MVNO-ს პოტენციური მასპინძლის მიმზიდველობა შეზღუდული იყო, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ ამ უკანასკნელის საბაზრო ძალა საბითუმო ბაზარზე განსხვავებულია. მეორე, ბაზრის კვლევა განხორციელდა კომისიის 2024 წლის 22 თებერვლის N1 დადგენილებით დამტკიცებულ „ბაზრის კონკურენტუნარიანობისა და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების განსაზღვრის მეთოდოლოგიასა და პროცედურებს“ (შემდგომში - პროცედურები), რომელიც განსაზღვრავს ერთობლივი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების დადგენის კრიტერიუმებს ევროკავშირის ბაზრის ანალიზის სახელმძღვანელო პრინციპების შესაბამისად. ახალი წესების მიხედვით, უსიტყვო კოორდინაცია სავარაუდოდ არ არსებობს, როდესაც ერთი ოპერატორი უზრუნველყოფს MVNO დაშვება, ხოლო სხვები არა.</p>
<p>16</p> <p>რაც შეეხება შერჩეულ სპეციფიკურ ვალდებულებებს, ისინი არის არაპროპორციული და ვერ უზრუნველყოფს კომისიის მიერ აღწერილი "პრობლემების" აღმოფხვრას. მაგალითად, ვალდებულების გაჩენა იმ პირობებში, როდესაც გაუგებარია კოლოკაციის 2024 წლის 1 ივლისიდან ამოქმედდება „სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიწნებისთვის გამოყენებადი ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ“ საქართველოს კანონი, რომელიც ინფრასტრუქტურის ოპერატორებს</p>	<p>„სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიწნებისთვის გამოყენებადი ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-4 მუხლის მე-3 პუნქტის თანახმად, ინფრასტრუქტურის ოპერატორი ვალდებულია ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელების განსათავსებლად საკუთარ ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვების თაობაზე ავტორიზებული პირის გონივრული წერილობითი მოთხოვნა დააკმაყოფილოს არადისკრიმინაციული,</p>

<p>ავალდებულებს დაუშვან საკუთარ ინფრასტრუქტურაზე ავტორიზებული პირები. კომისია არ ელოდება ამ კანონის ამოქმედებას, მის გავლენას დარგზე და მხოლოდ „მაგთიკომს“ უდგენს კოლოკაციის ვალდებულებებს.</p>	<p>სამართლიანი და გონივრული პირობებითა და ფასით. ამავე მუხლის მე-8 პუნქტის თანახმად, ინფრასტრუქტურის ოპერატორი ვალდებულია ავტორიზებულ პირთან დადოს ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვების უფლების მინიჭების შესახებ წერილობითი ხელშეკრულება ან წერილობით შეატყობინოს მას აღნიშნულ დაშვებაზე უარის თქმის მიზეზი ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვების თაობაზე ავტორიზებული პირის სრულყოფილი წერილობითი მოთხოვნის მიღების დღიდან 2 თვის ვადაში, ხოლო მე-10 პუნქტის თანახმად, ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვებაზე უარის თქმის შემთხვევაში ან კონკრეტულ პირობებსა და დებულებებზე, მათ შორის, დაშვების ფასზე, შეუთანხმებლობის შემთხვევაში მხარეებს უფლება აქვთ, დავის გადაწყვეტის მოთხოვნით კომისიას მიმართონ, რომელიც, ამავე მუხლის მე-13 პუნქტის შესაბამისად, ვალდებულია, შეძლებისდაგვარად მოკლე ვადაში, მაგრამ სათანადო მოთხოვნის მიღებიდან არაუგვიანეს 4 თვისა, მიიღოს გადაწყვეტილება სადავო საკითხთან დაკავშირებით.</p> <p>ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, კომისია უფლებამოსილია განიხილოს დავა ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვებაზე უარის თქმის შემთხვევაში ან კონკრეტულ პირობებსა და დებულებებზე შეუთანხმებლობის შემთხვევაში. თუმცა, კომისიას დავის განხილვა შეუძლია მხოლოდ მხარეების მომართვის შემთხვევაში, რასაც წინ უნდა უძღოდეს ავტორიზებულ პირებს შორის მოლაპარაკების წარმართვა ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე დაშვების უფლების მინიჭების შესახებ წერილობითი ხელშეკრულების დადების მიზნით, ასევე, დაშვებაზე უარის ან კონკრეტულ პირობებსა და დებულებებზე შეუთანხმებლობა, რაც საჭიროებს დროს და ვერ იქნება მყისიერი გავლენის მომხდენი ბაზარზე არსებული შესვლის ბარიერების აღმოფხვრისა და კონკურენციის უზრუნველყოფის მიზნით. ამასთან, ფიზიკური ინფრასტრუქტურის კონკრეტულ ლოკაციაზე დაშვების თაობაზე მიღებული გადაწყვეტილება, რომელიც სავალდებულოა შესასრულებლად მხოლოდ მოდავე მხარეებისთვის კონკრეტულ ლოკაციაზე, ვერ უზრუნველყოფს როგორც მოდავე მხარის ფიზიკური ინფრასტრუქტურის სხვა ლოკაციაზე, ისე, სხვა ავტორიზებული პირების ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე დაშვებას. გარდა აღნიშნულისა, ფიზიკურ ამდენად, მხოლოდ პასიური ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების რეგულაცია არასაკმარისია არსებული კონკურენციის პრობლემების მოსაგვარებლად. შესაბამისად, „სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიწებისთვის გამოყენებადი ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ“ საქართველოს კანონი ვერ ჩაანაცვლებს „ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონით დაწესებულ წინასწარ რეგულაციას ფიზიკური ინფრასტრუქტურის ქსელზე ავტორიზებული პირის დაშვების უზრუნველსაყოფად, ბაზარზე არსებული შესვლის ბარიერების აღმოფხვრისა და კონკურენციის უზრუნველყოფის მიზნით.</p>
<p>17 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.</p> <p>ამ ფონზე, არსებობს საფუძვლიანი ეჭვი კომისიის გადაწყვეტილების სისწორეში და მოტივაციაში - ხომ არ არის ეს მხოლოდ მაგთიკომის წინააღმდეგ მიმართული ქმედება, რომლის საბოლოო მიზანიც არის მიზანმიმართულად და არამართლზომიერად მიაყენოს ზიანი მაგთიკომს?! ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, კომისიის მიერ წარმოდგენილი</p>	<p>შპს „მაგთიკომის“ რამდენიმე კომენტარში იკვეთება მითითება, თითქოს კომისია ცდილობს გაურკვეველი მიზნით მისთვის ზიანის მიყენებას. აღსანიშნავია, რომ მარეგულირებელი მექანიზმები კომპანიას ეკისრება იმ მიზეზით, რომ კვლევის შედეგად დადგინდა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორად.</p> <p>შპს „მაგთიკომი“ ეჭვქვეშ აყენებს არა მხოლოდ გათვალისწინებული სპეციფიკური ვალდებულებების აუცილებლობას - რაც დაარღვევს კანონის "მინიმალური აუცილებლობის" პრინციპს, არამედ იმ დასკვნასაც კი, რომ კომპანიას აქვს საკმარისი ეკონომიკური ძალა საბითუმო წვდომის ბაზარზე იმოქმედოს კონკურენტებისგან დამოუკიდებლად.</p>

<p>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.</p> <p>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, განხორციელებას.</p> <p>მოკლე შეჯამების სახით, პროექტი წარმოადგენს „მაგთიკომის“ სადამსჯელო აქტს იმისათვის რომ ის კეთილსინდისიერად, მუყაითად ასრულებს საკუთარ ვალდებულებებს/ფუნქციებს დროულად და ზედმიწევნით, 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?</p>	<p>შპს „მაგთიკომს“ აქვს საბაზრო ძალა იმოქმედოს კონკურენტებისგან დამოუკიდებლად და შექმნას ბაზარზე შესვლის ხელოვნური ბარიერები. ბაზარზე MVNO დაშვების მსურველთა არსებობა და მეორეს მხრივ შპს „მაგთიკომის“ მიერ დადებული MVNO ხელშეკრულების არარსებობა მიუთითებს იმაზე, რომ კომპანია ხელს უშლის ახალი ოპერატორების ბაზარზე შემოსვლას. ამასთან, მას შეუძლია გამოიყენოს თავისი დომინანტური პოზიცია მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე საცალო ბაზრებზე წვდომის მაძიებლისთვის ინფორმაციის დისკრიმინაციული მიწოდებით. ამრიგად, შპს „მაგთიკომს“ შეუძლია შეზღუდოს კონკურენციის შემდგომი განვითარება მობილურ ბაზარზე, რაც გამოიწვევს შპს „მაგთიკომის“ საბაზრო პოზიციის შემდგომ გაძლიერებას ამ ბაზრის ანალიზის მომავალზე ორიენტირებულ პერსპექტივაში.</p>
<p>18 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. ComCom-მა უნდა ჩაატაროს ბაზრის ხელახალი შეფასება და ფოკუსირება მოახდინოს ex-ante რეგულირებაზე, რათა დაადგინოს, შეიძლება თუ არა რომ ის კონკურენტული პირობები, რომლებიც ევროპელ მარეგულირებლებს აიძულებს უარი თქვან ex-ante რეგულირებაზე (მსგავსი მომსახურებისთვის) რელევანტური იყოს საქართველოში. ComCom WMA-ს ბაზარს განსაზღვრავს, როგორც “3CT”-ის შესაბამისად ex-ante რეგულირებას დაქვემდებარებულს (ეროვნული თვალსაზრისით), სადაც მაგთიკომი იდენტიფიცირებულია, როგორც ერთადერთი SMP-ს მფლობელი ოპერატორი, ხოლო ევროპის შესადარებელი ქვეყნების NRA-ები არ თვლიან რომ აღნიშნული ბაზარი ექვემდებარება ex-ante რეგულირებას და არ აწესებენ საბითუმო დაშვების ვალდებულებებს ეროვნულ რეგულაციებზე, MVNO-ებსა და კოლოკაციაზე.</p>	<p>ეს კომენტარი ეხება კომპანია KPMG-ის მოკვლევას, რომელიც ამტკიცებს, რომ მსგავსი საბაზრო პირობების მქონე ქვეყნებში (ირლანდია, პორტუგალია და ჩეხეთი) მარეგულირებელმა განსხვავებული მიდგომები გამოიყენა, კერძოდ, მოხსნა ვალდებულებები, რომლებიც დაწესებული იყო მობილური დაშვების საბითუმო ბაზრებზე. თუმცა, KPMG ასევე აღნიშნავს, რომ ჩეხეთის რესპუბლიკაში (ასევე, პორტუგალიაშიც) MVNO დაშვების ვალდებულებები დაწესებულია სიხშირული სპექტრის ლიცენზიების ფარგლებში. რაც გასათვალისწინებელია იმ ფონზე, რომ შპს „მაგთიკომმა“ და სს „სილქნეტმა“ უარი თქვეს 5G სიხშირული სპექტრის შეძენის შესაძლებლობაზე, მის ფარგლებში გათვალისწინებული MVNO დაშვების ვალდებულების გამო. აღსანიშნავია, რომ საქართველოში MVNO დაშვება არ არის დაწესებული არც შერწყმის საშუალებებით, როგორც ირლანდიაში, და არც სპექტრის ლიცენზიების საშუალებით (როგორც ჩეხეთსა და პორტუგალიაში), გარდა ბოლო აუქციონის ფარგლებში შპს „სელფი მობაილზე“ გაცემული რესურსის ფარგლებში გათვალისწინებული ვალდებულებისა. ბაზარზე არსებული კონკურენტული გარემოს შესწავლამ გამოავლინა რომ საცალო ბაზარი არაკონკურენტულია, შესაბამისად, კომისიამ ბაზარზე არსებული მდგომარეობის აღმოსაფხვრელად ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის წინასწარი რეგულირების ფარგლებში განიხილა დაშვების შესაბამისი ვალდებულებების დაკისრების საკითხი.</p>

19	<p>ფიქსირებული ბაზრების შეფასებასთან შესაბამისი SMP შეფასების კრიტერიუმის სახით ComCom-მა აბონენტთა ჯამური რაოდენობის გამოყენება უნდა განიხილოს.</p>	<p>ბაზრის წილი არის ყველაზე მნიშვნელოვანი კრიტერიუმი იმის დასადგენად, სარგებლობს თუ არა ოპერატორი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლებით (პირველადი კრიტერიუმი), მაშინაც კი, თუ ეს კრიტერიუმი იყოს დადასტურებული უნდა იყოს მეორეული კრიტერიუმებით. ამ მიზეზით, ბაზრის ანალიზის დოკუმენტი განიხილავს შპს „მაგთიკომის“ საბაზრო წილს ზომას მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე მისი საბაზრო ძალაუფლების გასაზომად. გადაწყვეტილება განმარტავს, თუ რატომ არის წილი აბონენტთა რაოდენობაში ნაკლებად რელევანტური, ვიდრე შემოსავალი და აღნიშნულია, რომ თითოეული მობილური ოპერატორის აბონენტების ფარდობით რაოდენობაზე დაფუძნებული ბაზრის წილი ნაკლებად ინფორმაციულია, რადგან ეს მონაცემი ზოგადად ნაკლებად არის დაკავშირებული ქსელის გამოყენებასთან. მობილური ინტერნეტის აბონენტების რაოდენობას, მაგალითად, განსაკუთრებით იურიდიული პირი აბონენტების რაოდენობას, აქვს უფრო დიდი მნიშვნელობა მობილური ოპერატორების შედარებითი საბაზრო ძალაუფლების შესაფასებლად, რადგან იურიდიული პირი აბონენტები, ზოგადად უფრო სენსიტიური არიან ხარისხის მიმართ და ნაკლებად ფასის მიმართ, ვიდრე ფიზიკური პირები. აქედან გამომდინარე, ოპერატორი, რომელსაც აქვს ყველაზე მაღალი საბაზრო წილი იურიდიულ პირ აბონენტებში, მობილური მომსახურებების ბაზარზე, აღიქმება, როგორც უფრო საიმედო ოპერატორი, მაღალი ხარისხის ქსელით.</p>
20	<p>მნიშვნელოვანია ComCom-მა ბაზრის კონტროლისთვის გარკვეული ვალდებულებების საჭიროებები ხელახლა განიხილოს.</p> <p>ComCom-მა უნდა დაადასტუროს, არის თუ არა SMP-ზე დაკისრებული ვალდებულება საოპერაციო KPI-ების წარდგენის შესახებ აუცილებელი ბაზრის კონტროლისთვის, რადგან იგი არ არის დაწესებული სხვა შესაძარბელები ქვეყნების მარეგულირებლების მიერ.</p> <p>WMA ბაზარზე ComCom-ის შეთავაზებული დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულებების შესწავლისას, გამოიკვეთა განსაკუთრებული მოთხოვნა, რომელიც განსხვავდება ევროპული ქვეყნებისგან. აღნიშნული ვალდებულება მოიცავს თითოეული მომსახურებისთვის შესრულების ძირითადი ინდიკატორების (KPI) წარდგენის მოთხოვნას, რაც NRA-ებს საშუალებას აძლევს განახორციელოს WMA ბაზრის მონიტორინგი. ევროპულ ქვეყნებში არსებულ პრაქტიკასთან შესაბამისობისთვის, ComCom-მა უნდა გააუქმოს საბითუმო დაშვების ხელშეკრულებებში გადახდის მიდგომასთან დაკავშირებული ვალდებულებები.</p> <p>SMP-ზე დაკისრებული ex-ante ვალდებულება, რომელიც მოითხოვს, რომ დაშვების მაძიებელს ერთჯერადად მიეცეს საბითუმო დაშვების თავდაპირველი დაყენების საფასურის ყოველთვიური შენატანებით გადახდის საშუალება, გარკვეული პერიოდის განმავლობაში, მზარდი ტენდენციით გონივრული საპროცენტო გადახდების დაფარვისთვის - გარკვეულწილად გადამეტებულად შეიძლება იქნას მიჩნეული. როგორც წერს, დაშვების მაძიებლის მიერ SMP-ს მქონე ოპერატორებისთვის გადახდების განხორციელების მიმართ მიდგომა არ არის უნივერსალურად სტანდარტიზებული და არ არის სავალდებულო, პირიქით, იგი განსხვავდება მონაწილე მხარეებს შორის გაფორმებული კონკრეტული ხელშეკრულებებისა და შეთანხმებების მიხედვით.</p>	<p>შესრულების ძირითადი ინდიკატორები KPI მიზნად ისახავს უზრუნველყოს, რომ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი არ განასხვავებს დაშვების მაძიებლებისთვის მიწოდებული მომსახურების პირობებს მისი სავალდებულების მიწოდებული მომსახურების პირობებისგან. ეს განსაკუთრებით ეხება: „დაშვებას CDR-ებზე, ყველა შესაბამისი ტრაფიკიდან, რაც საშუალებას მისცემს დაშვების მსურველს შექმნას მასპინძელი ოპერატორისგან განსხვავებული ტრაფიკის სტრუქტურა.“</p> <p>მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ საინფორმაციო სისტემის შექმნას, რომელიც გააკონტროლებს დაშვების თითოეული მაძიებლის მოთხოვნას კოლოკაციებზე მუდმივ რეჟიმში;</p> <p>მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელის დაფარვის და სერვისის ხელმისაწვდომობის შესახებ ინფორმირებას იდენტურად ოპერატორის საკუთარი სავალდებულებისა“.</p> <p>დაშვების შეთავაზება (ოფერტა), დეტალურად უნდა მოიცავდეს „ბილინგის, გადახდის და გადახდის სადაზღვეო ინსტრუმენტებს;“ ეს არის გამჭვირვალობის ვალდებულება. გადაწყვეტილება არ ითვალისწინებს კონკრეტული ტიპის გადახდის ინსტრუმენტების დაწესებას. საპირისპიროდ, ფასწარმოქმნის ვალდებულებებს შორის, გათვალისწინებულია მოთხოვნა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორთან, რომ დაშვების მსურველის მოთხოვნით, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა უნდა დაუშვას საბითუმო დაშვების საწყისი ერთჯერადი გადასახადის ყოველთვიურად გადახდის შესაძლებლობა გარკვეული პერიოდის განმავლობაში (მაგალითად, 3 წელზე მეტი ხნის განმავლობაში), პროცენტის გონივრული დონის გამოყენებით. გადაწყვეტილება არ ითვალისწინებს ასეთი მიდგომის უპირობო აუცილებლობას, არამედ უზრუნველყოფს ამგვარი შეთავაზების შესაძლებლობას მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ, თუ ამას ითხოვს დაშვების მაძიებელი. აღნიშნული პირობა გამომდინარეობს და მიემართება ბაზარზე დაშვების მსურველისთვის შესვლის ბარიერის მოხსნის მიზანს.</p>

<p>21 ComCom-მა უნდა ჩაატაროს WCO და WCT ბაზრების ცალ-ცალკე მიმოხილვა. საბითუმო დაშვებისა და გადართვის ბაზრის გამოკვლევისა და ანალიზის დასაწყებად, ComCom-მა განსაზღვრა სამი ძირითადი ქვე-ბაზარი აღნიშნულ ბაზარზე: (1) მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების კონკრეტული ოპერატორის ძირითადი ქსელის გადართვის ტერმინალურ ელემენტებზე დაშვებისა და სატელეფონო ზარების წამოწყების საბითუმო ბაზარი, (2) მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების კონკრეტული ოპერატორის ძირითადი ქსელის გადართვის ტერმინალურ ელემენტებთან წამოწყებისა და სატელეფონო ზარების დასრულების საბითუმო ბაზარი და (3) საკომუნიკაციო ოპერატორის ძირითადი ქსელის გადართვის ტერმინალურ ელემენტებთან დაშვებისა და სატელეფონო ზარების ტრანზიტის საბითუმო ბაზარი. თუმცა სატელეფონო ზარების დაშვებისა და ტრანზიტის საბითუმო ბაზარი არ არის შეტანილი გადართვის საბითუმო ბაზრის მობილური მომსახურების შესაბამისი სეგმენტების ფარგლებში.</p> <p>მეორე ეტაპზე ტარდება გეოგრაფიული ბაზრის განსაზღვრა შესაბამისი ბაზრის შეფასების ეროვნული პერსპექტივის გათვალისწინებით. ბაზრის განსაზღვრის ბოლო ეტაპზე, ComCom წარადგენს 3 კრიტერიუმს აღნიშნულ ბაზრებზე ex-ante რეგულირების დაწესების დასაბუთების მიზნით. მნიშვნელოვანია ხაზგასმით აღვნიშნოთ, 3 კრიტერიუმით ტესტირება (3CT) ჩატარდა ზოგადად WMA ბაზრის ფარგლებში და არა ცალკეული ბაზრის დონეზე (მობილური ზარის წამოწყება/დასრულება)</p> <p>ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ComCom-მა ჩაატაროს ექს-ანტე რეგულაციების გამოყენების საჭიროებაზე ორიენტირებული WCO-ს ბაზრის გადაფასება, ვინაიდან რეგულაცია არ გამოიყენება ევროპის ბაზრებზე.</p>	<p>ამ ეტაპზე ბაზრის კვლევა ეხება მხოლოდ საბითუმო დაშვების ფარგლებში ზარების წამოწყების ბაზარს. სხვა სეგმენტების ანალიზი სცდება განსახილველი კვლევის ფარგლებს.</p> <p>სამი კრიტერიუმის ტესტი გამოიყენება მობილური სერვისების საბითუმო ბაზარზე, რომელიც „მოიცავს MVNO დაშვებას, ეროვნულ როუმინგს და კოლოკაციას“ MVNO დაშვება მოიცავს ზარის წამოწყებას, თუმცა კოლოკაცია - არა. ამრიგად, სწორია, რომ სამი კრიტერიუმის ტესტი ტარდება უფრო ფართოდ განსაზღვრული ბაზრისთვის, ვიდრე საბითუმო ზარების წამოწყება/დასრულება. ამასთან, გათვალისწინებული ვალდებულებები არ ეხება მხოლოდ საბითუმო ზარების წამოწყების ბაზარს.</p>
<p>22 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.</p>	<p>აღნიშნული კომენტარი ძალიან ზოგადია და არ ახდენს რომელიმე კონკრეტული არგუმენტაციის ანალიზს. შესაბამისად კომისიისთვის შეუძლებელია პასუხი გასცეს ან გაითვალისწინოს დაუსაბუთებელი მოსაზრება.</p> <p>მოკლედ მიმოვიხილავთ კომენტარში მოხსენიებულ სამივე პუნქტს:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. როგორც კომისიის გადაწყვეტილებაში, ასევე ზემოთ კითხვა-პასუხებში ნახსენებია ბაზრის განსაზღვრის საკითხი, რომელიც ითვალისწინებს ევროპულ პრაქტიკას და დამყარებულია მოთხოვნა-მიწოდების ჩანაცვლებადობაზე. რაც შეეხება გეოგრაფიულ საზღვრებს, როგორც განვმარტეთ, მობილური სერვისების შეთავაზებები არ არის განსხვავებული იმის მიხედვით, თუ სად იმყოფება აბონენტი. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, აბონენტს შეუძლია შეიძინოს კონკრეტული პაკეტი და გამოიყენოს ის დაუბრკოლებლად ქვეყნის მთელს ტერიტორიაზე. ამრიგად დადგენილია რომ ბაზარი არის ეროვნული; 2. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების დადგენის საკითხიც ასევე ჩატარებულია ევროპული პრაქტიკის და კომისიის მიერ ევროპული სახელმძღვანელო პრინციპების შესაბამისი განახლებული პროცედურების სრული დაცვით, სხვადასხვა კრიტერიუმების ანალიზის საფუძველზე და თითოეული მათგანის შესახებ გაკეთებული კომენტარი ასევე არის განმარტებული ან/და ასახული გადაწყვეტილების ფაილში; 3. ევროპულ პრაქტიკაზე დაყრდნობა ნიშნავს მისი მეთოდების გამოყენებას და არა მისი მსგავსი შედეგების მიღწევას. შესაბამისად, თუ საქართველოს მობილური მომსახურებების ბაზარზე არსებობს კონკურენციასთან დაკავშირებული პრობლემები (რომლებიც მსგავსი მასშტაბებით არ გვხვდება საშუალო სტატისტიკურ ევროპულ ბაზარზე), ევროპული პრაქტიკით ჩატარებულმა

		<p>ანალიზმა შეიძლება მიგვიჩიოს მნიშვნელოვანი საზარო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის გამოვლენისა და მისი რეგულირების საჭიროებისკენ.</p>
23	<p>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.</p> <p>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 მოწოდებულია ქვემოთ ანგარიშში. საერთო ჯამში, მობილური ბაზრის სეგმენტების მიზეზები ბევრია, მათ შორის ისეთი მიზეზებიც, რომლებიც არ არის გათვალისწინებული კვლევაში.</p>	<p>როგორც ზემოთ აღინიშნა, ბაზრის განსაზღვრა მოხდა ევროპულ პრაქტიკაზე დაფუძნებით, სადაც ბაზრის საზღვრები დადგინდა მოთხოვნისა და მიწოდების ჩანაცვლებადობით. ზემოთხსენებულის ჩრდილში, გაუგებარია მოყვანილი ანალოგია, რამეთუ მომხმარებელს განსხვავებული სატელეკომუნიკაციო სერვისების მიღება შეუძლია ერთი SIM-ბარათის გამოყენებით, დამატებითი მანიპულაციის გარეშე, საქართველოს მთელს ტერიტორიაზე (ერთი და იგივე პირობებით).</p> <p>ასევე, როგორც ზემოთ აღინიშნა, გამომდინარე ერთიანი ბაზრის განსაზღვრიდან, სერვისების დანაწევრება და მათზე ცალკე ანალიზის განხორციელება არ იქნება სწორი საერთო სურათის დასახსნავად.</p> <p>რაც შეეხება წარმოდგენილი SIM-ბარათების ფლობის მიზეზების ჩამონათვალს, მოხსენიებული კრიტერიუმები პირველ რიგში ვერ იქნება ხარისხობრივი შეფასება არსებული სიტუაციის, რადგანაც არ არსებობს იმის დამადასტურებელი ინფორმაცია, თუ მომხმარებელთა რა ნაწილი სარგებლობს ერთზე მეტი SIM ბარათით იმ მიზეზებით, რაც წარმოდგენილია ამ ჩამონათვალში. მეორეს მხრივ, აღნიშნული მიზეზები წარმოადგენს იმ კონკრეტულ შემთხვევებს, რამაც შეიძლება ახსნას ერთზე მეტი SIM ბარათის ქონა სტანდარტულ შემთხვევებში. საქართველოს შემთხვევა კი არასტანდარტულია და ჩამონათვალიდან ვერცერთი მიზეზი ვერ ხსნის თუ რატომ არის ასეთი მაღალი პენეტრაცია. აღნიშნული კი იმაზე მიუთითებს, რომ ქართველი აბონენტების განსაკუთრებით დიდი რაოდენობა მოიხმარს ერთზე მეტ SIM ბარათს იმ მიზეზით, რომელიც აღნიშნულ ჩამონათვალში არ გვხვდება, კომისიის აზრით კი ამის მიზეზი უკეთესი დაფარვის და დაბალი ფასების მიღწევა ოპერატორების ცვლის გზით.</p>
24	<p>კვლევა ასევე განიხილავს იმ გამოწვევებს, რომლებსაც აწყდებიან ბაზარზე ახალი შემომსვლელები, მათ შორის MVNO ოპერატორები. საბითუმო ობიექტებზე წვდომისას მათ არ აქვთ არჩევანი, გარდა არსებული ოპერატორებისა და სხვა გამოწვევებთან ერთად, აწყდებიან მასშტაბებისა და გაყიდვების არხების ნაკლებობის პრობლემას. პროცესში კვლევა არ ამხვილებს ყურადღებას იმაზე, რომ არსებულ ოპერატორებს ბაზარზე შესვლისას კიდევ უფრო ნაკლები არჩევანი ჰქონდათ. ის ასევე არ აღნიშნავს, რომ ახალ შემომსვლელებს შეუძლიათ, გადალახონ ზოგიერთი გამოწვევა არსებული ფიქსირებული სერვისის პროვაიდერების დახმარებით, რომლებსაც შეუძლიათ, შესთავაზონ უკუტრანზიტიის საშუალებები და ზოგიერთ შემთხვევაში (მაგ. FWA პროვაიდერები), საბოლოო კავშირის ბმულებიც (Last mile). ანალოგიურად, ახალბედებს შეუძლიათ ითანამშრომლონ საცალო ქსელებთან, რათა უზრუნველყონ გაყიდვების არხები.</p>	<p>გაუგებარია თუ რა კავშირია არსებული ოპერატორების წარსულ გამოწვევებსა და ამჟამინდელ მდგომარეობას შორის. რომ გავყვეთ ლოგიკას, არსებული ოპერატორები შემოდიოდნენ ახალ ბაზარზე, იმ ცოდნით, რომ მისი ათვისების შემთხვევაში მათ საშუალება ექნებოდათ მარტივად მოეპოვებინათ ბაზრის მნიშვნელოვანი წილი. მაშინ, როდესაც ბაზარი უკვე გადანაწილებულია მსხვილ ოპერატორებს შორის, ახალი შემომსვლელისთვის ინფრასტრუქტურაში ინვესტირება მსგავსი ტიპის ბაზრის წილის მოპოვების საწინდარი ვერ იქნება. ამაზე ისიც მეტყველებს, რომ ბაზარზე ახალი ქსელური ოპერატორი აქამდე არ შემოსულა.</p> <p>ზოგადად ბაზარზე შესვლისთვის განსახორციელებელი ინვესტიციების დონე ყველა სატელეკომუნიკაციო ბაზრისთვის არის მნიშვნელოვანი ბარიერი. ამ თვალსაზრისით საქართველო გამოწვევის არ წარმოადგენს, რადგან თავად სერვისის მოითხოვს რომ ოპერატორმა უზრუნველყოს ქვეყნის ტერიტორიის მნიშვნელოვანი ნაწილის დაფარვა. საქმე იმაშია, რომ კონკურენტულ ბაზრებზე ოპერატორებს აქვთ შესაძლებლობა მოიხსნან ეს ბარიერი უკვე არსებულ ინფრასტრუქტურაზე საბითუმო დაშვებით. საქართველოს შემთხვევაში კი, უკვე განხილულ ბარიერს ემატება ხელოვნური, მეორე ბარიერი უკვე საბითუმო დაშვების მოპოვების თვალსაზრისით, რაც გამოიხატება ეროვნული როუმინგის არარსებობით, მწირი MVNO ბაზრითა და ამ მიზეზით 5G ტექნოლოგიაზე უარის თქმითაც კი.</p>
25	<p>პარალელურად, კვლევაში ნათქვამია, რომ საქართველო აგვიანებს 5G ტექნოლოგიის დანერგვის მიმართულებით. თუმცა, იგი არ განიხილავს, არის თუ არა 5G-ისთან</p>	<p>როგორც ზემოთ უკვე აღინიშნა, 5G ტექნოლოგიისთვის განკუთვნილი სიხშირული რესურსის აუქციონში მონაწილეობაზე უარი განაპირობა რესურსზე</p>

	<p>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</p>
<p>26</p> <p>მიუხედავად ამისა, კვლევა აღნიშნავს, რომ მაგთიკომი არის SMP, თუმცა კონკრეტული მტკიცებულებები, რომელსაც ის წარმოადგენს შეზღუდულია და არ ითვალისწინებს მნიშვნელოვან საკითხებს, როგორცაა:</p> <ul style="list-style-type: none"> • აწესებს თუ არა მაგთიკომი ზოგადად უფრო მაღალ ფასებს? • უზრუნველყოფს თუ არა დაბალი ხარისხის მომსახურებას? • აგვიანებს თუ არა ინოვაციური ტექნოლოგიების დანერგვას სხვა ოპერატორებთან შედარებით? • მსახურება თუ არა ის მოშორებულ დასახლებებს? 	<p>გათვალისწინებული MVNO ვალდებულების გამო. ეს ყველაფერი კი მოხდა იმის გათვალისწინებით, რომ სიხშირულ რესურსზე არსებობდა ერთი კომბინირებული ლოტი, რომლის შემენის შემთხვევაში მსგავსი ვალდებულება ოპერატორს არ დაეკისრებოდა, ხოლო MVNO ვალდებულების მქონე სიხშირულ რესურსზე შესაძლებელი იყო 60%-იანი ფასდაკლების მიღება (რაც გარდა MVNO ვალდებულებისა, დამატებითი დაფარვის ვალდებულებით იყო მიღწეული). ასევე მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნა, რომ განსხვავებით ევროკავშირის ქვეყნებისა, სადაც განვითარებული კონკურენციის პირობებში, მარეგულირებელი ორგანოები წინასწარ რეგულირებას აღარ მიმართავენ, სიხშირულ რესურსზე მიზმული MVNO (და დაშვების სხვა ვალდებულებები, ისევე როგორც ვალდებულებები შერწყმა-შემენის პარალელურად) დაშვების ვალდებულებები მაინც არსებობს, იმის მიუხედავად, რომ საშუალოდ თითო სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე 20 MVNO გვხვდება. ამ ფონზე გაუგებარია ოპერატორების მხრიდან გამოთქმული უკმაყოფილება 5G აუქციონის დაშვების ვალდებულებასთან დაკავშირებით.</p> <p>რაც შეეხება ევროკავშირის შედარებას დანარჩენ რეგიონებთან, მნიშვნელოვანია იმის გათვალისწინება, რომ საქართველოს გაცხადებული პოლიტიკა არის სწორედ ევროკავშირში შესვლა და ამ სივრცესთან დაახლოება როგორც ეკონომიკური, ისე სატელეკომუნიკაციო განვითარების კუთხით. შესაბამისად, ევროკავშირის განვითარებასთან მიახლოება არის ის მიზნობა, რისკენაც საქართველოს სახელმწიფო მისწრაფვის. თუ ოპერატორებს ექნებათ პრეტენზია გადაასწრონ ევროკავშირის ქვეყნებს და მიუახლოვდნენ 5G ტექნოლოგიის განვითარებით კომენტარში ჩამოთვლილ რეგიონებს, ამას კომისია მხოლოდ მიესალმება.</p> <p>ბაზრის კვლევაში დაეყრდნო კომისიის 2024 წლის 22 თებერვლის N1 დადგენილებით დამტკიცებული „ბაზრის კონკურენტუნარიანობისა და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების განსაზღვრის მეთოდოლოგიის და პროცედურების“, მე-14 მუხლის მე-2 პუნქტში ჩამოთვლილი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების შეფასების კრიტერიუმები. იმის გათვალისწინებით, რომ შპს „მაგთიკომი“ არ უზრუნველყოფს MVNO დაშვებას და არ აქვს კოლოკაციის მომსახურების მიწოდების ხელშეკრულება შპს „სელფი მობაილთან“, შეუძლებელი იქნება იმის შეფასება, აწესებს თუ არა შპს „მაგთიკომი“ მაღალ ფასებს, „აწვდის დაბალი ხარისხის მომსახურებას?“, ან „აგვიანდება ინოვაციური ტექნოლოგიების დანერგვა სხვა ოპერატორებთან შედარებით“. ამავდროულად, შპს „მაგთიკომის“ ქსელის მიერ მოშორებული დასახლებების დაფარვა, რა თქმა უნდა, ხელს უწყობს ამ უკანასკნელის ქსელში საბითუმო დაშვების მიმზიდველობას.</p>
<p>27</p> <p>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 სილქენტის უფრო სწრაფად გაიზარდა, ვიდრე მაგთიკომის. ეს ტენდენციები მიუთითებს კონკურენტული ბაზრის არსებობაზე და არა იმაზე, რომ ოპერატორები შევიწროებული არიან დომინანტი ოპერატორის მიერ.</p>	<p>გადაწყვეტილება განმარტავს, თუ რატომ არის აბონენტთა რაოდენობის მიხედვით წილი ნაკლებად რელევანტური, ვიდრე შემოსავალი. თითოეული მობილური ოპერატორის აბონენტების ფარდობით რაოდენობაზე დაფუძნებული ბაზრის წილი ნაკლებად სასარგებლოა, რადგან ეს მონაცემი ზოგადად ნაკლებად არის დაკავშირებული ქსელის გამოყენებასთან. მობილური ინტერნეტის აბონენტების რაოდენობას (განსაკუთრებით იურიდიული პირი აბონენტებს) შეიძლება ჰქონდეს გარკვეული მნიშვნელობა მობილური ოპერატორების შედარებითი საბაზრო ძალაუფლების შესაფასებლად, რადგან იურიდიული პირი აბონენტები, ზოგადად უფრო სენსიტიური არიან ხარისხის მიმართ და ნაკლებად ფასის მიმართ, ვიდრე ფიზიკური პირები. აქედან გამომდინარე, ოპერატორი, რომელსაც აქვს ყველაზე</p>

		<p>მაღალი საბაზრო წილი იურიდიულ პირ აბონენტებში, ინტერნეტის მოხმარების ბაზარზე, აღიქმება, როგორც უფრო საიმედო ოპერატორი, მაღალი ხარისხის ქსელით. მიუხედავად მზარდი დინამიკისა, ყველაზე დაბალი ARPU აქვს შპს „სელფი მობაილს“. ის არის ბაზარზე დაბალი ფასის მქონე ოპერატორი, თუმცა მან ვერ შეძლო ბაზრის წილის მნიშვნელოვანი ზრდის უზრუნველყოფა. გარდა ამისა, მონაცემები გვიჩვენებს, რომ შპს „მაგთიკომი“ უნიკალურ პოზიციას იკავებს კონკურენტებთან შედარებით და ის შესაძლებელია მაღალი ARPU-ს მაჩვენებლით გამოირჩევა. ასეთი შედეგი ჩვეულებრივ არ არის მოსალოდნელი კონკურენტულ ბაზარზე, თუ არ არის პროდუქციის ან ხარისხის მნიშვნელოვანი განსხვავებები, რომლებსაც შეუძლიათ ასხნან მაღალი ფასები, უფრო მაღალი ARPU და უფრო მაღალი ბაზრის წილები. საქართველოში არ არსებობს მტკიცებულება იმისა, რომ შპს „მაგთიკომს“ აქვს ბევრად უკეთესი პროდუქტი ან ხარისხი, ამიტომ მტკიცებულება კვლავ მიუთითებს ბაზარზე, რომელიც არ არის ეფექტურად კონკურენტუნარიანი.</p>
28	<p>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.</p>	<p>კომისია ვერ გაიზიარებს მოსაზრებას, რომ შპს „მაგთიკომი“ მიღებულ „მაღალ შემოსავლებს“ შესაბამისი ინვესტირების გასაკეთებლად იყენებს. გადაწყვეტილებაში ნახსენებია, რომ შპს „მაგთიკომის“ მიერ გამოიმუშავებული EBITDA-ს წილი მთლიან შემოსავალთან მიმართებით 2022 წლის მონაცემებით 75%-იყო, ხოლო ევროპული საშუალო მონაცემი 35%-ს აღწევდა. სამწუხაროდ მაგთიკომის ეს გაორმაგებული მონაცემი არ გავრცელებულა ინვესტიციებზე, სადაც ინვესტირების წილი შემოსავლებში ბოლო 4 წლის განმავლობაში 21%-ს აღწევდა, რაც შეესაბამება ევროპულ საშუალო მონაცემებს. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ შპს „მაგთიკომი“ არ იყენებს ზედმეტ სახსრებს პროპორციული ინვესტირებისთვის.</p>
29	<p>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 (ეკონომიკური 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.</p>	<p>ანალიზში გამოყენებულია შედარებები სხვა ქვეყნებთან. შედარებები მოიცავს ისეთ წყაროებს, როგორებიცაა ევროკომისია, GSMA და ITU. შერჩევა მოხდა მსგავსი ბაზრის მახასიათებლების გათვალისწინებით, მსგავსი ზომის და განვითარების ისტორიის მქონე ქვეყნების გამოყენებით. შერჩევამ უპირატესობა მიანიჭა ევროპულ, უფრო კონკრეტულად კი ევროკავშირის წევრ ქვეყნებს, რამეთუ საქართველო მიისწრაფის გახდეს ორგანიზაციის წევრი. არის შემთხვევები, როდესაც გამოყენებულია არაევროპული ქვეყნების მაგალითები, თუმცა ეს გამოწვევისა და მიზნად ისახავს ბაზრის გარკვეულ თავისებურებებზე ხაზის გასმას. ზოგიერთი ქვეყნის დამატება ასევე მოხდა იმის გამო, რომ ოპერატორებმა გააჟღერეს მათი მონაცემები. ზოგადად არ არის ფასეული შევადაროთ საქართველო მსგავსი ან უფრო დაბალი ეკონომიკური განვითარების მქონე სახელმწიფოებთან ბაზრის ანალიზის მომავალზე ორიენტირებულ პერსპექტივაში.</p>
30	<p>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</p>	<p>კომისიის მიერ ჩატარებული 2023 წლის ფასების ბენჩმარკინგ კვლევის შედეგების მიხედვით, ფიზიკური პირებისთვის თორმეტი კალათიდან ხუთისთვის საშუალო ფასები 15%-ით უფრო მაღალია, ვიდრე ევროპული საშუალო მაჩვენებელი, ხოლო უფრო მაღალი მოხმარების კალათები საშუალოზე ბევრად მაღალია. ისევე როგორც ევროპის სხვა ქვეყნებში, საქართველოშიც იზრდება მობილური ინტერნეტის საშუალო მოხმარება ერთ აბონენტზე და 2022 წლის ბოლოსთვის 12 GB-მდე იყო (2023 წელს კი 14GB). ეს ნიშნავს, რომ საშუალოდ საქართველოში არსებული მომხმარებელი ევროპის სხვა ქვეყნებთან შედარებით უარეს მდგომარეობაშია, ხოლო ძალიან მაღალი მოცულობის პაკეტების მომხმარებელი მნიშვნელოვნად უარეს მდგომარეობაში იქნება.</p>

	<p>მიმართულებით. ამასთან, უფრო დიდი სხვაობა მოდის ყველაზე „დიდ კალათზე“ 50 მგბ-ის მოცულობით.</p>	<p>ხუთი კალათისთვის (თორმეტიდან), რომლებიც 15%-ით უფრო დაბალია ევროპის საშუალო მაჩვენებელზე, ეს უფრო დაბალი მოცულობის პაკეტების მომხმარებელი აბონენტებისთვისაა. მომხმარებელთა მობილური ბაზარი განსაკუთრებით კონკურენტუნარიანია ევროპაში, რაც განპირობებულია ოპერატორების აგრესიული ფასებით, მიმართული ბაზრის წილის შენარჩუნებისა და მოპოვების მიზნით.</p> <p>აღსანიშნავია, რომ ყველაზე მაღალი მოცულობის პაკეტების ფასი 1,795 წუთი, 80 SMS, 10 GB 35%-ით მეტია ევროპულ საშუალო მაჩვენებელზე, ხოლო ულიმიტო ზარების, ულიმიტო SMS, 20 GB პაკეტის ფასი 36%-ით მაღალია საშუალო ევროპულ მაჩვენებლებზე.</p> <p>ჰომოგენური ინტერნეტის პაკეტების მიხედვით ფიზიკური პირი აბონენტებისთვის მდგომარეობა ხელსაყრელი ჩანს, თუმცა მნიშვნელოვანია, რომ ყველა ეს შედეგი იყოს მოქცეული შესაბამის კონტექსტში. კერძოდ, მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნა, რომ კვლევის ეს ნაწილი მხოლოდ ინტერნეტს შეეხება და არ განიხილავს შესაბამის ხმოვან და მოკლე ტექსტურ შეტყობინებებით შეკრულ პაკეტს.</p> <p>ევროპის ქვეყნებში მაღალი მოცულობის ხმოვანი ზარების და ინტერნეტ მომსახურების პაკეტებში შედის ინტერნეტის დიდი მოცულობა, ისე რომ მომხმარებელს იშვიათად უწევს დამატებით გაიაქტიუროს ინტერნეტ პაკეტი, შესაბამისად დამატებითი ინტერნეტის პაკეტის ფასზე ნაკლებად კეთდება აქცენტი ევროპელი ოპერატორების მხრიდან. სამაგიეროდ ხელსაყრელია ფასები შერეულ პაკეტებზე და შესაბამისად მომხმარებელი წახალისებულია შეიძინოს ამგვარი პაკეტები, რომელშიც დიდი მოცულობებია შეთავაზებული.</p> <p>იურიდიული პირებისთვის მობილური ხმოვანი ზარები და ინტერნეტის ფასების შედეგები საქართველოში, ძირითადად, ხელსაყრელია, თუმცა მაღალი მოცულობის პაკეტები ამ შემთხვევაშიც ევროპულ საშუალოზე მაღალია.</p>
31	<p>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</p>	<p>რეგულირების საუკეთესო პრაქტიკაში, ქვეყნის საინვესტიციო რისკების უფრო მაღალი დონე, როგორც წესი, აისახება „რისკის პრემიის“ რეზერვის სახით კაპიტალის რეგულირებულ საშუალო შეწონილ ღირებულებაში (WACC), რომელიც გამოიყენება შესაბამისი ფასის რეგულირებისთვის. რაც შეეხება უფრო მაღალ საპროცენტო განაკვეთს საქართველოში, არანაირი რისკის პრემია არ ამართლებს EBITDA-ს ორჯერ მაღალ მონაცემს ევროპულ საშუალოსთან შედარებით, მითუმეტეს იმის გათვალისწინებით, რომ შპს „მაგთიკომის“ დაფინანსების თანაფარდობა, მომგებიანობის ისტორიასთან ერთად მას საშუალებას მისცემდა საუკეთესო პირობებით მიეღო დამატებითი სახსრები სესხის სახით.</p> <p>კომისიისთვის ასევე გაუგებარია SIM-ბარათების ხსენება მომგებიანობის მაჩვენებელთან, რამეთუ მნიშვნელობა არ აქვს ოპერატორი მიიღებს შპს „მაგთიკომის“ მსგავს მომგებიანობის მაჩვენებელს 100 აბონენტისგან, თუ 156-სგან. მთავარი შემოსავლიანობის და სანაცვლო დანახარჯების შეუსაბამო თანაფარდობა ევროპის საშუალო მაჩვენებელთან, რაც დაკავშირებულია კომპანიის მაღალ მარჟებთან და შესაბამისად, უპირატეს EBITDA მარჯასთან.</p>
32	<p>სასარგებლოა გვახსოვდეს, რომ არსებობს სხვა მიზეზები, რის გამოც მომხმარებლებს აქვთ რამდენიმე SIM ბარათი (ზოგჯერ ერთი და იგივე პროვაიდერისგან). კვლევის განმავლობაში ბევრი ასეთი მიზეზი გამოვავლინეთ სხვადასხვა ქვეყანაში, როგორც ეს მოცემულია ქვემოთ,</p> <p>1. ცალკე პირადი და საქმიანი გამოყენებისთვის (ბილინგის, საგადასახადო ან კულტურული მიზეზების გამო)</p>	<p>როგორც ზემოთ აღინიშნა, კომენტარში მოხსენიებული მიზეზები წარმოადგენენ სტანდარტულ საფუძველს აბონენტმა შეიძინოს ერთზე მეტი SIM-ბარათი, თუმცა საქმე იმაშია, რომ საქართველოს შემთხვევაში SIM ბარათების რაოდენობა არასტანდარტულად მაღალია, ხოლო ეს ჩამონათვალი ვერ უზრუნველყოფს აღნიშნული განსხვავების ახსნას რაიმე სუბიექტური მიზეზით, რაც გავრცელებული იქნებოდა საქართველოს მობილურ ბაზარზე და არ იქნებოდა კავშირში იმ</p>

<ol style="list-style-type: none"> 2. კონფიდენციალური გამოყენებისთვის (პირადი ან საქმიანი) 3. ოჯახის მეორე, მესამე და ა.შ წევრის მიერ გამოსაყენებლად 4. სხვადასხვა თანამშრომლების მიერ ბიზნესში გამოსაყენებლად 5. სხვა ქვეყანაში სარგებლობისთვის (როუმინგის გადასახადის თავიდან ასაცილებლად) 6. იმ ტერიტორიებზე გამოსაყენებლად, რომლებსაც არ ფარავს მომხმარებლის სხვა SIM-ის პროვადერი 7. დღის, კვირის ან წლის იმ დროს გამოსაყენებლად, როდესაც ერთი პროვადერის ფასები სხვა პროვადერებთან შედარებით დაბალია 8. სხვადასხვა ადგილებში გამოსაყენებლად, სადაც ფასები შეიძლება განსხვავდებოდეს 9. სხვადასხვა ოპერატორების სარეკლამო შეთავაზებების გამოყენებისთვის (მაგ. სამშაბათს ულიმიტო ზარები - USD1.00 A ოპერატორის მიერ, B ოპერატორის მიერ - ოთხშაბათს და ა.შ.) 10. უფრო დაბალი ტარიფებით სარგებლობისთვის, რომელსაც ოპერატორები აწესებენ შიდა ქსელში 11. სეზონური ფასდაკლებით სარგებლობისთვის (მაგ. იტალიაში ერთმა ოპერატორმა შესთავაზა გაზაფხულის, ზაფხულის, შემოდგომის და ზამთრის წინასწარი გადახდის ბარათები) 12. მეორე ქსელის გამოსაყენებლად, როდესაც მთავარი გადატვირთულია 13. დროებითი ვიზიტორისთვის გამოსაყენებლად, სამსახურის ან ტურისტული მიზნებისთვის მამინ, როდესაც არ იმყოფება თავის ქვეყანაში 14. ზარების და ხმოვანი ფოსტის მისაღებად ძველ ნომერზე (მაგ. როცა არ არის შესაძლებელი ნომრის დაპორტირება) 15. სხვადასხვა ქსელზე ტექსტური შეტყობინებებისთვის, როდესაც SMS თავსებადობა მიუწვდომელია 16. მეორე ოპერატორის გამოსაყენებლად, რომელიც გთავაზობთ დაბალ სასაზღვრო გადასახადს ზარებზე მეზობელ ქვეყნებში 17. სარეზერვო გამოყენებისთვის ძირითად ქსელში ხარვეზის, მიღების დაკარგვის ან სასაუბრო დროის ამოწურვის შემთხვევაში 18. სხვა პირის მიერ გამოყენებისთვის, როგორცაა ბავშვი, დამხმარე ოჯახში ან მეგობარი გოგონა (მაგ. ისეთ ადგილებში, სადაც მშობლები უკრძალავენ მობილური ტელეფონის გამოყენებას მათ თინეიჯერ გოგონებს) და 19. იმ ქსელების გამოსაყენებლად, რომლებიც მუშაობენ სხვადასხვა ტექნოლოგიებზე ან სტანდარტებზე და არ არიან ურთიერთთავსებადი, როგორც ეს ზოგიერთ ქვეყანაში CDMA და TDMA ქსელების შემთხვევაშია. 	<p>მიუხედავად, რომელიც აბონენტების უკმაყოფილებასთან არის დაკავშირებული მიღებული სერვისების მიმართ, კერძოდ უპირატესი დაფარვის და დაბალი ფასის მოპოვების მცდელობები.</p> <p>როგორც ზოგადი ტენდენცია მიუთითებს, უფრო კონკურენტუნარიან ბაზრებზე, მობილური ოპერატორები აქტიურად ცდილობდნენ წახალისონ აბონენტები, რომ ისინი წინასწარ გადახდის ნაცვლად შემდგომში გადახდის წესზე გადასულიყვნენ. კომისიის აზრით, წინასწარ გადახდის აბონენტების ძალიან მაღალი დონე, მობილური აბონენტების მიერ ერთზე მეტი SIM ბარათის გამოყენების მაღალ მაჩვენებელთან ერთად მიუთითებს მობილურ ბაზარზე არსებულ შეზღუდულ კონკურენციაზე.</p> <p>აბონენტების მიერ ერთზე მეტი SIM ბარათის მოხმარების მაღალი მაჩვენებლის შესაძლებლობა, ქსელის მფლობელმა ოპერატორებმა შეძლეს გაეზარდათ თავიანთი ARPU. კერძოდ, მომხმარებლები იყენებენ ერთზე მეტ SIM-ს, რათა ისარგებლონ დაბალი ხმოვანი ტარიფებით. მიუხედავად იმისა, რომ მომხმარებლებს აქვთ შესაძლებლობა გამოიყენონ ეს შესაძლებლობა (მაგალითად, ერთი SIM ბარათის საშუალებით ისარგებლონ უფრო იაფი ინტერნეტის სერვისებით, ხოლო მეორეს გამოყენებით მიიღონ ხელმისაწვდომი ხმოვანი ზარები), ეს არ აძლევს მომხმარებლებს საკმარის მსყიდველობით ძალას, რათა თავიდან აიცილონ ოპერატორების მხრიდან ფასების ზრდა. ეს დასკვნა ასევე დადასტურებულია ფასების ბენჩმარკინგისა და მობილური მომსახურებების ხელმისაწვდომობის ანალიზშიც, რომელიც მიუთითებს, რომ კომბინირებული ხმოვანი და ინტერნეტის კალათის ფასები უფრო ძვირია და ნაკლებად ხელმისაწვდომია უფრო კონკურენტულ ბაზრებთან შედარებით. ხმოვანი სერვისებისა და ინტერნეტის პაკეტების ფასების შედარება ეხმიანება ბაზრის განმარტებას, რომელიც გამოიყენება წინამდებარე ბაზრის ანალიზში. სხვა ქვეყნების პრაქტიკა მიუთითებს, რომ მრავალ SIM ბარათის მაღალი გამოყენება არის ნიშანი, რომ ბაზარზე შეზღუდულია ინოვაციების განვითარება და კონკურენცია (ორ SIM ბარათიანი ტელეფონები უფრო პოპულარულია განვითარებად ბაზრებზე (სტატისტიკა) მაგალითად ინდოეთში, ნიგერიაში და ბრაზილიაში მათი წილი მთლიან ტელეფონებში შესაბამისად 68%, 49% და 43%-ია, ხოლო დიდ ბრიტანეთსა და ამერიკაში 7,5% და 4,1% შესაბამისად)</p> <p>მომხმარებელთა მსყიდველობითი ძალის არარსებობა და მათ მიერ ერთზე მეტი SIM ბარათის გამოყენება შეიძლება, ასევე, გამოწვეული იყოს მობილური ქსელების დაფარვის ხარვეზებით. მომხმარებლები ერთზე მეტ SIM ბარათს იყენებენ ქსელის დაფარვის ხარვეზების გამო. თუმცა, აღსანიშნავია, რომ ესეც არის ბაზარზე არაეფექტური კონკურენციის ნიშანი, რამეთუ სრულყოფილი დაფარვის მქონე, კონკურენტული სერვისების შეთავაზება არ არის ხელმისაწვდომი.</p>
<p>33 კვლევა მიუთითებს, რომ კომუნიკაციების მარეგულირებელი ეროვნული კომისიის 2022 წლის მონაცემებზე დაყრდნობით, მაგთიკომის ბაზრის წილი მოზრდილია (ოდნავ აღემატება 40%). ამავდროულად, მონაცემების თანახმად, მხოლოდ ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში, ოპერატორების წილები შეიცვალა დაახლოებით 15%-ით (იხ. სურათი 4 კვლევაში). ეს მოხდა SMP-ის მარეგულირებელი ზომების დაწესების გარეშე და მიუთითებს კონკურენტულ ბაზარზე. ამავდროულად, როგორც ქვემოთ აღვნიშნავთ, არ არსებობს მითითება იმაზე, რომ კომუნიკაციების მარეგულირებელი ეროვნული კომისიის SMP შეზღუდვების დაწესებამ მაგთიკომზე შესაძლოა, გამოიწვიოს საბაზრო წილების უფრო დიდი ცვლილება, ვიდრე ამას გამოიწვევდა საბაზრო ძალების ზემოქმედება.</p>	<p>როგორც უკვე აღინიშნა, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების დასადგენად უპირატესობა მიენიჭა შემოსავლების ოდენობას და არა აბონენტების რაოდენობას. კომისიის მიზანია დაადგინოს საბითუმო ბაზარზე თუ რამდენად მიმზიდველია შპს „მაგთიკომი“, აბონენტების რაოდენობა კი, გამომდინარე იქიდან, რომ გადაჭარბებულად არის წარმოდგენილი ფიზიკური პირებით, რომლებიც მეტად არიან სენსიტიური ფასის მიმართ, ვიდრე სერვისის ხარისხის მიმართ, ნაკლებად მოდის კორელაციაში იმ სტიმულებთან, რომელიც შეიძლება დაშვების მსურველს ჰქონდეს სასურველი ოპერატორის არჩევის დროს.</p>

		<p>რეგულირების მთავარი მიზანია, ხელი შეუწყოს საბითუმო ბაზრის გახსნას. ბაზრის წილის დაბალი დინამიკა მზარდ სექტორში შეიძლება მიუთითებდეს კონკურენციის პრობლემის არსებობაზე, თუმცა მაღალი დინამიკა ვერ იქნება იმის გარანტი, რომ საბითუმო ბაზარი ღიაა დაშვების მსურველთათვის.</p>
34	<p>კვლევის შედეგები არის ის, რომ ასევე არ არსებობს განსხვავება მომსახურების ხარისხში და რომ მთლიანობაში არსებობს ერთიანი ეროვნული ბაზარი</p> <p>მიუხედავად ამისა, არის რამდენიმე მიზეზი, რის გამოც ეს დასკვნები შეიძლება, არ იყოს ისეთი საფუძვლიანი, როგორც ამას კვლევა აჩვენებს.</p> <ul style="list-style-type: none"> პირველი იმიტომ, რომ შესაძლოა, ერთმა ან მეტმა ოპერატორმა განიხილა სხვადასხვა ზონაში განსხვავებული ფასების შეთავაზება, მაგრამ ჩათვალა, რომ ეს გამოიწვევდა მარეგულირებლის ჩარევას - მაგალითად, იმ მოტივით, რომ ოპერატორი უპირატესობას ანიჭებდეს რომელიმე ტერიტორიას ან ცდილობდეს დაბალი ფასების გამოყენებას, რითიც უსამართლო კონკურენციას გაუწევს სხვა ოპერატორებს. მეორე მომენტი მდგომარეობს იმაში, რომ კვლევა არ აჩვენებს QdS-ის (Quality of Service - მომსახურების ხარისხი) ეკვივალენტურობას ოპერატორებს შორის - და რომ კომუნიკაციების მარეგულირებელი ეროვნული კომისიის მიერ მიღებული მომხმარებელთა საჩივრების რაოდენობა შორს არის სამი ოპერატორის ეკვივალენტისგან. მესამე ასპექტი მდგომარეობს იმაში, რომ თანაბარი ფასი არ ნიშნავს თანაბარ ხელმისაწვდომობას. ნაკლებად სავარაუდოა, რომ, მაგალითად, საქართველოში ერთ სულ მოსახლეზე გამოწერა თანაბარი იყოს რეგიონებში ან ქალაქსა და სოფლებს შორის. 	<p>კომენტარი კვლავ უზრუნველბა ბაზრის განსაზღვრის საკითხს. აქ კიდევ ერთხელ უნდა აღვნიშნოთ, რომ ბაზარი განისაზღვრა მოთხოვნისა და მიწოდების ჩანაცვლებადობის ანალიზზე დაყრდნობით, რაც ევროპული საუკეთესო პრაქტიკას შეესაბამება. გამომდინარე იქიდან, რომ საქმე გვაქვს მობილურ სერვისთან, რომლის მომხმარებელიც მიზნული არ არის ერთ კონკრეტულ გეოგრაფიულ ერთეულზე (რამეთუ მას შეუძლია შესყიდული პაკეტი გამოიყენოს საქართველოს მთელს ტერიტორიაზე დაუბრკოლებლივ, დამატებითი გადასახადის გადახდის გარეშე), გაუმართლებელია მოხდეს ბაზრის დანაწევრება დაფარვის ხარისხის მიხედვით. დაფარვის განსხვავებული ხარისხს რაც შეეხება, ლოგიკურია რომ იარსებებს განსხვავებული მოსახლეობის სიმჭიდროვის მქონე, შორეული, და რთული რელიეფის მქონე დასახლებული რეგიონებში დედაქალაქთან და მსხვილ ქალაქებთან შედარებით, მსგავსი სიტუაცია ევროპაშიც ფიქსირდება და აღნიშნული არ წარმოადგენს საფუძველი რომ მოხდეს ბაზრის გეოგრაფიული დაყოფა.</p> <p>რაც შეეხება ხელმისაწვდომობას, იგი ითვლება საუკეთესო პრაქტიკის გამოყენებით ITU-ს მეთოდოლოგიით, რომელიც მართალია გასაშუალოებულ მონაცემს წარმოადგენს, თუმცა ქვეყნებს შორის შედარების გაკეთებისთვის გავრცელებული პრაქტიკაა.</p>
35	<p>და ბოლოს, არის დაფარვის საკითხი. კვლევა მიუთითებს, რომ სამივე ოპერატორი ვალდებულია, უზრუნველყოს ეროვნული (სრული) დაფარვა. თუმცა, მაშინაც კი, თუ ისინი მოიცავენ მოსახლეობის თანაბარ წილს, ეს არ ნიშნავს, რომ მათი დაფარვა ყველა ტერიტორიაზე ექვივალენტურია. უდავოა, რომ რჩება ქვეყნის მნიშვნელოვანი ნაწილები, რომლებსაც ერთი ან თუნდაც ორი ოპერატორი საერთოდ არ ფარავს, რომ აღარაფერი ვთქვათ ტერიტორიებზე, სადაც დაფარვის ხარისხი განსხვავებულია ან სადაც შესაბამისი ქსელების შესაძლებლობები არსებითად განსხვავებულია მონაცემთა მაღალი სიჩქარის შეთავაზებისთვის. შესაბამისად, ერთიანი გეოგრაფიული მიდგომა არის ბაზრის მარტივი ინტერპრეტაცია, მაგრამ არ ეფუძნება ტერიტორიის საფუძვლიან დონეზე შეფასებას. უფრო მეტიც, კომისიამ რომ შეასრულოს თავისი დაფარვის ვალდებულებები ყველა ოპერატორზე, შესაძლებელია, რომ ახლა სხვა ოპერატორს ჰქონდეს ყველაზე მაღალი აბონენტის წილი.</p>	<p>გეოგრაფიული ბაზრის განსაზღვრა განხორციელდა მობილური მომსახურებების ბაზრის ანალიზის ევროპული საუკეთესო პრაქტიკის შესაბამისად.</p>
36	<p>ის ფაქტი, რომ ეკლექტიკი, საქართველოში ამ დრომდე არსებული ერთადერთი MVNO, ზუსტად არ ასახავს არც ერთ ოთხ დონეს (რადგან ის მართავს ბილინგს, მომხმარებელზე ზრუნვას და გაყიდვებს, მაგრამ არა, როგორც ჩანს, აპლიკაციებსა და სერვისებს ან ტელეფონებს), მიუთითებს, თუ რამდენად ღია უნდა იყოს ოპერატორების მიერ MVNO-ს განთავსების პროცესი. შესაბამისად, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ პროცესი შეეფერება მაღიან სპეციფიკურ რეგულაციებს.</p>	<p>კომენტარში ნახსენები სირთულის გასამკლავებლად, გადაწყვეტილება ითვალისწინებს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს ვალდებულება დაეკისროს ზოგადი წესით:</p> <p>„უზრუნველყოს საბითუმო დაშვების სერვისები, რომლებიც დაკავშირებულია შემდეგ სამშენებლო ბლოკებთან, რომლებიც აუცილებელია MVNO-ს ფუნქციონირებისთვის:</p> <ul style="list-style-type: none"> • რადიო სპექტრზე დაშვება (მათ შორის კავშირი გადაცემის წერტილთან); • ქსელის გადართვაზე დაშვება; • დამატებით სერვისებზე დაშვება; • სერვისის პლატფორმაზე დაშვება; და

		<ul style="list-style-type: none"> საჭიროების შემთხვევაში, საკუთარ ქსელში MVNO მომხმარებლის SIM ბარათების საკუთარი IMSI/MNC, eSIM-ების ჩათვლით და CPE (მობილური ტელეფონები, სმარტფონები, M2M, IoT მოწყობილობები მობილური და კომბინირებული მოდელები და სხვა აპარატურა), რომლებიც ტექნიკურად თავსებადია“. <p>ფორმულირება უზრუნველყოფს საკმარის მოქნილობას როგორც მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორისთვის, ასევე პოტენციური MVNO ოპერატორისთვის, რათა ისინი შეთანხმდნენ იმ ელემენტებზე, რომლებიც ყველაზე მეტად მორგებულია დაშვების მსურველის ბიზნეს მოდელისთვის.</p>
37	<p>ანალიზის თანახმად, რომელიც კომუნიკაციების მარეგულირებელ ეროვნულ კომისიას მივაწოდეთ წინასწარ წარმოებაში MVNO-ების მანდატის შესახებ, ძალიან მცირე მტკიცებულებაა იმისა, რომ MVNO-ები შეიძლება შენარჩუნდეს ბაზრებზე საქართველოს ეკონომიკურ დონესა და მასშტაბში, კერძოდ, ადგილობრივი წარმოშობის MVNO ან MVNO-ები, რომლებსაც ბაზარზე გარკვეული ინოვაციების შემოტანა შეუძლიათ. ეს დავაფიქსირეთ MVNO-ს გაშვებისა და წარუმატებლობის ანალიზის საფუძველზე, საქართველოს ეკონომიკურ დონეზე მყოფ თორმეტზე მეტ ქვეყანაში, მათ შორის არსებითად უფრო დიდ ქვეყნებში, როგორცაა ინდონეზია და უკრაინა.</p> <p>სამხრეთ აფრიკაშიც კი, სადაც რამდენიმე MVNO დომინირებს, Lyca Mobile-ის, მსოფლიოში ერთ-ერთი უდიდესი MVNO-ს განცხადება, რომ ის წყვეტს თავის საქმიანობას ქვეყანაში, აშკარა გამოწვევებზე მიუთითებს. ბრიტანეთში დაფუძნებული Lyca მუშაობს მსოფლიოს 60 ქვეყანაში. პარალელურად, საქართველოს ერთადერთი ანალოგიური შემთხვევა ბაზრის ზომითა და ეკონომიკური განვითარებით, სადაც აღმოვაჩინეთ აშკარად სიცოცხლისუნარიანი MVNO, იყო სომხეთში. ეს იყო რუსული წარმოშობის მომსახურების ფასდაკლებით მიმწოდებელი, რომელიც სთავაზობს ხმოვან სერვისებს სომხურ და რუსულ დიალექტებს შორის, რასაც ვერ ვუწოდებთ ინოვაციური მომსახურების მაგალითს ისეთი მომავალზე ორიენტირებული მომსახურებისთვის, როგორცაა M2M.</p>	<p>კომისია მიზნად ისახავს შედარება განხორციელდეს ევროპულ, კერძოდ კი ევროკავშირის ბაზრებთან. აღნიშნულ ქვეყნებში, საშუალოდ 20 MVNO ფუნქციონირებს მობილურ ბაზრებზე, იქნება ეს კომერციული შეთანხმებების თუ სხვადასხვა მარეგულირებელი მექანიზმების გამოყენებით (როგორცაა სპექტრის აუქციონებში დაშვების ვალდებულებები და შერწყმა-შემენის დროს დაკისრებული პირობები).</p> <p>შედარების გაკეთება სხვა ქვეყნებთან, რომლებიც შეიძლება ხასიათდებოდნენ განვითარებადი ბაზრებით, არ წარმოადგენს ვალიდურ არგუმენტს, რამეთუ ქვეყანა მისწრაფვის ევროკავშირში გაერთიანებისკენ და სწორეაგ მსგავს ბაზრებზე უნდა კეთდებოდეს.</p>
38	<p>შესაძლოა, MVNO-ების ამ რეალისტური შეზღუდვების აღიარებით, კვლევა მიუთითებს MVNO წვდომის ჩანაცვლებაზე საბითუმო წვდომით. ჩანაცვლების სამი ასეთი ფორმაა: ჩანაცვლება (1) ეროვნული როუმინგის სერვისით, (2) კოლოკაციის სერვისითა და (3) თვითმომარაგებით. მესამე ფორმა არის ის, რაც ფაქტობრივად აისახება ყველა MVNO-ში გარდა „სრული MVNO“-სა. კვლევა ვარაუდობს, რომ ის არჩეულია სწორედ იმიტომ, რომ MVNO სუბიექტი აკეთებს დასკვნას, რომ მას შეუძლია, შეასრულოს მომსახურების მიწოდების ზოგიერთი ფუნქცია ნაკლები ხარჯით, ვიდრე ამას ოპერატორი უზრუნველყოფს. თუმცა, იგი არ აღიარებს, რომ სხვა ფაქტორებიც (მაგ. კონტროლი, დრო და ა.შ.) შეიძლება იყოს ჩართული.</p> <p>კოლოკაციის ვარიანტი სთავაზობს "MVNO"-ს ინვესტიციას კომუტაციის მოწყობილობასა და/ან მონაცემთა გადაცემაში, თუმცა შეუძლია მისი დაყენება მობილური კავშირის კომუტაციის ობიექტებში და/ან ამ ოპერატორის ქუჩის კარადებში. მიუხედავად იმისა, რომ მესამე ვარიანტი, ეროვნული როუმინგი, უზრუნველყოფს MVNO ერთეულზე წვდომას MVNO-ს ქსელში, როგორც ჩვეულებრივი MVNO მოწყობის ვარიანტი, შესაძლოა, ისიც ასევე მოითხოვდეს გარკვეული სპექტრის წვდომის გაცემას კერძო რესურსზე. მთლიანობაში, კვლევა აკეთებს დასკვნას, რომ MVNO მოთხოვნის მხარის ჩანაცვლების ეს ვარიანტი არის „იმავე ბაზარზე, როგორც საბითუმო მობილური წვდომა“.</p> <p>ყველა ამ შემთხვევაში, კვლევა აწვდის კონკრეტულ და არა უადრესად რეალისტურ ვარიანტებს, რომლებიც შერბილებულია იმის შემოწმებით, თუ როგორ განხორციელდა</p>	<p>ჩანაცვლებადობის ანალიზი განხორციელდა პროცედურების შესაბამისად, ამდენად აღნიშნული კომენტარი არ იძლევა რაიმე ახალ ინფორმაციას, რაზე დაყრდნობითაც შესაძლებელი იქნებოდა მისი კითხვის ნიშნის ქვეშ დაყენება ან მასში ცვლილების განხორციელება.</p>

	<p>ისინი რეალურ საბაზრო სიტუაციებში. სხვადასხვა ბაზრებზე მათი დანერგვის დეტალურად შესწავლის შემდეგ, ჩვენ ვიცით, რომ ეს შეიძლება, მოიცავდეს მნიშვნელოვან შეფერხებას ან სხვა შეზღუდვებს. მაგალითად, მას შემდეგ, რაც კანადაში მინიჭებულ იქნა სპექტრზე უპირატესი წვდომა, ახალ და მცირე რეგიონულ ოპერატორებს ხუთი ან მეტი წელი დასჭირდათ გონივრულ როუმინგულ პირობებზე მოლაპარაკებისთვის.</p>	
39	<p>მასშტაბის ეკონომია - აქ კვლევა უფრო რეალისტურია. ის აღიარებს, რომ მაგალითად, „რადგან საქართველოს ჰყავს შედარებით მცირე მოსახლეობა და ზოგიერთ რაიონში შეიძლება იყოს დაბალი ტრაფიკი, ძნელია მასშტაბის სრული ეკონომიის მიღწევა [ქსელის აღჭურვილობის თვალსაზრისით].“ თუმცა, არგუმენტს აბრუნებს ახალი შემსვლელის მხარეს, თითქოს მხოლოდ ის და არა სხვა შემოიფარგლებოდა საქართველოს მცირე ბაზრის სიდიდის შეზღუდვით. მიუხედავად ამისა, იგი აღიარებს „საქართველოში ახალი ინტეგრირებული ფიქსირებული და მობილური მომსახურებების პროვაიდერის“ შესაძლებლობას, გადალახოს ზოგიერთი ასეთი შეზღუდვა, მაგრამ დასძენს, რომ „მას მაინც შეეძლება შესვლასთან დაკავშირებული მნიშვნელოვანი ბარიერები [შედარებით] არსებულ მობილური ქსელის ოპერატორთან (რომლებმაც უკვე მიაღწიეს მასშტაბის მეტ ეკონომიას და ორ შემთხვევაში - სილქნეტი და მაგთიკომი - მასშტაბის ეკონომიას).“ თუმცა, ახალ ინტეგრირებულ შემომსვლელს ასევე შეუძლია, მასშტაბის ეკონომია განახორციელოს, როგორცაა წვდომა ვიდეო სტრიმინგზე ან კომუნალურ ხაზებზე. ამ შესაძლებლობის აღიარება არ არის შემოთავაზებული კვლევაში.</p>	<p>ეს შეხედულება არ ეწინააღმდეგება კვლევაში გამოყენებულ მიდგომას. კომენტარი არ საჭიროებს ცვლილების ასახვას გადაწყვეტილებაში.</p>
40	<p>ფინანსური რესურსები - ასევე მოხსენიებულია, როგორც ბარიერი, რაც კიდევ ერთხელ ხაზს უსვამს სესხის გაცემის მაღალ ხარჯებს, რასაც ადგილობრივი კომპანიები განიცდიან. არსებობს ასეთივე კომპანიები, რომლებსაც აქვთ უფრო ძლიერი ფინანსური ბაზა და შეუძლიათ მობილურის ბაზრის გატარება, მაგრამ ისინი ამისგან თავს იკავებენ, რადგან არიან არალოკალური კომპანიები, რომლებსაც შეუძლიათ, გამოიყენონ უკეთესი დაფინანსების პირობები, ამის მიუხედავად ისინი არ ითხოვენ დახმარებას კომუნიკაციების მარეგულირებელი ეროვნული კომისიისგან. ფაქტობრივად, არაადგილობრივი სუბიექტები ტოვებენ მობილურის ბაზარს, ბოლო დროს ის Veon-მა დატოვა.</p>	<p>აღნიშნულ კომენტართან დაკავშირებული შესაბამისი ცვლილება გათვალისწინებულია გადაწყვეტილებაში.</p>
41	<p>გაყიდვების არხებზე ხელმისაწვდომობა - ისევ და ისევ, არ არის გათვალისწინებული, რომ კომპანიების მიერ დაარსებული გაყიდვების ქსელები ბაზრის სხვა სექტორებში, იქნება ეს სასურსათო ქსელები თუ ელექტრონიკის მაღაზიები, შეიძლება წარმოადგენდეს კონკურენტ არხებს მობილური მომსახურებების გაყიდვისთვის, როგორც ეს სხვა ქვეყნებში ხდება.</p>	<p>ამ კომენტარისა და მიღებული დამატებითი მოსაზრებების გათვალისწინებით გაზიარებულია მოსაზრება გაყიდვების არხების ხელმისაწვდომობის შესახებ და გადაწყვეტილება განახლდა შესაბამისად.</p>
42	<p>მარეგულირებელი ბარიერები - მარეგულირებელი ბარიერების პირობებში, კვლევა ხაზს უსვამს სპექტრის ხელმისაწვდომობას, იმის გათვალისწინებით, რომ საჭიროა მისი უზრუნველყოფა და იმის შესაძლებლობა, რომ ხელმისაწვდომი სპექტრი შესაძლოა არ იყოს ისეთი ხელსაყრელი, როგორც უკვე გაცემულის შემთხვევაში. ამავდროულად, კვლევაში აღნიშნულია, რომ საჭიროა „სრული გაშუქება“ და რომ ამის ვადა უკვე გასულია არსებული MVNO-ებისთვის, რაც მიუთითებს იმაზე, რომ ყველა მათგანმა არ დააკმაყოფილა დაფარვის მოთხოვნები. კვლევა ვარაუდობს, რომ ეკვივალენტურ ახალ მოთამაშეს დაფარვის კიდევ უფრო დიდი გამოწვევა შეექმნება - რაც მიუთითებს მოთხოვნის მხრივ შესაძლო შეზღუდვებზე და არა ლიმიტებზე მხოლოდ სამი MNO-ის არსებობის გამო.</p>	<p>ევროპული პრაქტიკა ფართოდ იცნობს დაფარვის ვალდებულებების შემსუბუქების პრაქტიკას ახალ შემომსვლელი ოპერატორებისთვის. შესაბამისად, მარეგულირებელი ბარიერები ახალი შემომსვლელისთვის წარმოადგენს გარდამავალ ბარიერს. აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებით დამატებით იხილეთ გადაწყვეტილების 7.1 ქვეთავში (პირველი კრიტერიუმი: შესვლის მაღალი და არაგარდამავალი ბარიერების არსებობა).</p>

43	<p>მიუხედავად ამისა, მობილური სერვისის მიზნებისთვის FWA სპექტრის შესაძლო გამოყენების უზღუდბელყოფით, კვლევა საბოლოოდ აკეთებს დასკვნას, რომ ბაზრის მხოლოდ საკმაოდ შეზღუდული განვითარება შეიძლება იყოს გათვალისწინებული. ის მოითხოვს შესაბამისი სპექტრის დამატებით გამოშვებას დაბალი სარეზერვო ფასებით. ის ამას აკეთებს ბაზრის რეალობის შემოწმების გარეშე (ევროკავშირში ან სხვაგან), რაც მიუთითებს მეოთხე ოპერატორის შეზღუდულ პერსპექტივაზე, რომლის არსებობა მხოლოდ 5G-ზე (ან მხოლოდ 4G-ზე) სიცოცხლისუნარიანი აღმოჩნდება, მაშინაც კი, თუ არსებული ოპერატორები გადადებენ მათი შემდეგი თაობის ქსელების გაშვებას. ანალოგიურად, დაბალი სარეზერვო სპექტრის ფასები ავტომატურად არ იწვევს სპექტრის აუქციონის დაბალ ფასებს.</p>	<p>ეს შეხედულება არ ეწინააღმდეგება კვლევაში გამოყენებულ მიდგომას. კომენტარი არ საჭიროებს ცვლილების ასახვას გადაწყვეტილებაში.</p>
44	<p>ფასების კონკურენციის შეწყველისას, კვლევა ასევე ვერ აჩვენებს, რომ ასეთი კონკურენცია არ არსებობს, ყოველ შემთხვევაში, ზოგიერთი მნიშვნელოვანი პროდუქტის სეგმენტში მაინც. ილუსტრაცია (ნახეთ სურათი 13, კომუნიკაციები მარეგულირებელი ეროვნული კომისიის მონაცემებზე დაყრდნობით) გვიჩვენებს, რომ 2022 წლის შუა რიცხვებში, ფასის გარკვეული ცვლილებების მიუხედავად, სილქნეტის ფასი 5-დღიანი ულიმიტო მონაცემთა ვარიანტისთვის მნიშვნელოვნად დაბალი იყო, ვიდრე მაგთიკომის ფასი 7-დღიანი ულიმიტო მონაცემთა ვარიანტისთვის (იგულისხმება უფრო დიდი განსხვავება, თუკი ორი შეთავაზების დროს საფუძვლების შედარება შესაძლებელი იყო). კვლევა ამტკიცებს, რომ მომხმარებლები, რომლებიც ყიდულობენ სატარიფო მობილური მომსახურების გეგმებს რამდენიმე ოპერატორისგან, მიუთითებს ნაკლებ კონკურენციაზე, როდესაც, რეალურად, მიუთითებს მომხმარებლის მეტ არჩევანზე.</p>	<p>აღნიშნულ კომენტართან დაკავშირებით იხილეთ №8 და №32 პასუხები.</p>
45	<p>გარდა ამისა, კვლევა განიხილავს ბაზრის დინამიზმის დამატებითი ინდიკატორების ჩამონათვალს, რომელიც მთავრდება „წინასწარი სტრატეგიული მიდგომით ციფრული საზოგადოების მიმართ, ვინც გამოიყენებს ახალ შესაძლებლობებსა და მომსახურებებს, შექმნილს 5G-ის მიერ. გლობალურ ტენდენციებზე დაყრდნობით, კვლევა აკეთებს დასკვნას, რომ „არ არის საკმარისი მტკიცებულება ბაზრის ქვეყის შესახებ, რომელიც გამოიწვევს უფრო ეფექტურ კონკურენციას, საცალო და განსაკუთრებით საბითუმო დონეზე¹⁹. თუმცა, „გლობალური ტრენდები“ როგორც ჩანს, არ ითვალისწინებს, ფაქტს, რომ საქართველოს ეკონომიკურ დონეზე მყოფი ქვეყნების უმეტესობას დღემდე არ დაუწერგავს კომერციული 5G ქსელები და არ მიუღწევია „ციფრული საზოგადოების“ დონემდე, რომელსაც ის ითვალისწინებს.</p>	<p>არ არის გამართლებული დაბალ განვითარებადი ეკონომიკის მქონე ქვეყნების გამოყენება საორიენტაციო ნიშნულად საქართველოსთვის. ITU განსაზღვრავს საქართველოს „საშუალო და მაღალშემოსავლიან“ კატეგორიაში. განცხადება საორიენტაციო ქვეყნების შესახებ მოცემულია გადაწყვეტილებაშიც.</p>
46	<p>ოპერატორის ბაზრის წილი შეიძლება იყოს დადებითი ფაქტორი, როგორც ბაზრის განვითარების, ასევე მთლიანობაში, ციფრულ განვითარებაში მისი წვლილისთვის. რეალურად, ბაზრის ინოვაციების თვალსაზრისით, ესენი იყვნენ ე. წ. დომინანტური ოპერატორები, რომლებიც პასუხისმგებელი იყვნენ მობილური დომენის უდიდეს ინოვაციებზე. ჩვენ აღვნიშნავთ მექსიკის Telcel-ს, რომელიც დღემდე ფლობს 60%+ აბონენტის წილს თავის ბაზარზე, მაგრამ ის პასუხისმგებელია წინასწარ გადახდილი მომსახურებების განვითარებაზე მექსიკაში (და, პირველად, მსოფლიოს ნებისმიერ წერტილში). ასევე Safaricom, კენიის აბონენტების 65%-ით, რომელმაც შემოიტანა მსოფლიოში ყველაზე აღიარებული მობილური ფულის სერვისი (m-pesa). მთლიანობაში, ზომა თავისთავად არ წარმოადგენს საფრთხეს და, ფაქტობრივად, შეუძლია ძალიან დადებითი როლი შეასრულოს ბაზრის განვითარებაში.</p>	<p>„ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 22-ე მუხლის მე-12 პუნქტის თანახმად, მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირის დადგენისას და მისთვის სპეციფიკური ვალდებულებების დაკისრებისას ძირითადი კრიტერიუმის - ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე დაკავებული საბაზრო წილის გარდა გამოიყენება მეორეული კრიტერიუმები, რომლებიც ობიექტურად განსაზღვრავენ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების მიერ ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის შეზღუდვისა და არაკონკურენტული ქმედებების განხორციელების შესაძლებლობებს.</p>
47	<p>სამომავლო ხედვით, ფართოზოლოვანი მონაცემთა მზარდი სეგმენტის ჭრილში, კვლევა ამტკიცებს, რომ მაგთიკომის შემოსავლის წილი 49% (2022) „სავარაუდოდ გაზრდის მის</p>	<p>ბოლო 3 წლის განმავლობაში გაიზარდა შპს „მაგთიკომის“ წილი ინტერნეტის შემოსავლებში (ჯამური ინტერნეტის შემოსავლები, მათ შორის - იურიდიული</p>

	<p>წილს“ მაშინაც კი, როცა კომუნიკაციის მარეგულირებელი ეროვნული კომისიის მონაცემები აჩვენებს, რომ მობილური ინტერნეტის შემოსავლები შეიძლება მნიშვნელოვნად შეიცვალოს. კერძოდ, 2017-დან 2019 წლამდე, ორ წელიწადში, მაგთიკომის წილი 20%-ზე მეტად შემცირდა (50%-ზე მეტიდან, საერთო წილის თითქმის 40%-მდე).²² რაც შეეხება მობილურ ხმოვან შემოსავლებს, მაგთიკომის შემოსავლები ამ სეგმენტში 10%-ზე მეტით შემცირდა 2018 წლიდან 2021 წლამდე. მიუხედავად ამისა, კვლევა მიიჩნევს, რომ ბაზარი არ არის დინამიური და არც კონკურენტუნარიანი შემოსავლების რყევების თვალსაზრისით.</p>
<p>48</p>	<p>მაგთიკომის მზარდი პოზიცია მობილურ მონაცემთა ბაზრის ბიზნეს ნაწილში, როგორც ჩანს, გარკვეულ შემფოთებას იწვევს. ანალოგიურად, მისი დომინირება M2M გამოწერებზე აღიქმება როგორც ზიანი, მიუხედავად იმისა, რომ ეს ბაზარი ძალიან ახალგაზრდაა, გარდა ამისა, ოპერატორის წილები, სავარაუდოდ, უფრო მეტად იმერყეებს მომავალ წლებში, ვიდრე უფრო დამკვიდრებულ მობილური მონაცემთა სეგმენტებში.</p>
<p>49</p>	<p>როდესაც საქმე ეხება მოსაზრებებს შესაძლებლობებზე, კვლევა აკეთებს კარდინალურ ვარაუდს, რომელიც ყოველთვის არ არის მართებული. იგი ვარაუდობს, რომ ოპერატორის მიერ გადატანილი ტრაფიკის რაოდენობა არის ოპერატორების ქსელის სიმძლავრის სანდო ასახვა. ამიტომ, რადგან მაგთიკომი ახლა უფრო მეტ ტრაფიკს ახორციელებს, ვიდრე სილქნეტი, ვარაუდობენ, რომ მას მეტი სიმძლავრე აქვს. ეს ყოველთვის ასე არ არის, რადგან ძირითადი სიმძლავრის გარდა რამდენიმე ფაქტორმა შეიძლება მოახდინოს გავლენა სიმძლავრის გამოყენებაზე, როგორცაა მომსახურების ხარისხი (მათ შორის ნაკადის მიზნებისთვის), ქსელის დაფარვა, მომსახურების ფასები და ბრენდინგი. შესაბამისად, ტრაფიკის თვალსაზრისით ყველაზე პატარა ოპერატორებს ხშირად აქვთ გამოუყენებელი სიმძლავრის ყველაზე დიდი რაოდენობა, ასე რომ, ვარაუდი, თითქოს ტრაფიკის დონე სიმძლავრეს ასახავს, არ არის სწორი.</p>
<p>50</p>	<p>კვლევა ადასტურებს გადატანილი მონაცემების მოცულობის გარკვეულ რყევებს, კერძოდ, 2021-2023 წლებში მაგთიკომის წილის 53%-დან 51%-მდე შემცირებასა და სილქნეტის შესაბამისად გაზრდილ წილს. მაგრამ ამტკიცებს, რომ ამ ცვლილების მიუხედავად, მაგთიკომი კვლავ მნიშვნელოვნად დომინირებს მონაცემთა დამუშავების მთლიან ბაზარზე. ისევ და ისევ, თითქოს ნეგატიური ფაქტორია მაგთიკომის სხვადასხვა მომსახურებაზე წვდომა, რომლის ეფექტური მიწოდება უდავოდ მოითხოვს ქსელის უფრო დიდ გაფართოებას. მიუხედავად ამისა, სწორედ მაგთიკომმა აიღო რისკები ინვესტიციების განხორციელებისას, მათ შორის ქსელის უფრო დიდი გაფართოების ჩათვლით, მანამდე, სანამ დანამდვილებით ეცოდინებოდა, რომ აბონენტები გამოიყენებდნენ მიღებულ მომსახურებებს იმ მოცულობით, რაც მათ აქვთ.</p>
<p>51</p>	<p>„ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 22-ე მუხლის მე-10 პუნქტის თანახმად, მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების დადგენის ძირითადი კრიტერიუმის შესაბამისად ავტორიზებული პირი განისაზღვრება მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონედ, თუ ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე უკავია საბაზრო წილის არანაკლებ 40 პროცენტისა. შესაბამისად, 51% აკმაყოფილებს ზემოთხსენებული მუხლით გათვალისწინებული პირველადი კრიტერიუმის მოთხოვნებს.</p> <p>მობილური ქსელის ხარისხი (მათ შორის სიმძლავრე) კონკრეტულ ადგილას დამოკიდებულია რამდენიმე ფაქტორზე. სიმძლავრის ზედა ზღვარს განსაზღვრავს ამ კონკრეტულ ადგილას გამოყენებული სპექტრი. იქ, სადაც მეტი სიმძლავრეა საჭირო, მეტი სიხშირული რესურსი უნდა იყოს გამოყენებული. მოსახლეობის უფრო მაღალი სიმჭიდროვე ნიშნავს უფრო მაღალი გამტარობის მოთხოვნებს, ამიტომ საჭიროა მეტი სპექტრი.</p> <p>კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი მახასიათებელია თითოეული სიხშირის დიაპაზონის მახასიათებლები. რაც უფრო მაღალია სიხშირე, მით უფრო მცირეა გავრცელების</p>

		<p>მანძილი. მეჩხერად დასახლებულ რაიონებში, სადაც საბაზო სადგურების ადგილები ასევე მწირია, დაბალი გავრცელების მახასიათებლების მქონე სიხშირის დიაპაზონი, როგორც წესი, არ გამოიყენება, რადგან ის ვერ დაფარავს მთელ ტერიტორიას. აქედან გამომდინარე, შეიძლება დავასკვნათ, რომ ზოგიერთი უფრო მაღალი სიხშირული დიაპაზონი ძირითადად გამოყენებული იქნება ქალაქებში, რაც შეესაბამება სხვა ქვეყნების პრაქტიკას.</p>
52	<p>კვლევა აკეთებს დასკვნას, რომ კონკურენტი საბითუმო წვდომის პროვადერების გამოჩენის შანსი მცირეა, რასაც აკეთებს სქაიტელის მაგალითზე, რომელსაც შეეძლო „აერჩია კონვერტირება (მობილური და ფიქსირებული) ფართოზოლოვანი ბიზნესი...[და]...ჰქონდა შესაძლებლობა, შეეთავაზებინა საბითუმო მობილური სერვისები.“ მიუხედავად ამისა, „ამის მისაღწევად, ახალ შემსვლელს დასჭირდება არსებული მობილური ქსელის სიმძლავრის დუბლირება [და] საკუთარი სპექტრის რესურსები და მაღალი საწყისი ინვესტიცია. ეს ყველაფერი კი ინვესტიციასა და დროს საჭიროებს.</p> <p>ეს გულისხმობს, რომ აღნიშნული ოპერატორი უზრუნველყოფდა როგორც მაგისტრალს, ასევე საბოლოო კავშირის ბმულს. თუმცა საბითუმო წვდომა ამას არ საჭიროებს. ფაქტობრივად, სქაიტელს, ახალ ქსელებსა და რამდენიმე სხვა არსებულ ოპერატორს შეეძლო საბითუმო საშუალებების უზრუნველყოფა, ინდივიდუალურად ან ერთობლივად, საკმაოდ სწრაფად, თუკი ამას დაინახავდნენ, როგორც მნიშვნელოვან საბაზრო შესაძლებლობას. ეს მინიმუმ საგრძობლად შეამცირებდა მაგისტრალური კავშირის ინფრასტრუქტურას, რომელიც დასჭირდება ახალ შემსვლელს. უფრო მეტიც, მათ შესაძლებლობა ექნებოდათ ასეთი საშუალებები მიეწოდებინათ სელფისთვის, რადგან ის ცდილობს, გააფართოვოს საკუთარი სარეზერვო შესაძლებლობები.</p>	<p>კომენტარი ეხება მაგისტრალური ქსელის საბითუმო (Backbone) სერვისებს, მაშინ, როდესაც ბაზრის ანალიზი ეხება მობილური დაშვების მომსახურებას.</p>
53	<p>ერთ-ერთი მიზეზი, რის გამოც ჩვენ ვფიქრობთ, რომ საბითუმო წვდომა რჩება თეორიულად, როგორც თავად კვლევა აღიარებს, არის ოპერატორების მიერ მათი ინფრასტრუქტურის კონტროლის სარგებელი. უფრო მეტიც, ამის გაკეთებას შეიძლება ჰქონდეს ხარჯის უპირატესობები. თუ ოპერატორმა გამოიყენა კონკრეტული გამყიდველი მისი ქსელური აღჭურვილობის შესამენად (და შესაძლოა დაინსტალირებისთვისაც), გარკვეული ინფრასტრუქტურის დამატების ხარჯები იმავე გამყიდველისგან მისი შეძენით შეიძლება უფრო დაბალი იყოს, ვიდრე სხვა ოპერატორი (არა მობილური ოპერატორი), რომელიც ყიდულობს მსგავს აღჭურვილობას საბითუმო წვდომის შეთავაზების დასაწყებად.</p> <p>მიუხედავად ამისა, კვლევა ხედავს ქსელის ინფრასტრუქტურის შეძენისა და კონტროლის იმავე უპირატესობას, როგორც უარყოფით ფაქტორს, რადგან ის იწვევს ვერტიკალური ინტეგრაციის ბოროტად გამოყენებას ჩართული ოპერატორ(ებ)ის მიერ. და კიდევ, მიუთითებს მაგთიკომზე, როგორც სუბიექტზე, რომელიც ყველაზე მეტად იყენებს/სარგებლობს ამ ინტეგრაციით (მიუხედავად იმისა, რომ ის არ არის ერთადერთი ვერტიკალური ინტეგრაციით მოსარგებლე ოპერატორი). ამ გადაწყვეტილების მთავარი გამოსავალი ის არის, რომ მაგთიკომს არ უნდა მოეწყო ფართო, სიმძლავრის მომწოდებელი ქსელი, და არც, სავარაუდოდ, სილქნეტს. არსებობს მინიშნება, რომ საქართველო და მის მობილური აბონენტები უკეთეს მომსახურებას მიიღებდნენ ალტერნატიული საშუალებებით.</p> <p>მაგთიკომს ადანაშაულებენ მისი ეკონომიური მასშტაბების გამო. ეს გამოწვეულია როგორც მობილური, ასევე ფიქსირებული სერვისებით და მასთან დაკავშირებული ქსელების ფუნქციონირებიდან. როგორც ნათქვამია, კვლევამ აღიარა, რომ სილქნეტს აქვს</p>	<p>კომენტარი სრულიად უგულებელყოფს კომისიის 2024 წლის 22 თებერვლის N1 დადგენილებით დამტკიცებული „ბაზრის კონკურენტუნარიანობისა და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების განსაზღვრის მეთოდოლოგიის და პროცედურების“ შესაბამისად მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების კრიტერიუმების გამოყენებას, რის საფუძველზეც განისაზღვრა მაგთიკომი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე პირად.</p>

	<p>წვდომა საბითუმო არხების უდიდეს ნაწილზე, რაც გამომდინარეობს მისი, როგორც საქართველოს ქსელის მოქმედი ოპერატორის სტატუსიდან. რეალურად, სხვა ოპერატორის მიერ ამ სახის დაბრკოლებების გადალახვა იმ დონემდე, რომ გადააჭარბოს მოქმედი კომპანიის საბაზრო წილს, ძალზე იშვიათია.</p>	
54	<p>მთლიანობაში, ეს იმაზე მეტყველებს, რომ ქართული ოპერატორები სამი დონის გამოწვევას 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.</p>	<p>კომენტარი არ ეწინააღმდეგება კომისიის მიერ გაკეთებულ დასკვნებს. კომენტარში განხილული გამოწვევები დამახასიათებელია არა მარტო საქართველოს მობილური სერვისების ბაზარზე, არამედ მობილური სერვისების ბაზარზე მთელს მსოფლიოში. ამასთან, აღნიშნული შეფერხებები ამყარებს პოზიციას სადგურებზე წვდომისა და შიდა როუმინგის უზრუნველყოფის გათვალისწინებული ვალდებულების საჭიროების თაობაზე.</p>
55	<p>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), ნიდერლანდებში (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).</p> <p>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.</p> <p>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.</p>	<p>ბაზრის კვლევა განხორციელდა „ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონისა და კომისიის 2024 წლის 22 თებერვლის N1 დადგენილებით დამტკიცებული „ბაზრის კონკურენტუნარიანობისა და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების განსაზღვრის მეთოდოლოგიის და პროცედურების“ შესაბამისად, რომლის მიხედვითაც ავტორიზებული პირი განიხილება ერთპიროვნული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონედ, თუ ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე უკავია ფარდობითი საბაზრო წილის არანაკლებ 40 პროცენტისა. ამავე დროს, ძირითად კრიტერიუმთან ერთად, გამოყენებული უნდა იქნეს „ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 22-ე მუხლის მე-12 პუნქტით გათვალისწინებული მეორეული კრიტერიუმები. უფრო მეტიც, შერწყმის კონტროლისგან განსხვავებით, ex-ante რეგულირების მიზანია არა დომინანტური პოზიციების შექმნის პრევენცია, არამედ ეფექტური დაშვების უზრუნველყოფა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ფლობისას, რომელიც თავის მხრივ შეუწყობს ხელს ბაზარზე კონკურენტული გარემოს განვითარებას და შესაბამისად მნიშვნელოვანი ძალის კონცენტრაციის თავიდან აცილებას ერთ მოთამაშესთან. თუ ევროკავშირის ეროვნული სააგენტოები აღარ არეგულირებენ მობილური დაშვების ბაზარს, ეს იმიტომ ხდება, რომ MVNO დაშვება უზრუნველყოფილია ფაქტიურად ყველა წევრ ქვეყანაში, მათ შორის ზოგიერთ შემთხვევაში შერწყმის პროცესის ფარგლებში აღებული ვალდებულებების საფუძველზე. ევროპის ეკონომიკურ ზონაში ნორვეგია მაინც ინარჩუნებს აღნიშნული ბაზრის რეგულირებას იმ მოტივით, რომ რეგულირების მოხსნამ შეიძლება საშუალება მისცეს რეგულირებულ ოპერატორს შეწყვიტოს დაშვების მიმდინარე შეთანხმებები ან გახადოს ისინი ნაკლებად მიმზიდველი MVNO-ებისთვის.</p>
56	<p>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 „წარდგენის</p>	<p>ევროპულ პრაქტიკაზე დაყრდნობა ნიშნავს მისი მეთოდების გამოყენებას და არა მისი მსგავსი შედეგების მიღწევას. შესაბამისად, თუ საქართველოს მობილური მომსახურებების ბაზარზე არსებობს კონკურენციასთან დაკავშირებული პრობლემები (რომლებიც მსგავსი მასშტაბებით არ გვხვდება საშუალო სტატისტიკურ ევროპულ ბაზარზე), ევროპული პრაქტიკით ჩატარებულმა ანალიზმა შეიძლება მიგვითითოს</p>

	<p>მიუხედავად, არასაკმარისი მტკიცებულება იყო იმის შესახებ, რომ საბითუმო წვდომისა და ზარის წარმოშობის ბაზარი მობილურ ქსელებზე, აკმაყოფილებდა სამ კრიტერიუმს, რომელიც ამართლებს ex-ante (წინასწარი) [რეგულაციების] დაწესებას”.</p> <p>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."</p>
<p>57</p> <p>მნიშვნელოვან საბაზრო ძალაუფლებასთან დაკავშირებით კომისიის დასკვნები დაუსაბუთებელია და წარმოდგენილი ზომები ზიანს მიაყენებს ქსელში ინვესტიციებს.</p> <p>მთლიანობაში, ეს შეცდომები ნიშნავს იმას, რომ მნიშვნელოვან საბაზრო ძალაუფლებასთან დაკავშირებით კონსულტაციაში გაკეთებული დასკვნები დაუსაბუთებელია, და ამ დასკვნის შემდეგ განსაზღვრული ზომები არათანაბარზომიერია, და სავარაუდოდ გამოიწვევს არასასურველ შედეგებს, რადგან ისინი უარყოფით გავლენას იქონიებს ბაზარზე კაპიტალდაბანდებების წამახალისებელ ფაქტორებზე. მომხმარებლები და დარგი დაზარალებულნი შემცირებული ინვესტიციებითა და გაუარესდება ქსელის ხარისხი.</p> <p>გარდა ამისა, „მაგთიკომმა“ გამოთქვა მზაობა ახლო მომავალში კომერციულად შეთანხმებული ვირტუალური ოპერატორის (MVNO) დაშვებაზე და 5G ქსელის მშენებლობასა და ამოქმედებაზე, როგორც კი შესაბამისი სპექტრი ხელმისაწვდომი იქნება, სავალდებულო MVNO დაშვების გარეშე.</p>	<p>მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების შეფასება კომისიის 2024 წლის 22 თებერვლის N1 დადგენილებით დამტკიცებული „ბაზრის კონკურენტუნარიანობისა და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების განსაზღვრის მეთოდოლოგიის და პროცედურების“ შესაბამისად ემყარება სხვადასხვა პარამეტრის ანალიზს, რომელიც დეტალურად არის წარმოდგენილი კვლევის დოკუმენტში (მათ შორის: წვდომა ფინანსებთან, EBITDA მარჟები, საბაზრო წილები შემოსავლების, ტრაფიკის, აბონენტების კუთხით და სხვ. ამასთან, დეტალურად არის დასაბუთებული მარეგულირებელ მექანიზმების აუცილებლობა კონკურენციის პრობლემების აღმოსაფხვრელად. ეს მარეგულირებელი მექანიზმები ერთის მხრივ გააჯანსაღებს კონკურენციას, რის საფუძველზეც ბაზარზე გამოჩენილ ახალ მოთამაშეებს საშუალება მიეცემათ თავიანთი წვლილი შეიტანონ სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე, შესვლის ბარიერების მოხსნით და ახალი ინვესტიციების ეტაპობრივად განხორციელების გზით, ხოლო მეორეს მხრივ არსებულ ოპერატორებს გაუჩენს შემოსავლის ახალ წყაროს - საბითუმო შემოსავლებს, რისი დახმარებითაც ინვესტიციებისთვის დამატებითი სახსრები გაუჩნდებათ არსებულ ოპერატორებსაც.</p>
<p>58</p> <p>კომისიამ არასწორად განმარტა კონკურენცია ბაზარზე</p> <p>მულტი-SIM ბარათების გამოყენების მაღალი დონეები ნიშნავს იმას, რომ მომხმარებლები რამდენიმე ოპერატორის მომსახურებებს ერთსა და იმავე დროს იყენებენ და სპეციალური შეთავაზებებით სარგებლობენ საუკეთესო ფასების მისაღებად, რაც მაღალკონკურენტულ სატარიფო გარემოს ქმნის.</p> <p>საქართველოს მობილური ბაზარი ხასიათდება ყველა ოპერატორს შორის საფასო კონკურენციის მაღალი დონეებით - საცალო მობილური მომსახურების ფასები ევროკავშირის საშუალოებზე დაბალია (უმრავლეს შემთხვევაში), განსაკუთრებით მონაცემთა პაკეტების შემთხვევაში, ხოლო კორპორატიული კლიენტების ფასები ცალსახად დაბალია, ვიდრე ევროკავშირში.</p> <p>ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში ბაზარზე საცალო ფასები გაიზარდა კომისიის მიერ „ტარიფების გაყინვის“ გადაწყვეტილების გაუქმების შემდეგ. ეს ნიშნავს არა იმას, რომ ფასები მეტისმეტია ან ძალზე მაღალია, არამედ იმას, რომ ტარიფების გაყინვის გამო ფასები ხელოვნურად დაბალი იყო. აღსანიშნავია, რომ მობილურ ბაზარზე შემოსავლებსა (ადგილობრივ ვალუტაში დენომინირებული) და მოწყობილობების ხარჯებს (უმეტეს შემთხვევაში აშშ დოლარში დენომინირებული) შორის არსებობს სავალუტო შეუსაბამობა. ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია იმ შემთხვევაში, როცა ფასები ადგილობრივ ვალუტაში გაყინულია და იმავე დროს ადგილობრივი ვალუტა აშშ დოლარის მიმართ</p>	<p>მობილურის ბაზარზე ინოვაციების ნაკლებობა ძირითადად აისახება წინასწარ გადახდილი მობილური პაკეტების მაღალი დიდი რაოდენობით. წინასწარ გადახდილი პაკეტების ეს დონე მნიშვნელოვნად აღემატება უფრო მოწინავე კონკურენტული ბაზრების მაჩვენებელს. საქართველოში წინასწარი გადახდის აბონენტები, მთლიანი სააბონენტო ბაზის 95%-ზე მეტს შეადგენს, მაშინ როცა, მაგალითად, OECD-ის ქვეყნებში, აღნიშნული განაკვეთი 40-80%-ის დიაპაზონშია.⁵</p> <p>როგორც ზოგადი ტენდენცია მიუთითებს, უფრო კონკურენტუნარიან ბაზრებზე, მობილური ოპერატორები აქტიურად ცდილობენ წახალისონ აბონენტები, რომ ისინი წინასწარ გადახდის ნაცვლად შემდგომში გადახდის წესზე გადასულიყვნენ. კომისიის აზრით, წინასწარ გადახდის აბონენტების მაღალი დონე, მობილური აბონენტების მიერ ერთზე მეტი SIM ბარათის გამოყენების მაღალ მაჩვენებელთან ერთად მიუთითებს მობილურ ბაზარზე არსებულ შეზღუდულ კონკურენციაზე.</p> <p>აბონენტების მიერ ერთზე მეტი SIM ბარათის მოხმარების მაღალი მაჩვენებლის მიუხედავად, ქსელის მფლობელმა ოპერატორებმა შეძლეს გაეზარდათ თავიანთი ARPU. კერძოდ, მომხმარებლები იყენებენ ერთზე მეტ SIM-ს, რათა ისარგებლონ</p>

⁵ https://www.researchgate.net/figure/Prepaid-as-a-Percentage-of-Total-Mobile-Phone-Market-in-the-Organisation-for-Economic_fig1_23843331

<p>უფასურდება. ეს სავალუტო შეუსაბამობა გაცილებით უფრო მწვავეა საქართველოში, ვიდრე ევროკავშირის სხვა ნაწილებში.</p>	<p>დაბალი ხმოვანი ტარიფებით. მიუხედავად იმისა, რომ მომხმარებლებს აქვთ შესაძლებლობა გამოიყენონ ეს შესაძლებლობა (მაგალითად, ერთი SIM ბარათის საშუალებით ისარგებლონ უფრო იაფი ინტერნეტის სერვისებით, ხოლო მეორეს გამოყენებით მიიღონ ხელმისაწვდომი ხმოვანი ზარები), ეს არ აძლევს მომხმარებლებს საკმარის მსყიდველობით ძალას, რათა თავიდან აიცილონ ოპერატორების მხრიდან ფასების ზრდა. ეს დასკვნა ასევე დადასტურებულია ფასების ბენჩმარკინგის და მობილური მომსახურებების ხელმისაწვდომობის ანალიზშიც, რომელიც მიუთითებს, რომ კომბინირებული ხმოვანი და ინტერნეტის კალათის ფასები უფრო ძვირია და ნაკლებად ხელმისაწვდომია უფრო კონკურენტულ ბაზრებთან შედარებით. ხმოვანი სერვისებისა და ინტერნეტის პაკეტების ფასების შედარება ემბიანება ბაზრის განმარტებას, რომელიც გამოიყენება წინამდებარე ბაზრის ანალიზში. სხვა ქვეყნების პრაქტიკა მიუთითებს, რომ მრავალ SIM ბარათის მაღალი გამოყენება არის ნიშანი, რომ ბაზარზე შეზღუდულია ინოვაციების განვითარება და კონკურენცია.⁶</p> <p>მომხმარებელთა მსყიდველობითი ძალის არარსებობა და მათ მიერ ერთზე მეტი SIM ბარათის გამოყენება შეიძლება, ასევე, გამოწვეული იყოს მობილური ქსელების დაფარვის ხარვეზებით. მომხმარებლები ერთზე მეტ SIM ბარათს იყენებენ ქსელის დაფარვის ხარვეზების გამო. თუმცა, აღსანიშნავია, რომ ესეც არის ბაზარზე არაეფექტური კონკურენციის ნიშანი, რამეთუ სრულყოფილი დაფარვის მქონე, კონკურენტული სერვისების შეთავაზება არ არის ხელმისაწვდომი.</p> <p>მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე საქართველოში 4,1 მილიონი მობილური ინტერნეტის აბონენტი, და თითქმის 1,4 მილიონი აბონენტი, რომელიც მხოლოდ ხმოვანი ზარებით სარგებლობს. ეს აჩვენებს, რომ მომხმარებლების გარკვეული ნაწილი ერთზე მეტ SIM-ს ხმოვანი სერვისების გამო იყენებენ. ეს დაკვირვება ემთხვევა კომისიის ფასების ბენჩმარკინგის ანალიზის დასკვნებს, სადაც კვლევაში მონაწილე ევროპის ქვეყნების საშუალო შედეგებთან შედარებით ყველაზე ძვირადღირებული იყო ის პაკეტები, რომლებიც ხმოვანი ზარებისა და ინტერნეტის დიდ მოცულობას შეიცავს. . კომისიამ ფასების ბენჩმარკინგ კვლევაში აღინიშნა, რომ საქართველოში უფრო დიდი მოცულობის პაკეტებისთვის უფრო მაღალი ფასები, როგორც ჩანს, გამოწვეულია უფრო მეტად ხმოვანი სერვისებით და არა მობილური ინტერნეტით.</p>
<p>59 საქართველოს მობილური ბაზრის თავისებურებები გათვალისწინებული არ ყოფილა</p>	<p>გაუგებარია დოკუმენტში მოხსენიებული ლოგიკა, რომელიც ამართლებს ქართულ სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე არსებულ (უფრო კონკრეტულად კი შპს</p>

⁶ იხილეთ <https://www.degruyter.com/document/doi/10.1515/rne-2020-0040/html?lang=de> "ორ SIM ბარათიანი ტელეფონები როგორც წესი უფრო პოპულარულია განვითარებად ეკონომიკებში, ვიდრე განვითარებულ სახელმწიფოებში. მაგალითად, ბოლოდროინდელმა ანალიზმა, რომელიც ინტერნეტში განხორციელებულ აქტივობებს აკვირდებოდა შესაბამისი მოწყობილობების გამოყენების კუთხით დაადგინა, რომ ინდოეთში, ნიგერიაში და ბრაზილიაში ორ-ბარათიანი ტელეფონების რაოდენობა შესაბამისად 68%, 49% და 43%-ია. იგივე მაჩვენებლები დიდი ბრიტანეთისთვის და ამერიკისთვის არის 7.5 და 4.1 შესაბამისად. ასევე იხილეთ <https://www.comviva.com/wp-content/uploads/2017/05/Mahindra-Comviva-Winning-Strategies-in-a-Multi-SIM-Market.pdf>" - „მრავალ-SIM ბარათიანი ტელეფონების გამოყენების ზრდა წარმოადგენს დანაკლისს სამომხმარებლო ღირებულებისთვის და ქმნის ნეგატიურ გავლენას მრავალ დონეზე“.

<p>მობილური ქსელის ოპერატორები (MNOs) საქართველოში მობილურ ტელეფონებს არ ყიდნიან</p> <p>ევროკავშირში, საიდანაც კომისიამ შესადარებელი მონაცემების უმეტესობა აიღო, მობილური ქსელის ოპერატორები მობილური ტელეფონების გადამყიდველები არიან. უმრავლეს შემთხვევაში, ეს საჭიროებს სუბსიდიებს აბონენტების მოსაზიდად, ან საუკეთესო შემთხვევაში, ძალზე დაბალ მარჟებს. შესაბამისად, მობილური ტელეფონების მწარმოებლები ევროკავშირის მობილური ბაზრების უმეტესობაში ღირებულების დიდ ნაწილს იღებენ, და მობილური ქსელის ოპერატორები აგრესიულ კონკურენციაში არიან მობილური ტელეფონების ფასზე, რაც უფრო დაბალ დაკვირვებულ მარჟებს განაპირობებს.</p> <p>ამის საპირისპიროდ, საქართველოში მობილური ქსელის ოპერატორები მობილური ტელეფონების რეალიზაციას/სუბსიდიირებას არ ეწევიან, რაც ნიშნავს იმას, რომ დაკვირვებული მარჟები უფრო მაღალია. მობილური ტელეფონების რეალიზაციაზე კონკურენციის ნაცვლად, საქართველოში ოპერატორებს შორის კონკურენციაა ქსელის ხარისხზე და მომსახურების სხვა ისეთ თავისებურებებზე, როგორცაა ინოვაციური სატარიფო მოდელები, რომლებიც მომხმარებლებს აძლევს შესაძლებლობას მომსახურების სხვადასხვა ელემენტს შორის არჩევანი რეალურ დროში გააკეთონ. ქსელის ხარისხზე კონკურენციის ხასიათი მოითხოვს იმას, რომ მობილური ქსელის ოპერატორების მიერ საკუთარ ქსელებში უფრო მეტი ინვესტიციაა ჩადებული, ვიდრე ევროკავშირის ქვეყნების უმეტესობაში. შემოსავლებისა და მოწყობილობების ხარჯების ვალუტებს შორის ზემოაღნიშნული შეუსაბამობა აქაც მნიშვნელოვანია - კაპიტალური დანახარჯები, როგორც შემოსავლის პროცენტული წილი, აწეულია აშშ დოლარის მიმართ ადგილობრივი ვალუტის გაუფასურებით. 10%-15%2 კაპიტალური დანახარჯების/შემოსავლები ევროკავშირის განვითარებულ ბაზრებზე ნორმაა მაშინ, როცა ეს მაჩვენებელი საქართველოში საშუალოდ 20%-ზე მაღალია.</p> <p>აქედან გამომდინარე, მხოლოდ მაღალი მარჟების საფუძველზე იმის მტკიცება, რომ ბაზარზე არ არის მაღალი კონკურენცია, არასწორია, განსაკუთრებით იმ რეალობის გათვალისწინებით, როდესაც სხვა ქვეყნებთან შედარებით, საქართველოში მოქმედი ოპერატორები კონკურირებენ განსხვავებული პარამეტრებით.</p>	<p>„მათიკომისთვის“ დამახასიათებელი მაღალ მარჟებს ბიზნეს-მოდელით, რომელიც მხოლოდ მაღალ-მომგებიანი ერთეულებით ხასიათდება და არ აქვს დაბალ-მომგებიანი - მობილური ტელეფონების გაყიდვის - პაკეტები. საქმე იმაშია, რომ მობილური ტელეფონების გაყიდვები მჭიდროდ არის დაკავშირებული ევროპის ბაზრისთვის დამახასიათებელ კიდევ ერთ თავისებურებასთან - კერძოდ შემდგომი გადახდის პაკეტებთან. ოპერატორები მობილურებში ინტეგრირებული პაკეტებით მომხმარებლებს სთავაზობენ საშუალებას სტანდარტულად ძვირადღირებული მოწყობილობა შეიძინონ ფაქტობრივი განვადების გამოყენებით, მხოლოდ იმ პირობით, რომ ისინი მობილური ტელეფონის ღირებულების გადახდამდე იქნებიან მათი აბონენტები. ფაქტი, რომ ეს პრაქტიკა დაბალ-მომგებიანია, კიდევ ერთხელ მიუთითებს იმაზე, რომ ევროპული ბაზრები ხასიათდება უპირატესი კონკურენტულობით - ბაზრის მოთამაშეები მზად არიან ჩაერთონ შედარებით დაბალ-მომგებიან სეგმენტში, რათა მოიპოვონ/შეინარჩუნონ მომხმარებელთა ბაზრის წილი. საქართველოს ბაზარზე კი მსგავსი აქტივობები არ ხდება. მიუხედავად მარტივად ამოკითხვადი სიკეთისა (და პოტენციური მოთხოვნისა რაც საქართველოს მოსახლეობის საშუალო ეკონომიკური მდგომარეობიდან გამომდინარე, მსგავსი ტიპის სერვისი იქნებოდა), ოპერატორები არ მიიჩნევენ საჭიროდ ჩაერთონ კონკურენციულ ბრძოლაში ფასზე მეტად მოწყვლადი სეგმენტისთვის. აღნიშნული კი სწორედ ქართული ბაზრის ნაკლებ-კონკურენტულობაზე მიუთითებს და არა პირიქით.</p>
<p>60 საქართველო არის განვითარებადი ბაზარი, ინვესტორებისთვის ძალზე სპეციფიკური რისკებით</p> <p>ის ეკონომიკური, პოლიტიკური და ფინანსური რისკები, რომელთა წინაშეც ინვესტორები საქართველოში დგანან, არსებითად განსხვავდება სხვა ევროპული ქვეყნებისგან. ეს დასტურდება საქართველოს გრძელვადიან სახელმწიფო ვალზე დაკვირვებული შემოსავლებით, რომლებიც 2009 წლიდან საშუალოდ 11%-ს შეადგენს, და ხშირად 15%-ს აჭარბებს. ეს აჩვენებს 9%-იან საშუალო ნამატს იმავე პერიოდში გაერთიანებული სამეფოს შემოსავლებთან მიმართებით, რომლებიც მხოლოდ 2%-ს შეადგენს. ეს დაკავშირებული რისკები შესაბამისად უნდა აისახოს „მათიკომის“ საქმიანობაში ინვესტორებისთვის საჭირო უკუგებების ნებისმიერ ანალიზში, ვინაიდან ამკარაა, რომ ევროკავშირის ქვეყნებთან შედარებით საქართველოში ინვესტირებისთვის ინვესტორებს არსებითაც უფრო მაღალი უკუგება სჭირდებათ. საქართველოს მობილური ბაზრიდან ყველა სხვა საერთაშორისო ინვესტორის გასვლა ადასტურებს იმას, რომ მოსალოდნელი და მიღებული უკუგებები იმდენად ვერ ასახავს რისკებს, რომ ინვესტორები მზად იყვნენ ბაზრიდან გასვლით არსებითი ზარალი განეცადათ.</p>	<p>შედარებით მაღალი გეო-პოლიტიკური და სოციალურ-ეკონომიკური რისკის მქონე ქვეყნებში ინვესტორებს ესაჭიროებათ უფრო მაღალი მოგების მარჟა, რათა დააბალანსონ ბაზარზე არსებული რისკების მაღალი დონე. საუკეთესო მარგულირებელ პრაქტიკაში, ქვეყნის საინვესტიციო რისკების უფრო მაღალი დონე, როგორც წესი, აისახება „რისკის პრემიის“ რეზერვის ჩართვით კაპიტალის რეგულირებულ საშუალო შეწონილ ღირებულებაში (WACC), რომელიც გამოიყენება ფასების რეგულირების ნებისმიერი მიზნებისთვის. რაც შეეხება კაპიტალის უფრო მაღალი საშუალო შეწონილი ღირებულების (WACC) ზეგავლენას ქვეყნის უფრო მაღალი რისკის გამო საქართველოში, მიგვაჩნია, რომ ნებისმიერი რისკის პრემია არ ამართლებს EBITDA-ის ქონას დაახლოებით ორჯერ მაღალი პროცენტით, ვიდრე საშუალო ევროპული მობილური სექტორისთვის - როგორც ეს ზემოთაა ილუსტრირებული. ასე რომ, კომენტარის საპასუხოდ „ფინანსური შემოსავლები უნდა ასახავდეს არსებულ რისკებს“, იხილეთ კომისიის გადაწყვეტილება WACC-ის შესახებ. რაც შეეხება რისკს და „რისკის პრემიას“, უნდა აღინიშნოს, რომ WACC-ის მონაცემებში შედის რისკის ფაქტორი, რომელიც კომისიის 2022 წლის 8 ივლისის გადაწყვეტილებით</p>

<p>აქედან გამომდინარე, უფრო მაღალი უკუგებები ასახავს იმ უნიკალურ რისკებს, რომელთა წინაშეც ინვესტორები დგანან საქართველოში ინვესტირებისას, და არა კონკურენციის არარსებობას. კაპიტალის ღირებულების თეორიული გაანგარიშებები, ასეთი მნიშვნელოვანი რისკების ფონზე, ვერ იქნება გამოყენებული უკუგებებისა და ჭარბი მოგების იმგვარად შესაფასებლად, რომელიც მარეგულირებელი გადაწყვეტილებების მიღების მიზნებისათვის იყოს შესაფერისი.</p>	<p>(გ-22 19/306) შეადგენს 14,49%-ს, რაც არის. ევროპის ქვეყნების საშუალო მაჩვენებელზე ბევრად მაღალია.</p> <p>კომისია ვერ დაეთანხმება შპს „მაგთიკომის“ მომგებიანობის გასაშუალოებული მონაცემის ანალიზში შემოტანას, მითუმეტეს ისეთი დროის პერიოდისთვის, რომელიც 15 წელია. მნიშვნელოვანია იმის გააზრება, რომ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება, მართალია უნდა შეფასდეს დროის გარკვეულ პერიოდში (რამეთუ ტენდენციების ჩამოყალიბება და თავად კვლევის პროცესიც დროს მოითხოვს), თუმცა ამ ძალაუფლების ბოროტად გამოყენება ფასდება აწმყოს პერსპექტივით.</p> <p>შპს „მაგთიკომის“ მიერ განხორციელებული ინვესტიციების წილი მის შემოსავალთან შედარებით - 21%-ია, რაც არის ევროპული საშუალო მონაცემების ანალოგი, ხოლო თუ ამ რიცხვს შპს „მაგთიკომის“ მიერ გამოუმუშავებულ მომგებიანობასთან შევადარებთ, დავინახავთ, რომ ეს უკანასკნელი მიღებულ ზედმეტ სახსრებს არ ხარჯავს ინვესტიციებში</p> <p>რამდენად წარმატებულია შპს „მაგთიკომის“ სტრატეგია კაპიტალის მოპოვების მსგავსი თანაფარდობის მხრივ, ეს თავად კომპანიის გადასაწყვეტია. კომისიას შეუძლია აქცენტი გააკეთოს მხოლოდ კომპანიის პოტენციალზე ძალიან დაბალი ხარჯებით მოიპოვოს დამატებითი დაფინანსება სესხის გამოყენებით, რაც მისი მომგებიანობის პირობებში, მას საშუალებას მისცემდა კიდევ უფრო აგრესიულად განეხორციელებინა ინვესტიციები ინფრასტრუქტურაში. ფაქტი, რომ მსგავს მოქმედებას კომპანიისგან ადგილი არ აქვს, შეიძლება მეტყველებდეს მის არატრადიციულ დაფინანსების სტრატეგიაზე, ან ნაკლებ წნეხზე აქტიურად იბრძოლოს ბაზრის წილის გაზრდასა და შენარჩუნებაზე.</p>
---	---

<p>61 ფაქტობრივი უკუგებები განხილული უნდა იყოს „სამართლიანი ფსონის“/“Fair bet” პრინციპით, რაც ითვალისწინებს ინვესტირების მომენტში არსებულ რისკებს</p> <p>რეგულირებული კომპანიები ახორციელებენ ინვესტიციებს, რომლებსაც აქვთ პოტენციური პლუსი და პოტენციური მინუსი. კომპანიები ინვესტიციას განახორციელებენ მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მოსალოდნელი უკუგება უდრის ან აღემატება მოსალოდნელ დანახარჯებს. იმ შემთხვევაში, თუ კომპანია აიღებს ისეთ რისკს, რომ საქმე მოსალოდნელზე ნაკლებად კარგად წავა, მას ასევე უნდა მიეცეს პლუსიდან სარგებლის მიღების შესაძლებლობა - სხვაგვარად, რაციონალური ინვესტორები უბრალოდ ინვესტიციას არ განახორციელებენ, თუ ეცოდინებათ, რომ ნებისმიერი პლუსი ექსპროპრიაციით ან რეგულაციით წაერთმევათ. ეს ცნობილია, როგორც „სამართლიანი ფსონის“ რეგულირების პრინციპი.</p> <p>ფინანსური უკუგებების სწორი ანალიზი უნდა ითვალისწინებდეს წინასწარ (ex ante), ინვესტიციების ჩადების მომენტში მოსალოდნელ შესაძლო უკუგებების დიაპაზონს. „მაგთიკომის“ მიერ მომხმარებლებისთვის მიწოდებული სერვისის ხარისხი მაღალია - გონივრული მოლოდინების ზედა მხარესაა - და დღევანდელი ფინანსური მაჩვენებლები ამაზე ნაწილობრივ მეტყველებს. თუმცა, იმ დროს, როცა ეს ინვესტიციები ხორციელდებოდა, იყო იმის შესაძლებლობაც, რომ საოპერაციო საქმიანობის პრობლემებისა და პოლიტიკური, ეკონომიკური და ფინანსური რისკების გამო საინვესტიციო უკუგება უფრო დაბალი ყოფილიყო. ინვესტირებაზე გადაწყვეტილების მიღებისას ინვესტორები აფასებდნენ ამ რისკებსა და პოტენციურ პლუსებს, რაც ინვესტირების მომენტში მოსალოდნელი უკუგებების 'საშუალოზე' აისახებოდა. იმის გამო, რომ მათუფრო ცუდ შედეგებზე გასვლის უარყოფითი რისკები აიღეს, ინვესტორებს</p>	<p>იხილეთ პასუხი №63 კითხვაზე</p>
---	-----------------------------------

	<p>გაწეული რისკიანი ინვესტიციებიდან უკუგების მიღების შესაძლებლობაც უნდა ჰქონდეთ.</p> <p>ამიტომ მარეგულირებელმა უნდა აღიარონ, რომ „მაგთიკომის“ უკუგებები [შემოსავლიანობა] შესაძლოა ლეგიტიმურად ასახავდეს კაპიტალის ნამდვილ ძირითად ღირებულებაზე მნიშვნელოვან ნამატს. ასეთი უკუგებების [შემოსავლიანობის] შესაძლებლობა არსებითად მნიშვნელოვანი იყო წარსული განხორციელებული ინვესტიციების გასამართლებლად. კომისიის მზაობა ამ სახის მაღალი აშკარა უკუგებების არსებობისას თავი შეიკავოს ვალდებულებების დაკისრებისგან არსებითად მნიშვნელოვანი იქნება უწყვეტი ინვესტიციის მხარდაჭერისთვის. ამის განუხორციელებლობა ნიშნავს იმას, რომ მომავალ ინვესტორებს რეალისტურად შეიძლება ჰქონდეთ კაპიტალის ღირებულებასთან არათანხვედრი უკუგებების მიღების მოლოდინი და ამას უცილობლად უარყოფითი გავლენა ექნება საქართველოს კომუნიკაციების დარგში ინვესტირებაზე.</p> <p>ჩვენ შევამოწმეთ PWC-ის მიერ ჩატარებული კაპიტალის ღირებულების ანალიზი და, მიუხედავად ჩვენი თვალსაზრისისა, რომ 'სამართლიანი ფსონის' მეთოდოლოგია უკუგებების შეფასების შესაფერისი საშუალებაა, მიგვაჩნია, რომ აღნიშნულ ანალიზში გამოთვლილია კაპიტალის ღირებულება, რომელიც მოცემული დარგისთვის რეალისტური არ არის. ჩვენი ანალიზი იძლევა იმის ვარაუდის საფუძველს, რომ დარგის კაპიტალის ღირებულება შეადგენს სულ ცოტა 20%-ს გადასახადების გადახდის შემდეგ. ეს ანალიზი შესაბამისობაშია რეგისტრირებულ ქართულ აქციებში, მაგალითად, საერთაშორისო სავაჭრო ბირჟებზე რეგისტრირებული ადგილობრივი ქართული ბანკების აქციებში, ინვესტორების მიერ მოთხოვნილ რეალურ უკუგებასთან. 'სამართლიანი ფსონის' პრინციპი მიუთითებს იმაზე, რომ საორიენტაციო უკუგების კოეფიციენტი შეადგენს დაახლოებით 30%-ს.</p> <p>გადასახადების გადახდის შემდეგ „მაგთიკომის“ კაპიტალზე უკუგება ჩვენ დავიანგარიშეთ აქტივის ჩანაცვლების ღირებულების მეთოდით და მივიღეთ, რომ 2009-2023 წლების პერიოდში გადასახადების გადახდის შემდეგ საშუალო უკუგება შეადგენს 15%-ს. ჩვენი აზრით, ეს არ არის უკუგების ის დონე, რომელიც პრობლემებს შექმნიდა რეგულაციების ან პოტენციური კონკურენციის პრობლემების თვალსაზრისით.</p>
<p>62</p> <p>„მაგთიკომის“ თავისებურებები იგნორირებულია ან არასწორად არის განმარტებული „მაგთიკომის“ დეკლარირებული მოგება წარმატებულ სტრატეგიაზე მეტყველებს</p> <p>მას შემდეგ, რაც „მაგთიკომმა“ მობილური მომსახურებები 1997 წელს დაიწყო, მან მიზნად დაისახა საუკეთესო მობილური ქსელის შექმნა და მიიღო შეგნებული სტრატეგიული გადაწყვეტილებები განხორციელებინა სასტარტო ინვესტიციები, ყოველთვის იმ მიზნით, რომ აზონენტებისთვის უმაღლესი ხარისხის მომსახურება მიეწოდებინა. ეს არის ბიზნესი, რომელიც არსებითად ქსელის ინჟინრების მიერ იმართება, რის შედეგადაც მიღებულია მაღალხარისხიანი ქსელი, რომელიც მის აზონენტებს უყვართ. ამ დროისთვის „მაგთიკომის“ ქსელის ხარისხის შემზღუდავი ფაქტორია სპექტრის ხელმისაწვდომობა.</p> <p>საშუალო და გრძელვადიან პერსპექტივაში ეფექტიანობის მისაღწევად „მაგთიკომის“ მიერ ისტორიულად ხორციელდება გრძელვადიანი სასტარტო ინვესტიციები, მაგალითად, ყველა ქონების შექმნა, საკუთარი დარიცხვის პროგრამული უზრუნველყოფის შექმნა, და საკუთარი ქსელის მართვა და კონტროლი (და არა ამ მომსახურების მესამე მხარეებისგან შექმნა). როცა არჩევანი გასაკეთებელია შექმნასა და იჯარით აღებას შორის, „მაგთიკომი“ არჩევანს აკეთებს შექმნაზე ან წინსწრებით ინვესტირებაზე ქსელის ხარისხზე და მომხმარებლის არჩევანზე კონტროლის შესანარჩუნებლად და მაქსიმალური</p>	<p>იხილეთ პასუხი №63 კითხვაზე</p>

	<p>ეფექტიანობის მისაღწევად. შედეგად, საოპერაციო დანახარჯები გაცილებით დაბალია, ვიდრე ევროკავშირის ყველა ეკვივალენტურ ბაზარზე. თუ მსგავსი ზომის, მაგ., საბერძნეთის, ბაზარს განვიხილავთ, Cosmote-ს 43%-იანი EBITDA მარჟა ეკვივალენტურია 63%-სა, ის მობილური ტელეფონების გაყიდვების სუბსიდირებას რომ არ აკეთებდეს. გარდა ამისა, „მაგთიკომთან“ შედარებით, Cosmote მინიმუმ 10%-ით უფრო მეტს ხარჯავს იჯარაზე, ქირაზე ან მესამე პირთაგან მიღებულ მომსახურებაზე. ამიტომ, „მაგთიკომის“ მიერ დეკლარირებული 2023 წლის 76%-იანი EBITDA-ს მარჟა ძალზე მსგავსია Cosmote-ს მიერ დეკლარირებული მარჟისა, როგორც კი მხედველობაში მივიღებთ მობილური ტელეფონების გაყიდვებსა და მესამე პირთა მომსახურების ხარჯებს. Cosmote-სა და „მაგთიკომის“ მარჟები ეკვივალენტურია და დაუკორექტირებელი შედარებები ძალზე შეცდომაში შემყვანია.</p>
<p>63</p>	<p>„მაგთიკომის“ რეალური უკუგებები უფრო დაბალია, ვიდრე „სამართლიანი ფსონის“ მარეგულირებელი პრინციპით მოსალოდნელი უკუგებები</p> <p>ბოლო თხუთმეტი წლის განმავლობაში „მაგთიკომის“ ინვესტიორების მიერ მიღებული უკუგებები „სამართლიანი ფსონის“ პრინციპით მათთვის გონივრულად მოსალოდნელზე არსებითად უფრო დაბალია შექმნილი გარემოებებიდან გამომდინარე. ამ დეფიციტის ჯამური ღირებულება მნიშვნელოვანია.</p> <p>მომავალი ჩარევების განხილვისას და საბაზრო ძალაუფლების შეფასებისთვის დასკვნების გამოტანისას ამ მტკიცებულებებს სათანადო წონა უნდა მიენიჭოს. ინვესტიორებმა სამართლიანი უკუგებები ვერ მიიღეს. ზენორმალურ უკუგებებზე თითის გაშვების ნაცვლად, მომგებიანობის დღევანდელი მაჩვენებლები ბევრად და არაერთი წელი უნდა გაუმჯობესდეს, რომ ეს ისტორიული დეფიციტი ამოავსოს.</p>
<p>64</p>	<p>„მაგთიკომი“ მზადაა დარგში ინვესტიცია განახორციელოს გადამწყვეტ მომენტში, მაგრამ ამას მარეგულირებელი სივრცე ესაჭიროება</p> <p>„მაგთიკომი“ მოწადინებულია მთელი ქვეყნის მასშტაბით ააშენოს 5G ქსელი უმოკლეს შესაძლო ვადებში და აიღოს დაფარვის ვალდებულება და სურს შესაბამისი სპექტრის 700 მჰც, 800მჰც, 2.6 გჰც და 3.6 გჰც სიხშირეების შეძენა, რათა ამის განხორციელება შესაძლებელი იყოს. როგორც ჩვენ ვიცით, კომისია მზად არის აუქციონზე გამოიტანოს პაკეტი ამ სიხშირული ზოლებით, MVNO ვალდებულებების გარეშე, რომელი ვალდებულებებიც წარსულში ქსელში ინვესტირების ანტი სტიმულად მოგვევლინა.</p> <p>ქსელში ამ სახის მნიშვნელოვანი ინვესტიცია რომ განახორციელოს, „მაგთიკომს“ სურს იცოდეს, რაც საკმაოდ გონივრულია, ექნება თუ არა მას გონივრული საინვესტიციო უკუგების მიღების უფლება. ასეთ ინვესტიციას კომერციული აზრი არ ექნებოდა, თუ მას მოუწევდა თავის ახალ ქსელზე MVNO-ს რეგულირებულ ფასებში5 დაშვება. MVNO-ს სავალდებულო დაშვება არსებითად შეამცირებდა მოსალოდნელ საინვესტიციო უკუგებას და სავარაუდოდ ინვესტიციას არამიზიდველს გახდიდა.</p> <p>„მაგთიკომი“ აქტიურ მოლაპარაკებებს აწარმოებს პოტენციურ პარტნიორთან MVNO ხელშეკრულებაზე. ამასთან, მობილური ბაზრის მომსახურებების კვლევით შექმნილი გაურკვევლობის შედეგად პოტენციურმა პარტნიორმა „ჯერ დავიცადოთ და ვნახოთ“ მიდგომა აირჩია, რადგან აზრი არ აქვს მის მიერ კომერციული ხელშეკრულების გაფორმებას და შემდეგ იმის გარკვევას, რომ სავალდებულო ფასები დაბალია.</p> <p>„მაგთიკომს“ ძალიან სურს დაადგეს კომერციული MVNO-ს გზას, თუ მას მიეცემა ამის თავისუფლად გაკეთების უფლება, მარეგულირებელი ჩარევის პერსპექტივის გარეშე.</p> <p>ევროკავშირის მარეგულირებელთა უმეტესობა ამჟამად ცდილობს ხელი შეუწყოს ქსელში ინვესტიციას, რათა მიაღწიოს ციფრული კავშირის მიზნებს - კომისია შესაშურ</p>

	<p>პოზიციამია, რადგან ჰყავს სამი მსხვილი მობილური ოპერატორი, რომელთა შორის ფასზე და ქსელის ხარისხზე კონკურენცია მწვავეა, და რომლებიც გვთავაზობენ ქსელის ხარისხის შემდგომ გაუმჯობესებას სამართლიანი საინვესტიციო უკუგების მიღების უფლების სანაცვლოდ. შემოთავაზებული სავალდებულო MVNO დაშვება (სპეციფიკური ვალდებულება, რომელიც არ დანერგო ევროკავშირში), ისევე როგორც ეროვნული როუმინგისა და კოლოკაციის სპეციფიკური ვალდებულებები არის არაპროპორციული და უპრეცედენტო და გამოიწვევს ქსელში ინვესტიციების შემცირებას.</p> <p>ეს არის მნიშვნელოვანი მომენტი ინდუსტრიაში – მოვუწოდებთ კომისიას, მისცეს მაგათიკომს შესაძლებლობა დაამტკიცოს, რომ შეუძლია განახლებული ქსელითა და კიდევ უფრო მეტი არჩევანის შეთავაზების შესაძლებლობით გააგრძელოს მომსახურების მიწოდება აბონენტებისთვის.</p>
<p>65</p>	<p>შპს „მაგათიკომის“ მიერ წარმოდგენილ 2019 წლის 31 დეკემბრის - „მობილური ქსელით მომსახურების საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ“ №გ-20-9/156 გადაწყვეტილებასთან დაკავშირებულ საკონსულტაციო დოკუმენტებში გამოთქმული მოსაზრებების შესახებ.</p>
<p>კომენტარის წარმდგენი სუბიექტი სს „სილქნეტი“ (წერილი N შ-24-6/2444; 23/05/2024)</p>	
<p>66</p>	<p>დასკვნის სახით შეიძლება ითქვას, რომ PPP მნიშვნელობა თანმიმდევრულია გაანალიზებულ ქვეყნებში ერთი და იმავე წლის გაცვლითი კურსებისა და CPL მნიშვნელობის გამოყენების შედეგად. უახლესი CPL მნიშვნელობისა (2022) და 2022 წლის გაცვლითი კურსის გამოყენება გამოიწვევდა კომისიის ანგარიშის პროექტსა და შესაბამისად განახლებულ ანგარიშში შეტანილ გამოთვლებთან შედარებით შემდეგ გადახრებს:</p> <p>PPP გამოთვლების 18%-ით და 11%-ით შემცირებას საქართველოსთვის საშუალოდ 12%-ით და 14%-ით ზრდას დანარჩენი ევროპის ქვეყნებისთვის.</p> <p>ანგარიშის პროექტში PPP-ის გამოთვლაში გამოყენებულია 2021 წლის CPL მნიშვნელობა 2023 წლის გაცვლით კურსთან მიმართებით, ხოლო 2024 წლის იანვარში განახლებული ანგარიშის გამოქვეყნების შემდეგ, ComCom-მა 2021 CPL მნიშვნელობა ჩაანაცვლა მსოფლიო ბანკის მიერ გამოქვეყნებული 2022 წლის CPL მნიშვნელობით.</p> <p>თუმცა, ბაზარზე არსებული საუკეთესო პრაქტიკებისა და სხვა მსგავსი შემთხვევების ანალიზის გათვალისწინებით, PPP უნდა იქნეს გამოთვლილი ერთიდაიგივე პერიოდის CPL მნიშვნელობითა და გაცვლითი კურსებით, ამ შემთხვევაში გამოყენებულ უნდა იქნეს 2022 წლის CPL მნიშვნელობა 2022 წლის საშუალო გაცვლით კურსებთან მიმართებით.</p> <p>ამ სიტუაციის საილუსტრაციოდ მოცემულია შემდეგი ცხრილები, სადაც წარმოდგენილია PPP მნიშვნელობების პროექტის, განახლებული ანგარიშის და დაკორექტირებული ანგარიშის გაანგარიშებები. მარცხნივ, კომისიის ანგარიშის პროექტსა და განახლებულ ანგარიშში წარმოდგენილია PPP გამოთვლები 2023 წლის 1 მარტისთვის არსებული გაცვლითი კურსების და შესაბამისად 2021 და 2022 წლების CPL მნიშვნელობების</p>

<p>მიხედვით. მარჯვნივ, დაკორექტირებულ მონაცემებში წარმოდგენილია PPP გამოთვლები 2022 წლისთვის, 2022 წლისთვის ადგილობრივი ვალუტის აშშ დოლართან საშუალო გაცვლითი კურსისა და შესაბამისი CPL-ების (2022) გამოყენებით. ორივე ვარიანტისთვის PPP-ის გამოთვლა თითოეული ქვეყნისთვის განხორციელდა შემდეგი ფორმულის გამოყენებით:</p> <p>სამი სხვადასხვა პერიოდისთვის (კერძოდ 2020, 2021 და 2022 წწ) გაცვლითი კურსისა და CPL მნიშვნელობების ანალიზმა შერჩეულ ქვეყნებში მსგავსი მსყიდველობითუნარიანობის პარიტეტი აჩვენა (ცხრილი № 12). შესაბამისად გამოტანილ იქნა დასკვნა, რომ არსებობს PPP მნიშვნელობების თანმიმდევრულობა ბენჩმარკ ქვეყნებში.</p> <p>წინამდებარე ანგარიშში წარმოდგენილი 2022 წლის PPP გამოთვლის მიხედვით, ყველა მობილური კავშირის კალათის შედეგები იქნა გადაანგარიშებული. აღნიშნული ცხადყოფს, რომ თუ 2022 წლის გაცვლითი კურსი და CPL მნიშვნელობა იქნება გამოყენებული ყველა ქვეყნისთვის, საქართველოს ფასები ევროპის საშუალო მაჩვენებელზე დაბლა დაიწევს შემდეგი კალათებისთვის:</p> <ul style="list-style-type: none"> • მხოლოდ მობილური ინტერნეტის კალათი <p>მობილური ხმოვანი და მობილური ინტერნეტის კალათისთვის (რამდენიმე ზემოაღნიშნული კალათის გარდა ასევე, გამოტანილ იქნა დასკვნა, რომ შესაძლებელია მსგავსი შედეგების მიღწევა, მიუხედავად გამოყენებული ფასწარმოქმნის მონაცემების წლის ან სხვა წლების PPP მნიშვნელობების გამოყენებისას.</p> <p>ამ ხარვეზების დასაძლევად, რეკომენდირებულია შემდეგი პუნქტის გათვალისწინება: თანმიმდევრულობისა და საუკეთესო პრაქტიკებთან შესაბამისობის უზრუნველყოფის მიზნით PPP-ის გამოთვლისთვის 2021-2022 წწ CPL მნიშვნელობებისა და 2023 წლის გაცვლითი კურსების გამოყენების ნაცვლად, გამოყენებულ იქნას 2022 წლის CPL მნიშვნელობები 2022 წლის გაცვლით კურსთან მიმართებით.</p>	<p>სს „სილქნეტის მიერ წარმოდგენილი KPMG-ს კვლევა, რომელიც ერთი და იგივე პერიოდის მონაცემებს იყენებს (CPL და გაცვლითი კურსის მონაცემები), როგორც აღნიშნეთ ამ მეთოდოლოგიურ მიდგომას ვერ გავიზიარებთ, თუმცა აღვნიშნავთ, რომ ამ მიდგომითაც შენარჩუნებულია შედეგი რომ საქართველოში მაღალი მოცულობის პაკეტები არახელსაყრელია - ძვირია ევროპულ საშუალოსთან შედარებით.</p>
<p>67 შეუსაბამობები საქართველოს კანონსა და ევროკავშირის საკანონმდებლო ჩარჩოს შორის. მობილური ბაზრების კვლევის დოკუმენტის თანახმად, კომისია აღიარებს, რომ საქართველოს კანონი არ შეესაბამება ევროკავშირში მოქმედ სამართლებრივ ჩარჩოსა და საუკეთესო პრაქტიკას ბაზრის კვლევის პროცესთან და პრინციპებთან დაკავშირებით (პრობლემა, რომლის გამოსწორებასაც კომისია შეეცადა საქართველოს SMP წესებით). ყველაზე არსებითი საკითხები შემდეგია:</p> <p>მჭიდროდ დაკავშირებული ბაზრის სეგმენტები: საკონსულტაციო დოკუმენტის მე-3 ნაწილში კომისია აღიარებს, რომ “მჭიდროდ დაკავშირებული ბაზრის სეგმენტების” ცნება საქართველოს კანონით ევროკავშირის ჩარჩოსაგან განსხვავებულად წესრიგდება და აღნიშნავს, რომ საქართველოს კანონით ბაზრის სეგმენტები მჭიდროდ დაკავშირებულად განიხილება მაშინ, თუ ერთ-ერთ ასეთ ბაზრის სეგმენტზე დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს შეუძლია თავისი დომინანტური მდგომარეობის ბაზრის სხვა სეგმენტზე გამოყენება. შედარებისათვის ევროკავშირში “მჭიდროდ დაკავშირებული ბაზრის სეგმენტი” განმარტებული არ არის და არ არსებობს სპეციალური მექანიზმი მჭიდროდ დაკავშირებული ბაზრის სეგმენტების კვლევისათვის.</p> <p>კომისია დამატებით აღნიშნავს, რომ საქართველოს კანონის საფუძველზე მას მოუწევს ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის განსაზღვრის ეტაპზე მჭიდროდ დაკავშირებული ბაზრის სეგმენტების იდენტიფიცირება და შესწავლა, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ბაზრის სეგმენტი ამ ეტაპზე მიიჩნევა კონკურენტუნარიანად, მაშინ, როდესაც ევროკავშირში იგივე საკითხი</p>	<p>საქართველოს კანონმდებლობა ჯერ კიდევ არ არის სრულად მიახლოებული ევროკავშირის მოქმედ წესებთან, თუმცა კანონმდებლობის დაახლოება საქართველოს კანონმდებლის კომპეტენციაშია. ამავდროულად, კომისიამ თავისი მიდგომა დააფუძნა მის 2024 წლის 22 თებერვლის N1 დადგენილებით დამტკიცებულ „ბაზრის კონკურენტუნარიანობისა და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების განსაზღვრის მეთოდოლოგიასა და პროცედურებზე“, რომლებიც შეესაბამება ევროკავშირის ბაზრის ანალიზის სახელმძღვანელო პრინციპებს, და საქართველოს კანონმდებლობის მოქმედ ფორმულირებას.</p>

განიხილება მხოლოდ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების (SMP-ის) განსაზღვრის ეტაპზე.

ამ შეუსაბამობებთან ერთად, საქართველოს კანონის 22(7) მუხლი მჭიდროდ დაკავშირებულ ბაზრის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების განსაზღვრასთან მიმართებით ამბობს, რომ: “თუ ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ავტორიზებულ პირს აქვს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება, მას მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება აქვს ასევე ბაზრის მჭიდროდ დაკავშირებულ სეგმენტზე”. ევროკავშირის საკანონმდებლო ჩარჩოს თანახმად, ბაზრის ერთ სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების (SMP-ის) ქონა ავტომატურად არ განაპირობებს მჭიდროდ დაკავშირებულ ბაზრის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ფლობას, არამედ, ასეთ დროს უნდა ჩატარდეს დამოუკიდებელი ანალიზი ბაზრის თითოეული სეგმენტისათვის.

მიუხედავად იმისა, რომ კომისიამ ევროკავშირის კანონმდებლობასთან შეუსაბამო ნორმები არ მიუთითა საქართველოს SMP წესებში, როგორც ვიცით, საქართველოს კანონს უპირატესი იურიდიული ძალა აქვს, რაც მიგვაჩნია, რომ მაღალი ალბათობით პრაქტიკაში კვლავ გამოიწვევს პრობლემებს.

ერთობლივი დომინირებული მდგომარეობის/მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების (SMP) განმარტება: კომისია აღიარებს, რომ ერთობლივი დომინირებული მდგომარეობა/მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება საქართველოს კანონით ევროკავშირის საკანონმდებლო ჩარჩოსაგან განსხვავებულად განიმარტება. როგორც კომისიამ თავად გაუსვა ხაზი, საქართველოს კანონი განსხვავდება ევროკავშირის ჩარჩოსაგან იმით, რომ ერთობლივი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების გამოსავლენად ითვალისწინებს „შეთანხმების ნებისმიერ შესაძლებლობას („რაც მათი შეთანხმებულად მოქმედებისა და ბაზარზე არაკონკურენტული უპირატესობის ერთობლივად მოპოვების შესაძლებლობას იძლევა“)

კომისიამ ამ შეუსაბამობის გამოსწორება სცადა საქართველოს SMP წესებში სწორი (ევროკავშირთან შესაბამისი) მიდგომის ჩამოყალიბებით.

თუმცა, როგორც გვესმის, საქართველოს კანონს აქვს უპირატესი იურიდიული ძალა საქართველოს SMP წესებთან მიმართებით; შესაბამისად, საქართველოს კანონსა და ევროკავშირის სამართლებრივ ჩარჩოს შორის არსებული შეუსაბამობა იძლევა ბაზრის კვლევის პროცესის ფარგლებში ერთობლივი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების განმარტების არასწორი (ევროკავშირთან შეუსაბამო) გამოყენების შესაძლებლობას.

მართალია ერთობლივი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების განმარტება არ არის რელევანტური იმ დასკვნებთან მიმართებით, რომლებიც ბაზრის კვლევის დოკუმენტში გაკეთდა, ამის მიუხედავად, იქიდან გამომდინარე, რომ ამ წინააღმდეგობამ შესაძლოა არსებითი გავლენა იქონიოს ბაზრის ყველა კვლევაზე, ჩვენ შემოვითვალისწინებთ ამ მნიშვნელოვან საკითხთან დაკავშირებით, რომლის თაობაზეც უკვე მოვახსენეთ კომისიას. მომავალზე ორიენტაციის მიდგომა: კომისია აღიარებს, რომ საქართველოს კანონი განსხვავდება ევროკავშირის კანონმდებლობით გათვალისწინებული მომავალზე ორიენტირებული შეფასებისაგან, რომლის ფარგლებშიც, „იმისათვის, რომ დადგინდეს, უნდა დაწესდეს თუ არა ex-ante მარეგულირებელი ვალდებულებები [მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორ(ებ)ზე], მარეგულირებლებმა (NRA) უნდა ჩაატარონ მოვლენების მოსალოდნელი განვითარების ანალიზი შემდგომი კვლევის პერიოდისთვის“. ასეთი მომავალზე ორიენტირებული მიდგომა არ არის გათვალისწინებული საქართველოს კანონით.

გარდა ამისა, ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის განსაზღვრის ეტაპზე, ევროკავშირის ჩარჩოს თანახმად, საკვლევი პერიოდის მანძილზე მოთხოვნისა და მიწოდების მხარეების ჩანაცვლებადობა უნდა შეფასდეს ბაზარზე არსებული მდგომარეობისა და მისი შესაძლო განვითარების შესწავლის საფუძველზე. თუმცა, ეს მომავალზე ორიენტირებული მიდგომა საქართველოს კანონით გათვალისწინებული არ არის

ამ შემთხვევაშიც, კომისიამ სცადა, შეემცირებინა შეუსაბამობების შედეგები მომავალზე ორიენტირებული მიდგომის საქართველოს SMP წესებში გათვალისწინებით.

თუმცა, ვიმეორებთ, რომ ვინაიდან საქართველოს კანონს აქვს უპირატესი იურიდიული ძალა საქართველოს SMP წესებთან მიმართებით და ვინაიდან მომავალზე ორიენტირებული მიდგომა წარმოადგენს გადაწყვეტილების პროექტით გათვალისწინებული დასკვნების არსებით ნაწილს, კომისიას უნდა გაეკეთებინა უშუალო მითითება ამ შეუსაბამობაზე და ამასთან, განესაზღვრა იერარქიულად უპირატეს ნორმატიულ აქტთან (საქართველოს კანონი) შეუსაბამობის ნებისმიერ მითითებაზე პრობლემის მოგვარების სათანადო გზა, (იმ შემთხვევაში, თუ დაინტერესებული მხარეები ასეთ საკითხს დააყენებენ).

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების შეფასება და დადგენა: ელექტრონულ საკომუნიკაციო ქსელებთან და მომსახურებებთან დაკავშირებით ევროკავშირის საკანონმდებლო ჩარჩოს ფარგლებში ბაზრის ანალიზისა და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების შეფასების თაობაზე სახელმძღვანელოს (2018/C 159/01) (“EU SMP სახელმძღვანელო”) 3.1 ნაწილის თანახმად, მოქმედებს პრეზუმფცია, რომ ავტორიზებული პირი, რომელსაც შესაბამის ბაზრის სეგმენტზე აქვს 50% ან მეტი წილი, არის მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე, თუმცა ეს პრეზუმფცია შიძლება გაქარწყლდეს მეორეული კრიტერიუმების შეფასების შედეგად.

ამის საპირისპიროდ, როგორც ამას კომისია ადასტურებს, საქართველოს კანონი ამბობს, რომ “მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების დადგენის ძირითადი კრიტერიუმის შესაბამისად ავტორიზებული პირი განისაზღვრება მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონედ, თუ ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე უკავია საბაზრო წილის არანაკლებ 40 პროცენტისა” (მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოს კანონი იძლევა მეორეული კრიტერიუმების გამოყენების შესაძლებლობას). საქართველოს SMP სახელმძღვანელო იმავე პირობას ითვალისწინებს და შესაბამისად, იგივე პოტენციური არსებითი შეუსაბამობა ახასიათებს.

განცალკევებული ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულება: საქართველოს კანონის 33-ე მუხლის თანახმად, კომისია უფლებამოსილია ავტორიზებულ პირს მოსთხოვს, რომ მან არ მოახდინოს მომხმარებელთა რომელიმე ჯგუფის სატარიფო შეღავათების სუბსიდირება სხვა ავტორიზებულ პირთა ან მომხმარებელთა ჯგუფების ხარჯზე.

საქართველოს კანონის 33-ე მუხლი 2005 წელს იქნა მიღებული, როგორც ჩანს, იმ მიზნით, რომ აესახა „დაშვების დირექტივის“ (დირექტივა 2002/19/EC) მე-11 მუხლი. თუმცა, მე-11 მუხლის (რომლის ექვივალენტიცაა „ევროპული ტელეკომ კოდექსის“ (Directive 2018/1972) 71-ე მუხლი), მიზანია, რომ ეროვნულ მარეგულირებელ ორგანოს შეეძლოს, ბაზრის კვლევის შემდგომ, რომლის შედეგადაც დადგინდება, რომ ოპერატორს აქვს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება, დააწესოს განცალკევებული ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულებები იმ ქმედებებთან მიმართებით, რომლებიც უკავშირდება ურთიერთჩართვას ან დაშვებას, მათ შორის საბითუმო ფასებისა და შიდა ტრანსფერტული ფასების გამჭვირვალობის ვალდებულება, რათა საჭიროების არსებობისას, მოახდინოს უსამართლო კროს-სუბსიდირების პრევენცია.

	<p>გამოდის, რომ 33-ე მუხლში, რომელიც ითვალისწინებს კროს-სუბსიდირების აკრძალვის შესაძლებლობას, არასწორად იქნა გადმოტანილი „დაშვების დირექტივით“ გათვალისწინებული ვალდებულება. ამის ნაცვლად, „დაშვების დირექტივა“ / „ევროპული ტელეკომ კოდექსი“ უსამართლო კროს-სუბსიდირების პრევენციის მიზნით ითვალისწინებს განცალკევებული აღრიცხვის ვალდებულების დაკისრებას. განცალკევებული აღრიცხვის ვალდებულების არარსებობის პირობებში შეუძლებელია იმის დადგენა, ავტორიზებული პირი ახორციელებს თუ არა კროს-სუბსიდირებას.</p>
<p>68 დაშვების სიმეტრიული ვალდებულება: საქართველოს კანონის მე-19(2)(დ) მუხლით გათვალისწინებულია ყველა ავტორიზებული პირის ვალდებულება, უზრუნველყონ საკუთარი ქსელის შესაბამის თავისუფალ ელემენტებთან, მათ ფუნქციონალურ რესურსებთან და სიმძლავრეებთან შეუზღუდავი დაშვება. კერძოდ, საქართველოს კანონის მე-19 მუხლი ითვალისწინებს ავტორიზებული პირის ვალდებულებებს შემდეგი სახით:</p> <p>2. ავტორიზებული პირი ვალდებულია: ა) [...]</p> <p>დ) მოთხოვნის შემთხვევაში უზრუნველყოს საკუთარი ქსელის შესაბამის თავისუფალ ელემენტებთან, მათ ფუნქციონალურ რესურსებთან და სიმძლავრეებთან მსურველი ავტორიზებული პირის შეუზღუდავი დაშვება.</p> <p>გარდა ამისა, კომისიას აქვს უფლებამოსილება, ჩაერიოს ოპერატორებს შორის დავაში მისი გადაწყვეტის მიზნით, თუ დავა უკავშირდება ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ კანონით განსაზღვრულ დაშვების საკითხს, პირის დომინირებული მდგომარეობის ან მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონედ (SMP) დადგენის გარეშე.</p> <p>ეს ზოგადი ვალდებულება არ არის შესაბამისი ევროკავშირის საკანონმდებლო ჩარჩოსთან:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ავტორიზებულ პირებთან მიმართებით, რომლებიც არ არიან განსაზღვრული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონედ (SMP), ევროკავშირის კანონმდებლობა დაშვების (მოლაპარაკებების წარმოების) ვალდებულებას ითვალისწინებს მხოლოდ საერთო სარგებლობის ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელების ურთიერთჩართვის მიზნით („ევროპული ტელეკომ კოდექსის“ 60(1) მუხლის თანახმად). • 19(2)(დ) მუხლით გათვალისწინებული დაშვების ვალდებულება კი უფრო ფართოა ვიდრე ქსელების ურთიერთჩართვის უზრუნველყოფის მიზნით მოლაპარაკებების წარმოების ვალდებულება, ვინაიდან ის ითვალისწინებს ნებისმიერი პირის დაშვების ვალდებულებას არა მხოლოდ მათ შორის ურთიერთჩართვის უზრუნველყოფის მიზნით. • საქართველოს კანონის მე-19(2)(დ) მუხლით გათვალისწინებული დაშვების ვალდებულების მსგავსი ვალდებულება ევროკავშირის მარეგულირებელი კანონმდებლობის ფარგლებში შეიძლება დაუწესდეს მხოლოდ SMP ოპერატორს. („ევროპული ტელეკომ კოდექსის“ IV თავის თანახმად). <p>კომისიის ბაზრის კვლევის დოკუმენტში საქართველოს ბაზარზე კონკურენციის შეფასებისას გათვალისწინებული არ არის საქართველოს კანონის 19(2)(დ) მუხლით განსაზღვრული ვალდებულების ზეგავლენა.</p> <p>2014 წლის 9 ოქტომბრის ევროპის კომისიის განმარტებით ბარათში, (რომელიც თან ახლავს ელექტრონული კომუნიკაციების სექტორში პოტენციურად წინასწარ რეგულირებას დაქვემდებარებადი შესაბამისი პროდუქტისა და მომსახურების ბაზრების განსაზღვრის თაობაზე რეკომენდაციას) და EU SMP სახელმძღვანელო წესების მე-17 პარაგრაფით განმარტებულია, რომ ბაზრის ანალიზის ფარგლებში გათვალისწინებული</p>	<p>„ელექტრონული კომუნიკაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-19 მუხლის მე-2 პუნქტის „დ“ ქვეპუნქტის შესაბამისად, ავტორიზებული პირი ვალდებულია მოთხოვნის შემთხვევაში უზრუნველყოს საკუთარი ქსელის შესაბამის თავისუფალ ელემენტებთან, მათ ფუნქციონალურ რესურსებთან და სიმძლავრეებთან მსურველი ავტორიზებული პირის შეუზღუდავი დაშვება. ამავე კანონის 29-ე მუხლის პირველი პუნქტის „დ“ ქვეპუნქტის თანახმად, კომისია უფლებამოსილია მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებულ პირს გადაწყვეტილებით დააკისროს ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების სპეციფიკური ვალდებულება, ხოლო 34-ე მუხლის პირველი პუნქტის თანახმად, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირი, რომელიც ფლობს ელექტრონულ საკომუნიკაციო ქსელს, ვალდებულია უზრუნველყოს მისი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან, ტექნიკურ საშუალებებთან, ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების სახეებთან სხვა ავტორიზებული პირის შეუზღუდავი, გამჭვირვალე და არადისკრიმინაციული დაშვება.</p> <p>ზემოაღნიშნული ნორმების ანალიზიდან გამომდინარე, ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ვალდებულება წარმოადგენს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირის სპეციფიკურ ვალდებულებას, რომელიც სავალდებულოა შესასრულებლად კომისიის გადაწყვეტილებით მისთვის დაკისრების შემთხვევაში. შესაბამისად, „ელექტრონული კომუნიკაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-19 მუხლის მე-2 პუნქტის „დ“ ქვეპუნქტით გათვალისწინებული დაშვების ვალდებულება წარმოადგენს ავტორიზებული პირთა ზოგად ვალდებულებას, რაზედაც, ასევე მიუთითებს აღნიშნული მუხლის სათაური: „ავტორიზებულ პირთა ზოგადი უფლებები და ვალდებულებები“, რომელიც, შემდგომ, კონკრეტდება სპეციალური ნორმით, კერძოდ, „ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 34-ე მუხლით, რომლის სათაურია: „ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ვალდებულება“ და წარმოადგენს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ავტორიზებული პირის ვალდებულებას. შესაბამისად, კომენტარი ვერ იქნება გათვალისწინებული.</p> <p>„ელექტრონული კომუნიკაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-19 მუხლის მე-2 პუნქტის „დ“ ქვეპუნქტის სხვაგვარი ინტერპრეტაცია არ გამოიხატავს საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორებისთვის ასიმეტრიული დაშვების ვალდებულების დაკისრებას.</p> <p>გარდა ზემოაღნიშნულისა, ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის შესაბამის ელემენტებთან ავტორიზებული პირის დაშვებაზე უარის თქმის შემთხვევაში კომისია უფლებამოსილია განიხილოს დავა ავტორიზებული პირის მომართვის შემთხვევაში, რომელსაც წინ უნდა უძღოდეს ავტორიზებულ პირებს შორის მოლაპარაკების</p>

<p>უნდა იქნას არსებული სხვა საკანონმდებლო მოთხოვნების გავლენა შესაბამის საცალო და საბითუმო ბაზარზე შესაბამის პერიოდში.</p> <p>გარდა ამისა, ევროკავშირის კანონმდებლობის თანახმად (კერძოდ მოდიფიცირებული გრინფილდის მიდგომა) და ახლა უკვე საქართველოს SMP წესების თანახმად, ეროვნულმა მარეგულირებელმა ორგანომ, როდესაც ის ახორციელებს ბაზრის ანალიზს, უნდა გაითვალისწინოს ბაზარზე არსებული მდგომარეობა, მათ შორის სხვა საკანონმდებლო მოთხოვნები, რომლებიც გავლენას ახდენს ბაზარზე, ასევე მოსალოდნელი და განჭვრეტადი მოვლენები, რომლებიც შეიძლება განვითარდეს ბაზარზე მომავალ კვლევამდე პერიოდის მანძილზე, მნიშვნელოვან საბაზრო ძალაუფლებასთან დაკავშირებული რეგულირების არარსებობის პირობებში.</p> <p>შესაბამისად, მიუხედავად იმისა, საქართველოს კანონი (2005 წლიდან) ითვალისწინებს ყველა ოპერატორის სიმეტრიულ ვალდებულებას უზრუნველყონ თავის ქსელზე/ქსელის ელემენტებზე ავტორიზებული პირების დაშვება (მიუხედავად იმისა, ეს მობილური თუ ფიქსირებული მომსახურების ქსელებია) კომისიას არც კი აღუნიშნავს და ბაზრის კვლევისას არ გაითვალისწინებია ეს სიმეტრიული რეგულაცია, მიუხედავად იმისა, რომ ახლახან მიღებული საქართველოს SMP წესებით კომისია ვალდებული იყო გაეთვალისწინებინა იგი.</p> <p>კომისიას ასევე არ აღუნიშნავს, რომ მას არამხოლოდ ბაზარზე დომინანტობის შემთხვევებზე რეაგირების კონკურენციის კანონმდებლობით გათვალისწინებული უფლებამოსილებები აქვს, არამედ მას საქართველოს კანონის საფუძველზე შეუძლია ჩაერიოს დაშვებასთან დაკავშირებულ დავებში, მათი მოგვარების მიზნით.</p> <p>ვინაიდან 19(2)(დ) მუხლით გათვალისწინებული დაშვების ვალდებულება ითვალისწინებს დაშვების იმაზე ფართო ვალდებულებას, ვიდრე ამას ითხოვს ევროკავშირის საკანონმდებლო ჩარჩო, მიგვაჩნია, რომ საქართველოს კანონის 19(2)(დ) მუხლით გათვალისწინებული დაშვების ვალდებულება გათვალისწინებული უნდა ყოფილიყო კომისიის მიერ ბაზრის სეგმენტებზე დამატებითი წინასწარი რეგულირების დაწესების საკითხის გადაწყვეტამდე. შესაბამისად, მიგვაჩნია, რომ მობილური მომსახურების ბაზრის კვლევა, რომელიც კომისიამ განახორციელა, არ შეესაბამება ევროკავშირის მარეგულირებელ ჩარჩოს, ასევე საქართველოს SMP წესებს.</p>	<p>წარმართვა ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელების შესაბამის ელემენტებთან დაშვების შესახებ წერილობითი ხელშეკრულების დადების მიზნით და დაშვებაზე უარი ან კონკრეტულ პირობებსა და დებულებებზე შეუთანხმებლობა, რაც საჭიროებს დროს. ამავე დროს, კონკრეტულ დავაზე მიღებული გადაწყვეტილება, რომელიც სავალდებულოა შესასრულებლად მოდავე მხარეებისთვის, ვერ უზრუნველყოფს ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის შესაბამის ელემენტებთან სხვა ავტორიზებული პირის დაშვებაზე უარის თქმის პრევენციას. ამასთან, ავტორიზებულ პირებს (საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების გარდა, თუ მათ დაკისრებული აქვთ ინფორმაციის გამჭვირვალობის ვალდებულება) არ არიან ვალდებული წინასწარ გამოაქვეყნონ დაშვების ტექნიკური და ეკონომიკური პირობები.</p>
<p>69</p> <p>ჯამში, ერთი საკითხის გარდა, ჩვენ ვეთანხმებით კომისიის პოზიციას საცალო ბაზრის პროდუქციული და გეოგრაფიული ბაზრის განსაზღვრის საკითხში.</p> <p>თუმცა, ჩვენ კატეგორიულად არ ვეთანხმებით 5G ქსელით მიწოდებული სერვისების გამორიცხვას მობილური საცალო (მასობრივი/სტანდარტული) მომსახურების ბაზრიდან. კერძოდ, ვინაიდან სელფი და სილქნეტი 5G ქსელების დანერგვის პროცესში არიან და იმ ფაქტის გათვალისწინებით რომ 5G მომსახურებას/გამტარობას მნიშვნელოვანი ზეგავლენა ექნება არსებულ ქსელებზე, ჩვენ დასკვნაა, რომ 5G ქსელით მიწოდებული სერვისები უნდა შედიოდეს მასობრივი/სტანდარტული საცალო მობილური მომსახურების ბაზარში. შესაბამისად, მობილურ ბაზარზე კონკურენციის არსებული და პერსპექტიული დონის შეფასებისას გათვალისწინებული უნდა იყოს 5G სიხშირული რესურსისა და 5G სერვისების ზეგავლენა ბაზრის შედეგებსა და დინამიკაზე.</p> <p>აღნიშნული მნიშვნელოვანია, რადგან 5G მომსახურებების არასწორი გამორიცხვა მობილური ბაზრიდან არსებით ზეგავლენას ახდენს მობილურ ბაზარზე კონკურენციის მიმდინარე და პერსპექტიული დონის შეფასებისას. 5G მომსახურების გაშვების შედეგად, სს „სილქნეტს“ და შპს „სელფი მობაილს“ (ოპერატორებს, რომლებიც კომისიის აზრით/კვლევის თანახმად არ ფლობენ მნიშვნელოვან საბაზრო ძალაუფლებას)</p>	<p>პროდუქტის ბაზარი განსაზღვრულ უნდა იქნეს ტექნოლოგიური ნეიტრალიტეტის გათვალისწინებით (ყველა ტექნოლოგია ოპერირებს ერთ ბაზარზე) და ყველა სერვისის გათვალისწინებით (ხმოვანი ზარები, ინტერნეტი და მოკლე ტექსტური შეტყობინებები).</p> <p>მიღებულ იქნა კომენტარები იმის შესახებ, მოიცავდა თუ არა ბაზრის სეგმენტი მობილურ მომსახურებებს (საცალო და საბითუმო) 5G ტექნოლოგიის გამოყენებით. გადაწყვეტილებაში მეტი სიცხადისთვის დაზუსტდება ჩანაწერი იმის დასადასტურებლად, რომ გამოყენებული ბაზრის დეფინიცია არის როგორც სერვისული, ასევე ტექნოლოგიურად ნეიტრალური და, შესაბამისად, მოიცავს მობილურ წვდომას 5G ტექნოლოგიის გამოყენებით.</p> <p>მას შემდეგ, რაც ანალიზი განხორციელდა, შპს „სელფი მობაილს“ შეიძინა სპექტრი 5G-ის დანერგვისთვის და სილქნეტმა დაიწყო კომერციული სერვისის თავდაპირველად თბილისის ცენტრში. შესაბამისად, საქართველოში 5G ძალიან ადრეულ ეტაპზეა, ძირითადი ქსელები რჩება LTE-ზე დაფუძნებული და მომსახურების ახალი (გაძლიერებული 5G) შესაძლებლობები, სიჩქარისა და დაყოვნების მნიშვნელოვანი გაუმჯობესების სახით, ჯერ კიდევ არ არის ხელმისაწვდომი. მაღალ-სიჩქარიანი</p>

შესაძლებლობა აქვთ თავიანთ მომხმარებლებს შესთავაზონ უფრო მაღალი ხარისხის მომსახურება და უფრო ძლიერი კონკურენტული ზეწოლა მოახდინონ შპს „მაგთიკომზე“, რაც კიდევ უფრო შეზღუდავს მის საბაზრო ძალას. დამატებით, როგორც ქვემოთ არის განხილული, პასიური ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების კანონი, დამატებით შესაძლებლობას აძლევს შპს „სელფი მობაილს“ ახლადშემქმნილი სიხშირული რესურსის გამოყენებით გააფართოოს მისი ქსელის დაფარვის არეალი იმ ტერიტორიებზე, სადაც არ ვრცელდება მისი სერვისი.

ევროკავშირში არსებული პრეცედენტებისა და მარეგულირებელი კანონმდებლობის მიხედვით, ბაზრები, როგორც წესი, განისაზღვრება მომავალზე ორიენტაციისა და ტექნოლოგიური ნეიტრალიტეტის პრინციპების გათვალისწინებით. აღნიშნული გულისხმობს, რომ ტექნოლოგიაზე დაფუძნებული დიფერენციაცია ხორციელდება არა თავად ტექნოლოგიის საფუძველზე, არამედ იმ დამატებითი სერვისის საფუძველზე, რომლის მიწოდების შესაძლებლობასაც ამგვარი ტექნოლოგია იძლევა, ან დროის მომავალი პერიოდის გათვალისწინებით მოსალოდნელი ტექნოლოგიური განვითარების შეფასების საფუძველზე. მობილური საცალო ბაზრიდან 5G მომსახურების გამორიცხვა, კი არ შეესაბამება ამგვარ პრაქტიკას.

კერძოდ, ევროკომისიის ბოლო (Deutsche Telekom-ის, Orange-ის, Telefonica-სა და Vodafone-ის ერთობლივი საწარმოს შესახებ) გადაწყვეტილებაში განმეორებით არის მოცემული, ევროკომისიის პოზიცია, რომ “საჭირო არ არის მობილური საცალო ბაზრის შემდგომი სეგმენტაცია მომსახურების სახეების (ხმოვანი ზარები, SMS, MMS, მობილური ინტერნეტის მონაცემთა სერვისები) ან ქსელური ტექნოლოგიის ტიპების (2G, 3G, 4G, 5G) მიხედვით”

გარდა ამისა, კომისიის პოზიცია, რომ 5G მომსახურება ჯერ არ არის განვითარებული საქართველოს ბაზარზე და მოსალოდნელი არ არის, რომ მნიშვნელოვანი ზეგავლენა ექნება ბაზარზე დროის მომავალი პერიოდის გათვალისწინებით, მოძველებულია. რადგან, როგორც ქვემოთ არის აღწერილი, შპს „სელფი მობაილმა“ და სს „სილქნეტმა“ უკვე გაუშვეს 5G მომსახურება გარკვეულ არეალებში. ამიტომ, ჩვენ არ ვეთანხმებით კომისიის პოზიციას, რომ 5G სერვისები არ იქნება ფართოდ ხელმისაწვდომი მომავალი პერიოდის (შემდეგი კვლევის ჩატარებამდე პერიოდის) განმავლობაში.

“სილქნეტი იყო პირველი საქართველოს ოპერატორი, რომელმაც მის სარგებლობაში არსებული სიხშირული რესურსის გამოყენებით 2023 წლის დეკემბერში გაუშვა 5G მომსახურება. მიუხედავად იმისა, რომ სილქნეტის 5G დაფარვა ამჟამად ფოკუსირებულია თბილისის გარკვეულ უბნებში, დაფარვა გავრცელდება სხვა გეოგრაფიულ არეალებშიც, განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, თუ სილქნეტი შეძლებს 5G სიხშირული რესურსის შექმნას გონივრული პირობებით.

“შპს „სელფი მობაილმა“ გაუშვა 5G მომსახურება გუდაურში, ბაკურიანში და თბილისის გარკვეულ უბნებში. ასევე, შპს „სელფი მობაილმა“ განაცხადა საკუთარი გეგმების შესახებ - განაახლოს არსებული 4G ქსელი და გააფართოოს 5G სერვისების გაშვება 700 MHz და 3.4 GHz სიხშირული რესურსის გამოყენებით, რომელიც მან 2023 წლის აგვისტოს 5G აუქციონზე შეიძინა. დამატებით, Nokia-სთან პარტნიორობით, სელფი ქვეყნის მასშტაბით ახორციელებს ქსელის მოდერნიზებას 5G სერვისების გასაშვებად. ამ გარიგების ფარგლებში, რომელიც მოიცავს საქართველოს მთელ ტერიტორიას, Nokia განაახლებს არსებულ LTE საიტებს და ასევე დაამატებს ახალ “5G- ready” საიტებს, მათ შორის 3.5GHz დიაპაზონში. გარდა ამისა, Cellfie-მ ასევე მოიზიდა მნიშვნელოვანი ფინანსური რესურსი - 65 მილიონი ლარის ოდენობით "ქსელის ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესებისთვის" და

მაღალი დაყოვნების 5G სერვისების სრული ეროვნული დაფარვა მოითხოვს მნიშვნელოვან ახალ ინვესტიციებს.

კომისიის მიერ შემუშავებული დაფარვის ვალდებულებები დააჩქარებს 5G ტექნოლოგიის დანერგვას, თუმცა ეს ვალდებულებები მოსახლეობის მხოლოდ ნაწილის დაფარვას მოიაზრებს მომდევნო სამი წლის განმავლობაში. შპს „სელფი მობაილს“ მნიშვნელოვნად ნაკლები რაოდენობის საბაზო სადგურები აქვს, შეზღუდული ოპტიკურ-ბოჭკოვანი კავშირებით. სს „სილქნეტს აქვს მნიშვნელოვნად შეზღუდული საწყისი 5G დაფარვა, ხოლო შპს „მაგთიკომს“ ჯერჯერობით ამგვარი ნაბიჯები არ გადაუდგამს. ეს ფაქტორები აძლიერებს ბაზრის ანალიზის დოკუმენტში წარმოდგენილ დასკვნებს, რომ 5G ტექნოლოგიას არ ექნება ეროვნული დონის დაფარვა საქართველოში მინიმუმ მომდევნო სამი წლის განმავლობაში. შესაბამისად, 5G-ს გამოჩენას ვერ ექნება მყისიერი გავლენა ეროვნულად განსაზღვრულ, საქართველოს მობილური ბაზრის კონკურენტულობაზე.

	<p>"5G ტექნოლოგიის დანერგვის მხარდასაჭერად". 20,21 , სელფი, მის მიერ შექმნილი 5G სიხშირული ლიცენზიების ფარგლებში ვალდებულია ლიცენზიის მიღებიდან 4 წლის ვადაში უზრუნველყოს 5G მომსახურებებით ყველა იმ დასახლებული პუნქტის დაფარვა, რომლის მოსახლეობაც ტოლია ან აღემატება 100 000-ს (რაც საქართველოს მოსახლების დაახლოებით 45%-ს შეადგენს), ხოლო 5 წლის განმავლობაში კი ვალდებულია დაფაროს დასახლებული პუნქტები, რომლის მოსახლეობაც აღემატება ან ტოლია 15 000-ის (რაც ჯამში საქართველოს მოსახლეობის დაახლოებით 75% შეადგენს).</p> <p>არსებული პრეცედენტებისა და საქართველოს მობილურ ბაზარზე ფაქტობრივი სიტუაციის გათვალისწინებით, მიგვაჩნია, რომ 5G და 5G-ქსელებით მიწოდებული სერვისები უნდა შედიოდეს მობილური პროდუქტის ბაზარში, რადგან, 5G შესაძლებლობას იძლევა დამატებითი მნიშვნელოვანი სიმძლავრით უზრუნველყოს არსებული 4G/LTE ქსელები და დააკმაყოფილოს მომხმარებლების მზარდი მოთხოვნა, სწორედ ისეთ არეალებში სადაც 4G გამტარობა არასაკმარისია და შესაძლოა ადგილი ქონდეს მომსახურების ხარისხის შემცირება/დეგრადაციას. შესაბამისად, 5G სერვისების გამორიცხვა იმ პროდუქციული ბაზრიდან რომელიც მოიცავს 2G, 3G და 4G სერვისებს შეუსაბამოა ევროკომისიის მიერ დადგენილ ბაზრის განსაზღვრის ტექნოლოგიური ნეიტრალიტეტის პრინციპთან.</p> <p>დამატებით, შპს „სელფი მობაილს“ და სს „სილქნეტის“ 5G სერვისების გამოყენება შესაძლებელია არსებული მობილური პაკეტების ფარგლებში, რომლებიც მოიცავს ყველა სხვა ტექნოლოგიებს და ხელმისაწვდომია მომხმარებლებისთვის დამატებითი საფასურის გარეშე. ერთადერთი მოთხოვნა არის ის, რომ მომხმარებლები უნდა იყვნენ ოპერატორების 5G ქსელის დაფარვის არეალში. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ჩვენ მიგვაჩნია, რომ 4G და 5G მობილური სერვისები, როგორც მოთხოვნის, ასევე მიწოდების კუთხით ერთმანეთის ჩამნაცვლებელია.</p>
<p>70</p>	<p>საერთო ჯამში, ჩვენ ვეთანხმებით მობილური საბითუმო ბაზრის პროდუქციული და გეოგრაფიული ბაზრის განსაზღვრის თაობაზე კომისიის პოზიციას. თუმცა ჩვენ მკაცრად არ ვეთანხმებით მობილური საბითუმო დაშვების ბაზრიდან 5G -ის გამორიცხვას.</p> <p>დამატებით უნდა აღინიშნოს, რომ ბაზარზე კონკურენციის დინამიკის შეფასებისას, კომისიამ გამოტოვა გარკვეული არსებული და დაგეგმილი ვალდებულებები, რომელიც უნდა ყოფილიყო გათვალისწინებული. კერძოდ, ბაზრის ანალიზის დოკუმენტში, თანალოკაციის მომსახურებასთან დაკავშირებით არ არის ნახსენები კანონმდებლობით განსაზღვრული დაშვების სიმეტრიული ვალდებულება, რომლის თანახმადაც ყველა ოპერატორი (მიუხედავად მათი დომინირებული მდგომარეობისა), მოთხოვნის შემთხვევაში, ვალდებულია უზრუნველყოს მის პასიურ ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან ნებისმიერი მსურველი ავტორიზებული პირის დაშვება, სამართლიანი, და გონივრული ტარიფებით. აღნიშნული საკითხი და მისი ზეგავლენა ბაზრის ანალიზზე მოცემულია 5.1 თავში.</p> <p>დამატებით, ის ფაქტი, რომ ერთი ბაზარია განსაზღვრული MVNO დაშვების, ეროვნულ როუმინგზე დაშვების და თანალოკაციის მომსახურებებისათვის ავტომატურად არ გულისხმობს, რომ თუ კომისია მიიჩნევს, რომ ბაზარი აკმაყოფილებს სამი კრიტერიუმის ტესტის მოთხოვნებს, ბაზარზე ფუნქციონირებს ერთი ან რამდენიმე SMP და გარკვეული ვალდებულებები უნდა დაუწესდეს ამგვარ პირ(ებ)ს (რაც ჩვენი აზრით არასწორია), ამგვარი ვალდებულებები უნდა გავრცელდეს ბაზრის ფარგლებში მოქცეულ ყველა მომსახურებაზე. როგორც აღნიშნულია ჩვენს ანგარიშში, ნებისმიერი ვალდებულების</p>

	განსაზღვრისას გათვალისწინებული უნდა იყოს კონკრეტული მიზანი და ბაზრის დინამიკა.	
71	<p>როგორც კომისიის დოკუმენტშია აღნიშნული, მობილური საცალო ბაზარი საქართველოში ხასიათდება მაღალი მოხმარებით, სადაც მობილური პენეტრაციის მაჩვენებელი 2023 ივნისის მონაცემებით 100 მოსახლეზე 165-ს შეადგენდა, მაშინ როდესაც ევროპის საშუალო პენეტრაცია 100 მოსახლეზე 133-ის ტოლია. დამატებით, საქართველოში მობილური სერვისების პენეტრაციის მაჩვენებელი წლების ჭრილში მზარდია, რომელიც 2015 – 2023 წლებში 100 მოსახლეზე 153-დან 165-მდე გაიზარდა. აღნიშნული მიანიშნებს საქართველოში მობილური მომსახურების მნიშვნელოვნებაზე, სადაც მოსახლეობის დიდ უმრავლესობას წვდომა აქვს მობილურ სერვისებზე, რომლის მოხმარებაც დროთა განმავლობაში იზრდება.</p> <p>როგორც ქვემოთ არის მოცემული საქართველოს მობილურ ბაზარს ახასიათებს საფასო კონკურენციის მაღალი დონე, სადაც მომხმარებლები სარგებელს იღებენ შეთავაზებების ფართო სპექტრით. აღნიშნულიდან გამომდინარე, არ არსებობს რაიმე მტკიცებულება, რომ ბაზარს ახასიათებს “ჩავარდნა” (ფასების კუთხით) და რომ მომხმარებლებს ადგებათ ზიანი, რომელიც საჭიროებს მარეგულირებელი ჩარევით სიტუაციის გამოსწორებას.</p>	იხ. N4 და N8 კომენტარებზე პასუხები
72	<p>როგორც კომისიის დოკუმენტშია აღნიშნული მან ჩაატარა ფასების კვლევა, რომლის ფარგლებშიც საქართველოს სტანდარტული ფასები სხვადასხვა სამომხმარებლო კალათის ჭრილში შედარდა ევროპის 23 ქვეყანაში (ევროკავშირის წევრი ქვეყნები და გაერთიანებული სამეფო) არსებულ ფასებსა და ევროპის საშუალო მაჩვენებელს. კომისიის ბაზრის ანალიზის დოკუმენტში ასევე აღნიშნულია, რომ „კომისიის მიერ ჩატარებული ფასების კვლევა აჩვენებს, რომ მობილური მომსახურებების ტარიფების შედარება ევროპულ საშუალოსთან განსხვავებულ შედეგებს იძლევა სერვისების სხვადასხვა პაკეტებში, ისე, რომ საქართველოს ბაზარი მომხმარებლებს ვერ აწვდის კარგ ფასებს მაღალი მოცულობის ხმოვან და ინტერნეტის პაკეტებში“; შემდგომ კი მითითებულია, რომ ყოველივე ადასტურებს მომხმარებლის ზიანს.</p> <p>უნდა აღინიშნოს, რომ კომისიის ფასების კვლევის პირველი ვერსია, მოიცავდა მეთოდოლოგიურ შეცდომას. კერძოდ, კომისიამ არასწორად დაიანგარიშა მსყიდველობითი პარიტეტი (შემდგომში PPP), რის შედეგადაც საქართველოს ფასები მაღალი გამოვიდა. ამრიგად, ადგილობრივი ვალუტიდან დოლარ PPP -ში ფასების კონვერტაციის კომისიის მეთოდმა გამოიწვია ის, რომ საქართველოს ფასები იმაზე მაღალი აღმოჩნდა, ვიდრე რეალობაში უნდა ყოფილიყო. (კომისიამ გამოიყენა მეთოდი რომლის მიხედვით ყველა ქვეყნისთვის ადგილობრივი ვალუტიდან დოლარ-PPP -ში ფასების გადაყვანა განხორციელდა 2023 წლის გაცვლითი კურსის მიხედვით და მსოფლიო ბანკის მიერ გამოქვეყნებული 2021 წლის CPL -ების (Comparative Price Levels) გამოყენებით. სილქნეტმა წერილით მიმართა კომისიას და მიუთითა არასწორი მეთოდოლოგიის თაობაზე, რომლის შედეგად კომისიამ დააკორექტირა ფასების კვლევის მეთოდოლოგია. როგორც ქვემოთ არის მოცემული კომისიის მეორე კვლევამ მნიშვნელოვნად განსხვავებული შედეგები აჩვენა. დიაგრამა 1 აჩვენებს, კომისიის პირველ კვლევაში მოცემულ საქართველოს მობილური ხმოვანი და ინტერნეტ მობილური ფასების შედარებას ევროპის საშუალოსთან, ასევე კომისიის მეორე (დაკორექტირებული) კვლევის დოკუმენტში მოცემული საქართველოს ფასების შედარებას საშუალოსთან, მას შემდეგ რაც კომისიამ გაასწორა მეთოდოლოგიური შეცდომა.</p> <p>მიუხედავად ზემოაღნიშნულისა, კომისიის მიერ დაკორექტირებული კვლევა მაინც გადაჭარბებულად მაღალ ფასებს აჩვენებს საქართველოს შემთხვევაში. 2024 წლის</p>	იხ. N66 კომენტარზე პასუხები

დასაწყისში სილქნეტმა KPMG-ს დაუკვეთა განხორციელებინა კომისიის დაკორექტირებული ბენჩმარკინგის შეფასება. KPMG-ს ანგარიშში, რომელიც თანდართულია, მოცემულია კომისიის კვლევაში არსებული დამატებითი უზუსტობები, რომლის გამოსწორების შედეგად საქართველოს ფასები კიდევ უფრო დაბალი გამოდის ევროპის საშუალოსთან შედარებით (იხ. დიაგრამა 1)

აღნიშნული ნათლად აჩვენებს, რომ პირველი კვლევა, რომელსაც სავარაუდოდ კომისია დაეყრდნო თავის დასკვნებში, მნიშვნელოვნად გადაჭარბებულად მაღალ ფასებს აჩვენებს საქართველოს შემთხვევაში, სხვა ქვეყნებთან შედარებით.

სინამდვილეში, კომისიის მეორე (დაკორექტირებული) კვლევის საფუძველზეც (რომელიც როგორც ზემოთ აღინიშნა ისევ არასწორია და საქართველოს შემთხვევაში გადაჭარბებულად მაღალ ფასებს აჩვენებს) ჩანს, რომ საქართველოში მობილური ფასები უმრავლეს შემთხვევაში უფრო დაბალია ვიდრე ევროპულ ქვეყნებში. აღნიშნული კი მიუთითებს, რომ საქართველოს მობილური ბაზარი მომხმარებლებისათვის უზრუნველყოფს კარგ კონკურენტულ შედეგებს და არ საჭიროებს წინასწარ რეგულირებას.

აღნიშნული დამატებით მოცემულია ცხრილ 1-ში (სვეტი 2), სადაც კომისიის მეორე (დაკორექტირებული) კვლევაც კი აჩვენებს, რომ საქართველოს ფასები უმრავლეს შემთხვევაში გაცილებით დაბალია ევროპის საშუალოსთან შედარებით.

ცხრილი 1. კომისიის ფასების კვლევა- საცალო მობილური ფასები (ფიზიკური პირები)

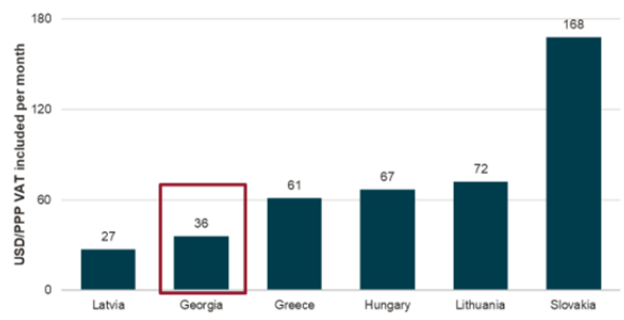
საქართველოს საცალო (ფიზიკური პირები) მობილური ფასების შედარება ევროპის საშუალოსთან (USD PPP)			
	კომისიის პირველი (არასწორი) კვლევა	კომისიის მეორე (შესწორებული) კვლევა	KPMG-ს კვლევა
Mobile baskets			
30 calls, no data	-49%	-60%	-66%
100 calls, no data	-2%	-22%	-26%
30 calls, 0.1 GB	-22%	-38%	-41%
100 calls, 0.5 GB	-7%	-26%	-31%
300 calls, 1 GB	48%	18%	11%
900 calls, 2 GB	52%	21%	12%
Unlimited voice, 5 GB	27%	1%	-7%
30 calls, 0.5 GB	-25%	-41%	-43%
100 calls, 2 GB	18%	-6%	-11%
300 calls, 5 GB	54%	23%	15%
900 calls, 10 GB	68%	35%	24%
Unlimited voice, 20 GB	70%	36%	27%
0.5 GB	-6%	-25%	-28%
1 GB	-17%	-35%	-37%
2 GB	-5%	-25%	-28%
5 GB	0%	-21%	-24%
10GB	8%	-14%	-22%
20 GB	9%	-13%	-20%
50 GB	-41%	-53%	-57%

როგორც ზემოთ მოცემული ცხრილიდან ჩანს (კომისიის მიერ დაკორექტირებული კვლევის შედეგები - მეორე სვეტი) უმრავლესობა იმ სამომხმარებლო კალათების ფასებისა (რომელიც მოიცავს მობილური ხმოვანი და ინტერნეტ მომსახურებებს) საქართველოში გაცილებით დაბალია ევროპულ საშუალოზე, ხოლო გარკვეული კალათები, რომელიც მოიცავს მაღალი მოცულობის ხმოვან და ინტერნეტ მომსახურებებს შედარებით მაღალია ვიდრე ევროპის საშუალო (რაც როგორც ჩანს, ძირითადად გამოწვეულია ხმოვანი და არა ინტერნეტ მომსახურებით).

73 დამატებით, როგორც ზემოთ მოცემული ცხრილიდან ჩანს, მობილური ინტერნეტ პაკეტების ფასები, ყველა მოცულობის მიხედვით (0.5 გბ-დან 50 გბ-ის ჩათვლით) საქართველოში გაცილებით დაბალია, ვიდრე ევროპის საშუალო მაჩვენებელი.. TechInsights-ის ანგარიშში დამატებით მოცემულია ულიმიტო ინტერნეტ პაკეტების ფასების ბენჩმარკინგი. ევროკავშირის ფარგლებში ოპერატორების უმრავლესობა არ სთავაზობს მომხმარებლებს დამატებით ულიმიტო ინტერნეტ პაკეტებს, თუმცა სადაც ამგვარი პაკეტები ხელმისაწვდომია, ფასები გაცილებით მაღალია ვიდრე საქართველოში და საქართველოს ამგვარ ქვეყნებს შორის სიიაფით მეორე ადგილი უკავია (იხ. დიაგრამა 2). აღნიშნული შეიძლება ჩაითვალოს საქართველოში არსებული ფასების კონკურენციის მაღალი დონის კიდევ ერთ მტკიცებულებად. თუმცა, გაუგებარი მიზეზების გამო, ეს მტკიცებულება არ არის წარმოდგენილი კომისიის ბაზრის კვლევის დოკუმენტში.

დამატებით, მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ უმრავლეს ქვეყანაში “ულიმიტო

დიაგრამა 2. საცალო ფასების ბენჩმარკინგი: ულიმიტო მობილური პაკეტები



Source: Techinsights-ი (კომისიისთვის მოზადებული კვლევა). 2023 სატელეკომუნიკაციო ფასების კვლევა
 Note: დიაგრამა მოიცავს მხოლოდ იმ ქვეყნებს, სადაც ხელმისაწვდომია ამგვარი ულიმიტო დამატებითი ინტერნეტ პაკეტები

(მობილური) ინტერნეტი” როგორც წესი თეორიული საკითხია, რადგან დაანონსებული სიჩქარე როგორც წესი ხელმისაწვდომია მობილური ინტერნეტის მოხმარების კონკრეტული ლიმიტის მიღწევამდე. ამგვარი ლიმიტის (cap) მიღწევის შემდგომ კი მომსახურება მომხმარებლებს მიეწოდებათ შემცირებული სიჩქარით. ამგვარი ლიმიტები და შეზღუდვები საქართველოში არ არის დანერგილი და თუ გავითვალისწინებთ საქართველოში არსებულ ფასებს და იმ ფაქტს, რომ ლიმიტები არ არსებობს, აღნიშნული გულისხმობს, რომ საქართველოში იგივე პაკეტებზე მომხმარებლები უკეთესი პირობებით სარგებლობენ, ვიდრე სხვა ქვეყნებში.

ბიზნეს მომხმარებლების სტანდარტული ტარიფების ანალიზისას (ცხრილი 2) საფასო კონკურენცია მასშტაბი კიდევ უფრო შესამჩნევია, რომელიც მიუთითებს, რომ

იხ. N8; N30 და N66 კომენტარებზე პასუხები

საქართველოში ბიზნესს მომხმარებლების საცალო ტარიფები ევროპის საშუალო ტარიფებზე გაცილებით დაბალია. მართლაც, კომისიის მეორე (დაკორექტირებული) კვლევითაც კი (რომელიც როგორც აღინიშნა ასევე შეიცავს მეთოდოლოგიურ უზუსტობებს) კალათების აბსოლუტური უმრავლესობისთვის, საქართველოში საცალო ფასები შერჩეული ქვეყნების საშუალო საცალო ფასების ნახევარზე ნაკლებია; ამასთან, საქართველო, შვიდივე მობილური ინტერნეტ პაკეტის მიხედვით, შედის ხუთ ყველაზე დაბალფასებიანი ქვეყნების რიგში. მაღალი ხმოვანი მომსახურების მოხმარების მქონე კალათებისთვისაც კი საქართველოში ფასები EU24-ის საშუალოზე დაბალია, გარდა ულიმიტო ხმოვანი და 20 გბ ინტერნეტ კალათისა, რომელიც საქართველოს შემთხვევაში მოიცავს, როგორც ულიმიტო ხმოვან ასევე ულიმიტო ინტერნეტს და როგორც აღნიშნულია კომისიის ფასების კვლევის დოკუმენტში, განპირობებულია არა ინტერნეტის, არამედ ხმოვანი მომსახურებით.

ცხრილი 2. კომისიის ფასების კვლევა- საცალო მობილური ფასები (იურიდიული პირები)

საქართველოს საცალო (იურიდიული პირები) მობილური ფასების შედარება ევროპის საშუალოსთან (USD PPP)			
	კომისიის პირველი (არასწორი) კვლევა	კომისიის მეორე (შესწორებული) კვლევა	KPMG-ს კვლევა
Mobile baskets			
30 calls, no data	-77%	-82%	-84%
100 calls, no data	-69%	-75%	-77%
30 calls, 0.1 GB	-50%	-60%	-66%
100 calls, 0.5 GB	-47%	-59%	-64%
300 calls, 1 GB	-32%	-46%	-52%
900 calls, 2 GB	9%	-13%	-20%
Unlimited voice, 5 GB	30%	4%	-3%
30 calls, 0.5 GB	-53%	-63%	-65%
100 calls, 2 GB	-42%	-54%	-58%
300 calls, 5 GB	-14%	-32%	-37%
900 calls, 10 GB	27%	1%	-5%
Unlimited voice, 20 GB	69%	36%	27%
0.5 GB	-42%	-53%	-55%
1 GB	-45%	-56%	-57%
2 GB	-39%	-51%	-55%
5 GB	-35%	-48%	-50%
10GB	-37%	-49%	-53%
20 GB	-25%	-40%	-45%
50 GB	-31%	-45%	-49%

Source: Techinsights first report and second (updated) report (on behalf of ComCom), 2023 Telecoms Retail Pricing Market Study and KPMG(on behalf of Silknet) 2024 Assessment report on the 2023 Telecoms Retail Pricing Study

74 სხვ მტკიცებულებები- ფასების ბენჩმარკინგი

ITU კვლევის შედეგების მოხედვით საქართველოს პოზიცია სამომხმარებლო კალათების ფასების ხელმისაწვდომობის შეფასებაში ხელსაყრელი ჩანს, თუმცადა ესეც

მსგავსი ბენჩმარკინგი/ფასების შედარება შესაძლოა ჩატარდეს საერთაშორისო სატელეკომუნიკაციო გაერთიანების (ITU) მიერ გამოქვეყნებული მობილური ფასების კალათების მონაცემებზე დაყრდნობით. ITU პერიოდულად აგროვებს თითოეულ ბაზარზე (ქვეყანაში) უმსხვილესი ოპერატორების საცალო ფასების თაობაზე მონაცემებს და გამოყავს კომბინირებული ფასები სამომხმარებლო კალათების მიხედვით (USD (აშშ დოლარი) PPP-ში). ცხრილ 3-ში მოცემულია მობილური მომსახურების სამომხმარებლო კალათები.

აღნიშნულ მონაცემებზე დაყრდნობით ჩატარებულ ფასების (გადაყვანილი USD PPP-ში)

ცხრილი 3. ITU-ს მობილური სამომხმარებლო კალათები

კალათა	ინტერნეტი	ხმოვანი მომსახურება	SMS
მხოლოდ ინტერნეტი	2 GB	N/A	N/A
ხმოვანი და ინტერნეტ მომსახურება (დაბალი მოხმარება)	500 MB	70 წუთი	20 SMS
ხმოვანი და ინტერნეტ მომსახურება (მაღალი მოხმარება)	2 GB	140 წუთი	70 SMS
ხმოვანი მომსახურება და SMS	N/A	70 წუთი	20 SMS

Source: ITU ICT Price Baskets, historical data series, Apr 2023 release

Note: მონაცემთა გადაყვანის მომსახურება მოიცავს ევრო ტენორიდან 3Gპის ჩათვლით და მის ზემოთ

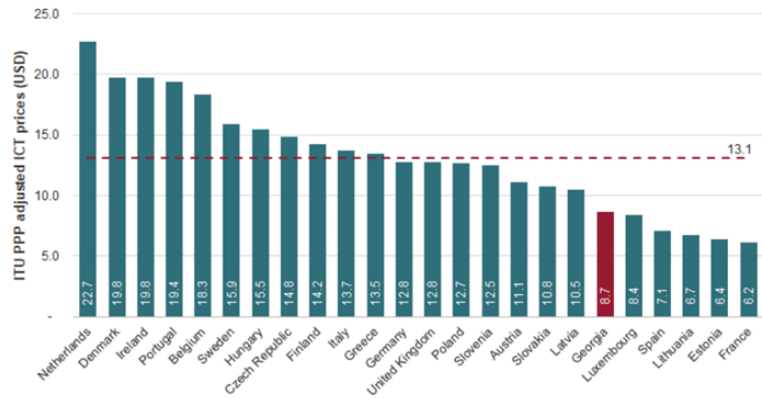
ბენჩმარკინგს (ევროკავშირის წევრი ქვეყნებისა და გაერთიანებული სამეფოს მონაწილეობით), მიყვავართ იგივე დასკვნამდე, რაც მოცემულია TechInsights-ის კვლევაში. კერძოდ, რომ საქართველოში მობილური საცალო ფასები ევროპულ საშუალო მაჩვენებელზე დაბალია, რაც მიუთითებს საქართველოში ფასების ძლიერი კონკურენციის არსებობაზე. კერძოდ:

- საქართველო 24 ქვეყანას შორის მობილური ინტერნეტის ფასით მე-5 ადგილზეა (ანუ სიივით მე-5 ადგილზეა).
- საქართველო 24 ქვეყანას შორის მობილური ხმოვანი და ინტერნეტის პაკეტის ფასით (დაბალი მოხმარების პაკეტი) მე-4 ადგილზეა.
- საქართველო 24 ქვეყანას შორის მობილური ხმოვანი და ინტერნეტის პაკეტის ფასით (მაღალი მოხმარების პაკეტი) მე-10 ადგილზეა.

შესაბამისობაშია კომისიის მიერ ჩატარებულ ბენჩმარკინგ კვლევის შედეგებთან, რომლის მიხედვითაც მაღალი მოცულობის პაკეტები საქართველოში ევროპულ საშუალოზე მაღალია. კომენტარებში მოყვანილ შერეულ (ხმოვან და ინტერნეტ) პაკეტში ინტერნეტის მოცულობა 2 გბ შეადგენს, რაც კომისიის მიერ ჩატარებული კვლევის ფარგლებში განხილულია როგორც დაბალი მოცულობის პაკეტი, ვინაიდან მობილური ინტერნეტის საშუალო მოხმარება საქართველოში 2022 წლის მონაცემებით შეადგენს 12 გბ-ს, 2023-ში კი - 14გბ-ს.

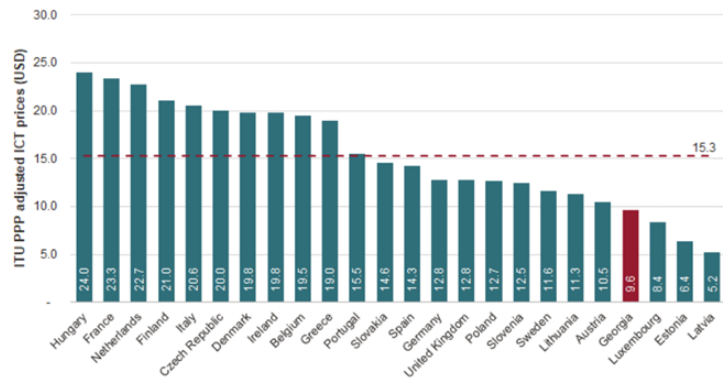
ასევე, იხ. N8; N30 და N66 კომენტარებზე პასუხები

დიაგრამა 3. ITU-ს მობილური კალათა - მხოლოდ ინტერნეტი



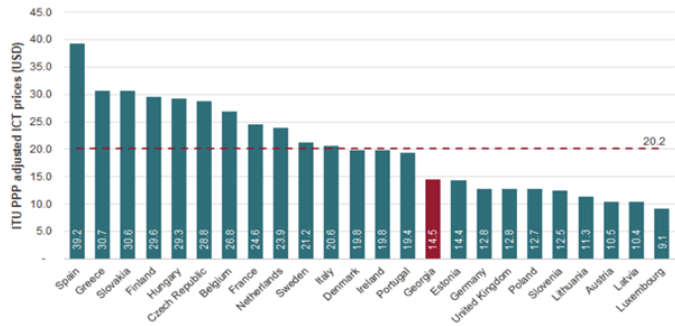
Source: ITU ICT Price Baskets, historical data series, Apr 2023 release
 Note: მოცემულია 2022წ-ის ფასები

Figure 4 ITU მობილური კალათა- ხმოვანი და ინტერნეტ მომსახურება (დაბალი მოხმარება)



Source: ITU ICT Price Baskets, historical data series, Apr 2023 release
 Note: მოცემულია 2022წ-ის ფასები

დიაგრამა 5. ITU მობილური კალათა- ხმოვანი და ინტერნეტ მომსახურება (მაღალი მოხმარება)



Source: ITU ICT Price Baskets, historical data series, Apr 2023 release
 Note: მოცულობა 2022 წლის ფაქტი

აღნიშნულიდან გამომდინარე, ზემოაღნიშნული ფასების შედარების სრულყოფილი კვლევა აჩვენებს, რომ საქართველოში მომხმარებლები ევროპის ქვეყნებთან შედარებით სარგებლობენ ერთ-ერთი ყველაზე დაბალი ფასებით. მიუხედავად იმისა, რომ აღნიშნული მტკიცებულება არ წარმოადგენს ერთადერთს, იმისათვის, რომ ბაზარი ჩაითვალოს კონკურენტულად, აღნიშნული მტკიცებულებები ნამდვილად არ მიუთითებს, რომ ბაზარს ახასიათებს რაიმე სახის ჩავარდნა (ფასების კუთხით), რომელიც საჭიროებს მარეგულირებლის მხრიდან ჩარევას.

75

საქართველოში მობილური ფასების ხელმისაწვდომობა შესაბამისობაშია საერთაშორისო საშუალო მაჩვენებლებთან კომისიამ, თავისი მტკიცების გასამყარებლად, რომ საქართველოში მობილურის საცალო ფასები სხვა ქვეყნებთან შედარებით მაღალია, დოკუმენტში წარმოადგინა ITU-ს მობილური სერვისების ხელმისაწვდომობის მაჩვენებელი. აღნიშნული ხელმისაწვდომობის მაჩვენებელი აჩვენებს სხვადასხვა მობილური კალათის საცალო ფასების შეფარდებას/პროპორციას ქვეყანაში ერთ სულ მოსახლეზე მთლიან ეროვნულ შემოსავალთან (GNI). კომისიამ, საქართველოში მობილური ხელმისაწვდომობის მაჩვენებლის სხვა (შერჩეულ) ქვეყნებთან შედარების საფუძველზე, დაასკვნა, რომ მობილური სერვისები საქართველოში ნაკლებად ხელმისაწვდომია, ვიდრე რეგიონის სხვა ქვეყნებში (აღმოსავლეთის პარტნიორობის ქვეყნები და რუსეთის ფედერაცია) და რომ სხვაობა კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია ევროპულ ეკონომიკებთან შედარებით. აღნიშნულიდან გამომდინარე, კომისიამ დაასკვნა, რომ მომხმარებლები საქართველოში უფრო მეტს იხდიან მობილური სერვისისთვის, ვიდრე ბევრ სხვა ქვეყანაში. კომისიის დასკვნასთან დაკავშირებით უნდა აღვნიშნოთ, რომ ხელმისაწვდომობის ანალიზისას კომისიამ გამოიყენა ITU-ს 2021 წლის მონაცემები, მაშინ როდესაც ITU-ს განახლებული 2022 წლის მონაცემები გამოქვეყნებული/ხელმისაწვდომი იყო უკვე 2023 წლის აპრილში. დამატებით უნდა აღინიშნოს, რომ კომისიამ ხელმისაწვდომობის შეფასებისათვის თავის დოკუმენტში გამოიყენა მხოლოდ ერთი მობილური კალათის (მაღალი მოხმარების ხმოვანი და ინტერნეტ კალათა) მონაცემი.

იხ. N8 კომენტარზე პასუხი

ზემოაღნიშნული უზუსტობის აღმოსაფხვრელად, ჩვენ გადავხედეთ კომისიის განხორციელებულ ანალიზს, რათა გათვალისწინებული ყოფილიყო ITU-ს 2022 წლის კალათების ფასების მონაცემები. ჩვენ სხვადასხვა მობილური სამომხმარებლო კალათების შესაბამისი საქართველოს მონაცემები შევადარეთ აღმოსავლეთ პარტნიორობის (EaP) ქვეყნებისა და სხვა "მაღალი საშუალო შემოსავლის" (Upper middle income countries) მქონე ქვეყნების მონაცემებს. ამგვარი ანალიზი ნათლად აჩვენებს, რომ მობილური სერვისები საქართველოში არანაკლებ ხელმისაწვდომია, ვიდრე ბევრ სხვა ქვეყანაში. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ამგვარი ანალიზი ნამდვილად არ მიუთითებს, რომ მობილური საცალო ფასები საქართველოში სხვა ქვეყნებთან შედარებით მაღალია. როგორც მე-4 ცხრილშია მოცემული, ამგვარი ანალიზი აჩვენებს, რომ:

2022 წლის მონაცემებით, საქართველოში სხვადასხვა კალათის მიხედვით, მობილურ მომსახურებებზე საცალო დანახარჯები ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი ეროვნული შემოსავლის (GNI per capita) 0.9%-დან 1.2%-მდეა. აღნიშნული მაჩვენებლები კი გაცილებით დაბალია/ნაკლებია "ფართოზოლოვანი კომისიის" მიერ განსაზღვრულ მთლიანი ეროვნული შემოსავლის 2%-იან მაჩვენებელზე, 36 რაც კიდევ ერთხელ ადასტურებს, რომ კომისიის დასკვნა, რომ მობილური სერვისები საქართველოში ნაკლებად ხელმისაწვდომია, ვერ დასაბუთდება იმ მტკიცებულებებით, რომლებსაც კომისია ეყრდნობა.

დამატებით, საქართველოში მობილური მომსახურებების ხელმისაწვდომობის მაჩვენებლები შესაბამისობაშია და რიგ შემთხვევებში უფრო მაღალია ვიდრე აღმოსავლეთ პარტნიორობის ქვეყნებში, ისევე, როგორც "მაღალი საშუალო შემოსავლის" (Upper middle income countries) მქონე ქვეყნებში. სინამდვილეში, მაღალი მოხმარების მობილური კალათის ფასითაც კი (რომელზეც აქცენტს აკეთებს კომისია) საქართველო ხელმისაწვდომობის მიხედვით ხუთ EaP-ის ქვეყანას შორის მე-3, ხოლო ორმოცდაათ "მაღალი საშუალო შემოსავლის" (Upper middle income countries) მქონე ქვეყანას შორის მე-14 ადგილზეა. შესაბამისად, ბოლო/უახლეს მონაცემებზე დაყრდნობით ხელმისაწვდომობის ანალიზისას საფუძველი ეცლება კომისიის დასკვნას, თითქოს საქართველოში მობილური ფასები სხვა ქვეყნებთან შედარებით მაღალია.

ცხრილი 1 საქართველოში მობილური მომსახურებების ხელმისაწვდომობის მაჩვენებლები

კალათა	საცალო დანახარჯები შეფარდებული GNI per capita-თან	EaP ქვეყნებს შორის პოზიცია (5)	Upper middle income ქვეყნებს შორის პოზიცია (50 ქვეყანა)
ხმოვანი მომსახურება და SMS – დაბალი მოხმარება (70 წუთი, 20 SMS)	0.9%	3	21
მობილური ინტერნეტ მომსახურება (2GB)	0.7%	2	11
ინტერნეტ და ხმოვანი მომსახურება– დაბალი მოხმარება (70 წუთი, 20 SMS, 500 MB)	0.8%	2	10
ინტერნეტ და ხმოვანი მომსახურება– მაღალი მოხმარება (140 წუთი, 70 SMS, 2GB)	1.2%	3	14

Source: ITU ICT Price Baskets, historical data series, Apr 2023 release
 Note: A lower rank indicates a lower proportion of mobile prices to GNI, and therefore higher affordability
 Georgia is included in the list of EU countries for the purpose of this comparison

76 ფასდაკლებები და პერსონალიზებული შეთავაზებები

იხ. N6 და N7 კომენტარებზე პასუხები

	<p>საქართველოს მობილური მომსახურების ბაზარზე ფასის თვალსაზრისით კონკურენციის ეფექტურობა ასევე დასტურდება იმ ფასდაკლებებითაც, რომლებსაც ოპერატორები მომხმარებლებს სთავაზობენ მასმარკეტ პროდუქტებზე. სამივე ოპერატორი (სილქნეტი, მაგთიკომი და სელფი) ყოველთვიურად ატარებს მასშტაბურ კამპანიებს/აქციებს. მაგალითად, სილქნეტს აქვს კამპანია სახელწოდებით „სილქნეტი“, რომელიც ყოველკვირეულად, კვირაში ერთი ან ორი დღე ტარდება და კომპანია ყოველდღიურად სამიდან- ხუთამდე შეთავაზებას სთავაზობს თავის მობილურ მომხმარებლებს. 2023 წელს სილქნეტმა 19 მობილურ პროდუქტზე (ხმოვანი ზარებისა და ულიმიტო ხმოვანი და ინტერნეტ პაკეტების ჩათვლით) დააწესა მნიშვნელოვანი, 30%-იდან 55%-მდე ფასდაკლება, რომელიც სილქნეტის მომხმარებლების 34%-მა მიიღო მონაწილეობა და შესაბამისად, სარგებელი მიიღო ამგვარი შეთავაზებებით.</p> <p>მსგავსი კამპანიები/აქციები აქვთ სხვა ოპერატორებსაც. მაგალითად, 2023 წლის ივნისში მაგთიკომმა ფასდაკლებები დააწესა 10-ზე მეტ პროდუქტზე. ეს ფასდაკლებები გაგრძელდა თვის განმავლობაში 8 დღეზე მეტ ხანს. ასევე, 2023 წლის ივნისში შპს „სელფი მობაილმა“ დააწესა ფასდაკლებები 13 დღეზე მეტი ვადით.</p> <p>ამგვარი ფასდაკლებები/აქციები არ არის გათვალისწინებული მობილური ფასების კვლევისას, რომელიც ეყრდნობა ე.წ. Headline ტარიფებს. შესაბამისად, თუ იმ ქვეყნების ოპერატორები, რომლებიც კვლევისას იქნა შეფასებული, არ აწესებენ იმავე დონის ფასდაკლებებს და მათ ბაზრებს არ ახასიათებთ ისეთივე სტრუქტურა, როგორც საქართველოშია (კერძოდ, წინასწარი გადახდის მომხმარებლების არაპროპორციულად მაღალი რაოდენობა და ერთდროულად რამდენიმე SIM-ბარათის გამოყენების მაღალი დონე- რაც ნიშნავს, რომ მომხმარებლები არ არიან სახელშეკრულებო ურთიერთობაში ჩაკეტილი და შეუძლიათ მარტივად შეცვალონ მომსახურების მომწოდებელი ან სატარიფო გეგმა, თუ მიიღებენ უკეთეს შეთავაზებას) გამოდის, რომ საქართველოში მობილური მომსახურებების ფაქტობრივი (რეალური) ფასები უფრო დაბალია, ვიდრე კვლევაში მოცემული ფასები, რაც კიდევ ერთხელ უსვამს ხაზს საქართველოს მობილურ ბაზარზე ფასების კონკურენციის დონეს.</p> <p>ოპერატორების მიერ დაწესებული ფასდაკლებებისა და შეთავაზებების მოცულობა და სიხშირე არ შეესაბამება კომისიის განცხადებას, რომ თითქოს მობილურ საცალო ბაზარზე კონკურენცია შეზღუდულია და მაღლა მდგომი ბაზარი უნდა დაექვემდებაროს წინასწარ რეგულირებას.</p>
77	<p>ზემოაღნიშნულ ფასდაკლებებსა და შეთავაზებებთან ერთად, საქართველოს ბაზარს ასევე ახასიათებს პერსონალიზებული ფასდაკლებებისა და შეთავაზებების შედარებით მაღალი რაოდენობა, რაც ნიშნავს, რომ მომხმარებლების მიერ გადახდილი ეფექტური (რეალური) ფასები საშუალოდ უფრო დაბალია, ვიდრე კომისიის კვლევაშია მოცემული. მაგალითად, სილქნეტი საცალო მობილურ მომხმარებლებს სთავაზობს მათზე მორგებული შეთავაზებების ფართო სპექტრს: 2020 წლის აპრილიდან სილქნეტმა ბაზრის სხვადასხვა სეგმენტისათვის შეიმუშავა 28 პერსონალიზებული შეთავაზება. ამის შემდგომ, სილქნეტმა მიზანმიმართულად გამოყო რესურსები ამგვარი პერსონალიზებული შეთავაზებების განვითარებისა და მარკეტინგის მიზნით და 2022 წლის ივნისიდან 2023 წლის თებერვლამდე დამატებით კიდევ 69 პერსონალიზებული პროდუქტი შესთავაზა თავის მომხმარებლებს. აღნიშნულის შემდგომაც სილქნეტი აგრძელებს დამატებითი ინვესტიციების განხორციელებას მომხმარებლების სხვადასხვა სეგმენტების საჭიროებების იდენტიფიცირებისა და მათზე მორგებული, პერსონალიზებული შეთავაზებების განვითარების მიზნით.</p>

	<p>ასევე, 2023 წლის დეკემბერში გამოქვეყნებულ ინვესტორთა ობლიგაციების შეთავაზების პირობების დოკუმენტში შპს „სელფი მობაილმა“ განაცხადა, რომ კომპანიამ დაინერგა სააბონენტო ბაზის მენეჯმენტის ციფრული პლატფორმა - სისტემა, რომელიც კომპანიას საშუალებას აძლევს, გააკეთოს აბონენტების სეგმენტაცია მათი სამომხმარებლო ქცევიდან გამომდინარე და შესთავაზოს მათზე მორგებული პროდუქტები/სერვისები და შესაბამისად, ასტიმულიროს მოხმარების ზრდა.</p> <p>ეს ცხადად აჩვენებს, რომ კომისიის განცხადება, რომ ქართველი მობილური ოპერატორები არ იყენებენ ეფექტურ მარკეტინგულ სტრატეგიებს პერსონალიზებული შეთავაზებების სახით, არასწორია.</p> <p>ჩვენი შეფასებით კომისია ასევე ცდებდა, როდესაც აღნიშნავს, რომ პოტენციური მომხმარებლები იძულებულნი არიან ეწვიონ ფიზიკურ მაღაზიებს, რათა გააქტიურონ მობილური მომსახურება. სინამდვილეში, საქართველოში არსებული ყველა ოპერატორი თავის მომხმარებლებს სთავაზობს მომსახურებებს ონლაინ, ციფრული პლატფორმების მეშვეობით. მომხმარებლებს შესაძლებლობა აქვთ დისტანციურად/ონლაინ ჩაერთონ მათთვის სასურველი ოპერატორის ქსელში (სტანდარტული ან E-Sim-ის საშუალებით), სრულად დისტანციურად მართონ თავიანთი მობილური სერვისები და თვითონ შექმნან მათთვის სასურველი სერვის-კომბინაციები თვითმომსახურების პორტალების/აპლიკაციების საშუალებით;</p> <p>ყველა ზემოთ აღნიშნული მტკიცებულება კი ადასტურებს, რომ საქართველოს მობილური საცალო ბაზარი უკვე უზრუნველყოფს ძლიერ, კონკურენტულ შედეგებს და არ არსებობს რეგულირების სახით ჩარევის საჭიროება.</p>
<p>78</p>	<p>თავის ანგარიშში კომისია აღნიშნავს, რომ მან დააიდენტიფიცირა შემთხვევა, როდესაც ერთმა ოპერატორმა გაზარდა მისი ერთერთი ტარიფი, რომელსაც მალევე მოყვა მეორე ოპერატორის მიერ ტარიფის მსგავსი ზრდა. საკითხი შეეხება სილქნეტის მიერ 1 და 5 დღიანი ინტერნეტ პარკეტების ფასის ზრდას 2022 წლის ივლისში, რის შემდგომაც, 1 კვირაში მაგთიკომმა ასევე გაზარდა მისი 1 და 7 დღიანი ინტერნეტ პაკეტების ტარიფები მსგავსი პროპორციით. კომისია ამ იზოლირებულ შემთხვევას იყენებს იმის დასადასტურებლად, რომ საცალო მობილური მომსახურების ბაზარზე ფასების კროს ელასტიურობა არის სუსტი და შესაბამისად, ბაზარი ხელს უწყობს ფასის უსიტყვო კოორდინაციას.</p> <p>სილქნეტი მკაცრად უარყოფს ამ ბრალდებებს. კომისიამ კონტექსტიდან ამოიღო ერთი მონაცემი და ცდილობს, მასზე დაყრდნობით გააკეთოს დასკვნები.</p> <ul style="list-style-type: none"> • უპირველეს ყოვლისა, უნდა აღინიშნოს, რომ არსებობს ტარიფის ცვლილების არაერთი მაგალითი, როდესაც მაგთიკომისა და სილქნეტის (ასევე შპს „სელფი მობაილის“) მიერ პროდუქტების არაერთი კატეგორიისათვის დადგენილი ტარიფები ერთმანეთისაგან სრულიად დამოუკიდებლად განვითარდა. მაგალითად, მაგთიკომმა 2022 წლის მაისში გაზარდა ტარიფი ულიმიტო ინტერნეტისა და ულიმიტო SMS/MMS პაკეტებისათვის, რასაც არ მოჰყოლია სილქნეტის მიერ მისი რომელიმე პაკეტის ტარიფის ცვლილება. მსგავსად, სილქნეტმა 2022 წლის ნოემბერში შეცვალა ტარიფი მისი 1 წლიანი „მეტი ულიმიტო“ პაკეტისათვის, რომელსაც ასევე არ მოჰყოლია მაგთიკომის მიერ მისი რომელიმე პაკეტის ცვლილება. კომისიის დასკვნები რომ სწორი ყოფილიყო, ფასების ერთმანეთისგან დამოუკიდებლად ცვლილებების შემთხვევებს ადგილი არ ექნებოდა. • უპირველეს ყოვლისა, უნდა აღინიშნოს, რომ არსებობს ტარიფის ცვლილების არაერთი მაგალითი, როდესაც მაგთიკომისა და სილქნეტის (ასევე შპს „სელფი მობაილის“) მიერ პროდუქტების არაერთი კატეგორიისათვის დადგენილი ტარიფები ერთმანეთისაგან

	<p>სრულად დამოუკიდებლად განვითარდა. მაგალითად, მაგთიკომმა 2022 წლის მასში გაზარდა ტარიფი ულიმიტო ინტერნეტისა და ულიმიტო SMS/MMS პაკეტებისათვის, რასაც არ მოჰყოლია სილქნეტის მიერ მისი რომელიმე პაკეტის ტარიფის ცვლილება. მსგავსად, სილქნეტმა 2022 წლის ნოემბერში შეცვალა ტარიფი მისი 1 წლიანი „მეტი ულიმიტო“ პაკეტისათვის, რომელსაც ასევე არ მოჰყოლია მაგთიკომის მიერ მისი რომელიმე პაკეტის ცვლილება. კომისიის დასკვნები რომ სწორი ყოფილიყო, ფასების ერთმანეთისგან დამოუკიდებლად ცვლილებების შემთხვევებს ადგილი არ ექნებოდა. დამთხვევაა ის, რომ ფასის ზრდის შემთხვევებს შორის არის დროში სიახლოვე. გარდა ამისა, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ვინაიდან საქართველოში ულიმიტო მობილური ინტერნეტ მომსახურების პაკეტებზე არ არის დადგენილი მოცულობის ლიმიტი, მოსალოდნელია, რომ დროსთან ერთად ამ პაკეტების გამოყენება გაიზარდება კიდევ უფრო სწრაფი ტემპით, ვიდრე ამას ინტერნეტის მოხმარების ზოგადი ტენდენცია გვიჩვენებს. რომელიმე ოპერატორი რომ ყოფილიყო მუდმივად ლიდერი ფასის თვალსაზრისით და შესაძლებლობა ქონოდა ემოქმედა მისი კონკურენტებისაგან დამოუკიდებლად ფასების დადგენის მიზნით, აღნიშნული შესაძლოა ყოფილიყო პირის მიერ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ფლობის მანიშნებელი. თუმცა, ეს შემთხვევა არ ერგება საქართველოს, სადაც სამივე ოპერატორი დროის სხვადასხვა მონაკვეთში დამოუკიდებლად ცვლის თავის ტარიფებს.</p>
<p>79</p>	<p>კონკურენციის მაღალი დონე კიდევ უფრო გაიზარდება დროის მომავალი პერიოდის განმავლობაში</p> <p>ზემოთ წარმოდგენილი მტკიცებულებები მოწმობს, რომ (განსხვავებით კომისიის პოზიციისაგან რომელიც მიგვაჩნია, რომ არასწორად განმარტავს ბაზარზე არსებულ რეალურ მდგომარეობას) საქართველოს საცალო მობილურ ბაზარს ახასიათებს ოპერატორებს შორის არსებული ძლიერი კონკურენცია, რომლითაც სარგებელს იღებენ მომხმარებლები. აღნიშნულიდან გამომდინარე, არ არსებობს მტკიცებულება, რომ ეს ბაზარი (ან მაღლა მდგომი ბაზრები) უნდა დაექვემდებაროს წინასწარ (ex-ante) რეგულირებას. გარდა ამისა, მიგვაჩნია, რომ ბოლო პერიოდში განვითარებული მოვლების შედეგად ეს ტენდენციები კიდევ გაძლიერდება მომდევნო წლების მანძილზე.</p> <p>განსაკუთრებით აღსანიშნავია შპს „სელფი მობაილის“ მიერ 5G სიხშირული ლიცენზიის მოპოვების საკითხი, მისი (შპს „სელფი მობაილის“) შესაძლებლობა განავითაროს თავისი ქსელი სილქნეტისა და მაგთიკომის პასიური ინფრასტრუქტურის გამოყენებით (კანონმდებლობით გათვალისწინებული ინფრასტრუქტურის გაზიარების სიმეტრიული ვალდებულების საფუძველზე) და მისი თანამშრომლობა ნოკიასთან ქსელის გაუმჯობესების მიზნით, რაც ნიშნავს, რომ მოსალოდნელია, რომ შპს „სელფი მობაილმა“ მომდევნო წლების მანძილზე ითამაშოს უფრო მნიშვნელოვანი როლი მობილურ ბაზარზე, რაც კიდევ უფრო გააძლიერებს საქართველოში მობილურ საცალო ბაზარზე არსებულ კონკურენციას. ეს ფაქტორები დეტალურად განხილულია ქვემოთ, თავი 4.6-ში</p>
<p>80</p>	<p>ამ კომენტარზე საპასუხოთ გთხოვთ იხილოთ გადაწყვეტილების 5.1 ქვეთავი (მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე არაკონკურენტული გარემოს არსებობის დამადასტურებელი დამატებითი არგუმენტაცია).</p>

- მობილური აპარატურისა და ინფრასტრუქტურის ინვესტიციები, მათ შორის საბაზო სადგურების რაოდენობა;
- სიხშირული ლიცენზიები;
- EBITDA მარჟები.

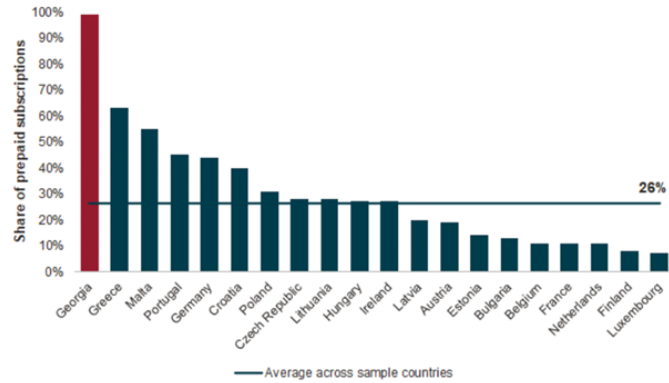
ამ ინდიკატორებზე დაყრდნობით, კომისიამ დაასკვნა, რომ ბაზარი არის სტატიკური, ბოლო დროს ოპერატორების ფარდობით პოზიციებში შეზღუდული ვარიაციებით. კომისიამ ასევე დაასკვნა, რომ ნაკლებ მოსალოდნელია ბაზრის ამ ანალიზის შემდგომ დროის მონაკვეთში შეიცვალოს ბაზრის სტრუქტურა, რომელზეც, მაგთიკომი უპირატეს პოზიციას იმყოფება საცალო და საბითუმო ბაზარზე მომსახურების გაწევისა და სხვა ბაზრებზე გაფართოების თვალსაზრისით. კერძოდ, ამ თვალსაზრისით კომისიის პოზიციას, რომ ნაკლებ მოსალოდნელია, დროის მომავალ პერიოდში, რომელსაც ეს კვლევა მოიცავს, სს „სილქნეტმა“ და შპს „სელფი მობაილმა“ მიაღწიონ საცალო ბაზრის 40%-ს.

თუმცა, ეს ინდიკატორები ხშირად არასწორად განმარტავენ ძირეულ ტენდენციებს და ბაზრის დინამიკას. შესაბამისად, მართალია ამ ინდიკატორებისათვის თვალის დევნება გამოსადეგი საწყისი წერტილია ბაზრის შესაფასებლად, თუმცა სწორი, ჰოლისტიკური შეფასება უნდა დაეყრდნოს უფრო დეტალურ ანალიზს. მაგალითად, ისეთ ბაზარზე როგორც საქართველო (რომელსაც ახასიათებს წინასწარი გადახდის აბონენტების მაღალი რაოდენობა და მომხმარებლების მიერ ერთზე მეტი ოპერატორის სიმის ერთდროულად გამოყენების მაღალი დონე) საცალო მობილური ბაზრის წილების სტაბილურობის თაობაზე მაჩვენებელმა შესაძლოა არასწორ დასკვნამდე მიგვიყვანოს მომხმარებლების მიერ ოპერატორის ცვლილების დონესთან დაკავშირებით.

ზემოაღნიშნული მნიშვნელოვანია, რადგან ისეთ ბაზარზე, სადაც დომინირებს წინასწარი გადახდის სისტემა, მომხმარებლებს ოპერატორის ცვლილებისას ბევრად უფრო ნაკლები ბარიერები აქვთ, ვიდრე ეს შემდგომი გადახდის სისტემის ბაზარს ახასიათებს; მომხმარებლები არ არიან ისეთ სახელშეკრულებო ურთიერთობაში, რომლის შეწყვეტაც რთულია და შესაბამისად შესაძლებლობა აქვთ, თავისუფლად აირჩიონ მათთვის სასურველი ოპერატორის მომსახურება. გარდა ამისა, საქართველოში ერთზე მეტი SIM-ბარათის მოხმარების მაღალი დონე მიანიშნებს, რომ მობილური მომხმარებლების დიდი ნაწილი მომსახურებებს მხოლოდ ერთი ოპერატორისაგან არ ყიდულობს, არამედ რამდენიმე ოპერატორისაგან ერთდროულად იძენს მომსახურებას, რაც ნიშნავს, რომ მათ მარტივად შეუძლიათ ერთი ან მეორე ოპერატორის მომსახურებით ისარგებლონ ნებისმიერ დროს, იმის მიხედვით, თუ რა პირობებს სთავაზობს ოპერატორი მათ დროის შესაბამის მონაკვეთში.

როგორც კომისიის დოკუმენტშია აღნიშნული, საქართველოში აბონენტების 95% წინასწარი გადახდის სისტემით სარგებლობს და ეს რიცხვი კიდევ უფრო მაღალია (თითქმის 100%) ფიზიკური პირი მომხმარებლების შემთხვევაში. შედარებისათვის, ევროკავშირის უმეტეს ქვეყანაში (რომელთან დაკავშირებითაც მონაცემები ხელმისაწვდომია) მნიშვნელოვნად უფრო დაბალია წინასწარი გადახდის სისტემით მოსარგებლე აბონენტების რაოდენობა და მერყეობს 7%-იდან (ფინეთი და ლუქსემბურგი) 63%-მდე (საბერძნეთი).

დიაგრამა 6 წიანსწარი გადახდის მომხმარებელთა რაოდენობა ევროპის 19 ქვეყანასა და საქართველოში



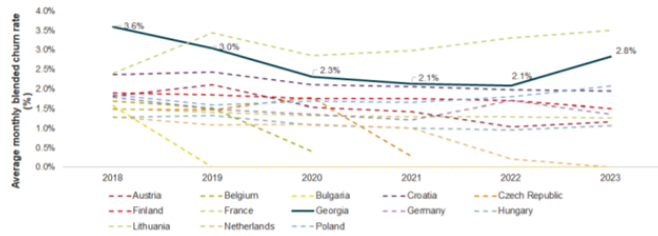
წყარო: Telegeography

შენიშვნა: მოიცავს მხოლოდ MNO-ებს (არ მოიცავს MVNO-ებს). მონაცემები არ იყო ხელმისაწვდომი ევროკავშირის 27 ქვეყნისთვის. საქართველოს მონაცემები ევროკავშირის კომისიის დოკუმენტის №-10 დიაგრამას

შესაბამისად, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ოპერატორების ბაზრის წილები სტაბილურია, ამგვარ ბაზარზე შესაძლოა მაინც არსებობდეს მომხმარებლების მხრიდან ოპერატორების ცვლილების მნიშვნელოვანი დონე. უფრო მეტიც, საქართველოში არსებული დაბალი ფასების თაობაზე ზემოთ წარმოდგენილი მტკიცებულებები, ასევე სამივე ოპერატორის მიერ შეთავაზებული ფასდაკლებების მოცულობა და სიხშირე არ არის შესაბამისობაში მაღალ-კონცენტრირებული და სტატიკური ბაზის მახასიათებლებთან (როგორც ამ ბაზარს კომისია ახასიათებს).

გარდა ამისა, მომხმარებლების მიერ ოპერატორის ცვლილების დონის უფრო პირდაპირი მაჩვენებელი, როგორცაა აბონენტთა გადინების (ჩერნის) მაჩვენებელი, დამატებით მტკიცებულებას წარმოადგენს იმისა, რომ საქართველოს მობილურ საცალო ბაზარზე მომხმარებელთა მიერ ოპერატორის ცვლილების სიხშირე დიდია. კერძოდ, საქართველოში გადინების (ჩერნის) მაჩვენებელი უფრო მაღალია, ვიდრე ევროპის ქვეყნებში. დიაგრამა 7-ზე წარმოდგენილია საქართველოში მობილური აბონენტების წლიური საშუალო გადინების მაჩვენებელი ევროკავშირის ქვეყნებთან შედარებით. 2018-2023 წლებში საქართველოში გადინების (ჩერნის) მაჩვენებელი მერყეობს 2.1%-იდან 3.6%-მდე და მნიშვნელოვნად აღემატება ევროპის.

დიაგრამა 7 მომხმარებელთა გადინების (ჩერნი) საშუალო წლიური მაჩვენებელი ქვეყნების მიხედვით



Source: Telegeography GlobalComms Database and Silknet internal customer information
 Note: This data is not available for all mobile operators in every country. The churn rates of operators for which the data is available are weighted by their number of subscribers. The data shown are yearly country averages. For Georgia, churn rates for Silknet have been used to approximate the market.

81 კომისია ასევე ამბობს, რომ ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსი (HHI) საქართველოს მობილური მომსახურების ბაზარზე შედარებით მდგრადია ბოლო ოთხი-ხუთი წლის მანძილზე. კომისიის აზრით, ეს არის “ბაზარზე დინამიკის ნაკლებობის ინდიკატორი და ტენდენცია არ მიანიშნებს, რომ ბაზარი მიდრეკილია მეტად ეფექტური კონკურენციისაკენ”.

კომისიის დოკუმენტი HHI-ს ევოლუციას საქართველოში ასევე ადარებს ევროკავშირის მასშტაბით საშუალო HHI-ს ევოლუციას. ის აღნიშნავს, რომ თუკი საქართველოში HHI 2018-2022 წლებში შენარჩუნდა 3,500-ზე, ევროპაში საშუალო HHI 3,500-იდან ჩამოვიდა 3,250-მდე 2011-2021 წლებში. კომისიის თანახმად, ეს მიანიშნებს, რომ “საქართველოს მობილური მომსახურების ბაზარზე არის კონკურენტული დინამიკის განგრძობადი ნაკლებობა”.

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ჩვენ ფუნდამენტურად არ ვიზიარებთ კომისიის მიერ ამ ინდიკატორებზე დაყრდნობით გამოტანილ დასკვნებს, ბაზრის ტენდენციებისა და გადინების მაჩვენებლების შეფასების გარეშე. ეს იმითაა განპირობებულია, რომ ბაზრის წილის შეფასების მსგავსად, HHI-ს შეფასებას იგივე სისუსტეები აქვს, რაც იმაში გამოიხატება, რომ ის არ ითვალისწინებს მოთხოვნის მხარის მახასიათებლებს და ოპერატორების ცვლილებებს (მომხმარებლების გადინების) დონეს, რომელიც ახასიათებს საქართველოს მობილური მომსახურების ბაზარს.

მიუხედავად ზემოაღნიშნულისა, ქვემოთ წარმოდგენილია ის საფუძვლები, რომელზე დაყრდნობითაც ჩვენ არ ვეთანხმებით კომისიის მიერ HHI-სთან დაკავშირებით წარმოდგენილ „მტკიცებულებებს“ და შესაბამის დასკვნებს:

- პირველ რიგში, მცდარია, რომ 2018-2022 წლებში საქართველოში HHI შენარჩუნდა მდგრადად, 3,500 ნიშნულზე. როგორც დიაგრამა 8 ცხადყოფს, თავად ბაზრის კვლევის დოკუმენტი აჩვენებს, რომ 2019 წელს HHI 3,500-იდან 3,400-ზე ჩამოვიდა, რის შემდგომაც ეტაპობრივ, 2019-2021 წლებში გაიზარდა 3,500-მდე. ეს აჩვენებს გარკვეულ, თუმცა შეზღუდულ მერყეობას.
- რაც უფრო მნიშვნელოვანია, HHI-ს მსგავსი ცვლილება შეინიშნებოდა ევროპულ ბაზარზეც, სადაც 2013 წელს არსებული HHI 3,400 2014 წელს ჩამოვიდა 3,350-მდე, ხოლო 2015 წელს ისევ დაუბრუნდა 3,400-ს. ეს ადასტურებს, რომ HHI მერყევი საზომია, განსაკუთრებით შედარებით ჩამოყალიბებულ ბაზრებზე, სადაც HHI-ს ევოლუცია

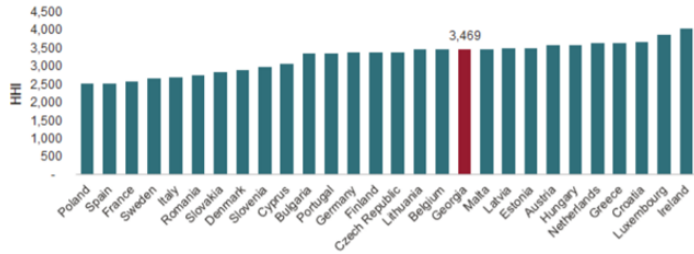
HHI ინდექსი მცირდება კონკურენტულ ბაზრებზე, ხოლო ქართულ ბაზარზე ის იზრდება. ამასთან აღსანიშნავია, რომ ეს მაჩვენებელი არ არის ჩვენი ანალიზის ძირითადი ხაზი, არამედ მხოლოდ ერთ-ერთი ინდიკატორი, რომელიც აჩვენებს, რომ ბაზარი არ არის მიდრეკილი ეფექტური კონკურენციისკენ.

რამდენიმე წელიწადის მანძილზე არ იძლევა საკმარის ინფორმაციას ბაზრის ძირეულ დინამიკაზე.

- ევროპის საშუალო HHI-ს ევოლუცია 2011-2021 წლებში არ არის ისეთი მკვეთრი, როგორც მას დოკუმენტი წარმოადგეს. HHI-ს ცვლილება 3,500-იდან 3,250-მდე წარმოადგენს HHI-ს მხოლოდ 7%- იან ცვლილებას 10 წლიანი პერიოდის მანძილზე. გარდა ამისა, HHI-ს ცვლილების 7%-იანი ცვლილება ნიშნავს ოპერატორთა ფაქტობრივი წლების კიდევ უფრო უმნიშვნელო ცვლილებას, ვინაიდან HHI არის მეორე ხარისხში აყვანილი ინდიკატორი.

ასევე, როგორც ზემოთ მითითებული დიაგრამა ცხადყოფს, ქართული ბაზრის HHI არ

Figure 8 HHI ინდექსი საქართველოსა და ევროკავშირის 27 ქვეყანაში (ივნისი 2023)



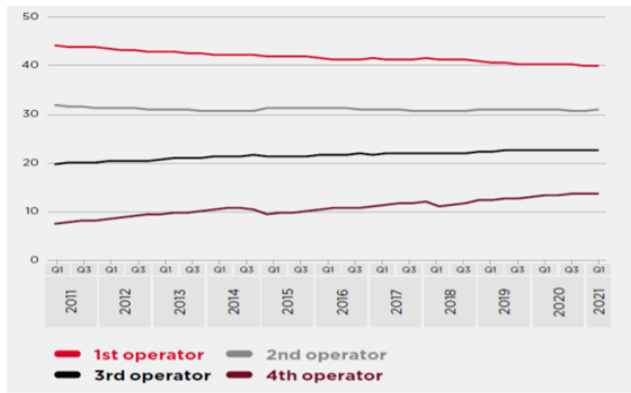
Source: Telegeography, June 2023 data

Note: Due to the format of data available, the HHI is calculated based on the market shares at the network level

არის არსებითად განსხვავებული ევროკავშირის უმრავლესი ქვეყნის HHI-საგან. ამის მიუხედავად, არცერთი ეს ქვეყანა არ მიიჩნევს, რომ საცალო მობილური მომსახურების ბაზარი არ არის კონკურენტული და შესაბამისად, არ არეგულირებენ საბითუმო დაშვების ბაზარს. სინამდვილეში, 2007 წლის შემდგომ არსად ევროკავშირის მასშტაბით, საბითუმო მობილური დაშვების ბაზარი არ მიიჩნევა, როგორც წინასწარ რეგულირებას დაქვემდებარებადი ბაზარი და შესაბამისად, არ რეგულირდება.

საქართველოს სამი ოპერატორის საბაზრო წილების ევროპულ ბაზრებზე ოპერატორების საშუალო წილებთან შედარებისასაც იმავე დასკვნამდე მივდივართ. დიაგრამა 9 აჩვენებს, რომ საშუალოდ, ევროპის სატელეკომუნიკაციო ბაზრებზე, ყველაზე დიდი ოპერატორი ინარჩუნებს ბაზრის წილის 40%-იდან 45%-მდე, რასაც მოსდევს მეორე ოპერატორი

დიაგრამა 9 ევროპის ტელეკომ ბაზარზე საშუალო ბაზრის წილები (2011 - 2021)



Source: GSMA Intelligence

ბაზრის 30%-იდან 35%-მდე წილით, ხოლო შემდგომ მესამე და მეოთხე ოპერატორები ჯამში 30%-იდან 35%-მდე წილით. ბაზრის ასეთი განაწილება ძალიან ჰგავს საქართველოს ბაზრის წილებს, სადაც მაგთიკომი, სილქნეტი და სელფი ფლობენ ბაზრის 42%, 33% და 25%-ს (2022 წლის მდგომარეობებით). ბაზრის წილების მსგავსი განაწილების მიუხედავად, ევროპის არცერთი ქვეყანა არ აწესებს წინასწარ რეგულირებას მობილური დაშვების ბაზარზე.

დიაგრამა აჩვენებს, რომ ზოგადად, ბაზრის წილები არ განიცდის მნიშვნელოვან ცვლილებას დროის მანძილზე. ევროპის მასშტაბით არსებული ბაზრის წილების სტაბილურობის, ან “სტაგნაციის” მიუხედავად, ევროპის მობილური ბაზრები არ ექვემდებარება წინასწარ რეგულირებას. ეს კიდევ უფრო უსაფუძვლოს ხდის კომისიის არგუმენტაციას საქართველოში ბაზრის წილების სტაგნაციის, ბაზრის დინამიკის შესახებ აღნიშნულის მნიშვნელობისა და წინასწარი რეგულირების აუცილებლობის თაობაზე.

82 კომისიამ ყურადღება გაამახვილა, რომ საქართველოში პორტირებული ნომრების მოცულობა მეტწილად იგივე დარჩა, კერძოდ 2017 წელს 57,000-იდან ჩამოვიდა 52,000-ზე 2021 წლისათვის. პორტირებული ნომრების მოცულობა წარმოჩენილი იქნა იმ კონტექსტში, თითქოს ის კონკურენციის დონის მობილურ (და ფიქსირებულ) ბაზრებზე კონკურენციის დონის ინდიკატორია. ეს იმითაა განპირობებული, რომ პორტირებული ნომრების მაღალი მოცულობა მიუთითებს აბონენტების მიერ ოპერატორის ცვლილების მაღალ მაჩვენებელზე, რაც თავის მხრივ მიანიშნებს ეფექტურ კონკურენციაზე და ოპერატორის ცვლილების დაბალ ბარიერებზე. მიუხედავად იმისა, რომ ვაცნობიერებთ ეკონომიკურ რაციონალს ამ დასკვნის უკან, მნიშვნელოვანია აღვნიშნოთ, რომ მართალია პორტირებული ნომრების რაოდენობა 2017-2021 წლებში შემცირდა, ის შემდგომი წლის მანძილზე გაიზარდა 60,847-მდე. ეს მიუთითებს, რომ პორტირების მოცულობა მუდმივად კი არ მცირდებოდა, არამედ

იხ. N4 კომენტარზე პასუხი

საკმარისად მერყეობდა დროის მანძილზე. ნებისმიერი ხანმოკლე ტენდენცია შესაძლოა იყოს იდიოსინკრუზული და არ უნდა იქნას აღქმული ისე, თითქოს წარმოადგენს მუდმივ/გრძელვადიან ტენდენციას.

რაც უფრო მნიშვნელოვანია, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ პორტირებული ნომრების მოცულობა შემცირდებოდა დროთა განმავლობაში, მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ კავშირი პორტირებასა და ეფექტურ კონკურენციას შორის საქართველოში უფრო სუსტია, ვიდრე სხვა ბაზრებზე. ეს იქიდან გამომდინარეობს, რომ მობილური მომსახურების მომხმარებლების დიდი უმრავლესობა საქართველოში წინასწარი გადახდის სისტემით სარგებლობს (როგორც ამას კომისიის დოკუმენტიც აღიარებს) და ამასთან, მომხმარებლების დიდი ნაწილი სარგებლობს მრავალი სიმ ბარათით, როგორც ეს მოცემულია თავში 4.3.1.

ვინაიდან მომხმარებელთა დიდი ნაწილი იყენებს ერთზე მეტ SIM ბარათს (და შესაბამისად, აქვს ერთზე მეტი მობილური ნომერი), ნომრის პორტირება ერთი ოპერატორიდან მეორე ოპერატორზე ნაკლებად მნიშვნელოვანია და როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ბოლო მომხმარებლებს მეტი სურვილი აქვთ ისარგებლონ შეთავაზებებით და ფასდაკლებებით რამდენიმე ოპერატორისაგან ერთდროულად, რაც ნიშნავს, რომ მომხმარებლები სრულად უარს არ ამბობენ რომელიმე ოპერატორის მომსახურებაზე, არამედ მის მომსახურებას უფრო იშვიათად იყენებენ და სარგებლობენ კონკურენტი ოპერატორის სერვისებით. მართალია კომისია თავის დოკუმენტში ამას აღნიშნავს, თუმცა ის არ ითვალისწინებს ქართული ბაზრის სტრუქტურის სახასიათო თვისებებს, რომლებიც ასუსტებს ეკონომიკურ კავშირს ნორმის პორტირებასა და ბაზარზე არსებულ კონკურენციის დონეს შორის.

ასევე მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ ზრდადი ტენდენცია აჩვენებს, რომ ინტერნეტის მოხმარება მობილური მომსახურების მოხმარების დიდ ნაწილს წარმოადგენს მომხმარებელთა უმეტესობას შორის. 2021 წლიდან 2022 წლამდე ინტერნეტ ტრაფიკი 47%-ით გაიზარდა, 2022 წლიდან 2023 წლამდე კი 42%-ით. ამავე პერიოდში 2021 წლიდან 2022 წლამდე ხმოვანი ტრაფიკი გაიზარდა მხოლოდ 10%-ით, ხოლო 2022-იდან 2023 წლამდე კი შემცირდა 7%-ით.

ვინაიდან ინტერნეტ მომსახურების გზით კომუნიკაცია (მათ შორის OTT ზარების და შეტყობინებების მომსახურების გამოყენება) მეტწილად არ არის დამოკიდებული სააბონენტო ნომერზე, მობილური მომხმარებლებისათვის ნაკლებ მნიშვნელოვანია იმავე სააბონენტო ნომრის შენარჩუნება. შესაბამისად, მოსალოდნელია პორტირების რაოდენობის შემცირება, რაც სრულად შეესაბამება ზოგადად ბაზარზე არსებულ მოთხოვნის ტენდენციებს.

გარდა ამისა, საქართველოს მომხმარებლების მიერ ერთზე მეტი SIM ბარათის მოხმარების მაღალი დონე ნიშნავს, რომ ბაზარს ახასიათებს მაღალი კონკურენცია, ვინაიდან მომხმარებლებს შესაძლებლობა აქვთ ერთდროულად ისარგებლონ არაერთი ოპერატორის შეთავაზებებითა და ფასდაკლებებით, დამატებითი ხარჯის გაღების გარეშე. სწორედ აღნიშნული უქმნის ოპერატორებს ძლიერ სტიმულს, რომ მათ მომხმარებლებს შესთავაზონ უფრო დაბალი ფაქტობრივი ფასები ან უკეთესი ხარისხის მომსახურება, რათა მოიზიდონ მომხმარებლები. გარდა ამისა, ვინაიდან მობილური მოწყობილობების უმეტესობა იძლევა რამდენიმე სიმ ბარათის ერთდროულად დაყენების შესაძლებლობას, მომხმარებლებს აღარ ესაჭიროებათ იქონიონ რამდენიმე მოწყობილობა სხვადასხვა ალტერნატივით სარგებლობისათვის.

<p>83 კომისია ხაზგასმით ამტკიცებს, რომ ბოლო წლების განმავლობაში ბაზარი განიცდიდა ინვესტიციებისა და ინოვაციების ნაკლებობას. ინვესტიციების ნაკლებობა, რომელიც ბაზარზე შეინიშნება, კომისიის მტკიცებით განპირობებულია სავალ ბაზარზე არსებული წინასწარ გადახდის სტრუქტურით. კომისია ამტკიცებს, რომ ეს ძლიერ სტიმულს აძლევს ოპერატორებს მოახდინონ ფოკუსირება მოკლევადიან მიზნებზე და თავიანთი ინვესტიციები მიმართონ ბრენდინგისა და სარეკლამო შეთავაზებებზე ამასთან, კომისიის მტკიცებით, ოპერატორებს ნაკლებად აქვთ სტიმული განახორციელონ ინვესტიციები ისეთ გრძელვადიან პროექტებში, როგორცაა ახალი ტექნოლოგიები. ზემოაღნიშნული მოსაზრების დასტურად დოკუმენტში ნათქვამია, რომ საქართველოს ოპერატორებმა ევროკავშირის სხვა ქვეყნებთან შედარებით გვიან გახადეს 3G და 4G (LTE) სერვისები ხელმისაწვდომი.</p> <p>ჩვენ არ მიგვაჩნია, რომ კომისიის არგუმენტებს წონადი დასაბუთება გააჩნია არც იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ ახასიათებს იგი საქართველოს მობილურ ბაზარს და არც იმ კუთხით, თუ როგორ აკავშირებს იგი ბაზრის სტრუქტურასა და საინვესტიციო სტიმულს. ისევე და ისევე, მიგვაჩნია, რომ კომისიის შეფასება, როგორც ჩანს, ეყრდნობა საქართველოს ბაზრის რეალობის არასწორ აღქმას.</p> <p>უპირველეს ყოვლისა უნდა აღინიშნოს, რომ სილქენტმა, ისევე როგორც სხვა ოპერატორებმა, მნიშვნელოვანი ინვესტიციები განახორციელა ტექნოლოგიის განახლების კუთხით, მათ შორის, საბაზო სადგურებისა და საიტების განვითარების მიმართულებით, მობილური ქსელის, ტექნიკურ მომსახურებისა და პროგრამული უზრუნველყოფის განახლების კუთხით. მართლაც, 2020, 2021 და 2022 წლების განმავლობაში, მობილური ოპერატორების ინვესტიციები მობილური მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლების დაახლოებით 23%-ს შეადგენდა. როგორც OMDIA-ს 2022 წლის ანგარიშშია (Global Telecoms Capex Trends) მოცემული, მსოფლიო მასშტაბით CAPEX-ის შეფარდება შემოსავალთან მიმართებით 2022 წელს 17,5%-ს შეადგენდა, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ საქართველომ ბოლო წლებში ინვესტიციების განხორციელების მაჩვენებლით გლობალურ საშუალო მაჩვენებელს გადააჭარბა.</p> <p>ასევე, მიუხედავად იმისა, რომ კომისიის თეორიას, (კერძოდ, რომ წინასწარ გადახდაზე ორიენტირებულმა ბაზარმა შეიძლება ხელი შეუწყოს მოკლევადიან ინვესტიციებზე ფოკუსირებას), შეიძლება ჰქონდეს თეორიული საფუძველი, კომისიის დასკვნა არ ითვალისწინებს ინვესტიციებთან დაკავშირებით იმ ემპირიულ მტკიცებულებებს, რომლებიც ზემოთ არის ჩამოთვლილი. ასევე, არ არის სარწმუნო მტკიცება, რომ ამგვარი (წინასწარ გადახდაზე ორიენტირებული) ბაზრის სტრუქტურა არ არის ხელსაყრელი გრძელვადიანი ინვესტიციებისთვის. პირიქით, თუკი ერთი ოპერატორი განახორციელებს ინვესტიციას მომსახურების ხარისხის გაუმჯობესებას ან ახალ ტექნოლოგიებში, სხვა ოპერატორებსაც გაუჩნდებათ სტიმული იგივე განახორციელონ, რადგან სწორედ ბაზრის სტრუქტურისგან გამომდინარე (ოპერატორის შეცვლის დაბალი ბარიერი) მათ შესაძლოა დაკარგონ შემოსავლის დიდი ნაწილი, თუკი კონკურენტი მნიშვნელოვნად მაღალი ხარისხის პროდუქტს შესთავაზებს მომხმარებლებს.</p>	<p>გადაწყვეტილებაში დაზუსტდება ჩანაწერი და ამოღებულ იქნება აღნიშნული შეფასება 3G ტექნოლოგიის შესახებ. 4G და 5G ტექნოლოგიების დაგვიანებით გაშვებასთან დაკავშირებით გადაწყვეტილებაში მოყვანილი მსჯელობა რელევანტურია.</p> <p>ასევე, იხ. პასუხი N60 კომენტარზე</p>
<p>84 სატელეკომუნიკაციო ოპერატორებს შორის მომგებიანობის შედარება (სხვადასხვა ქვეყანაში მოქმედი და განსხვავებული ბაზრის კონტექსტში) მხოლოდ EBITDA მარჟის საფუძველზე ფუნდამენტურად არაზუსტია და შესაძლოა არასწორი დასკვნების გაკეთების საფუძველი გახდეს, (როგორც მოცემულია ბაზრის ანალიზის დოკუმენტში). კერძოდ, EBITDA მარჟები ოპერატორების მიხედვით შეიძლება განსხვავდებოდეს შემდეგი მიზეზების გამო:</p>	<p>იხ. N2 კომენტარზე პასუხი</p>

- შემოსავლის სხვადასხვა სტრიმები. სატელეკომუნიკაციო ოპერატორები ეწევიან სხვადასხვა მომსახურებებს ბიზნეს სტრუქტურების მეშვეობით, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს შემოსავლების სხვადასხვა ნაკადები განსხვავებული მომგებიანობის მარჟებით. მაგალითად, სატელეკომუნიკაციო სერვისების მიწოდება, ჩვეულებრივ, წარმოადგენს მაღალ-მარჟიან მომსახურებას სატელეკომუნიკაციო მოწყობილობებისა და აქსესუარების გაყიდვასთან შედარებით. კომპანიებს შორის საერთო EBITDA მარჟების შედარებამ, რომლებიც სხვადასხვა მასშტაბით ოპერირებენ სხვადასხვა ბაზარზე, შესაძლოა არასწორ დასკვნებამდე მიგვიყვანოს მათი „საშუალო მომგებიანობის“ თაობაზე.
 - ერთჯერადი ხარჯები. ოპერატორებსა და ქვეყნებს შორის მომგებიანობის მაჩვენებლის სწორი და სანდო შედარებისთვის მნიშვნელოვანია ნებისმიერი მატერიალური არაგანმეორებადი და ერთჯერადი ხარჯების გათვალისწინება, რომელიც შეიძლება არ იყოს დაკავშირებული კომპანიის ძირითად საქმიანობასთან. ასეთი ერთჯერადი ხარჯების გათვალისწინებამ, რომელიც დაკავშირებულია იშვიათ აქტივობებთან, როგორცაა კვლევა და განვითარება, ოპერაციების შეწყვეტა და გაუფასურება, შესაძლოა ხელოვნურად გაზარდოს ან გააუარესოს EBITDA და გაურკვეველი გახადოს ძირითადი მომგებიანობის მაჩვენებელი.
 - განსხვავებები სააღრიცხვო პოლიტიკაში. სხვადასხვა ქვეყნებს (და ბაზრის სექტორებს) შესაძლოა მნიშვნელოვანად განსხვავებული ბუღალტრული აღრიცხვის სისტემა ქონდეთ; აღნიშნულმა შესაძლოა მნიშვნელოვნად შეუშალოს ხელი EBITDA მარჟის შედარების საკითხს. მაგალითად, A ქვეყანაში ოპერატორმა შეიძლება განსაზღვროს კონკრეტული ხარჯი, როგორც საოპერაციო ხარჯი (OPEX), ხოლო სხვა ოპერატორმა B ქვეყანაში შეიძლება იგივე ხარჯი განსაზღვროს, როგორც კაპიტალური დანახარჯი (CAPEX).
 - სავალუტო რისკი: იმ ფაქტის გათვალისწინებით რომ საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ოპერატორებზე მნიშვნელოვანი გავლენა აქვს უცხოური ვალუტის ზემოქმედების ფაქტორს (მათი საოპერაციო და კაპიტალური დანახარჯების მნიშვნელოვანი წილი უცხოურ ვალუტაშია დენომინირებული) ვალუტის გაცვლითი კურსის არასტაბილურობის სიღრმისეულ განალიზებას გადაწყვეტი მნიშვნელოვან აქვს სხვა ბაზრებზე მოქმედი შესადარისი (საორიენტაციო) კომპანიების მომგებიანობის მაჩვენებლის შედარებისას.
 - WACC. სხვა ბაზრების ოპერატორებთან შედარებით, საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ოპერატორები ოპერირებენ უფრო მაღალი კაპიტალის შეწონილი ღირებულებით (WACC); აღნიშნული გამოწვეულია რიგი ისეთი ფაქტორებით, როგორცაა ქვეყნის რისკი, ბაზარზე შეზღუდული წვდომა, ვალუტის არასტაბილურობა და დამატებითი მაკროეკონომიკური და ფინანსური პირობები. აღნიშნული მოითხოვს EBITDA-ს უფრო მაღალი მარჟის გენერირებას, რათა უზრუნველყოფილ იქნეს ადეკვატური უკუგება. აქედან გამომდინარე, ქართველი ოპერატორების EBITDA მარჟების შედარება იმ ქვეყნებთან, სადაც საგრძნობლად ნაკლებია ქვეყნის სპეციფიკური რისკები (და, შესაბამისად, დაბალია WACC) შედეგად მოგიტანს არასწორ დასკვნებს საქართველოში EBITDA-ს შედარებით მაღალ მომგებიანობის მაჩვენებელთან დაკავშირებით.
- ზემოაღნიშნული მიზეზების გამო, სატელეკომუნიკაციო ოპერატორების მომგებიანობის ყოვლისმომცველი შედარება უნდა გასცდეს მაჩვენებლების მარტივი პარალელური შეფასების ფარგლებს, როგორცაა EBITDA-ს მარჟების შედარება. ნებისმიერი ასეთი შედარება უნდა ეყრდნობოდეს მყარ კრიტერიუმებს, სადაც გათვალისწინებული უნდა

	<p>იქნეს ფინანსური ეფექტურობის სხვადასხვა ასპექტები ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში და ასეთი შეფასებებიდან გამოტანილ დასკვნებში გათვალისწინებული უნდა იყოს შესაბამისი ნიუანსები და დათქმები.</p> <p>შესაბამისად, ჩვენ არ მიგვაჩნია, რომ კომისიის მიერ განხორციელებული, საქართველოს ოპერატორებისა და სხვა ქვეყნების ოპერატორების EBITDA მარჟების შედარებითი ანალიზი, საკმარისად მყარი არგუმენტია რაიმე სახის დასკვნის გასაკეთებლად, საქართველოს ოპერატორების მომგებიანობასთან ან ქართულ ბაზარზე კონკურენციის მასშტაბებთან დაკავშირებით - სინამდვილეში, არ არსებობს რაიმე სახის კონკურენტული ნიშნული/ზენჩარკი EBITDA მარჟისთვის. მართლაც, ევროპის ბაზრებზე (და სხვა ბაზრებზე, რომლებიც კონკურენტულად მიიჩნევა), მობილური ოპერატორები აანონსებენ EBITDA მარჟის სხვადასხვა დიაპაზონებს, რომლებიც განსხვავებულია ქვეყნებისა და დროის კონკრეტული მონაკვეთის ჭრილში. მაგალითად, 2022 წელს, დიდ ბრიტანეთში მობილური ოპერატორების EBITDA მარჟები 30%- 50% შეადგენდა, ხოლო გერმანიაში ოპერატორებმა იმავე პერიოდში დაბალი 18%-40% მარჟები დააფიქსირეს⁵³. იმის გათვალისწინებით, რომ ორივე ეს ბაზარი ეფექტურად კონკურენტუნარიანად ითვლება, EBITDA მარჟების ამგვარი სხვაობები საშუალებას გვაძლევს ვივარაუდოთ, რომ ქვეყნებს შორის მომგებიანობის მაჩვენებლის მარტივი შედარება არ არის საკმარისი საფუძველი ბაზარზე კონკურენციის შესახებ დასკვნების გასაკეთებლად. ამგვარად, მიგვაჩნია, რომ თუ კომისიას სურს, რომ განაგრძოს ამგვარი შედარებითი ხასიათის კვლევა, მან უნდა გადახედოს მის მიერვე წარმოდგენილ ანალიზს და გაითვალისწინოს ზემოთ ხაზგასმული ფაქტორები.</p>
<p>85</p>	<p>დამატებით უნდა ითქვას, რომ არ არსებობს საკმარისი მტკიცებულება, რომელიც დაადასტურებს მიზეზობრივ კავშირს მოგების მაღალ მარჟასა და გაზრდილ ინვესტიციებს შორის. ეკონომიკური და პოლიტიკური კვლევის ცენტრის (CEPR) მიერ გამოცემული პუბლიკაცია ადასტურებს მკაფიო კავშირის არარსებობას კორპორატიულ მოგებასა და არასაცხოვრებელი სექტორის ინვესტიციებს შორის, 1970-დან 2015 წლამდე შუალედში. მოგება გამოიყენება მთელი რიგი აქტივობების დასაფინანსებლად და მხარდასაჭერად, მათ შორის, აქციონერთათვის გადასახდელი თანხების მიზნებისთვის. როგორც ზემოთ აღინიშნა, საქართველოში შედარებით მაღალი რისკ-პრემიუმის არსებობა მიუთითებს იმაზე, რომ საჭიროა შედარებით მაღალი უკუგება.</p> <p>მართლაც, საქართველოს ოპერატორების მიერ განხორციელებული ინვესტიციების უფრო რელევანტური მაჩვენებელია მობილური შემოსავლებიდან ინვესტიციების წილი, რომელიც, კომისიის ანგარიშის მიხედვით, მსგავს დონეზეა სხვა ბაზრებთან შედარებით, სადაც ასევე სამი მოთამაშე ფიგურირებს. ზემოაღნიშნული მეტყველებს, რომ საქართველოს მობილურ ბაზარზე ინვესტიციები შეესაბამება სხვა ბაზარზე არსებულ ინვესტიციებს; აქედან გამომდინარე, არ არსებობს არანაირი მტკიცებულება იმისა, რომ საქართველოს ოპერატორები ნაკლებ ინვესტიციებს ახორციელებენ თავიანთი ქსელების განსავითარებლად.</p>
<p>86</p>	<p>გადაწყვეტილებაში დაზუსტდება ჩანაწერი - ამოღებულ იქნება აღნიშნული შეფასება 3G ტექნოლოგიის შესახებ. 4G და 5G ტექნოლოგიების დაგვიანებით გაშვებასთან დაკავშირებით გადაწყვეტილებაში მოყვანილი მსჯელობა რელევანტურია. ასევე, იხ. პასუხი N11 და N69 კომენტარებზე</p>

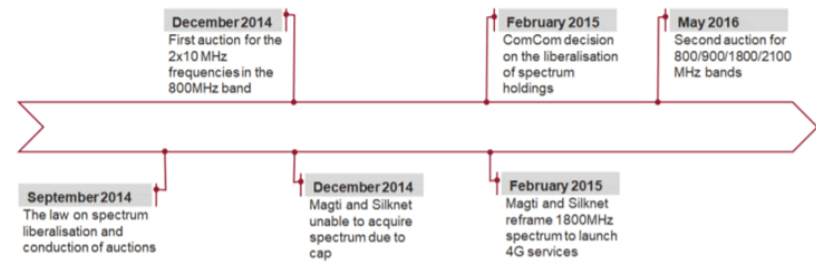
დაგვიანება გამოწვეული იყო ოპერატორების მხრიდან 4G ტექნოლოგიებში ინვესტირების სურვილის ნაკლებობით.

• პირველ რიგში, ოპერატორებს საკანონმდებლო ცვლილებების განხორციელებამდე (2014 წლის სექტემბერი) უფლება არ ქონდათ გამოეყენებინათ 900 MHz, 1800 MHz და 2100 MHz- იან დიაპაზონებში, მათ სარგებლობაში არსებული სიხშირული რესურსი 4G მომსახურების დასაწერად. შემდგომი შეფერხებები დაკავშირებული იყო გაცემული ლიცენზიების ტექნოლოგიური და მომსახურების ნეიტრალიტეტის პრინციპის შესაბამისად მოდიფიცირების საკითხთან.

• დამატებით, სხვადასხვა სიხშირული რესურსისთვის 4G აუქციონები ჩატარდა რამდენიმე ეტაპად,

- პირველი აუქციონი 800 MHz დიაპაზონში 2x10 MHz სიხშირული რესურსის მოსაპოვებლად ჩატარდა 2014 წლის დეკემბერში. თუმცა, სიხშირული რესურსისთვის განსაზღვრულმა ზღვრულმა ოდენობამ (spectrum caps) შესაძლებლობა არ მისცა სილქნეტს და მაგთიკომს მონაწილეობა მიეღოთ 800MHz სიხშირული რესურსის აუქციონში. შედეგად, შპს „სელფი მობაილს“ შესაძლებლობა მიეცა შეემინა საჭირო სიხშირული რესურსი 2015 წლის თებერვლიდან 4G სერვისის გასაშვებად.
- მაგთიკომმა და სილქნეტმა კი განახორციელეს 1800 MHz სიხშირული რესურსის “რეფარმინგი”, რათა 4G ტექნოლოგია დაენერგათ. ასევე შეჩერებული იყოს ოპერატორების მიერ გამოთავისუფლებული (მათ სარგებლობაში არსებული) რესურსის გამოყენების შესაძლებლობა 2015 წლის თებერვლამდე, ვიდრე კომისიამ არ მიიღო გადაწყვეტილება 900/1800/2100 MHz დიაპაზონებში გაცემული ლიცენზიების ლიბერალიზაციისა და შესაბამისი საფასურის გაანგარიშების შესახებ.
- 2015 წლის თებერვალში, სიხშირული რესურსის ლიბერალიზაციის პროცესის დასრულებისთანავე, ორივე ოპერატორმა შეძლო უკვე დაენერგო ქსელების მეშვეობით 4G მომსახურების გაშვება, მათ სარგებლობაში არსებული, გამოთავისუფლებული 1800 MHz სიხშირული რესურსის გამოყენებით.
- მეორე 4G აუქციონი კი 2016 წლის მაისში ჩატარდა 800/900/1800/2100 MHz დიაპაზონების ოპტიმიზაციის შემდეგ. აღნიშნული მეორე აუქციონის ფარგლებში მხოლოდ მაგთიკომმა შეიძინა 2x5 MHz სიხშირული რესურსი 800 MHz დიაპაზონში.

Figure 10 საქართველოში 4G მომსახურებების გაშვების პროცესი



Source: Silknet documents

87 როგორც კომისია განმარტავს, სექტორში ინვესტიციების და ინოვაციების ისტორიული ნაკლებობა გავრცელდა ასევე 5G ტექნოლოგიაში ინვესტირების საკითხზეც. კომისიის

იხ. პასუხი N11 და N69 კომენტარზე

დოკუმენტის თანახმად: „არსებული მობილური ქსელის ოპერატორები მომავალშიც არ შეცვლიან მიდგომას, რომ არ არსებობს სარწმუნო ბიზნეს-ქეისი 5G ტექნოლოგიაში ინვესტიციისთვის”. კომისია ასევე აცხადებს, რომ მიუხედავად იმისა, რომ სილქნეტმა და მაგთიკომმა დაიწყეს 5G ტესტირება, დღემდე (2023 წლის დეკემბერი) არც ერთი ოპერატორის მიერ არ განხორციელებულა მნიშვნელოვანი ინვესტიციები 5G ტექნოლოგიაში. კომისია ასევე ასკვნის, (ყოველგვარი ახსნა-განმარტების გარეშე - თუ რატომ შეიძლება მოხდეს ამგვარად), რომ 5G ტექნოლოგიაში ინვესტირების სტიმულის ნაკლებობა, სავარაუდოდ, მომდევნო სამი წლის განმავლობაში გაგრძელდება.

როგორც განმარტებულია ქვემოთ, ამ მტკიცებიდან უმეტესი ფაქტობრივ უზუსტობებზეა დაფუძნებული.

პირველ რიგში, არასწორია კომისიის მტკიცება, რომ აუქციონების ჩატარება იმის გამო გადაიდო, თითქოს ოპერატორები “შუად არ არიან” 5G ტექნოლოგიაში ინვესტიციის განხორციელებისთვის. როგორც 3.1 ქვეთავში აღინიშნა, სილქნეტმა, ახლახან პირველმა გახადა 5G ქსელი ხელმისაწვდომი, სილქნეტი 5G მომსახურება თბილისის რაიონების ნაწილს 60 სთავაზობს, ხოლო სელფი 5G სერვისების მიწოდების მოსამზადებლად ქსელის გაუმჯობესების მასშტაბურ და ამბიციურ პროექტს ახორციელებს.

ასევე, კომისიის მხრიდან ფაქტების მცდარი ინტერპრეტაციაა იმის მტკიცება, რომ ოპერატორებმა მოითხოვეს 5G აუქციონის ჩატარების გადადება 5G-ს მიმართ ინტერესის ნაკლებობის გამო. როგორც კომისიისთვის ცნობილია, რამდენიმე მიზეზი არსებობდა, რომელიც განმარტებულია 2019 წლის ივნისში გამოქვეყნებულ 5G სტრატეგიის, ასევე 5G აუქციონებთან დაკავშირებით 2020 და 2023 წლებში კომისიის მიერ გამოქვეყნებულ დოკუმენტთან დაკავშირებით სილქნეტის მიერ კომისიისთვის წარდგენილ საპასუხო წერილებში.

- პირველ რიგში, (2019 წლის ივნისში) კომისიის მიერ ძალიან ზოგადი 5G სტრატეგიის დოკუმენტის გამოქვეყნების შემდგომ, სილქნეტმა თავისი კომენტარები წარადგინა, რაც უკავშირდებოდა 5G აუქციონების ჩატარების გრძელვადიან ხედვასთან დაკავშირებით ძალიან მწირ/შეზღუდულ ინფორმაციას. სილქნეტმა ხაზი გაუსვა 5G დანერგვის ხელშეწყობისათვის ოპერატორების სახელმწიფო საკუთრებაში არსებულ ინფრასტრუქტურაზე დაშვების საკითხს (მიკრო-სადგურების განთავსების მიზნით) და მაგვარ დაშვებასთან დაკავშირებულ ხარჯებს. თუმცა, კომისია არ ჩაერთო განხილვაში ზემოაღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებით.

- კომისიის მიერ 2020 წლის ნოემბერში 5G აუქციონის პირობების პირველი საკონსულტაციო დოკუმენტის გამოქვეყნების შემდგომ, სილქნეტმა მიუთითა მთელ რიგ მკაცრ და შეზღუდვად პირობებზე, რაც ამ ლიცენზიის შექმნას კომერციულად შეუძლებელს გახდიდა. კერძოდ, გამოქვეყნებული დოკუმენტის თანახმად კომისია გეგმავდა სიხშირეები გამოეტანა ოთხ ლოტად, დაფარვისა და მინიმალური სიჩქარის უზრუნველყოფის მკაცრი ვალდებულებებით. 2020 წლის დეკემბერში სილქნეტმა უპასუხა კომისიის საკონსულტაციო დოკუმენტს და კვლავ გამოხატა შეშფოთება სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული ინფრასტრუქტურის ხელმისაწვდომობის არარსებობასთან დაკავშირებით, ასევე, 5G ტექნოლოგიით დაფარვისა და ხარისხის მკაცრ ვალდებულებებთან დაკავშირებით.

მიუხედავად ზემოაღნიშნულისა, კომისიამ არ შეამსუბუქა ვალდებულებები და 2023 წლის აპრილში გამოქვეყნებული 5G აუქციონის საბოლოო დოკუმენტის პროექტით დამატებითი ვალდებულებები განსაზღვრა. კერძოდ:

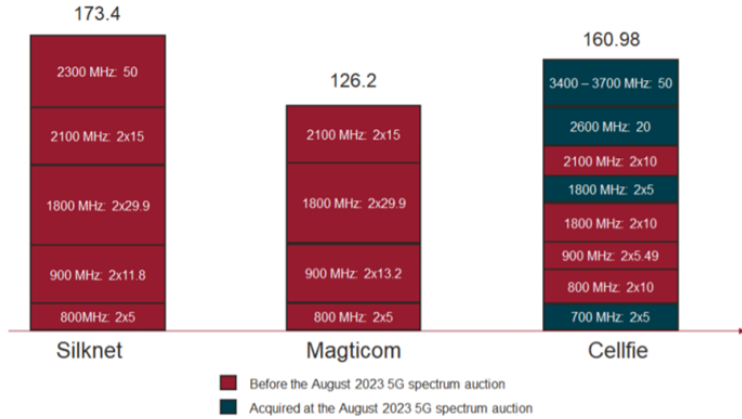
- მობილური ვირტუალური ოპერატორების სავალდებულო დამშვებისა და მოწვევის ოფერტის გამოქვეყნების ვალდებულება.
- დასახლებული პუნქტების, გზების, ესტაკადებისა და სარკინიგზო მაგისტრალის დაფარვისა და მონიტორინგის მკაცრი ვალდებულებები, ისევე, როგორც რეალურ პირობებში მინიმალური სიჩქარის უზრუნველყოფის ვალდებულებები. ოპერატორების მიერ აუქციონებში მონაწილეობასთან დაკავშირებული შეზღუდვები. აუქციონის პირობების თანახმად, ოპერატორებს შესაძლებლობა არ ქონდათ მოეპოვებინათ მათთვის სასურველი რესურსი, ოთხი ძირითადი ლოტიდან (რომელთაც თან ახლდათ მკაცრი ვალდებულებები) ერთ-ერთის შემენის გარეშე. გარდა ამისა, 2021 წლის იანვარში 63 ამერიკის შეერთებულ შტატებსა და საქართველოს მთავრობას შორის გაფორმებულმა ურთიერთგაგების მემორანდუმმა „5G ქსელების უსაფრთხოების შესახებ“ ოპერატორებისთვის წარმოშვა დამატებითი გაურკვევლობები. კერძოდ, მემორანდუმში ნათქვამია, რომ იმისთვის, რომ 5G ტექნოლოგიის მიმწოდებლებმა მომხმარებლებს მიაწოდონ პროდუქტები და სერვისები, რომლებიც უზრუნველყოფენ ინოვაციასა და სამართლიან კონკურენციას, მთავრობები 'იღებენ' „პასუხისმგებლობას გულმოდგინედ და დაბალანსებულად შეაფასონ 5G აპარატურის და პროგრამული უზრუნველყოფის მომწოდებლები...5G-ის უსაფრთხო და მდგრადი არქიტექტურის უზრუნველსაყოფად“. ოპერატორების მოთხოვნის მიუხედავად კომისიამ ვერ შეძლო განმარტა თუ კონკრეტულად რა სახის ვალდებულებებს აწესებს მემორანდუმში ოპერატორებზე, რითაც დამატებითი არაგანჭვრეტადი საინვესტიციო გარემო შეიქმნა. კომისიისათვის წარდგენილ საპასუხო წერილში სილქნეტმა აღნიშნა, რომ განსაზღვრული ვალდებულებები (ანუ კომისიის 2023 წლის აპრილის გადაწყვეტილების პროექტში მოცემული ვალდებულებები) იყო არასათანადო და მკაცრი, რაც საბოლოოდ გამოიწვევდა საქართველოში 5G ტექნოლოგიის დანერგვის ხელოვნურ შეფერხებას, ასევე, არსებული 4G ტექნოლოგიის განვითარებისა და გაუმჯობესების ხელშეშლას, რაც წინააღმდეგობაშია ქვეყნის მიზნებთან. თავისი პოზიციის გასამყარებლად, სილქნეტმა კონტრაქტი გააფორმა დამოუკიდებელ საკონსულტაციო ფირმასთან - Analysys Mason-თან, რათა მას ჩაეტარებინა ევროკავშირის 5G სიხშირული აუქციონების ფარგლებში (2018 -2023 წ.) MVNO დაშვებისა და მომსახურების ხარისხის/სიჩქარის ვალდებულებების ბენჩმარკინგი. ამ კვლევის ფარგლებში შეფასდა საქართველოში კომისიის მიერ 5G ლიცენზიის პირობებით დაწესებული ვალდებულებების სიმკაცრის ხასიათი. აღნიშნული დოკუმენტი კომისიას გაეგზავნა სილქნეტის საპასუხო წერილთან ერთად.
- Analysys Mason-ის მიერ განხორციელებული კვლევის მიხედვით, მხოლოდ ერთ ქვეყანაში, გვხვდება კომისიის მიერ განსაზღვრული MVNO დაშვების ვალდებულებების მსგავსი მკაცრი პირობები. Analysys Mason-მა დაასკვნა, რომ კომისიის მიერ განსაზღვრული დეტალური MVNO დაშვების ვალდებულებები იყო არაგონივრულად მკაცრი.
- გარდა ამისა, Analysys Mason-მა ასევე აღნიშნა, რომ კომისიის მიერ განსაზღვრული MVNO დაშვების ვალდებულებები ეწინააღმდეგებოდა ევროკავშირის მარეგულირებელ ჩარჩო პრინციპებს, ვინაიდან კომისიამ არ ჩაატარა ბაზრის კვლევა და არ დაასაბუთა, რომ ამგვარი ვალდებულებების დაწესება იყო გამართლებული ან პროპორციული.

<p>• მომსახურების ხარისხის ვალდებულებებთან დაკავშირებით, Analysys Mason-მა დაასკვნა, რომ ამგვარი ვალდებულებები შესასრულებლად იყო რთული და დიდ დანახარჯებთან დაკავშირებული.</p> <p>• ჯამში, Analysys Mason-მა დაასკვნა, რომ 5G ლიცენზიებით განსაზღვრული ვალდებულებები შესაძლოა მნიშვნელოვანი ტვირთი აღმოჩნდეს 5G ქსელებისთვის, როგორც ტექნიკური, ასევე ეკონომიკური თვალსაზრისით; გარდა ამისა, შესაძლოა მნიშვნელოვნად შემცირდეს ოპერატორებისთვის 5G სიხშირული რესურსის მიმზიდველობა და საფრთხის ქვეშ დადგეს 5G ბიზნეს მოდელი, უმრავლესობა, თუ არა საქართველოს ყველა ოპერატორისთვის.</p> <p>ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე ცხადია, რომ კომისია ცდებდა, როდესაც ასკვნის, რომ საქართველოში 5G ტექნოლოგიის დანერგვის დაგვიანება გამოწვეულია ოპერატორების მიერ. ზემოთ მოყვანილი მტკიცებულებები ნათლად ადასტურებს, რომ 5G სიხშირული რესურსის შექმნის შეფერხება გამოწვეულია არა ოპერატორების მხრიდან ინტერესის ნაკლებობით, არამედ მარეგულირებლის მიერ დაწესებული არასათანადო ვალდებულებებით.</p> <p>88 არასწორია მითითება, რომ არცერთ მობილურ ოპერატორს ამჟამად არ აქვს 5G სიხშირული რესურსი, ვინაიდან სს „სელფი მობაილმა“ (სიდიდით მესამე ოპერატორმა) მოიპოვა 5G სიხშირული რესურსით სარგებლობის ლიცენზია 2023 წელს და უკვე გააცხადა გეგმები 5G სერვისების მასიურად გაშვების შესახებ. 65 აღნიშნული კი გაცილებით ძლიერ პოზიციაში აყენებს სს „სელფი მობაილს“ საცალო მობილურ ბაზარზე, რადგან ახლად შექმნილი სიხშირული რესურსის გამოყენებით შპს „სელფი მობაილს“ შესაძლებლობა აქვს გაზარდოს დაფარვის არეალი და გაამდიდროს ქსელის გამტარობა. ყოველივე, კი კიდევ უფრო გაამძაფრებს საქართველოს მობილურ ბაზარზე ისედაც არსებულ კონკურენტულ დონეს, რომელსაც განაპირობებს სამ ოპერატორს შორის არსებული ქსელური კონკურენცია.</p>	<p>შპს „სელფი მობაილს“ მიერ სიხშირული რესურსის შექმნა არ არის ერთადერთი ფაქტორი, რაც უნდა დაკმაყოფილდეს იმისთვის, რომ ამ უკანსაკნელის კონკურენტული პოზიციები გაუმჯობესდეს ბაზარზე. კომპანიის უნარები გააუმჯობესოს დაფარვა და გაუშვას ახალი სერვისები დამოკიდებულია ბევრ ფაქტორზე.</p> <p>მოსაზრება, რომ შპს „სელფი მობაილს“ ახლა საუკეთესო პოზიცია უჭირავს ბაზარზე - მცდარია. როგორც ბაზრის ანალიზშია ნათქვამი, კომპანიას 2023 წლის აუქციონამდე შპს „მაგთიკომსა“ და სს „სილქნეტზე“ ნაკლები სიხშირული რესურსი ჰქონდა. მიუხედავად იმისა, რომ მან დიდი რაოდენობით დამატებითი სიხშირეები შეიძინა 2023 წელს, ტექნიკური პირობები, რომლებიც დაკავშირებულია ამ რესურსებზე, უნდა იქნეს გამოყენებული 5G-სთვის (და არა LTE-სა და წინა თაობის მომსახურებებისთვის). ასე რომ, შპს „სელფი მობაილს“ ახალი რესურსი არ ცვლის მათ მნიშვნელოვნად სუსტ პოზიციებს არსებული მობილური ტექნოლოგიებისთვის. მისი ახლანდელი მდგომარეობა ხელსაყრელია ეროვნული 5G ქსელის შესაქმნელად, მაგრამ, როგორც აღნიშნულია ბაზრის ანალიზში, ამას დასჭირდება მნიშვნელოვანი დრო და ინვესტიციები.</p> <p>შპს „სელფი მობაილი“ ასევე ხასიათდება შეთავაზებული მომსახურებების დაბალი ხარისხით, რომელიც დადასტურებულია დოკუმენტში მითითებულ როგორც კომისიის, ისე შპს „მაგთიკომის“ კვლევებით(რაც ასევე აღნიშნულია გადაწყვეტილებაში). სიმძლავრისა და მომსახურების გასაუმჯობესებლად, აუცილებელი იქნება ახალი საბაზო სადგურებისა და ახალი სიხშირული რესურსის დამატება. საბაზო სადგურების მცირე რაოდენობა კვლავ კომპანიის მნიშვნელოვან პრობლემად რჩება, რომლის გაუმჯობესებასაც, მნიშვნელოვანი დროითი და ფინანსური რესურსები დასჭირდება. ეს დამატებითი ხარჯები ასევე მოიცავს საჭიროებას შპს „სელფი მობაილმა“ შექმნას ტრანზიტული (Backhaul) კავშირები სადგურებთან და აქაც კომპანია მნიშვნელოვნად ჩამორჩება კონკურენტების შესაძლებლობებს. შესაბამისად, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ დამატებითი სიხშირული რესურსების შექმნის პირობებშიც, შპს „სელფი მობაილს“ მომსახურების ხარისხი</p>

იქნება კონკურენტულზე უფრო დაბალი, ბაზრის ანალიზის მომავალზე ორიენტირებულ პერსპექტივაში (მინიმუმ 3 წლის განმავლობაში).

89 აუქციონის ფარგლებში შპს „სელფი მობაილმა“ შეიძინა 2x5 MHz 1800 MHz-იან დიაპაზონში, 2x5 MHz - 700 MHz-იან დიაპაზონში, 50 MHz - 3400-3700 MHz-იან

Figure 11 სამი ოპერატორის სარგებლობაში არსებული სიხშირული რესურსი



Source: ComCom Mobile Market review, Figure 36 and Figure 38

დიაპაზონში და 20 MHz - 2600 MHz-იან დიაპაზონში. ამის შემდეგ, სელფი ამჟამად ფლობს უფრო მეტ სიხშირულ რესურსს, ვიდრე მაგთიკომი (160.98 MHz - 126.2 MHz-თან შედარებით) და მხოლოდ მცირედით ნაკლებ რესურსებს, ვიდრე სილქნეტი, როგორც ეს ნაჩვენებია ქვემოთ მე-11 დიაგრამაზე. აღნიშნული ასევე მოცემული ბაზრის კვლევის დოკუმენტში, სადაც ნათქვამია, რომ „მასსადამე, შეიძლება დაეასკვნათ, რომ სელფი ახლა ნომინალურად საუკეთესო პოზიციაშია სიხშირული რესურსის ორივე ნაწილში, 1 გჰც-ზე დაბლა და ზემოთ დიაპაზონებში“. თუმცა, მიუხედავად ამ დაშვებისა, კომისია ამბობს, რომ აუქციონის შემდეგ ბაზარზე სამი ოპერატორის შედარებითი პოზიციები "იგივე რჩება". ეს აშკარა უზუსტობაა. 2023 წლის აგვისტოს აუქციონამდე სელფი ჯამში ფლობდა 90 MHz სიხშირულ რესურსს. აუქციონის შემდეგ, შპს „სელფი მობაილის“ წვდომა აქვს გაცილებით მეტ სიხშირულ რესურსზე (160,98 Mhz), ვიდრე მაგთიკომს და მხოლოდ ოდნავ ნაკლებზე, ვიდრე სილქნეტს.

ჩვენ ასევე არ ვეთანხმებით კომისიის განაცხადს, რომ შპს „სელფი მობაილის“ სარგებლობაში არსებული ახალი სიხშირული რესურსიდან მხოლოდ 1800 MHz რესურსი შეიძლება იქნას გამოყენებული 4G/LTE-სთვის, ხოლო სხვა ახალი რესურსის გამოყენება შესაძლებელია მხოლოდ 5G მომსახურებისთვის, რადგან ის არ არის ტექნოლოგიურად ნეიტრალური. ამგვარი განაცხადი პირდაპირ ეწინააღმდეგება ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ საქართველოს კანონის 472-ე მუხლს, რომელიც ავალდებულებს კომისიას გასცეს ლიცენზიები ტექნოლოგიური და მომსახურების ნეიტრალიტეტის პრინციპის შესაბამისად, ევროკომისიის შესაბამისი გადაწყვეტილებებით განსაზღვრული ტექნიკური ნორმების დაცვით. შპს „სელფი მობაილის“ ლიცენზიის პირობებით

იხილეთ ზედა კომენტარი

	<p>განსაზღვრულია, რომ შესაბამისი სიხშირული რესურსით აგებულია ქსელმა უნდა დააკმაყოფილოს 5G მომსახურების მოთხოვნები, თუმცა არ აწესებს ვალდებულებას, რომ რესურსი გამოყენებულ უნდა იქნეს ექსკლუზიურად მხოლოდ 5G-ისთვის. შესაბამისად, შპს „სელფი მობაილს“ აქვს შესაძლებლობა გამოიყენოს რესურსი 4G/LTE მომსახურებების უზრუნველსაყოფად რესურსის დინამიური გაზიარების (dynamic spectrum sharing) ტექნოლოგიის მეშვეობით 70. მართლაც, როგორც შპს „სელფი მობაილს“ ინვესტორთათვის განკუთვნილ პროსპექტშია აღნიშნული, იგი აპირებს გამოიყენოს 2.6 გჰც რესურსი ორივე - 4G და 5G მომსახურების უზრუნველსაყოფად, 1800 MHz - 2G და 4G მომსახურებისთვის, მაშინ, როდესაც 700 MHz და 3.4 GHz რესურსის გამოყენებას გეგმავს მხოლოდ 5G-სთვის.</p> <p>შესაბამისად, ჩვენ არ ვეთანხმებით კომისიის პოზიციას იმის თაობაზე, რომ მიუხედავად შპს „სელფი მობაილს“ მიერ ახალი სიხშირული რესურსების შეძენისა, მას მხოლოდ შეზღუდული შესაძლებლობა ექნება გააუმჯობესოს თავისი არსებული LTE მომსახურების ხარისხი და დაფარვა. როგორც ზემოთ არის აღნიშნული, შპს „სელფი მობაილს“ მის სარგებლობაში რესურსით შესაძლებლობა აქვს მნიშვნელოვნად გაზარდოს არსებული მომსახურების ხარისხი და დაფარვა, იმგვარად, რომ გავლენა იქონიოს ბაზრის კონკურენტულ დინამიკაზე მომდევნო წლების განმავლობაში, მიუხედავად 5G ტექნოლოგიის განვითარების ტემპისა.</p>
<p>90</p> <p>ამასთან, სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ კანონიდან გამომდინარე მეშვეობით (დეტალურად განხილულია ქვემოთ), შპს „სელფი მობაილს“ შესაძლებლობა ექნება სილქნეტის და მაგთიკომის პასიური ინფრასტრუქტურის გამოყენებით უზრუნველყოს მისი ახლად შეძენილი სიხშირული რესურსით ქსელის გამტარობისა და დაფარვის გაუმჯობესება. ამრიგად, კანონი შპს „სელფი მობაილს“ საშუალებას აძლევს სრულად გამოიყენოს შეძენილი სიხშირული რესურსი საკუთარი ინფრასტრუქტურის ან მაგთიკომის და სილქნეტის პასიურ ინფრასტრუქტურაზე წვდომის გზით, რაც კიდევ უფრო შეამცირებს ყველა ბარიერს, რომელიც შეიძლება სხვაგვარად არსებობდეს ქსელის განვითარებისას</p>	<p>„სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიწებისთვის გამოყენებადი ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-4 მუხლის მე-3 პუნქტის თანახმად, ინფრასტრუქტურის ოპერატორი ვალდებულია ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელების განსათავსებლად საკუთარ ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვების თაობაზე ავტორიზებული პირის გონივრული წერილობითი მოთხოვნა დააკმაყოფილოს არადისკრიმინაციული, სამართლიანი და გონივრული პირობებითა და ფასით. ამავე მუხლის მე-8 პუნქტის თანახმად, ინფრასტრუქტურის ოპერატორი ვალდებულია ავტორიზებულ პირთან დადოს ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვების უფლების მინიჭების შესახებ წერილობითი ხელშეკრულება ან წერილობით შეატყობინოს მას აღნიშნულ დაშვებაზე უარის თქმის მიზეზი ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვების თაობაზე ავტორიზებული პირის სრულყოფილი წერილობითი მოთხოვნის მიღების დღიდან 2 თვის ვადაში, ხოლო მე-10 პუნქტის თანახმად, ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვებაზე უარის თქმის შემთხვევაში ან კონკრეტულ პირობებსა და დებულებებზე, მათ შორის, დაშვების ფასზე, შეუთანხმებლობის შემთხვევაში მხარეებს უფლ ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, კომისია უფლებამოსილია განიხილოს დავა ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვებაზე უარის თქმის შემთხვევაში ან კონკრეტულ პირობებსა და დებულებებზე შეუთანხმებლობის შემთხვევაში. თუმცა, კომისიას დავის განხილვა შეუძლია მხოლოდ მხარეების მომართვის შემთხვევაში, რასაც წინ უნდა უძღოდეს ავტორიზებულ პირებს შორის მოლაპარაკების წარმართვა ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე დაშვების უფლების მინიჭების შესახებ წერილობითი ხელშეკრულების დადების მიზნით, ასევე, დაშვებაზე უარის ან კონკრეტულ პირობებსა და დებულებებზე შეუთანხმებლობა, რაც საჭიროებს დროს და ვერ იქნება მყისიერი გავლენის მომხდენი ბაზარზე არსებული შესვლის ბარიერების აღმოფხვრისა და კონკურენციის უზრუნველყოფის მიზნით. ამასთან, ფიზიკური ინფრასტრუქტურის კონკრეტულ ლოკაციაზე დაშვების თაობაზე მიღებული გადაწყვეტილება, რომელიც სავალდებულოა შესასრულებლად მხოლოდ მოდავე</p>

	<p>მხარეებისთვის კონკრეტულ ლოკაციაზე, ვერ უზრუნველყოფს როგორც მოდავე მხარის ფიზიკური ინფრასტრუქტურის სხვა ლოკაციაზე, ისე, სხვა ავტორიზებული პირების ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე დაშვებას. გარდა აღნიშნულისა, ფიზიკურ ამდენად, მხოლოდ პასიური ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების რეგულაცია არ იქნება საკმარისი შპს „სელფი მობაილს“ მიერ ქსელის დაფარვის ხარისხის სწრაფი და ეფექტური გაუმჯობესების უზრუნველსაყოფად. შესაბამისად, „სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიზნებისთვის გამოყენებადი ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ“ საქართველოს კანონი ვერ ჩაანაცვლებს „ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონით დაწესებულ წინასწარ რეგულაციას ფიზიკური ინფრასტრუქტურის ქსელზე ავტორიზებული პირის დაშვების უზრუნველსაყოფად, ბაზარზე არსებული შესვლის ბარიერების აღმოფხვრისა და კონკურენციის უზრუნველყოფის მიზნით.</p>
<p>91 მეტიც, შპს „სელფი მობაილს“ საუკეთესო შესაძლებლობა აქვს ქვეყნის მთელი მასშტაბით განახორციელოს ეკონომიურად ეფექტური არა-დამოუკიდებელი (non-standalone) 5G ქსელის დანერგვა, Nokia-სთან მისი პარტნიორობის გათვალისწინებით, რაც შესაძლებლობას აძლევს შპს „სელფი მობაილს“ გამოიყენოს მისი ქსელური აღჭურვილობა ქსელის შემდგომი გაფართოებისა და განვითარებისათვის. აღნიშნული შპს „სელფი მობაილს“ მნიშვნელოვან უპირატეს მდგომარეობაში აყენებს სილქნეტთან და განსაკუთრებით მაგთიკომთან შედარებით, რომელიც ქსელური აღჭურვილობის ნაწილში Huawei-ს ეყრდნობა.</p> <p>აღნიშნული გამომდინარეობს იმ მოცემულობიდან, რომ აშშ-საქართველოს ურთიერთგაგების მემორანდუმის მიხედვით, 5G ტექნიკისა და პროგრამული უზრუნველყოფის მომწოდებლები საქართველოში სავარაუდოდ დაექვემდებარებიან მკაცრ შეფასებებს. Huawei-ის საკომუნიკაციო აღჭურვილობაზე შეერთებული შტატების მიერ დაწესებული აკრძალვის გათვალისწინებით, სავარაუდოდ, ეს მემორანდუმი გარკვეულ შეზღუდვებს დაუწესებს სილქნეტსა და მაგთიკომს 5G მომსახურების მისაწოდებლად Huawei-ის აღჭურვილობის გამოყენების კუთხით. საჭირო ინფრასტრუქტურის განსათავსებლად.</p> <p>მეორე მხრივ, ვინაიდან შპს „სელფი მობაილს“ ამჟამინდელი ქსელი სრულიად ეყრდნობა Nokia-ს აღჭურვილობას, მემორანდუმი მასზე ნაკლებად ახდენს უარყოფით გავლენას. მართლაც, შპს „სელფი მობაილს“ უკვე გამოაცხადა Nokia-სთან გაფორმებული ამბიციური გარიგების თაობაზე, რათა გააძლიეროს თავისი 4G ქსელი და განახორციელოს ახალი 5G მომსახურების შემდგომი განვითარება.</p> <p>ყველა ზემოაღნიშნული ფაქტორი გვაძლევს საფუძველს დავასკვნათ, რომ სელფი მომავალი პერიოდის განმავლობაში ითამაშებს ბევრად უფრო მნიშვნელოვან როლს საქართველოს ბაზარზე კონკურენტული დინამიკის განვითარებაში.</p>	<p>Nokia-სა და შპს „სელფი მობაილს“ პარტნიორობას აქვს პოტენციური გაუმჯობესოს ქსელის სიმძლავრე აპარატურული თვალსაზრისით. თუმცა, ეს არის გრძელვადიანი და პროცესი და მნიშვნელოვანი შედეგების მიღწევა ამ ანალიზის მომავალზე ორიენტირებულ პერსპექტივაში (3 წელი) არ არის მოსალოდნელი. ასევე, ამავე პერიოდში არ არის მოსალოდნელი მომწოდებლების თვალსაზრისით მოხდეს მნიშვნელოვანი ცვლილებები სხვა მოთამაშეების მიერაც, იმგვარად, რომ რომელიმე მათგანი მნიშვნელოვნად უპირატეს პოზიციაში აღმოჩნდეს.</p>
<p>92 დასკვნის სახით უნდა აღინიშნოს, რომ ჩვენ კატეგორიულად არ ვეთანხმებით კომისიის დასკვნას, რომ საქართველოს მობილური ბაზარი არ უზრუნველყოფს კონკურენტულ შედეგებს და რომ აღნიშნული მომავალშიც ასე გაგრძელდება. რეალურად, ცხადია, რომ საქართველოს ბაზარი პერსპექტიულად კონკურენტულია და კონკურენცია უფრო ეფექტური გახდება მომავალი პერიოდის განმავლობაში (ბაზრის შემდგომი კვლევის ჩატარებამდე პერიოდში) კერძოდ, ჩვენი ანალიზი აჩვენებს, რომ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • საქართველოს ბაზარზე ფუნქციონირებს სამი სრულფასოვანი ქსელური ოპერატორი, რომლებიც საკუთარი დამოუკიდებელი ქსელური ინფრასტრუქტურით 	<p>ამ კომენტარზე საპასუხოთ გთხოვთ იხილოთ გადაწყვეტილების 5.1 ქვეთავი (მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე არაკონკურენტული გარემოს არსებობის დამადასტურებელი დამატებითი არგუმენტაცია).</p> <p>ასევე იხ. N11 და N69 კომენტარებზე პასუხი.</p>

<p>ახორციელებენ ეროვნულ დონეზე თითქმის მთელი ქვეყნის დაფარვას. ამგვარი ქსელური კონკურენცია კი უზრუნველყოფს უაღრესად კონკურენტულ საბაზრო შედეგებს.(იხ. თავი 4.1.) დამატებით, ბოლო პერიოდში განვითარებული მოვლენები, კერძოდ შპს „სელფი მობაილის“ მიერ სიხშირული რესურსის შექმნა და ინფრასტრუქტურაზე დამკვეთის კანონის მიღება კიდევ უფრო გაამყარებს შპს „სელფი მობაილის“ პოზიციებს საქართველოს ბაზარზე და კიდევ უფრო გაამძაფრებს საქართველოს მობილურ ბაზარზე ისედაც არსებულ კონკურენტულ დონეს.</p> <ul style="list-style-type: none"> • საქართველოს მობილურ ბაზარს ახასიათებს ოპერატორებს შორის საფასო კონკურენციის მაღალი დონე. აღნიშნული ასევე თვალსაჩინოა კომისიის მიერ ჩატარებული ფასების კვლევის დოკუმენტით, რაც აჩვენებს, რომ საქართველოს საცალო (ხმოვანი და ინტერნეტ) მობილური მომსახურების ფასები, უმრავლეს შემთხვევაში, მნიშვნელოვნად დაბალია ევროპულ საშუალო მაჩვენებელზე, ხოლო საცალო მობილური ინტერნეტ მომსახურების ფასებით კი საქართველო 10 ყველაზე დაბალტარიფიანი ქვეყნების რიგშია. • დამატებით საქართველოს ბაზარს ახასიათებს პერსონალიზებული პროდუქტებისა და სერვისების მაღალი დონე, რაც კიდევ უფრო ზრდის შეთავაზებული პროდუქტების რაოდენობას და ამცირებს მომხმარებლების მიერ რეალურად გადახდილ საფასურს • წინასწარი გადახდის მომხმარებელთა შედარებით მაღალი წილი და მომხმარებლების მიერ ერთზე მეტი ოპერატორის SIM-ბარათის ერთდროულად გამოყენების მაღალი დონე, საშუალებას აძლევს მომხმარებლებს ნებისმიერ დროს ერთდროულად ისარგებლონ ოპერატორების აქციებით/ფასდაკლებებით, რაც მიუთითებს, რომ საქართველოს მობილური ბაზარი მაღალ-კონკურენტულია. • საქართველოს სამივე ოპერატორი მნიშვნელოვან ინვესტიციებს ახორციელებს მომსახურების ხარისხის გასაუმჯობესებლად, რაც ბაზარზე ეფექტური კონკურენციის მანიშნებელია. საქართველოში 4G მომსახურებების სხვა ქვეყნებთან შედარებით დაგვიანებით დანერგვა, და 5G სიხშირული რესურსის შექმნის შეფერხება გამოწვეული იყო არა ახალ ტექნოლოგიებში ოპერატორების მიერ ინვესტიციების განხორციელების ინერციით (როგორც აღნიშნულს კომისია ამტკიცებს), არამედ საკანონმდებლო და მარეგულირებელი ბარიერებით. • საქართველოში უკვე დაიწყო 5G მომსახურებების დანერგვა და მოსალოდნელია, რომ 5G მომსახურებები ფართოდ იქნება ხელმისაწვდომი მომავალი (სამწლიანი) პერიოდის განმავლობაში. ორმა ოპერატორმა უკვე დაიწყო ინვესტიციების განხორციელება და 5G მომსახურების მიწოდება - სილქნეტმა მის სარგებლობაში არსებული 2100 MHz სიხშირული რესურსის, ხოლო შპს „სელფი მობაილმა“ 5G აუქციონზე შექმნილი სიხშირული რესურსის გამოყენებით. <p>ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, ჩვენ მივიჩნევთ, რომ აღარ არის საჭირო ჩატარდეს მობილური საბითუმო ბაზრის შეფასება, იმისათვის რომ დადგინდეს წარმოადგენს თუ არა ეს ბაზარი პოტენციურად წინასწარ რეგულირებას დაქვემდებარებად ბაზარს, რადგან, საცალო ბაზარი ეფექტურად კონკურენტუნარიანია ზემდგომი საბითუმო დამკვეთის ბაზრის რეგულირების გარეშე. აღნიშნული კი გულისხმობს, რომ ამგვარი (საბითუმო ბაზრის) შეფასება შეუსაბამო იქნება ევროკომისიის სახელმძღვანელო პრინციპებთან და ე. წ. “გრინფილდის” (“The Greenfield Approach”) მოდიფიცირებულ მიდგომასთან.</p>	<p><i>ბაზრის წილების სტაგნაცია, რასაც ემატება შპს „სელფი მობაილის“ მწირი პროგრესი ბაზრის წილის ზრდასთან დაკავშირებით, ინვესტიციებისა და ინოვაციების სიმწირე</i></p>
<p>93</p>	

<p>გამომდინარე, რომ 2018 წლიდან სილქნეტი და სელფი აქტიურად აზიარებდნენ თავიანთ ანძებს. აღნიშნული გაზიარების შედეგად, 2023 წლის ოქტომბრისთვის, ამ ორ კომპანიას შორის ჯამში გაზიარებულ იქნა 250 ანძა. სს „სილქნეტსა“ და შპს „სელფი მობაილს“ შორის არსებული კომერციული მოლაპარაკებების თანახმად აღნიშნულ ორ კომპანიას აქვს სრული დაშვება ერთმანეთის ანძებზე. აღნიშნული გულისხმობს, რომ შპს „სელფი მობაილს“ აქვს შესაძლებლობა სრულად გამოიყენოს სს „სილქნეტის“ პასიური ინფრასტრუქტურა, იქ სადაც ეს ტექნიკურად შესაძლებელია.</p> <p>ამასთან, 2023 წლის მაისში, პარლამენტის მიერ მიღებული “სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიწნებისთვის გამოყენებადი ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად (რომლის ძირითადი ნაწილი ძალაში შედის 2024 წლის პირველ ივლისს), მოსალოდნელია, რომ საქართველოს მობილურ ბაზარზე მსგავსი, პასიური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შეთანხმებების რაოდენობა მომავალში კიდევ უფრო გაიზარდება.</p> <p>აღნიშნული კანონი მიღებულია ევროპარლამენტისა და საბჭოს “მაღალ სიჩქარიანი ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელების განვითარების ხარჯების შემცირების ზომების შესახებ” 2014 წლის 15 მაისის</p>	<p><i>არსებული ოპერატორებისგან და მნიშვნელოვანი ახალ-შემომსვლელების არარსებობა, გვაძლევს საფუძველს დავასკვნათ, რომ მობილური საცალო ბაზარი არ არის საკმარისად კონკურენტუნარიანი. მომავალზე ორიენტირებული პერსპექტივაში, მდგომარეობა სავარაუდოდ არ შეიცვლება. მართალია, რომ ერთი მხრივ, კომერციული მოლაპარაკებების საფუძველზე, შპს „სელფი მობაილს“ და სს „სილქნეტს“ აქვთ სრული წვდომა ერთმანეთის ანძებზე და შპს „სელფი მობაილს“ შეუძლია, სადაც ეს ტექნიკურად შესაძლებელია, სრულად გამოიყენოს სს „სილქნეტის“ პასიური ინფრასტრუქტურის სიმძლავრე, მსგავსი კომერციული წვდომა არ არის უზრუნველყოფილი შპს „მაგთიკომის“ მიერ. მეორე მხრივ, საქართველოს კანონი სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიწნებისთვის გამოყენებული ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ ამოქმედდა 2024 წლის 1 ივლისიდან. ეს კანონი, სხვათა შორის, მოითხოვს, რომ ნებისმიერი ინფრასტრუქტურის ოპერატორი, რომელიც ფლობს ფიზიკურ ინფრასტრუქტურას, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნეს ელექტრონული საკომუნიკაციო სერვისების უზრუნველსაყოფად, ვალდებულია დააკმაყოფილოს ყველა გონივრული მოთხოვნა მის ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე დაშვების შესახებ არადისკრიმინაციული, სამართლიანი და გონივრული პირობებით, ფასის ჩათვლით. ნებისმიერი დავის შემთხვევაში, კომისია ჩაერევა და დაადგენს შესაბამის საფასურს კომისიისგე მიღებული მეთოდოლოგიის საფუძველზე. თუმცა, კანონის თანახმად, ex-post მიდგომა, სავარაუდოდ, არ იქნება საკმარისი იმისათვის, რომ გონივრულ პერიოდში გამოსწორდეს ქსელის დაფარვისა და ხარისხის არსებული დისბალანსი ოპერატორებს შორის(დამატებით იხ, კომენტარი N90-ზე პასუხი). ამ მიზეზით, აუცილებლად იქნა მიჩნეული საბითუმო ბაზის შესწავლა, რომელზეც მარეგულირებელი ჩარევა შესაძლებელს გახდის საცალო ბაზარზე გამოვლენილი კონკურენციის პრობლემის აღმოფხვრას.</i></p>
<p>94 ანალიზის დოკუმენტში, კომისიამ გააკეთა დასკვნა, რომ სს „სილქნეტსა“ და შპს „ეკლექტიკს“ შორის გაფორმებული MVNO შეთანხმების საფუძველზე, ახალ MVNO-ებს აქვთ შესაძლებლობა ხელშეკრულება გააფორმონ არსებულ მობილურ ოპერატორებთან და ბაზარზე შევიდნენ მომავალი (შემდგომი ბაზრის კვლევამდე) პერიოდში. მიუხედავად აღნიშნულისა, კომისია გამოთქვამს თავის ვარაუდს, რომ სამი არსებული მობილური ოპერატორის დამოკიდებულების და “რამდენიმე წლის განმავლობაში, MVNO-ებთან თანამშრომლობის მიმართ უარყოფითი პოზიციის გათვალისწინებით”, სავარაუდოა, რომ ნებისმიერი ახალი მოთამაშე იქნება ‘second-brand’ MVNO, რომელსაც ექნება მასპინძელი მობილური ქსელის ოპერატორის მსგავსი სატარიფო სტრუქტურა. ამასთან, კომისია აცხადებს, რომ გრძელვადიან პერსპექტივაში, MVNO-ებს ექნებათ გაფართოების და მობილური სერვისების დიფერენციაციის უფრო ფართო შესაძლებლობები.</p> <p>აღნიშნულზე დაყრდნობით, კომისია აკეთებს დასკვნას, რომ “ამ ბაზრის ანალიზის შემდგომი (შემდეგ ანალიზამდე) პერიოდის განმავლობაში, გაფორმდება მობილურ ქსელზე საბითუმო დაშვების ხელშეკრულებები, რომლებიც რეალურ გავლენას მოახდენენ მობილურ საცალო ბაზარზე არსებულ კონკურენციაზე”. მიუხედავად აღნიშნულისა, როდესაც კომისია აფასებს MVNO-ების ბაზარზე შესვლის პოტენციურ შედეგებს, ანგარიში ამბობს, რომ, მომავალზე ორიენტირებულ პერსპექტივაში, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ არსებულმა ოპერატორებმა შეიცვალონ პოზიცია სრული MVNO-ების განვითარების მიმართულებით და ნებისმიერი ახალი MVNO, სავარაუდოდ, დარჩება</p>	<p>მითითება გაკეთებულია ტექნიკურ ხარვეზზე და გამოსწორდება. ყველა სხვა ტექსტი და კონტექსტი აჩვენებს, რომ ეს იყო შეცდომა.</p> <p>გადაწყვეტილებაში ჩანაწერი დაზუსტდება, შემდეგი შინაარსით, რომ ამ ბაზრის ანალიზის მომავალზე ორიენტირებულ პერსპექტივაში, არ გაფორმდება მობილურ ქსელზე საბითუმო დაშვების ხელშეკრულებები, რომლებიც რეალურ გავლენას მოახდენენ კონკურენტულ სიტუაციაზე მობილურ საცალო ბაზარზე.</p>

<p>მხოლოდ 'second-brand' MVNO-დ ან „მსუბუქ“ MVNO-დ და შესაბამისად ნაკლებად მოახდენს გავლენას კონკურენციის დონეზე.</p> <p>მიგვაჩნია, რომ კომისიის ზემოაღნიშნული ორი დასკვნა ფუნდამენტურად შეუსაბამოა ერთმანეთთან, ვინაიდან კომისია მანამდე აკეთებს დასკვნას, რომ ბაზრის მომავალზე ორიენტირებულ პერსპექტივაში, MVNO შეთანხმებებს ექნებათ რეალური გავლენა კონკურენციაზე. აღნიშნული თავის მხრივ გულისხმობს, რომ კომისია თვლის რომ მოსალოდნელია, რომ MVNO-ები მოიპოვებენ ბაზარზე იმგვარ პოზიციას, რომ შეძლონ კონკურენცია გაუწიონ არსებულ ოპერატორებს.</p> <p>ამასთან, 2023 წელს კომისიის მიერ გამოცხადებული აუქციონის შედეგად გაცემული სიხშირული ლიცენზიები შეიცავს MVNO-ების დაშვების ვალდებულებებს. ვინაიდან შპს „სელფი მობაილმა“ შეისყიდა 5G და 4G სპექტრის ნაწილი (იხილეთ 4.5 თავი), მას აქვს ვალდებულება გამოაქვეყნოს მოწვევის წინადადება, რათა უზრუნველყოს MVNO-ების დაშვება 5G და 4G ქსელზე. შესაბამისად, ძნელია დავეთანხმოთ კომისიის დასკვნას, რომ მობილური საცალო ბაზარი და საბითუმო დაშვების ბაზარი არ არის მიდრეკილი ეფექტური კონკურენციისაკენ.</p> <p>95 კომისიის მიერ მომზადებული ბაზრის ანალიზის დოკუმენტი ასევე, ყურადღებას ამახვილებს სილქნეტსა და ეკლექტიკს (ჰალო) შორის 2022 წელს გაფორმებულ MVNO შეთანხმებაზე. ამ შეთანხმების ფარგლებში, ჰალოს მიეცა სილქნეტის მობილურ ქსელზე დაშვება, რამაც მისცა მას საშუალება მომხმარებლებს შესთავაზოს თავისი საცალო მობილური სერვისები, საკუთარი ქსელის ინფრასტრუქტურისთვის განკუთვნილი დანახარჯების გაღების გარეშე. მიგვაჩნია, რომ ეკლექტიკის ბაზარზე შესვლა წარმოადგენს საქართველოში მობილური ბაზრის კონკურენტუნარიანობის დონის კიდევ ერთ მაჩვენებელს.</p> <p>თუმცა კომისიას მიაჩნია, რომ სილქნეტსა და ეკლექტიკს შორის ხელშეკრულების გაფორმებას ზედმეტად დიდი დრო დასჭირდა, რაც, კომისიის პოზიციით, განპირობებულია იმ გარემოებით, რომ ისტორიულად, ოპერატორები ეწინააღმდეგებოდნენ ბაზარზე MVNO-ს შემოსვლას. თუმცა, კომისიას არ წარმოუდგენია აღნიშნულის დამადასტურებელი რაიმე მტკიცებულება.</p> <p>ჩვენ მიგვაჩნია, რომ კომისიის აღნიშნული დასკვნა განპირობებულია, როგორც ხელშეკრულების პირობების არასწორი გაგებით, ისე ორ მხარეს შორის მიმდინარე მოლაპარაკებების შესახებ ინფორმაციის ნაკლებობით.</p> <ul style="list-style-type: none"> • პირველ რიგში, მიგვაჩნია, რომ მოლაპარაკებები არ იყო ზედმეტად გაწეილი. ხელშეკრულების პირობების საბოლოო შეთანხმებას დასჭირდა 6 თვე, რაც შესაბამისობაშია მოსალოდნელ დროსთან, განსაკუთრებით იმის გათვალისწინებით, რომ ქართულ მობილურ ბაზარზე ეს იყო მსგავსი ტიპის პირველი შეთანხმება. • ამასთან, სილქნეტსა და ეკლექტიკს შორის მიმდინარეობს მოლაპარაკებები, რომელიც მიზნად ისახავს ეკლექტიკის ბიზნეს მოდელის გაფართოებას და მის “სრულ MVNO“-დ ჩამოყალიბებას, რაც მას მისცემს საკუთარი პროდუქტების დიფერენციაციის შესაძლებლობას. <p>ამასთან, MVNO-სთვის ლოგიკურია, რომ ბაზარზე შევიდეს, როგორც “მსუბუქი MVNO” და თანდათანობით, კომერციული შედეგების შესაბამისად, განახორციელოს ინვესტიციები და გააფართოვოს თავისი საქმიანობა “სრული MVNO” მოდელამდე. აღნიშნულიდან გამომდინარე, MVNO-ებისათვის შესაძლებელია და მომგებიანია ბაზარზე შესვლის შემდგომ თანდათან გაზარდონ თავიანთი ქსელი და გააგრძელონ</p>	<p>მიუხედავად სილქნეტის მიერ ხაზგასმული დადებითი ფაქტისა, ჯერ კიდევ ნაადრევია დასკვნა, რომ მეორე კრიტერიუმი არ შესრულდება. ეკლექტიკის მიერ განხორციელებული კონკურენტული ზეწოლა საცალო ბაზარზე ჯერ კიდევ არ ასახულა. მეტიც, შპს „მაგთიკომს“ ჯერ MVNO ხელშეკრულება არ გაუფორმებია.</p> <p>დროის პერიოდი, კომისიის მიერ წინა ბაზრის კვლევის მიღებასა და პირველი MVNO-სთვის კომერციული ხელშეკრულების დადებას შორის იყო ზედმეტად დიდი. ეს დიდწილად იმიტომ მოხდა, რომ ეს იყო პირველი მსგავსი შეთანხმება საქართველოში. ამასთან აღსანიშნავია, რომ მრავალი წლის განმავლობაში მობილური ოპერატორები ეწინააღმდეგებოდნენ MVNO-ების შესვლას ბაზარზე. კომისიის მიერ მხარდამჭერი ქმედებებით იყო განპირობებული ის, რომ პოტენციურ MVNO-ებს შეეძლოთ მოლაპარაკების წარმოება არსებულ მობილურ ოპერატორებთან. შპს „ეკლექტიკმა“ წარმატებას მიაღწია სს „სილქნეტთან“ მოლაპარაკებაში, მაგრამ ჯერ ნაადრევია იმის თქმა, წარმატებული იქნება თუ არა მისი ბიზნეს მოდელი.</p>

	<p>განვითარება სრულ MVNO-ოდ ჩამოყალიბების მიზნით, რომელსაც ექნება ინფრასტრუქტურის მფლობელისგან დიფერენცირებული მომსახურება.</p>
<p>96 ინფრასტრუქტურის კონტროლი და არადაბრუნებადი ხარჯები</p> <p>კომისია მიიჩნევს, რომ სამი არსებული ოპერატორის კუთვნილი და მათ მიერ კონტროლირებადი ინფრასტრუქტურა არ არის ადვილად დუბლირებადი, რაც წარმოადგენს ბაზარზე პოტენციური შესვლის მნიშვნელოვან ბარიერს. კომისიის მტკიცებით, ახალ ოპერატორს ბაზარზე შესვლა შეუძლია მხოლოდ არსებულ ოპერატორთან საბითუმო დაშვების შეთანხმების საფუძველზე და არსებული ოპერატორების ძალაუფლების გათვალისწინებით, მათ შეუძლიათ გავლენა მოახდინონ აღნიშნულ შეთანხმების შინაარსზე. სხვა სიტყვებით, რომ ვთქვათ, დოკუმენტში ნათქვამია, რომ არაკეთილსინდისიერი პირობების შეთავაზებით, მოლაპარაკებების გაწევის გზით ან პოტენციურად, დაშვებაზე უარის თქმით, არსებულ ოპერატორს შეუძლია გავლენა მოახდინოს ბაზარზე შემსვლელ ახალ მონაწილეთა რაოდენობაზე ან შეუძლია დროში გაახანგრძლივოს ბაზარზე შესვლის პროცესი.</p> <p>კომისია ასევე მიიჩნევს, რომ ისეთი ახალი მობილური ოპერატორის განვითარება, რომელიც კონკურენციას გაუწევს არსებულ ოპერატორებს (მაგალითად, ისეთი მობილური ოპერატორი, რომელსაც აქვს საკუთარი ინფრასტრუქტურა) დაკავშირებულია მაღალ არადაბრუნებად ხარჯებთან და შესაბამისად, წარმოადგენს ბაზარზე შესვლის მნიშვნელოვან ბარიერს. ამასთან, კომისიის პოზიციით, იმისთვის, რომ იყვნენ კონკურენტუნარიანები და დააკმაყოფილონ მომხმარებლების მოლოდინები მომსახურების ხარისხთან და დაფარვასთან მიმართებით, მობილური კომუნიკაციის ახალ სუბიექტებს შესაძლოა მოეთხოვოთ უზრუნველყონ სრული დაფარვა საწყისი სერვისის გაშვებიდან მოკლე დროში. შესაბამისად, კომისია გამოთქვამს ვარაუდს, რომ ახალ სუბიექტებს დასჭირდებათ არსებულ ინფრასტრუქტურაზე დაშვება ეროვნული როუმინგის საშუალებით.</p> <p>ჩვენი პასუხი</p> <p>მიუხედავად იმისა, რომ ჩვენ ვეთანხმებით კომისიას, რომ საბოლოო მომხმარებლისთვის მისაწოდებელი მობილური ინფრასტრუქტურის შექმნა საჭიროებს დიდ დროსა და რესურსებს და რომ ასეთი ინფრასტრუქტურის შექმნა იქნება დაკავშირებული დიდ ინვესტიციასთან, (განსაკუთრებით იმის გათვალისწინებით რომ საქართველოში ბაზარზე დღეს უკვე არსებობს სამი საბოლოო მომხმარებელამდე მიყვანილი ქსელის მობილური ოპერატორი), მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ ეს არ არის მხოლოდ საქართველოსთვის უნიკალური მდგომარეობა. მაღალი არადაბრუნებადი ხარჯები მთელი მსოფლიოს მასშტაბით დამახასიათებელია სატელეკომუნიკაციო ბაზრისათვის. მიუხედავად ამისა, აღნიშნულმა ვერ შეაჩერა ევროსაბჭო გადაწყვეტილება, რომ ბაზარი არ საჭიროებდა წინასწარ რეგულირებას და დოკუმენტის ფარგლებში, კომისიამ ვერ წარმოადგინა რაიმე არგუმენტი, რომელიც დაადასტურებს, რომ აღნიშნული უფრო დიდ პრობლემას წარმოადგენს საქართველოს რეალობაში.</p> <p>ამასთან, მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ ინფრასტრუქტურაზე დაშვების კანონი, რომელიც უახლოეს მომავალში შევა ძალაში, ყველა ოპერატორისთვის ადგენს სიმეტრიულ ვალდებულებას პასიურ ინფრასტრუქტურაზე სამართლიანი და გონივრული პირობებით დაშვების შესახებ. მიგვაჩნია, რომ კომისიამ შეცდომა დაუშვა, როდესაც პირველი კრიტერიუმის შეფასებისას აღნიშნული არ მიიღო მხედველობაში.</p> <p>ამასთან, ჩვენ ვეთანხმებით კომისიას, რომ ნაკლებ სავარაუდოა, რომ ბაზარზე ახალი ოპერატორი შექმნის მეოთხე მობილურ ქსელს და უფრო მოსალოდნელია, რომ ახალი</p>	<p>გადაწყვეტილებაში მოყვანილი მსჯელობა არ მიუთითებს, რომ ინფრასტრუქტურის განვითარებასთან დაკავშირებული ბარიერები მხოლოდ საქართველოსთვისაა. უფრო მეტიც, ჩვენ ვაცხადებთ, რომ არსებული ქსელების დუბლირება რთულია მაღალი არადაბრუნებადი ხარჯების გამო. კომენტარში არასწორად არის მითითება, რომ მსგავს სიტუაციებს სხვა ქვეყნებში არ მოჰყოლია ex-ante რეგულირება. ყველა ამ ქვეყანაში მარეგულირებლებს სამივე კრიტერიუმის შესრულება და ანალიზი უწევდათ და შესაბამისად ხდებოდა ბაზრის რეგულირების საჭიროების შეფასება.</p> <p>სამი კრიტერიუმის ტესტი მუშაობს იმ პრინციპით, რომ სამივე კრიტერიუმი ერთდროულად უნდა დაკმაყოფილდეს. ინფრასტრუქტურის კონტროლი, რომელიც არ არის ადვილად დუბლირებადი, არის მხოლოდ ერთი მაჩვენებელი, რომელიც ეხება შესვლის სტრუქტურულ ბარიერებს და პირველი კრიტერიუმი, რომელიც ეხება მაღალი და არაგარდამავალი შესვლის ბარიერების არსებობას. გარდა ამისა, ჩვენ ვეთანხმებით კომენტარს ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ კანონთან დაკავშირებით, მაგრამ მიუხედავად იმისა, რომ ეს მოხსნის შესვლის გარკვეულ ბარიერებს (იხ. N90 კომენტარზე პასუხი), კანონი ვერ გაუმკლავდება მაღალი არადაბრუნებადი ხარჯების პრობლემას.</p> <p>ამასთან აღსანიშნავია, რომ სამი კრიტერიუმის ტესტი ვრცელდება მხოლოდ საბითუმო ბაზარზე, რაც დამატებით დაზუსტდება გადაწყვეტილებაში</p>

	<p>ოპერატორი სავარაუდოდ ბაზარზე შემოვა არსებულ ოპერატორთან გაფორმებული საბითუმო ხელშეკრულების საფუძველზე. (მაგალითად, ეროვნული როუმინგი ან MVNO კავშირი). თუმცა ჩვენ არ ვეთანხმებით აღნიშნულთან დაკავშირებით კომისიის დასკვნას. კერძოდ, კომისიის პოზიციით, მოსალოდნელია, რომ ახალი MVNO იქნება “მეორადი ბრენდი” ან “მსუბუქი” MVNO და შესაბამისად, ვერ იქნება სრულფასოვანი კონკურენტი ბაზარზე არსებულ ოპერატორებთან მიმართებით. სს „სილნეტსა“ და ეკლექტიკს შორის გაფორმებულ ხელშეკრულებასთან მიმართებით, კომისია ამტკიცებს, რომ მოლაპარაკებები კომერციულ პირობებთან დაკავშირებით იყო ზედმეტად გაჭიანურებული და მოლაპარაკებებს პროცესში ძალაუფლება დიდ წილად სილნეტის ხელში იყო, რამაც შესაძლოა შეაფერხოს ჰალოს სრულფასოვან MVNO-დ ჩამოყალიბება.</p> <p>მიუხედავად იმისა, რომ სილნეტსა და ჰალოს შორის შეთანხმება არც ისე დიდი დროის წინ გაფორმდა, ჩვენი მოლოდინებია, რომ მომდევნო 3 წლის განმავლობაში (ან ამ პროცესისთვის ნავარაუდები დროის განმავლობაში), ჰალო შეძლებს განავითაროს მეტად დამოუკიდებელი ბიზნეს მოდელი და მომხმარებელს შესთავაზოს დიფერენცირებული სერვისი. როგორც 5.2.1. ნაწილშია აღნიშნული ჰალოსა და სს „სილნეტს“ შორის უკვე მიმდინარეობს მოლაპარაკებები საქმიანობის გაფართოებასა და “სრულფასოვან” MVNO ჩამოყალიბების მიზნით.</p> <p>ამასთან, ჩვენ არ ვეთანხმებით კომისიას, რომ მოლაპარაკებების პროცესი ზედმეტად გაჭიანურებული იყო და რომ მოლაპარაკებების დროს სილნეტის უპირატეს მდგომარეობაში იყო. MVNO მოლაპარაკებები გაგრძელდა 6 თვე, რაც შეესაბამება მოსალოდნელ დროს, განსაკუთრებით, იმის გათვალისწინებით, რომ ეს იყოს საქართველოს მობილურ ბაზარზე, მსგავსი სახის, პირველი შეთანხმება.</p> <p>მიუხედავად იმისა, რომ სილნეტის არ ეთანხმება კომისიის მიერ სპექტრის აუქციონის ფარგლებში დადგენილ პირობებს და ვალდებულებებს (აღნიშნული საკითხი განხილულია 4.5. ნაწილში), შპს „სელფი მობაილს“ როგორც აუქციონში მონაწილეს და 5G სპექტრის ლიცენზიის მფლობელს ეკისრება MVNO-ს დაშვების ვალდებულება, რაც არის მომდევნო წლების განმავლობაში MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლის კიდევ ერთი გზა, რომელიც აჩვენებს, რომ ბაზარზე შესვლა შესაძლებელია ახალი ქსელის ინფრასტრუქტურის გარეშე.</p>
<p>97</p> <p>მასშტაბის და მრავალფეროვნების ეკონომია</p> <p>კომისიის მიერ აღნიშნული კიდევ ერთი ბარიერია მობილური ოპერატორების მასშტაბის ეკონომია. მასშტაბის ეკონომია არსებობს მობილურ ქსელებში, როდესაც ქსელის ზომისა და სიმძლავრის ზრდა იწვევს ერთეულის ხარჯების შემცირებას, ინვესტიციების უმრავლესობის ფიქსირებული ხასიათის გათვალისწინებით. აღნიშნული ადასტურებს ახალ სუბიექტებთან შედარებით, არსებული ოპერატორების უპირატესობას, რომლებსაც უკვე აქვთ ეროვნული მასშტაბის საკომუნიკაციო ქსელები, ვინაიდან ახალ სუბიექტებს მოუწევთ განავითარონ ქსელი. კომისიის ანალიზის დოკუმენტის თანახმად, მასშტაბის ეკონომია ხელს უწყობს ახალ და დამკვიდრებულ პროვაიდერების ასიმეტრიული ურთიერთობის ჩამოყალიბებას, რაც თავის მხრივ ასუსტებს ახალი ოპერატორის კონკურენტუნარიანობას.</p> <p>კომისიის ანალიზის დოკუმენტის მიხედვით, ვინაიდან არსებული სამი ოპერატორიდან ორი მომხმარებელს სთავაზობს ფიქსირებულ მომსახურებას, აღნიშნული ორი ოპერატორი სარგებლობს მრავალფეროვნების ეკონომიით, რომელიც დამატებით ქმნის ხარჯთა ასიმეტრიულობას არსებულ და ახალ ოპერატორებს შორის. კერძოდ, დოკუმენტში აღნიშნულია, რომ ასეთი ეკონომიის შესაძლებლობები შეზღუდულია</p>	<p>აღნიშნულ კომენტართან დაკავშირებით, გასათვალისწინებელია რომ სამი კრიტერიუმის ტესტი ვრცელდება მხოლოდ საბითუმო ბაზარზე.</p>

	<p>ახალი ოპერატორებისთვის (MVNO დაშვების ან ეროვნული როუმინგის შეთანხმების საშუალებით) ვინაიდან ასეთი მრავალფეროვნების ეკონომიის მიღწევა დამოკიდებულია თუ რამდენად სწრაფად შეძლებს ოპერატორი საკუთარი ქსელის ინფრასტრუქტურის შექმნას და რამდენად სწრაფად გადაიტანს ტრაფიკს საკუთარ ქსელში. ვინაიდან, მასპინძელ ოპერატორს შეუძლია, შეთანხმების კომერციული პირობების საშუალებით, ზეგავლენა მოახდინოს ახალი ოპერატორის მიერ მასშტაბისა და მრავალფეროვნების ეკონომიის მიღწევაზე, კომისიამ დაასკვნა, რომ აღნიშნული წარმოადგენს საქართველოში მობილურ ბაზარზე შესვლის მნიშვნელოვან ბარიერს.</p> <p>ჩვენი პასუხი</p> <p>სწორია, რომ მობილური ქსელის ოპერატორებმა, რომლებიც ფლობენ ეროვნულ ინფრასტრუქტურას მიაღწიეს მასშტაბის ეკონომიას. მიუხედავად ამისა, როგორც განვიხილეთ დოკუმენტის ზედა ნაწილში, საქართველოს მობილურ ბაზარზე ახალი შესვლა იქნება სავარაუდოდ MVNO სახით, რომელიც მოითხოვს არსებული ოპერატორის ქსელზე დაშვებას. შესაბამისად, ბაზარზე შესვლისთვის საჭირო ფინანსები მოსალოდნელია, რომ იქნება გაცილებით ნაკლები ქსელის ოპერატორებთან შედარებით, რაც გულისხმობს, რომ ნაკლებ მოსალოდნელია მასშტაბმა გავლენა მოახდინოს, მობილური სერვისის მიწოდების საშუალო ფასზე. ბაზარზე MVNO-ს ფორმატით შესვლის მოდელის მიზანი, სწორედ არადაბრუნებადი ხარჯების თავიდან აცილებაა.</p> <p>სილქნეტსა და ჰალოს შორის გაფორმებულ MVNO შეთანხმების თაობაზე კომისიის დოკუმენტში ნათქვამია, რომ “მოსალოდნელია, რომ აღნიშნული შეთანხმება უფრო მეტი შესაძლებლობების მიცემა იყო მასპინძელი ოპერატორისათვის ესარგებლა მასშტაბის და მრავალფეროვნების ეკონომიით, ვიდრე MVNO-სთვის” გაუგებარია რისი თქმა სურს კომისიას აღნიშნული არგუმენტი. ვინაიდან MVNO ბიზნეს მოდელი არის, როგორც წესი “capex light”, შესაბამისად, სწორია, რომ MVNO-მ შესაძლოა მობილური ქსელის ოპერატორთან შედარებით, ნაკლები სარგებელი მიიღოს მასშტაბის ეკონომიის თვალსაზრისით. ერთ-ერთი მიზეზი თუ რატომ არის მობილური ოპერატორებისთვის (განსაკუთრებით პატარა მობილური ქსელის ოპერატორებისათვის) სასურველი MVNO-ების საკუთარ ქსელზე დაშვება, არის მიზანი გაზარდონ საკუთარი ქსელის გამოყენების დონე და სრულად გამოიყენონ არსებული მოცულობები. აღნიშნული ამყარებს ჩვენს პოზიციას, რომ სელფი (რომელიც ამ ეტაპზე საქართველოში ყველაზე პატარა მობილური ქსელის ოპერატორია) ეცდება დაუშვას მის ქსელზე MVNO-ები რათა მიიღოს მასშტაბის და მრავალფეროვნების ეკონომია.</p>
<p>98</p> <p>ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობა</p> <p>კომისია მიიჩნევს, რომ საქართველოში ოპერატორის ფინანსურ რესურსებზე წვდომა არის მნიშვნელოვნად შეზღუდული. კომისია აღნიშნავს, რომ საქართველოში სესხების უარყოფის შემთხვევები საკმაოდ ხშირია და შესამჩნევია კრედიტით შეზღუდული ფირმების რაოდენობა.</p> <p>ვინაიდან თავდაპირველი დიდი ინვესტიციის განხორციელება მჭიდრო კავშირშია ფინანსური რესურსების ხელმისაწვდომობასთან, კომისიამ მიიჩნია, რომ არსებული ოპერატორებისგან განსხვავებით ახალი ოპერატორის მიერ ფინანსურ რესურსებზე შეზღუდულმა წვდომამ, შესაძლოა შეაფერხოს ბაზარზე შესვლა.</p> <p>ჩვენი პასუხი</p> <p>MVNO დაშვება, რომელიც წარმოადგენს საქართველოს ბაზარზე შესვლის ყველაზე მოსალოდნელ ფორმას (ზემოთ განხილული მიზეზების გათვალისწინებით), არ საჭიროებს იმავე ოდენობის ინვესტიციის განხორციელებას, როგორც ეს საჭიროა</p>	<p>აღნიშნული კომენტარი ძირითადად მხარს უჭერს გადაწყვეტილებაში მოყვანილ ანალიზს. დასკვნა ფინანსურ რესურსებზე წვდომასთან დაკავშირებით არის ის, რომ მაგთიკომი იყენებს საკუთარ ფულად სახსრებს ინვესტიციისთვის და ეს არის ერთ-ერთი კრიტერიუმი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე პირის შეფასებისას.</p>

	<p>მობილური ქსელის ოპერატორების შემთხვევაში. ბაზარზე შესვლის ასეთი მოდელი შემუშავებულია იმ გათვლით, რომ საჭიროებს შეზღუდულ CAPEX და შესაბამისად ნაკლებ ფინანსებს. შესაბამისად ბაზარზე შესვლის MVNO მოდელის მხედველობაში მიღების შემთხვევაში, ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობა ნაკლებ პრობლემატურია.</p> <p>ამასთან, როგორც 3.1. ნაწილშია განმარტებული, შპს „სელფი მობაილმა“ წარმატებით უზრუნველყო მნიშვნელოვანი ფინანსური დაფინანსება, რომლის ღირებულება 65 მილიონი ლარია ქსელის გაუმჯობესებისა და 5G განლაგებისთვის. ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, ფინანსურ რესურსებზე წვდომა არ უნდა იქნას მიჩნეული ისეთ მაღალ ბარიერად, როგორც მას წარმოაჩენს კომისია თავის შეფასებაში.</p>
<p>99</p> <p>გაყიდვების არხებზე წვდომა</p> <p>და ბოლოს, კომისიის პოზიციით, ოპერატორის სავალო მაღაზიების სადისტრიბუციო ქსელის ზომას დიდი მნიშვნელობა აქვს მომხმარებელთა მოსახიდად. ვინაიდან არსებული მობილური ქსელის ოპერატორებს სავალო მომსახურების გაწევის მიზნით აქვთ გაყიდვების ფართო ფიზიკური არხები შესაბამისად, ახალი ოპერატორის მიერ მსგავსი შედეგის მიღება საჭიროებს დიდ ინვესტიციას, რაც კომისიის აზრით წარმოადგენს ბაზარზე შესვლის დამაბრკოლებელ გარემოებას.</p> <p>კომისიის ზემოაღნიშნული დასკვნა ეყრდნობა იმ გარემოებას, რომ მიუხედავად იმისა, რომ ევროპული ქვეყნების უმრავლესობაში ფართოდ გავრცელებულია გაყიდვების და დისტრიბუციის ონლაინ გზები, ბევრი საბოლოო მომხმარებელი საქართველოში მაინც ამჯობინებს ფიზიკური არხების გამოყენებას ამ ბაზრის ანალიზის მომავალზე ორიენტირებულ პერსპექტივაში. თუმცა დოკუმენტი არ შეიცავს აღნიშნული პოზიციის გასამყარებლად რაიმე სახის მტკიცებულებას.</p> <p>ამასთან, კომისიის დოკუმენტის მიხედვით, მიუხედავად იმისა, რომ შედარებით მცირე ინვესტიცია იქნება საჭირო ვირტუალური გაყიდვების არხის შესაქმნელად, ნებისმიერი ახალი შემსვლელისთვის არსებულ ოპერატორთან მოლაპარაკება, გაყიდვის ფიზიკურ ქსელებთან დაშვების თაობაზე, იქნება დაკავშირებული დიდ დროსა და ხარჯებთან.</p> <p>ზემოაღნიშნულის საფუძველზე, კომისია მივიდა დასკვნამდე, რომ გაყიდვების ფიზიკური არხების შექმნისთვის საჭირო დიდი ინვესტიციის საჭიროება და არსებული ოპერატორების კარგად დამკვიდრებული არხების და მსგავს არხებზე დამოკიდებულებისა და მათი მნიშვნელობის კომბინაციამ, შეიძლება გამოიწვიოს მნიშვნელოვანი უთანასწორობა დამკვიდრებულ და ახალ ოპერატორებს შორის.</p> <p>ჩვენნი პასუხი</p> <p>იმისთვის, რომ კომისიამ დაადასტუროს, რომ ფიზიკური არხები წარმოადგენს გაყიდვების ძირითად გზას, საჭიროა წარმოადგინოს შესაბამისი მტკიცებულებები, რომელიც დაადასტურებს, რომ მომხმარებლებს არ სურთ გამოიყენონ გაყიდვების ალტერნატიული გზები. თუმცა კომისიას შეფასების პროცესში მსგავსი მტკიცებულებები არ მოუძიებია.</p> <p>ჩვენ არ ვეთანხმებით კომისიის დასკვნას გაყიდვის და დისტრიბუციის არხებთან მიმართებით. მიუხედავად იმისა, რომ ფიზიკური არხები მნიშვნელოვანია, სილქნეტი იყენებს ყველა სხვა გაყიდვის გზებს და მარკეტინგულ საშუალებებს.</p> <p>•მაგალითად, სილქნეტი იყენებს 24 საათიან ქოლ ცენტრს მომხმარებლებისთვის. ასევე, 24 საათიან ჩეთ ბოქსს მომხმარებელთა მომსახურების მიზნით.</p> <p>•სილქნეტის მომხმარებლებს ასევე შეუძლიათ ონლაინ შეიძინონ e-SIM-ი და გადაიხადონ მობილური სერვისის გადასახადები.</p>	<p>აღნიშნულ კომენტართან დაკავშირებით, გასათვალისწინებელია რომ სამი კრიტერიუმის ტესტი ვრცელდება მხოლოდ საბითუმო ბაზარზე.</p>

	<p>ამასთან, სამივე ოპერატორს შექმნილი აქვს მობილური აპლიკაცია, რომელიც მომხმარებელს აძლევს საშუალებას მართონ ან შეცვალონ თავიანთი პროდუქტები, აკონტროლონ მოხმარება და მათი პაკეტები. აღნიშნული განსაკუთრებით ეხება შპს „სელფი მობაილს“, რომლის მომხმარებელთა ძირითადი ნაწილი იყენებს მხოლოდ ონლაინ გაყიდვებისა და კომუნიკაციის არხებს.</p> <p>გლობალური ტენდენციის გათვალისწინებით, ჩვენ ვვარაუდობთ, რომ ვირტუალური არხები ახლო მომავალში გახდება უფრო მნიშვნელოვანი.</p> <p>ამასთან, თუნდაც რეალობას შეესაბამებოდეს მიდგომა, რომ არსებული ოპერატორები ძირითადად იყენებენ ფიზიკური გაყიდვების არხებს, აღნიშნული არ ნიშნავს, რომ ახალი შემსვლელები, რომლებიც გამოიყენებენ გაყიდვების ვირტუალურ/ონლაინ გზებს, არ იქნებიან წარმატებული. საპირისპიროდ, ონლაინ პლატფორმების და მობილური აპლიკაციების არსებობა შესაძლოა დაეხმაროს ბაზარზე ახალ შემსვლელს მეტად მოახდინოს თავისი მომსახურების დიფერენციაცია უკვე არსებული ოპერატორებისგან, განსაკუთრებით ახალგაზრდა მომხმარებლებში, რომლებიც შესაძლოა ვირტუალურ არხებს უფრო მეტ უპირატესობას ანიჭებდნენ. მართლაც, არსებული ოპერატორების მაღალი დაინტერესება ონლაინ მარკეტინგისა და მობილური აპლიკაციების მიმართ, წარმოაჩენს ვირტუალური გაყიდვების არხების მიმართ ინტერესს.</p> <p>და ბოლოს, უსაფუძვლოა კომისიის პოზიცია, რომ არსებულ ფიზიკურ არხებთან (როგორცაა მაგალითად სუპერმარკეტები) კომერციული მოლაპარაკებები მოითხოვს დიდ დროსა და ფინანსებს. არსებული ოპერატორები იყენებენ დამოუკიდებელი სადისტრიბუციო ქსელებისა და საკუთარი საცალო მაღაზიების კომბინაციას და გაუგებარია, თუ რატომ ვერ უნდა მოახერხოს ბაზრის ახალმა სუბიექტმა მოკლე დროში და დიდი დანახარჯების გარეშე შეთანხმების მიღწევა დამოუკიდებელ დისტრიბუტორთან.</p> <p>ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, არ ვეთანხმებით კომისიის დასკვნას, რომ გაყიდვების ფიზიკური არხები წარმოადგენს საქართველოს მობილურ ბაზარზე შესვლის მაღალ და არაგარდამავალ ბარიერს.</p>
<p>100</p> <p>მარეგულირებელი ბარიერები</p> <p>კომისია ამ ნაწილში განიხილავს ისეთ ელემენტებს როგორცაა, სპექტრის ხელმისაწვდომობა და ფასის რეგულირება. დოკუმენტში ნათქვამია, რომ საქართველოში მოქმედი ლიცენზიები ხშირად გაცემულია შეზღუდული ვადით და დაფარვასთან მიმართებით მოიცავს ვალდებულებებს, შესაბამისად, სპექტრის რესურსებზე წვდომა წარმოადგენს ბაზარზე შესვლის ბარიერს.</p> <p>ფასის რეგულაციასთან მიმართებით, დოკუმენტში ნათქვამია, რომ ვინაიდან დღეის მდგომარეობით (დარეგულირებული) საბითუმო ზარის დასრულების ტარიფები სიმეტრიულია, ბაზარზე ახალი შემსვლელები, რომელსაც არსებულ ოპერატორებთან შედარებით მაღალი ხარჯების გაწევა მოუწევს (მასშტაბის ეკონომიის გამო), შედარებით არამომგებიან მდგომარეობაში აღმოჩნდება. აღნიშნულის საფუძველზე, კომისია აცხადებს, რომ საბითუმო ზარის დასრულების არსებული რეგულაცია ქმნის ბაზარზე შესვლის კიდევ ერთ ბარიერს.</p> <p>ჩვენი პასუხი</p> <p>როგორც აღვნიშნეთ, აღნიშნული ბარიერების არსებობა (რამდენადაც ისინი შეიძლება არსებობდნენ) აქტუალურია იმ შემთხვევაში, როდესაც ბაზარზე შესვლა დაკავშირებულია ახალი ოპერატორის მიერ საკუთარი ინფრასტრუქტურის შექმნასთან. ვირტუალური ოპერატორები, რომლებიც მოიაზრებიან საქართველოში მობილურ</p>	<p>აღნიშნულ კომენტართან დაკავშირებით, გასათვალისწინებელია რომ სამი კრიტერიუმის ტესტი ვრცელდება მხოლოდ საბითუმო ბაზარზე.</p>

	<p>ბაზარზე ძირითად შემსვლელებად, სერვისის მიწოდებისათვის არ საჭიროებენ მნიშვნელოვნად მაღალ დანახარჯებს და ასევე, არ საჭიროებენ მობილურ სპექტრს. შესაბამისად, სიმეტრიული დასრულების ფასები არ წარმოადგენს არსებული ოპერატორებისთვის რაიმე უპირატესობას კონკურენციის თვალსაზრისით.</p> <p>კომისიის პოზიციით, მიუხედავად იმისა, რომ ზემოაღნიშნული ორი მარეგულირებელი ბარიერი ამ ეტაპზე არსებობს, არ მიიჩნევა, რომ აღნიშნული ბარიერები წარმოადგენს არაგარდამავალს, ვინაიდან “მარეგულირებელმა გადაწყვეტილებებმა შეიძლება გამოიწვიოს უფრო ხელსაყრელი პირობები უფრო მეტი კონკურენციისთვის მობილური დაშვების ბაზარზე ამ ბაზრის ანალიზის მომავალზე ორიენტირებულ პერსპექტივაში”.</p> <p>ვეთანხმებით, კომისიას რომ ვინაიდან აღნიშნული სირთულეები წარმოქმნილია მანამდე არსებული მარეგულირებელი მოთხოვნებიდან, კომისიის კომპეტენციაა შეაფასოს ნებისმიერი ბაზარზე შესვლის ბარიერი, რომელიც წარმოშობილია ამგვარი რეგულაციებით.</p>
<p>101 პირველ კრიტერიუმთან დაკავშირებით დასკვნები</p> <p>პირველი კრიტერიუმის შეფასებისას, კომისია აცხადებს, რომ ზემოაღნიშნული თითოეული სტრუქტურული ბარიერი მნიშვნელოვანია და არაგარდამავალია, მაშინ როცა არსებული მარეგულირებელი ბარიერები არ არის არაგარდამავალი. მიუხედავად იმისა, რომ ზემოაღნიშნული სტრუქტურული ბარიერები მნიშვნელოვნად შემცირდება ბაზარზე შემსვლელი ახალი ოპერატორებისთვის ეფექტური საბითუმო სერვისების საშუალებით, როგორცაა MVNO დაშვება, ეროვნული როუმინგი და კოლოკაცია, კომისიას არ მიაჩნია, რომ აღნიშნული საბითუმო მომსახურებები საქართველოში საკმარისად განვითარებულია. საბოლოო ჯამში, კომისიას მიაჩნია, რომ პირველი კრიტერიუმი - მაღალი და არაგარდამავალი ბარიერები, სახეზეა.</p> <p>ჩვენი პასუხი</p> <p>მიუხედავად იმისა, რომ ვეთანხმებით კომისიას, რომ შესვლის ბარიერები მაღალია და სავარაუდოდ ხელს უშლის იმ ახალი მობილური ქსელის ოპერატორის შემოსვლას, რომელიც მიზნად ისახავს დამოუკიდებელი ქსელის ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებულ ყოვლისმომცველ დაფარვას, გასათვალისწინებელია, რომ აღნიშნული ბარიერები არ აფერხებს ბაზარზე შესვლის ყველა ფორმას. სანაცვლოდ, ახალ შემსვლელებს აქვთ მოქნილობა საცალო ბაზარზე თავის დამკვიდრებაში (MVNO შეთანხმების საფუძველზე) ინფრასტრუქტურა.</p> <p>ზემოაღნიშნული დასკვნების გამოტანისას, კომისიამ არ მიიღო მხედველობაში ოპერატორებისთვის დადგენილი იმპერატიული ვალდებულება, რომელიც მოიცავს დაშვების ვალდებულებას სამართლიანი და გონივრული პირობებით. შესაბამისად, კომისიამ დასკვნის გაკეთებისას სრულად არ შეაფასა ვირტუალური ოპერატორების ბაზარზე შესვლის შესაძლებლობები, რომელიც შესაძლოა განხორციელდეს არსებულ ინფრასტრუქტურაზე დაშვების გზით ან არსებულ ინფრასტრუქტურაზე დაშვებისა და საკუთარი ქსელის კომბინაციით.</p> <p>სილქნეტსა და ჰალოს შორის გაფორმებული MVNO შეთანხმება და მიმდინარე მოლაპარაკებები, რომელიც მიზნად ისახავს ჰალოს ბიზნეს მოდელის გაფართოებას და სრულ MVNO ჩამოყალიბებას, ადასტურებს, რომ ბაზარზე შესვლის ბარიერი არც თუ ისე მაღალია. ამასთან, შპს „სელფი მობაილისთვის“ როგორც 5G აუქციონის გამარჯვებულისთვის, დადგენილი MVNO ვალდებულებები, კიდევ უფრო ამცირებს საქართველოში მობილურ ბაზარზე შესვლის ბარიერებს.</p>	<p>აღნიშნულ კომენტართან დაკავშირებით, გასათვალისწინებელია რომ სამი კრიტერიუმის ტესტი ვრცელდება მხოლოდ საბითუმო ბაზარზე.</p>

	<p>ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, მიგვაჩნია, რომ პირველი კრიტერიუმი სახეზე არ არის. მიუხედავად იმისა, რომ მიგვაჩნია, რომ მოსალოდნელი არ არის ბაზარზე ახალი მობილური ქსელის ოპერატორის შემოსვლა რაც განპირობებულია მაღალი არადაბრუნებადი ხარჯებით და იმ გარემოებით, რომ ბაზარზე უკვე არსებობს სამი მობილური ოპერატორი, მიგვაჩნია, რომ ახალი MVNO-ების ბაზარზე შემოსვლა არის შესაძლებელი და მოსალოდნელი, როგორც ეს ზემოთ არის განმარტებული. ამასთან, ის ფაქტი რომ ბაზარზე უკვე შემოვიდა MVNO (კომერციული შეთანხმების საფუძველზე) ნიშნავს, რომ საქართველოს მობილურ ბაზარზე შესვლის ბარიერები არ არის ძალიან მაღალი. ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, მიგვაჩნია, რომ პირველი კრიტერიუმი არ არის დაკმაყოფილებული.</p>
<p>102</p>	<p>მნიშვნელოვანია აღნიშნოს, რომ ვინაიდან დღეის მდგომარეობით საქართველოს მობილური ბაზარი შედგება სამი მობილური ქსელის ოპერატორისგან, რომელთაც აქვთ თავიანთი ქსელური ინფრასტრუქტურა (ზოგიერთ მათგანს შორის ხდება პასიური ინფრასტრუქტურის გაზიარება), მეორე კრიტერიუმის ფარგლებში შეფასება არ უნდა დაეფუძნოს მხოლოდ კონკურენციის შეფასებას ოპერატორებს შორის მომხმარებლებისთვის შეთავაზებული სერვისის გათვალისწინებით, არამედ, შეფასება ასევე, უნდა დაეფუძნოს ოპერატორების ქსელის ინფრასტრუქტურის დაფარვის არეალისა და ხარისხის კონკურენციის შედეგებს. აღნიშნული განმარტება მნიშვნელოვანია, ვინაიდან კომისიის მიერ მეორე კრიტერიუმის შეფასება არ ეფუძნება ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული კონკურენციის შეფასებას. მიგვაჩნია, რომ ეს ძალიან დიდი შეცდომაა, რომელმაც გავლენა მოახდინა კომისიის საბოლოო შეფასებაზე მეორე კრიტერიუმთან დაკავშირებით.</p>
<p>103</p>	<p>კომენტარში მითითებულია, რომ MVNO-ების გავლენა ბაზრის სტრუქტურასა და დინამიკაზე საქართველოში შეიძლება იყოს იმაზე მეტი, ვიდრე ამაზე მითითებულია გადაწყვეტილებაში. აღვნიშნავთ, რომ თუმცა არაფერი მიუთითებს ამ ეტაპზე იმაზე, რომ შპს „ეკლექტიკის“ ოპერირებას მნიშვნელოვანი გავლენა ექნება კონკურენციაზე (საკმაოდ შეზღუდული სააბონენტო ბაზიდან და ზრდის დინამიკიდან გამომდინარე). ის ფაქტი, რომ შპს „მაგთიკომს“ არ გაუფორმებია MVNO დაშვების არც ერთი გარიგება, მიუთითებს იმაზე, რომ წინასწარი რეგულაციების არარსებობის პირობებში MVNO-ებს კვლავ ექნებათ ბაზარზე შესვლის ბარიერი.</p>

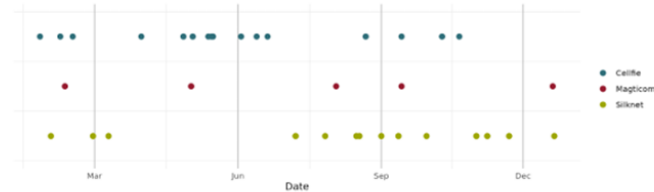
104	<p>ბაზრის წილების და ბაზრის კონცენტრაციის დინამიკის ნაკლებობა</p> <p>კომისია: ბოლო 6 წლის განმავლობაში, სამი მობილური ოპერატორის საცალო ბაზრის წილი აბონენტთა რაოდენობის მიხედვით მნიშვნელოვნად არ შეცვლილა და მოსალოდნელია, რომ აღნიშნული ტენდენცია შენარჩუნდება, რაც მიანიშნებს ბაზრის დინამიკის ნაკლებობაზე. კერძოდ, კომისიის პოზიციით, ნებისმიერ ახალ MVNO-ს ექნება ბაზრის წილებზე ნაკლები ზეგავლენა და მოსალოდნელია, რომ მომხმარებლები დამატებით სერვისებს შეიძენენ აღნიშნული MVNO-ებიდან და არ შეიცვლიან არსებულ ოპერატორს.</p> <p>ჩვენი პასუხი:</p> <p>როგორც ჩვენს მიერ დოკუმენტის წინა ნაწილებში იქნა განხილული, საქართველოს ბაზარზე რამდენიმე სიმ-ბარათის გამოყენება, ადასტურებს, რომ ბაზრის წილები და ბაზრის კონცენტრაცია შესაძლოა იყოს შეცდომაში შემყვანი მაჩვენებლები ბაზრის რეალური დინამიკის შეფასების პროცესში. აღნიშნული პოზიცია გაზიარებულია კომისიის მიერ, როდესაც ის აცხადებს, რომ ბაზარზე შესული MVNO უბიძგებს მომხმარებელს შეიძინოს დამატებითი სერვისები მისგან, თუმცა მომხმარებელი არ შეიცვლის არსებულ ოპერატორს. შესაბამისად, ჩვენ არ ვეთანხმებით პოზიციას, რომ ბაზრის წილი ასახავს საქართველოში მობილური ბაზრის დინამიურობის ნაკლებობას. წინამდებარე დოკუმენტის 4.1.1. პარაგრაფში წარმოდგენილია შესაბამისი საცალო ფასების მტკიცებულებები და აბონენტთა გადინების მაჩვენებლები, რომელთა ანალიზის მიხედვით, ირკვევა, რომ საქართველოს მობილურ საცალო ბაზარზე კონკურენცია არის ძლიერი. ამასთან, იმ შემთხვევაშიც კი როდესაც საბოლოო მომხმარებელი შეიცვლის ოპერატორს, მან შეიძლება სრულად არ გაწყვიტოს კავშირი არსებულ ოპერატორთან და შეინარჩუნოს, როგორც არსებული ოპერატორის, ისე ახალის სიმ ბარათები და ორივე ოპერატორის ფარგლებში ისარგებლოს საუკეთესო შეთავაზებებითა და ტარიფებით. ეს არ ნიშნავს რომ არ არსებობს კონკურენცია ოპერატორებს შორის.</p>	<p>აღნიშნულ კომენტართან დაკავშირებით, გასათვალისწინებელია რომ სამი კრიტერიუმის ტესტი ვრცელდება მხოლოდ საბითუმო ბაზარზე.</p>
105	<p>რადიოსიხშირული სპექტრით სარგებლობის უფლების მინიჭება და ვალდებულებები</p> <p>კომისია: კომისიის განმარტებით, რადიოსიხშირული სპექტრის ახალი რესურსებით სარგებლობის უფლების მინიჭება სავარაუდოა, რომ გამოიწვევს სტატუს-ქვოს შენარჩუნებას, არსებული ოპერატორებისთვის თავისუფალი სპექტრით სარგებლობის უფლების მინიჭების გამო. აღნიშნულს ადგილი აქვს იმდენად, რამდენადაც ბაზრის არსებულ მონაწილეებს ბაზარზე ახალ შემომსვლელებთან შედარებით უფრო მეტი ფინანსური შესაძლებლობა აქვთ, რაც მათი მხრიდან უფრო მაღალი ფასის გადახდის მოლოდინს ქმნის, ბაზარზე ახალ შემომსვლელების მხრიდან სპექტრით სარგებლობის უფლების მოპოვების შესაძლებლობის შესამცირებლად. ასევე სავარაუდოა, რომ ბაზრის არსებული მონაწილეები მხარს დაუჭერენ მომეტებულზე მკაცრ ვალდებულებებს, რომელთა შესრულების ალბათობაც მხოლოდ მათი მხრიდან არის რეალისტური.</p> <p>ჩვენი პასუხი:</p> <p>მიგვაჩნია, რომ კომისიის დასკვნა ბაზრის არსებული მონაწილეების სააუქციონო სტრატეგიასთან დაკავშირებით მეტწილად თეორიულია. არსებულ ოპერატორებს შეიძლება უფრო მეტად უღირდეთ რადიოსიხშირული სპექტრი, ვიდრე ბაზარზე ახალ შემომსვლელებს, არსებული ოპერატორების მომხმარებლის ბაზის გათვალისწინებით. თუმცა, აუქციონზე გასატანი თავისუფალი სპექტრის ოდენობა (მათ შორის სპექტრის მაქსიმალური ოდენობის ფარგლები), ისევე, როგორც სარეზერვო ფასი, შეიძლება დაწესდეს კომისიის დისკრეციით. კომისიის გათვლები, ასევე არ შეესაბამება იმას, რაც ბაზარზე მოხდა. მაგალითად, 2023 წელს მაგთიკომმა და სილქნეტმა უარი თქვეს 5G</p>	<p>იხ. N69 და N11 კომენტარებზე პასუხები.</p>

	<p>სპექტრის აუქციონში მონაწილეობაზე კომისიის მიერ დაწესებული პირობების გამო. თუმცა, შპს „სელფი მობაილმა“ მიიღო მონაწილეობა აუქციონში და მოიპოვა 5G სპექტრით სარგებლობის ლიცენზია. ეს გვიჩვენებს, რომ სხვადასხვა ოპერატორი სხვადასხვა ღირებულებას ანიჭებს სპექტრს და რომ უსარგებლო და სპეკულაციურია ვარაუდების გაკეთება იმის შესახებ, თუ რამდენად შეიძლება უღირდეს ბაზარზე ახალ შემომსვლელს სამომავლოდ სარგებლობის უფლებით გასაცემი რადიოსიხშირული სპექტრი. არ მიგვაჩნია, რომ კომისიამ შეძლო წარმოედგინა სარწმუნო მტკიცებულება იმის დასასაბუთებლად, რომ არსებული ოპერატორები შეძლებენ ან განახორციელებენ ახალი ოპერატორებისათვის სპექტრის რესურსების მოპოვების შესაძლებლობების შეზღუდვას. გარდა ამისა, 5G აუქციონის შემდეგ სპექტრით სარგებლობასთან დაკავშირებულ ვალდებულებებთან მიმართებით სილქნეტმა უკვე მკაფიოდ აღნიშნა, რომ კომისიის მიერ დაკისრებული ვალდებულებები ზედმეტად მკაცრი და არაპროპორციული იყო, რის გამოც სილქნეტმა (და მაგთიკომმა) მონაწილეობა არ მიიღეს სპექტრით სარგებლობის ლიცენზიის მისაღებად გამოცხადებულ აუქციონში. თუმცა, ყოველგვარი გაუგებრობის გამოსარიცხად უნდა ითქვას, რომ სილქნეტი მხარს დაუჭერს უფრო გონივრულ ვალდებულებებს, რომელთა შესრულებაც ყველა ლიცენზიატს შეეძლება იმგვარად, რაც კომერციულად მომგებიანია და ამასთან, უზრუნველყოფს ბაზარზე მომსახურების უკეთესი ხარისხის მიწოდებას.</p>
<p>106 ბიზნეს-ქეისი 5G-ში ინვესტიციისათვის კომისია არსებული მობილური ქსელის ოპერატორები კვლავ იმ აზრზე იქნებიან, რომ არ არსებობს დამაჯერებელი ბიზნეს-ქეისი 5G-ში ინვესტიციისთვის და ნებისმიერი, პოტენციურად ახალი, 5G ოპერატორი წააწყდება ბაზარზე შესვლის მნიშვნელოვან ბარიერებს. ჩვენი პასუხი: 5G მობილური სერვისების დანერგვა და ფართო ხელმისაწვდომობა იმაზე უფრო მეტადაა სავარაუდო, ვიდრე ამას კომისია მოიაზრებს. ამას ადასტურებს სილქნეტის მიერ საკუთარი სიხშირული რესურსის გამოყენებით (refarmed spectrum), 5G მომსახურების მიწოდების დაწყება თბილისის გარკვეულ ნაწილში. ამასთან, შპს „სელფი მობაილმა“ გამოაცხადა თავისი გეგმები არსებული 4G ქსელის განახლებისა და ახალი 5G ტექნოლოგიის განლაგების შესახებ, 700 MHz და 3.4 GHz დიაპაზონების სიხშირული ზოლების გამოყენებით, რომლებიც მან მოიპოვა 5G აუქციონზე. შპს „სელფი მობაილმა“ ასევე უზრუნველყო მნიშვნელოვანი ფინანსური დაფინანსების მოპოვება, 65 მილიონი ლარის ოდენობით „ქსელის ინფრასტრუქტურის გაძლიერებისთვის“ და „5G ტექნოლოგიის განსახორციელებლად მიმდინარე საქმიანობის მხარდაჭერის მიზნით“. ეს იმაზე მეტყველებს, რომ 5G-ით ჩართული სერვისების ფართოდ დანერგვა ქართულ ბაზარზე ბევრად უფრო მალე მოხდება, ვიდრე კომისია ამას მოიაზრებს. უზრუნველყო მნიშვნელოვანი ფინანსური დაფინანსების მოპოვება, 65 მილიონი ლარის ოდენობით „ქსელის ინფრასტრუქტურის გაძლიერებისთვის“ და „5G ტექნოლოგიის განსახორციელებლად მიმდინარე საქმიანობის მხარდაჭერის მიზნით“. ეს იმაზე მეტყველებს, რომ 5G-ით ჩართული სერვისების ფართოდ დანერგვა ქართულ ბაზარზე ბევრად უფრო მალე მოხდება, ვიდრე კომისია ამას მოიაზრებს.</p>	<p>იხ. N69 კომენტარზე პასუხი.</p>
<p>107 ინფორმაციაზე წვდომა კომისია: კომისიის აზრით, მიუხედავად იმისა, რომ ინფორმაცია შეთავაზებებთან და ტარიფებთან დაკავშირებით ადვილად და მკაფიოდ არის ხელმისაწვდომი თითოეული ოპერატორის ვებ-გვერდზე, არ არსებობს მექანიზმი, რომელიც საშუალებას მოგვცემს</p>	<p>ექსპერტების აზრით, ფასებისა და ხარისხის შედარების რამდენიმე ვებგვერდის ხელმისაწვდომობამ, რომელიც მომხმარებელს საშუალებას აძლევს აირჩიოს (და შეუკვეთოს) მობილური (და ფიქსირებული) სერვისები, მნიშვნელოვნად გააუმჯობესა მომხმარებლის გამოცდილება ჩვენთვის ნაცნობ სხვადასხვა ქვეყნებში.</p>

<p>ადვილად შევადართო სხვადასხვა ოპერატორის შეთავაზებები (მაგალითად, მომსახურების შედარების დამოუკიდებელი ინსტრუმენტი). ეს გარკვეულწილად ქმნის “ჩამკეტ” მექანიზმს, რადგან აბონენტებს უჭირთ შეადარონ ტარიფები ერთმანეთს და განახორციელონ ოპერატორების შეცვლა, მათთვის საუკეთესო შეთავაზებების მიღების მიზნით. კომისია აღნიშნავს, რომ, მართალია, წინსწრებით გადახდის სისტემით დომინირებულ ბაზარზე, ამგვარი “ჩამკეტი” მექანიზმის ფარგლები ძალიან შეზღუდულია (რადგან მომხმარებლები არ არიან მიჯაჭვული ხელშეკრულებებს), ის მაინც ვარაუდობს, რომ ინფორმაციის ასეთმა ნაკლებობამ შეიძლება უარყოფითი გავლენა მოახდინოს კონკურენტუნარიანობაზე. ანგარიშში ასევე მითითებულია „შედარებით დაბალი ინტერესის დონეზე“ ნომრების პორტაბელობის მიმართულებით, მათი დამოყენების მაჩვენებლის შემცირების კუთხით.</p> <p>ჩვენი პასუხი: როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ყველა ოპერატორი, მთელი რიგი არხების გამოყენების გზით, მათ შორის ფიზიკური მაღაზიები, მობილური აპლიკაციები და ვებ-გვერდები, უზრუნველყოფს მომხმარებლების ფართოდ ინფორმირებას, რაც საშუალებას აძლევს ბოლო მომხმარებლებს სხვადასხვა გზით მიიღონ საჭირო სატარიფო ინფორმაცია. გარდა ამისა, მულტი-SIM-ის გამოყენება ცხადყოფს, რომ ბევრ ბოლო მომხმარებელს აქვს წვდომა არაერთი ოპერატორის სატარიფო ინფორმაციაზე (მათ შორის, ოპერატორების პერსონალიზებულ შეთავაზებებზე), რათა მათ შეძლონ ინფორმირებული არჩევანის გაკეთება. ეს კიდევ უფრო გამოიხატება საქართველოში დაფიქსირებული აბონენტების მაღალი დენადობით (იხ. აზნატი 4.3 ზემოთ), რაც აჩვენებს, რომ ქართული მობილური ბაზარი გამოირჩევა ოპერატორებს შორის მომხმარებლების გადართვის მარტივი სისტემით. გარდა ამისა, კიდევ ერთხელ აღვნიშნავთ, რომ კომისიას არ წარმოუდგენია რაიმე სარწმუნო მტკიცებულება, (მაგალითად, ბაზრის ინფორმაციაზე დაფუძნებით, მომხმარებელთა გამოკითხვების შესახებ,) ინფორმაციის ნაკლებობით გამოწვეულ საკითხებზე. რაც შეეხება ნომრების პორტაბელობის შედარებით დაბალ დონეს, როგორც ზემოთ განვმარტეთ, ბაზარზე, რომელზეც მულტი-SIM-ის გამოყენების მაღალი მაჩვენებელია, ნომრის პორტირება არ წარმოადგენს მომხმარებელთა ოპერატორებს შორის გადართვის მასშტაბის შესაფასებლად სწორ მაჩვენებელს. ნებისმიერ შემთხვევაში, პორტირებული ნომრების რაოდენობა 2021 წლიდან 2022 წლამდე გაზრდილია.</p>	<p>მომხმარებლისთვის ეს შედარების ვებგვერდები ხშირად წარმოადგენენ საშუალებას გააკეთოს არჩევანი მრავალ სხვადასხვა შეთავაზებას შორის, მათ შორის, კომუნალური მომსახურებისთვის, როგორცაა გაზი, ელექტროენერჯია, წყალმომარაგება და ა.შ. და ხშირად საკომუნიკაციო საშუალებას აძლევს სერვისის მომწოდებლებთან, რომლებიც გვთავაზობენ გარანტირებულ საუკეთესო გარიგებებს, რომლებიც ხელმისაწვდომია (ერთიანი გადასახადის) კომბინირებულ პაკეტში. ეს არის მაგალითი იმისა, თუ როგორ ვითარდება კონკურენტული ბაზრები მომხმარებლებისთვის. საქართველოს ეს ჯერ არ რაც არ უნდა კარგი იყოს თითოეული ოპერატორი საკუთარი პროდუქციის ბაზარზე წარმორჩენაში, აგრეგაციისა და არჩევანის რეიტინგის ვებსაიტის არსებობა ძალიან მნიშვნელოვანი გაუმჯობესებაა მომხმარებლის გამოცდილებაში.</p> <p>ამგვარი ვებ-გვერდები იქმნება ორგანულად იმის გამო, რომ მომხმარებლები ელიან მათ სათანადოდ ფუნქციონირებულ კონკურენტულ ბაზარზე. ამიტომ, ყველა მობილური მომწოდებლის ინტერესშია, მიანოდოს უახლესი ინფორმაცია შედარების ვებსაიტებს, ისევე როგორც სხვა გაყიდვების არხებს.</p>
<p>108 ფასების შეთანხმებული კოორდინაცია მაგთიკომსა და სილქნეტს შორის კომისია: კომისია, იმ შემთხვევათა დაკავშირებით, როდესაც სილქნეტის მიერ ფასების გაზრდას რამდენიმე დღეში მაგთიკომის მხრიდან ფასების მსგავსად გაზრდა მოჰყვა, მიიჩნევს, რომ საქართველოს მობილურ ბაზარზე შესაძლოა ადგილი არ ჰქონდეს ფასის მიხედვით კონკურენციას.</p> <p>ჩვენი პასუხი: როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ComCom-ის დასკვნა ეფუძნება მხოლოდ ერთ განკერძოებულ შემთხვევას და აღნიშნული შემთხვევა ვერ განსაზღვრავს ბაზარზე ფასის მიხედვით კონკურენციის ზოგად მაჩვენებელს. სამივე ოპერატორი ერთმანეთისგან სრულიად დამოუკიდებლად და რეგულარულად ახორციელებს ფასებისა და პროდუქტის ცვლილებებს წლის განმავლობაში, როგორც ეს წარმოდგენილია 4.1.2 აზნატიში. ჩვენი აზრით, განკერძოებული თანხვედრი მოქმედებების განხილვა შერჩეული საცალო ფასების ფარგლებში, ძალიან სუსტი მტკიცებულებაა ბაზრის მონაწილეებს შორის ნებისმიერი სახის კოორდინაციაზე სასაუბროდ. გარდა ამისა, საქართველოში სამივე ოპერატორის პირდაპირ მომხმარებლებისათვის შეთავაზებების დიდი რაოდენობა ცხადყოფს, რომ ფასის მიხედვით კონკურენცია ოპერატორების ვებ-გვერდებზე</p>	<p>კომისიის გადაწყვეტილებაში მოყვანილი ფასთა ცვლილება არ იყო მხოლოდ ერთი შემთხვევა, არამედ, 2022 წლის თებერვალში ორივე კომპანიამ შეცვალა ულიმიტო 1 დღიანი და 5/7 დღიანი პაკეტების ფასები.</p> <p>ასევე იხილეთ გადაწყვეტილების 5.1 ქვეთავი (მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე არაკონკურენტული გარემოს არსებობის დამადასტურებელი დამატებითი არგუმენტაცია).</p>

განთავსებულ ფასებზე არ ფოკუსირდება. აღნიშნული ასევე ართულებს ოპერატორების შესაძლებლობას, თვალყური ადევნონ ეფექტურ საცალო მობილური მომსახურებების ფასებს, რომლებიც ხელმისაწვდომია ბოლო მომხმარებლებისთვის.

დიაგრამა 12 2022 წ. მობილური ოპერატორების მიერ განხორციელებული საცალო ტარიფების ცვლილებები



წყარო: წყარო: სილქნეტის მოპოვებული მონაცემი მობილური ოპერატორების საცალო ვებ-გვერდებიდან
შენიშვნა: ყველა ცვლილება მოიცავს რეზიდენტი მომხმარებლებისთვის განსაზღვრულ საცალო შეთავაზებებს.

109

საქართველოში საბითუმო დაშვების ხელშეკრულებების ნაკლებობა

კომისია: კომისიის ბაზრის ანალიზის დოკუმენტში ნათქვამია, რომ საქართველოს აქვს ძალიან შეზღუდული ბაზარი საბითუმო დაშვების ხელშეკრულებებისთვის (მათ შორის მობილური ქსელის ვირტუალური ოპერატორის დაშვების და კოლოკაციის ხელშეკრულებები). კომისიის აზრით, მობილური ქსელის ვირტუალური ოპერატორის დაშვების ერთადერთი, დღეს არსებული, შეთანხმება არსებობს ჰალოსა და სილქნეტს შორის, რომლის მისაღწევად საჭირო მოლაპარაკებები “ზედმეტად გახანგრძლივდა” და ხელშეკრულებით გათვალისწინებული მკაცრი პირობების მეშვეობით მოხდა ხანგრძლივი პერიოდით” მობილური ქსელის ვირტუალური ოპერატორის ჩაკეტვა. კომისიის თანახმად, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ უფრო მნიშვნელოვანი და უფრო უკეთესი კომერციული შეთანხმებები გაფორმდეს საბითუმო დონეზე, რომლებიც ხელს შეუწყობდა ეფექტიან კონკურენციას.

ჩვენი პასუხი: ჩვენ არ ვეთანხმებით კომისიის მტკიცებას, რომ სილქნეტსა და ჰალოს შორის გაფორმებულ მობილური ქსელის ვირტუალური ოპერატორის დაშვების შეთანხმებას გასაფორმებლად ზედმეტად დიდი დრო დასჭირდა და შედეგად ჰალოსთვის არახელსაყრელი პირობები მოჰყვა. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, შეთანხმება ექვს თვეში დასრულდა, რაც გონივრული პერიოდია საიმისოდ, რომ ასეთი შინაარსის პირველი შეთანხმება გაფორმებულიყო საქართველოში. მეორეც, დაშვების პირობები მოთხოვნილი იყო ჰალოსგან. ამიტომ სიმართლეს არ შეესაბამება, რომ სილქნეტმა მოლაპარაკებისას გამოიყენა ძლიერი პოზიცია, რათა ჰალოსთვის, მობილური ქსელის ვირტუალური ოპერატორის დაშვების შეთანხმების ფარგლებში, შეეთავაზებინა „მზლუდავი“ პირობები, ჰალოსთან შეთანხმების ფარგლების განვითარება სრული მობილური ქსელის ვირტუალური ოპერატორის სტრუქტურამდე, ამ სახის სხვა შეთანხმებების გაფორმების შესაძლებლობასთან ერთად საშუალებას იძლევა, რომ მომავალზე ორიენტირებული ხედვის ჭრილში საბითუმო დაშვების ხელშეკრულებებმა ხელი შეუწყოს საქართველოს მობილურ ბაზარზე კონკურენციის დონის ამაღლებას. ამასთან, რადგან ამ კრიტერიუმების შეფასება უნდა მოხდეს მომავალზე ორიენტირებული მიდგომით, შპს „სელფი მობაილის“ ვალდებულება მობილური ქსელის ვირტუალური ოპერატორის

იხილეთ 5.1 ქვეთავი (მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე არაკონკურენტული გარემოს არსებობის დამადასტურებელი დამატებითი არგუმენტაცია), (ზ) პუნქტი (MVNO-ების განვითარების შეფერხება).

	<p>დაშვების კუთხით (დაშვების ოფერტის საჯაროდ გამოქვეყნების ჩათვლით) ასევე მხედველობაში უნდა იქნას მიღებული.</p> <p>უნდა მოხდეს მომავალზე ორიენტირებული მიდგომით, შპს „სელფი მობაილის“ ვალდებულება მობილური ქსელის ვირტუალური ოპერატორის დაშვების კუთხით (დაშვების ოფერტის საჯაროდ გამოქვეყნების ჩათვლით) ასევე მხედველობაში უნდა იქნას მიღებული.</p>	
110	<p>კონკურენტული წნეხი სხვა ოპერატორების მხრიდან</p> <p>კომისია მესამე ოპერატორი, სელფი, ისევე როგორც მობილური ქსელის ვირტუალური ოპერატორი, ჰალო (Hallo), მხოლოდ შეზღუდულ კონკურენტულ წნეხს ახდენს მაგთიკომსა და სილქნეტზე. შპს „სელფი მობაილის“ ბაზარზე გამოჩენის შემდეგ, მაგთიკომის საცალო ბაზრის ხვედრითი წილი ერთი წლის განმავლობაში 72%-დან 41%-მდე შემცირდა, რის შემდეგაც საბაზრო წილები შედარებით დასტაბილურდა. კომისია მიიჩნევს, რომ თუ საქართველოში არ იარსებებს ბაზრის ახალი მონაწილე (ახალ შემომსვლელი), ნაკლებად სავარაუდოა, რომ ბაზარი მიემართოს ეფექტიანი კონკურენციისკენ, ბაზრის ანალიზის მომავალზე ორიენტირებული მიდგომის მიხედვით.</p> <p>ჩვენი პასუხი:</p> <p>როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, საბაზრო წილები შეიძლება იყოს შეცდომაში შემყვანი საზომი ბაზრის დინამიზმისა და კონკურენციის დონის შესაფასებლად წინსწრებით გადახდის სისტემით დომინირებულ საქართველოსნაირ ბაზარზე. გარდა ამისა, არ ვეთანხმებით იმ მოსაზრებას საქართველოს ბაზარზე კონკურენციის დონის “გაუმჯობესების” ნაკლებსავარაუდობასთან დაკავშირებით, ბაზარზე ანგარიშგასაწევი ახალი მონაწილის (ახალ შემომსვლელის) არარსებობის პირობებში. პირველ რიგში, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, მიგვაჩნია, რომ ქართული მობილური საცალო ბაზარი უკვე საკმარისად კონკურენტუნარიანია, როგორც ეს მოცემულია შესაბამის თავებში. რაც შეეხება სამომავლო მოლოდინებს, აღვნიშნავთ, რომ 5G-ი სერვისების საქართველოს ბაზარზე დანერგვა, სავარაუდოდ, კიდევ უფრო გააძლიერებს არსებულ კონკურენციას. განსაკუთრებით იმიტომ, რომ შპს „სელფი მობაილის“ მხრიდან დამატებითი სიხშირის მოპოვების გათვალისწინებით (მას ახლა უფრო მეტი სიხშირეები აქვს, ვიდრე მაგთიკომს), ის შედარებით ძლიერ კონკურენტულ მდგომარეობაში იქნება ბაზარზე და დიდი ალბათობით, ეს გამოიწვევს უფრო დინამიურ ბაზარს.</p> <p>ყველა ამ პუნქტის გათვალისწინებით და, როგორც ზემოთ აღვნიშნა, ჩვენ ვთვლით, რომ მობილური საცალო ბაზარი, მისი ამჟამინდელი ფორმით, უკვე კარგ შედეგებს იძლევა მომხმარებლებისთვის, კერძოდ საუბარია მომსახურების დაბალ ფასებზე, პროდუქტების ფართო ასორტიმენტზე, პერსონალიზებულ შეთავაზებებსა და აქციებზე. როგორც ასეთი, არ არსებობს სამი კრიტერიუმის ტესტის ჩატარების აუცილებლობა ზედა დონის ბაზარზე (მობილური დაშვების საბითუმო მომსახურებები), რათა შეფასდეს მისი წინასწარი რეგულირებისადმი მიდრეკილება.</p> <p>თუმცა, მაშინაც კი, თუ აღნიშნული განხორციელდება, ბაზრის რეალობა აჩვენებს, რომ იგი ნამდვილად ეფექტური კონკურენციისკენ არის მიმართული მომავალზე ორიენტირებული მიდგომის გათვალისწინებით. ამიტომ, მეორე კრიტერიუმი მაინც არ არის დაკმაყოფილებული.</p>	<p>იხილეთ 5.1 ქვეთავი (მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე არაკონკურენტული გარემოს არსებობის დამადასტურებელი დამატებითი არგუმენტაცია).</p>
111	<p>კრიტერიუმი 3 - კონკურენციის კანონმდებლობის საკმარისობა</p> <p>ამ კრიტერიუმით, კომისია აფასებს, შეუძლია თუ არა მხოლოდ კონკურენციის საქართველოს კანონს ბაზარზე გამოვლენილი კონკურენტული პრობლემების მოგვარება,</p>	<p>გადაწყვეტილების მსჯელობა სამ კრიტერიუმთან ტესტის მესამე კრიტერიუმის ნაწილში გაფართოვდება და გაფართოვდება და შეეხება ეროვნულ როუმინგსა და თანალოკაციას. რაც შეეხება კონკურენციის კანონმდებლობის უფლებამოსილებებს, ეს</p>

წინასწარი რეგულირების გარეშე. კერძოდ, დოკუმენტში ყურადღება გამახვილებულია იმაზე, აძლევს თუ არა კანონი კომისიას შესაძლებლობას უზრუნველყოს მობილურ ბაზარზე მობილური ქსელის ვირტუალური ოპერატორის ეფექტური საბითუმო დაშვება. მიმოხილვაში ნათქვამია, რომ ევროკავშირის კონკურენციის კანონის თანახმად, მიწოდებაზე უარის თქმა, თავისი არსით, არ არის ანტიკონკურენტული, გარდა იმ შემთხვევისა, თუ დგინდება, რომ მიწოდებაზე უარი გამოწვეული იყო დაშვების უფლების მიმნიჭებელი ოპერატორის საბაზრო ძალაუფლების ბოროტად გამოყენების შედეგად. თუმცა, გამონაკლის შემთხვევებში, ევროკავშირის კონკურენციის კანონის, კერძოდ, ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ ხელშეკრულების (TFEU) 102-ე მუხლის თანახმად, ოპერატორებს (დომინირებული მდგომარეობით) შეიძლება დაეკისროთ კონკურენტებთან კონტრაქტების ვალდებულება, რათა ქვედა დონის ბაზრებზე შენარჩუნდეს კონკურენცია, რაც საცალო ბაზარზე მომხმარებლის ზიანის რისკს ამცირებს. ამიტომ, ევროკავშირის პრეცედენტზე დაყრდნობით, კომისიას შეუძლია მიიღოს ზომები დომინანტური მობილური ქსელის ოპერატორის წინააღმდეგ, რომელიც, საფუძვლიანი მიზეზის გარეშე, უარს ამბობს საბითუმო მობილური ქსელის ვირტუალურ ოპერატორთან შეთანხმების დადებაზე.

შეთანხმების დადებაზე.

კომისიის დოკუმენტში ასევე ნათქვამია, რომ კონკურენციის შესახებ საქართველოს კანონის თანახმად, კომისიას არ შეუძლია ხელშეკრულების ფარგლებში კონკრეტული საბითუმო ტარიფების ან სხვა პირობების დადგენა. თუმცა, ის აცნობიერებს, რომ კანონის თანახმად, კომისიას შეუძლია დომინანტ ოპერატორს მოსთხოვოს გამოიყენოს „სამართლიანი და გონივრული“ ტარიფები, რაც კომისიას შეუძლია განმარტოს, როგორც „საცალოს-მინუსის“ მიდგომის დაწესება. ამიტომ, კონკურენციის შესახებ კანონით გათვალისწინებული პროცედურა არ გამოიცხავს ფასების კონტროლს.

კომისია ბაზრის მიმოხილვაში ასევე აცხადებს, რომ მთავარი განსხვავება კონკურენციის შესახებ კანონის ex-post და წინასწარ რეგულირებას შორის არის ის, რომ ex-post რეგულირების მიხედვით, კომისიას მოუწევს ბოროტად გამოყენების შემთხვევის დასაბუთება, რაც შემოიფარგლება მხოლოდ მიწოდებაზე გაცხადებული უარის შემთხვევების ანალიზით. მეორეს მხრივ, წინასწარი რეგულირება საშუალებას აძლევს კომისიას წინასწარ განსაზღვროს დაშვების ხელშეკრულების საფასო და არასაფასო პირობები, რაც საშუალებას იძლევა მხარეთა შორის შეთანხმების მიღწევის გზაზე ტექნიკური ბარიერების დაძლევისა და უზრუნველყოფს მხარეთათვის ხელშეკრულების პირობებზე სახელმძღვანელო მითითებების მიწოდებას.

ამიტომ, კომისია ასკვნის, რომ კონკურენციის კანონმდებლობა არ არის საკმარისი იმისათვის, რომ გაუმკლავდეს კონკურენციის იდენტიფიცირებულ პრობლემებს. ამიტომ, თვლის, რომ მესამე კრიტერიუმი დაკმაყოფილებულია.

ჩვენი პასუხი:

ჩვენ აღვნიშნავთ, რომ კომისიამ ყურადღება გაამახვილა მხოლოდ მობილური ქსელის ვირტუალური ოპერატორის დაშვების შეფასებაზე (ე.ი. ეს კონკრეტულად ეხება მხოლოდ მობილური ქსელის ვირტუალურ ოპერატორებთან შეთანხმებებს), და არა საერთო საბითუმო ბაზრის შეფასებაზე (მათ შორის ეროვნულ როუმინგსა და კოლოკაციაზე). მნიშვნელოვანია რომ სამი კრიტერიუმის ტესტით შეფასდეს ბაზრის ფარგლებში შემავალი ყველა მომსახურება. ამიტომ, ეს უნდა დაზუსტდეს და გამოსწორდეს კომისიის მიერ.

არ აძლევს კომისიას უფლებამოსილებას დააწესოს და განახორციელოს ხარჯზე ორიენტირებული დაშვება, ან უფრო ზოგადად, დააფიქსიროს წინასწარი დეტალური დაშვების პირობები.

რაც შეეხება მითითებას ესპანეთის მარეგულირებლის 2017 წლის აპრილის გადაწყვეტილებაზე MVNO დაშვების ვალდებულების მოხსნის შესახებ, აუცილებელია იმის გათვალისწინება, რომ გადაწყვეტილებაში ერთ-ერთი მიზეზია არის ის ფაქტი, რომ MVNO-მ შეიცვალა მასპინძელი ოპერატორი (ესპანური დოკუმენტის 96-ე გვერდი) "ექვზგარეშე, რომ ეს ფაქტი წარმოადგენს კონკურენციის მაჩვენებლის დადებით ინდიკატორს, რადგან ის წარმოაჩენს MVNO-ების რეალურ შესაძლებლობებს, შეცვალონ მასპინძელი ოპერატორები, თუ სიტუაცია ამას მოითხოვს". (Resulta indudable que este hecho constituye un indicador positivo del nivel de competencia, en tanto muestra la capacidad real de los OMV de cambiar de OMR anfitrión si la situación así lo requiere). ადრე გადაწყვეტილებაში CNMC-მ აღნიშნა, რომ HHI მაჩვენებელმა ესპანეთში 2449 შეადგინა, ანუ კონკრეტრაციის მაჩვენებელმა დაბალ დიაპაზონში გადაინაცვლა (და გაცილებით დაბალია, ვიდრე საქართველოში) და რომ MVNO-ებმა მიაღწიეს საცალო ბაზრის წილს 8,9% (გვ. 88).

არ არის მოსალოდნელი, რომ რეგულაციების არარსებობის შემთხვევაში, მსგავსი დონის კონკურენციის მიღწევა საქართველოშიც იყოს შესაძლებელი. კვლევის შედეგები მიუთითებს, რომ მობილური მომსახურებების ბაზარი არ არის მიდრეკილი ეფექტური კონკურენციის მიმართ.

	<p>გარდა ამისა, ჩვენ არ ვეთანხმებით კომისიის დასკვნას. პირველ რიგში, იმიტომ, რომ სამართლიანი და გონივრული პირობებით დაშვებაზე უარის თქმის რისკი ძალიან დაბალია. საქართველოში სამი სრულყოფილი მობილური ქსელია და თითოეულ მობილურ ოპერატორს აქვს სტიმული უმასპინძლოს მობილური ქსელის ვირტუალურ ოპერატორებს, რათა მის ქსელში არსებული თავისუფალი სიმძლავრის მონეტიზაცია მოახდინოს. დამატებით, გასათვალისწინებელია, რომ MVNO დაშვების ხელშეკრულება სილქნეტმა გააფორმა ჰალოსთან ყოველგვარი მარეგულირებლის ჩარევისა და ზედამხედველობის გარეშე. გარდა ამისა, შპს „სელფი მობაილის“ მიერ 5G აუქციონის ფარგლებში ნაკისრი MVNO დაშვების ვალდებულება დამატებით გარანტიებს უზრუნველყოფს იმ ოპერატორებისათვის, რომელთაც სურთ ბაზარზე შესვლა.</p> <p>იმ შემთხვევაშიც კი თუ მაღალია რისკი, რომ ქსელის ოპერატორებმა უარი თქვან დაშვებაზე, კონკურენციის კანონით კომისიისათვის მინიჭებული უფლებამოსილებები საკმარისი იქნება ბაზრის ნებისმიერი წარუმატებლობის მოსაგვარებლად. უნდა აღინიშნოს, რომ ევროკავშირის ფარგლებში არ არსებობს წევრი ქვეყანა, სადაც მობილურ ქსელზე დაშვებისა და ზარის წამოწყების (MACO) საბითუმო ბაზარი განსაზღვრულია, როგორც წინასწარ (ex-ante) რეგულირებას დაქვემდებარებადი ბაზარი და სანაცვლოდ, მარეგულირებელი ორგანოები ეყრდნობიან კონკურენციის კანონს. მიგვაჩნია, რომ კომისიამ ვერ შეძლო დაესაბუთებინა, თუ რატომ არ არის საქართველოს შემთხვევაში შესაძლებელი პრობლემის აღმოფხვრა კონკურენციის (ex-post) კანონით</p>	
112	<p>დასკვნები სამი კრიტერიუმის ტესტზე</p> <p>ჩვენი შეფასების თანახმად, ნათელია, რომ მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარი ვერ აკმაყოფილებს სამი კრიტერიუმის ტესტს და შესაბამისად, არ არის პოტენციურად წინასწარ რეგულირებას დაქვემდებარებადი ბაზარი, კერძოდ:</p> <p>•კრიტერიუმი 1: მიუხედავად იმისა, რომ ბაზარზე შესვლის ბარიერები შეიძლება იყოს მაღალი ახალი მობილური ქსელის ოპერატორისთვის, ვთვლით, რომ ბაზარზე შესვლის ბარიერები იმ ვირტუალური ოპერატორებისთვის, რომლებსაც სურთ არსებულ ქსელზე დაშვების უფლების მოპოვება, გარდაუვლად მაღალი არ არის.</p> <p>•კრიტერიუმი 2: საქართველოში მობილური საცალო ბაზრის კონკურენციის სტრუქტურისა და დონის, აგრეთვე მიმდინარე ინვესტიციების ბუნების და მომავალში საბითუმო დონეზე დაშვების ხელშეკრულებების ალბათობის გათვალისწინებით, ჩვენ ვასკვნით, რომ დიდი ალბათობით, ბაზარი მიდრეკილი იქნება ეფექტიანი კონკურენციისკენ, მომავალზე ორიენტირებული მიდგომის გათვალისწინებით.</p> <p>•კრიტერიუმი 3: როგორც ზემოთ, აღვნიშნეთ, მიგვაჩნია, რომ მობილური ქსელის ოპერატორების მხრიდან, სამართლიანი და გონივრული პირობებით, ვირტუალური ოპერატორების დაშვებაზე უარის რისკი ძალიან დაბალია. თუმცა მაშინაც კი, თუ მობილური ქსელის ოპერატორის მხრიდან მიწოდებაზე უარის რისკი მაღალი იქნება - კომისიისთვის კონკურენციის სამართლით მინიჭებული ex-post რეგულირების მექანიზმი საკმარისი იქნება, ბაზარზე არსებული ხარვეზების აღმოსაფხვრელად. ამასთან უნდა აღინიშნოს, რომ ევროკავშირის არცერთ წევრ ქვეყანაში მობილურ ქსელზე დაშვებისა და ზარის წამოწყების (MACO) საბითუმო ბაზარი წინასწარ რეგულირებას არ ექვემდებარება და ნაცვლად ამისა, მარეგულირებელი ორგანოები ეყრდნობიან კონკურენციის კანონით განსაზღვრულ ex-post რეგულირების მექანიზმებს.</p>	<p>აღნიშნულ კომენტართან დაკავშირებით, გასათვალისწინებელია რომ სამი კრიტერიუმის ტესტი ვრცელდება მხოლოდ საბითუმო ბაზარზე.</p>
113	<p>SMP-ს განსაზღვრა</p> <p>ევროპის კომისიის მიერ შემუშავებული რეკომენდაციების თანახმად, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების (SMP) მქონე ოპერატორ(ებ)ის იდენტიფიცირება და ამგვარ SMP</p>	<p>გადაწყვეტილებაში გაანალიზებულია ყველა საჭირო ინდიკატორი საცალო ბაზრის კონკურენტუნარიანობის შესაფასებლად. ამასთან, გადაწყვეტილებაში დაემატა შეფასება და დასაბუთება იმასთან დაკავშირებით თუ რატომ არ არის საცალო ბაზარი</p>

<p>ოპერატორ(ებ)ზე მარეგულირებელი ვალდებულებების დაკისრება ხორციელდება ბაზარზე იდენტიფიცირებული პრობლემების/ჩავარდნების აღმოსაფხვრელად.</p> <p>ამ ანგარიშში წარმოდგენილი მკაფიო მტკიცებულებები მობილური საცალო ბაზრის არსებული და სამომავლო კონკურენტუნარიანობის შესახებ, ასევე ფაქტი იმის შესახებ, რომ საბითუმო ბაზარი არ აკმაყოფილებს სამ კრიტერიუმს (ან ფაქტი იმის შესახებ, რომ საცალო ბაზრის კონკურენტუნარიანობა ნიშნავს იმას, რომ სამ-კრიტერიუმიანი ტესტის ჩატარება არ მოითხოვება), ცხადყოფს, რომ არ არსებობს ბაზარზე რაიმე სახის ხარვეზი, რომლის აღმოფხვრაც საჭიროა. ამიტომ, არ არსებობს კომისიის მხრიდან SMP ოპერატორ(ებ)ის განსაზღვრის და შემდგომში, მარეგულირებელი ღონისძიების გამოყენების საფუძვლები.</p> <p>სინამდვილეში, კომისიის მიერ განხორციელებული ნებისმიერი ქმედება განსაზღვროს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების (SMP) მქონე ოპერატორი აპრიორი დაფუძნებული იქნება არასწორ წინაპირობაზე, რომ საბითუმო მობილური ბაზარი პოტენციურად ექვემდებარება წინასწარ რეგულირებას.</p> <p>გარდა ამისა, SMP-ის განსაზღვრა დაეყრდნობა მსგავს ინდიკატორებსა და შეფასებებს, რაც კომისიის მიერ გამოყენებულია TCT- ის მეორე კრიტერიუმის ფარგლებში. მართლაც, კომისიის SMP ანალიზი დოკუმენტის მე -6 აბზაცში ეყრდნობა მტკიცებულებებს ბაზრის წილის (რამდენიმე ინდიკატორის ფარგლებში), ოპერატორების აბსოლუტური და ფარდობითი წილის, შესვლის ბარიერების, ოპერატორების სიხშირულ რესურსებზე წვდომის, არსებული და მომავალი კონკურენტების მიერ დაწესებული კონკურენტული შეზღუდვების, მასშტაბისა და მომსახურების სახეების მრავალფეროვნებით განპირობებული ეკონომიისა და მოგების მაჩვენებლის შესახებ - ყველაფერი ის, რაც განვიხილეთ ჩვენი პასუხის ფარგლებში, როცა ვხსნიდით, თუ რატომ არის ბაზარი კონკურენტული ყველა ამ ინდიკატორის გათვალისწინებით. ლაკონურობის ინტერესიდან გამომდინარე, ჩვენ ამ საკითხებზე აქ აღარ შევჩერდებით. თუმცა, ნათელია, რომ კომისიის SMP ანალიზი შეიცავს იმავე ნაკლოვანებებს, რაც აღმოვაჩინეთ კომისიის მიერ საცალო და საბითუმო ბაზრის კონკურენციის დონის შეფასების ფარგლებში.</p> <p>მეორეს მხრივ, კომისიას ბაზრის რეალურ მდგომარეობაზე დაყრდნობით რომ ჩაეტარებინა მობილურ საბითუმო დაშვების ბაზარზე SMP შეფასება, დაინახავდა, რომ არც ერთი ოპერატორი არ ფლობს მნიშვნელოვან საბაზრო ძალაუფლებას (SMP), რადგან ბაზარი უკვე ფუნქციონირებს კონკურენტულ დონეზე.</p> <p>აქედან გამომდინარე, ვასკვნით, რომ არ არსებობს რაიმე სახის ეკონომიკური გამართლება მასზედ, რომ კომისიის მხრიდან განხორციელდეს SMP ანალიზი მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე. ამიტომ, კომისიის მიერ შემოთავაზებული დასკვნა მაგთიკომის SMP ოპერატორად განსაზღვრასა და შემდგომში მის მიმართ მარეგულირებელი ღონისძიების გამოყენების შესახებ შეუსაბამო და ხარვეზიანია.</p>	<p>კონკურენტუნარიანი (იხილეთ 5.1 ქვეთავი (მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე არაკონკურენტული გარემოს არსებობის დამადასტურებელი დამატებითი არგუმენტაცია)).</p> <p>ვერ იქნება გაზიარებული კომენტარი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების სტატუსის შეფასებასთან დაკავშირებულ კრიტიკაზე, რადგან სამი კრიტერიუმის ტესტის შედეგები ფოკუსირებული იყო ბაზრის მახასიათებლებზე, ხოლო მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების შეფასებაში გათვალისწინებული კრიტერიუმები მთლიანად იყო ორიენტირებული კონკრეტულ ოპერატორზე.</p> <p>კომპანიის მიერ კონკრეტული კომენტარი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების გამოვლენის შეფასებასთან დაკავშირებით არ ყოფილა წარმოდგენილი.</p>
<p>114 საქართველოს ბაზრის კონტექსტში და ბაზარზე პრობლემების არარსებობის გათვალისწინებით, ნათელია, რომ კომისიის მიერ განსაზღვრული მარეგულირებელი ღონისძიებების დაწესება მართლაც რომ არასაჭირო და არაპროპორციული იქნება და შეიძლება უარყოფითად იმოქმედოს საქართველოს მობილური ბაზრის განვითარებაზე.</p> <p>კერძოდ:</p> <p>• არაპროპორციული ვალდებულებების დაწესებამ შეიძლება შეამციროს მობილურ ბაზარზე ინვესტიციების დონე, ინვესტორების წინაშე არსებული რისკის ზედმეტად გაზრდით და მოსალოდნელი ამონაგების ხელოვნურად შემცირებით. გარდა ამისა, თუ რეგულაციები არ არის დაფუძნებული ფაქტობრივი და სამომავლო კონკურენტული</p>	<p>ვერ იქნება გაზიარებული მოსაზრება, რომ „კომისიის მიერ შემოთავაზებული ვალდებულებების დაწესება მართლაც არასაჭირო და არაპროპორციულია“. ვინაიდან განხილული არ არის გადაწყვეტილების ქვეთავი, რომელიც ეხება კონკურენციის პრობლემებს. ამ თავის მიზანი იყო გამჭვირვალედ წარმოეჩინა კავშირი კონკურენციის პრობლემებსა და განსაზღვრულ მარეგულირებელ საშუალებებს შორის, რითიც დადასტურდა, რომ პროპორციულობის პრინციპი დაცულია.</p> <p>ასევე უგულებელყოფილია შესაბამისი დიაგრამა, რომელიც აკავშირებს კონკურენციის პრობლემებს დაწესებულ მარეგულირებელ ვალდებულებებთან.</p>

<p>ტენდენციების სრულყოფილ შეფასებაზე, ამან შეიძლება გამოიწვიოს არაგანჭვრეტადი მარეგულირებელი გარემოს ხარისხის გაზრდა, რამაც შეიძლება კიდევ უფრო შეამციროს ბაზრების მიმზიდველობა ინვესტორებისთვის.</p> <p>ამგვარი ვალდებულებების დაწესებამ შეიძლება ნეგატიურად იმოქმედოს ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული კონკურენციის ორგანულ ზრდაზე. მაგალითად, დაშვების ვალდებულებების შემოღებამ შეიძლება შეასუსტოს ოპერატორის მოტივაცია, მოაწყოს თავისი საკუთარი ქსელი, რათა მოემსახუროს ადრე აუთვისებელ ტერიტორიებს, რადგან აღნიშნულ მოტივაციას ჩაანაცვლებს ოპერატორის მხრიდან უკვე არსებულ ქსელებში დაშვების უფლების მოპოვების მცდელობა. მიუხედავად იმისა, რომ ვიაზრებთ დაშვების და სხვა მსგავსი ვალდებულებების მნიშვნელობას იმ ბაზრებზე, რომელზეც ერთ ან რამდენიმე ოპერატორს აქვს გამოკვეთილად მნიშვნელოვანი კონკურენტული უპირატესობა ქსელის დაფარვის და პოტენციალის მხრივ, საქართველოში ამგვარი მდგომარეობა არ არის. მართლაც, საქართველოს ბაზარზე მობილური ქსელის სამი ოპერატორია, რომელთაგან თითოეულს აქვს საკუთარი ქსელური ინფრასტრუქტურა და ეროვნული დაფარვის ვალდებულებები. დაშვების ვალდებულებების არარსებობის შემთხვევაში, თითოეულ ოპერატორს ექნება უფრო ძლიერი სტიმული, რომ ინვესტიცია განახორციელოს საკუთარ ქსელში, რაც გრძელვადიან ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული კონკურენციის ხარისხს.</p> <p>ზემოაღნიშნული მიზეზების გათვალისწინებით, ჩვენ პრინციპულად არ ვეთანხმებით კომისიის მიერ განსაზღვრულ მარეგულირებელ ვალდებულებებს.</p>	<p>შესაბამისად, ყველა არგუმენტი, რომელიც დაკავშირებულია კონკურენციის პრობლემებთან და მარეგულირებელი ვალდებულებების შესაბამისობასთან დაკავშირებით, კვლავაც ვალიდურია.</p>
<p>115 კომისიას მხედველობაში უნდა მიეღო ბაზრის მონაწილეებზე დაკისრებული დაშვების სიმეტრიული ვალდებულებები</p> <p>ევროკავშირის ბაზრის ანალიზის სახელმძღვანელო მითითებები განსაზღვრავს, რომ “მოდიფიცირებული გრინფილდის მიდგომის” თანახმად, მარეგულირებელმა ორგანოებმა მხედველობაში უნდა მიიღონ საბითუმო და საცალო ბაზრებთან დაკავშირებული არსებული (მოსალოდნელი) რეგულირებები, გადაწყვეტილებები და კანონმდებლობა.</p> <p>აღნიშნული განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს მაშინ, თუ მარეგულირებელი, ბაზრის ანალიზის შედეგად, გადაწყვეტს, რომ იდენტიფიცირებული პრობლემის საპასუხოდ, დაუწესოს ვალდებულებები დომინირებულ ოპერატორ(ებ)ს, იმ პირობებში, როდესაც უკვე არსებობს ვალდებულებები ან რეგულირებები ამ მიმართულებით. თუ არსებული ვალდებულებები მხედველობაში არ არის მიღებული, ახალი ვალდებულებების დაწესება არის არასაჭირო და არაპროპორციული და გაუმართლებლად შეზღუდავს ბაზრის მონაწილეებს, რაც საბაზრო გარემოსთვის პოტენციურად ზიანის მომტანია.</p> <p>ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ საქართველოს კანონის მე-19 მუხლი, ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელების ან მომსახურების ოპერატორს, დანტერესებული პირის მხრიდან დაშვების მოთხოვნის საპასუხოდ, ავალდებულებს, რომ საკუთარი ქსელის ელემენტებთან დაშვება უზრუნველყოს “შეუზღუდავი და არადისკრიმინაციული” პირობებით. შესაბამისად, ქართველ მობილურ ოპერატორებს უკვე აქვთ დაწესებული დაშვების სიმეტრიული ვალდებულებები თავიანთ აქტიურ და პასიურ ქსელის ელემენტებზე. აღნიშნული ვალდებულების არსებობა ცხადყოფს, რომ დაშვების ვალდებულების დამატებით დაწესება არასაჭირო და არაპროპორციულია.</p> <p>უნდა აღინიშნოს, რომ ბაზრის ანალიზის და მარეგულირებელი ვალდებულებების განსაზღვრის პროცესში კომისიამ აღნიშნული ვალდებულებები არ გაითვალისწინა და თავის შეფასებაში არ წარმოადგინა. აღნიშნული წინააღმდეგობაში მოდის საუკეთესო</p>	<p>იხ. N68 კომენტარზე პასუხი.</p>

	<p>საერთაშორისო პრაქტიკასთან და მაშინაც კი, თუ დაუშვებთ რომ არსებობს წინასწარი რეგულირების ეკონომიკური და მარეგულირებელი საფუძვლები (თუმცა, როგორც აღვნიშნეთ, ჩვენი შეფასებით ასეთს ადგილი არ აქვს), კომისიამ სულ მცირე, უნდა განაახლოს თავისი შეფასება არსებული ვალდებულებების გათვალისწინებით.</p> <p>116 ეროვნული როუმინგის ვალდებულება შეუსაბამოა საქართველოს ბაზრის რეალობასთან გარდა ჩვენი ზოგადი პოზიციისა, რომ არცერთი შემოთავაზებული მარეგულირებელი ვალდებულება არ არის საქართველოს ბაზრისთვის შესაბამისი, მიგვაჩნია, რომ არსებობს დამატებითი სტრუქტურული ფაქტორები, რომლებიც მიგვითითებს, რომ ეროვნულ როუმინგთან დაკავშირებული ვალდებულებები კიდევ უფრო შეუსაბამოა ბაზრის რეალობასთან.</p> <p>2019 წელს PriceWaterhouseCoopers (PwC)-მა მოამზადა ანგარიში კომისიისთვის, რომელშიც მოცემულია რეკომენდაციები MVNO დაშვების და ეროვნული როუმინგის სერვისების პირობების, ფორმებისა და ვადების შესახებ. ამ ანგარიშში PwC-მ ევროკავშირსა და დიდ ბრიტანეთში როუმინგის ეროვნული სქემების დაწესების ყველაზე გავრცელებული მიზეზები და ამ სქემების ქართულ კონტექსტთან შესაბამისობა გაანალიზა. დოკუმენტში მობილური ოპერატორებისთვის როუმინგის ეროვნული ვალდებულებების დაკისრების ოთხი შესაძლო მიზეზი გამოვლინდა. მე-5 ცხრილში მოცემულია PwC-ის დასკვნები თითოეულ მათგანზე, მათ შორის, მათ შესაძლო აქტუალობაზე საქართველოს ბაზრისთვის და ასევე ჩვენი მოსაზრებები.</p>	<p>კომენტარი კითხვის ნიშნის ქვეშ აყენებს გათვალისწინებულ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების რეგულირებას, ეროვნული როუმინგისა და კოლოკაციის ნაწილში, გათვალისწინებული ვალდებულებების მიზანია მნიშვნელოვნად დააჩქაროს შპს „სელფი მობაილის“ ქსელის გაფართოება.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ბაზრის ანალიზის დოკუმენტი ეროვნული როუმინგის პროპორციულობას განმარტავს შემდეგნაირად: <i>“(i) მიაჩნია სხვა მობილური ქსელის ოპერატორებს ეროვნული როუმინგი იმ ადგილგან, სადაც დაშვების მსურველი აცხადებს, რომ მას:</i> <ul style="list-style-type: none"> • არ აქვს დაფარვა; • აქვს დაფარვა, მაგრამ დაშვების მსურველის საკუთარი ქსელის სიმძლავრე არასაკმარისია ყველა საბოლოო მომხმარებლისთვის საჭირო ხარისხის სერვისის უზრუნველსაყოფად. ქსელის შეცვლა ისე უნდა მოხდეს, რომ სერვისი არ შეწყდეს.” <p>მარეგულირებელი ვალდებულების მიზანია საშუალება მისცეს ოპერატორს შეავსოს მის დაფარვაში არსებული ხარვეზები და გააუმჯობესოს მომხმარებლების გამოცდილება მოკლე ვადაში, მანამ, სანამ ოპერატორი თავად არ გააფართოებს საკუთარ ინფრასტრუქტურას.</p> <p>ეროვნული როუმინგის ვალდებულება არსებობს ორი მიზნის მისაღწევად: რათა გააუმჯობესოს არსებული ოპერატორების დაფარვა, ისევე როგორც შეამსუბუქოს შესვლის ბარიერები ახალი შემომსვლელებისთვის. ახალი შემომსვლელი არ არის აუცილებლად ახალი მოთამაშე სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე. ეს შეიძლება იყოს არსებული ფიქსირებული ქსელის ოპერატორი, რომელსაც სურს ოპერაციების გაფართოება მობილურ ბაზარზე, რათა გახდეს ორივე ტიპის სერვისების მიმწოდებელი ან ახალ შემომსვლელებში შეიძლება განიხილებოდნენ არსებული MVNO-ები, რომელთაც სურთ საკუთარი RAN-ის ქონა. რეგულაციების მიზანია მოხსნას/შეამსუბუქოს შესვლის ბარიერები და შემდგომ ოპერატორებს მისცეს საშუალება თავად მიიღონ გადაწყვეტილებები რა იქნება მათთვის განვითარების საინტერესო სცენარი. ასევე შესაძლებელია, რომ ახალი შემომსვლელების დაფარვა არც იქნება ეროვნული და შესაბამისად ოპერატორების დაფარვა იქნება ქვეყნის კონკრეტულ ტერიტორიაზე.</p>
117	<p>ბაზარზე ახალ შემომსვლელის მხარდაჭერა PwC-ს განმარტება</p> <p>ბაზარზე კონკურენციის გაზრდა არსებული ოპერატორის ქსელზე ახალ შემომსვლელის დაშვების უზრუნველყოფით. ასეთი შეთანხმება საშუალებას აძლევს ბაზარზე ახალ შემომსვლელს დაუყოვნებლივ მოიპოვოს ფართო დაფარვა ისტორიული ოპერატორის (incumbent operator) ქსელზე, როცა ის აფართოებს საკუთარ ქსელს. ასეთი შეთანხმებები, როგორც წესი, დროებითია და დამოკიდებულია ბაზარზე ახალ შემომსვლელის მხრიდან დროის განსაზღვრულ შუალედში დაფარვის გარკვეული არეალის მიღწევაზე.</p> <p>PwC-ის გადაწყვეტილება საქართველოს ბაზრისთვის რელევანტურობის შესახებ საქართველოს მობილურ ბაზარზე უკვე სამი სრულმასშტაბიანი ოპერატორია, რომელთაგან თითოეული საკუთარ ქსელურ ინფრასტრუქტურას ფლობს. ComCom არ მოელის მეოთხე შემომსვლელს ბაზარზე გაბატონებული ბაზრის დინამიკის</p>	<p>იხ. N116 კომენტარზე პასუხი</p>

	<p>გათვალისწინებით. ამიტომ ეროვნული როუმინგი განიხილებოდა, როგორც ინსტრუმენტი, რომელიც ხელს შეუწყობდა არსებული ოპერატორების დაფარვას, ვიდრე ბაზარზე ახალ შემომსვლელის მხარდაჭერას.</p> <p>ჩვენი შეხედულება</p> <p>ჩვენ გვჯერა, რომ ეს დღესაც ასეა საქართველოს ბაზარზე. ევროპის მასშტაბით ძალიან ცოტა მობილური ბაზარია, სადაც სრულმასშტაბიანი მობილური ქსელის სამ ოპერატორზე მეტია წარმოდგენილი და ამიტომ, ახალი მობილური ქსელის ოპერატორის ქართულ ბაზარზე შემოსვლა ძალიან ნაკლებად სავარაუდოა. ამიტომ, ეროვნული როუმინგის ვალდებულებების დაწესება ახალი მობილური ქსელის ოპერატორის შესვლის ხელშეწყობისა და მხარდაჭერისთვის, არ არის აქტუალური საქართველოსთვის.</p>	
118	<p>ეროვნული დაფარვის გაფართოება PwC-ს განმარტება</p> <p>მარეგულირებლებს შეუძლიათ დააწესონ როუმინგის ეროვნული სქემები და ვალდებულებები, რათა ოპერატორებმა შეძლონ თავიანთი დაფარვის გაფართოება ნაკლებად დასახლებულ ტერიტორიებზე, ახალი ინფრასტრუქტურის მოწყობის ხარჯების გარეშე. ეს განსაკუთრებით სარგებლიანია პატარა ოპერატორებისთვის, რომლებიც, ასეთი დაშვების შესაძლებლობის არარსებობის შემთხვევაში, შეძლებენ გაამართლონ ვერ ასეთ რეგიონებში გაფართოების ხარჯები. როუმინგის ასეთმა ეროვნულმა სქემებმა შეიძლება გამოიწვიოს უფრო მეტი კონკურენცია სოფლად, რაც გამოიწვევს ფასების შემცირებას და მომსახურების ხარისხის გაუმჯობესებას.</p> <p>PwC-ის გადაწყვეტილება საქართველოს ბაზრისთვის რელევანტურობის შესახებ სამივე ქართველი ოპერატორი დგას ეროვნული დაფარვის სიმეტრიული ვალდებულებების წინაშე, მათი ფარგლებში. არაფერი ლიცენზიების გარდა უშლის ოპერატორებს ამისა, ხელს გააფართოვონ დაფარვის არეალი ქვეყნის დარჩენილ ნაწილში. როგორც ასეთი, ეს არ არის აქტუალური საქართველოს ბაზრისთვის.</p> <p>ჩვენი შეხედულება</p> <p>ჩვენ კვლავ მიგვაჩნია, რომ ეს დღესაც გრძელდება. გარდა ამისა, ბოლო აუქციონზე შპს „სელფი მობაილის“ მიერ მიღებული დამატებითი სპექტრის, ასევე ინფრასტრუქტურის გაზიარების კანონის გათვალისწინებით, არ არსებობს მიზეზი, თუ რატომ ვერ გაზრდის სელფი (ისევე როგორც დანარჩენი ორი ოპერატორი) დაფარვის არეალს როუმინგის ეროვნული ვალდებულებების არარსებობის შემთხვევაში.</p>	იხ. N116 კომენტარზე პასუხი
119	<p>დაფარვის გაფართოება მომსახურების არასაკმარისად უზრუნველყოფილ ტერიტორიებზე PwC-ს განმარტება</p> <p>რეგიონული ლიცენზიების მქონე ქვეყნებში (მაგალითად, საფრანგეთი, ბუტანი) ეროვნულ როუმინგს შეუძლია მცირე ოპერატორებს საშუალება მისცეს უზრუნველყონ ეროვნული მომსახურება დამატებითი საინვესტიციო ხარჯების გარეშე</p> <p>PwC-ის გადაწყვეტილება საქართველოს ბაზრისთვის რელევანტურობის შესახებ საქართველოში ლიცენზიები ეროვნულია. გარდა ამისა, როგორც ზემოთ აღინიშნა, ოპერატორებს არაფერი უშლის ხელს გააფართოვონ დაფარვის არეალები.</p> <p>ჩვენი შეხედულება</p> <p>საქართველოში ლიცენზიები ეროვნულია. გარდა ამისა, როგორც ზემოთ აღინიშნა, ოპერატორებს არაფერი უშლის ხელს გააფართოვონ დაფარვის არეალები.</p>	იხ. N116 კომენტარზე პასუხი
120	<p>გადაუდებელი კომუნიკაციები</p>	იხ. N116 კომენტარზე პასუხი

<p>PwC-ს განმარტება როუმინგის ვალდებულებების სპეციალიზებულ ეროვნული გამოყენების შემთხვევას წარმოადგენს ქვეყანაში გადაუდებელი ზარების დაფარვისა და მიკვლევადობის გაზრდა ჩვენი შეხედულება აღნიშნული უკიდურესად ვიწრო ფარგლების მქონეა და ჩვენ არ მიგვაჩნია, რომ წინასწარი რეგულირება უნდა ეფუძნებოდეს ასეთ ფაქტორებს.</p>	
კომენტარის წარმდგენი სუბიექტი შპს „სელფი მობაილი“ (წერილი N შ-24-6/2452; 23/05/2024)	
<p>121 დოკუმენტის თანახმად: „მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ შემოთავაზებული მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) ფუნქციონირებისთვის საჭირო სერვისების ტარიფები უნდა იყოს დანახარჯზე ორიენტირებული, დანახარჯების გაანგარიშების ე. წ. bottom-up მოდელზე დაყრდნობით“. - როგორც ჩვენთვის ცნობილია აღნიშნულ საკითხზე კომისიის ხედვა იყო, რომ MVNO-ს ფუნქციონირებისათვის საჭირო სერვისების ტარიფების მიმართ გამოყენებული იქნებოდა ე.წ. retail minus მიდგომა. გთხოვთ, განვიმარტოთ რამ გამოიწვია აღნიშნული მიდგომის ცვლილება. იმის გათვალისწინებით, რომ 5G-ის ქსელის განვითარება დიდ კაპიტალურ დანახარჯებთან არის დაკავშირებული, ვთვლით, რომ MVNO-ს ფუნქციონირებისათვის საჭირო სერვისების ტარიფების მიმართ სწორედ retail minus მიდგომა უნდა იქნას გამოყენებული, რათა ქსელის მფლობელმა კომპანიამ უზრუნველყოს ე.წ. 5G-ის ეპოქაში 5G ქსელის ხარისხიანი დანერგვა და განვითარება,</p>	<p>კომისია განმარტავს, რომ ბაზარზე იდენტიფიცირებული კონკურენტული პრობლემების აღმოსაფხვრელად (მათ შორის მაღალი EBITDA მარჟა) რეგულაციის ეფექტურობისთვის რეკომენდირებულია LRIC მეთოდოლოგიის გამოყენება.</p>
<p>122 აღნიშნული დოკუმენტი აგრეთვე ითვალისწინებს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის უფლებას დაშვების მსურველს მოთხოვოს საბითუმო დაშვების მოწყობასთან დაკავშირებული ერთჯერადი გადასახადის გადახდა (მაგ. ანმებთან დაშვება აპარატურის განსათავსებლად (ერთჯერადი დაშვების საფასური)). მიგვაჩნია, რომ აღნიშნულ პირობას უნდა დაემატოს განმარტება თუ რა მიზანს ემსახურება აღნიშნული გადასახადი (რა ხარჯების ასანაზღაურებლადაა გამიზნული), ერთჯერადი გადასახადის ოდენობა ან გამოთვლის ფორმულა, რათა მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მხრიდან ფასის დადგენით ხელოვნურად არ შეიქმნას ბარიერი დაშვებისთვის</p>	<p>საბითუმო დაშვების მოწყობასთან დაკავშირებული ერთჯერადი გადასახადი გადაწყვეტილების სარეზოლუციო ნაწილის 3.4.1. პუნქტის დ) ქვეპუნქტის შესაბამისად უნდა იყოს ხარჯებზე ორიენტირებული. რაც შეეხება იმას, თუ რას ემსახურება აღნიშნული გადასახადი, მისი მიზანია ქსელის მფლობელისთვის დაშვების უზრუნველყოფისთვის გაწეული სახსრების ანაზღაურება.</p>
<p>123 აღნიშნული დოკუმენტის დანართი 1-ის 22-ე პუნქტის მე-6 ქვეპუნქტში, რომელიც ეხება თანალოკაციის ოფერტის პირობებს აღნიშნულია, რომ - თანალოკაციის ოფერტა უნდა შეიცავდეს ინფორმაციას - შემოთავაზებული თანალოკაციის ობიექტების ტიპების ჩამონათვალის შესახებ. მიგვაჩნია, რომ სიტყვა „შემოთავაზებული“ უნდა იქნას ამოღებული, ვინაიდან აღნიშნული ჩანაწერი მნიშვნელოვანი ძალაუფლების ოპერატორს აძლევს უფლებას თვითონ განსაზღვროს თანალოკაციის ობიექტების ტიპების ჩამონათვალი თუ სად აძლევს სხვა ოპერატორს აპარატურის განთავსების უფლებას.</p>	<p>ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორის მიერ დაშვება გულისხმობს დაშვების მსურველის დაშვებას ქსელის შესაბამის თავისუფალ რესურსებთან. შესაბამისად, ქსელის ოპერატორის მიერ "შემოთავაზებული უნდა იყოს ყველა ის რესურსი, რომელიც თავისუფალია დაშვების უზრუნველსაყოფად.</p>
კომენტარის წარმდგენი სუბიექტი შპს „ინექსონი“ (წერილი N შ-24-6/2456; 23/05/2024)	
<p>124 მსურს დავაფიქსირო ჩემი დაინტერესება, მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზრის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის თაობაზე და რეკომენდაციის სახით აღვნიშნო, რომ პროექტში კარგი იქნება თუ დაემატება სარეკომენდაციო სახით დანართი N2 (მსგავსად N1-სა) თუ რა ფორმით და მინიმუმ რა კრიტერიუმებს უნდა აკმაყოფილებდეს მსურველი MVNO ოპერატორის გაგზავნილი მოთხოვნა MNO-სთან, ქსელურ ინფრასტრუქტურაზე დაშვებასთან დაკავშირებით.</p>	<p>გადაწყვეტილების მიხედვით ინფორმაცია, რაც დაშვების მსურველმა უნდა მიაწოდოს მასპინძელ ოპერატორს უნდა იყოს მაქსიმალურად დეტალური, რაც დაშვების მსურველს გაუმარტივებს ინფორმაციის დროულად შეგროვების პროცესს. კერძოდ, გადაწყვეტილების სარეზოლუციო ნაწილის დანართში (მოწვევის ოფერტის შინაარსი), 6.2 პუნქტში (MVNO დაშვების სერვისისთვის) მითითებულია, რომ</p>

„მოთხოვნის განაცხადის წარდგენის პროცედურა, მათ შორის, განაცხადზე დანართად წარსადგენი დოკუმენტები და მონაცემები“.
შესაბამისად, ვფიქრობთ მეტი დეტალიზაცია საჭირო არ არის, იმის გათვალისწინებით, რომ ოფერტა წინასწარ თანხმდება კომისიასთან და ბუნდოვანი ჩანაწერის არსებობის შემთხვევაში უზრუნველყოს მის გაუმჯობესება.

ვახტანგ აბაშიძე



წევრი

საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისია

ივანე მახარაძე



წევრი

საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისია

ეკატერინე იმედაძე



წევრი

საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისია

კახი ბექაური



თავმჯდომარე

საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისია