



Nexia
TA



შინაარსი

შინაარსი.....	2
დიაგრამების ჩამონათვალი.....	3
ცხრილების ჩამონათვალი	3
შესავალი	4
მოკლე მიმოხილვა.....	4
პასუხის შეკითხვა # 1 - საკონსულტაციო დოკუმენტებში ნათქვამია, რომ ”ფასის მხრივ, საქართველოს მობილური კომუნიკაციების ბაზარი საკმაოდ ხელმისაწვდომია”.	8
პასუხის შეკითხვა 2 და 3 - საკონსულტაციო დოკუმენტები ამტკიცებს, რომ მარეგულირებელი ჩარჩო ”არასწორად” განისაზღვრა და „კომისიამ“ არასწორად გამოიყენა ე.წ. სამი კრიტერიუმის ტესტი.	19
პასუხის კითხვა 5 - საკონსულტაციო დოკუმენტებში აღნიშნულია, რომ „კომისიის“ გადაწყვეტილებაში არ არის განიხილული ფინანსური და საბაზრო რისკები, ოპერაციული და მომსახურების ხარისხის რისკები, აგრეთვე მაკროეკონომიკურ ფაქტორები”	24
პასუხის შეკითხვა 7 - საკონსულტაციო დოკუმენტებში განხილულია ტექნოლოგიური რისკები და სავარაუდო „საფრთხეები“, რომლებიც დაკავშირებულია მონაცემთა დაცვასთან.....	25

დიაგრამების ჩამონათვალი

დიაგრამა 1: მობილური აბონენტების საბაზრო წილი [წყარო: „GNCC“]	8
დიაგრამა 2: 1 გბ.-ის საშუალო ფასი ევროკავშირში 2020 წელს [წყარო: cable.co.uk].....	12
დიაგრამა 3: შედარება ევროკავშირის 28 მობილური მომსახურების კალათასთან, 2019 წ [წყარო:მობილური კავშირის ფართოზოლიანი ქსელის ფასები ევროპაში 2019, MagtiCom]	13
დიაგრამა 4: მობილური სერვისებიდან მიღებული შემოსავლების საბაზრო წილი [წყარო: „GNCC-ის“ პორტალი].....	15
დიაგრამა 5: მობილური მონაცემების აბონენტების საბაზრო წილი [წყარო: „GNCC-ის“ 2018 წლის წლიური ანგარიში, „GNCC-ის“ პორტალი].....	15
დიაგრამა 6: აბონენტები, რომლებსაც აქვთ მობილური ინტერნეტი, როგორც აბონენტების მთლიანი ბაზის %. [წყარო: GNCC პორტალი]	16
დიაგრამა 7: მობილური ინტერნეტის ტრაფიკის ბაზრის წილი [წყარო: GNCC პორტალი].	16
დიაგრამა 9: საქართველოში მობილური ინტერნეტის ზოგიერთი საცალო ფასის შედარება [წყარო: MagtiCom]	Error! Bookmark not defined.
დიაგრამა 10: SMS– ის საცალო ფასების შედარება საქართველოში [წყარო: MagtiCom]	17
დიაგრამა 11: SMS და ხმოვანი მომსახურების საცალო ფასების შედარება საქართველოში [წყარო: MagtiCom]	17
დიაგრამა 12: მობილური ნომრის პორტირებადობა [წყარო: „GNCC-ის“ პორტალი, MagtiCom 2020 წლის იანვ-სექტ].....	19
დიაგრამა 13: სპექტრების განაწილება 2020 წელს [წყარო: შპს MagtiCom].....	20
დიაგრამა 14: მობილური კავშირის ფართოზოლიანი ქსელის ბაზრის კონკურენცია , როგორც HHI [წყარო:სპექტრის რესურსები ალიანსის გამოყენებით ხელმისაწვდომი ინტერნეტისთვის]	24
დიაგრამა 15: ARPU საქართველოში, 2016 - 2019 [წყარო: GNCC-ის 2019 წლის წლიური ანგარიში]	24
დიაგრამა 15: ARPU საქართველოში, 2016 - 2019 [წყარო: GNCC-ის 2019 წლის წლიური ანგარიში]	24
დიაგრამა 16: მობილური მომსახურების ARPU-ები საქართველოში ევროპასთან შედარებით აშშ დოლარში [წყარო: G&T]	25

ცხრილების ჩამონათვალი

ცხრილი 1: მაგთიკომის მობილური ხმოვანი მომსახურების გეგმა [წყარო: MagtiCom]	9
ცხრილი 2: მაგთიკომის მობილური ინტერნეტის გეგმები [წყარო: MagtiCom].....	10
ცხრილი 3: მაგთიკომის მობილური მომსახურების ჰიბრიდული გეგმები [წყარო: MagtiCom]	11
ცხრილი 4: HHI ინდექსი [წყარო: „GNCC-ის“ გადაწყვეტილება].....	23

შესავალი

ჩვენი ვალდებულების წერილში განსაზღვრული პირობების შესაბამისად, წინამდებარე დოკუმენტი მომზადებულია შპს მაგთიკომისთვის ("კლიენტი" ან "მაგთიკომი") და გამოხატავს ჩვენს დამოუკიდებელ რეაგირებას საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის ("GNCC" ან "კომისია") "საკონსულტაციო კომპანიების მიერ შპს მაგთიკომისთვის მომზადებულ პოლიტიკის დასკვნასა და ექსპერტთა დასკვნაზე პასუხის" ("პასუხი") მიმართ. წინამდებარე დოკუმენტი შეიცავს „პასუხში“ გამოთქმულ „კომისიის“ მოსაზრებებთან დაკავშირებით მაგთიკომის აზრთა სხვაობასთან დაკავშირებული პასუხის და მობილური ქსელით მომსახურების საბითუმო ბაზარზე მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორებისთვის ("MVNO") დაშვების მინიჭების წინასწარი რეგულირების დაწესების შესახებ 2019 წლის 31 დეკემბრის N O-20-9/156 გადაწყვეტილების ზოგიერთი ელემენტის საპირისპირო მოსაზრებებს.

მოკლე მიმოხილვა

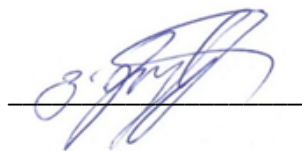
დეტალურად შევაფასეთ რა „GNCC-ის პასუხი“, წინამდებარე დოკუმენტში მოცემულია რიგი საკითხები, რომლებზეც ჩვენ განსხვავებული შეხედულებები გვაქვს ან მივიღეთ „კომისიის“ მიერ გამოტანილი დასკვნებისგან განსხვავებული დასკვნები. წინამდებარე დეტალური დოკუმენტი აჯგუფებს „კომისიის“ მიერ გაკეთებულ მტკიცებებს განხილვის საგნის მიხედვით და მოცემულია „GNCC-ის“ პოზიციისგან განსხვავებული პოზიციის შექმნის საფუძველი.

საერთო ჯამში, არსებობს 13 პუნქტი, რომლებზეც „GNCC-ის“ მიერ წარმოდგენილი მოსაზრებებისგან განსხვავებული აზრი ჩამოგვიყალიბდა. „კომისიის“ მიერ მომზადებულ კითხვებზე 13 პუნქტიდან, სადაც „GNCC-ის“ თანახმად, საკონსულტაციო დოკუმენტები ამტკიცებს, რომ:

- 6 ეხება საპასუხო კითხვა # 1-ს: ფასის თვალსაზრისით, საქართველოს მობილური კომუნიკაციების ბაზარი საკმაოდ ხელმისაწვდომია.
- 4 ეხება საპასუხო კითხვა #2-ს, რომელთაგან ერთი გაერთიანებულია კითხვა #3- თან: ამტკიცებს, რომ მარეგულირებელი ჩარჩო "არასწორად" განისაზღვრა,
- 1 ეხება საპასუხო კითხვა #3-ს, რომელთაგან ერთი გაერთიანებულია კითხვა #2- თან: „კომისიამ“ არასწორად გამოიყენა ე.წ. სამი კრიტერიუმის ტესტი.
- 1 ეხება საპასუხო კითხვა #5-ს: "კომისიის" გადაწყვეტილება არ განიხილავს ფინანსურ და საბაზრო რისკებს, ოპერაციულ და მომსახურების ხარისხის რისკებს, აგრეთვე მაკროეკონომიკურ ფაქტორებს, და
- 1 ეხება საპასუხო კითხვა #7-ს: მონაცემთა დაცვასთან დაკავშირებული ტექნოლოგიური რისკები და სავარაუდო "საფრთხეები".

განსხვავებული მოსაზრებები შეჯამებულია ქვემოთ მოცემულ ცხრილებში.

ბაზრის მონაცემების და არსებული ვითარების კვლევა წარმოადგენს ჩვენი დასკვნის საფუძველს, რომ MVNO-ების არსებობა არ წარმოადგენს აუცილებლობას კონკურენტუნარიანობის უზრუნველსაყოფად, რადგან ბაზარი ისედაც უკვე კონკურენტუნარიანია და MVNO-ს რეგულირების ნებისმიერი სარგებელი, როგორც ჩანს მინიმალური იქნება.



გელა მღებრიშვილი



პუნქტის #	პასუხის შვეიოხვა	პუნქტის ნომერი	მითითება	„GNCC-ის“ მტკცებულება/მოსაზრება/დასკვნა	ჩვენი მოსაზრება/დასკვნები
1	1	2	2	ვიონი საქართველოს (ვიონი) გამოყენება ტარიფის ანალიზში, როდესაც ოპერატორი არ იყო ცნობილი, როგორც მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ბაზარზე	ვიონი საქართველოს მნიშვნელობის იგნორირება შეუძლებელია არსებული კონკურენციისა და ბაზარზე მისი ეფექტურობის ანალიზის დროს, ვინაიდან მან ეფექტურად აითვისა მთლიანი აბონენტების 25,3% და მობილური მომსახურების ბაზრის შემოსავლების 18%, რაც არსებითია, თუ გავითვალისწინებთ, რომ დანარჩენი ბაზარი განაწილებულია კიდევ ორ ოპერატორს შორის. ეს კიდევ უფრო მეტად ჩანს მობილური ინტერნეტის აბონენტების ბაზარზე, სადაც 2020 წლის აგვისტოსთვის ვიონმა დაიკავა ამ ბაზრის 30,5%.
2	1	1	2	საქართველოში საცალო ტარიფები საშუალოზე მაღალია ვიდრე OECD- ის 37 ქვეყანაში და საქართველო უფრო მაღალ ტარიფებს გვთავაზობს, ვიდრე ევროპის წამყვანი ქვეყნების ოპერატორები.	> რამდენადაც საქართველო ახდენს ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ კანონმდებლობის ევროპულ კანონმდებლობასთან შესაბამისობაში მოყვანას და „GNCC“ იზიარებს ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოების საუკეთესო პრაქტიკას, ევროკავშირის კოლეგიაზობს, ვიდრე ევროპის წამყვანი ქვეყნების ოპერატორები. > მობილური ხმოვანი და ინტერნეტის სერვისების საცალო სატარიფო გეგმების ანალიზი აჩვენებს, რომ ფასწარმოქმნის სტრუქტურებში შეიმჩნევა განვითარება, რაც ქმნის პოზიტიურ შედეგებს კლიენტისთვის გადახდილი ფულის შესაბამისი ხარისხის მიწოდების და ხელმისაწვდომობის თვალსაზრისით.
3	1	3	3	155 ქვეყნიდან საქართველო 31-ე ადგილზეა და უფრო ძვირია პირდაპირი ერთეულს (განჯარიშებული ფასით, ვიდრე ისეთი წამყვანი ქვეყნები, როგორცაა დანია, საფრანგეთი და პოლონეთი	2020 წელს 228 ქვეყანას შორის 31-ე პოზიცია 1GB მობილური მობილური ინტერნეტის საშუალო ფასით; საქართველოს განათავსებს იმ ქვეყნების ზედა მეოთხედში, რომლებსაც ყველაზე იაფი ფასები აქვთ, დანიასთან და საფრანგეთთან ერთად, რომლებიც არიან შესაბამისად 27-ე და 28-ე ადგილზე, ხოლო საქართველო მათგან მხოლოდ სამი და ოთხი პოზიციითაა დაშორებული
	1		4	ფასები არ არის დაბალი (თუნდაც საერთაშორისო ნიშნულთან შედარებით) და არც კონკურენციაა სათანადოდ უზრუნველყოფილი	აშკარაა, რომ საქართველოს მობილური მომსახურების საცალო ფასები უაღრესად კონკურენტუნარიანია ევროპის წამყვანი ქვეყნების ოპერატორებთან შედარებით და ეს სრულებით ეწინააღმდეგება „GNCC- ის“ დასკვნებს, რომ ფასები გაცილებით მაღალია, ვიდრე ევროპის წამყვანი ქვეყნების მიერ შემოთავაზებული ფასები. შესაბამისად, ჩვენ ვასკვნით, რომ საქართველოში ფასები ყველაზე დაბალია ევროპის ფასების დიაპაზონის ფარგლებში და, შესაბამისად, მაღალი კონკურენტუნარიანია. კონკურენციისა და მომსახურების ხარისხის შესახებ მიღწეული განსხვავებული დასკვნების გათვალისწინებით, „კომისიის“ გადაწყვეტილება, მიღებული მოცემული დასკვნების საფუძველზე - კერძოდ MVNO რეგულირების შემოღება, ვერ მიაღწევს დასახულ მიზანს კონკურენციის და მომსახურების ხარისხის გაუმჯობესების თვალსაზრისით; როგორც მე -9 პუნქტშია ნათქვამი, მოსალოდნელია „GNCC- ის“ მიზნების საპირისპირო შედეგი დადგეს.
4	1	2	1 და ბოლო	სატარიფო შეთავაზებები ბაზრის ორ მთავარ მოთამაშეს (მაგთიკომი და სილქნეტი/ჯეოსელი) და მესამე ოპერატორს (ვიონი საქართველო) შორის რადიკალურად განსხვავებულია, თუმცა ამის მიუხედავად; ოპერატორებს შორის არ არსებობს მომხმარებელთა გადინება, კერძოდ, არცერთი მომხმარებელი არ გადადის დაბალი ფასის მქონე ოპერატორის ქსელში, რადგან თითქმის არ არსებობს კონკურენცია ხელმისაწვდომი ტარიფებისთვის	მიუხედავად იმისა, რომ მაგთიკომს უჭირავს ყველაზე ძლიერი პოზიცია ბაზარზე მობილური სერვისებიდან მიღებული შემოსავლების მხრივ, დაახლ. 45%, რაც, უპირველეს ყოვლისა, 2020 წლის აგვისტომდე (დიაგრამა 1) მობილური მომსახურების აბონენტების უდიდესი წილის, დაახლ. 40% -ის მფლობელობის შედეგია, გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ მაგთიკომი არ აკონტროლებს ბაზარს, ვინაიდან ის ფლობს 50% -ზე ნაკლებ წილს. ვიონის ფოკუსირება მობილურ ინტერნეტზე და მობილური ინტერნეტის შედარებით იაფი შეთავაზებების ინიცირებამ მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი მობილური ინტერნეტის აბონენტების რაოდენობის ზრდას. მობილური ინტერნეტის სექტორში ბაზრის ლიდერია სილქნეტი, რომელიც 2020 წლის აგვისტოში 36% -იანი წილს ფლობს. მობილური ინტერნეტიდან მიღებული შემოსავლის თვალსაზრისით, მაგთიკომს უდიდესი წილი აქვს, მას მოჰყვება სილქნეტი. მომხმარებელთა გადინების საკითხი განხილულია პუნქტში 4.

პუნქტის #	პასუხის შევითხვა	პუნქტის ნომერი	მითითება პარაგრაფზე	„GNCC-ის“ მტკიცებულება/მოსაზრება/დასკვნა	ჩვენი მოსაზრება/დასკვნები
5	1	2	2	მესამე ოპერატორმა (ვიონი საქართველომ) ვერ შეძლო მობილური სერვისებიდან მიღებული მთლიანი შემოსავლების ბაზრის წილის გაზრდა და რჩება დაბალი ფასების მქონე ნიშაში, სადაც კონკურენცია დაბალია.	სილქნეტი სვთავაზობს სატარიფო გეგმების ყველაზე დიდ არჩევანს (შვიდი პაკეტი), დაწყებული 1,27 ევროდ 750 მბ – დან 20000 მბ – მდე 9,51 ევროდ. მაგთიკომი იდენტიფიცირებულია, როგორც ერთადერთი სერვისის პროვაიდერი, რომელმაც შესთავაზა ულიმიტო მობილური ინტერნეტი ფიქსირებული ფასით 47,54 ევროდ 30 დღის განმავლობაში. ამრიგად, ეს ნიშნავს, რომ ფასების დადგენისას არ არსებობს საიდუმლო შეთქმულება. ვიონი გამოირჩევა თავისი კონკურენტებისგან იმით, რომ გვთავაზობს მეტ ინტერნეტს იგივე თვიური სააბონენტო ტარიფით. თითოეული სერვისის მიწოდების მიერ შემოთავაზებული სხვადასხვა ჰიბრიდული პაკეტი ხაზს უსვამს, რომ ოპერატორები მრავალფეროვან არჩევანს სთავაზობენ მომხმარებლებს და ეს მომსახურებები დაჯგუფებულია განსხვავებულ პაკეტებად და გააჩნიათ განსხვავებული ფასები. მე –4 და მე –5 დიაგრამებზე ნაჩვენებია მოძრაობები წარმოადგენს მომხმარებელთა ვიონის ქსელში გადასვლის მნიშვნელოვან დასტურს და აჩვენებს, თუ როგორ გამოიწვია მაგთიკომისა და სილქნეტის აბონენტების გადინებამ მათი თავმოყრა მესამე ოპერატორთან . შესაბამისად, არასწორია „კომისიის“ დასკვნა იმის შესახებ, რომ ”მომხმარებლის გადასვლას ადგილი არ აქვს დაბალი ფასის მქონე ოპერატორის ქსელში (ვიონი)”.
6	1	2	4 (ბილო)	პორტირების ტექნიკური პროცესი შედარებით რთულია და „კომისია“ ნაყოფიერად მუშაობს პროცესის გამარტივებაზე.	მობილური ნომრების პორტირება ხორციელდება 24 საათში. 2013 წლიდან 2019 წლამდე პერიდში დაფიქსირებული მოძრაობები გულისხმობს გაძლიერებულ კონკურენციას ქსელის ოპერატორებს შორის (იხ. დიაგრამა 12). უფრო მეტიც, სააბონენტო ბაზის საბაზრო წილის ცვლილებების მაღალი ხარისხი აშკარად მიანიშნებს იმაზე, რომ მობილური მომხმარებლები რეაგირებენ შეთავაზებულ სხვადასხვა სატარიფო გეგმებზე, ხოლო ნომრის პორტირების შესაძლებლობამ ხელი შეუწყო ერთი ოპერატორიდან მეორეზე გადასვლის პროცესს. ეს მტკიცებულება აბათილებს „GNCC-ის“ არგუმენტს, რომ პორტირების ტექნიკური პროცესი შედარებით რთულია.
7	2	2	1	ამ პუნქტებში შესწავლილია სტრუქტურული და ბაზარზე შესვლის ბარიერები, როგორცაა სიხშირეების რესურსზე ხელმისაწვდომობა, მაღალი მოცულების მარჟა, ინვესტიცია ინფრასტრუქტურაში	სიხშირული სპექტრი არ წარმოადგენს შეზღუდვას ახალი მობილური ქსელის ოპერატორისთვის (მობილური ქსელის ოპერატორისთვის), რომელსაც სურს ინვესტიცია მოახდინოს საკუთარი მობილური ქსელის ინფრასტრუქტურაში უახლოეს მომავალში, რადგან სიხშირული სპექტრის რიგი ზოლები თავისუფალია. კაპიტალური დანახარჯები ახალ ინფრასტრუქტურაში კაპიტალდაზანდებისთვის არ მიიჩნევა შესვლის ბარიერად, რადგან მესამე ოპერატორი, ვიონი, წარმატებით შემოვიდა ბაზარზე 2007 წელს. ამ მხრივ, ვიონმა ინფრასტრუქტურის დუბლირება არ მიიჩნია იმდენად რთულად, რომ მისი ბაზარზე შესვლისთვის ხელი შეეშალა და ასევე მოახერხა მობილური აბონენტების საბაზრო წილის 25.5% -ის მოპოვება.
8	2	1	2 და 8	საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე არსებულმა მცირე და საშუალო ოპერატორებმა წლების განმავლობაში ვერ შეძლეს მოლაპარაკება კომერციული პირობებზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორებთან MVNO-ს დანერგვისთვის. „კომისია“ არ ერევა სატარიფო რეგულაციაში, და კომერციული პირობებით ფასწარმოქმნის ასპექტი ოპერატორების პასუხისმგებლობად რჩება.	მაგთიკომს არასოდეს უთქვამს უარი სრულფასოვნად ჩამოყალიბებულ მოთხოვნაზე MVNO-სთან კომერციულ პირობებზე მოსალაპარაკებლად. როდესაც მობილური ქსელის ოპერატორებს შორის კონკურენცია და ისინი ემსახურებიან სხვადასხვა ნიშებს, რომლებიც სავარაუდოდ MVNO-ების სამიზნეებია, არ შეიძლება არსებობდეს MVNO-ს დაშვების ეკონომიკური დასაბუთება. „GNCC- ს“ შეუძლია ჩაერიოს და მეთოდოლოგია, რომელიც უნდა იქნას გამოყენებული არის "სავალო მინუსის" მეთოდი. ამიტომ, ეს არაპირდაპირი გზით გულისხმობს, რომ ოპერატორებს შორის ფასწარმოქმნის ასპექტი რეგულირდება „GNCC-ის“ მიერ და არ არის გამიზნული „თავისუფლად“ იქნას მიღწეული კომერციულ საფუძველზე.

პუნქტის #	პასუხის შეკითხვა	პუნქტის ნომერი	მითითება პარაგრაფზე	„GNCC-ის“ მტკცებულება/მოსაზრება/დასკვნა	ჩვენი მოსაზრება/დასკვნები
9	2	2	1	ITU– ს რეკომენდაციები ასევე ეხება იმ ფაქტს, რომ წევრობის შესახებ დირექტივა (2002/19/EC) არ ადგენს სავალდებულო მოთხოვნას მობილურ ქსელზე MVNO–ს ხელმისაწვდომობის არსებობის შესახებ ევროკავშირის ქვეყნებისათვის, და ამ საკითხს ტოვებს ეროვნული მარეგულირებლების მიერ შეფასების ფარგლებში. ITU რეკომენდაციის გათვალისწინებით იმის შესახებ, რომ თუ მობილური ქსელის ოპერატორის EBITDA სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე 25% -ს აჭარბებს, ევროპულმა მარეგულირებელმა ორგანიზებმა შეიძლება დააწესონ MVNO წვდომის რეგულირება.	„GNCC-ის“ მიერ გამოყენებული წყარო არანაირად არ არის ITU-ს მიერ გაცემული რეკომენდაცია ან სახელმძღვანელო მითითება. ეს სტატია არ წარმოადგენს სამართლებრივ დოკუმენტს რეგულაციის, სახელმძღვანელო მითითების ან რეკომენდაციის დადგენის თვალსაზრისით. 20 წლის წინ მომხდარი მოვლენების საფუძველზე გაკეთებულ სტატიაზე მითითება უსაფუძვლოა. გარდა ამისა, „GNCC– მ“ მოიყვანა სტატის მხოლოდ ის ნაწილები, რომლებიც მისი მიზნების შესაბამისი იყო და თავი შეიკავა სტატის სხვა მონაკვეთების ციტირებისგან. მაგალითად, ამ სტატიაში მოცემულია გაფრთხილება, რომ MVNO–ს შეუძლია ზიანი მიაყენოს მობილური ქსელის ოპერატორის ინფრასტრუქტურაში კაპიტალდაზანდების წახალისებას, განსაკუთრებით ინვესტიციების ადრეულ ეტაპზე. ეს უფრო მეტად აქტუალური ხდება დღევანდელ გარემოში, სადაც ტექნოლოგია განაგრძობს განვითარებას და წინსვლას და 5G–ში ინვესტიცია ხდება რეალობა
10	2	5	3	სამი კრიტერიუმის ტესტის გამოყენებით „GNCC-მ“ შეაფასა ყველა საჭირო წინაპირობა.	სამი კრიტერიუმის ტესტისა და ევროკომისიის მიერ გამოცემული ჩარჩო დირექტივისა და სახელმძღვანელო პრინციპების საფუძველზე, ერთობლივი დომინირების განსაზღვრის ან იმის დადგენისას, არსებობს თუ არა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება (SMP) შესაბამის ბაზარზე, რომელიც გამოვლენილია სამი კრიტერიუმის კუმულაციურად დაკმაყოფილებით საფუძველზე, „GNCC -ის“ გადაწყვეტილება საეჭვოა იმ თვალსაზრისით, რომ საქართველოში სამ მობილური ქსელის ოპერატორს აქვს SMP და ამიტომ MVNO– ს დანერგვა რეგულირების მორიგი სასარგებლო ნაბიჯია.
11	3	1	2	საერთაშორისო სტანდარტის თანახმად, 2500-ზე მეტი ნებისმიერი ინდექსი მაღალი კონცენტრაციის მაჩვენებელია და იგი საქართველოს შემთხვევაში 3900-ია.	როდესაც აღნიშნა ნიდერლანდები, დანია და დიდი ბრიტანეთი, „GNCC-მ“ მიუთითა 18 წელზე მეტი ხნის საბაზრო გარემოზე, როდესაც MVNO პირველად შემოვიდა ამ ქვეყნებში. ასეთი შედარების საფუძველი არ არის ადეკვატური, რადგან ბაზრის პირობები, რომლებიც დანერგვის წინა პერიოდში არსებობდა, მალე განსხვავდებოდა დღევანდელისაგან. გარდა ამისა, ამ კონტექსტში არ შეიძლება მსოფლიო რუკაზე საქართველოს ადგილის უგულვებელყოფა. როგორც მოცემულია დიაგრამა 14-ში, 2018 წლის საქართველოს HHI ინდექსი დაბალია, ვიდრე დანარჩენ მსოფლიოში, სადაც ის 4000-ის ფარგლებშია.
12	5	1	5	MVNO ეფექტურად შეუწყობს ხელს კონკურენციას და საბოლოოდ დადებითად აისახება ოპერატორების მიერ მიღებული საშუალო შემოსავალი (ARPU)– ზე და აისახება ოპერატორების შემოსავლებზე	MVNO– ების დანერგვა არ აისახება ოპერატორების უფრო მაღალ ARPU–ზე. აღსანიშნავია, რომ რადგან მობილური სერვისების ფასები საქართველოში უკვე მნიშვნელოვნად დაბალია ევროპულ ბაზრებთან შედარებით (იხილეთ წინამდებარე დოკუმენტის მე -3 პუნქტი), შესაბამისად ასევე დაბალია ქართული მობილური ოპერატორების მიერ მიღებული საშუალო ARPU. ფაქტობრივად, ARPU 4,5-ჯერ დაბალია (2018 წელს), ვიდრე ევროპაში მიღებული საშუალო ARPU (დიაგრამა 16).
13	7	2	1	„GNCC“ შექმნის უსაფრთხოების აუცილებელ წინაპირობებს, რომლებიც მსგავსია იმ პირობებისა, რაც სავალდებულოა ავტორიზებული პირებისთვის, რომელიც ამჟამად ოპირებენ ბაზარზე. გადაწყვეტილება დამატებით საფრთხეს არ უქმნის ეროვნულ უსაფრთხოებას.“	უსაფრთხოების უზრუნველყოფის შეუსაბამო მექანიზმები, მოთხოვნები და შესაძლებლობები, რომლებიც, ჩვეულებრივ უფრო სუსტია, ვიდრე ტრადიციული მობილური ქსელის ოპერატორის, უსაფრთხოების თვალსაზრისით MVNO–ებისათვის სერიოზულ გამოწვევას წარმოადგენს. სასიხარულო სისტემები ნაკლებად მდგრადია იმ დამრღვევების მიმართ, რომლებიც იყენებენ მათ ნაკლოვანებებსა და სისუსტეებს ზარების და SMS-ების გადაჭრისთვის, ბლინგის გვერდის ავლისთვის, მობილური ანგარიშებიდან ფულის მოპარვისთვის ან მობილური ქსელის მუშაობაზე ზეგავლენისთვის.

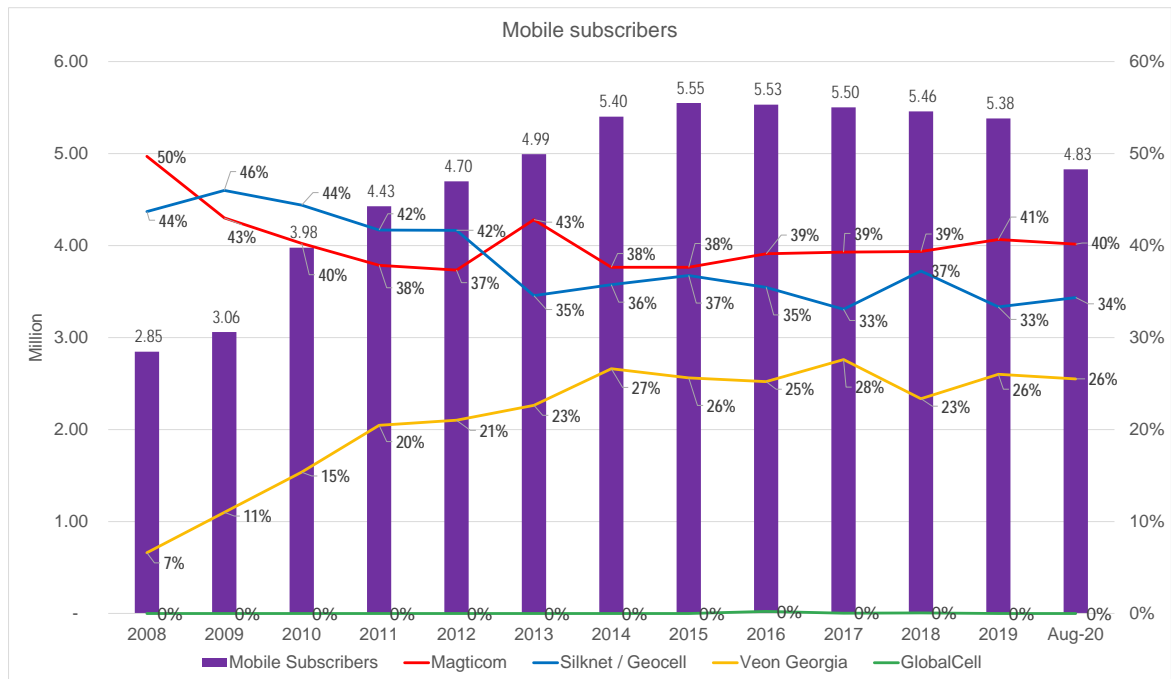
პასუხის შეკითხვა # 1 - საკონსულტაციო დოკუმენტებში ნათქვამია, რომ "ფასის მხრივ, საქართველოს მობილური კომუნიკაციების ბაზარი საკმაოდ ხელმისაწვდომია".

1. შესავალი, მე-2 პარაგრაფი

"...ზოგიერთმა საკონსულტაციო კომპანიამ გამოიყენა ყველაზე მცირე ოპერატორის (ვიონი საქართველო) ტარიფების ანალიზი საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე, რომელიც იმ დროისთვის (2019) ჯერ კიდევ არ იყო ცნობილი, როგორც ბაზარზე მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორი".

ბაზრის ანალიზმა, განსაკუთრებით იმ ნაწილმა, რაც მნიშვნელოვანი საბაზრო გადაწყვეტილების საფუძველს წარმოადგენს, უნდა გაითვალისწინოს ყველა ფაქტორი და ბაზრის ყველა მოთამაშე, რომლებიც ფუნქციონირებენ ბაზრის შესაბამის სეგმენტში. ბაზარზე მნიშვნელოვანი ძალაუფლების შესახებ ევროკომისიის სახელმძღვანელო მითითებების შესაბამისად, ("SMP სახელმძღვანელო მითითებები"), "ბაზრის განმარტება არ არის მექანიკური ან აბსტრაქტული პროცესი, არამედ საჭიროა ბაზრის წარსული ქცევის ყველა არსებული მტკიცებულების ანალიზი და მოცემული სექტორის მექანიკის ზოგადი აღქმა". გარდა ამისა, ბაზარზე მნიშვნელოვანი ერთიანი ან კოლექტიური ძალაუფლების მოძიების საფუძველზე, ეროვნულმა მარეგულირებელმა ორგანოებმა (NRA-ები) საჭიროა დაადგინონ, არის თუ არა ძირითადი საცალო ბაზარ(ებ)ი პერსპექტიულად კონკურენტუნარიანი საბითუმო რეგულირების არარსებობის პირობებში და შენარჩუნდება თუ არა ეფექტური კონკურენციის დეფიციტი¹.

მესამე ოპერატორი, ვიონი, რომელიც ფუნქციონირებს "ბილანის" ბრენდის სახელით, საქართველოში 2003 წელს დარეგისტრირდა და პირველი მობილური სერვისების განხორციელება 2007 წელს დაიწყო. მას შემდეგ ვიონმა ინვესტიცია განახორციელა საკუთარ ინფრასტრუქტურაში და მნიშვნელოვან როლს ასრულებს საცალო ბაზარზე ეფექტური კონკურენციის შემოტანაში.



დიაგრამა 1: მობილური აბონენტების საბაზრო წილი [წყარო: „GNCC“]

მობილური მომსახურების ბაზარზე შესვლიდან მალევე, 2008 წლისთვის, ვიონმა მოახერხა აბონენტების 6.6% წილის მოპოვება და მაგთიკომის აბონენტების წილი ბაზარზე პირველად შემცირდა. 2008 წლიდან 2020 წლის აგვისტომდე პერიოდში, ვიონმა აბონენტთა რაოდენობის ყველაზე დიდი ზრდა - 5.6 - ჯერ - განიცადა, 2008 წლის 0.19 მლნ. დან 2020 წლის აგვისტოს 1.23 მლნ.მდე, რითიც ეფექტურად მოიპოვა მთლიანი აბონენტების 25.5% წილი და მობილური მომსახურების ბაზრის შემოსავლების 18%. ამიტომ, მიუხედავად იმისა, რომ ვიონი არის ყველაზე მცირე მობილური ქსელის ოპერატორი მან მაინც ხელი შეუწყო კონკურენციის სტიმულირებას მობილური მომსახურების ბაზარზე, რისი უგულუბელყოფაც შეუძლებელია უპირველესად შემდეგი ორი მიზეზის გამო:

¹ ევროკომისია: "სახელმძღვანელო მითითებები ბაზრის ანალიზისა და ბაზარზე მნიშვნელოვანი ძალაუფლების შეფასების შესახებ ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელებისა და სერვისების ევროკავშირის მარეგულირებელი ჩარჩოების შესაბამისად"

1. ვიონმა განახორციელა კაპიტალდაბანდება საკუთარ ინფრასტრუქტურაში და, შესაბამისად, ნებისმიერი კონკურენცია, რომელიც ვიონმა შემოიტანა, ითვლება ხანგრძლივად, რადგან მას დროთა განმავლობაში უწევს ინვესტიციის ამოღება; და
2. საცალო ბაზრის განხილვისას „SMP სახელმძღვანელო მითითებები“ ეხება პერსპექტიულ კონკურენციას. დღეისათვის ვიონმა დაიკავა აბონენტების ერთი მეოთხედი და მობილური მომსახურების ბაზრის შემოსავლების თითქმის მეხუთედი.

ზემოთაღნიშნულის გათვალისწინებით, ვიონის მნიშვნელობის იგნორირება შეუძლებელია კონკურენციისა და მისი ბაზარზე გავლენის ანალიზის დროს. უფრო მეტიც, 2020 წლის ივნისში², „კომისიამ“ ჩაატარა მობილური ხმოვანი მომსახურების საცალო ბაზრის შესწავლა, სადაც ტარიფების შეთავაზებები შედარდა ბაზრის სამ მთავარ მოთამაშეს შორის (მაგთიკომი, სილქნეტი/ჯეოსელი და ვიონი საქართველო) [იხილეთ პუნქტი 2, პირველი პარაგრაფი]. ამიტომ, „კომისიის“ მტკიცებულების საფუძვლები არ არის თანმიმდევრული.

2. პუნქტი 1, 2^ა პარაგრაფი

“კომუნიკაციების კომისიის დაკვეთით, ისეთმა ცნობილმა ანალიტიკურმა კომპანიებმა, როგორცაა *Strategy Analytics* და *Teligen Pricing*, მოამზადეს ფიქსირებული და მობილური მომსახურების სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე საცალო ტარიფების კვლევა 2020 წლის მე-2 კვარტლისთვის. კვლევაში გამოყენებული იქნა *OECD*-ის ქვეყნებში საყოველთაოდ მიღებული ბენჩმარკინგის მეთოდი. კვლევამ ნათლად აჩვენა, რომ საქართველოში მობილური სერვისების საცალო ტარიფები საშუალოზე მაღალია (*OECD*-ის 37 ქვეყანას შორის) ყველაზე ხშირად გამოყენებული სერვისებისთვის და რამდენადაც მოხმარების მოცულობა იზრდება, საქართველოს პოზიცია იკლებს მობილური ოპერატორების მიერ შემოთავაზებული ტარიფების განაკვეთის მიხედვით. ქვემოთ მოყვანილი ციფრები (N1 და N2) გვიჩვენებს, რომ მაგთიკომისა და ჯეოსელის (სილქნეტი) ფასები საქართველოში მობილური და ხმოვანი მომსახურებებისთვის გაცილებით მაღალია, ვიდრე ევროპის ქვეყნების წამყვანი ოპერატორების მიერ შემოთავაზებული მომსახურების ფასები”.

მიუხედავად იმისა, რომ თავის „პასუხში“ „GNCC“ საქართველოში არსებულ საცალო ტარიფებს ადარებს ცნობილი კომპანიების მიერ მომზადებულ კვლევებთან, იგი თავის კომენტარში საქართველოს *OECD*-ის ქვეყნებთან შედარებით აფასებს. ამასთან, აუცილებელია აღინიშნოს, რომ ასეთი ანალიზი შეზღუდულია იმის გამო, რომ საქართველო არ არის *OECD*-ის შემადგენელი ნაწილი. იმის გათვალისწინებით, რომ საქართველო ელექტრონული კომუნიკაციების სფეროში თავისი ამჟამინდელი კანონმდებლობის ევროკავშირის კანონმდებლობასა და რეგულაციებთან ჰარმონიზაციის პროცესშია, და „GNCC“ იზიარებს ევროკავშირის წევრი ქვეყნების პრაქტიკას³, ბევრად უფრო აქტუალურია ფასების შედარება ევროპის სხვა ქვეყნებთან.

ამასთან, ბენჩმარკინგის შესაბამის ნებისმიერ საერთაშორისო ანალიზში ჩადრმაგვებამდე და ასევე იმის გამო, რომ „GNCC“-ის ძირითადი მტკიცებულება კითხვაზე 1 ხელმისაწვდომობის საწინააღმდეგოს ამტკიცებს, პირველ რიგში საჭიროა, გავიგოთ საცალო ფასწარმოქმნის სტრუქტურები და მათი ევოლუცია დროთა განმავლობაში, რათა მომხმარებელი უზრუნველყოფილი იყოს გადახდილი თანხის შესაბამისი ხარისხით.

ხმოვანი მომსახურების საცალო ბაზარმა განიცადა ძირითადი სტანდარტული (pay as you go) ტარიფის 24 თეთრიანი ზედა ზღვრის დადგენა. 2019 წელს „GNCC“-მ⁴ ჩაატარა ბაზრის კვლევა ფიქსირებული და მობილური მომსახურების კომუნიკაციების ბაზარზე, იმის დასადგენად, თუ რამდენად გამართლებული იყო ფასის ზრდა ბაზრის ერთ – ერთი ყველაზე მსხვილი მოთამაშის მიერ. ფიქსირებული და მობილური მომსახურების ბაზრის კვლევის შედეგად, ასევე გაუქმდა 24 თეთრიანი სატარიფო ზღვარი საცალო ხმოვანი მომსახურებისთვის და ფასის ზრდა არასაკმარისად იქნა მიჩნეული⁴.

Mobile Voice Plans	Prior 2020 GEL	Aug 2020 onwards GEL	Validity
30 min, no Data, no SMS	5.00		30 Days
60 min, no Data, no SMS		5.00	30 Days
80 min, no Data, no SMS	10.00		30 Days
180 min, no Data, no SMS		10.00	30 Days
400 min, no Data, no SMS	30.00		30 Days
1000 min, no Data, no SMS	60.00		30 Days
UNLIMITED On-net min, no Data, no SMS		10.00	30 Days
UNLIMITED any network min, no Data, no SMS		24.00	30 Days

მიუხედავად იმისა, რომ მაგთიკომი გვთავაზობს „pay as you go“ 24 თეთრიანი ტარიფს, იგი ასევე გვთავაზობს მრავალ სხვადასხვა სატარიფო გეგმას (როგორც ეს მოცემულია ცხრილში 1), რომელთა ფასი ბევრად უფრო დაბალია, ვიდრე 24 თეთრი.

ცხრილი 1: მაგთიკომის მობილური ხმოვანი მომსახურების გეგმა [წყარო: MagtiCom]

შესწორებული სატარიფო გეგმები

² „GNCC“-ის“ საპასუხო დოკუმენტი

³ „GNCC“-ის“ 2018 წლის წლიური ანგარიში გვერდი 61. <https://www.comcom.ge/uploads/other/4/4120.pdf>

⁴ „GNCC“-ის“ 2019 წლის წლიური ანგარიში გვერდი 30. <https://comcom.ge/uploads/other/5/5875.pdf>

ითვალისწინებს 60 წუთს იმავე ფასად, რა ფასადაც შემოთავაზებული იყო 30 წუთი 2020 წლის აგვისტომდე. სტანდარტული სატარიფო გეგმების გარდა, მომხმარებლებს სთავაზობენ დაბალ, ქცევაზე დაფუძნებულ ვარიანტებს, როგორცაა "ზერო"/ "ზერო +", სადაც წუთის ფასი შიდა ზარებზე "0 ლარია", ბაზარზე დომინირებს ეს უკანასკნელი ვარიანტი. **ხმოვანი მომსახურების საშუალო ტარიფი რეალურად მუშაობს დაახლ. 4 თეთრად (ეს არის 83% -ით დაბალი, ვიდრე 24 თეთრი, ფასის ლიმიტი).** ამით დასტურდება, რომ მაგთიკომი გვთავაზობს დივერსიფიცირებულ, ხმოვან მომსახურებაზე ორიენტირებულ სატარიფო გეგმას, რომელიც მორგებულია მაღალი/საშუალო/დაბალი სეგმენტის მომხმარებელზე, მომხმარებელთა სხვადასხვა ჯგუფების საჭიროებების და სურვილების პრიორიტეტების დასაკმაყოფილებლად.

ინტერნეტთან დაკავშირებით, სტანდარტული ფასების დაწესების ან სატარიფო გეგმების ნომინალური ცვლილების ნაცვლად, მაგთიკომი ბაზარს სთავაზობს სხვადასხვა აქციებს პერიოდულ მარკეტინგულ კამპანიებში; მაგალითად, ყველაზე უახლესი "საკვირველი დღეები", რომელიც ყოველ კვირა დღეს გვთავაზობს ინტერნეტ/ხმოვან პაკეტებს სპეციალურ ფასად (6 გბ 6 ლარად / 10 გბ 10 ლარად / 150 წთ 5 ლარად და ა.შ.). ამით აიხსნება ფასების იშვიათი დინამიკა, რაც, მიუხედავად ამისა, არ გამორიცხავს, რომ პოზიტიური სამომხმარებლო შედეგები მაინც მიიღწევა. უფრო მეტიც, როგორც განსაზღვრულია მე-2 ცხრილში მობილური ინტერნეტის ფასწარმოქმნის შესახებ, ფასების შემცირებას მაინც აქვს ადგილი:

- 70% შემცირება 2015 წელს გეგმაში - '0 წთ, 0.5 GB, არა SMS',
- 67% შემცირება 2015 წელს გეგმაში '0 წთ, 1 GB, არა SMS'; და
- 50% შემცირება 2015 წელს გეგმაში '0 წთ, 15 GB, არა SMS'.

Mobile Data Plans	2012 GEL	2013 GEL	2015 GEL	2019 GEL	Validity
0 min, 0.03 GB, no SMS	3				30 Days
0 min, 0.5 GB, no SMS	10		3		30 Days
0 min, 1 GB, no SMS	15		5	5	30 Days
0 min, 5 GB, no SMS	30			12*	30 Days
0 min, 15 GB, no SMS	60		30		30 Days
0 min, Unlimited GB, no SMS		150	150	150	30 Days
0 min, 2 GB, no SMS			7		30 Days
0 min, 4 GB, no SMS			10		30 Days
0 min, 6 GB, no SMS			15		30 Days
0 min, 3 GB, no SMS				9*	30 Days
0 min, 20 GB, no SMS				30*	30 Days
0 min, Unlimited GB, no SMS				1**	1 Day
0 min, Unlimited GB, no SMS				5**	7 Day
0 min, Unlimited Night GB, no SMS				5**	30 Days

*Applicable from Feb 2019
**Applicable from Dec 2019

ცხრილი 2: მაგთიკომის მობილური ინტერნეტის გეგმები [წყარო: Magticom]

ჰიბრიდულ პაკეტებთან დაკავშირებით, შეთავაზებები, როგორც წესი, იწყება, როგორც შეთავაზება შეზღუდული დროით, მაგალითად, ზაფხულის სამი შეთავაზება სახელწოდებით "ყველაფერი შეუზღუდავია", რომლებიც მოიცავდა:

1. ულიმიტო ზარები, ულიმიტო SMS, ულიმიტო ინტერნეტი 1 დღე 3 ლარად
2. ულიმიტო ზარები, ულიმიტო SMS, ულიმიტო ინტერნეტი 7 დღე 10 ლარად
3. ულიმიტო ზარები, ულიმიტო SMS, ულიმიტო ინტერნეტი 30 დღე 45 ლარად

ამასთან, მე-3 ცხრილში ნაჩვენებია გეგმები, რომლებიც დაიწყო 2014 წელს, 2019 წელს ან 2020 წელს და კვლავ მოქმედებს და დღემდე შენარჩუნებულია.

Hybrid Plans	2014 GEL	2019 GEL	2020 GEL	Validity
Unlimited min, Unlimited GB, Unlimited SMS (from Apr 2014)	60.00			30 Days
Unlimited min, 0.1 GB, 100 SMS (from Sep 2019)		2.00		1 Day
500 min, 0.5 GB, Unlimited SMS (from Oct 2014)	25.00			30 Days
Unlimited on-net min, 0.5 GB, Unlimited SMS (from June 2019)		10.00		30 Days
Unlimited on-net min, 1 GB, Unlimited SMS (from May 2019)		5.00		7 Day
Unlimited min, 1 GB, Unlimited SMS (from Nov 2014)	25.00			30 Days
Unlimited min, 3 GB, Unlimited SMS (from Feb 2020)			30.00	30 Days

ცხრილი 3: მაგთიკომის მობილური მომსახურების ჰიბრიდული გეგმები [წყარო: MagtiCom]

თუ შევადარებთ მხოლოდ ხმოვან ან მხოლოდ ინტერნეტის გეგმებთან, ჰიბრიდული პაკეტები ასევე პოზიტიურ შედეგებს იძლევა მომხმარებლის მიერ გადახდილი ღირებულების შესაბამისი მომსახურების მიწოდების თვალსაზრისით. მაგალითად, 2014 წელს დადგენილი გეგმა "ულიმიტო წთ, ულიმიტო გბ, ულიმიტო SMS", რომლის ფასი იყო 60 ლარი და რომელიც ნაჩვენებია ცხრილში 3, ბევრად უფრო კონკურენტუნარიანია, ვიდრე 2012 წლის გეგმა "0 წთ, ულიმიტო გბ, არა SMS", რომელიც ნაჩვენებია მე-2-ე ცხრილში და რომლის ფასი 150 ლარი იყო. კიდევ ერთი მაგალითია "ულიმიტო წთ შიდა ქსელში, 0.5 გბ, ულიმიტო SMS" 10 ლარად, თუ შევადარებთ გეგმას: „ულიმიტო წთ შიდა ქსელში, არა ინტერნეტი, არა SMS“, რომლის ფასი იყო 10 ლარი.

დავადგინეთ რა, რომ მაგთიკომის სატარიფო გეგმები ქმნის პოზიტიურ შედეგებს მომხმარებლის ღირებულების შესაბამისი მომსახურების მიწოდების და ხელმისაწვდომობის თვალსაზრისით, ახლა ჩვენ შეგვიძლია გადავიდეთ საერთაშორისო ბაზრების შედარებით ანალიზზე.

3. პუნქტში 3, მე-3 და მე-4 პარაგრაფებში, „GNCC“ მიუთითებს, რომ:

“რაც შეეხება მობილური ინტერნეტის ფასებს საქართველოში, Visual capitalis-ის მიერ გამოქვეყნებული მონაცემების თანახმად, 1 გიგაბაიტი მობილური ინტერნეტის ღირებულების თვალსაზრისით ქვეყნების მსოფლიო რეიტინგი აჩვენებს, რომ 155 ქვეყნიდან საქართველო 31-ე ადგილზეა და უფრო ძვირია პირდაპირი ერთულის ფასის (განგარიშებული) თვალსაზრისით ვიდრე ისეთი წამყვანი ქვეყნები, როგორცაა დანია, საფრანგეთი და პოლონეთი <https://www.visualcapitalist.com/cost-of-mobile-data-worldwide/> (ცხრილი N3).”

და

“ზემოთ აღნიშნული კვლევები აჩვენებს, რომ ფასები არ არის დაბალი (თუნდაც საერთაშორისო ნიშნულთან შედარებით) და არც კონკურენტუნარიანია სათანადოდ უზრუნველყოფილი. ამრიგად, სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე კონკურენტუნარიანობის უზრუნველსაყოფად და მომხმარებლებისთვის უკეთესი მომსახურებების ხელმისაწვდომ ფასებში შეთავაზების მიზნით, საჭიროა გარკვეული ქმედებების განხორციელება და სწორედ ამისთვის არის გათვალისწინებული MVNO რეგულაციების შემოღება.”

2020 წელს 155 ქვეყანას შორის დაკავებული 31-ე ადგილი საქართველოს აყენებს იმ ქვეყნების ზედა მეოთხედში, რომლებსაც ყველაზე იაფი ფასები აქვთ დანიის და საფრანგეთის 27-ე და 28-ე ადგილებთან ერთად, შესაბამისად, საქართველო მათგან მხოლოდ სამი და ოთხი ადგილითაა დაშორებული.

ჩვენ მოვიძიეთ ამ მონაცემთა⁵ საწყისი წყარო⁶, რათა შემდგომი ანალიზი ჩავატაროთ იმის შესახებ, თუ როგორ არის შედარებული საქართველო 1 GB მობილური ინტერნეტის საშუალო ფასით - 0,93 აშშ დოლარით ქვეყნებთან, რომლებსაც გააჩნიათ MVNO.

ჩვენ შევადარეთ „კომისიის პასუხში“ აღნიშნულ ქვეყნების შეფასებები, კერძოდ, პუნქტი 3-ში, კითხვა 4-ის პასუხად, სადაც „კომისიამ“ მიუთითა, რომ:

⁵ cable.co.uk: „მობილური ინტერნეტის ფასწარმოქმნა მსოფლიოში: 1GB მობილური ინტერნეტის ღირებულება 228 ქვეყანაში“ <https://www.cable.co.uk/mobiles/worldwide-data-pricing/>

⁶შევროდა და განალიზდა 228 ქვეყნის 5,554 მობილური ინტერნეტის გეგმის მონაცემები Cable.co.uk- ის მიერ 2020 წლის 3 თებერვლიდან 25 თებერვლამდე. ამის შემდეგ გამოთვლილი იქნა ერთი გიგაბაიტის (1 გბ) საშუალო ღირებულება და შედარდა, რათა შექმნილიყო მობილური ინტერნეტის ფასწარმოქმნის რანჟირება მთელს მსოფლიოში.

“ავსტრიის, გერმანიისა და ირლანდიის სატელეკომუნიკაციო ბაზრებზე MVNO-ს დანერგვამ დადებითად იმოქმედა ფასების ლიბერალიზაციის, ასევე კონკურენტული გარემოს გაუმჯობესების თვალსაზრისით.”

შედეგად, საქართველოს სამივე ქვეყანა ჩამორჩება რეიტინგში, 43-ე (ავსტრია), 140-ე (გერმანია) და 55-ე (ირლანდია) პოზიციებზე.

შემდგომში, მე-5 კითხვის მე-5 პუნქტში „GNCC“ აცხადებს, რომ: *“გერმანია ამყობს იმით, რომ გააჩნია 135 MVNO”* და მიუხედავად ამისა, გერმანია ყველაზე ძვირი ფასების მქონე ქვეყნებს შორის 140-ე ადგილზეა. ეს საკმარისი მტკიცებულებაა იმისა, რომ არ არსებობს მკაფიო და მარტივი კორელაცია იმისა, რომ MVNO-ს ეფექტური კონკურენცია მოაქვს და სარგებელს მოუტანს მომხმარებელს.

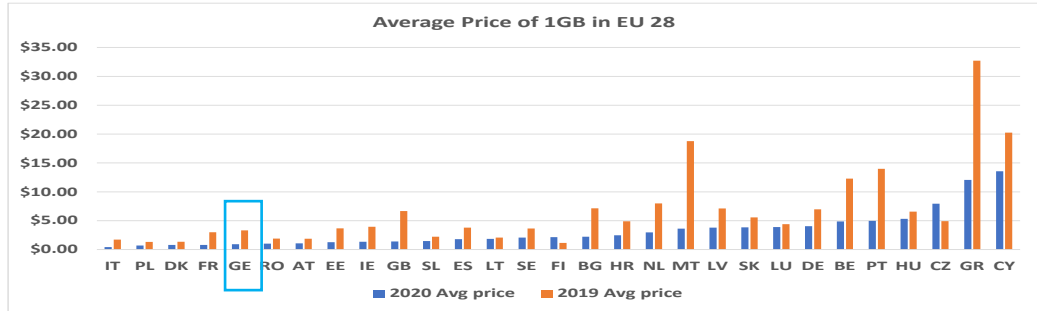
ირლანდიის⁷ მობილური მომსახურების ბაზრის მაგალითი ძალიან განსაკუთრებული და აქტუალურია საქართველოსთვის. ირლანდიის ბაზარი, სადაც MVNO ითვლება ყველაზე წარმატებულად ევროპაში, მოიცავს სამ მობილური ქსელის ოპერატორს და მცირე რაოდენობის MVNO-ებს, ამის მიუხედავად, MVNO-ს ბაზარი არასდროს განვითარებულა მხოლოდ მცირე ოპერატორების საშუალებით, რომლებმაც ვერ შეძლეს ბაზრის ლიდერების მომხმარებელთა ბაზის არსებითად შემცირება. ამის მიზეზი არის ის, რომ MVNO-ებმა საბაზრო წილის მოსაპოვებლად დაიწყეს მონაცემთა დიდი პაკეტების შეთავაზება დაბალ ფასებში, როგორც ეს საქართველოში ხდება. დროთა განმავლობაში ბაზარმა მისდია მაგალითს და მობილური სატარიფო გეგმები გაიფარა. ამ სიტუაციამ ორი რამ წარმოშვა:

- დასტური იმისა, რომ ბაზარზე არსებობდა კონკურენციის ელემენტი; და
- მან MVNO-ს ბრძოლის საშუალება მისცა, რომ შეენარჩუნებინა მომგებიანობა.

ირლანდიის შემთხვევაში, სამი MVNO-დან თითოეულმა მომხმარებელს შესთავაზა კარგი მომსახურება, ლოიალურობის სქემები და 4G-ზე წვდომა, რაც MVNO-ს ზოგიერთი მომხმარებლისთვის არც კი იყო ხელმისაწვდომი. კიდევ ერთი პრობლემა იყო ქსელის ცუდი კავშირი, რაც მომხმარებლებს კიდევ უფრო უმარტივებდა მობილური ქსელის ოპერატორზე უკან დაბრუნებას.

უფრო მეტიც, ქვეყნები, სადაც „GNCC-მ“ შეისწავლა ტელეკომუნიკაციების ბაზარზე შესასვლელი ბარიერების გამკლავების გამოცდილება, როგორცაა ფინეთი, ნორვეგია, ჩეხეთი და კვიპროსი, ყველა მათგანი ჩამორჩებოდა საქართველოს და იკავებდა 87-ე, 169-ე, 187-ე და 214-ე ადგილს, შესაბამისად. მართლაც, ყველა მათგანი ჩამორჩება საქართველოს რეიტინგს, რაც აჩვენებს, რომ ფასები საქართველოში ძალიან კონკურენტუნარიანია და არანაირად არ შეიძლება ჩაითვალოს "მაღალ ფასებად".

გარდა ამისა, ევროკავშირის 28 ქვეყანასთან ჯვარედინად შედარებით, საქართველო 2020 წელს მე -5 ადგილზეა (იხ. დიაგრამა 2), დანიისა და საფრანგეთის შემდეგ, და რუმინეთის, ავსტრიისა და ირლანდიის წინ. გარდა ამისა, 2020 წელს 1 გბაიტის საშუალო ფასი 72% -ით შემცირდა 2019 წლის 3.33 დოლარიდან, სადაც იგი ადრე მე-10 ადგილზე იყო. ამრიგად, „GNCC-ის“ მტკიცებების საწინააღმდეგოდ, რომ ფასები არ არის კონკურენტუნარიანი, ეს კვლევა აშკარად აჩვენებს, რომ ორივე წელს საქართველო იყო იმ ქვეყნების ზედა მეთხედში, რომლებიც ევროკავშირის ქვეყნებში ყველაზე იაფ ფასებს გვთავაზობენ, და 2020 წელს კიდევ უფრო კონკურენტუნარიანი გახდა, ვიდრე მისი ევროპელი კოლეგები.

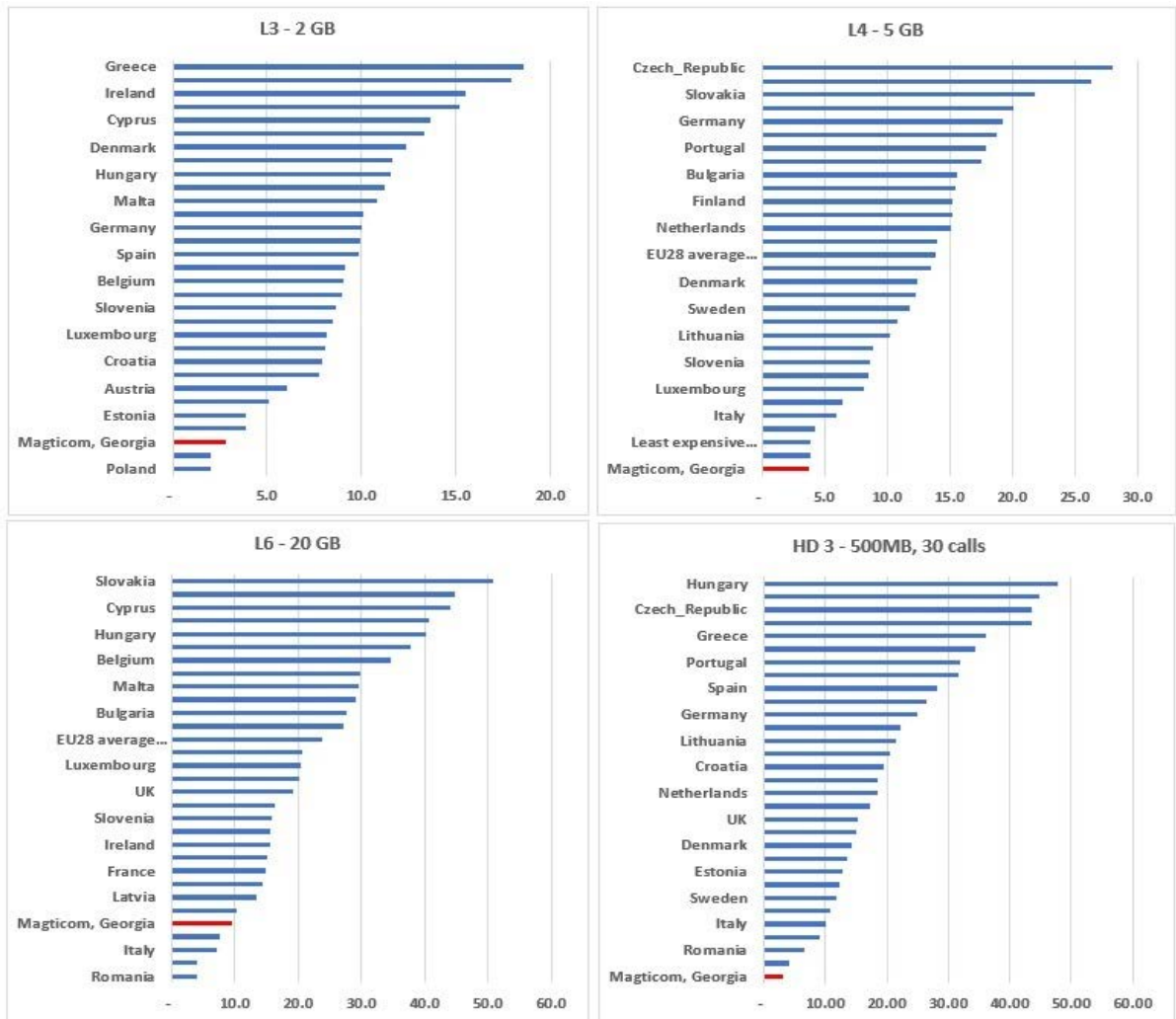


დიაგრამა 2: 1 გბ.-ის საშუალო ფასი ევროკავშირში 2020 წელს [წყარო: cable.co.uk]

⁷ ლუკ კეპოე: „ MVNO-ს ფიასკო: რატომ ვერ მოახდინეს გავლენა ირლანდიის MVNO-ებმა“, 2018 წლის 2 აგვისტო,

იმის დასამტკიცებლად, რომ მაგთიკომი ძალიან კონკურენტუნარიანია თავის ევროპელ კოლეგებთან შედარებით, მობილური ინტერნეტისა და ჰიბრიდული პაკეტებისთვის მაგთიკომის 2019⁸ წლის სატარიფო გეგმები შედარდა ევროკავშირის 28 ქვეყანასთან.

უფრო კონკრეტულად, ჩვენ განვახორციელეთ შედარება ევროკავშირის 28 ქვეყნის კალათასთან, რომლებიც მოცემულია მობილური კავშირის ფართოზოლიანი ქსელის ფასების შესახებ ევროსაბჭოს 2019 წლის ანგარიშში⁹. მაგალითად, მობილური ინტერნეტის პაკეტთან დაკავშირებით, 5GB და 20 GB კალათების თვალსაზრისით საქართველომ ყველაზე იაფი ქვეყნების რიგში დაიკავა პოზიცია. 2 გბაიტთან კალათასთან დაკავშირებით, მაგთიკომის შედარებული ფასები არის უფრო მეტად 3 გბ-სთვის, ვიდრე 2 გბ-სთვის, რა შემთხვევაშიც ის კვლავ კონკურენტუნარიანია და მხოლოდ პოლონეთს უსწრებს, რომელიც ყველაზე ნაკლებად ძვირადღირებული ქვეყანაა.



დიაგრამა 3: შედარება ევროკავშირის 28 მობილური მომსახურების კალათასთან, 2019 წ [წყარო:მობილური კავშირის ფართოზოლიანი ქსელის ფასები ევროპაში 2019, MagtiCom]

ჰიბრიდულ პაკეტებთან დაკავშირებით ძალიან მჭიდრო შედარება შეიძლება გაკეთდეს კალათასთან - "500 მბ, 30 ზარი", სადაც მაგთიკომი ასევე სთავაზობს შეუზღუდავ ქსელისშიდა ზარებს და შეუზღუდავ SMS-ს ამ 500 მბ დიაპაზონში. სთავაზობს რა, შეუზღუდავ ზარებსა და SMS-ს თავისი ევროპელი კოლეგების თანაბრად ან მათზე მეტს, მაგთიკომი, ამ კალათით კვლავ ყველაზე იაფი ქვეყანაა ევროკავშირის 28 ქვეყანას შორის.

აქედან გამომდინარე, ზემოთ მოცემული ქვეყანათაშორის ანალიზი ყოველგვარი ეჭვის გარეშე ასკვნის, რომ მობილური ქსელის ოპერატორი, წარმოდგენილი მაგთიკომის სახით, რომელსაც უკავია საქართველოში ბაზრის დაახლოებით მესამედი, ძალიან კონკურენტუნარიანია ევროპელ კოლეგებს შორის. ამ შედეგის გათვალისწინებით, აბსოლუტურად

⁸ გამოყენებული იყო ევრო / ლარის ყოველწლიური საშუალო გაცვლითი კურსი 3.15526082. <https://www.nbg.gov.ge/index.php?m=582&lng=eng>

⁹ ევროკომისია: „მობილური კავშირის ფართოზოლიანი ქსელის ფასები ევროპაში“, 2019'

დაუსაბუთებელია „GNCC-ის“ მტკიცებები, რომ - საქართველოს ფასები ევროკავშირის სხვა წევრ ქვეყნებთან შედარებით არ არის ხელმისაწვდომი ან არ არის საკმარისად კონკურენტუნარიანი.

აქედან გამომდინარე, აშკარაა, რომ საქართველოს მობილური მომსახურების საცალო ფასები უაღრესად კონკურენტუნარიანია ევროპის წამყვანი ქვეყნების ოპერატორებთან შედარებით და ეს სრულებით ეწინააღმდეგება „GNCC- ის“ დასკვნებს, რომ ფასები გაცილებით მაღალია, ვიდრე ევროპის წამყვანი ქვეყნების მიერ შემოთავაზებული ფასები. შესაბამისად, ჩვენ ვასკვნით, რომ საქართველოში ფასები ყველაზე დაბალია ევროპის ფასების დიაპაზონის ფარგლებში და, შესაბამისად, ძალიან კონკურენტუნარიანია. კონკურენციისა და მომსახურების ხარისხის შესახებ მიღწეული განსხვავებული დასკვნების გათვალისწინებით, „კომისიის“ გადაწყვეტილება გარკვეული ზომების მიღებასთან დაკავშირებით MVNO რეგულირების შემოღების მიზნით გამოტანილი დასკვნების საფუძველზე, ვერ მიაღწევს კონკურენციისა და მომსახურების ხარისხის გაუმჯობესების დასახულ ფარგლებს. როგორც მე -9 პუნქტშია ნათქვამი, მოსალოდნელია „GNCC-ის“ მიზნების საპირისპირო შედეგი დადგეს.

4. პუნქტი 2, 1 პარაგრაფი და ბოლო პარაგრაფი

“მაღალი ფასის მქონე ოპერატორები (მაგთიკომი და სილქნეტი/ჯეოსელი) კვლავ ფლობენ ბაზრის მნიშვნელოვან წილს (70% -ზე მეტი). 2020 წლის ივნისში კომისიამ ჩაატარა მობილური ხმოვანი მომსახურების საცალო ბაზრის შესწავლა იმის დასადგენად, რომ მობილური სერვისების ბაზარზე კონკურენცია შეზღუდულია: სატარიფო შეთავაზებები ბაზრის ორ მთავარ მოთამაშეს (მაგთიკომი და სილქნეტი / ჯეოსელი) და მესამე ოპერატორს (ვიონი საქართველო) შორის რადიკალურად განსხვავებულია. ამასთან, ამის მიუხედავად ოპერატორებს შორის მომხმარებელთა გადინება არ ხდება, კერძოდ, მომხმარებელთა ნაკადები არ გაედინება დაბალი ფასის მქონე ოპერატორის (ვიონი) კსელში.”

და

1. საცალო ბაზარზე ოპერატორებს შორის მომხმარებელთა გადინების მაჩვენებელი დაბალია, რადგან თითქმის არ არსებობს კონკურენცია ხელმისაწვდომი ტარიფების მოსაპოვებლად

მიუხედავად იმისა, რომ არ ვეთანხმებით „კომისიის“ მტკიცებას, რომ მაგთიკომი და სილქნეტი/ჯეოსელი მაღალ- ფასიანია წინამდებარე დოკუმენტის წინა ნაწილში აღწერილი მიზეზების გამო, ახლა ჩვენ ვთავაზობთ ჩვენს საწინააღმდეგო მოსაზრებას მაგთიკომის და სილქნეტის/ ჯეოსელის მიმართ. ჩვენ თავიდანვე დავიწყეთ ჩვენი არგუმენტაცია იმით, რომ გადავხედეთ მობილური მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლების განვითარებას ბოლო 10 წლის განმავლობაში და იმას, თუ როგორ გადანაწილდა ეს შემოსავალი სამ მნიშვნელოვან მოთამაშეს შორის.

მობილური სერვისებიდან მიღებული შემოსავალი 2015 წლამდე იკლებდა. შემდგომში, შემოსავლებმა დაიწყო ზრდა, თუმცა 2018 და 2019 წლებში შეინიშნებოდა კლებადი ტემპი. საბაზრო წილის მხრივ, 2010 წლიდან 2020 წლის აგვისტომდე, ვიონმა და მაგთიკომმა გაზარდეს თავიანთი წილი 7 და 2 პროცენტული პუნქტით, შესაბამისად, ხოლო სილქნეტის საბაზრო წილი შემცირდა 9 პროცენტით. მიუხედავად იმისა, რომ მაგთიკომს ბაზარზე უჭირავს ყველაზე ძლიერი პოზიცია მობილური სერვისებიდან მიღებული მობილური მომსახურების შემოსავლების მხრივ - დაახლ. 45%, რაც, უპირველეს ყოვლისა, 2020 წლის აგვისტომდე მობილური აბონენტების უდიდესი წილის, დაახლ 40%-ის, ფლობაზე მოდის (დიაგრამა 1), გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ მაგთიკომი არ აკონტროლებს ბაზარს, რადგან მას ბაზარზე 50% -ზე ნაკლები წილი უკავია.

SMP სახელმძღვანელო მითითებების შესაბამისად (გვერდი 9):

“დადგენილი პრეცედენტული სამართლის თანახმად, საწარმოს მიერ გარკვეული დროის განმავლობაში ბაზარზე ძალიან დიდი წილის - 50%-ზე მეტის - ფლობა, თავისთავად, გარდა განსაკუთრებული შემთხვევებისა, დომინანტური პოზიციის არსებობის მტკიცებულებაა”¹⁰.

და

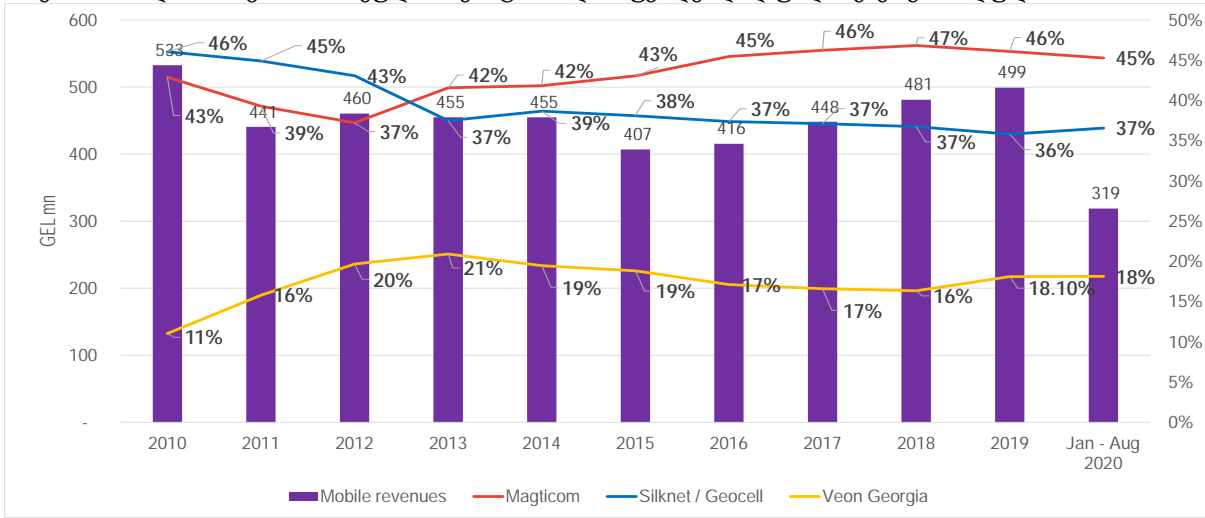
“თუ ბაზრის წილი მაღალია¹¹, მაგრამ 50% -იან ბარიერზე დაბალია, SMP- ს შესაფასებლად NRA-ები უნდა დაეყრდნონ სტრუქტურულ ბაზრის სხვა ძირითად მახასიათებლებს. მათ უნდა ჩაატარონ შესაბამისი ბაზრის

¹⁰ AKZO Chemie კომისიის წინააღმდეგ, ოპ. ციტირება, პუნქტი 60; საქმე T-228/97, Irish Sugar ევროკომისიის წინააღმდეგ: T: 1999: 246, პარა 70, Hoffmann-La Roche ევროკომისიის წინააღმდეგ, ოპ. ციტირება, პუნქტი 41, AAMS და სხვები ევროკომისიის წინააღმდეგ ოპ. ციტირება, პუნქტი 51. თუმცა, ბაზრის დიდ წილს შეუძლია ზუსტი მაჩვენებლის ფუნქციის შესრულება მხოლოდ იმ ვარაუდის საფუძველზე, რომ კონკურენტებს არ შეუძლიათ საკმარისი მოცულობით გააფართოონ თავიანთი წარმოება, რათა დააკმაყოფილონ კონკურენტის ფასის ზრდიდან გამომდინარე ცვალებადი მოთხოვნა. Irish Sugar ევროკომისიის წინააღმდეგ, ოპ. ციტირება, პარაგრაფები 97 - 104.

¹¹ “კომისიის” გამოცდილების თანახმად, დომინანტობა არ არის სავარაუდო, თუ საწარმოს ბაზრის წილი 40% -ზე ნაკლებია შესაბამის ბაზარზე.

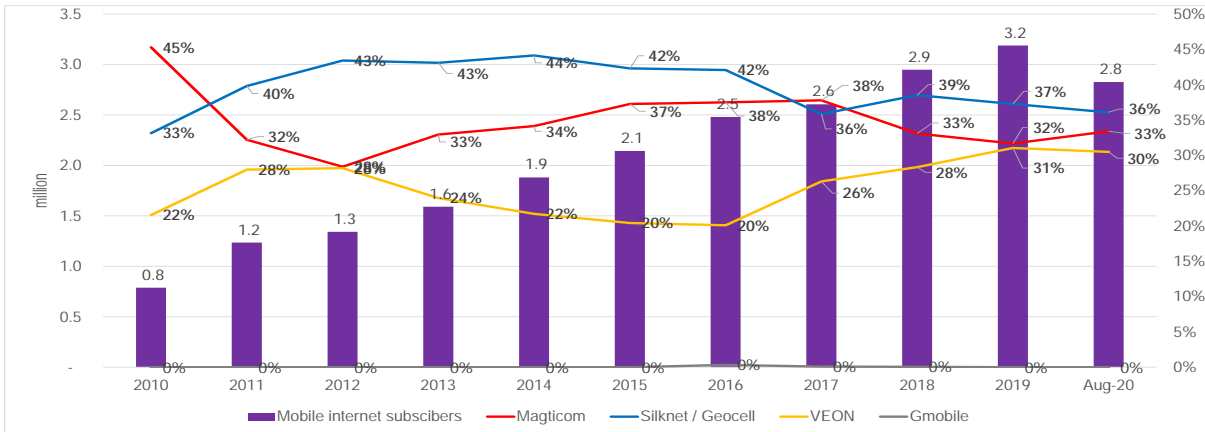
ეკონომიკური მახასიათებლების საფუძვლიანი სტრუქტურული შეფასება, სანამ რაიმე დასკვნებს გააკეთებენ SMP-ს არსებობის შესახებ.”

შესაბამისად, გამართლებული არ არის მაგთიკომისა და სილქნეტის / ჯეოსელის საბაზრო წილის გაერთიანება და მათი მოხსენიება, როგორც მაღალი ფასის ოპერატორებისა, რომლებიც ბაზრის 70% -ზე მეტს ფლობენ. არსებითი ანალიზისთვის თითოეული ოპერატორი დამოუკიდებლად უნდა იქნეს განხილული.



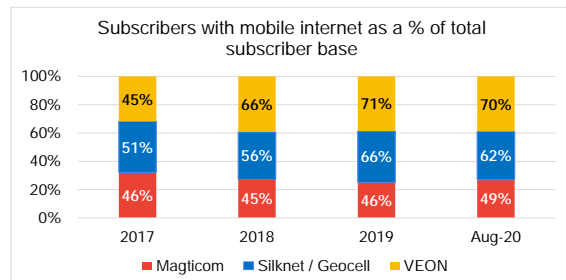
დიაგრამა 4: მობილური სერვისებიდან მიღებული შემოსავლების საბაზრო წილი [წყარო: „GNCC-ის“ პორტალი]

2010 წლიდან, ინტერნეტ აბონენტების ბაზარზე მნიშვნელოვანი ცვლილებები მიმდინარეობს (დიაგრამა 5), არცერთ მოთამაშეს არ აქვს ბაზრის წილის 50% -ზე მეტი შემოსავლების მიხედვით (დიაგრამა 8). ვიონის ფოკუსირებამ მობილურ ინტერნეტზე და მობილური ინტერნეტის შედარებით იაფი შეთავაზებების გაშვებამ მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი მისი მობილური ინტერნეტის აბონენტების რაოდენობის ზრდას - 78% -ით 2013 წლის 1.59 მილიონიდან 2020 წლის აგვისტოს 2.8 მილიონამდე, რასაც შედეგად მოჰყვა ბაზრის 30% წილი.



დიაგრამა 5: მობილური მონაცემების აბონენტების საბაზრო წილი [წყარო: „GNCC-ის“ 2018 წლის წლიური ანგარიში, „GNCC-ის“ პორტალი]

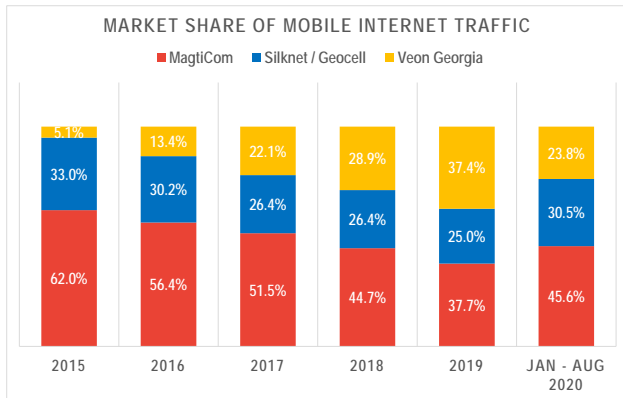
მობილურ ინტერნეტზე ფოკუსირებისა და მობილური ინტერნეტის შედარებით იაფი შეთავაზებების გაშვების შედეგად, 2019 წელს მობილური ინტერნეტის აბონენტების ვიონის და მაგთიკომის წილი ძალიან ახლოს იყო დაახლ. 31% -თან.



შედეგად, მობილური ინტერნეტის ბაზარზე ვიონის პოზიციონირების პირობებში, მობილური ინტერნეტით მოსარგებლე მობილური მომსახურების აბონენტების პროცენტული წილი ბევრად უფრო მაღალია, ვიდრე მისი კონკურენტებისა (დიაგრამა 6). 2017 წლიდან 2019 წლამდე პერიოდში ოპერატორებმა განიცადეს მობილური ინტერნეტის აბონენტთა ბაზის ზრდა, სადაც ყველაზე დიდ ზრდას ვიონმა მიაღწია. 2020 წლის

ავისტოსთვის მათიკომმა მობილური ინტერნეტის აბონენტთა ბაზის ზრდა განიცადა, სილქნეტის 4% -იანი ვარდნის საპირისპიროდ.

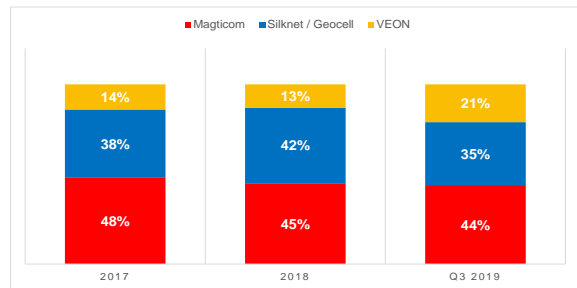
დიაგრამა 6: აბონენტები, რომლებსაც აქვთ მობილური ინტერნეტი, როგორც აბონენტების მთლიანი ბაზის %.
[წყარო: GNCC პორტალი]



დიაგრამა 7: მობილური ინტერნეტის ტრაფიკის ბაზრის წილი
[წყარო: GNCC პორტალი]

მობილური ინტერნეტის უდიდესი მომხმარებლები არიან) აბონენტების უფრო მეტი წილის ფლობით და არა შეზღუდული კონკურენციის შედეგად.

მობილური ინტერნეტიდან მიღებული შემოსავლის თვალსაზრისით, ყველაზე დიდ წილს მაგთიკომი იკავებს, რომელსაც მოჰყვება სილქნეტი. როგორც მე - 8 დიაგრამაზეა ნაჩვენები, მაგთიკომისა და სილქნეტის მიერ მობილური ინტერნეტიდან მიღებული შემოსავლის საბაზრო წილის შემცირება 1% -ით და 7% -ით, 2018 წლიდან 2019 წლის მესამე კვარტალამდე, შესაბამისად, ვიონისთვის შესაბამის ზრდაში აისახა. 2017 წლიდან მაგთიკომმა დაკარგა 4%, ხოლო სილქნეტმა დაკარგა ბაზრის წილის 3%, და ამ ორის ორთობლივი 7%-იანი დანაკარგი 7% ამოიგო ვიონმა.



გარდა ამისა, როგორც უკვე განხილულია 1-ელ პუნქტში, 2008 წლიდან 2020 წლის აგვისტომდე პერიოდში, ვიონმა განიცადა აბონენტების რაოდენობის დიდი ზრდა - 5,6 – ჯერ, 2008 წლის 0,19 მილიონიდან 2020 წლის აგვისტოს 1,23 მილიონამდე, ჯამში დაიკავა მთლიანი აბონენტების 25,3% წილი. მეორეს მხრივ, იმავე პერიოდში მაგთიკომის საბაზრო წილი 49.7% -დან 40.1% -მდე შემცირდა, ხოლო სილქნეტის / ჯეოსელის წილი 2008 წლის 43.7% -დან 34.4% -მდე შემცირდა.

საბოლოო ელემენტი, რომელიც უნდა შეფასდეს მანამ, სანამ დავასკვნათ, არის თუ არა კონკურენცია ეფექტური მობილური მომსახურების ბაზარზე, არის პროდუქტის პაკეტების ასორტიმენტი და შესაბამისი სატარიფო შეთავაზებები. ეს ელემენტი განიხილება შემდეგ პუნქტში.

5. პუნქტი 2, მე-2 პარაგრაფი

„კომისიამ“ დაასკვნა, რომ: „...არ არსებობს არსებითი კონკურენცია ფასების თვალსაზრისით. ეს კარგად ჩანს იმ ფაქტითაც, რომ მომხმარებელთა ბაზრის და ტრაფიკის მნიშვნელოვანი ზრდის მიუხედავად, მესამე ოპერატორმა (ვიონი საქართველო) ვერ შეძლო მობილური სერვისებიდან მიღებული შემოსავლების ბაზრის წილის გაზრდა და კვლავ დაბალ ფასთან ნიშად რჩება, სადაც კონკურენცია დაბალია (მომხმარებელთა ზრდამ 19,7% -დან 25,2% -მდე გამოიწვია ბაზრის წილის მხოლოდ 2% -იანი ზრდა)“

დასაწყისისთვის, კონკურენციის ანალიზისთვის უნდა უნდა გაგვაჩნდეს საერთო ხედვა, რომ ფასწარმოქმნის, მომხმარებელთა ბაზის, ტრაფიკის მოცულობის, პროდუქტის შეთავაზებისა და მობილური სერვისებიდან მიღებული შემოსავლების სხვადასხვა ელემენტები ვერ განიხილება განცალკევებულად და ფასწარმოქმნის კომბინირებული შედეგები, მომხმარებელთა ბაზა და მოცულობა წარმოქმნის მთლიან საბაზრო შემოსავალს.

Comparison of retail prices for mobile internet in Georgia

Mobile Internet	MB	Magticom Eur	Silknet Eur	Veon Eur
30 Day	750		1.27	
30 Day	1000	1.58	1.58	
30 Day	1200		1.90	
30 Day	2000			1.58
30 Day	3000	2.85	2.85	
30 Day	4000			2.85
30 Day	5000	3.80	3.80	
30 Day	8000		4.75	
30 Day	10000			4.75
30 Day	20000	9.51	9.51	
30 Day	30000			7.92
30 Day	Unlimited	47.54		

Average for Silknet

ამიტომ, ჩვენ შევადარებთ ბაზარზე პროდუქციის შეთავაზებებს და ამის შედეგად შევაფასებთ კონკურენციის დონეს. ახალი პროდუქტის პაკეტები¹² ინერგებოდა და კვლავაც ინერგება და ისინი სტრუქტურისა და სატარიფო გეგმების მიხედვით შედარებით განსხვავდება.

სატარიფო გეგმების მრავალფეროვნების თვალსაზრისით, ჩვენ ჩავატარეთ ბაზრის შეთავაზებების დეტალური შედარება 2020 წლის პირველ კვარტალში. სილქნეტი გვთავაზობს ყველაზე დიდ არჩევანს შვიდი პაკეტით, დაწყებული 1,27 ევროდ 750 მბ – დან, დამთავრებული 9,51 ევროდ 20000 მბ – მდე. მაგთიკომი იდენტიფიცირებული იქნა, როგორც ერთადერთი მომსახურების მიმწოდებელი, რომელიც გვთავაზობს ულიმიტო მობილურ ინტერნეტს, რომლის ფასია 47.54 ევრო 30 დღის განმავლობაში. აქედან გამომდინარე, ეს გულისხმობს, რომ არ ჩანს ფარული შეთქმულების საფუძველი, როდესაც საქმე ფასწარმოქმნას შეეხება.

დიაგრამა 9 აშკარად აჩვენებს, რომ ვიონი თავისი კონკურენტებისაგან გამოირჩევა იგივე ფასად მეტი ინტერნეტის შეთავაზებით. 30 დღიანი პაკეტის შედარება გვიჩვენებს, თუ როგორ არის ორიენტირებული ვიონის ფასების სტრუქტურა ინტერნეტის გამოყენებაზე, რადგან მისი სამიზნე ბაზარი ახალგაზრდული სეგმენტია. ვიონი გვთავაზობს ინტერნეტის ორმაგ რაოდენობას (2000 მბ) მაგთიკომსა და სილქნეტთან (1000 მბ) შედარებით, ერთი და იგივე ფასად - 1.58 ევროდ. ეს მიუთითებს იმაზე, რომ მის ბაზარზე შესვლამდე კონკურენცია შეიძლება შეზღუდული ყოფილიყო და ვიონი ახლა სასტიკ კონკურენციას უწევს თავისი საფასო დიფერენცირებით. იგივე ითქმის ინტერნეტის უფრო დიდ პაკეტებზე, სადაც 30 დღიანი პაკეტით 4.75 ევროდ, ვიონის მომხმარებელს აქვს 10000 მბაიტი, ხოლო სილქნეტი სთავაზობს მხოლოდ 8000 მბ-ს. სამაგიეროდ, მაგთიკომი ვარდება ამ დიაპაზონიდან მეორეს მხრივ და სთავაზობს ბევრად უფრო დიდ პაკეტს 20000 მბ-ს 9.51 ევროდ, რაც მაინც 20% -ით მეტია ვიდრე ვიონის 30000 მბ პაკეტი, რომლის ფასი 7,92 ევროა.

SMS's	Qty	Magticom	Silknet	Veon
		Eur	Eur	Eur
30 Day	100	0.32		
	150	0.48	0.48	
	400	0.79		
	500		0.95	
	1000	1.58		
	Unlimited	3.17	2.22	1.58

დიაგრამა 8: SMS- ის საცალო ფასების შედარება საქართველოში [წყარო: MagtiCom]

150, 400 და 1000 SMS- ით, ხოლო სილქნეტი სთავაზობს 2 დამატებით გეგმას, 150 და 500 SMS- ს. მათი ტარიფები მერყეობს 100 SMS- ზე 0,32 ევროდან მაგთიკომის შემთხვევაში, 0,95 ევრომდე 500 SMS- ზე სილქნეტის შემთხვევაში და 1,58 ევრომდე 1000 SMS- ზე ისევე მაგთიკომის მაგალითზე.

30 დღიანი სატარიფო გეგმები ხმოვანი პაკეტებისთვის იწყება მაგთიკომის 30 წუთიანი პაკეტით 1.58 ევროდ ვიონის ულიმიტო გეგამად 45.07 ევროდ. მაგთიკომი სთავაზობს პაკეტების ყველაზე დიდ არჩევანს (5), შემდეგ მოდის სილქნეტი (4) და ვიონი (3). ვიონი არის ერთადერთი სერვისის პროვაიდერი, რომელიც სთავაზობს ულიმიტო გეგმას,

მას მოყვება სილქნეტი, რომელსაც აქვს გეგმა 4,75 ევროდ 500 წუთისთვის და მაგთიკომი, რომელიც სთავაზობს მხოლოდ 150 წუთს 4,75 ევროდ.

ორივე სერვისისთვის, ვიონი სთავაზობს უფრო ხელმისაწვდომ გეგმებს, რაც მას ყველაზე იაფის შეფასებას ანიჭებს სამ მობილური ქსელის ოპერატორს შორის, შემდეგ მოდის სილქნეტი და მაგთიკომი. მეორეს მხრივ, მაგთიკომიც და სილქნეტიც სთავაზობენ უფრო მრავალფეროვან გეგმებს, განსხვავებით ვიონისგან, რომელიც მომხმარებლებს ნაკლები მრავალფეროვნებით უზრუნველყოფს.

თითოეული სერვისის პროვაიდერის მიერ შემოთავაზებული სხვადასხვა ჰიბრიდული პაკეტები ხაზს უსვამს იმას, რომ ოპერატორები მრავალფეროვან არჩევანს სთავაზობენ მომხმარებლებს და ეს მომსახურებები დაჯგუფებულია განსხვავებულ პაკეტებად და გააჩნიათ განსხვავებული ფასები. მობილური ინტერნეტის მომხმარებელთა რიცხვი სწრაფად იზრდება, რადგან იზრდება მედიაწიგნიერება, სმარტფონები, ონლაინ ინფორმაციაზე მოთხოვნა და მობილური მომსახურებების მომხმარებლების დინამიური ქცევა

იგივე ტენდენცია ჩანს სხვა მომსახურებების ფასებში, კერძოდ, SMS-ებსა (დიაგრამა 10) და ხმოვან პაკეტებში(დიაგრამა 11). ვიონი არის ყველაზე იაფი პროვაიდერი თვეში 1.58 ევროთი ულიმიტო SMS-ებისთვის, რაც 50%-ით დაბალია ვიდრე მაგთიკომის მიერ დაწესებული ტარიფი. თუმცა, ვიონის მომხმარებლები,

შემოიფარგლებიან მისი ერთი „ულიმიტო“ გეგმით, ხოლო მაგთიკომი სთავაზობს 4 დამატებით გეგმას 100,

Voice Bundles	Min	Magticom	Silknet	Veon
		Eur	Eur	Eur
30 Day	30	1.58		
	50		0.95	
	80	3.17		
	100		1.58	0.63
	150	4.75		
	200			0.63
	300		3.17	
	400	9.51		
	500		4.75	3.17
	1000	19.02		
	Unlimited			5.07

დიაგრამა 9: SMS და ხმოვანი მომსახურების საცალო ფასების შედარება საქართველოში [წყარო: MagtiCom]

¹² გამოყენებული იყო ევრო / ლარის ყოველწლიური საშუალო გაცვლითი კურსი 3.15526082. <https://www.nbg.gov.ge/index.php?m=582&lng=eng>

სატელეკომუნიკაციო მომსახურებებზე¹³; 2019 წელს საშუალო თვიურ გამოყენებულ წუთებთან ერთად ("MOU"), რომელიც 2018 წლის იდენტურ დონეზე დარჩა - 167 წუთი¹⁴, აბონენტებს უფრო მეტად აინტერესებთ ინტერნეტი და ჰიბრიდული პაკეტები, განსაკუთრებით მას შემდეგ, რაც მობილური ინტერნეტის გამოყენება მუდმივად იზრდება. გარდა ამისა, ჩვენ აღვნიშნავთ, რომ ბოლო მომხმარებლებს სთავაზობენ "უფრო მეტ სარგებელს გადახდილ თანხასთან მიმართებაში", როგორც სატარიფო გეგმების გადასინჯვის, ასევე დროდადრო გაშვებული სხვადასხვა პრომო-კამპანიის საშუალებით.

შესაბამისად, ზემოთაღნიშნულიდან გამომდინარე დასტურდება, რომ მობილური ქსელის ოპერატორების მიერ შეთავაზებული განსხვავებული ტარიფები რადიკალურად განსხვავებულია და მათ მართლაც გამოიწვიეს ბაზრის წილების ცვლილება, რაც გამოიწვევლია მომხმარებელთა გადინებებით მობილური ქსელის ოპერატორებს შორის. ამ პუნქტში ჩვენ ნათლად ვაჩვენებთ, რომ კონკურენციის ელემენტები არ შეიძლება განიხილებოდეს ცალკე, მაგრამ დასკვნის გაკეთებამდე განხილული უნდა იქნას სხვადასხვა ასპექტები და მათი ერთობლივი/ყოველმხრივი გავლენა ბაზარზე.

მე -4 და მე -5 დიაგრამებზე ნაჩვენებია მოძრაობები წარმოადგენს ვიონის ქსელში მომხმარებელთა გადადინების მნიშვნელოვან დასტურს და აჩვენებს, თუ როგორ გამოიწვია მაგთიკომისა და სილქნეტის აბონენტების გადინებამ მათი თავმოყრა მესამე ოპერატორთან. შესაბამისად, არასწორია კომისიის დასკვნა იმის შესახებ, რომ "მომხმარებლის გადადინებას ადგილი არ აქვს დაბალი ფასის მქონე ოპერატორის ქსელში (ვიონი)".

„GNCC“ მიუთითებს, რომ *„ვიონი რჩება დაბალი ფასის მქონე ნიშად, სადაც კონკურენცია დაბალია“*. 2007 წელს ვიონი (ბილანი) შემოვიდა ბაზარზე, ეწეოდა მხოლოდ მობილურ მომსახურებას, ბოლო 12 წლის განმავლობაში, მან დაიკავა საქართველოს მობილური მომსახურების ბაზრის დაახლ. 25%, და თავი დაიმკვიდრა, როგორც მობილური მომსახურების ყველაზე იაფმა ოპერატორმა, ფასების მიმართ მგრძობიარე, აქციებზე ორიენტირებულ სეგმენტზე ფოკუსირებით. შესაბამისად, მისი შეთავაზებები მოიცავს დაბალ ფასს, ძალიან ფასდაკლებულ შეთავაზებებსა და პაკეტებს. ამიტომ, როგორც ჩანს, მისი ბაზარზე პოზიციონირება თავისი მისიის, სტრატეგიისა და აღქმის შედეგია, მისი ბაზრის სეგმენტის დამთხვევა კომპანიის რისკისა და უკუგების მოთხოვნასთან. ამასთან, ვიონის არჩევანი ბაზარზე პოზიციონირებისთვის, საშუალებას აძლევს მას, დაიკავოს ბაზრის წილი აბონენტების თვალსაზრისით და ასევე ბაზრის შემოსავლის დიდი ნაწილი, თუმცა ხელს არ უწყობს საერთო ბაზრის ზრდას შემოსავლების მხრივ. რა თქმა უნდა, ეს არის დაბალი ფასით მოქმედების სტრატეგიის შედეგი, რომელიც მათ თავად აირჩიეს.

აქედან გამომდინარე, „GNCC-ის“ დასკვნები, რომ კონკურენცია შეზღუდულია მესამე ოპერატორის მხრიდან "რადიკალურად განსხვავებული სატარიფო შეთავაზებების მიუხედავად", უსაფუძვლოა, რადგან როგორც აქ ნაჩვენებია, ოპერატორების საბაზრო წილებში მნიშვნელოვანი ცვლილებები მოხდა დაბალი ფასის მქონე ოპერატორის სასარგებლოდ ბაზარზე ამგვარი ცვლილებები აშკარად მიანიშნებს კონკურენტულ ბაზარზე, სადაც მომხმარებლები რეაგირებენ ოპერატორების სხვადასხვა ფასებზე, პაკეტებსა და ხარისხის შეთავაზებებზე.

ზემოთაღნიშნულიდან გამომდინარე, ჩვენ ვთვლით, რომ როგორც ეროვნული პერსპექტივიდან, ასევე საერთაშორისო დონეზე, საქართველო და მობილური ქსელის ოპერატორები გთავაზობენ კონკურენტულ სამომხმარებლო შედეგებს როგორც ფასების, ასევე გადახდილი ფულის შესაბამისი მიღებული სარგებლის მიხედვით.

6. პუნქტი 2, მე-4 (ბოლო) პარაგრაფი

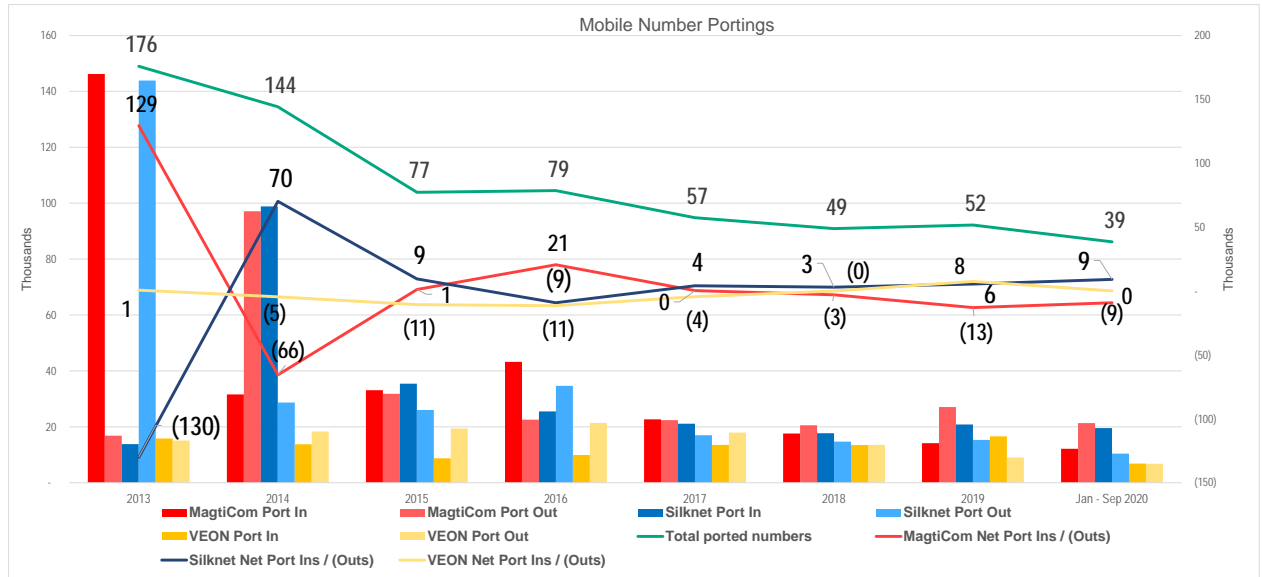
„GNCC“ ამტკიცებს, რომ *„პორტირების ტექნიკური პროცესი შედარებით რთულია და კომისია ნაყოფიერად მუშაობს პროცესის გამარტივებაზე.“*

მაგთიკომში მობილური ტელეფონის ნომრების პორტირება ხორციელდება 24 საათში. გარდა ამისა, კანონის მე -2 მუხლი ითვალისწინებს MNP-ს მიერ მომხმარებლებისთვის უფლების მინიჭებას, უფასოდ შეიცვალოს მობილური ქსელის ოპერატორი, მათი ტელეფონის ნომრის შეცვლის გარეშე. როგორც მე-12 დიაგრამაშია ნაჩვენები, 2013 წლიდან 2016 წლამდე პორტირებაში შემცირების ტენდენციაა, მაგრამ პორტირება 2017 წლიდან სტაბილური ხდება. 2019 წელს მობილური ქსელის ოპერატორებს შორის 52 ათასი ნომრის პორტირება მოხდა, რაც 3,000-ით მეტია 2018 წელთან შედარებით. 2020 წლის სექტემბრისთვის, პორტირებულმა ნომრებმა შეადგინა 39,000 (სრული ექსტრაპოლაცია მთელი წლის განმავლობაში გვიჩვენებს, რომ 2020 წელს პორტირება 2019 წლის დონეზე იქნება). 2018 წლიდან მაგთიკომის გამავალი პორტირების რაოდენობამ გადააჭარბა მის შემომავალ პორტირებებს. ეს იმის საპირისპიროა, რასაც სილქნეტი განიცდის

¹³ „GNCC-ის“ 2019 წლიური ანგარიში

¹⁴ „GNCC-ის“ 2019 წლიური ანგარიში

2017 წლიდან. მეორეს მხრივ, მიუხედავად იმისა, რომ ვიონს 2017 წელს უფრო მაღალი გამავალი პორტირება ჰქონდა, ვიდრე შემავალი პორტირება, 2018 წელს და 2020 წლის იანვრიდან სექტემბრამდე შემავალი პორტირება გამავალი პორტირების ტოლი იყო.



დიაგრამა 10: მობილური ნომრის პორტირებადობა [წყარო: „GNCC-ის“ პორტალი, MagtiCom 2020 წლის იანვ-სექტ]

2013 წლიდან 2019 წლამდე პერიოდში დაფიქსირებული მოძრაობები გულისხმობს გაძლიერებულ კონკურენციას ქსელის ოპერატორებს შორის. უფრო მეტიც, სააბონენტო ბაზის საბაზრო წილის ცვლილებების მაღალი მაჩვენებელი აშკარად მიანიშნებს იმაზე, რომ მობილური მომხმარებლები რეაგირებენ გაშვებულ სხვადასხვა სატარიფო გეგმაზე, ხოლო ნომრის პორტაბელურობამ ხელი შეუწყო ერთი ოპერატორიდან მეორეზე გადასვლის პროცესს. ეს მტკიცებულება აბათილებს „GNCC“-ის არგუმენტს, რომ პორტირების ტექნიკური პროცესი შედარებით რთულია.

პასუხის შევითხვა 2 და 3 - საკონსულტაციო დოკუმენტები ამტკიცებს, რომ მარეგულირებელი ჩარჩო "არასწორად" განისაზღვრა და „კომისიამ“ არასწორად გამოიყენა ე.წ. სამი კრიტერიუმის ტესტი.

7. კითხვა 2: პუნქტი 2, 1-ელი პარაგრაფი და პუნქტი 3, მე-2 პარაგრაფი, და კითხვა 3: პუნქტი 3, მე-5 პარაგრაფი.

“სიხშირული სპექტრის ლიცენზიის მაღალი ღირებულება და არსებული სიხშირული რესურსის ბუნებრივი შეზღუდვა და ასევე ძალიან მაღალი მოცუბის მარჯა წარმოადგენენ MVNO რეგულაციის შემოღების აუცილებელ წინაპირობას.

და

ეროვნულმა მარეგულირებელმა ორგანოებმა ასევე უნდა გაითვალისწინონ ბაზარზე შესვლის ბარიერები”.

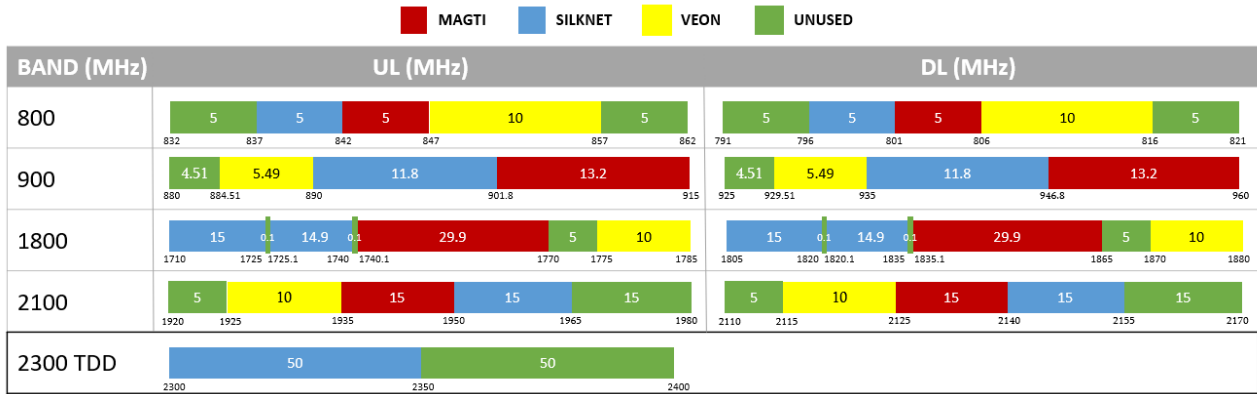
გარდა ამისა, დოკუმენტის თანახმად, “სიხშირული რესურსების სიმცირე, ისევე როგორც ძნელად დუბლირებადი სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურა ასევე განიხილება, როგორც სერიოზული სტრუქტურული ბარიერი”.

და

“ახალი სატელეკომუნიკაციო ოპერატორის შემოსვლა საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე შეზღუდულია იმის გამო, რომ არსებული ტექნოლოგიებისთვის სიხშირული რესურსი შეზღუდულია. შესაბამისად, არსებობს ისეთი სტრუქტურული ბარიერი, როგორც არის ძნელად დუბლირებადი ინფრასტრუქტურა, რადგან ალტერნატიულ უფლებამოსილ საწარმოს ასეთი ინფრასტრუქტურის განვითარება მხოლოდ გრძელვადიან პერსპექტივაში შეუძლია.”

თავისი ხელმისაწვდომობის გათვალისწინებით, სიხშირული სპექტრი არ წარმოადგენს შეზღუდვას ახალი მობილური ქსელი ოპერატორისთვის, რომელსაც სურს ინვესტიცია მოახდინოს საკუთარი მობილური ქსელის ინფრასტრუქტურაში უახლოეს მომავალში, რადგან სპექტრული ზოლები აუთვისებელია. Uplink ("UL") და Downlink ("DL") ზოლების სიხშირეების რაოდენობა, რომლებიც დღემდე არ არის ათვისებული არსებული მობილური ოპერატორების მიერ, მოცემულია ქვემოთ მითითებულ დიაგრამაში.

Mobile Radio Frequency Band Distribution in Georgia



დიაგრამა 11: სპექტრების განაწილება 2020 წელს [წყარო: შპს MagtiCom]

გარდა ამისა, კაპიტალური დანახარჯები ახალ ინფრასტრუქტურაში კაპიტალდაბანდებისთვის არ მიიჩნევა შესვლის ბარიერად, რადგან მესამე ოპერატორი, ვიონი, წარმატებით შემოვიდა ბაზარზე 2007 წელს. ამ მხრივ, ვიონმა ინფრასტრუქტურის დუბლირება არ მიიჩნია იმდენად რთულად, რომ მისი ბაზარზე შესვლისთვის ხელი შეეშალა და ასევე მოახერხა მობილური აბონენტების საბაზრო წილის 25.5%-ის შექმნა 2020 წლის აგვისტოსთვის.

8. კითხვა 2 - პუნქტი 1, მე-2 პარაგრაფი და მე-3 პარაგრაფი

“მიუხედავად იმისა, რომ ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ საქართველოს კანონი 2005 წლიდან ასეთ ვალდებულებას უკვე შეიცავდა, საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე არსებულმა მცირე და საშუალო ოპერატორებმა წლების განმავლობაში ვერ შეძლეს მოლაპარაკება კომერციული პირობებზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორებთან.”

და
“იმის გათვალისწინებით, რომ 2005 წლიდან შესაბამისი სამართლებრივი ჩარჩოს არსებობის მიუხედავად, საქართველოში კომერციული პირობებით MVNO-ს მომსახურება არ განვითარებულა, „კომისიამ“ მიზანშეწონილად მიიჩნია ქმედითი ნაბიჯების გადადგმა. კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის გადაწყვეტილება MVNO-ს რეგულაციებთან დაკავშირებით განსაზღვრავს ქსელის ოპერატორებისთვის წვდომის კომერციულ და ტექნიკურ პარამეტრებს MVNO-სთვის ასეთი წვდომის უზრუნველსაყოფად, აკისრებს ინფორმაციის გამჭვირვალობის, კერძოდ, ქსელის ოპერატორებისთვის MVNO-ებისთვის ასეთი წვდომის მინიჭების ვადებს, მოთხოვნის შემთხვევაში. საგულისხმოა, რომ ამ გადაწყვეტილებით (ევროპის ზოგიერთი ქვეყნის პრაქტიკის შესაბამისად) კომისია არ ერევა სატარიფო რეგულაციაში, და კომერციული პირობებით ფასწარმოქმნის ასპექტი ოპერატორების პასუხისმგებლობად რჩება.”

1. მაგთიკომს არასოდეს მიუღია სრულფასოვანი და საკმარისად დეტალური მოთხოვნა პოტენციური MVNO-სგან ქსელზე დაშვებაზე, რომლის განხილვაც ღირებული იქნებოდა. შედეგად, საქართველოში კომერციული პირობებით არ შეიძლება განვითარებულიყო MVNO სერვისი და, როგორც ჩანს, არ არსებობს პოტენციური კონკურენტის აკრძალვის საფრთხე ქსელზე წვდომის სერიოზულ მოთხოვნებზე უარის თქმის გზით. გარდა ამისა, დღეის მდგომარეობით, არ ყოფილა შემთხვევები, რომლებსაც „GNCC-ის“ ჩარევა მოჰყვა კომერციული მოთხოვნების უარყოფაზე ან მობილური ქსელის ოპერატორის უარყოფაზე MVNO-ებთან კომერციულ პირობებზე მოლაპარაკებაზე, რომლებიც მოითხოვდნენ მობილური ქსელის ოპერატორის ქსელზე დაშვებას. გარდა ამისა, სასამართლოში არანაირი სარჩელი არ ყოფილა შეტანილი MVNO-ს დაშვების თხოვნაზე უარის თქმის საკითხებთან დაკავშირებით.

2. მობილური ქსელის ოპერატორისგან MVNO-ს წვდომის მოთხოვნა არსებითად არის ბიზნეს გარიგება და კონკურენტულ ბაზარზე ბიზნეს გარიგება იდება მაშინ, თუ კომერციული პირობები ორივე მხარეს საშუალებას აძლევს რაიმე სარგებელი მიიღონ. კონკურენტულ ბაზარზე MVNO-ების არარსებობამ ან მათმა

შეზღუდულმა რაოდენობამ შეიძლება მიუთითოს, რომ მიუხედავად იმისა, რომ შესაძლოა არსებობდეს ბაზრის მომსახურების ნიშების შესაძლებლობები, რომლებსაც ჯერჯერობით არ განიხილავენ მობილური ქსელის ოპერატორები, მაგრამ ეს არ იძლევა დროის გარკვეულ მონაკვეთში უკუგების საკმარის მაჩვენებელს. კონკურენტულ ბაზარზე, MVNO-ს, რომელიც არ გვთავაზობს დიფერენცირებულ შეთავაზებას ან არ აღწევს აუთვისებელ სეგმენტს, მცირე შანსი აქვს კომერციული პირობებით წარმატებით მოილაპარაკოს რომელიმე მობილური ქსელის ოპერატორთან. გარდა ამისა, თანდაყოლილი მაღალი ფიქსირებული ღირებულების გამო, რომელსაც მობილური ქსელის ოპერატორი ეჯახება, მობილური ქსელის ოპერატორს აქვს სტიმული, გაზარდოს მისი ქსელების დატვითვა/უტილიზაცია. ამიტომ, თუ პოტენციურ MVNO-ს გააჩნია ღირებული და ძლიერი ბიზნეს წინადადება და შეუძლია ხელი შეუწყოს მობილური ქსელის ოპერატორს ტრაფიკუს მოცულობის მნიშვნელოვნად გაზარდას, მობილური ქსელის ოპერატორს ექნება სურვილი, დადოს გარიგება MVNO-სთან, განსაკუთრებით იმიტომ, რომ წინააღმდეგ შემთხვევაში პოტენციური MVNO წავა ოპერატორის კონკურენტთან. ამიტომ, თუ პოტენციური MVNO არ წარმოადგენს მიზიდველ ბიზნეს წინადადებას, სავარაუდოდ მობილური ქსელის ოპერატორი დიდ სარგებელს ვერ ნახავს MVNO-ს არსებობისგან, თუ მობილური ქსელის ოპერატორს შეუძლია ეფექტური კონკურენცია განახორციელოს ბაზრის ისეთ სეგმენტებზე, რომლებსაც სხვა კონკურენტები ეფექტურად არ ემსახურებიან¹⁵, მაგალითად, სილქნეტი არის ერთადერთი მობილური ოპერატორი, რომელიც უზრუნველყოფს აქვს მნიშვნელოვანი რაოდენობის მანქანათაშორის (Machine To Machine) კომუნიკაციის უდიდესი საბაზრო წილი, ხოლო მათიკომი არის წამყვანი კორპორაციულ სეგმენტში. ანალოგიურად, თუ მობილური ქსელის ოპერატორებს შორის კონკურენციაა და მათ შეეძლება ემსახურობდნენ სხვადასხვა ნიშებს, რომლებიც სავარაუდოდ MVNO-ების სამიზნეებია, MVNO-სთვის შეიძლება არ არსებობდეს ეკონომიკურად გამართლებული ბიზნეს შესაძლებლობა.

3. მესამე პარაგრაფში მოცემული მოსაზრება შეცდომაში შემყვანი ჩანს, ვინაიდან, მიუხედავად იმისა, რომ ერთი შეხედვით (prima facia) „GNCC“ პირდაპირ არ არეგულირებს ტარიფს, იმ შემთხვევაში, თუ MVNO და მობილური ქსელის ოპერატორი ვერ მიაღწევენ შეთანხმებას ტარიფებზე, „GNCC-ს“ შეუძლია ჩაერიოს და მეთოდოლოგია, რომელიც უნდა იქნას გამოყენებული არის „საცალო მინუსის“ მეთოდი¹⁶. ამიტომ, ეს არაპირდაპირი გზით გულისხმობს, რომ ოპერატორებს შორის ფასწარმოქმნის ასპექტი რეგულირდება „GNCC-ის“ მიერ და არ უწყობს ხელს „თავისუფლად“ იქნას მიღწეული კომერციული შეთანხმება მხარეებს შორის .

9. კითხვა 2 - პუნქტი 2, 1-ლი პარაგრაფი და პუნქტი 3, მე-2 პარაგრაფი

“GNCC-მ” აღნიშნა, რომ „ყურადღება უნდა მიექცეს ITU-ს (საერთაშორისო სატელეკომუნიკაციო განყოფილების) განმარტებებსა და რეკომენდაციებს მარეგულირებელი ორგანოებისათვის, თუ როგორ, რა არსებითი პრინციპებით და რა შემთხვევებში უნდა დანერგონ სავალდებულო MVNO-ს წვდომის რეგულაციები (<https://www.itu.int/itu-news/issue/2001/08/mvno.html>), სხვადასხვა ქვეყნის მაგალითზე, სტატიაში განხილულია მიდგომები სავალდებულო MVNO-ს წვდომის რეგულირების შესახებ და ამ წვდომის მინიჭების ვალდებულების ფაქტორები. ITU-ს რეკომენდაციები ასევე ეხება იმ ფაქტს, რომ წვდომის შესახებ დირექტივა (2002/19/EC)¹⁷ არ ადგენს სავალდებულო მოთხოვნას მობილურ ქსელზე MVNO-ს ხელმისაწვდომობის არსებობის შესახებ ევროკავშირის ქვეყნებისათვის, და ამ საკითხს ტოვებს ეროვნული მარეგულირებლების მიერ შეფასების ფარგლებში. მიუხედავად იმისა, რომ წვდომის შესახებ დირექტივა (2002/19/EC) არ ნერგავს სავალდებულო MVNO წვდომის რეგულირებას, ITU დოკუმენტი განიხილავს სიტუაციებს, სადაც ევროპის მარეგულირებელი ორგანოები ცდილობენ ხელი შეუწყონ მობილურ ქსელზე MVNO რეგულირების დანერგვას. როგორც ITU გვიჩვენებს, თუ მობილური ქსელის ოპერატორების EBITDA სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე ძალიან მაღალია (25% -ზე მეტი), ეროვნულმა მარეგულირებელმა ორგანომ უნდა შემოიღონ MVNO წვდომის რეგულირება.”

და

“MVNO წვდომის რეგულირების შემოღების შესახებ გადაწყვეტილების ანალიზისას მნიშვნელოვანია, შეფასდეს EBITDA იმ ოპერატორებისათვის, რომლებსაც აქვთ მნიშვნელოვანი ძალაუფლება საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე და გაითვალისწინონ ITU რეკომენდაცია იმის შესახებ, რომ თუ მობილური

¹⁵ NERA Consulting: MVNO-ების კონკურენტუნარიანი შედეგები და რეგულირებული MVNO-ს წვდომის შეფასება - Spark New Zealand, 2018 წლის 26 ოქტომბერი.

¹⁶ „GNCC-ის“ 2019 წლის 31 დეკემბრის გადაწყვეტილება

¹⁷ დაშვების შესახებ დირექტივა - 2002 წლის 7 მარტის ევროპარლამენტისა და საბჭოს 2002/19/EC დირექტივა ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელებსა და მასთან დაკავშირებულ საშუალებებზე წვდომისა და ურთიერთჩართვის შესახებ

ქსელის ოპერატორის EBITDA სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე 25% -ს აჭარბებს, ევროპულმა მარეგულირებელმა ორგანიზებმა შეიძლება დააწესონ MVNO წვდომის რეგულირება. ”

ამ საკითხებისა და შესაბამისი წყაროების შესწავლის შემდეგ, უნდა აღვნიშნოთ, რომ “კომისიისთვის”, როგორც ჩანს, წყაროს წარმოადგენს ITU-ს რეკომენდაცია. თუმცა უნდა აღვნიშნოთ, რომ აღნიშნული წყარო ფაქტობრივად არის სტატია MVNO-ების¹⁸ შესახებ, სადაც განხილულია არგუმენტები MVNO-სთვის რეგულირების დაწესების სასარგებლოდ და წინააღმდეგ. ეს არანაირად არ წარმოადგენს ITU-ს მიერ გაცემულ რეკომენდაციას ან მითითებებს. გარდა ამისა, ეს სტატია ემყარება ITU-ს სტრატეგიული დაგეგმარების სემინარს 3G მობილური ქსელის ლიცენზირების შესახებ, რომელიც ჩატარდა ჟენევაში, 2001 წლის 19-დან 21 სექტემბრამდე. არსებითად, ეს სტატია ემყარება ITU-ს მიერ გამოცემულ ახალი ამბების ჟურნალს, რომელსაც არანაირი კავშირი აქვს სამართლებრივი/მარეგულირებელ ვალდებულებებთან..

ამიტომ, 20 წლის წინ მომხდარი მოვლენების საფუძველზე გაკეთებულ სტატიაზე მითითება, არსებულ ბაზარზე ასეთი მნიშვნელოვანი რეგულაციის დაწესებისთვის, უსაფუძვლოა. გარდა ამისა, „GNCC-მ“ მოიყვანა სტატიის მხოლოდ ის ნაწილები, რომლებიც მისი მიზნების შესაბამისი იყო და თავი შეიკავა სტატიის სხვა ნაწილების ციტირებისგან, როგორცაა მაგალითად:

”შიმდინარეობს კამათი, რომ MVNO-ების მიერ 3G ოპერატორის ქსელზე წვდომისთვის ასეთი ხარჯებზე დაფუძნებული გადასახადის დაკისრება ნაკლებად საჭირო გახდება, რადგან ბაზარი უფრო კონკურენტუნარიანი ხდება. ასევე, გამოითქმება მოსაზრებები, რომ MVNO-ს ხარჯზე დაფუძნებულმა გადასახადმა შეიძლება ზიანი მიაყენოს ინფრასტრუქტურაში ინვესტიციის წახალისებას, განსაკუთრებით 3G სისტემებში ინვესტიციის ადრეულ ეტაპებზე. ეს არგუმენტები უნდა შეფასდეს მობილური სერვისების კონკურენტული ჩარჩოს ხელშეწყობისა და განმტკიცების საერთო მიზნის კონტექსტში, რაც პირველ რიგში წარმოადგენს MVNO-ს ბაზარზე ოპერირების დაშვების მთავარ საფუძველს.“

გარდა იმისა, რომ ეს სტატია არ ეყრდნობა სამართლებრივ საფუძველს რეგულაციების, სახელმძღვანელო პრინციპებისა ან რეკომენდაციების სახით და 20 წლის შემდეგ ბაზრის გარემო მნიშვნელოვნად შეცვლილია; ამის მიუხედავად, ამ სტატიაში გაფრთხილება მაინც იყო მოცემული. ამ სტატიაში კონკრეტულად აღვნიშნა, რომ MVNO-ს შეუძლია ზიანი მიაყენოს მობილური ქსელის ოპერატორის ინფრასტრუქტურაში კაპიტალდაზანდების წახალისებას, განსაკუთრებით ინვესტიციების ადრეულ ეტაპებზე. ეს უფრო მეტად აქტუალური ხდება დღევანდელ გარემოში, სადაც ტექნოლოგია განაგრძობს განვითარებას და წინსვლას და 5G-ში ინვესტიცია ხდება რეალობა.

10. კითხვა 2 - პუნქტი 5, მე-3 პარაგრაფი

“PriceWaterHouseCoopers“-ის მიერ გამოცემულ საკონსულტაციო დოკუმენტზე დაყრდნობით, კომისიამ შეიმუშავა მეთოდოლოგია და ჩატარა ბაზრის შესწავლა და ანალიზი, სხვებთან ერთად, ე.წ. სამი კრიტერიუმის ტესტის გამოყენებით და შეაფასა ყველა საჭირო წინაპირობა. ”

საპასუხო დოკუმენტის საშუალებით აშკარა ხდება, რომ „GNCC“ ავსებს იმ ხარვეზებს, რომლებიც ბაზრის შესწავლასა და ანალიზში არსებობდა. ეკონომიკური საკითხების განმტკიცების გარდა, რომლებიც ადრე ჩატარებულ კვლევაში არ იქნა განხილული, უახლეს დოკუმენტებს ბევრად უფრო მკაფიო სამართლებრივი აქცენტი აქვთ. ამის მიუხედავად, ჩვენ კვლავ მივუთითებთ ევროკავშირის (“EU”) უახლეს რეკომენდაციაზე¹⁹ ელექტრონული კომუნიკაციების სექტორის ფარგლებში შესაბამისი პროდუქტებისა და მომსახურების ბაზრების შესახებ, რომლებიც ექვემდებარება წინასწარ რეგულირებას (რეკომენდაცია 2014/710/EU) და შესაბამისი ბაზრების იდენტიფიკაციას, რისთვისაც NRA-ებისგან მოთხოვნილია იმის დემონსტრირება, რომ შემდეგი სამი კრიტერიუმი დაკმაყოფილებულია:

- მაღალი და გადაულახავი სტრუქტურული, სამართლებრივი ან მარეგულირებელი ბარიერების არსებობა ბაზარზე შესვლისთვის;
- ბაზრის სტრუქტურა, რომელიც არ ისწრაფვის ეფექტური კონკურენციისკენ შესაბამის ვადებში, იმის გათვალისწინებით, თუ რა მდგომარეობაა ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული და სხვა კონკურენციის თვალსაზრისით, რომელიც შესვლისთვის არსებული ბარიერების უკან დგას;
- მხოლოდ კონკურენციის კანონი არასაკმარისია ბაზრის იდენტიფიცირებული ნაკლოვანებ(ებ)ის ადეკვატურად მოსაგვარებლად.

¹⁸ ITU: ‘რა არის MVNO-ები?’ <https://www.itu.int/itu-news/issue/2001/08/mvno.html>

¹⁹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014H0710>

საჭიროა, რომ ეს კრიტერიუმები დაკმაყოფილდეს კუმულაციურად, იმდენად, რომ რომელიმე მათგანის შეუსრულებლობა ნიშნავს, რომ რეგულირება გაუმართლებელია. გარდა ამისა, სამი კრიტერიუმის ტესტის შესრულება ავტომატურად არ ნიშნავს რეგულირების მართებულობას. რეგულირება მხოლოდ მაშინ არის გამართლებული, თუ ბაზარზე, რომელიც აკმაყოფილებს სამი კრიტერიუმის ტესტს, აღმოჩნდება, რომ ერთ ან მეტ ოპერატორს აქვს მნიშვნელოვანი ძალაუფლება ბაზარზე ("SMP").

ზემოთ ჩამოთვლილი სამი კრიტერიუმის ტესტისა და ევროკომისიის მიერ გამოცემული ჩარჩო დირექტივისა და სახელმძღვანელო პრინციპების საფუძველზე, ერთობლივი დომინირების განსაზღვრის ან იმის დადგენისას, არსებობს თუ არა SMP შესაბამის ბაზარზე, რომელიც გამოვლენილია სამი კრიტერიუმის კუმულაციურად დაკმაყოფილების საფუძველზე, „GNCC-ის“ გადაწყვეტილება საეჭვოა იმ თვალსაზრისით, რომ საქართველოში სამ მობილური ქსელის ოპერატორს აქვს SMP სტატუსი და ამიტომ MVNO-ს დანერგვა რეგულირების მორიგი სასარგებლო ნაბიჯია.

11. შეკითხვა 3 - პუნქტი 1, მე-2 პარაგრაფი

„...საბაზრო გარემო, სადაც MVNO პირველად შევიდა ისეთ ქვეყნებში, როგორცაა ნიდერლანდები, დანია, კანადა და დიდი ბრიტანეთი, უფრო კონკურენტუნარიანი იყო შიდა მეურნეობისგან მიღებული შემოსავლის მხრივ (HHI) (ჰჰინდა დაბალი HHI), ვიდრე ეს საქართველოში MVNO-ს წვდომის შესახებ 2019 წლის კვლევამ აჩვენა. საერთაშორისო სტანდარტის თანახმად 2500-ზე მეტი ნებისმიერი ინდექსი მაღალი კონცენტრაციის მაჩვენებელია და იგი საქართველოს შემთხვევაში 3900-ია.“

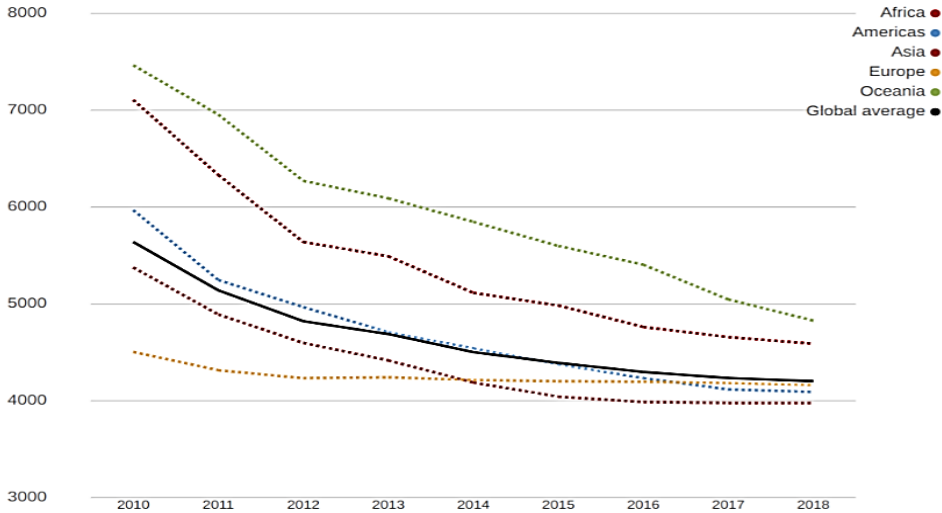
ჩვენ ვეთანხმებით „GNCC-ს“, რომ „GNCC-ის“ მიერ გამოთვლილი HHI ინდექსის მაჩვენებელზე დაყრდნობით, ბაზარი განიხილება, როგორც ძლიერ კონცენტრირებული, რადგან ის 2500 ერთეულს აჭარბებს. ამასთან, 2017 წლიდან 2019 წლის სექტემბრამდე პერიოდში HHI ინტერნეტ აბონენტებისთვის შემცირდა 46-ით, ხოლო 346-ით შემცირდა ინტერნეტიდან მიღებული შემოსავლები, რაც აჩვენებს უწყვეტ კლებას ყოველწლიურად.

HHI	2017	2018	სექ-19
ინტერნეტ აბონენტების მიერ	3,404	3,382	3,358
ინტერნეტიდან მიღებული შემოსავლების მიერ	3,940	3,962	3,594

ცხრილი 4: HHI ინდექსი [წყარო: „GNCC-ის“ გადაწყვეტილება]

როგორც პასუხის 1-ელ შეკითხვაზე ჩვენს საწინააღმდეგო მოსაზრებებში დასტურდება, დღეს მოქმედი ორი ოპერატორი აღარ ფლობს საბაზრო ძალაუფლებას, არამედ იგი განაწილებულია სამ მობილური ქსელის ოპერატორს შორის; ამასთან, ბოლო ოპერატორმა ვიონმა უკვე დაიკავა მობილური მომსახურების აბონენტების 25.5% (დიაგრამა 1) და მობილური ინტერნეტის აბონენტების 30.5% (დიაგრამა 5) 2020 წლის აგვისტოს მდგომარეობით. 2019 წლის სექტემბრის მდგომარეობით, ვიონის მცდელობამ, შესთავაზოს უფრო იაფი ტარიფები, განსაკუთრებით ინტერნეტზე, მოიპოვა სარგებელი და შედეგად მოიტანა მობილური ინტერნეტიდან მიღებული შემოსავლის ბაზრის წილის კიდევ უფრო მეტი, 8.8 პროცენტული პუნქტით ზრდა 2018 წელთან შედარებით.

მიუხედავად იმისა, რომ HHI სტანდარტის მიხედვით დღევანდელი ბაზრის კონცენტრაცია ჯერ კიდევ მაღალია, მესამე ოპერატორის შემოსვლა არ შეიძლება იგნორირებული იყოს და მხოლოდ ეს ინდექსი ან არსებული საბაზრო პირობები არ წარმოადგენს ოპერატორების პოტენციური შეთქმულების და კოორდინაციის შესაძლო სტიმულს. დღეს, როდესაც ბაზრის წილები საკმაოდ არათანაბარია და ოპერატორები ნერგავენ თავიანთ განსხვავებულ პროდუქტებს და ფასწარმოქმნის სტრატეგიებს, გამორიცხავს და სცილდება ოპერატორების შესაძლებლობს განახორციელონ კოორდინირებული ქმედებები, რომელიც მიმართული იქნებოდა კონკურენციის შესაზღუდად. უფრო მეტიც, ამ კონტექსტში საქართველოს ადგილი მსოფლიო რუკაზე არ შეიძლება იყოს უგულვებელყოფილი. როგორც ქვემოთ მოცემულია დიაგრამა 14-ში, **2018 წლის საქართველოს HHI ინდექსი დაბალია, ვიდრე დანარჩენ მსოფლიოში, სადაც ის 4000-ის ფარგლებშია.**



დიაგრამა 12: მობილური კავშირის ფართოზოლოანი ქსელის ბაზრის კონკურენცია, როგორც HHI [წყარო: სპექტრის რესურსები ალიანსის გამოყენებით ხელმისაწვდომი ინტერნეტისთვის²⁰]

შესაბამისად, საბაზრო გარემო 18 წელზე მეტი ხნის წინ, როდესაც MVNO პირველად შემოვიდა ისეთ ქვეყნებში, როგორიცაა ნიდერლანდები, დანია და დიდი ბრიტანეთი, არ შეიძლება გამოყენებულ იქნეს შედარების საფუძვლად, ვინაიდან ბაზრის პირობები, რომლებიც დანერგვის წინა პერიოდში არსებობდა, ძალზე განსხვავდებოდა დღევანდელი ბაზრისგან. განსაკუთრებით აღსანიშნავია ნიდერლანდები, სადაც დაწესდა წვდომის რეგულირება, მაგრამ ეს გადაწყვეტილებები მოგვიანებით გაუქმდა. ჰოლანდიის სავაჭრო და სამრეწველო სააპელაციო ტრიბუნალმა დაადგინა, რომ „მომხმარებელთა და ბაზრების ორგანომ“ („ACM“) ვერ დაადასტურა კოლექტიური დომინირების არსებობა. ACM-მა ვერ დაადასტურა, რომ ჰოლანდიის ტელეკომუნიკაციების პროვაიდერების ფიქსირებული ქსელები - KPN და VodafoneZiggo - მჭიდრო კოორდინაციას გაუწევდნენ თავიანთ ქვეყნის რეგულაციების არარსებობის შემთხვევაში. შედეგად, გაუქმდა ACM-ის გადაწყვეტილება, რომელიც ითხოვდა ჰოლანდიის ტელეკომუნიკაციების პროვაიდერებისგან KPN და VodafoneZiggo-სგან, გაეხსნათ თავიანთი ფიქსირებული ქსელები სხვა პროვაიდერებისთვის²¹.

პასუხის კითხვა 5 - საკონსულტაციო დოკუმენტებში აღნიშნულია, რომ „კომისიის“ გადაწყვეტილებაში არ არის განიხილული ფინანსური და საბაზრო რისკები, ოპერაციული და მომსახურების ხარისხის რისკები, აგრეთვე მაკროეკონომიკურ ფაქტორები”

12. პუნქტი 1, მე-5 პარაგრაფი

“...როგორც ეს მოხდა ევროპის ბევრ ქვეყანაში, MVNO-ს შემოსვლა საქართველოში ხელს შეუწყობს საცალო მომსახურების ფასების ლიბერალიზაციას და მომხმარებლებისთვის ახალი, საბაზრო ნიშის სერვისების დანერგვას. ეს ეფექტურად შეუწყობს ხელს კონკურენციას და საბოლოოდ დადებითად აისახება ARPU-ზე და აისახება ოპერატორების შემოსავლებზეც.”

MVNO-ს არსებობა ბაზარზე არ არის ერთადერთი ხელშეწყობი ფაქტორი კონკურენტული შედეგების მისაღწევად. გარდა ამისა, დამკვეთის რეგულირება მხოლოდ მაშინ მიიჩნევა საჭიროდ, როდესაც საცალო დონეზე ბაზარი არ არის კონკურენტუნარიანი და აკმაყოფილებს "სამი კრიტერიუმის" ტესტს, როგორც ეს განხილულია წინამდებარე დოკუმენტის მე-10 პუნქტში. საქართველოს შემთხვევაში, მობილური მომსახურების საცალო ბაზარი უკვე ძალიან კონკურენტუნარიანია და ეს დადასტურებულია „GNCC-ის“ 2019 წლის წლიურ ანგარიშში²², სადაც ნათქვამია, რომ მობილური მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლების ზრდის ტემპის შემცირება 2019 წელს, წინა წლებისგან განსხვავებით, როდესაც მობილური მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლების ზრდის ტემპებმა მშპ-ს ზრდის



დიაგრამა 13: ARPU საქართველოში, 2016 - 2019 [წყარო: GNCC-ის 2019 წლის წლიური ანგარიში]

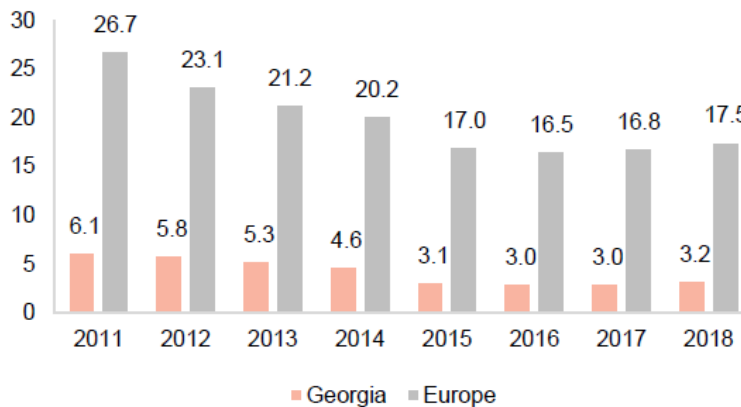
²⁰სპექტრის რესურსები: "მობილური მომსახურების ბაზარი ძალზე კონცენტრირებულია და ყოველთვის იქნება", 2019 წლის 26 ოქტომბერი <https://spectrumfutures.org/mobile-market-is-highly-concentrated-and-always-will-be/>

²¹ <https://www.allenoverly.com/en-gb/global/news-and-insights/publications/highest-dutch-court-annuls-acms-joint-dominance-decision-in-telecoms-sector>

²² <https://comcom.ge/uploads/other/5/5875.pdf>

ტემპებს გადააჭარბა, არის ბაზრის გაჯერების და **გაზრდილი კონკურენციის** შედეგი. გამწვავებული კონკურენცია, ასევე აღნიშნულია დამოუკიდებელი სამეცნიერო-საკონსულტაციო კომპანიის BuddeComm- ის ბოლო ანგარიშში²³ საქართველოს ტელეკომუნიკაციების ბაზრის შესახებ, სადაც ნათქვამია, რომ "ქვეყანა კვლავ აწყდება ეკონომიკურ გამოწვევებს, რომლებმაც გავლენა მოახდინეს სატელეკომუნიკაციო სექტორზე" და რომ **"მობილური სექტორიდან მიღებულმა შემოსავალმა განიცადა შოკი ინტენსიური კონკურენციის გამო**, რასაც დაემატა შეტყობინებების მიღება-გაგზავნის ტრაფიკის ვარდნა, რადგან აბონენტები მიგრირდებიან ალტერნატიული OTT სერვისებისკენ."

აქედან გამომდინარე, მობილური მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლების უკვე არსებული შემცირება, რომელიც აღინიშნა 2019 წელს, წინა პუნქტებში მოცემულ ჩვენს არგუმენტებთან ერთად, აჩვენებს, რომ MVNO-ების დანერგვა არ აისახება ოპერატორებისთვის უფრო მაღალ ARPU-ში. აღსანიშნავია, რომ რადგან მობილური სერვისების ფასები საქართველოში უკვე მნიშვნელოვნად დაბალია ევროპულ ბაზრებთან შედარებით (იხილეთ წინამდებარე დოკუმენტის მე-3 პუნქტი), შესაბამისად ასევე დაბალია ქართული მობილური ოპერატორების მიერ მიღებული საშუალო ARPU. ფაქტობრივად, ARPU 4,5-ჯერ დაბალია (2018 წელს), ვიდრე ევროპაში მიღებული საშუალო ARPU (დაიგრაფა 16)²⁴. ასევე შეიძლება დავინახოთ, რომ ARPU საქართველოში მიჰყვებოდა იმავე კლების ტენდენციას, როგორც ეს მოხდა ევროპაში. 2019 წელს ARPU (დღგ-ს გარეშე) მცირედით გაიზარდა 3.39 აშშ დოლარამდე²⁵ (8.6 ლარი) 2018 წლის 3.27 აშშ დოლარიდან (8.3 ლარი).



დაიგრამა 15: მობილური მომსახურების ARPU-ები საქართველოში ევროპასთან შედარებით აშშ დოლარში [წყარო: G&T]

პასუხის შეკითხვა 7 - საკონსულტაციო დოკუმენტებში განხილულია ტექნოლოგიური რისკები და სავარაუდო „საფრთხეები“, რომლებიც დაკავშირებულია მონაცემთა დაცვასთან

13. პუნქტი 2, 1^{ლი} პარაგრაფი

„ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის თანახმად, ქსელში საბითუმო წვდომის მინიჭების ვალდებულება MVNO-სგან მოითხოვს უსაფრთხოების აუცილებელ წინაპირობებს, რომლებიც მსგავსია იმ პირობებისა, რაც სავალდებულოა ავტორიზებული პირებისათვის, რომელიც ამჟამად ოპერირებენ ბაზარზე... გადაწყვეტილება არანაირ ზიანს არ აყენებს საქართველოს ეროვნულ უსაფრთხოებას, ვინაიდან მობილური ქსელის ოპერატორებზე, მოქმედი კანონმდებლობის შესაბამისად, ვრცელდება ზუსტად იგივე ვალდებულებები, როგორც სხვა უფლებამოსილ საწარმოებზე (არსებული ქსელის ოპერატორები) და ისინი სრულად ექვემდებარებიან უსაფრთხოების წესებს. ამრიგად, გადაწყვეტილება დამატებით საფრთხეს არ უქმნის ეროვნულ უსაფრთხოებას.“

MVNO-ებისგან მოთხოვნა, დაიცვან უსაფრთხოების ისეთი წინაპირობები, რომლებიც მსგავსია იმ პირობებისა, რაც დადგენილია ბაზარზე ამჟამად მოქმედი ავტორიზებული საწარმოებისთვის, არ ნიშნავს, რომ MVNO-ს ექნება შესაძლებლობა, დაიცვას გადაწყვეტილებით დადგენილი პირობები. ITU-ს 2017 წლის ანგარიშის ”T X.805 - მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორების უსაფრთხოების სახელმძღვანელო მითითებების დამატება” შესაბამისად, დადასტურებულია, რომ უსაფრთხოების უზრუნველყოფის შეუსაბამო მექანიზმები, მოთხოვნები და შესაძლებლობები, რომლებიც, ჩვეულებრივ უფრო სუსტია, ვიდრე

²³ BuddeComm: ‘Georgia - Telecoms, Mobile and Broadband - Statistics and Analyses’, 22nd September 2020.

<https://www.budde.com.au/Research/Georgia-Telecoms-Mobile-and-Broadband-Statistics-and-Analyses>

²⁴ G&T -ის კვლევა

²⁵ გამოყენებული იქნა ლარი/დოლარის გაცვლითი კურსი (საშუალო პერიოდისთვის) - 2.5345 (2018 წლის).

<https://www.geostat.ge/en/modules/categories/92/monetary-statistics>

ტრადიციული მობილური ქსელის ოპერატორების, უსაფრთხოების თვალსაზრისით MVNO-ებისათვის სერიოზულ გამოწვევას წარმოადგენენ. ზოგადად, MVNO-ების უსაფრთხოების მოთხოვნები განიხილება, როგორც მობილური ქსელი ოპერატორების ქვეკლასი, შემდეგზე დაყრდნობით:

- უსაფრთხოების ინციდენტის საპასუხოდ, MVNO შემუშავებს გარანტირებული რეაგირების დროის მექანიზმს, რომელიც თავის მხრივ წარმოადგენს როგორც MVNO –ს, ასევე მობილური ქსელის ოპერატორის მხრიდან დასამუშავებელი მნიშვნელობების დიდ მოცულობას.
- ნაკლები აქტივების მქონე MVNO-ები უსაფრთხოების კუთხით ფოკუსირებას მოახდენენ საკუთარ IT ინფრასტრუქტურაზე, როდესაც მობილური ქსელის ოპერატორის უსაფრთხოების უზურნველყოფა მოიაზრებს მთლიანი ქსელის ინფრასტრუქტურას.

უფრო მეტიც, GSMA ვებგვერდზე Positive Technologies-ის მიერ ატვირთული ანგარიშის თანახმად –“SS7 მოწყვლადობის და თავდასხმის საფრთხის ანგარიში”, რომელიც 2018 წელს გამოქვეყნდა, 2G და 3G ქსელების SS7 უსაფრთხოების ანალიზმა და 4G ქსელების DIAMETER სასიგნალო სისტემის შესახებ კვლევამ აჩვენა, რომ ორივე სასიგნალო სისტემა ნაკლებად მდგრადია იმ დამრღვევების მიმართ, რომლებიც იყენებენ მათ ნაკლოვანებებსა და სისუსტეებს ზარების და SMS-ების გადაჭერისთვის, ბილინგის გვერდის ავლისთვის, მობილური ანგარიშებიდან ფულის მოპარვისთვის ან მობილური ქსელის მუშაობაზე გავლენით ზეგავლენისთვის. Positive Technologies-ის დასკვნითი შენიშვნები ამ ანგარიშში შემდეგია:

“მობილური საკომუნიკაციო ქსელების უსაფრთხოების დონე ჯერ კიდევ დაბალია. ქსელების აბსოლუტური უმრავლესობა კვლავ დაუცველი რჩება, რაც დამნაშავეებს საშუალებას აძლევს, მოახდინონ აბონენტების ხმოვანი ზარების და შეტყობინებების გადაჭერა, შეასრულონ თაღლითური ოპერაციები და მოშალონ აბონენტების მიერ მომსახურების ხელმისაწვდომობა.”

ზემოთაღნიშნულის გათვალისწინებით, ჩვენ არ ვეთანხმებით „GNCC-ს“, რომ მისი გადაწყვეტილება დამატებით საფრთხეს არ წარმოადგენს ეროვნული უსაფრთხოებისათვის.