

პასუხი შპს „მაგთიკომის“ დაკვეთით საკონსულტაციო კომპანიების მიერ მომზადებულ დასკვნებზე

პრეამბულა

როგორც ცნობილია, კომუნიკაციების კომისიამ 2019 წლის 31 დეკემბერს მიიღო გადაწყვეტილება N გ-20-9/156 - მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO¹) სავალდებულო დაშვების ამოქმედებასთან დაკავშირებით; გადაწყვეტილება საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზრის ლიბერალიზაციისაკენ მიმართული კიდევ ერთი ნაბიჯია, რომელიც ევროპისა და მსოფლიოს საუკეთესო პრაქტიკების გათვალისწინებით იქნა მიღებული, ხანგრძლივი საკონსულტაციო პროცესის შედეგად კომპანია PriceWaterHouseCoopers-ის (საკონსულტაციო კომპანიების დიდი ოთხეული) მიერ წარმოდგენილი დოკუმენტის საფუძველზე. გადაწყვეტილების მიღებამდე, დოკუმენტის განხილვის პროცესში კომისიასთან ერთად აქტიურად იყვნენ ჩართულები მობილური სატელეკომუნიკაციო ბაზრის მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორებიც. განხილვაში აქტიურად მონაწილეობდა შპს „მაგთიკომიც“.

პირველ რიგში უნდა აღინიშნოს, რომ „ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-5 მუხლის თანახმად ელექტრონული კომუნიკაციების სფეროში საქმიანობას არეგულირებს კომუნიკაციების კომისია, ხოლო ამავე კანონის მე-11 მუხლის პირველი პუნქტის თანახმად კი ელექტრონული კომუნიკაციების სფეროში კომისია დამოუკიდებლად ახორციელებს ავტორიზებული პირების საქმიანობის ან/და რადიოსიხშირული სპექტრით ან/და ნუმერაციის რესურსით სარგებლობის რეგულირებას, მათ შორის, ნორმატიული და ინდივიდუალური სამართლებრივი აქტების მიღებას, მათი შესრულების მონიტორინგსა და კონტროლს, გამოვლენილი დარღვევებისათვის ამ კანონით განსაზღვრული უფლებამოსილების ფარგლებში ამ კანონითა და საქართველოს ადმინისტრაციულ სამართალდარღვევათა კოდექსით დადგენილი სანქციების დაკისრებას. შესაბამისად მოქმედი კანონმდებლობით კომუნიკაციების კომისიის ექსკლუზიურ და კანონით გარანტირებულ უფლებამოსილებას წარმოადგენს ელექტრონული კომუნიკაციების ბაზრის რეგულირება და შესაბამისი მარეგულირებელი გადაწყვეტილებების მიღება, როგორც არის მაგალითად 2019 წლის 31 დეკემბერს მიღებული გადაწყვეტილება N გ-20-9/156. კომუნიკაციების კომისია, მის მიერ ჩატარებული კვლევის და ანალიზის საფუძველზე, დამოუკიდებლად განსაზღვრავს რა ეტაპზე რა ტიპის რეგულაცია სჭირდება სატელეკომუნიკაციო ბაზარს. აღნიშნული უფლებამოსილება განეკუთვნება კომუნიკაციების კომისიის ექსკლუზიურ უფლებამოსილებას და მისი მიზანშეწონილობის შეფასება სცდება ნებისმიერი სხვა პირის თუ ორგანოს კომპეტენციას. ამ

¹ MVNO – Mobile Virtual Operator, მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორი

კუთხით კომისიის მიერ მიღებული გადაწყვეტილება რევიზიას შეიძლება დაექვემდებაროს მხოლოდ ფორმალური კანონიერების და არა მიზანშეწონილობის თვალსაზრისით.

რაც შეეხება მიზანშეწონილობის თვალსაზრისით კომისიის გადაწყვეტილების შეფასებას, იგი წარმოდგენილია ქვემოთ.

კომუნიკაციების კომისიის მიერ მიღებული გადაწყვეტილების შეფასებისას გასათვალისწინებელია ბევრი ფაქტორი, განსაკუთრებით საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე არსებული მდგომარეობა, მსოფლიო ტენდენციები და არსებული საერთაშორისო პრაქტიკა. მნიშვნელოვანი ფაქტორია ისიც, რომ ევროპის სატელეკომუნიკაციო ბაზრებზე სწორედ MVNO ების სავალდებულო შესვლა გახდა ის წინაპირობა, რამაც ეროვნულ მარეგულირებელ ორგანოებს საშუალება მისცა დაეწყოთ საცალო მომსახურების სეგმენტის დე-რეგულაცია (დაახლოებით 2003 წლიდან), აღნიშნულ ბაზრებზე და მოეხსნათ საცალო სატარიფო ინტერვენციები. თუკი ადრე, კონკურენციის მართვა საცალო ბაზარზე ტარიფის რეგულაციით ხდებოდა, ევროპის მარეგულირებელმა ორგანოებმა თავიანთ ქვეყნებში სატელეკომუნიკაციო ბაზრის ლიბერალიზაცია, სწორედ მობილური ვირტუალური ქსელი ოპერატორების - MVNO-ების სავალდებულო დაშვებით მოახერხეს. (<https://www.cullen-international.com/client/site/documents/CTTEEU20200025?version=this>)

კომისიის მიერ შესწავლილ იქნა ევროპისა და მსოფლიოს არაერთი სხვა ქვეყნის გამოცდილება, სადაც სატელეკომუნიკაციო ბაზრებზე შესვლის ბარიერების სირთულის გამო, ბაზარზე ახალი მოთამაშეების/კომპანიების გამოჩენა ვერ მოხერხდა კომერციულ საწყისებზე და საჭირო გახდა MVNO რეგულაციების შემუშავება ეროვნული მარეგულირებელი ორგანოების მიერ. სწორედ ასეთი ქვეყნების მაგალითია ავსტრია, ნორვეგია, კვიპროსი, ჩრდილოეთ მაკედონია, ჩეხეთი, ფინეთი დანია, და სხვ. საინტერესოა ის ფაქტი, რომ ნორვეგიის მარეგულირებელი ორგანოს, (NKOM) მიერ ყოველწლიურად ქვეყნდება ნორვეგიის სატელეკომუნიკაციო ბაზრის ანალიზი, სადაც სხვა საკითხებთან ერთად ხდება MVNO დაშვების რეგულაციის გავლენის შეფასება სატელეკომუნიკაციო სექტორისთვის. შესაბამისად 2019 წლის ანგარიშში კვლავაც მითითებულია, რომ მობილური მომსახურებების ბაზარზე ისევ არსებობს გარკვეული სტრუქტურული ბარიერები და ბაზარზე ამ ბარიერების დასაძლევად კვლავ ყველაზე ეფექტური ბერკეტი NKOM -ის მიერ 2016 წლის 1 ივლისს მიღებული MVNO-ს სავალდებულო რეგულაციის გადაწყვეტილებაა

(<https://www.cullen-international.com/client/site/documents/FLTENO20200001>)

2019 წლის 31 დეკემბრის #გ-20-9/156 გადაწყვეტილება წარმოადგენს საქართველოს კომუნიკაციების კომისიის მიერ მცირე და საშუალო ოპერატორებისათვის განსაზღვრულ შესაძლებლობას, გაიზარდოს სატელეკომუნიკაციო ბაზრის ხელმისაწვდომობა ევროპული საუკეთესო პრაქტიკების გათვალისწინებით და ამით მოხდეს მობილური საცალო მომსახურების ბაზარზე კონკურენციის გაჯანსაღება, რაც მომხმარებლისათვის უკეთესი მომსახურებების მიწოდების წინაპირობაა.

დოკუმენტის მიზანი

საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა, შპს „მაგთიკომმა“ მსოფლიოს წამყვან ექვს აუდოროტრულ/საკონსულტაციო კომპანიას დაუკვეთა კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის N გ-20-9/156 გადაწყვეტილების შეფასება.

2020 წლის ივნისში კომუნიკაციების ეროვნულ კომისიაში, ასევე სვა სახელმწიფო/ადმინისტრაციულ ორგანოებში, შპს „მაგთიკომმა“ წარადგინა აღნიშნული კომპანიების მიერ მიერ მომზადებული დასკვნები.

წინამდებარე დასკვნა/დოკუმენტი წარმოადგენს პასუხს შპს „მაგთიკომის“ მიერ გავრცელებულ საკონსულტაციო დოკუმენტებში წარმოდგენილ მოსაზრებებზე და მათში იდენტიფიცირებულ სავარაუდო „რისკებზე“ .

ზოგადად უნდა აღინიშნოს, რომ წარმოდგენილი ექვსი საკონსულტაციო კომპანიის დასკვნა არ ემყარება საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის კვლევას; შესაბამისად, იდენტიფიცირებული „რისკები“ ვერ იქნება საფუძვლიანი ან დამაჯერებელი. ასევე, დოკუმენტებში არ არის გათვალისწინებული ან სათანადოდ შეფასებული მსოფლიოში არსებული პრაქტიკა MVNO რეგულაციების თაობაზე. დოკუმენტებში მოყვანილი ყველა მსჯელობა და შეფასება არის „სავარაუდო“ და „შესაძლო“ და დამკვეთის მოთხოვნის შესაბამისად მასში გაშუქებულია საკითხის მხოლოდ „შესაძლო ნეგატიური ასპექტები“ - ამასთან დასაბუთების გარეშე.

წინამდებარე დოკუმენტით პასუხი არის გაცემული საკონსულტაციო კომპანიების მიერ იდენტიფიცირებულ საკითხებზე. პასუხები გამყარებულია კვლევაზე დამყარებული არგუმენტებით და ეფუძნება საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკას.

საკითხი 1. საკონსულტაციო დოკუმენტებში მითითებულია, რომ „საფასო თვალსაზრისით საქართველოს მობილური კავშირის ბაზარი საკმაოდ ხელმისაწვდომია“.

კომისიის მიერ 2019 წლის 31 დეკემბერს მიღებული გადაწყვეტილების „სუსტ მხარედ“ ზოგიერთი საკონსულტაციო კომპანიის მიერ მითითებულია, რომ კომუნიკაციების კომისიას ასეთი გადაწყვეტილების მიღების საფუძველი არ ჰქონდა, საქართველოს მობილურ საცალო ბაზარზე არსებული ისედაც „დაბალი“ ტარიფებისა, და „საფასო თვალსაზრისით მობილური კავშირის ხელმისაწვდომობის“ გამო.

მიუხედავად იმისა, რომ ამგვარი დასკვნის გაკეთებისათვის კვლევის ჩატარებაა მიზანშეწონილი, ექსიდან არც ერთ საკონსულტაციო კომპანიას ამგვარი კვლევა თავად არ ჩაუტარებია. თუმცა, საკუთარი არგუმენტის საილუსტრაციოდ, ზოგიერთმა საკონსულტაციო კომპანიამ საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზრის ყველაზე მცირე მოთამაშის (ბილან საქართველოს) ტარიფების ანალიზი გამოიყენა, რომელიც იმ დროისათვის (2019 წელს) მნიშვნლოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორადაც კი არ იყო ნაცნობი. საფასო თვალსაზრისით ხელმისაწვდომობაზე მსჯელობასას, საკონსულტაციო კომპანიები არ დაყრდნობიან მობილური ბაზრის არსებით მოცემულობას, და არ გაუთვალისწინებიათ ბაზრის ძირითადი მოთამაშეების საფასო პოლიტიკა. შესაბამისად, არასრულ სურათზე დარყდნობით განვითარებული მსჯელობა, ვერ იქნება დამაჯერებელი, რომ ისედაც „დაბალი“ ფასების გამო, კომუნიკაციების კომისიას ასეთი გადაწყვეტილების მიღების საფუძველი არ ჰქონდა.

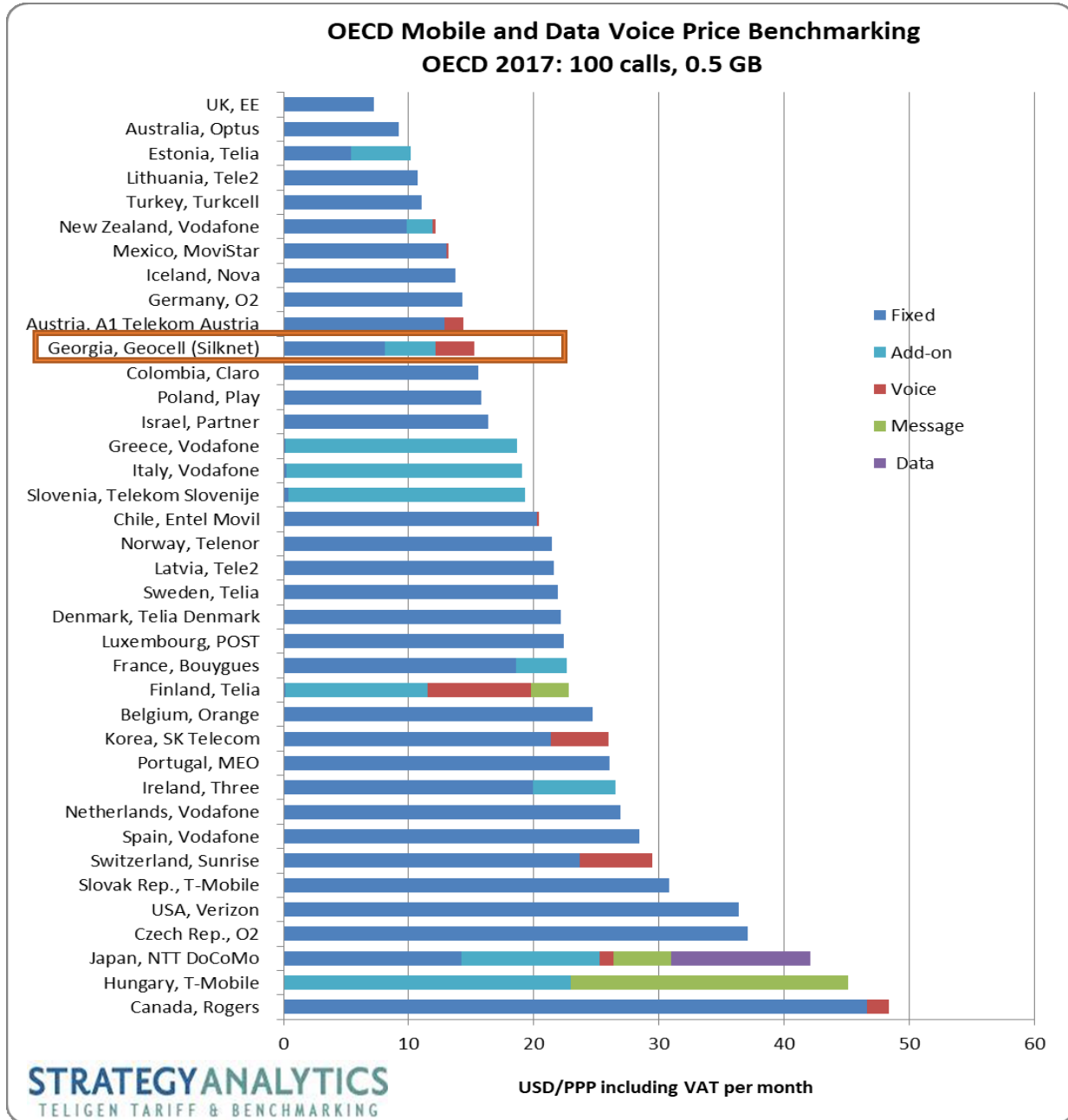
საფასო თვალსაზრისით საქართველოში არსებული მობილური ტარიფების ხელმისაწვდომობის უკეთ შეფასებისათვის, ქვემოთ დეტალურად განვიხილავთ შესაბამის კვლევებს.

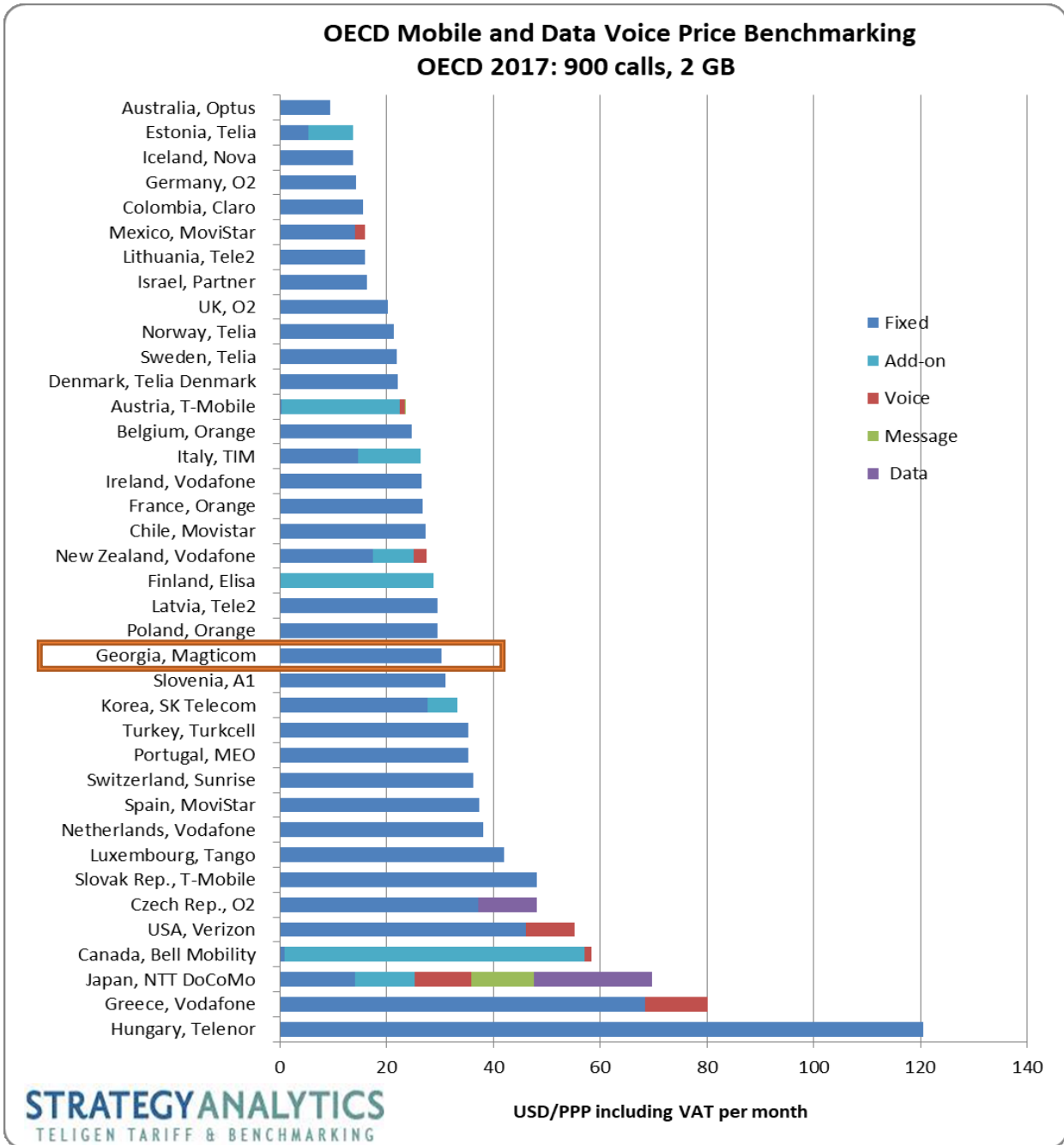
1. საქართველოს მობილური ბაზრის ტარიფების შესწავლა და უცხოურ ანალოგიურ მომსახურების ფასებთან კვალიფიციური შედარება დიდი ხანია არის კომუნიკაციების კომისიისა და ფართო საზოგადოების ინტერესის საგანი.

კომუნიკაციების კომისიის დაკვეთით მსოფლიოში ცნობილმა კვლევითმა კომპანიებმა: Strategy Analytics და Teligen Pricing მოამზადეს მობილური და ფიქსირებული სატელეკომუნიკაციო ბაზრის სეგმენტზე საცალო ტარიფების კვლევა 2020 წლის მე-2 კვარტლის მდგომარეობით. აღნიშნული კვლევა მსოფლიოში აპრობირებული ბენჩმარკინგის მეთოდით ჩატარდა OECD ქვეყნების მასშტაბით. კვლევამ თვალნათლივ აჩვენა, რომ საქართველოში მობილურ მომსახურებებზე საცალო ტარიფები ყველაზე მოხმარებად მომსახურებებზე **საშუალოზე მაღალია** (OECD 37 ქვეყანას შორის), ხოლო მოხმარების მოცულობის ზრდასთან ერთად - მობილური ოპერატორების მიერ შეთავაზებული ტარიფების განაკვეთით საქართველოს პოზიცია უარესდება. ქვემოთ წარმოდგენილი სქემებიდან (N1 და N2) ჩანს, რომ საქართველოში „მაგთიკომის“ და ჯეოსელის

(სილქნეტის) მობილური და ხმოვანი მომსახურებობების ფასი გაცილებით მაღალია ვიდრე ევროპის წამყვანი ქვეყნების ოპერატორების მიერ შეთავაზებული მომსახურებებისა.

სქემა N1





2. აღსანიშნავია, რომ ფასების ხელმისაწვდომობა საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე ხშირ შემთხვევაში სათანადოდ არ არის შეფასებული: ერთი შეხედვით, საქართველოს ბაზარზე არსებობს შედარებით დაბალფასიანი შეთავაზებებიც, მესამე მობილური ოპერატორისგან, ასევე მობილურ ბაზარზე არის მაღალი შეღწევადობა (156%), ამის მიუხედავად, ბაზრის არსებითი წილი - 70% და მეტი, მაინც მაღალფასიანი მომსახურებების მქონე ოპერატორებს (მათიკომი და სიქლენტი/ჯეოსელი) უჭირავთ. 2020 წლის ივნისში კომისიამ ჩაატარა მობილური ხმოვანი მომსახურების საცალო ბაზრის კვლევა, სადაც დადგინდა, რომ მობილური მომსახურებების ბაზარზე კონკურენცია შეზღუდულია: სატარიფო შეთავაზებები ბაზრის 2 მთავარ მოთამაშესა („მათიკომი“ და „სილქნეტი/ჯეოსელი“) და მესამე ოპერატორს (ვიონი საქართველო) შორის რადიკალურად განსხვავებულია, თუმცა, ამის მიუხედავად არ ხდება აბონენტების გადადინება ოპერატორებს შორის, კერძოდ კი დაბალფასიანი ოპერატორის (ვიონის) ქსელში;

ცხრილი N1

| APPM ² | Q1 20018 | | | Q1 20019 | | | Q1 2020 | | |
|-------------------|----------|----------|-------|----------|----------|-------|---------|----------|-------|
| | მაგთი | სილქნეტი | ვიონი | მაგთი | სილქნეტი | ვიონი | მაგთი | სილქნეტი | ვიონი |
| ერთეულით | 0.06 | 0.04 | 0.09 | 0.07 | 0.09 | 0.15 | 0.07 | 0.10 | 0.15 |
| ჰომოგენური | 0.11 | - | 0.02 | 0.12 | 0.00 | 0.02 | 0.13 | 0.02 | 0.02 |
| შერეული | 0.03 | 0.03 | 0.01 | 0.03 | 0.03 | 0.01 | 0.03 | 0.03 | 0.01 |
| საშუალოდ | 0.04 | 0.03 | 0.03 | 0.04 | 0.03 | 0.02 | 0.04 | 0.03 | 0.02 |

ცხრილი N2

| APPGB ^{**} | Q1 20019 | | | Q1 2020 | | |
|---------------------|----------|----------|-------|---------|----------|-------|
| | მაგთი | სილქნეტი | ვიონი | მაგთი | სილქნეტი | ვიონი |
| ერთეულით | 17.47 | 29.67 | 63.27 | 16.53 | 39.42 | 65.07 |
| ჰომოგენური | 3.00 | 3.77 | 1.45 | 1.01 | 1.37 | 1.16 |
| შერეული | 1.27 | 3.11 | 2.28 | 0.46 | 0.80 | 1.31 |
| საშუალოდ | 2.79 | 4.38 | 1.91 | 1.01 | 1.58 | 1.43 |

ეს ფაქტორები შეიძლება მიჩნეულ იქნას მნიშვნელოვან ინდიკატორებად, რომ მობილური მომსახურებების ბაზარზე კონკურენცია არ არის ძლიერი, ოპერატორების მიერ შეთავაზებულ საცალო ფასებში კონკურენცია დაბალია - ანუ საცალო ფასები ერთმანეთთან დაახლოებული არ არის და სამი მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე მობილური ოპერატორის არსებობის პირობებშიც კი, (რაც ერთი შეხედვით საქართველოს ბაზრისათვის კონკურენციის უზრუნველყოფის წინაპირობა

² * APPM – Average Price per Minute/1 წუთის საშუალო ფასი

* APPGB – Average Price ber Gigabite/1 გიგაბიტი ინტერნეტის საშუალო ფასი

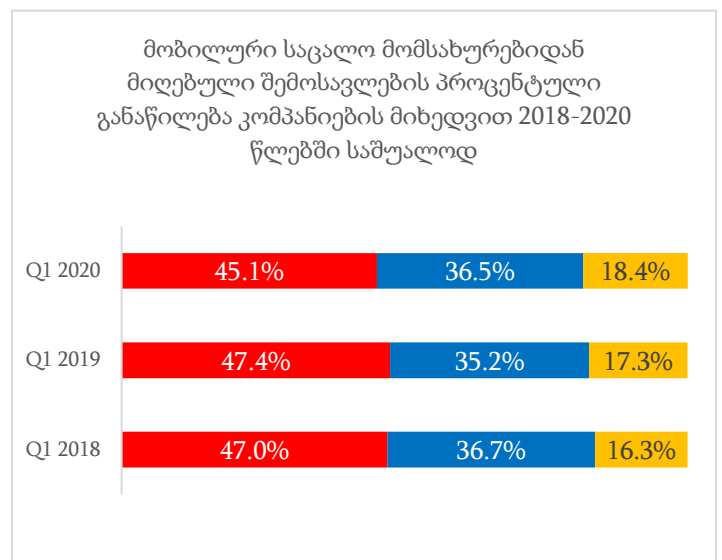
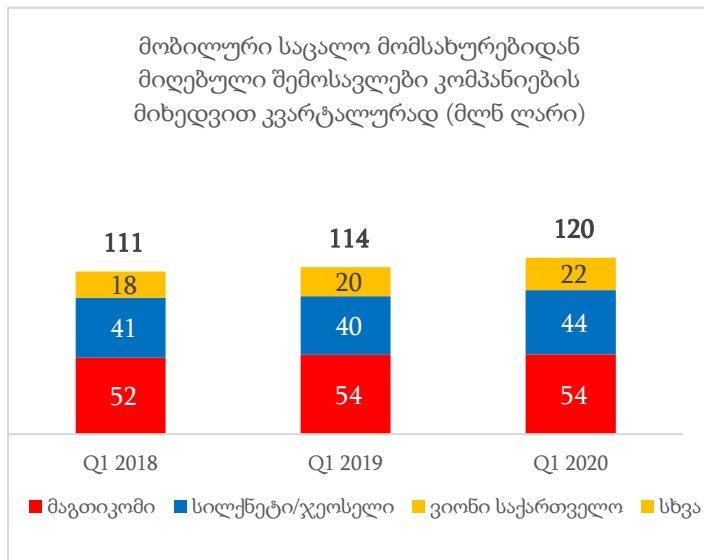
*** - ერთეულები მოცემულია ლარებში

უნდა იყოს) არსებით კონკურენციას ადგილი არ აქვს ფასების კუთხით. ამაზე ასევე მეტყველებს ის გარემოებაც, რომ მიუხედავად სააბონენტო ბაზის და ტრაფიკის არსებითი ზრდისა, მესამე ოპერატორი „ვიონი საქართველო“ მობილური მომსახურებების მთლიან შემოსავლებში ვერ ახერხებს ბაზრის წილის შესაბამისად გაზრდას და რჩება დაბალ ფასიან ნიშაში, სადაც კონკურენცია დაბალია. (აბონენტების ზრდამ 19,7% დან 25.2% მდე გამოიწვია შემოსავლებით ბაზრის წილის მხოლოდ 2% -ით ზრდა) (სქემა N3)

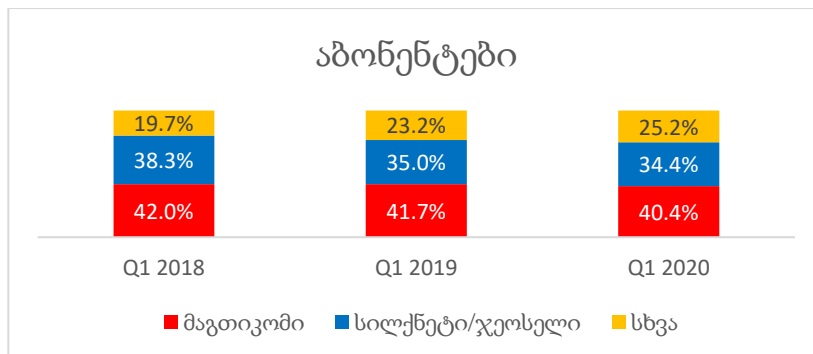
ხელმისაწვდომობაზე მსჯელობისას გასათვალისწინებელია ის ფაქტიც, რომ საქართველოში ასევე მაღალია ერთეულის ფასით მომსახურებების წილი, სადაც აბონენტებისათვის შეთავაზებული საცალო ტარიფები საკმაოდ მაღალია (24 თეთრი 1 წთ). აღნიშნული 10-ჯერ აღემატება კომისიის მიერ LRIC (Long Run Incremental Cost)³ მეთოლოგიით დათვლილ საბითუმო ტარიფს. ამასთან, ერთეულის ფასით მომსახურებების მიღებული შემოსავლები შპს „მაგთიკომის“ მთლიანი შემოსავლების 20%-ს აღემატება. (იხ. 2020 წლის 25 ივნისის გადაწყვეტილება N გ-20-9 / 559 -თვის ჩატარებული ბაზრის კვლევა).

ასევე საკონსულტაციო დოკუმენტებში მოყვანილ ფაქტორებს შორის დასახელებულია სხვა ბაზრებთან შედარებით დაბალი მობილური პორტირების შემთხვევები - როგორც ბაზრის სტაბილურობის და კონკურენტულობის ინდიკატორი. თუმცა, აღნიშნული ვარაუდი უფრო მეტად ამყარებს რეალურ მოცემულობას: 1. საცალო ბაზარზე ოპერატორებს შორის გადასვლები დაბალია, რადგან კონკურენცია ხელმისაწვდომ ტარიფებზე თითქმის არ არსებობს. 2. ასევე შედარებით რთულია პორტირების ტექნიკური პროცესი და კომისია აქტიურად მუშაობს ამ პროცესის გამარტივებაზე.

სქემა N3



³ LRIC- მომავალზე ორიენტირებული გრძელვადიანი დანახარჯების მოდელი



სქემა N3

3. საგულისხმოა ის ფაქტი, რომ მიუხედავად კომუნიკაციების კომისიის მობილური მომსახურებების ბაზრის ლიბერალიზაციისა და ფასების ხელმისაწვდომობის უზრუნველსაყოფად აქტიური მუშაობისა, საცალო ხმოვანი მომსახურებების ფასები 2018-2020 წლების კრილში არ მცირდება. ჯერ კიდევ 2017 წელს, კომისიის მიერ მიღებულ იქნა N 684/19 გადაწყვეტილება და საბითუმო ხმოვანი მომსახურების ტარიფის გაანგარიშება მოხდა ევროკავშირის მიერ დადგენილი მეთოდოლოგიის შესაბამისად LRIC-ის მოდელის მიხედვით, ამის შედეგად, მობილურ და ფიქსირებულ ქსელში ურთიერთჩართვის ტარიფები თითქმის 4-ჯერ შემცირდა, ასეთი მნიშვნელოვანი შემცირების მიუხედავად, საბითუმო ტარიფების შემცირება არ აისახა საცალო სეგმენტზე. (ზემოთ იხილეთ ერთეულის ფასით ტარიფის (24 თეთრიანი), რაოდენობა შპს „მაგთიკომის“ შემოსავლებში).

აღსანიშნავია ასევე ისიც, რომ მობილურ საცალო სეგმენტზე ფასების შემცირება არ გამოუწვევია არც საგადასახადო კოდექსში შესულ ცვლილებას (22.06.2016. N5445) რითაც 2018 წლის 01 იანვრიდან გაუქმდა აქციზის გადასახადი მობილურ მომსახურებებზე, და რამაც მნიშვნელოვანი შეღავათი მისცა მობილურ ოპერატორებს.

რაც შეეხება მობილური ინტერნეტის ფასებს საქართველოში, Visual capitalist ის მიერ გამოქვეყნებული მონაცემებით, 1 გიგაბაიტი ინტერნეტის ფასის მსოფლიო რეიტინგი გვიჩვენებს, რომ სიძვირის რეიტინგით საქართველო 31 -ე ადგილზეა 155 ქვეყანას შორის და ერთეულის პირდაპირი (ნომინალური) ფასით უფრო ძვირია ევროპის ისეთ წამყვან ქვეყნებთან შედარებით როგორცაა დანია, საფრანგეთი, პოლონეთი. <https://www.visualcapitalist.com/cost-of-mobile-data-worldwide/> (ცხრილი N3)

ცხრილი N3

| Rank ▾ | Country | ↕ Average price of 1GB (USD) |
|--------|----------------|------------------------------|
| 35 | Morocco | 99¢ |
| 34 | Western Sahara | 99¢ |
| 33 | Monaco | 98¢ |
| 32 | Ghana | 94¢ |
| 31 | Georgia | 93¢ |
| 30 | Belarus | 89¢ |
| 29 | Nepal | 86¢ |
| 28 | France | 81¢ |
| 27 | Denmark | 80¢ |
| 26 | Myanmar | 78¢ |

2017 წლიდან კომისიის მიერ გატარებული ღონისძიებების მიუხედავად, მობილურ სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე კონკურენტული გარემოს ჩამოყალიბება ჯერ კიდევ გამოწვევად რჩება. წარმოდგენილი კვლევები ცხადყოფს, რომ ფასები დაბალი არ არის (მათ შორის არც საერთაშორისო ბენჩმარკთან მიმართებით), და არც ხელმისაწვდომობაა სათანადოდ უზრუნველყოფილი. შესაბამისად, სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე კონკურენციის უზრუნველსაყოფად და მომხმარებლისათვის ხელმისაწვდომობის გასაზრდელად ფასებისა და უკეთესი მომსახურების მიწოდების ჭრილში, გარკვეული ღონისძიებების ჩატარებაა საჭირო, რისკენაც არის მიმართული სწორედ MVNO რეგულაციის შემოღება.

საკითხი 2. საკონსულტაციო დოკუმენტებში მითითებულია, რომ მარეგულირებელი ჩარჩოს განსაზღვრა მოხდა „არასწორად“

საკონსულტაციო დოკუმენტებში განვითარებულია მსჯელობა, თითქოს მარეგულირებელი ჩარჩოს განსაზღვრა მოხდა „არასწორად“, რომ საქართველოს მობილური საბითუმო დაშვების ბაზარი ისედაც კონკურენტული და გახსნილი იყო და შესაბამისად, ამგვარი რეგულაციის (MVNO) მიღების საჭიროება არ იდგა საქართველოში. ამ მსჯელობის გასამყარებლად, საკონსულტაციო კომპანიების ნაწილმა წარმოადგინა მსჯელობა, რომ მსოფლიოში თითქმის აღარ არსებობს MVNO სავალდებულო დაშვების რეგულაცია და შესაბამისად, არც საქართველოში იყო საჭირო.

მარეგულირებელი ჩარჩოს შესახებ მსჯელობისას გასათვალისწინებელია საქართველოში არსებული საკანონმდებლო რეგულაციები და შესაფასებელია, რას წარმოადგენს კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის გადაწყვეტილება. ასევე შესაფასებელია, რამდენად არგუმენტირებულია საკონსულტაციო დოკუმენტებში მითითებული მსჯელობა MVNO სავალდებულო დაშვების რეგულაციის უსაფუძვლობის თაობაზე საქართველოსათვის. ამავე ჭრილში გასაანალიზებელია, როგორია დაშვების რეგულაციის შემოღების კუთხით საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკა.

1. მარეგულირებელი ჩარჩოს ირგვლივ მსჯელობისას, საკონსულტაციო დოკუმენტებში ყურადღების მიღმა დარჩენილი მნიშვნელოვანი წინაპირობა, კერძოდ, საკანონმდებლო ვალდებულებები. „ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-19 მუხლი მე-2 პუნქტის „დ“ ქვეპუნქტის თანახმად ავტორიზებულ პირებს აღნიშნული გადაწყვეტილების მიღებამდე გააჩნდათ მსურველი ავტორიზებული პირის დაშვების ვალდებულება, ხოლო ამავე კანონის მე-2 მუხლის „რ“ პუნქტის „რ.ზ“ ქვეპუნქტის თანახმად დაშვება გულისხმობს ვირტუალური ქსელების მომსახურების სახეებით სარგებლობის უზრუნველყოფას. ხაზგასასმელია ფაქტი, რომ მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის დაშვების ვალდებულება ავტორიზებულ პირებს გააჩნდათ მითითებული გადაწყვეტილების მიღებამდე.

მიუხედავად იმისა, რომ ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ საქართველოს კანონით ასეთი დაშვების ვალდებულება უკვე არსებობდა 2005 წლიდან, წლების განმავლობაში საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე მცირე და საშუალო ზომის ოპერატორები ვერ ახერხებდნენ კომერციულ საწყისებზე ასეთი მოლაპარაკების წარმოებას მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორებთან. საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიისათვის ეს მნიშვნელოვანი წინაპირობა იყო, რათა საბითუმო დაშვების ბაზარზე ჩაეტარებინა კვლევა (2019 წელს) და დაედგინა, არსებობდა თუ არა მობილური დაშვების ბაზარზე შესვლის ბარიერები და შეეფასებინა კონკურენტული გარემო.

გამომდინარე იქიდან, რომ 2005 წლიდან დღემდე, შესაბამისი საკანონმდებლო ჩარჩოს არსებობის პირობებში, კომერციულ საწყისებზე საქარველოში არ განვითარდა მობილური ვირტუალური ოპერატორების მომსახურება, კომისიამ მიზანშეწონილად მიიჩნია ქმედითი ღონისძიებების გატარება. კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის გადაწყვეტილება MVNO რეგულაციების თაობაზე, აკონკრეტებს ვირტუალური ოპერატორისთვის დაშვების უზრუნველყოფის კომერციულ და ტექნიკურ პარამეტრებს, ქსელის მფლობელი ოპერატორების მიერ ასეთი დაშვების ვალდებულების უზრუნველსაყოფად, აწესებს ინფორმაციის გამჭვირვალობის ვალდებულებას, კერძოდ, ვადებს იმისთვის, რომ ქსელის მფლობელმა ოპერატორებმა მიმართვის შემთხვევაში საკუთარ ქსელში დაშვება უზრუნველყონ. აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ აღნიშნული გადაწყვეტილებით (ზოგიერთი ევროპული ქვეყნის პრაქტიკის შესაბამისად), კომისია არ ერევა სატარიფო რეგულაციაში და ფასწარმოქმნის ნაწილს აღნიშნული გადაწყვეტილება ოპერატორებს შორის კომერციულ საწყისზე ტოვებს.

1. იმის გარდა, რომ კომისიის გადაწყვეტილებას საფუძვლად დაედო საკმაოდ ფართო საერთშორისო პრაქტიკის ანალიზი. ასევე საგულისხმოა ITU (international telecommunication unit გაეროს სატელეკომუნიკაციო ოფისის) განმარტებები და რეკომენდაციები მარეგულირებელი ორგანოებისათვის, თუ როგორ, რა არსებითი პრინციპების გათვალისწინებით და რა შემთხვევაში უნდა მიიღონ MVNO-ს სავალდებულო დაშვების რეგულაციები. (<https://www.itu.int/itu-news/issue/2001/08/mvno.html>) სტატიაში სხვადასხვა ქვეყნის მაგალითზე განხილულია მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის დაშვების სავალდებულო რეგულირებასთან დაკავშირებული მიდგომები და ასეთი დაშვების ვალდებულების განმაპირობებელი ფაქტორები. ITU რეკომენდაციებში განხილულია ის ფაქტიც, რომ დაშვების დირექტივა N (2002/19/EC)⁴ სავალდებულოდ არ ხდის MVNO რეგულაციის არსებობას მობილურ ბაზარზე ევროკავშირის ქვეყნებისათვის, და ეროვნული მარეგულირებლების შეფასების საგნად ტოვებს. მიუხედავად იმისა, რომ დაშვების დირექტივა (Access directive - 2002/19/EC), MVNO სავალდებულო დაშვების რეგულაციას არ აწესებს, ITU დოკუმენტში განხილულია შემთხვევები, როცა ევროპული მარეგულირებელი ორგანოები, ცდილობენ ხელი შეუწყონ MVNO რეგულაციების შემოღებას მობილურ ბაზარზე. ITU რეკომენდაციით, იმ შემთხვევებში, როდესაც სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე ქსელის მფლობელი მობილური ოპერატორების საოპერაციო მოგების მარჯა ძალიან მაღალია (25%-ზე მეტია), ეროვნული მარეგულირებელი ორგანოები აწესებენ MVNO დაშვების რეგულაციას. MVNO რეგულაციის შემოღების აუცილებელი წინაპირობა, მოგების ძალიან მაღალი მარჯის გარდა, ასევე სიხშირული სპექტრის ლიცენზიის მაღალი ღირებულება და თავისუფალ სიხშირულ რესურსზე არსებული ბუნებრივი შეზღუდვაა. დოკუმენტში მითითებულია, რომ ეროვნული მარეგულირებელი ორგანოების მიერ გასათვალისწინებელია ბაზარზე შესვლის ბარიერებიც და ახალი მობილური ოპერატორის ბაზარზე შესვლის მნიშვნელოვან

4 **Access directive** - Directive 2002/19/EC of the European Parliament and of the Council of 7 March 2002 on access to, and interconnection of, electronic communications networks and associated facilities - დაშვების დირექტივა არის ნორმატიული დოკუმენტი რომელიც სატელეკომუნიკაციო ქსელების დაშვების და ურთიერთჩართვის ჩარჩოს განსაზღვრავს ევროკავშირის ქვეყნებში

სტრუქტურულ ბარიერად მოიაზრება, როგორც სიხშირული რესურსების სიმცირე, ასევე რთულად დუბლირებადი სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურა.

2. საქართველოში სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორების შპს „მაგთიკომის“, სს „სილქნეტის“ და შპს „ვიონი საქართველოს“ საოპერაციო მარჟები 2019 წლის მდგომარეობით, 66%, 52% და 41% იყო შესაბამისად. აღსანიშნავია რომ ეს განაკვეთები 2018 წლიდან 2019 წლამდე მნიშვნელოვნად გაიზარდა. როგორც ზემოთ აღინიშნა, 2019 წლიდან კომუნიკაციების კომისიამ LRIC მეთოდოლოგიით დათვლის შედეგად, მობილური საბითუმო ზღვრული ტარიფები ეტაპობრივად შეამცირა, 2018 წლიდან გაუქმდა სატელეკომუნიკაციო მომსახურების აქციზიც. ეს აისახა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე კომპანიების საოპერაციო მარჟის ზრდაზე, თუმცა არ ასახულა საცალო ტარიფებზე.

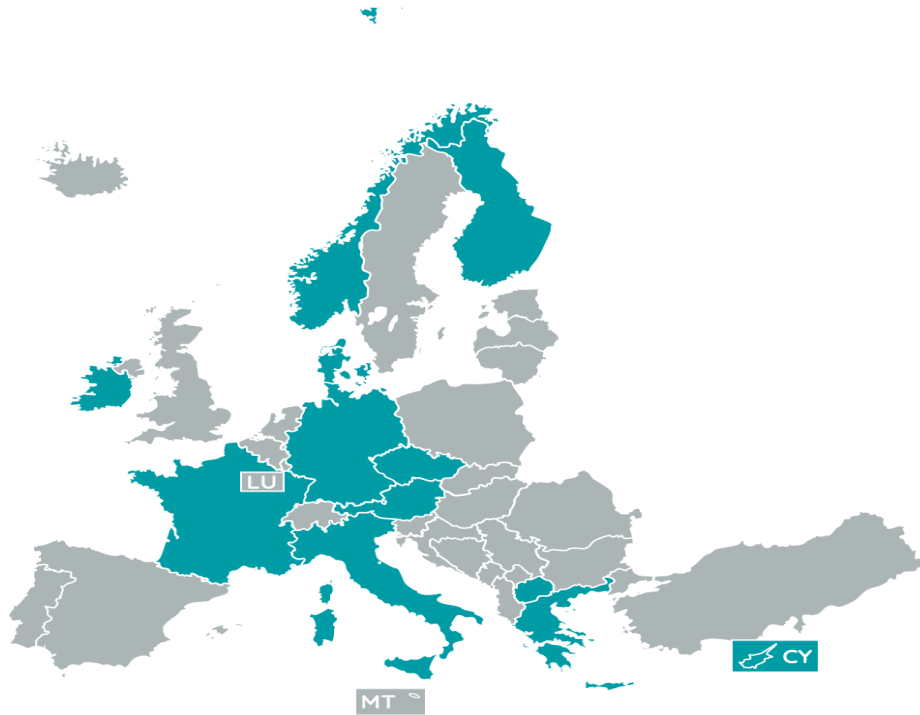
MVNO-ს დაშვების რეგულაციის შემოღების გადაწყვეტილების ანალიზისას, მნიშვნელოვანია შეფასდეს საქართველოში მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორების საოპერაციო მარჟები და გათვალისწინებულ იქნეს ITU-ს რეკომენდაცია, რომელიც ამბობს, რომ ევროპული მარეგულირებლებისთვის MVNO-ს დაშვების რეგულაციის შემოღების ერთ-ერთ აუცილებელ წინაპირობად, სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე არსებული მაღალი (25% ზე მეტი) მარჟა შეიძლება იყოს.

3. მსოფლიოს 50-ზე მეტ ქვეყანაში ოპერირებენ MVNO-ები და ყველა ამ ქვეყანაში შემუშავებულია შესაბამისი მარეგულირებელი ჩარჩო. ევროპის მრავალ ქვეყანაში, არსებობს აუცილებელი MVNO რეგულაცია დაწესებული სატარიფო რეგულაციით და არსებობს MVNO რეგულაციები კომერციულ საწყისებზე დაშვებისათვის. ქვემოთ წარმოდგენილ რუკაზე (რუკა N1) მონიშნულია ის ევროპული ქვეყნები, სადაც არსებობს MVNO სატარიფო რეგულაციები.

წყარო: <https://www.cullen-international.com/client/site/documents/CTTEEU20200025?version=this>

(„In these countries, MVNOs can use a regulatory basis to demand access to some or all mobile networks (Cullen International“)

რუკა N1. ევროპის ქვეყნები სადაც დღესდღეობით MVNO დაშვების სატარიფო რეგულაცია არსებობს



ქვემოთ ილუსტრაციისთვის მოყვანილია ქვეყნების მიხედვით MVNO-ების საბაზრო წილი და რაოდენობა, ასევე აქტიური MVNO-ების აქტიური ოპერირების წლები ამ ბაზრებზე.

ცხრილი N4

| COUNTRY | MARKET SHARE | ACTIVE MVNOs | YEARS WITH MVNO |
|-------------|--------------|--------------|-----------------|
| USA | 4.7% | 139 | 17 |
| GERMANY | 19.5% | 135 | 18 |
| JAPAN | 10.6% | 83 | 18 |
| UK | 15.9% | 77 | 19 |
| AUSTRALIA | 13.1% | 66 | 18 |
| SPAIN | 11.5% | 63 | 13 |
| FRANCE | 11.2% | 53 | 18 |
| DENMARK | 34.6% | 49 | 18 |
| NETHERLANDS | - | 43 | 18 |
| RUSSIA | 2.60% | 37 | 16 |
| POLAND | - | 36 | 15 |
| BELGIUM | - | 31 | 18 |
| ITALY | 10.7% | 17 | 11 |
| CHINA | 4.1% | 14 | 5 |
| MEXICO | 1.5% | 14 | 5 |

4. ევროკავშირის ქვეყნებში, ევროკომისიის რეკომენდაციების თანახმად (Commission Recommendation 2003/311/EC), საბითუმო დაშვების ბაზარი, მათ შორის MVNO საბითუმო დაშვების ბაზარი, 2003 წლიდანაა დადგენილი (ე.წ. #15. Access and call origination on public mobile telephone networks) .

ევროკომისიის 2007 წლის რეკომენდაციის თანახმად (COMMISSION RECOMMENDATION 2007/879/EC), ეროვნულმა მარეგულირებელმა ორგანოებმა, ქვეყნის სპეციფიკის გათვალისწინებით, სამ კრიტერიუმანი ტესტის ჩატარების საფუძველზე თავად უნდა შეაფასონ ex ante რეგულაციის საჭიროება აღნიშნულ მომსახურების ბაზრებზე (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32003H0311>)

წარმოდგენილი არგუმენტები ცხადყოფს, რომ საკონსულტაციო დოკუმენტებში განვითარებული მსჯელობა ევროპაში მსგავსი პრაქტიკის არ არსებობის, ან მარეგულირებელი ჩარჩოს არასწორად განსაზღვრის თაობაზე არ შეესაბამება რეალობას. კომუნიკაციების კომისიის მიერ გადაწყვეტილების მიღებამდე დეტალურად იყო გათვალისწინებული საერთაშორისო სატელეკომუნიკაციო ორგანიზაციების და ევროკომისიის რეკომენდაციები, ასევე საქართველოს საკანონმდებლო მოთხოვნები. PriceWaterHouseCoopers საკონსულტაციო დოკუმენტზე დაყრდნობით კომუნიკაციების კომისიის მიერ შემუშავდა მეთოდოლოგია და ჩატარდა ბაზრის სემენტის კვლევა და ანალიზი, მათ შორის ე.წ. სამ კრიტერიუმანი ტესტის გამოყენებით და შეფასებულ იქნა ყველა საჭირო წინაპირობა.

საკითხი 3. საკონსულტაციო დოკუმენტებში მითითებულია, რომ კომისიის მიერ თითქოს „არასწორად“ არის ჩატარებული ე.წ. „სამი კრიტერიუმის ტესტი“⁵

ერთ - ერთ საკონსულტაციო დოკუმენტში აღნიშნულია, რომ „მიუხედავად იმისა, რომ GNCC-მ ჩაატარა ე.წ. სამი კრიტერიუმის ტესტი, ევროპული მარეგულირებელი ჩარჩოს მოთხოვნის საფუძველზე, GNCC-ს დასკვნები სამი კრიტერიუმიდან ორის შემთხვევაში იქნებოდა განსხვავებული, თუკი GNCC მხედველობაში მიიღებდა ყველა შესაბამის მტკიცებულებას. ჩვენი აზრით, მობილური ინტერნეტის საბითუმო ბაზარი ვერ პასუხობს სრულყოფილად სამი კრიტერიუმის ტესტის მოთხოვნებს, რადგან ბაზარზე შესვლის ბარიერები არ არის იმდენად მაღალი, რომ ხელი შეუშალოს ახალი მოთამაშის შესვლას“.

დოკუმენტში განვითარებულია მსჯელობა, რომ სამი კრიტერიუმის ტესტიდან საქართველოს შემთხვევაში არ კმაყოფილდება მინიმუმ ორი კრიტერიუმი: კერძოდ- არაკონკურენტული გარემო (მითითებულია, რომ საქართველოს მობილური კავშირგაბმულობის ბაზარზე კონკურენცია უზრუნველყოფილია) და ტელეკომ ბაზარზე შესვლის ბარიერები არ არსებობს.

საკონსულტაციო დოკუმენტში მოყვანილი ეს მსჯელობაც, მოკლებულია დასაბუთებას და კონკრეტულ - რეალურ ბაზრის პარამეტრების ან/და პრაქტიკის გათვალისწინებით. ბუნდოვანია, რომელი კვლევით ან რა მეთოდით შეფასდა კონკურენცია ან ბაზარზე შესვლის ბარიერების „სიმარტივე“, ასევე, ბუნდოვანია, თუ რა მტკიცებულებები უნდა ყოფილიყო გათვალისწინებული დამატებით კომისიის მიერ, გადაწყვეტილების მიღებამდე.

საქართველოს მობილურ ბაზარზე კონკურენცია კომისიამ კიდევ ერთხელ 2020 წლის 25 ივნისის გადაწყვეტილების მისაღებად შეისწავლა (N გ-20-9/559). კონკურენციის შესახებ არსებითი მსჯელობა (ბაზრის მონაცემებზე დაყრდნობით) განვითარებულია ამავე დოკუმენტში ზემოთ სადაც მითითებულია, რომ სატელეკომუნიკაციო ბაზრის 70%-ზე მეტი უჭირავს ორ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე კომპანიას, (საოპერაციო მოგების მარჟებით 65% და 52%)

ამავე დოკუმენტში შესვლის ბარიერებზე მსჯელობისას მითითებულია, რომ საქართველოს კავშირგაბმულობის ბაზარზე ახალი ტელეკომ ოპერატორის შესვლა შეზღუდულია სწორედ იმ მოცემულობიდან გამომდინარე, რომ არსებულ ტექნოლოგიებზე სიხშირული რესურსი შეზღუდულია, შესაბამისად არსებობს ისეთი სტრუქტურული ბარიერი როგორცაა რთულად დუბლირებადი ინფრასტრუქტურა - ვინაიდან ალტერნატიული ავტორიზებული პირისათვის

⁵ ევროკომისიის 2007 წლის IP/07/1678 რეკომენდაცია, რომლის თანახმადაც ეროვნულმა მარეგულირებლებმა ე.წ. სამი კრიტერიუმის ტესტის შეფასებით უნდა დაადგინონ საჭიროებს თუ არა მომსახურების სეგმენტი წინასწარ (ex ante) რეგულაციას. სამი კრიტერიუმის ტესტი მოიცავს :

- ა) ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე შესვლის სტრუქტურული ან/და იურიდიული ბარიერები
- ბ) ბაზარზე კონკურენციის პოტენციური ტენდენციების შეფასება
- გ) „კონკურენციის შესახებ“ კანონის მოქმედების საკმარისობის შეფასება

ამგვარი ინფრასტრუქტურის შექმნა შესაძლებელია მხოლოდ გრძელვადიან პერსპექტივაში. თავად საკონსულტაციო დოკუმენტში მოყვანილი ილუსტრაცია (გაცემული და თავისუფალი სიხშირული რესურის თაობაზე), თვალსაჩინოს ხდის იმას, რომ თავისუფალი სიხშირული რესურის მოცულობა, ან დიაპაზონი საკმაოდ ინტენსიურად არის ათვისებული.

1.თუ გადავხედავთ საერთაშორისო პრაქტიკას ბაზარზე MVNO შემოსვლასთან დაკავშირებით და შევადარებთ კომუნიკაციების კომისიის მიერ ჩატარებულ კვლევას, გამოჩნდება, რომ მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის დაშვებასთან დაკავშირებული კვლევის შედეგად **HHI⁶*** ინდექსი (**ცხრილი N5**) საქართველოში ასეთია :

ცხრილი N5

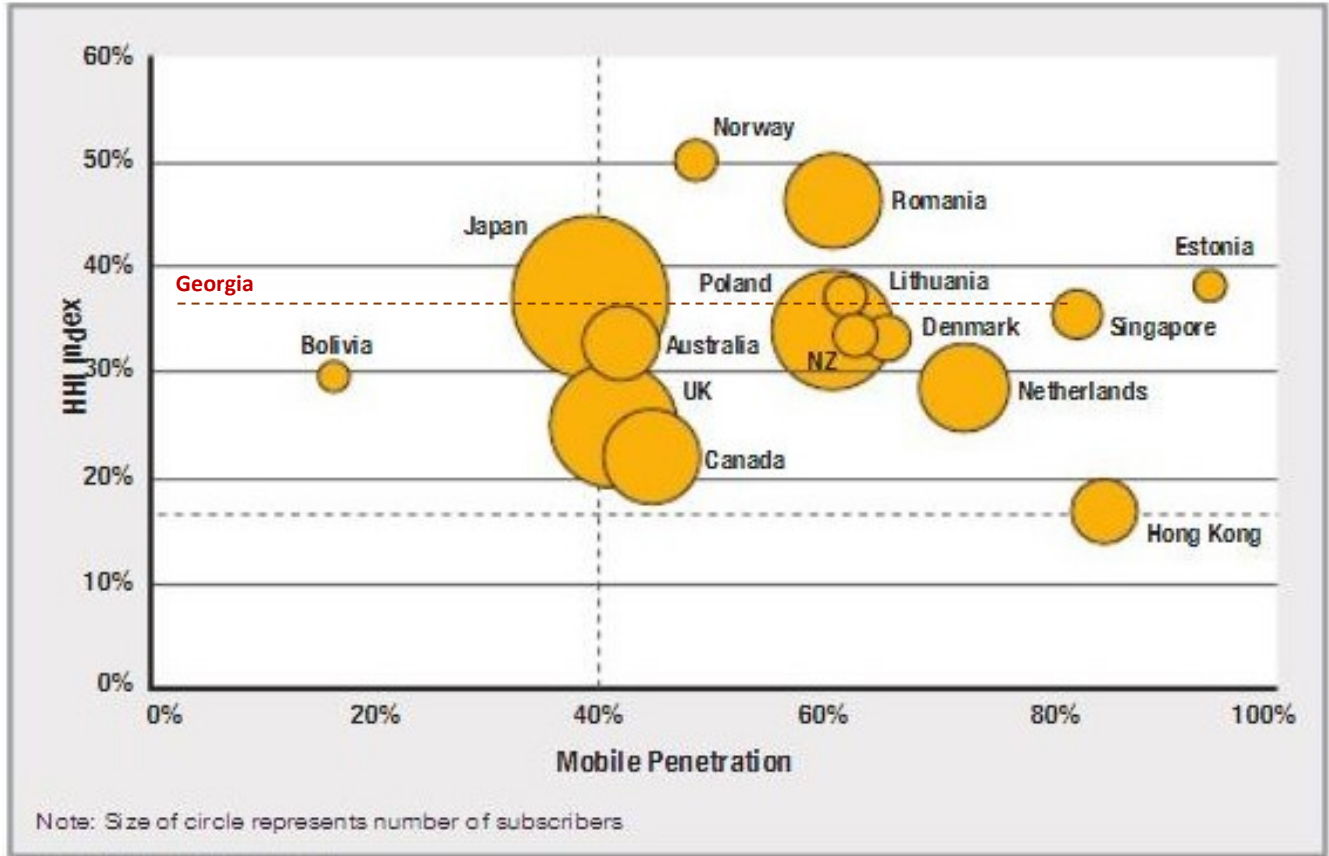
| HHI | Q4 2017 | Q4 2018 | Q3 2019 |
|---------------------------------|---------|---------|---------|
| ინტერნეტის აბონენტების მიხედვით | 3,404 | 3,382 | 3,358 |

| HHI | 12 თვე 2017 | 12 თვე 2018 | 9 თვე 2019 |
|----------------------------------|-------------|-------------|------------|
| ინტერნეტის შემოსავლების მიხედვით | 3,940 | 3,962 | 3,594 |

სქემა N4-ში წარმოდგენილია HHI ინდექსი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში იმ მომენტისთვის როდესაც ამ ქვეყნებში პირველად მოხდა MVNO ების შესვლა. აღნიშნული ილუსტრაციიდან თვალსაჩინოდ ჩანს, რომ ბაზრის მოცემულობა როდესაც პირველი MVNO ები შევიდნენ ისეთ ქვეყნებში როგორცაა ნიდერლანდები, დანია, კანადა და დიდი ბრიტანეთი, HHI ინდექსით უფრო მაღალკონკურენტული იყო (დაბალი ინდექსით გამოირჩეოდა) ვიდრე საქართველოში 2019 წელს მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის დაშვებასთან დაკავშირებული კვლევის დროს დადგინდა. შესაბამისად, საერთაშორისო სტანდარტის თანახმად, ინდექსის მაჩვენებელი 2500-ზე მაღლა - მაღალ კონცენტრაციაზე მიუთითებს, ხოლო საქართველოს მონაცემები 3900 ფარგლებშია.

⁶ ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსი (HHI) უდრის ცალკეული კონკურენტების კვადრატულ საზაზრო წილის ჯამს. HHI არის ანტიმონოპოლური ორგანოების მიერ გამოყენებული ბაზრის კონცენტრაციის საერთო საზომი, მათ შორის კანადის კონკურენციის ბიუროს და აშშ – ს DOJ მიერ, არაკონცენტრირებული ბაზრები: HHI 1500 – ზე ნაკლები • ზომიერად კონცენტრირებული ბაზრები: HHI 1500 – დან 2500 – მდე • მაღალი კონცენტრირებული ბაზრები: HHI 2500 – ზე მეტი

სქემა N4 - HHI ინდექსი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში - იმ მომენტისთვის როდესაც ამ ქვეყნებში პირველად მოხდა MVNO ების შესვლა:



Mobile Penetration and HHI at Time of First MVNO Launch

წყარო: Market Analysis for Mobile Virtual Network Operators (MVNOs), www.ccsenet.org/ijbm

კომუნიკაციების კომისიის მიერ გადაწყვეტილების მიღებამდე ჩატარებულია კვლევები, სადაც ობიექტურად გაზომვადი კრიტერიუმებით ცალსახად არის შეფასებული ქართულ სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე MVNO რეგულაციის არსებობის წინაპირობები. ცხადია მსჯელობა სამი კრიტერიუმის ტესტის „არასწორად“ გამოყენების ან გარკვეული ფაქტორების გაუთვალისწინებლობის შესახებ საფუძველს მოკლებულია. დასკვნაში არ არის გათვალისწინებული საქართველოს რეალობა, არც მსოფლიოს გამოცდილება აღნიშნულთან მიმართებით, შესაბამისად მათი გათვალისწინება არ არის მიზანშეწონილი.

საკითხი 4. საკონსულტაციო დოკუმენტებში მითითებულია, რომ „საქართველოს ტელეკომ ბაზარზე ამ ეტაპზე არ არის საინვესტიციო საჭიროებები და MVNO შემოსვლას ექნება ნეგატიური გავლენა“

ზოგიერთი საკონსულტაციო კომპანია, საინვესტიციო გარემოზე მსჯელობისას მიუთითებს, რომ „საჭიროა ინფრასტრუქტურული ინვესტიციები არსებული ქსელების გაუმჯობესებისა და ისეთი უახლესი ტექნოლოგიების დასანერგად, როგორცაა 5G. MVNO-ების შემოღებით გაღრმავდება საინვესტიციო ძალთა უთანასწორობა ბაზრის ძირითად ინფრასტრუქტურულ მოთამაშეებს შორის, რაც პოტენციურად შეამცირებს კონკურენციას ინფრასტრუქტურულ დონეზე“.

წარმოდგენილი დაშვებები და ვარაუდები, რომ MVNO-ს შემოსვლამ საქართველოს ბაზარზე შეიძლება გარკვეულწილად შეაფერხოს ინვესტიციები სატელეკომუნიკაციო სექტორში-ჰიპოთეტურია და საფუძველს არის მოკლებული. საკონსულტაციო დოკუმენტებში მოყვანილი მსჯელობები სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე არსებული რისკების თაობაზე არ ეყრდნობა საქართველოს საინვესტიციო ბაზრის კვლევას. კვლევაში წარმოდგენილ „სავარაუდო“ ჰიპოთეტურ რისკებს არ იზიარებს კომისია, და კვლევის გარეშე გაკეთებული ჰიპოთეტური დასკვნების ნაცვლად ითვალისწინებს საკონსულტაციო პროცესში ჩატარებულ ბაზრის კვლევას, ასევე მსოფლიოს ავტორიტეტული საერთაშორისო ორგანიზაციების ITU (international telecommunications Unit) და BEREC (Body of European Regulators for Electronic Communications) ანგარიშებს. საერთაშორისო გამოცდილება, ფაქტები და კვლევები ადასტურებს, რომ MVNO რეგულაციის შემოღებით იხსნება ახალი შესაძლებლობები.

1. საინვესტიციო გარემოს შეფასებისას ITU აღნიშნავს, რომ MVNO-ების განვითარებისათვის დიდი პოტენციალი არა მხოლოდ განვითარებად ქვეყნებში, არამედ ერთი შეხედვით გაჯერებულ ევროპულ სატელეკომუნიკაციო ბაზრებზეც კი არის.

ITU თავის (2019 წლის) ანგარიშში <https://news.itu.int/mvnos-telecom-world-value/> საუბრობს იმ პერსპექტივებზე რომლებიც MVNO სექტორში ჩნდება ისეთი მიმართულებების განვითარების კუთხით როგორცაა IoT, Big Data და ზოგადად ახალი ტექნოლოგიების ნიშური განვითარება სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე. ეს, თავის მხრივ ქსელურ ოპერატორებს ეხმარება, რომ სწრაფად მოახდინონ ქსელის განვითარება, და ახალი ტექნოლოგიების (მათ შორის 5G) განვითარებზე ინვესტირებული თანხების უფრო სწრაფი მონეტიზაცია შემოსავლებში.

BEREC თავის დოკუმენტში, რომელიც დასავლეთ ევროპის ქვეყნებში სატელეკომუნიკაციო ბაზრებზე არსებულ ტრენდებს ეხმაურება, ხაზგასმითაა აღნიშნული, რომ ავსტრიის, გერმანიის და ირლანდიის სატელეკომუნიკაციო ბაზრებზე MVNO დაშვებას დადებითი გავლენა ჰქონდა როგორც ფასების ლიბერალიზაციის ასევე კონკურენტული გარემოს გაჯანსაღების თვალსაზრისით.

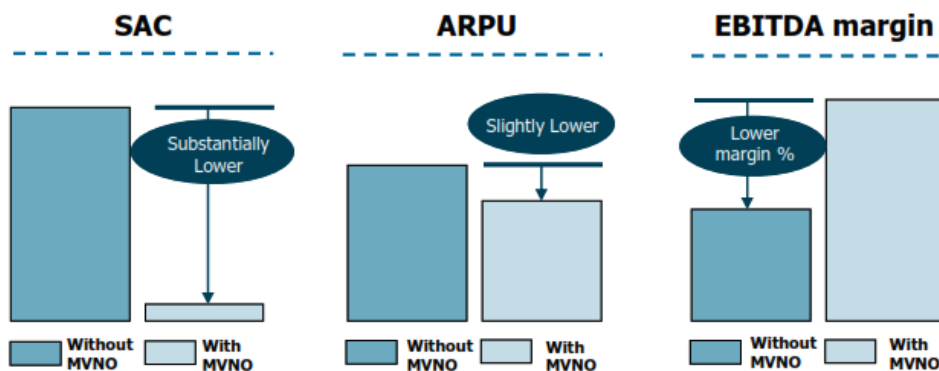
(BEREC Report on Post-Merger Market Developments - Price Effects of Mobile Mergers in Austria, Ireland and Germany <https://blob.freent.de/contentblob/6686142/1/data/berec.pdf>)

ასევე ავტორიტეტული სატელეკომუნიკაციო გამოცემები, მათ შორის telecoms.com გამოქვეყნებულ სატელეკომუნიკაციო ბაზრის კვლევებში აღნიშნავენ, რომ არა მარტო განვითარებად ბაზრებზე, არამედ ევროპულ ბაზარზეც ჯერ კიდევ ბევრი ახალი ნიშა არსებობს სადაც MVNO ების სეგმენტის ზრდა არის მოსალოდნელი: <https://telecoms.com/opinion/mvnos-view-european-market-as-most-prosperous-for-growth/> იგივეს ადასტურებს MVNO მსოფლიო კონგრესის ფარგლებში გამოქვეყნებული დოკუმენტი, სადაც MVNO ბიზნესის სეგმენტი ქსელური ოპერატორებისთვის (MNO) ქსელში ჩადებული ინვესტიციების ამოღების ეფექტურ ნიშად მოიაზრება <https://get.knect365.com/shaping-the-global-mvno-market-2019/>

როგორც McKinzeys და Nereococonsulting ის ქვემოთ მოყვანილ კვლევებშია მოცემული MVNO-ების შესვლა ბაზარზე ორმხრივ მომგებიანად ითვლება:

<https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/virtually-mobile-what-drives-mvno-success>

„MVNO შემოსვლით ქსელის მფლობელ ოპერატორებს საშუალება ეძლევათ რომ ფოკუსი საცალო სეგმენტიდან ნაწილობრივ საკუთარი ინფრასტრუქტურით საბითუმო მომსახურების სეგმენტზე გადაიტანონ სადაც მათ MVNO დაშვების შემთხვევაში საკმაოდ მაღალი მარჟა რჩებათ და შესაბამისად უფრო კარგად ახერხებენ ფოკუსირებას ქსელის განვითარებაზე“ (<http://www.nereococonsulting.com/pdf/MVNOBusinessEssentials.pdf>). ამასთანავე გარდა საბითუმო მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლებისა, ქსელის ოპერატორები ქსელის გაფართოებაზე ინვესტირებული თანხების კომპენსაციას MVNO-სგან იღებენ.



For the Host-MNOs, the EBITDA-margin coming from Wholesale customers is 3x greater than the one from retail clients

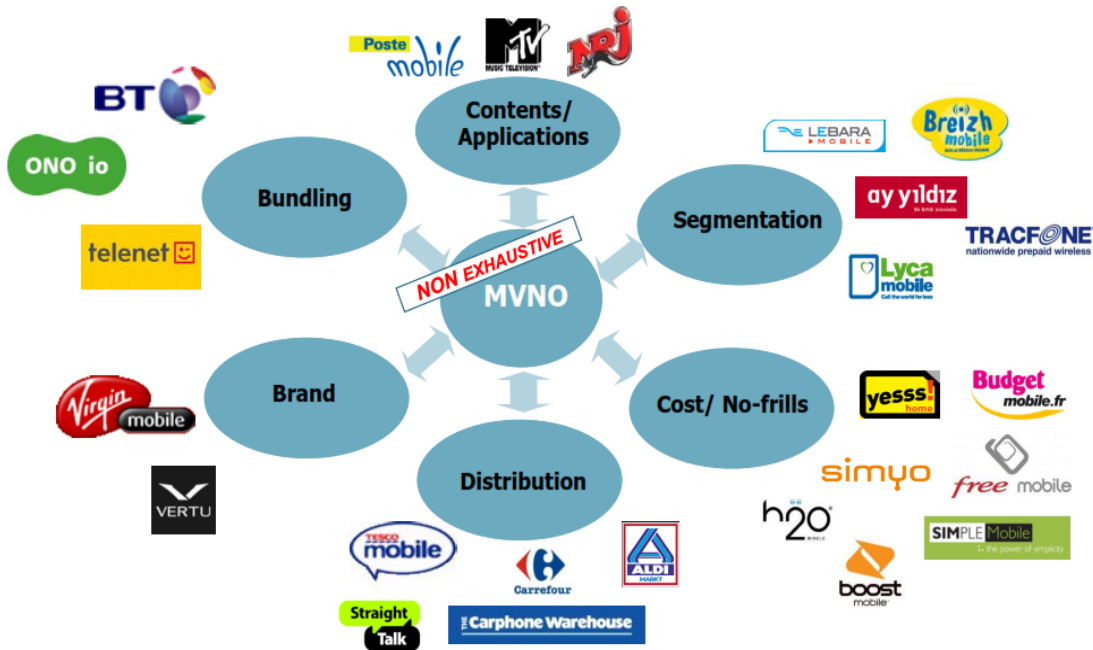
სქემა N5

როგორც ზემოთ წარმოდგენილ საერთაშორისო კვლევებშია მითითებული, მსოფლიოში არსებობს მრავალი ნიშა, სადაც MVNO-ები ეფექტურად ოპერირებენ და ეს ნიშები საქართველოს ბაზარზეც შეიძლება იქნას ათვისებული. ასევე აღსანიშნავია, რომ მრავალი ანალიტიკური გამოცემა საუბრობს

იმაზე რომ სამომავლოდ MVNO-ებს აქვთ ფართო პერსპექტივა სხვადასხვა ნიშა დაიკავონ და ამით ხელი შეუწყონ ინოვაციურ სერვისებს, ახალი ტექნოლოგიების სწრაფ დანერგვას .

საკონსულტაციო კომპანიების მიერ წარმოდგენილი ჰიპოთეტური ნეგატიური მოსაზრებების პასუხად, ქვემოთ წარმოდგენილია ილუსტრაცია, თუ როგორი ნიშური სერვისების, ტელეკომ ბაზრის ახალი სეგმენტებისა და შესაბამისად, ახალი ინოვაციური ბიზნეს მოდელების შესაძლებლობებისათვის ხსნის გზას MVNO რეგულაციის შემოღება.

სქემა N6



საკითხი 5. საკონსულტაციო დოკუმენტებში ასევე აღნიშნულია, რომ „კომისიის გადაწყვეტილებაში არ არის გათვალისწინებული ფინანსური და საბაზრო რისკები, საოპერაციო და მომსახურების ხარისხის რისკები „ ასევე „მაკროეკონომიკური ფაქტორები“

„მაგთიკომის“ მიერ წარმოდგენილ საკონსულტაციო დოკუმენტებში საუბარია ფინანსურ და მაკროეკონომიკურ საფრთხეებზე, თუმცა ისევ ვარაუდის და დაშვების ფორმით - ფაქტობრივი დასაბუთების გარეშე:

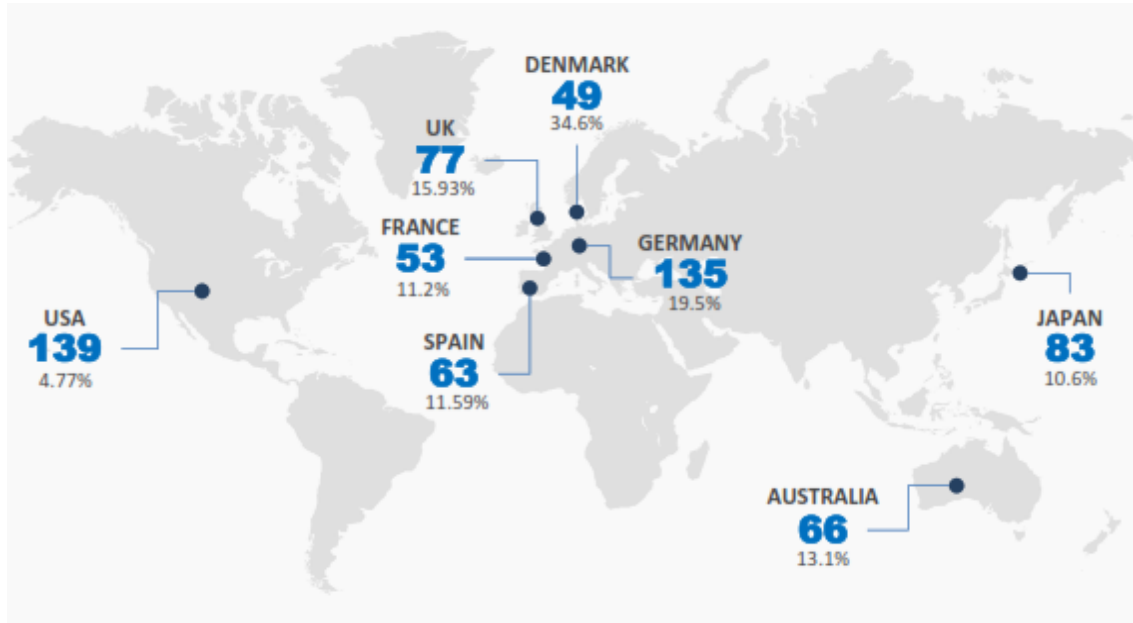
*•“ აბონენტების გადინების ზრდა – MVNO-ს ბაზარზე შემოსვლის შემთხვევაში, აბონენტებს ექნებათ უფრო მეტი ხელმისაწვდომი კონკურენტუნარიანი ვარიანტები, რაც **სავარაუდოდ** გამოიწვევს კლიენტების მხრიდან მომსახურების პროვაიდერების ცვლილებას უფრო მაღალი ტემპებით. „
„MVNO ოპერატორების შემოყვანა იმ მიზნით, რომ ამან შეიძლება ფასები შეამციროს და მობილური სერვისების ხელმისაწვდომობა გააუმჯობესოს მოსახლეობის მნიშვნელოვანი ნაწილისთვის, **დიდი ალბათობით, მცდარია;**“*

თუმცა აღნიშნული დასკვნები ისევ და ისევ არ არის გამყარებული ბაზრის დასაბუთებული ანალიზით, საერთაშორისო გამოცდილებით ან სხვა ხელშესახები მტკიცებულებით.

საკონსულტაციო დოკუმენტში განვითარებული მსჯელობები იმის თაობაზე, რომ MVNO-ს შემოსვლა „შესაძლოა“ და „სავარაუდოდ“ შეიძლება იყოს „დამღუპველი“ ქართული სატელეკომუნიკაციო ბაზრისათვის სრულიად მოკლებულია რაიმე რაციონალურ შეფასებას. ეს „არგუმენტიც“ სხვათა მსგავსად, არ ეფუძნება არც რაიმე სახის ბაზრის კვლევას ან თუნდაც მსოფლიოში არსებულ პრაქტიკას.

დასკვებში არსებული „სავარაუდოდ“ ნეგატიური ასპექტები განსაკუთრებით თვალისაჩინოა MVNO-ების ფინანსური მოგების შეფასების ჭრილში.

1. დღეისათვის მსოფლიოში 1300 ზე მეტი MVNO ოპერირებს და მათი მთლიანი საბაზრო წილი 63,3 მილიარდ აშშ დოლარს შეადგენს, რაც მსოფლიო სატელეკომუნიკაციო ბაზრის 2.46%-ია. მათ შორის ყველაზე მეტი - 139 ვირტუალური ოპერატორი აშშ-შია, მეორე ადგილზეა გერმანია 135 ოპერატორით, ხოლო მსოფლიოს 53 ქვეყნას შორის, სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე ყველაზე დიდი საბაზრო წილი ვირტუალურ ოპერატორებს დანიაში აქვთ. არსებული პროგნოზებით 2022 წლისთვის MVNO-ების რაოდენობა 18%-ით გაიზრდება და 260 მილიონ აბონენტს მიაღწევს. ხოლო 2025 წლისთვის პროგნოზირებული ზრდა 89,9 მილიარდი აშშ დოლარია, წლიური 7,3% საშუალო ნაზარდით. <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/mobile-virtual-network-operator-market-233615600.html>



საერთაშორისო გამოცდილება აჩვენებს, რომ MVNO ეფექტური საშუალებაა ბაზარზე გადაჭარბებული კონცენტრაციის გასაწესებლად, რომელიც საბოლოო მომხმარებელს უარყოფითი გავლენისაგან იცავს. MVNO-ებს საუკეთესო მაჩვენებლები აქვთ აბონენტის კმაყოფილების ხარისხის ყველა პარამეტრით, კომპანიები მარტივად ერგებიან აბონენტების მუდმივად ცვლად მოთხოვნებს, რადგან შესაძლებლობა აქვთ მომხმარებელს მათზე მორგებული შეთავაზებები მისცენ, რომელზეც ტრადიციული ოპერატორები ვერ ფოკუსირდებიან.

როდესაც საუბარია საერთაშორისო პრაქტიკაზე, ყურადღებამისაქცევია ის გარემოება, რომ ევროპის უმეტეს ქვეყანაში მობილური ოპერატორები საკუთარ ქსელზე დაშვებას კომერციულ საწყისებზე სთავაზობენ MVNO ოპერატორებს.

კიდევ ერთი საკითხი, რომელზეც „მაგთიკომი“ საკონსულტაციო დოკუმენტებში აკეთებს აქცენტს, სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე MVNO-ს შემოსვლით მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორების მომგებიანობაზე უარყოფით გავლენას ეხება.

„MVNO ვალდებულების გამო საქართველოს ეკონომიკამ შესაძლოა დაკარგოს კომუნიკაციების მშპ-ს 2%-4%, ასევე შემოსავლები დღგ-სა და მოგების გადასახადებისაგან“

სინამდვილეში, ჩატარებული საკონსულტაციო პროექტზე დაყრდნობით MVNO-ს შემოსვლა საქართველოში, ისევე როგორც ევროპის მრავალ ქვეყანაში, გამოიწვევს საცალო მომსახურებების ფასების ლიბერალიზაციას და მომხმარებლებისათვის ახალი, ნიშური მომსახურებების შემოტანას ბაზარზე. შედეგად მოხდება კონკურენციის წახალისება და რასაც საბოლოოდ დადებითი გავლენა ექნება ARPU⁷-ზე, რაც ოპერატორების შემოსავლებზეც ასისახება. აღნიშნული ტრენდი მთლიან

⁷ ARPU – Average Revenue per User, საშუალოდ ერთი აბონენტისგან მიღებული შემოსავალი
 EBITDA** - Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization – საოპერაციო მოგება

სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე შემოსავლების ზრდას გამოიწვევს იმ პირობით რომ მომგებიანობა გადნაწილდება ბაზრის მოთამაშეებს შორის. სწორედ ისევე როგორც ზემოთ მოყვანილი ექსპერტული კვლევები გვიჩვენებს - მსოფლიოსა და ევროპის MVNO-ების 20 წლიანი გამოცდილების საფუძველზე. შესაბამისად, დადებითი გავლენა შენარჩუნდება როგორც სატელეკომუნიკაციო სექტორში, ასევე მთლიანობაში ბაზრის მაკროეკონომიკურ მაჩვენებლებზე.

სწორედ ამ პოზიტიურ ფაქტორებს და დადებით გავლენას ევროპის სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე და ევროპის მთლიან მაკროეკონომიკურ პროგრესზე ასეხელებენ თავის ანგარიშში Teleco.com-ის ექსპერტები, სადაც საუბრობენ კონკრეტულ დადებით შედეგებზე, რაც ევროპას MVNO ების დაშვების 20 წლიანმა გამოცდილებამ მოუტანა, ისევე როგორც მსოფლიო MVNO-ების ბაზარი როგორც განვითარებულ ისე განვითარებად ბაზრებზე კვლავ ზრდადია, MVNO-ები ქსელურ ოპერატორებთან ეფექტურად იკავებ ბაზრის ახალ ნიშებს და ახალი ტექნოლოგიების მომხმარებლამდე მიტანას და მონეტიზაციას უწყობენ ხელს. სწორედ ამიტომ, სატელეკომუნიკაციო ბაზარი არა თუ იკუმშება, პირიქით ახალი ნიშების და სეგმენტების ათვისება ხდება - შესაბამისად ახალი შემოსავლის წყაროების ჩნდება სატელეკომუნიკაციო სექტორში.

<https://telecoms.com/opinion/what-defines-the-european-mvno-market/>

<https://telecoms.com/opinion/shaping-the-global-mvno-market/>

2. შპს „მაგთიკომის“ მიერ საკონსულტაციო დოკუმენტში რამდენიმე მაგალითია MVNO-ს უარყოფით გამოცდილების თაობაზე, საერთაშორისო სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე. ასეთ მაგალითად ისრაელის სატელეკომუნიკაციო ბაზარი სახელდება, თუმცა არ არის დასაბუთებული რა კონკრეტული მოცემულობა იყო ამ ნეგატიური შედეგების მიზეზი.

OECD-ს მიერ მომზადებულ სატელეკომუნიკაციო ინდუსტრიის მიმოხილვის დოკუმენტში, საუბარია MVNO-ს დადებით გამოცდილებებზე მთელ მსოფლიოში - ქვეყნების მიხედვით. მათ შორის დეტალურადაა განხილული ქვეყნები როგორცაა ისრაელი, ასევე ესპანეთი და ირლანდია. აღნიშნულ დოკუმენტში ცალკე თავი ეთმობა ისრაელში MVNO დაშვების რეგულაციას და აღნიშნულია რომ MVNO-ების შესვლამ მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი დარგის განვითარებას და ბაზრის ლიბერალიზაციას, ასევე აღსანიშნავია რომ MVNO დაშვების ამოქმედების შემდეგ (2010) ისრაელში ასევე ახალი MNO-ები გაჩნდნენ (2012 წლიდან 2 ახალი ქსელური ოპერატორი Golan Telecom და HOT Mobile). https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/wireless-market-structures-and-network-sharing_5jxt46dzl9r2-en#page1

ამასთან, ისრაელის სატელეკომუნიკაციო ბაზრის მიმოხილვისას არ უნდა დაგვავიწყდეს მნიშვნელოვანი მოცემულობა - რომ ისრაელში 5G სიხშირეების აუქციონი 2020 წლის აგვისტოში ჩატარდა და აღნიშნული ლიცენზია 34 მილიონ დოლარად შეიძინა Golan Telecom-მა რომელიც სწორედ ის ქსელური (MNO) ოპერატორია, რომელიც MVNO-ს დაშვების შემდეგ შევიდა ისრაელის სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე (2012 წელს). ეს მოცემულობა კიდევ ერთხელ მიუთითებს იმ

დადებით ტენდენციაზე, რაც ისრაელის სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე MVNO-ს დაშვებამ და სატელეკომუნიკაციო სეგმენტის ლიბერალიზაციამ გამოიწვია .

<https://www.commsupdate.com/articles/2020/08/14/israel-concludes-5g-spectrum-auction-moc-approves-cellcoms-purchase-of-golan-telecom/>

3. ასევე უნდა აღინიშნოს Analysys Mason მიერ მომზადებული ანგარიში, რომელიც მსოფლიოში MVNO დაშვების სხვადასვა მიდგომას ეხება. დოკუმენტი დეტალურად აღწერს მსოფლიო გამოცდილებას, მათ შორის სავალდებულო დაშვების მქონე ქვეყნებში და იძლევა პოზიტიურ დასკვნებს იმის თაობაზე, რომ სწორედ MVNO დაშვების რეგულირება და წახალისება გახდა მსოფლიოს არაერთ სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე მომსახურებების ფასის ლიბერალიზაციის, საცალო სეგმენტის დივერსიფიკაციის და სექტორის განვითარების წინაპირობა.

(MVNO aspects of the Commission’s mobile market review

https://comcom.govt.nz/_data/assets/pdf_file/0018/104238/TrustPower-Appendix-2-Analysys-Mason-Submission-on-the-Issues-Paper-26-October-2018.PDF)

საკითხი 6. საკონსულტაციო დოკუმენტებში საუბარია კოვიდ-19 თან დაკავშირებულ რისკებზე MVNO რეგულაციის კრილში

საკონსულტაციო დასკვნებში წარმოდგენილია ჰიპოთეტური რისკები, რაც დაკავშირებულია სხვადასხვა ინდუსტრიაში COVID-19-თ გამოწვეულ რეცესიასთან.

- „უმუშევრობის დონის ზრდის და განკარგვადი შემოსავლის ზეწოლის ქვეშ აღმოჩენის გამო მოსალოდნელია MNO-ების შემოსავლების შემცირება.“
- „ეკონომიკური კრიზისის შედეგად შეიქმნება ნეგატიური და მერყევი ეკონომიკური გარემო, რომელიც საფრთხეს შეუქმნის ორგანიზაციების მდგრადობას და დააფრთხობს ინვესტორებს.“

1.რისკებს COVID-19-თან დაკავშირებით არ იზიარებს ITU და BEREC ⁸, რომლებიც თავიანთ ანგარიშებში აღნიშნავენ რომ მიუხედავად მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების შემცირებისა, COVID-19-მა დააჩქარა ციფრული ეკონომიკის განვითარება, გრძელვადიან პერსპექტივაში.

<https://news.itu.int/how-covid-19-impacts-telecom-operators-economics/>

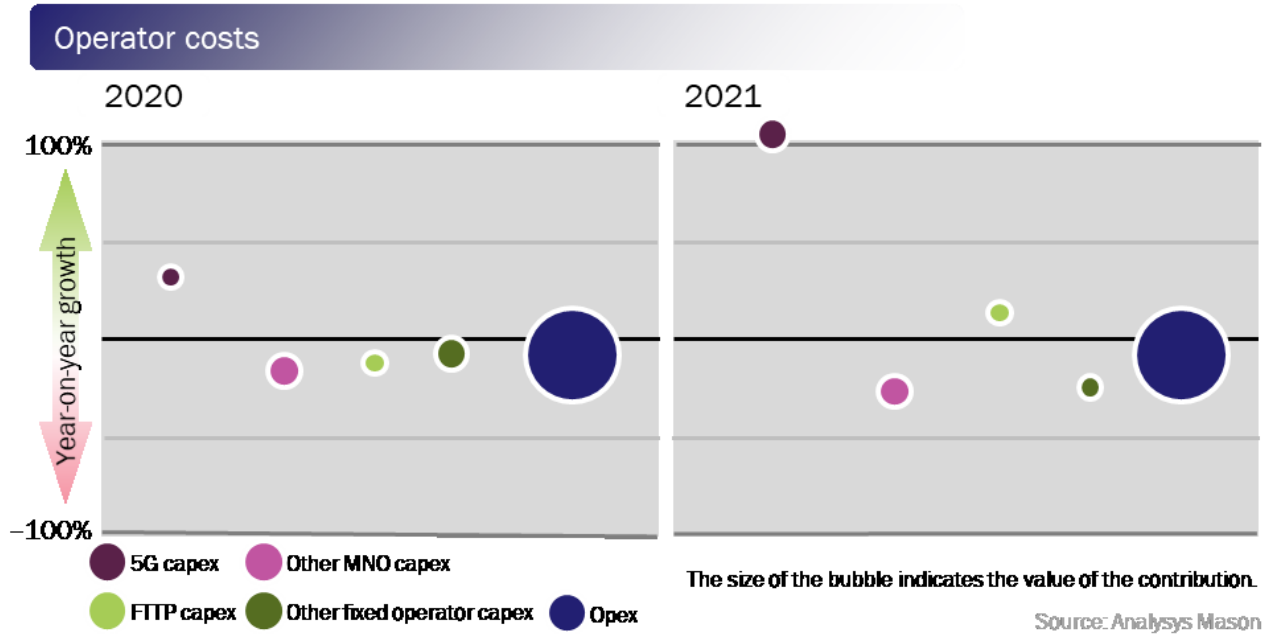
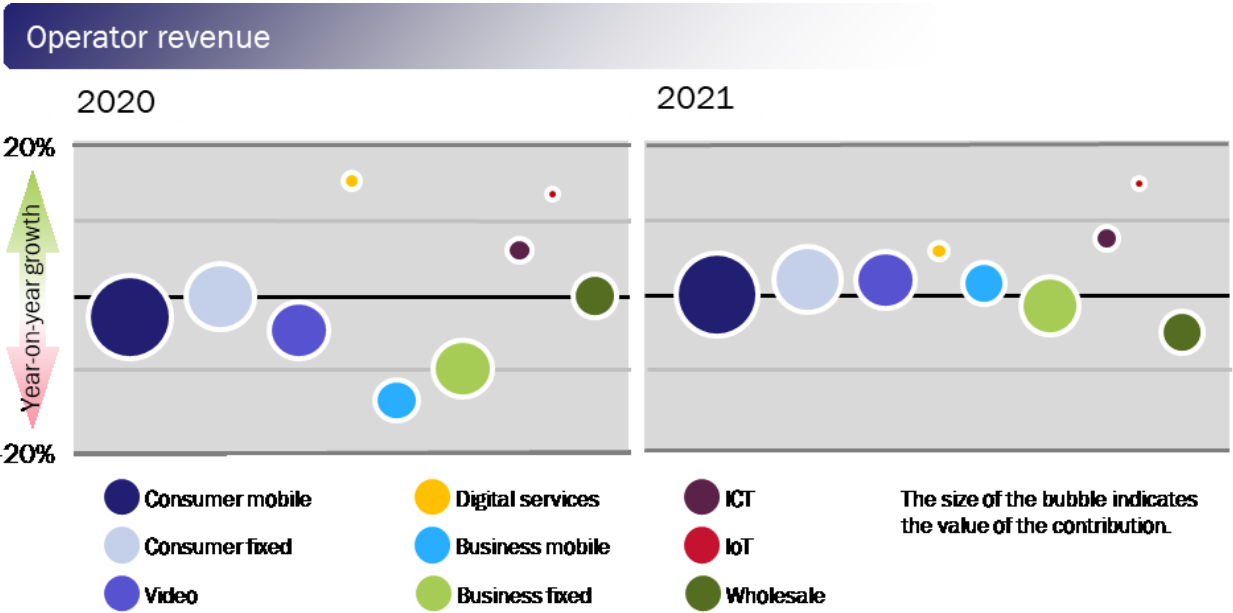
https://bereg.europa.eu/en/news_and_publications/whats_new/7501-internet-traffic-situation-remains-stable

ასევე საყურადღებოა Analysis Mason-ის ანალიზი რომელიც სატელეკომუნიკაციო სფეროს განვითარების მოკლევადიან ტრენდს ეძღვნება და სადაც აღნიშნულია, რომ მიუხედავად 2020 წელს პროგნოზირებული 3.4% იანი შემცირებისა, 2022 წლიდან, მთლიანობაში სატელეკომუნიკაციო ბაზარი COVID-19-მდე არსებულ პროგნოზირებულ ზრდას დაუბრუნდება. ხოლო გრძელვადიან პერსპექტივაში პროგნოზის თანახმად, მოთხოვნა სატელეკომუნიკაციო სერვისებზე მზარდი დარჩება და ახალი ტექნოლოგიების ათვისება დაჩქარდება. (სქემა N7):

<https://www.analysismason.com/research/content/short-reports/covid-19-operator-revenue-impact/>

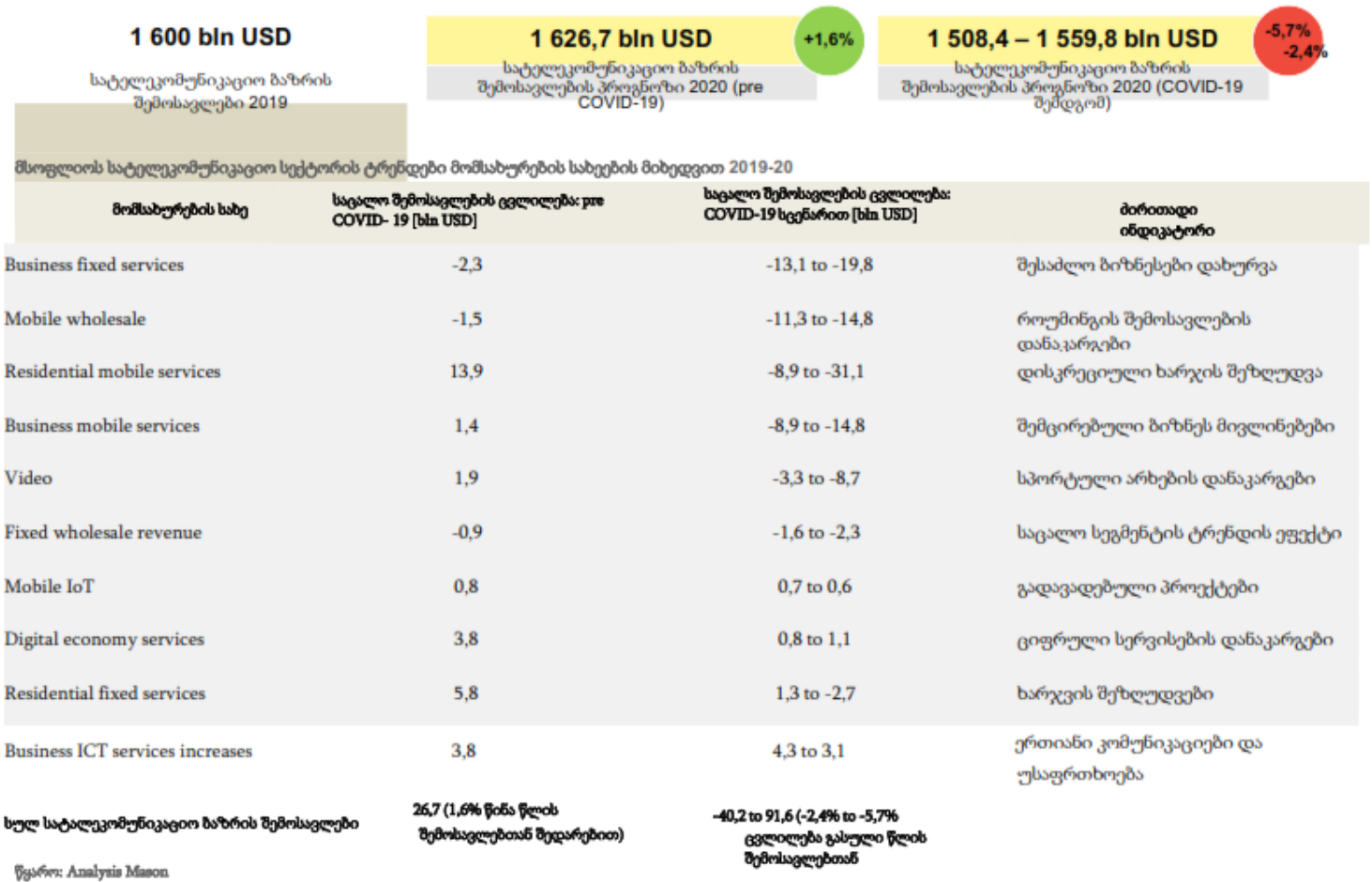
⁸ ITU - (international telecommunication unit გაეროს სატელეკომუნიკაციო ოფისისი

BEREC - Body of European Regulators for Electronic Communications - ევროპის ელექტრონული კომუნიკაციების მარეგულირებლების გაერთიანება



Source: Analysys Mason

ცხრილი N6



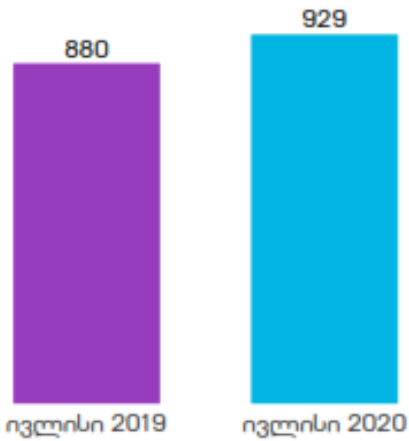
ასევე ბმულში მოყვანილია OECD ანგარიში პანდემიით გამოწვეულ ჩამოტვირთვის სიჩქარის ზრდასა და სატელეკომუნიკაციო სერვისებზე გაზრდილ მოთხოვნებზე. შესაბამისად კომპანიებმა უნდა უპასუხონ ახალ - გაზრდილ მოთხოვნებს (იხ. ბმული) <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/keeping-the-internet-up-and-running-in-times-of-crisis-4017c4c9/>

საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე, შემოსავლების ტრენდი თანხვედრაშია საერთაშორისო ბაზრის ტენდენციასთან. 2020 წლის ივლისის სტატისტიკური მონაცემების თანახმად ანალოგიური მოცემულობა გვაქვს - შემოსავლების ვარდნა 3-4%-ის დიაპაზონშია მობილურ მომსახურებებზე, ხოლო ფიქსირებული ფართოზოლოვანი მომსახურებების სეგმენტი იზრდება.

ფიქსირებული ფართობოლოგანი ინტერნეტ მომსახურების აბონენტების რაოდენობა და შემოსავლები

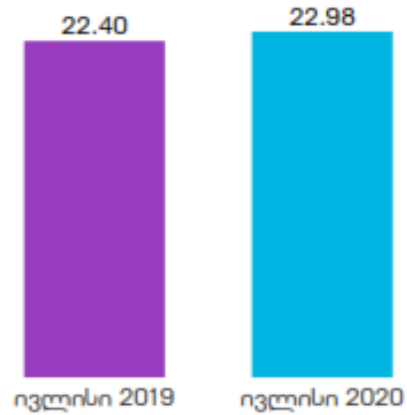
სქემა N8

აბონენტების რაოდენობა
(ათასი)



აბონენტების რაოდენობა 2019 წლის ივლისთან შედარებით 48 ათასით გაიზარდა.

შემოსავალი (მლნ ლარი)

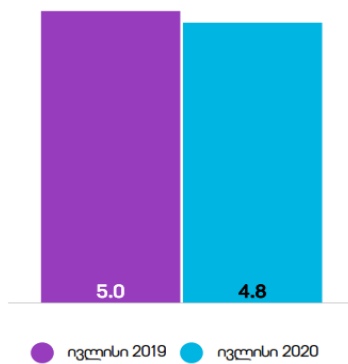


შემოსავალი 2019 წლის ივლისთან შედარებით 569 ათასი ლარით გაიზარდა.

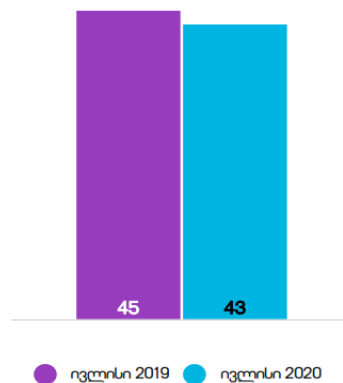
მობილური მომსახურების აბონენტების რაოდენობა და შემოსავალი

სქემა N9

აბონენტების რაოდენობა (მლნ)



შემოსავალი (მლნ ლარი)



საკითხი 7. საკონსულტაციო დოკუმენტებში საუბარია ტექნოლოგიურ რისკებსა და მონაცემების დაცვის უზრუნველყოფასთან დაკავშირებულ შესაძლო „საფრთხეებზე“

უსაფრთხოების რისკები, რომლებიც მოყვანილია „მაგთიკომის“ მიერ წარმოდგენილ საკონსულტაციო დოკუმენტებში, ეფუძნება ზედაპირულ ვარაუდს, რომ MVNO დაშვება ტექნოლოგიურად განსხვავდება სტანდარტული ურთიერთჩართვისგან, შესაბამისად მხოლოდ ამის საფუძველზე გამოთქმულია ვარაუდი, რომ MVNO-ები ქსელის და მონაცემთა უსაფრთხოების რისკებს ზრდის.

„MVNO წარმოადგენს დაცულობის თვალსაზრისით პოტენციურად სუსტ კავშირს, რომელიც, შესაძლოა, საშიშროებას წარმოადგენდეს MNO-ს ქსელის უსაფრთხოებისათვის. „

უსაფუძვლო და დაუდასტურებელია საკონსულტაციო დოკუმენტებში მოყვანილი ვარაუდები იმის თაობაზე, რომ MVNO-ების შესვლა სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე რაიმე ახალ, განსხვავებულ ან შეუსწავლელ ტექნოლოგიურ რისკებთანაა დაკავშირებული.

ევროპაში პირველი MVNO-ები 2000-იანი წლების დასაწყისში გაჩნდნენ, კიბერ თუ ქსელის უსაფრთხოების ყველა ნორმების შესწავლა და უსაფრთხო დაშვების პარამეტრების განსაზღვრა იმთავითვე მოხდა.

1. ITU თავის რეგულარულ ანგარიშებში აქვეყნებს MVNO ქსელის უსაფრთხოების პარამეტრების პრაქტიკას, რის საფუძველზეც არსებობს მრავალწლიანი გამოცდილება თუ როგორ უნდა მოხდეს MVNO ოპერატორების უსაფრთხო დაშვება ქსელზე, რაც ისეთივე სტანდარტული პროტოკოლებით განისაზღვრება როგორც თავად ქსელური ოპერატორების MNO-ების უსაფრთხოების პოლიტიკაში გვხვდება.

https://www.itu.int/rec/dologin_pub.asp?lang=e&id=T-REC-X.Sup30-201709-I!!PDF-E&type=items

ასევე დანამდვილებით შეიძლება ითქვას, რომ მსოფლიოს გამოცდილებაში არ არსებობს არც ერთი დადასტურებული შემთხვევა, რომ სწორედ MVNO-ს ქსელზე დაშვებამ გამოიწვია ქსელის უსაფრთხოების დარღვევა.

2. “ელექტრონული კომინიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის თანახმად - ქსელზე საბითუმო დაშვების ვალდებულება უსაფრთხოების ანალოგიურ აუცილებელ წინაპირობებს მოითხოვს MVNO-ებისგან - როგორც დღეს ბაზარზე არსებული ავტორიზებული პირებისთვის განისაზღვრება. კომისიის მიერ მიღებული გადაწყვეტილება სრულ შესაბამისობაშია მოქმედ კანონმდებლობასთან. კომისიის მიერ ეკონომიკურ და სხვა ფაქტორებთან ერთად სრულად გაანალიზებულია ქვეყნის ეროვნული უსაფრთხოების ინტერესებიც. აღნიშნული გადაწყვეტილება არანაირ ზიანს არ აყენებს ქვეყნის უსაფრთხოებას, რამეთუ მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორებსაც მოქმედი კანონმდებლობით გააჩნიათ ზუსტად ანალოგიური ვალდებულებები, რაც სხვა ავტორიზებულ პირებს (არსებულ ქსელის მფლობელ ოპერატორებს) და მათზე სრულად ვრცელდება არსებული

უსაფრთხოების მარეგულირებელი ნორმები და აღნიშნული გადაწყვეტილება სახელმწიფო უსაფრთხოებისთვის არანაირ დამატებით რისკებს არ შეიცავს.

შესაბამისად, როგორც დღეს არსებული ქსელური მობილური ოპერატორების მიმართ ხდება კიბერ უსაფრთხოებისა და ქსელის დაცულობის სტანდარტებისა და კანონმდებლობის დაცვის მოთხოვნა, - ზუსტად ანალოგიური პირობები გავრცელდება MVNO ოპერატორებისთვისაც, რაც თავისთავად გამორიცხავს ზემოთ ხსენებულ საკონსულტაციო დოკუმენტებში არსებულ რისკებს.

შპს „მაგთიკომის“ ბოლო განცხადებაში ასევე საუბარია კანადის მარეგულირებლის ანგარიშზე, რომლის თანახმადაც კანადაში MVNO-ების სავალდებულო დაშვება, მათ შორის სატარიფო რეგულაცია იქნება დაწესებული. კერძოდ „მაგთიკომს“ მაგალითად მოჰყავს კომპანია Price WaterHouseCoopers-ის ანალიტიკურ დოკუმენტი რომელშიც აღნიშნული რეგულაცია ნეგატიურ ჭრილშია გაანალიზებული. PWC მიუთითებს ბაზრის სავარაუდო რისკებზე როგორცაა სატელეკომუნიკაციო შემოსავლების შემცირება - გამომდინარე გამძაფრებული კონკურენციიდან, რომელსაც MVNO-ს შესვლა გამოიწვევს და შესაბამისად შესაძლო ნეგატიურ გავლენაზე ქვეყნის სხვა მაკროეკონომიკურ მაჩვენებლებზე.

[MobileSyrup.com: Mandated MVNO access would lead to an ‘unhealthy Canadian telecom industry.’ PwC](#)

რაც შეეხება მაზრის მოცემულობას, კანადის მარეგულირებლის ანგარიშში მოიცავს სატელეკომუნიკაციო ბაზრის სიღრმისეულ კვლევას - სადაც აღნიშნულია, რომ ქვეყნის სამი მსხვილი ოპერატორი Bell, Telus and Rogers (the Big 3), ფლობს მნიშვნელოვან საბაზრო ძალაუფლებას როგორც საცალო ასევე საბითუმო ბაზრებზე, ასევე კანადის მობილური კომუნიკაციების ბაზარი ზედმეტად კონცენტრირებულია ამ სამი ოპერატორის ხელში რომლებიც ფლობენ მაღალ საოპერაციო მარჟებს - როგორც სხვა ადგილობრივ, ასევე საერთაშორისო განაკვეთებთან შედარებით

<https://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/04510.html?Open=1&wbdisable=true>

PWC-ს ანალიტიკურ დოკუმენტს და კანადის სატელეკომუნიკაციო ბაზრის კვლევას ეხმაურება ავტორიტეტული გამოცემა Telecoms.com და ასკვნის, რომ აღნიშნული რეგულაციის შემოღების აუცილებლობა სწორედ კანადის სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე არსებულმა მდგომარეობამ განაპირობა, სადაც ბაზარი განაწილებულია სამ ძირითად მოთამაშეს შორის, ტარიფები შეუსაბამოდ მაღალია, საოპერაციო (EBITDA) მარჟა საშუალოდ 45%-ა და ამ ოპერატორების საბაზრო წილი 27-28% ფარგლებში მერყეობს, შესაბამისად, აღნიშნული სამი ოპერატორი კომფორტულად გრძნობს თავს გარანტირებული მაღალი მარჟინალობის შემოსავლების პირობებში და იყენებს დომინანტურ მდგომარეობას (Enjoys the Dominance). Telecoms.com გამოცემა ასევე აღნიშნავს, რომ ამ მომსახურების სეგმენტზე კონკურენცია სტაგნაციას განიცდის და მათი ექსპერტების შეფასებით აუცილებელია გაკეთდეს MVNO-ს საბითუმო სავალდებულო დაშვების რეგულაცია.

<https://telecoms.com/502897/canadian-watchdog-ponders-an-mvno-invasion/>

საინტერესოა კანადის ინტერნეტ მომხმარებლების მარეგისტრირებელი ორგანოს ანგარიშიც, რომელიც ადასტურებს რომ კანადის მოსახლეობის 60% ზე მეტი მხარს უჭერს ახალ რეგულაციას, რომლის თანახმადაც კანადის 3 მსხვილ ოპერატორს (Rogers, Telus and Bell) მოუწევს საკუთარ ქსელში დაშვების სავალდებულო პირობის შესრულება

შეიძლება ითქვას, რომ სტატიაში მოყვანილი მსჯელობა გარკვეულწილად ასახავს საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზრის წინაშე არსებულ გამოწვევებსაც და ბევრი პარალელის გავლება შეიძლება იმ მოცემულობასთან, რაც საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე მოქმედი სამი მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორის არსებობის პირობებში ჩამოყალიბდა, კერძოდ, მაღალი საცალო ტარიფები და ტელეკომის სტანდარტისთვის შეუსაბამოდ მაღალი საოპერაციო მარჟა. სწორედ ამ მოცემულობაში, როგორც მსოფლიოს მრავალწლიანი გამოცდილება ადასტურებს, MVNO-ების შემოსვლა წარმოადგენს უდაოდ ყველაზე ლიბერალურ, ეფექტურ და აპრობირებულ ქმედებას მარეგულირებელი ორგანოების მხრიდან რათა მობილურ ბაზარზე მოიხსნას ბარიერები და მომსახურება გახდეს დივერსიფიცირებული და ხელმისაწვდომი.