

არგუმენტები, მონაცემები და დასკვნები. ჩვენი პროფესიონალური შეფასებით, კომისიის დოკუმენტში მოცემული მონაცემების, არგუმენტებისა და დასკვნების ნაწილის სიზუსტე საეჭვოა. ქვემოთ წარმოდგენილია რამდენიმე მაგალითი იმის დასადასტურებლად, თუ რატომ ვფიქრობთ, რომ „კომისიის დოკუმენტი“ შესაძლოა სადაოდ იყოს მიჩნეული სათანადო ფაქტების შერჩევის, აგრეთვე სწორი, სამართლიანი და ობიექტური დასკვნების გაკეთების თვალსაზრისით.

1. მნიშვნელოვანი ფაქტორები, რომლებიც „კომისიის დოკუმენტში“ უგულვებელყოფილია

ჩვენი დოკუმენტი „მაგთიკომს“ 2020 წლის მაისში წარედგინა („RSM-ის დოკუმენტი“). მასში შეტანილი იყო საქართველოს მობილურ ბაზარზე მობილური ბაზრის ვირტუალურტი ოპერატორების (MVNO) შესაძლო შემოსვლის ანალიზი და შესწავლილი იყო, საქართველოს მობილური ბაზარი იყო თუ არა კონკურენტული და თუ იყო - რა მასშტაბით, აგრეთვე შეფასებული იყო MVNO ოპერატორების დაშვების რისკები.

სამწუხაროდ, „კომისიის დოკუმენტში“ უგულვებელყოფილია ჩვენს დოკუმენტში შეტანილი ზოგიერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორი. ჩვენი აზრით, სამართლიან და სანდო დოკუმენტში, რომელიც უნდა წარმოადგენდეს საქართველოს მოსახლეობის ინტერესებს, უნდა ასახულიყო შემდეგი ფაქტორების სრულყოფილი ანალიზი:

- **აბონენტთა გადინების კოეფიციენტები** - აბონენტთა გადინების კოეფიციენტები წარმოადგენს ინ აბონენტთა პროცენტულ მაჩვენებელს, რომლებიც მოცემულ პერიოდში გადიან მობილური ქსელიდან. მობილურ ბაზარზე აბონენტთა გადინების მაღალი კოეფიციენტები, მობილური ნომრის პორტირებასთან ერთად, ზოგადად მაღალკონკურენტული ბაზრის არსებობის

RSM Shiff Hazenfratz & Co. C.P.A. (Isr) www.rsmisrael.co.il

Tel Aviv - Main Office
52 Menachem Begin Rd.
Tel Aviv, 6713701 Israel
T +972-3-7919111
F +972-3-7919112

Haifa
82, Haazmout Rd.
Haifa, 3101501 Israel
T +972-4-8671926
F +972-4-8668103

დამადასტურებელ მტკიცებულებად განიხილება. როგორც „RSM-ის დოკუმენტში“ ნათლად იყო ნაჩვენები, საქართველოს მობილურ ბაზარზე არსებული აბონენტთა გადინების კოეფიციენტი მაღალია, MVNO ოპერატორების მქონე თუ არმქონე კონკურენტული მობილური ბაზრების ბენჩმარკთან შედარებით.

- **სხვა ქსელზე გადასვლის ბარიერები** - საქართველოს მობილური ბაზარი სხვა ქსელზე გადასვლის ბარიერების არარსებობით ხასიათდება შემდეგი მიზეზების გამო:

- **ვადიანი ხელშეკრულებები** - საქართველოში მობილური კომუნიკაციების ხელშეკრულებები ზოგადად არ მოიცავს ერთ თვეზე უფრო ხანგრძლივ მინიმალურ ფიქსირებულ ვადას. ნებისმიერ აბონენტს აქვს უფლება ნებისმიერ დროს და ყოველგვარი ჯარიმის გარეშე გაეთიშოს ერთი მობილურ მობილური ქსელის ოპერატორის ქსელიდან და გადავიდეს სხვა ოპერატორის ქსელზე.
- **წინასწარი გადახდისა და შემდგომი გადახდის შედარება** - საქართველოში მობილური ბაზრის უდიდესი ნაწილი ხასიათდება წინასწარი და არა შემდგომი გადახდით. წინსწრებით გადახდილი მომსახურება ზოგადად უფრო კონკურენტულად განიხილება, რადგან მომხმარებლებს ბევრი არჩევანი აქვთ და უფრო ადვილად შეუძლიათ სხვადასხვა სატარიფო გეგმაზე და პროვაიდერზე გადასვლა. ამერიკის შეერთებულ შტატებში ერთ დროს სიდიდით მეოთხე მობილური ქსელის ოპერატორი Sprint-ის ყოფილი მთავარი აღმასრულებელი დირექტორის მარსელო კლაურის ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილი გამონათქვამი, რომელიც ინვესტორებთან საუბრისას გაჟღერდა, იყო შემდეგი: *„წინსწრებით გადახდილი [მობილური მომსახურება] ძალიან, ძალიან, ძალიან კონკურენტულია; მე ვიტყვოდი, გიჟურად კონკურენტულიც კი.“*

- **ქსელზე დაბლოკილი ტელეფონის აპარატები**, - ზოგადად საქართველოში ტელეფონის აპარატები ქსელზე დაბლოკილი არ არის იმისათვის, რომ ისინი მხოლოდ კონკრეტული ოპერატორის ქსელზე მიერთებისას მუშაობდეს. ნებისმიერ აბონენტს შეუძლია ერთი და იმავე ტელეფონით ჩაერთოს საქართველოს მობილურ ბაზარზე მოქმედი ნებისმიერი მობილური ქსელის ოპერატორის ქსელში.
- **მობილური ნომრის პორტაბელურობა** – აბონენტს თავისი მობილური ტელეფონის ნომერი გადააქვს ახალ მობილური ქსელის ოპერატორთან, წინა მობილური ქსელის ოპერატორის ქსელის დატოვებისას.
- **მკაფიო და გამჭვირვალე სატარიფო გეგმები** - როცა აბონენტი ფიქრობს, გაეთიშოს თუ არა მობილური ქსელის ოპერატორის ქსელიდან, მან ზუსტად იცის, კონკურენტებს რა სატარიფო გეგმები და მომსახურების პაკეტი აქვთ. კონკურენტი მობილური ქსელის ოპერატორის ქსელზე ჩართვისას მას არ ელოდება ფარული სააბონენტოები ან მოულოდნელი ხარჯები.
- **აბონენტთა პენეტრაცია** - ზოგადად აბონენტთა პენეტრაცია მოცემულ ბაზარზე არსებული კონკურენციის დონის საზომად განიხილება, ვინაიდან ის ასახავს ოპერატორების სტიმულს მომხმარებლებს შესთავაზონ უკეთესი ხარისხის მომსახურება და კონკურენტული ფასები, რათა ამა თუ იმ აბონენტმა სხვა არსებული ალტერნატივით არ ისარგებლოს. საქართველოში აბონენტთა პენეტრაცია 147%-იანი მაჩვენებელი მიუთითებს იმ ფაქტზე, რომ საქართველოს მობილური ბაზარი კონკურენტული ბაზარია და არ არსებობს მეოთხე მობილური ქსელის ოპერატორისა თუ MVNO ოპერირების საჭიროება.
- **მობილური ქსელის ოპერატორის გაკოტრების ან/და მობილური ქსელის ოპერატორების შერწყმის რისკი** - როგორც RSM-ის დოკუმენტში ნათლად იყო ნაჩვენები, საქართველოს მობილურ ბაზარზე MVNO ოპერატორების დაშვება უდიდესი ალბათობით გამოიწვევს „ვიონის“ გაკოტრებას/ბაზრიდან გასვლას

ან ბაზრის სხვა მოთამაშესთან შერწყმას, რაც, თავის მხრივ, დაბლა დაწევს კონკურენციისა და მომხმარებელთა კეთილდღეობის დონეს და გაზრდის საქართველოში ბაზრის კონცენტრაციას.

2. MVNO ოპერატორების დაშვების გადაწყვეტილება

„კომისიის დოკუმენტში“ შეტანილია ზოგიერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომლებიც გათვალისწინებული უნდა იყოს მანამ, სანამ მოხდება MVNO ოპერატორების დაშვების დარეგულირება. თუმცა, ჩანს, რომ „კომისიის დოკუმენტში“ MVNO ოპერატორების დაშვების შესახებ დასკვნა გაკეთებულია საქართველოს მობილური ბაზრის სპეციფიკისა და და გარემოებების მხედველობაში მიღების გარეშე. ამისი ნათელი მაგალითია ის, თუ „კომისიის დოკუმენტში“ როგორ არის გაანალიზებული საქართველოში მობილური მომსახურების მიმდინარე საცალო ფასები.

2.1 საქართველოში მობილური მომსახურების არსებული საცალო ფასები - კითხვა 1. *საკონსულტაციო დოკუმენტებში აღნიშნულია, რომ „ფასის თვალსაზრისით, საქართველოს მობილური კომუნიკაციების ბაზარი საკმაოდ ხელმისაწვდომია.“*

ყველაზე მარტივი გზა იმის დასადგენად, ესა თუ ის ბაზარი კონკურენტულია თუ არა, არის საბოლოო მდგომარეობიდან დაწყება - მიმდინარე საცალო ფასები არის თუ არა დაბალი მსგავს ბაზრებზე არსებულ საცალო ფასებთან შედარებისას. დაბალი საცალო ფასების მქონე ბაზარი შეიძლება მიჩნეული იყოს კონკურენტულად და შესაბამისად არანაირი ჩარევის ან რეგულირების საჭიროება არ არსებობს.

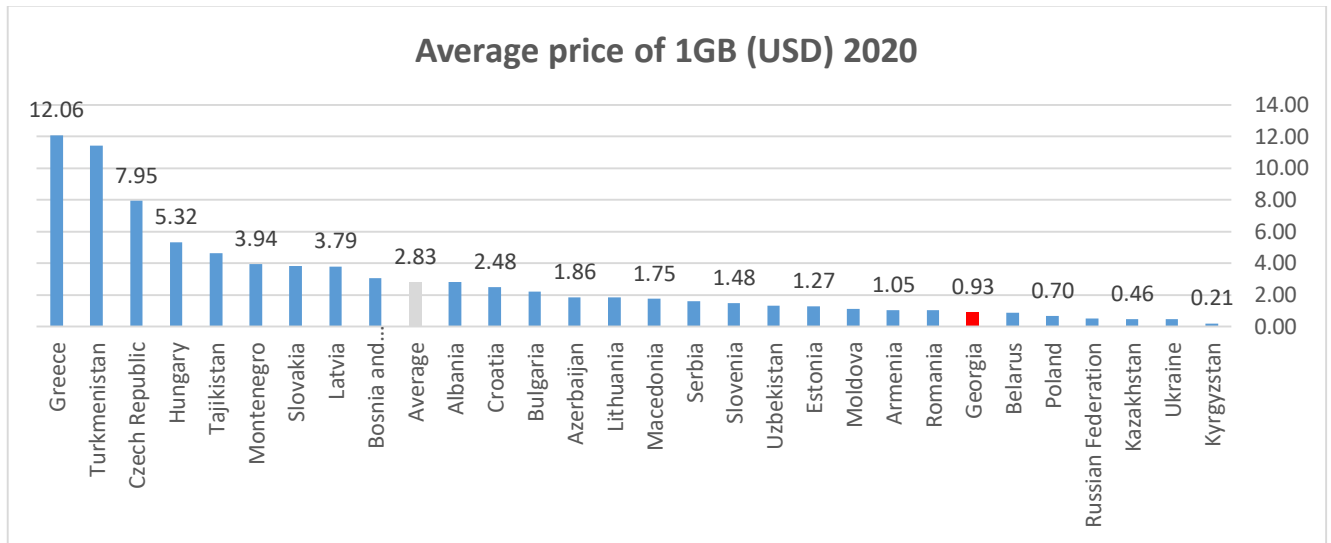
„კომისიის დოკუმენტში“ აღნიშნულია, რომ „ცნობილმა ანალიტიკურმა კომპანიებმა“ მოამზადეს კვლევა, სადაც *„ნათლად არის ნაჩვენები, რომ საქართველოში მობილურ მომსახურებაზე არსებული საცალო ფასები საშუალოზე მაღალია (OECD-ის 37*

ქვეყანას შორის)... საქართველოში მობილურ და ხმოვან მომსახურებაზე „მაგთიკომისა“ და „ჯეოსელის“ („სილქნეტის“) საცალო ფასები ბევრად უფრო მაღალია, ვიდრე ევროპის წამყვან ქვეყნებში ოპერატორების მომსახურების ფასებისა.“

მიუხედავად იმისა, რომ სიტყვები „საშუალოზე მაღალი“ მსხვილი შრიფტით იყო დაწერილი, „კომისიის დოკუმენტში“ წარმოდგენილ სვეტურ დიაგრამაზე უბრალოდ დახედვითაც კი ჩანს, რომ საქართველოში არსებული საცალო ფასები სინამდვილეში OECD ქვეყნების ფასებზე დაბალია ორივე დიაგრამის შემთხვევაში. საქართველოში 100 ზარზე, 0.5 გბ-ზე არსებული საცალო ფასები („სილქნეტი“) შეადგენს თვეში 15 აშშ დოლარს/PPP-ს მაშინ, როცა OECD ქვეყნების საშუალო ფასი შეადგენს 22-ს. საქართველოში 900 ზარზე, 2.0 გბ-ზე არსებული საცალო ფასები („მაგთიკომი“) შეადგენს თვეში 30 აშშ დოლარს/PPP-ს მაშინ, როცა OECD ქვეყნების საშუალო ფასი არის 34.

უფრო მეტიც, კომისიის ზემოაღნიშნულ არასწორ გაანგარიშებასაც რომ თავი გავანებოთ, ჩანს, რომ კომისიის კვლევაში გამოყენებული მონაცემები არარელევანტურია იმის განხილვისას, საქართველოს მობილურ ბაზარზე MVNO ოპერატორები უნდა დავუშვათ თუ არა:

- **წელი** – კვლევა ეფუძნება 2017 წლის მობილური მომსახურების ფასებს, რომლებიც სწრაფად ცვალებად ინდუსტრიაში გრძელვადიანი მიდგომით შეიძლება არ იყოს რელევანტური.
- **მოთამაშეები** – კვლევაში განიხილულია მხოლოდ „მაგთიკომი“ და „სილქნეტი“ და უგულებელყოფილია საქართველოს მობილურ ბაზარზე მოქმედი აშკარად იაფი მოთამაშე „ვიონი.“
- **სატარიფო გეგმები** – კვლევაში განიხილულია მხოლოდ „მაგთიკომისა“ და „სილქნეტის“ ერთი მობილური სატარიფო გეგმა და უგულებელყოფილია



როგორც ზემოთ აღინიშნა, მიგვაჩნია, რომ 2020 წელი უფრო რელევანტურია, როცა ხდება ისეთი მარეგულირებელი გადაწყვეტილებების მიღება, რომლებიც გავლენას იქონიებს საქართველოში მობილური მომსახურების მომხმარებელზე. გარდა ამისა, Cable.co.uk-ის ცხრილში შეტანილია საქართველოში მოქმედი სამივე მობილური ოპერატორის 27 მობილური სატარიფო გეგმა, რომელთა შორის არჩევანის გაკეთებაც საქართველოში მობილური მომსახურების მომხმარებელს შეუძლია.

როგორც ზემოთ წარმოდგენილი სვეტური დიაგრამიდან ჩანს, საქართველოში 1 გბ-ის საშუალო ფასი (0,93 აშშ დოლარი) რეალურად ბევრად უფრო დაბალია, ვიდრე მის გეოგრაფიულ რეგიონში არსებული საშუალო ფასი (2,83 აშშ დოლარი), ზუსტად რომ ვთქვათ, 67%-ით უფრო დაბალი. უფრო მეტიც, იმავე გეოგრაფიულ რეგიონში შემავალ OECD-ის 8 წევრ ქვეყანაში (ჩეხეთის რესპუბლიკაში, ესტონეთში, საბერძნეთში, უნგრეთში, ლატვიაში, ლიტვაში, სლოვაკეთსა და სლოვენიაში) არსებული ფასები საქართველოში არსებულ ფასზე უფრო მაღალია, და OECD-ის მხოლოდ ორ წევრ ქვეყანას (პოლონეთსა და რუსეთს) აქვს საქართველოზე ოდნავ უფრო დაბალი ფასები.

გარდა ამისა, Cable.co.uk-ის კვლევიდან ჩანს, რომ 2020 წელს საქართველოს 1 გბ-ის საშუალო ფასი 2019 წელთან შედარებით მკვეთრად (72%-ით) შემცირდა. ეს მიუთითებს მობილურ მომსახურებაზე საცალო ფასების აშკარა კლებად ტენდენციაზე, რაც საქართველოში არსებული ძლიერი კონკურენციით არის განპირობებული. ეს კლებადი ტენდენცია „კომისიის დოკუმენტში“ წარმოდგენილი შემდეგი ცხრილიდანაც ჩანს, სადაც საქართველოში მოქმედი სამი მობილური ოპერატორიდან თითოეულის ერთი გეგაბაიტის საშუალო ფასი მნიშვნელოვნად შემცირდა 2019 წლის 1-ლი კვარტლიდან 2020 წლის პირველ კვარტლამდე პერიოდში:

APRG [®]	Q1 2019			Q1 2020		
	Magti	Silknet	Veon	Magti	Silknet	Veon
Unit	17.47	29.67	63.27	16.53	39.42	65.07
Homogenous	3.00	3.77	1.45	1.01	1.37	1.16
Mixed	1.27	3.11	2.28	0.46	0.80	1.31
Average	2.79	4.38	1.91	1.01	1.58	1.43

დასკვნის სახით ვაცხადებთ, რომ საქართველოს მობილური ბაზარი ხაისათდება აბსოლუტურადაც და შედარებითაც დაბალი საცალო ფასებით. აქედან გამომდინარე, ეს ბაზარი შეიძლება მივიჩნიოთ მაღალკონკურენტულ ბაზრად და ამიტომ არანაირი ჩარევა ან რეგულირება საჭირო არ არის.

2.2 ისრაელის მაგალითი მე-5 კითხვაში. საკონსულტაციო დოკუმენტებში ასევე აღნიშნული იყო, რომ „კომისიის გადაწყვეტილებაში“ არ არის გათვალისწინებული ფინანსური და საბაზრო რისკები, საოპერაციო და მომსახურების ხარისხთან დაკავშირებული რისკები, ისევე როგორც მაკრო-ეკონომიკური ფაქტორები.“

კომისიის დოკუმენტში მაგალითის სახით ნახსენებია ისრაელი, თითქოს ისრაელის მაგალითი მიუთითებს „MVNO ოპერატორების დაშვების თვალსაზრისით დადებით

გამოცდილებაზე.“ კომისიის დოკუმენტში აღნიშნულია, რომ OECD-ის მიერ მომზადებული ანალიზში აღნიშნულია შემდეგი: „MVNO-ების დაშვებამ მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი სექტორის განვითარებას და ბაზრის ლიბერალიზაციას.“ ამასთან, ეს ანალიზი OECD-ის მიერ მომზადებული იყო 2014 წელს 2013 წლის მონაცემების საფუძველზე და ამიტომ მიგვაჩნია, რომ ის საერთოდ არ შეესაბამება ისრაელის მობილურ ბაზარზე არსებულ დღევანდელ მდგომარეობას მომსახურების ხარისხისა და ტექნოლოგიაში ინვესტიციის თვალსაზრისით.

როგორც ისრაელში მოქმედმა კომპანიამ, გვსურს განვმარტოთ შემდეგი:

MVNO ოპერატორების სიცოცხლისუნარიანობის მაჩვენებლები

ისრაელში MVNO ოპერატორების თვანსაზრისით, 2012 წლიდან 10-ზე მეტი MVNO ოპერატორი იყო, მაგრამ ბაზარზე დარჩენა მხოლოდ სამმა (Rami Levi, Cellact და 019 mobile) შეძლო. რაც შეეხება კომპანია „Golan Telecom-ს,“ მან ისრაელში საქმიანობა დაიწყო, როგორც მობილური ქსელის ოპერატორმა (MNO), მაგრამ 2015 წელს მან მოახდინა თავისი ანტენების დემონტაჟი და საქმიანობა დაიწყო MVNO ოპერატორის სტატუსით. 2017 წელს, ის სხვა კომპანიამ (Electra) შეიძინა და 2020 წლის აგვისტოში ის MNO ოპერატორმა (Cellcom) შეიძინა. აქედან გამომდინარეობს ცხადი დასკვნა, რომ MVNO ოპერატორების უმრავლესობას არსებობის შენარჩუნება არ შეუძლიათ და ისინი შერწყმისა და შეძენის სამიზნეები ხდებიან.

ტექნოლოგიური გაუმჯობესებები

ისრაელის კომუნიკაციების სამინისტროს მიერ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე, რომელიც 2020 წლის აგვისტოში გამოქვეყნდა, ისრაელის მობილური სექტორი მესამე მსოფლიოს სტანდარტებამდე გაუარესდა. კვლევაში აღნიშნულია: „მონაცემები აჩვენებს, რომ ბაზრის ახლანდელი სტრუქტურა არ იძლევა ტექნოლოგიაზე კონკურენციის სტიმულს. ჩვენ ხაზგასმით ვაცხადებთ, რომ

ტექნოლოგიური მაჩვენებლებით ისრაელის დონე 2016 წელს უკვე დაბალი იყო და ყველაზე განვითარებულ ქვეყნებს მნიშვნელოვნად ჩამორჩებოდა, მაგრამ უკანასკნელი რამდენიმე წლის განმავლობაში, განსაკუთრებით კი გასული წლის განმავლობაში, ჩვენ ვნახეთ ტექნოლოგიური მაჩვენებლების მხრივ სწრაფი გაუარესება მესამე მსოფლიოს ქვეყნების სტანდარტების მიმართულებით.“

<https://en.globes.co.il/en/article-israels-telecoms-have-declined-to-third-world-standards-1001339855>

ისრაელში მესამე მსოფლიოს მობილური ტექნოლოგიის სტანდარტის გამოყენების ძირითადი მიზეზია ფასების კონკურენციის უშუალო ზემოქმედება მობილურ ინფრასტრუქტურაში ინვესტირებისთვის საჭირო ფინანსურ სახსრებზე. როცა MVNO ოპერატორები ისრაელის მობილურ ბაზარზე შევიდნენ, მობილური ქსელის ოპერატორებს მობილურ ინფრასტრუქტურაში საჭირო ინვესტირების შემცირების გარდა სხვა არჩევანი აღარ დარჩათ, რის გამოც ისრაელის მოქალაქეები ტექნოლოგიური პროგრესის თვალსაზრისით ჩამორჩნენ ევროპისა და OECD ქვეყნებს.

ჯანსაღი კონკურენციის მქონე გარემოში, ბაზრის მოთამაშეებისთვის არსებობს სტიმული გააუმჯობესონ თავიანთი ტელექნოლოგია, რათა მომხმარებელს უკეთესი მომსახურება შესთავაზონ და ამისთვის უფრო მაღალი ტარიფები გამოიყენონ. მიუხედავად ამისა, ვინაიდან ისრაელში MVNO ოპერატორების დაშვება 2010 წელს მოხდა, მობილური ქსელის ოპერატორებმა გადარჩენისთვის ბრძოლა დაიწყეს ბაზარზე დაწეული ფასების გამო. მომხმარებლის თვალთ დასახული, ერთის მხრივ, ფასები კონკურენტული იყო, მაგრამ, მეორეს მხრივ, ტექნოლოგიური გაუმჯობესება საკმარისი არ იყო და ამის გამო ისრაელში მომხმარებელი ჩამორჩა ტექნოლოგიური განვითარების თვალსაზრისით.

