გადაწყვეტილება

N გ-24-9/331
25/07/2024

331-გ-24-1-4-202407252346

მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზრის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შესახებ

სარჩევი

აბრევიატურების ცხრილი 5

1. აღწერილობითი ნაწილი 10

2. მარეგულირებელი კანონმდებლობა 11

3. საქართველოს ტელეკომ ბაზარზე არსებული მდგომარეობის მიმოხილვა და მობილური საკომუნიკაციო მომსახურებების ბაზრის ტენდენციები 27

4. საფეხური 1: შესაბამისი საცალო ბაზრის სეგმენტის პროდუქციული და გეოგრაფიული საზღვრების დადგენა 33

4.1. მოთხოვნის მხარის ჩანაცვლებადობა 35

4.1.1. ფიზიკური და იურიდიული პირი აბონენტების სეგმენტი 36

4.1.2. საერთაშორისო როუმინგი 37

4.1.3. მობილური სერვისებზე წვდომა სხვადასხვა ტექნოლოგიების გამოყენებით 38

4.1.4. ფიქსირებული ფართოზოლოვანი წვდომის სერვისები 38

4.1.5. საჯაროდ ხელმისაწვდომი სატელიტური სერვისები 39

4.1.6. ხმოვან და ინტერნეტის სერვისებზე წვდომა მობილური მოწყობილობების მეშვეობით, ადგილობრივი Wi-Fi ქსელების გამოყენებით 39

4.1.7. მომსახურებები 5G და შემდგომი თაობის მობილური ქსელების მეშვეობით 40

4.2. მიწოდების მხარის ჩანაცვლებადობა 41

4.2.1. იურიდიული პირების და ფიზიკური პირების სერვისებს შორის ურთიერთ ჩანაცვლებადობა 41
4.2.2. მიწოდება საჯაროდ ხელმისაწვდომი სატელიტური სერვისებით 42
4.2.3. ხმოვანი და ინტერნეტის სერვისები მობილური მოწყობილობებით ადგილობრივი Wi-Fi ქსელების გამოყენებით 42
4.2.4. მობილური ქსელის ოპერატორის მიერ 5G ან მობილური ტექნოლოგიების შემდგომი თაობების ქსელების გამოყენება 42
4.3. გეოგრაფიული ბაზრის განსაზღვრა 44
4.4. დასკვნა შესაბამისი ბაზრის განსაზღვრასთან დაკავშირებით 44
5. საფეხური 2: მობილური მომსახურეგების საცალო ბაზარზე კონკურენტული პირობების მომავალზე ორიენტირებული შეფასება 44
5.1 მობილური მომსახურეგების საცალო ბაზარზე არაკონკურენტული გარემოს არსებობის დამადასტურებელი დამატებითი არგუმენტაცია 50
5.2 კონკურენტული გარემოს გავლენა მომხმარებლებზე 62
6. საფეხური 3: შესაბამისი საბითუმო ბაზრის განსაზღვრა 63
6.1 მოთხოვნის მხარის ჩანაცვლებადობის ანალიზი 65
6.1.1 მობილური ვირტუალური ოპერატორის დაშვება 65
6.1.2 ეროვნული როუმინგის სერვისის ჩანაცვლებადობა საბითუმო MVNO დაშვებით 67
6.1.3. თანალოკაციის სერვისის და MVNO დაშვების სერვისის ურთიერთჩანაცვლებადობის ანალიზი 67
6.1.4. თვითმომსახურება, როგორც MVNO საბითუმო დაშვების ჩამნაცვლებელი მომსახურება 68
6.2 მიწოდების მხარის ჩანაცვლებადობის ანალიზი 69
6.3 გეოგრაფიული ბაზრის განსაზღვრა 69
6.4 შედეგები შესაბამისი საბითუმო ბაზრის განსაზღვრების შესახებ 69
7. საფეხური 4: სამი კრიტერიუმის ტესტი 69
7.1 პირველი კრიტერიუმი: შესვლის მაღალი და არაგარდამავალი ბარიერების არსებობა 70
7.2 მეორე კრიტერიუმი: ბაზარი არ არის მიდრეკილი ეფექტიანი კონკურენციისკენ 75
7.3. მესამე კრიტერიუმი: ბაზარზე კონკურენციის შემაფერხებელი არაგარდამავალი ფაქტორების აღმოსაფხვრელად კონკურენციის სამართლის საკმარისობის შეფასება 86
7.4. დასკვნა 89
8. საფეხური 5: მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ფლობის (SMP) შეფასება 89
8.1 მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ფლობის (SMP-ის) შეფასების საფუძველი და მიზანი 89

8.2 მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების შეფასება შესაბამისი კრიტერიუმების გამოყენებით 92
8.2.1 ბაზრის წილი 92
8.2.1.1 ბაზრის წილი საცალო ბაზრის მიხედვით 93
8.2.1.2 საბაზრო წილების შეჯამება საცალო ბაზრის საფუძველზე 101
8.2.1.3 ხელმისაწვდომი ქსელის სიმძლავრესთან და ქსელის დაფარვასთან დაკავშირებული შეზღუდვები კონკურენტი ინტეგრირებული ოპერატორების მხრიდან 101
8.2.1.4 არსებული სიმძლავრის შეფასების შეჯამება 106
8.2.1.5 ბაზრის წილების ანალიზის შეჯამება 107
8.2.2 ოპერატორების აბსოლუტური და შედარებითი ზომა 108
8.2.3 რთულად დუბლირებადი ინფრასტრუქტურის კონტროლი 109
8.2.4 წვდომა სიხშირულ რესურსზე 111
8.2.5 პოტენციური კონკურენციის არარსებობა 115
8.2.6 ვერტიკალური ინტეგრაცია 116
8.2.7 მასშტაბის ეკონომია 117
8.2.8 მრავალფეროვნების ეკონომია 117
8.2.9 დაბალი მსყიდველობითი ძალაუფლება ან მისი არარსებობა, გრძელვადიანი და მდგრადი ხელშეკრულებების დადება 119
8.2.10 კაპიტალის ბაზრებზე/ფინანსურ რესურსებზე მარტივი ან პრივილეგირებული წვდომა 120
8.2.11 მომგებიანობა 122
8.3 დასკვნა მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების გამოვლენის შესახებ 123
9. რეგულირების არარსებობის შემთხვევაში შესაბამის საბითუმო ბაზარზე შესაძლო კონკურენციის პრობლემების ანალიზი 124
9.1 კონკურენტების ხარჯების ზრდა 127
9.2 უარი თანალოკაციაზე და ეროვნულ როუმინგზე 127
9.3 ზეგავლენა ფასის საშუალებით 130
9.3.1 გადაჭარბებული ფასი და მარჟის შეკუმშვა 130
9.4 მომსახურების მიწოდებაზე უარი/დაშვებაზე უარი 131
9.4.1 ზეგავლენა ფასების საშუალებით MVNO დაშვების შემთხვევაში 133
9.4.1.1 ჯვარედინი სუბსიდირება, რაც იწვევს მარჟის შეკუმშვას 133
9.5 ზეგავლენა არაფასისმიერი ცვლადების საშუალებით 134
9.5.1 ინფორმაციის დისკრიმინაციული გამოყენება, ან ინფორმაციის დამალვა 134
9.5.2 დისკრიმინაცია მომსახურების ხარისხის მიხედვით 135

9.5.3 დაგვიანების ტაქტიკა 136
9.5.4 დაუსაბუთებელი მოთხოვნები 137
9.5.5 კონკურენტების შესახებ ინფორმაციის გაუმართლებელი გამოყენება 138
10. საფეხური 6: სპეციფიკური ვალდებულებები 138
10.1 ინფორმაციის გამჭვირვალეობის უზრუნველყოფის ვალდებულება 139
10.1.1 ინფორმაციის გამჭვირვალეობის უზრუნველყოფის ვალდებულების განსაზღვრა 140
10.1.2 მოწვევის წინადადების მინიმალური შინაარსი 141
10.1.3 განხორციელების ვადები/განრიგი 145
10.2 ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ვალდებულება 145
10.3 დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულება 148
10.3.1 შესრულების ძირითადი ინდიკატორები (KPI) 150
10.3.2 MVNO დაშვებისთვის მარჟის შეკუმშვის ტესტი („Margin Squeeze" ტესტი) 151
10.4 განცალკევებული აღრიცხვის ვალდებულება 152
10.5 სატარიფო რეგულირებისა და ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულება 153
10.5.1 საბითუმო ფასი 154
10.5.2 ხარჯთაღრიცხვა 154
10.6 როგორ აგვარებს სპეციფიკური ვალდებულებები კონკურენციის პრობლემებს 155
11. საქართველოს მობილური მომსახურეგების ბაზარზე არსებული მარეგულირებელი გადაწყვეტილებების ძალადაკარგულად გამოცხადება 157
IV. სარეზოლუციო ნაწილი 161
დანართი N1 166
1. მოწვევის წინადადების შინაარსი 166
2. MVNO ბიზნეს მოდელების სქემა 169
3. შესრულების ძირითადი ინდიკატორები (KPI) 170
4. MVNO დაშვებისთვის მარჟის შეკუმშვის ტესტი („Margin Squeeze" ტესტი) 171
5. ხარჯთაღრიცხვა 171

დიაგრამებისა და ცხრილების სია

დიაგრამა 1: აბრევიატურების ცხრილი 5
დიაგრამა 2: მობილური მომსახურების აბონენტების გადანაწილება მომხმარებელთა ტიპების მიხედვით (2022) 35
დიაგრამა 3: EBITDA მარჟა – საქართველოს მობილური ქსელის ოპერატორები 2019-2022 46

დიაგრამა 4: EBITDA მარჟა - მსოფლიოს მობილური ქსელის ოპერატორები 2011 – 2021 47
დიაგრამა 5: მობილური ქსელის ოპერატორების ბაზრის წილების განვითარება 48
დიაგრამა 6: მობილური ქსელის ოპერატორების შემოსავლები 48
დიაგრამა 7: მობილური ქსელის ოპერატორების ARPU-ები 49
დიაგრამა 8: მობილური ტექნოლოგიების ათვისება. 2022 – შერჩეული ქვეყნები 52
დიაგრამა 9 „სმარტფონების“ ათვისება, 2022 – შერჩეული ქვეყნები 52
დიაგრამა 10: მობილური მონაცემთა გადაცემისა და ხმოვანი მომსახურების დაბალი მოცულობის კალათების ხელმისაწვდომობა 53
დიაგრამა 11: მობილური ინტერნეტის და ხმოვანი სერვისების მაღალი მოცულობის პაკეტის ხელმისაწვდომობა. 54
დიაგრამა 12: EBITDA მარჟა საქართველოსა და ევროპაში 2019-2022 წწ 56
დიაგრამა 13: მობილური მომსახურებების ARPU ზრდა საქართველოსა და ევროპაში 2021 - 2023 58
დიაგრამა 14: მობილური მონაცემთა გადაცემის მომსახურების ტრაფიკის მოცულობის ზრდა საქართველოსა და ევროპაში 2021 - 2023 59
დიაგრამა 15: MVNO-ს ტიპები 66
დიაგრამა 16: მობილური ბაზრის წილის განვითარება 78
დიაგრამა 17: მობილური ინტერნეტის ტრაფიკის ზრდა 78
დიაგრამა 18: მობილური ბაზრის კონცენტრაცია საქართველოში (HHI-ს ინდექსი) 81
დიაგრამა 19: მობილური ბაზრის კონცენტრაცია ევროპაში (HHI-ს ინდექსი) 82
დიაგრამა 20: მობილური სერვისების ფასების განვითარება 83
დიაგრამა 21: მობილური სექტორის მთლიანი შემოსავლები (2017-2022) 94
დიაგრამა 22: მობილური ხმოვანი და ინტერნეტ მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლები (2017-2022) 94
დიაგრამა 23: ბაზრის წილების გადანაწილება მობილური ინტერნეტ მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლების მიხედვით (2017-2022) 95
დიაგრამა 24: მობილური ფართოზოლოვანი ინტერნეტის შემოსავლები (2017-2022) 95
დიაგრამა 25: M2M/IoT მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლები კომპანიების მიხედვით (2020- 2022) 96
დიაგრამა 26: მობილური ხმოვანი სერვისების შემოსავლები (2017- 2022) 97
დიაგრამა 27: მობილური ქსელის ოპერატორების ბაზრის წილები ხმოვანი მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლის მიხედვით (2017- 2022) 97
დიაგრამა 28: მობილური ხმოვანი მომსახურებისა და ინტერნეტის აბონენტები (2017-2022) 98
დიაგრამა 29: კომპანიების ბაზრის წილი მობილური ინტერნეტის მომხმარებელი იურიდიული პირი აბონენტების მიხედვით (2017- 2022) 99
დიაგრამა 30: მობილური M2M/IoT აბონენტები (2020- 2022) 99
დიაგრამა 31: მობილური M2M აბონენტების ბაზრის წილები (2020- 2022) 100
დიაგრამა 32: მობილური ინტერნეტის ტრაფიკი კომპანიების მიხედვით (2017- 2022) 101
დიაგრამა 33: მობილური ინტერნეტის ტრაფიკის წილი (2017- 2022) 102
დიაგრამა 34: კაპიტალური დანახარჯები მობილური ინფრასტრუქტურასა და მოწყობილობებზე(2019-2022) 102
დიაგრამა 35: მობილური ინფრასტრუქტურისა და აპარატურის კაპიტალური დანახარჯების წილი ოპერატორების მიხედვით (2019-2022) 103
დიაგრამა 36: მობილური საბაზო სადგურების რაოდენობა (2022) 104

დიაგრამა 37: 2019-2022 წლებში დამატებული მობილური სადგურების რაოდენობა.....104
დიაგრამა 38: უნივერსალური მობილური ტელეკომუნიკაციების სერვისის (UMTS) სადგურების რაოდენობა (2018-2022).....105
დიაგრამა 39: მობილური LTE სადგურების რაოდენობა (2018-2022).....105
დიაგრამა 40: შპს "მაგთიკომის" მობილური ბაზრის წილების შეფასების შეჯამება სხვადასხვა მაჩვენებლებზე დაყრდნობით.....107
დიაგრამა 41: მობილური სექტორის შემოსავლები და აბონენტები (2022).....108
დიაგრამა 42: შპს "მაგთიკომის" და სს "სილქნეტის" შემოსავლები და აბონენტები (2022)109
დიაგრამა 43: მობილური სპექტრის განაწილება 2023 წლის სექტემბრის მდგომარეობით.....111
დიაგრამა 44: სპექტრის განაწილება ოპერატორებზე 2023 წლის სექტემბრის მდგომარეობით.....112
დიაგრამა 45: სპექტრის გადანაწილება 2023 წლის სექტემბრის აუქციონის დასრულების შემდეგ.....113
დიაგრამა 46: სპექტრის განაწილება 2023 წლის სექტემბრის აუქციონის დასრულების შემდეგ.....113
დიაგრამა 47: გაუნაწილებელი მობილური სპექტრი.....114
დიაგრამა 48: ხელმისაწვდომი მობილური სპექტრი და მისი გამოყენება.....114
დიაგრამა 49: საცალო ბაზრის წილი მობილური აბონენტების მიხედვით (2022).....118
დიაგრამა 50: ძირითადი ფინანსური ინდიკატორები 2019-2021 (მლნ. ლარი).....120
დიაგრამა 51: ძირითადი ფინანსური ინდიკატორები 2020-2021.....121
დიაგრამა 52: მთლიანი ოპერაციები.....122
დიაგრამა 53: ARPU-ები.....123
დიაგრამა 54: ძირითადი საცალო შემოთავაზებები მობილური ქსელის ოპერატორებისგან.....127
დიაგრამა 55: MVNO ბიზნეს მოდელების სქემა.....146
დიაგრამა 56: კონკურენციის პრობლემები და მათი მოგვარების გზები.....156

აბრევიატურების ცხრილი

დიაგრამა 1: აბრევიატურების ცხრილი

აბრევიატურა	განმარტება
5G	მე-5 თაობის მობილური ქსელი 5G არის ახალი გლობალური უკაბელო სტანდარტი. 5G შექმნილია იმ მიზნით, რომ დააკავშიროს პრაქტიკულად ყველა და ყველაფერი, მათ შორის მანქანები, ობიექტები და მოწყობილობები.
4G	მე-4 თაობის მობილური ქსელი (ასევე იხილეთ LTE)
3G	მე-3 თაობის მობილური ქსელი
2G	მე-2 თაობის მობილური ქსელი
AA	ასოცირების შეთანხმება

აბრევიატურა	განმარტება
	2014 წლის ივნისში ხელმოწერილი ევროკავშირი-საქართველოს ასოცირების შეთანხმება. https://old.infocenter.gov.ge/eng-euinfo-the-association-agreement/
ARPU	საშუალო შემოსავალი თითო მომხმარებელზე (ან ერთეულზე). ARPU არის საზომი, რომელიც ეხმარება ყველა ტიპის კომპანიას გაიგონ, თუ რამდენ ფულს გამოიმუშავებენ ისინი ერთი მომხმარებლისგან გარკვეული დროის განმავლობაში.
B2B	ბიზნეს-ბიზნესი B2B გულისხმობს გარიგების ტიპს, რომელიც ხდება ერთსა და მეორე ბიზნესს შორის.
B2C	ბიზნესი მომხმარებელზე B2C გულისხმობს გარიგების ტიპს, რომელიც ხდება ერთ ბიზნესსა და ინდივიდს შორის, როგორც საბოლოო მომხმარებელს.
BEREC	ელექტრონული კომუნიკაციების ევროპული მარეგულირებელი ორგანო BEREC-ის მიზანია ხელი შეუწყოს ციფრული ბაზრების დამოუკიდებელი, თანმიმდევრული და მაღალი ხარისხის რეგულირებას ევროპისა და მისი მოქალაქეების სასარგებლოდ.
CPE	მომხმარებელთან განლაგებული აპარატურა CPE არის სატელეკომუნიკაციო და საინფორმაციო ტექნოლოგიების მოწყობილობა, რომელიც განლაგებულია მომხმარებლის ფიზიკური მდებარეობს ადგილას. მობილური ქსელის შემთხვევაში ეს შეიძლება იყოს მობილური ტელეფონი/სმარტფონი, USB dongle, IoT/M2M მოწყობილობა და ა.შ.
EBITDA	მოგება საპროცენტო, საგადასახადო, ცვეთის და ამორტიზაციის ხარჯებამდე EBITDA ზომავს კომპანიის ფულად ეფექტურობას. ის ხშირად გამოიყენება როგორც სხვა მაჩვენებლის, მათ შორის მოგების, მთლიანი და წმინდა მოგების ალტერნატივა. EBITDA-ს მარჟა (ჩვეულებრივ გამოხატული პროცენტულად) გამოითვლება EBITDA-ს მონაცემის გაყოფით იმ წლის მთლიან შემოსავალზე.
EBRD	ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი EBRD დაარსდა ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპაში ახალი, ცივი ომის შემდგომი ეპოქის მშენებლობაში დასახმარებლად.
EECC	ევროკავშირის ელექტრონული კომუნიკაციების კოდექსი ევროპის პარლამენტისა და საბჭოს 2018 წლის 11 დეკემბრის დირექტივა (EU) 2018/1972 https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32018L1972
eSIM	eSIM არის მობილურ ინდუსტრიაში სტანდარტიზებული ციფრული SIM-ი, რომელიც მომხმარებელს საშუალებას აძლევს მომწოდებლის მობილურ

აბრევიატურა	განმარტება
	ქსელში გააქტიუროს მომსახურება ფიზიკური SIM ბარათის გამოყენების გარეშე.
FDD	სიხშირით დაყოფილი დუპლექსი FDD არის ტექნოლოგია, რომელიც გამოიყენება უსადენო კომუნიკაციებში, სადაც ატვირთვა და ჩამოტვირთვა ხორციელდება განსხვავებული სიხშირით, რომლებიც დაშორებულია გარკვეული ბუფერული სიხშირის ბლოკით. FDD შეიძლება გამოყენებულ იქნას ერთდროული გადაცემისა და მიღებისთვის (სრული დუპლექსი). FDD ოპტიმალურია ხმის გადაცემისთვის (სატელეფონო მომსახურება).
FWA	ფიქსირებული უსადენო (უკაბელო) დაშვება კოლექტიური ტერმინი, რომელიც გამოიყენება მთელი რიგი უკაბელო ტექნოლოგიების განსასაზღვრად, რომლებსაც შეუძლიათ ფიქსირებულ მდებარეობაზე ფართოზოლოვანი დაშვება უზრუნველყონ (მაგალითად, CDMA, MMDS). მოცემულ დოკუმენტში ეს ტერმინი არ ვრცელდება LTE - ტექნოლოგიაზე. საქართველოში ისტორიულად FWA-ს აღსანიშნავად ზოგჯერ გამოიყენება ტერმინი Wi-Fi, მათ შორის კომისიის ანალიტიკურ პორტალზე.
FTTx	ოპტიკური ბოჭკო X-მდე კოლექტიური ტერმინი, რომელიც გამოიყენება ფართოზოლოვანი ქსელის არქიტექტურის ვარიანტების ფართო სპექტრის აღსაწერად, რომლებიც აბონენტის ჩართვის ბოლო მონაკვეთზე ნაწილობრივ ან სრულად ოპტიკურ ბოჭკოს იყენებენ.
GSM	მობილური კომუნიკაციის გლობალური სისტემა GSM არის ციფრული მობილური ქსელი, რომელსაც ფართოდ იყენებენ მობილური ტელეფონის მომხმარებლები ევროპასა და მსოფლიოს სხვა ნაწილებში. GSM არის მეორე თაობის მობილური ფიჭური სისტემა.
GNCC	საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისია
GNI per capita	მთლიანი ეროვნული პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე - შედარებითი საზომი, რომელიც ქვეყნის მოსახლეობის ხარჯვის პოტენციალის შესაფასებლად გამოიყენება
IMSI	საერთაშორისო მობილური აბონენტის იდენტიფიკაცია IMSI არის ნომერი, რომელიც ცალსახად განსაზღვრავს ფიჭური ქსელის ყველა მომხმარებელს.
IoT	ნივთების ინტერნეტი IoT აღწერს ფიზიკური ობიექტების ქსელს - "ნივთებს" - რომლებიც ჩართულია სენსორებთან, ამ ძრავებთან, პროგრამულ უზრუნველყოფასა და სხვა ტექნოლოგიებთან ინტერნეტის საშუალებით სხვა მოწყობილობებთან და სისტემებთან მონაცემების დასაკავშირებლად და გაცვლის მიზნით.
IP	ინტერნეტ პროტოკოლი

აბრევიატურა	განმარტება
	IP არის წესების ერთობლიობა, რომელიც განსაზღვრავს ინტერნეტით ან ლოკალური ქსელით გაგზავნილი მონაცემების ფორმატს. არსებითად, IP მისამართი არის იდენტიფიკატორი, რომელიც მოწყობილობებს შორის ინფორმაციის ქსელში გაგზავნის საშუალებას იძლევა . ის შეიცავს მდებარეობის ინფორმაციას და მოწყობილობებს კომუნიკაციისთვის ხელმისაწვდომს ხდის.
IPTV	ინტერნეტ პროტოკოლის ტელევიზია IPTV აღნიშნავს სატელევიზიო მაუწყებლობას ინტერნეტ პროტოკოლის (IP) ქსელებით. ის განსხვავდება ტელევიზიის ტრადიციული რადიომაუწყებლობის, სატელიტური და საკაბელო ფორმატებში მიწოდებისგან. IPTV იძლევა გაფართოებულ ფუნქციებს, როგორიცაა გადახვევა/დაპაუზება.
LTE	Long Term Evolution LTE არის უკაბელო მონაცემთა გადაცემის სტანდარტი. მისი განვითარება დასრულებულია და მას 5G ქსელები ჩაანაცვლებს.
M2M	მოწყობილობის - მოწყობილობასთან კავშირი M2M კომუნიკაცია გულისხმობს ავტომატიზებულ აპლიკაციებს, რომლებიც მოიცავს მანქანებს ან მოწყობილობებს, რომლებიც ურთიერთობენ ქსელში ადამიანის ჩარევის გარეშე.
MNC	მობილური ქსელის კოდი MNC არის კოდი, რომელიც უზრუნველყოფს მობილური ქსელის ოპერატორის ცალსახა იდენტიფიცირებას.
MNO	მობილური ქსელის ოპერატორი MNO არის სატელეკომუნიკაციო კომპანია , რომელიც მობილური ტელეფონის მფლობელებისთვის უზრუნველყოფს უკაბელო ხმოვან და ინტერნეტ სერვისებს საკუთარი მობილური ქსელის მეშვეობით და ფლობს სპექტრის ლიცენზი(ებ)ს.
MVNO	მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორი MVNO არის კომპანია, რომელიც არ ფლობს მობილური სპექტრის ლიცენზიას, მაგრამ ყიდის მობილურ სერვისებს თავისი ბრენდის სახელით, ლიცენზირებული მობილური ქსელის ოპერატორის ქსელის გამოყენებით.
NRA	ეროვნული მარეგულირებელი ორგანო
OTT	Over-The-Top პროვაიდერი OTT არის მეთოდი, რომლითაც სატელეკომუნიკაციო ოპერატორი აწვდის ერთ ან მეტ მომსახურებას IP ქსელის გამოყენებით. IP ქსელები ძირითადად წარმოადგენს საჯარო ინტერნეტს. OTT-ს იყენებს Netflix, Viber და სხვა სერვისები.
RAN	რადიო წვდომის ქსელი RAN არის უკაბელო სატელეკომუნიკაციო სისტემის კომპონენტი, რომელიც აკავშირებს ცალკეულ მოწყობილობებს ქსელის სხვა ნაწილებთან

აბრევიატურა	განმარტება
	რადიოკავშირის საშუალებით. RAN აკავშირებს მომხმარებლის მოწყობილობას, როგორიცაა მობილური ტელეფონი, ბოჭკოვანი ან უსადენო ტრანზიტული კავშირის საშუალებით.
SIM	აბონენტის პირადობის მოდული SIM ბარათი არის მიკროჩიპი, რომელიც თავსდება მობილურ ტელეფონში და მის კონკრეტულ სატელეფონო ქსელში მუშაობას. უზრუნველყოფს.
SME	მცირე და საშუალო საწარმოები
SMP	მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ქონა აღწერს ძალას, რომელიც სერვისის მიმწოდებელს საშუალებას აძლევს მიიღოს გადაწყვეტილებები და იმოქმედოს კონკურენტებისა და მომხმარებლებისგან დამოუკიდებლად.
TDD	დროით დაყოფილი დუპლექსი (Time Division Duplex) TDD ნიშნავს დუპლექსურ საკომუნიკაციო არხებს სადაც აღმავალი არხი გამოყოფილია დაღმავალი არხისგან ერთი და იგივე სიხშირის ზოლში მონაცემთა გადაცემის დროითი ინტერვალების განაწილების საფუძველზე. ის იძლევა საშუალებას დაწესდეს მონაცემთა გადაცემის ასიმეტრიული სიჩქარე აღმავალი და დაღმავალი არხებისთვის. TDD ოპტიმალურია მონაცემთა გადაცემისთვის.
UMTS	უნივერსალური მობილური ტელეკომუნიკაციების სისტემა UMTS არის მესამე თაობის მობილური ფიჭური სისტემა ქსელებისთვის, რომელიც დაფუძნებულია GSM სტანდარტზე.
Wi-Fi	Wi-Fi არის უკაბელო ქსელის ტექნოლოგია, რომელიც იყენებს რადიოტალღებს უკაბელო მაღალი სიჩქარის ინტერნეტის უზრუნველსაყოფად. Wi-Fi არის სავაჭრო ნიშნი, რომელიც გულისხმობს IEEE 802.11x სტანდარტებს.
VSAT	ძალიან მცირე დიაფრაგმის ტერმინალი VSAT არის ორმხრივი კავშირის მიწისზედა სადგური, რომელიც გადასცემს და იღებს მონაცემებს თანამგზავრებიდან. VSAT არის სამ მეტრზე ნაკლები სიმაღლისა და შეუძლია რეალურ დროში ორბიტაზე მყოფ თანამგზავრებზე ვიწრო და ფართოზოლოვანი მონაცემების გადაცემა. შემდეგ მონაცემები შეიძლება გადაიგზავნოს დედამიწაზე განლაგებულ სხვა დაშორებული ტერმინალებზე ან სატელეკომუნიკაციო კვანძე.

1. აღწერილობითი ნაწილი

1. საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნულმა კომისიამ (შემდგომში - კომისია) 2024 წლის 28 მარტს მიიღო N გ-24-23/163 გადაწყვეტილება „მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზრის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის თაობაზე საჯარო

ადმინისტრაციული წარმოების დაწყების შესახებ“. ამავე გადაწყვეტილებით, საკითხის ზეპირი მოსმენის დღედ განისაზღვრა 2024 წლის 6 ივნისი.

2. 2022 წლიდან კომისიამ დაიწყო მუშაობა საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზრის სრულფასოვანი კვლევისა და ანალიზის კომლექსური კვლევა) პროექტზე, რომელიც, მოიცავს ფიქსირებული ფართოზოლოვანი და მობილური საკომუნიკაციო მომსახურებების საცალო და საბითუმო სეგმენტებზე კომპლექსური ანალიზის ჩატარებას.
3. კომპლექსური კვლევა ევროკომისიის მხარდაჭერით, ევროკავშირსა და საქართველოს შორის ასოცირების შესახებ შეთანხმების განხორციელების დახმარების (''Facility for the Implementation of the EU-Georgia Association Agreement“, შემდგომში ''AA Facility“) პროექტის ფარგლებში ჩატარდა., პროექტის ფარგლებში შერჩეულმა, ევროკომისიასა და ევროპულ მარეგულირებელ ორგანოებში მუშაობის მრავალწლიანი გამოცდილების მქონე ექსპერტებმა, კომისიის გუნდთან ერთად, განახორციელეს ფიქსირებული ფართოზოლოვანი და მობილური საკომუნიკაციო მომსახურებების საცალო და საბითუმო ბაზრების წინასწარი კვლევა. ეკონომიკურმა, სამართლებრივმა და ტექნიკურმა ექსპერტებმა, ბაზრის სრულფასოვანი შესწავლის საფუძველზე, საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნულ კომისიას (შემდგომში - კომისია) შესთავაზეს რეკომენდაციები ფიქსირებული და მობილური საკომუნიკაციო მომსახურებების ბაზრის კვლევის მიმართულებებით.
4. ევროკავშირის ინსტიტუციონალური განვითარების, ტექნიკური დახმარების და ინფორმაციის გაცვლის ინსტრუმენტის (TAIEX) მხარდაჭერით წინასწარი კვლევის ჩარჩოს და შედეგების რევიზია განხორციელდა ევროკომისიის სხვა დამოუკიდებელი ექსპერტების მიერ.
5. აღნიშნული წინასწარი კვლევის ფარგლებში მნიშვნელოვანია, რომ კომისიამ 2024 წლის 22 თებერვალს დაამტკიცა „ბაზრის კონკურენტუნარიანობისა და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების განსაზღვრის მეთოდოლოგია და პროცედურები“, რომელიც ევროკავშირში მოქმედ სატელეკომუნიკაციო ბაზრის ანალიზის მიდგომებთან სრულ შესაბამისობაშია და ევროპულ საუკეთესო პრაქტიკას ეყრდნობა.
6. წინასწარი კვლევის პირველ ეტაპზე მოხდა ფიქსირებული და მობილური საკომუნიკაციო მომსახურებების საცალო ბაზრის კონკურენტული გარემოს ანალიზი, რომელიც საფუძველზეც დადგინდა პოტენციურად რეგულირებას დაქვემდებარებული საბითუმო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტები.
7. მეორე ეტაპზე ფიქსირებული და მობილური მომსახურებების შესაბამის, დადგენილ საბითუმო ბაზრების სეგმენტებზე შეფასდა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორების არსებობა და შემუშავდა რეკომენდაციები იმგვარ სპეციფიკურ ვალდებულებებზე, რომელიც მიჩნეულ იქნა პროპორციულად თანაზომად მექანიზმად საბითუმო ბაზრების შესაბამის სეგმენტებზე არსებულ გამოწვევებთან გასამკლავებლად.
8. კომისიის მიერ უზრუნველყოფილ იქნა პროექტის ფარგლებში შემუშავებული წინასწარი კვლევის დოკუმენტების დაინტერესებული მხარეებისთვის სამუშაო შეხვედრებზე გაცნობა კვლევაში ჩართული ევროპელი ექსპერტების მიერ, და ამასთან, არაფორმალური კონსულტაციების ფორმატში მომზადებული დოკუმენტები გაუზიარა მათ და განუსაზღვრა შესაბამისი ვადა, თუმცა მხარეებს მოსაზრებები არ წარმოუდგენიათ.
9. კომისია წინამდებარე დოკუმენტით დაწყებული საჯარო ადმინისტრაციული წარმოების ფარგლებში, ასევე გაითვალისწინებს წინასწარი კვლევის შედეგებსა და დასკვნებს.

2. მარეგულირებელი კანონმდებლობა

2.1. ,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონი

1. ,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-11 მუხლის მე-2 პუნქტის ,,ა“ ქვეპუნქტის თანახმად, კომისიის ძირითად ამოცანას წარმოადგენს ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების სფეროში კონკურენტუნარიანი გარემოს ჩამოყალიბება, შენარჩუნება და განვითარება, ხოლო მე-3 პუნქტის ,,გ“ ქვეპუნქტის შესაბამისად, მომსახურების ბაზრის შესაბამისი სეგმენტების კვლევისა და ანალიზის ჩატარება, მნიშვნელოვანი საბაზრო

ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების განსაზღვრა, კონკურენციის უზრუნველყოფის მიზნით ამ კანონით განსაზღვრული სპეციფიკური ვალდებულებების დაკისრება და მათ შესრულებაზე ზედამხედველობა და კონტროლი, ხოლო ,,ე" ქვეპუნქტის თანახმად, ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ელემენტებთან დაშვების ან/და ურთიერთჩართვის ტექნიკურ-ეკონომიკური და სამართლებრივი ურთიერთობების რეგულირება.

2. ,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ" საქართველოს კანონის მე-20 მუხლის მე-2 პუნქტის ,,ა" ქვეპუნქტის შესაბამისად, კომისიის ამოცანაა ელექტრონული კომუნიკაციების სფეროში ეფექტიანი კონკურენციის ხელშემწყობი პირობების ჩამოყალიბება, ხოლო ,,ბ" ქვეპუნქტის შესაბამისად, ავტორიზებული პირების დისკრიმინაციის დაუშვებლობა და მათი თანასწორუფლებიანობა; მსურველი ავტორიზებული პირების მოთხოვნით ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორის მიერ საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან, მათ თავისუფალ ფუნქციონალურ რესურსებთან და სიმძლავრეებთან არადისკრიმინაციული დაშვება ან/და ურთიერთჩართვა.

3. ,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ" საქართველოს კანონის 21-ე მუხლის შესაბამისად:

1. ელექტრონული კომუნიკაციების სფეროში კონკურენციის წინასწარი რეგულირება ხორციელდება კომისიის მიერ განსაზღვრული მომსახურების ბაზრის შესაბამისი და მჭიდროდ დაკავშირებული სეგმენტების, ბაზრის შესაბამისი გეოგრაფიული საზღვრების მიხედვით.

2. მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტებს ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების სახეების და გეოგრაფიული საზღვრების განმსაზღვრელი კრიტერიუმების მიხედვით კომისია განსაზღვრავს კონკურენციის წინასწარი რეგულირების მიზნით.

3. მომსახურების ბაზრის კვლევასა და ანალიზს, რომლებიც ხორციელდება ელექტრონული კომუნიკაციების სფეროში ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების დადგენის მიზნით, კომისია ატარებს ბაზრის კონკურენტუნარიანობისა და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების განსაზღვრის მეთოდოლოგიის და პროცედურების საფუძველზე, რომლებიც მტკიცდება კომისიის დადგენილებით.

4. ელექტრონული კომუნიკაციების სფეროში საქმიანობის რეგულირების უზრუნველყოფა, მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტებზე კონკურენციის უზრუნველყოფა და ამ სეგმენტებზე პირველადი და მეორეული კრიტერიუმების შესაბამისად მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებულ პირთა დადგენა ხორციელდება ობიექტურობის, ტექნოლოგიური ნეიტრალიტეტის, ფუნქციონალური ეკვივალენტობის (ფუნქციონალური კრიტერიუმების ერთგვაროვანი გამოყენების), მინიმალური საჭირო რეგულირების, პროპორციულად თანაზომადი სპეციფიკური ვალდებულებების დაკისრების, ეფექტიანი კონკურენციის წახალისების, გამჭვირვალობისა და არადისკრიმინაციულობის პრინციპების გათვალისწინებით.

5. მომსახურების ბაზრის კვლევისა და ანალიზის ჩატარების, ავტორიზებული პირების მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორად დადგენის, ასევე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირებისათვის სპეციფიკური ვალდებულებების დაკისრების თაობაზე გადაწყვეტილებების მიღებისას კომისია ითვალისწინებს საქართველოს მიერ დადებული საერთაშორისო ხელშეკრულებებისა და შეთანხმებების პირობებს, მათ შორის, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის გენერალურ შეთანხმებას „მომსახურებისა და ვაჭრობის შესახებ".

4. ,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ" საქართველოს კანონის 22-ე მუხლის შესაბამისად:

1. მომსახურების ბაზრის კვლევა და ანალიზი მოიცავს შემდეგ ეტაპებს: ა) მომსახურების ბაზრის შესაბამისი და მჭიდროდ დაკავშირებული სეგმენტების, ბაზრის შესაბამისი გეოგრაფიული საზღვრების განსაზღვრა; ბ) მომსახურების ბაზრის შესაბამისი სეგმენტების

კონკურენტუნარიანობის ანალიზის ჩატარება; გ) მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების განსაზღვრა; დ) პირველადი და მეორეული კრიტერიუმების გათვალისწინებით მომსახურების ბაზრის შესაბამის და მჭიდროდ დაკავშირებულ სეგმენტებზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების დადგენას და მათთვის ამ კანონის V თავით განსაზღვრული სპეციფიკური ვალდებულებების დაკისრებას კონკრეტული პირობებით.

2. მომსახურების ბაზრის ანალიზის პროცედურები, ასევე ამ თავში აღწერილი სხვა პროცედურები მიმდინარეობს საჯარო ადმინისტრაციული წარმოების წესით.

3. მომსახურების ბაზრის შესაბამისი სეგმენტების განსაზღვრისას კომისია ითვალისწინებს იმ ობიექტურ კრიტერიუმებს, რომლებიც ერთგვაროვნად განსაზღვრავს მომსახურების ბაზრის შესაბამის და მჭიდროდ დაკავშირებულ სეგმენტებს.

4. მომსახურების ბაზრის შესაბამისი სეგმენტების კონკურენტუნარიანობის ანალიზის ჩატარებისას კომისია ითვალისწინებს შემდეგ ანალიზურ ფაქტორებს: ა) მომსახურების ბაზრის შესაბამის და მჭიდროდ დაკავშირებულ სეგმენტებზე ჩამოყალიბებულ კონიუნქტურას, კონცენტრაციის დონეს და ავტორიზებული პირების მიერ დაკავებულ ფარდობით საბაზრო წილებს; ბ) მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მომსახურების სახეებზე მოთხოვნისა და მიწოდების მახასიათებლებს (ელასტიურობა, მოთხოვნის ზრდა და სხვ.), აგრეთვე მოთხოვნისა და მიწოდების მხარეების ჩანაცვლების პირობებს; გ) პოტენციურად არაკონკურენტული მომსახურების და ურთიერთ შენაცვლებადი მომსახურების სახეებზე ჩამოყალიბებული ტარიფების დონეებს და მათ ისტორიულ ცვალებადობას; დ) მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ავტორიზებული პირების ფინანსურ-ეკონომიკურ მაჩვენებლებს, მათი ურთიერთდამოკიდებულების ხარისხს და ავტორიზაციის მსურველი პირების მიერ ამ სეგმენტზე საქმიანობის დაწყების შესაძლებლობებს, ბაზარზე შესვლის დამაბრკოლებელ ინფრასტრუქტურულ და დინამიკურ ფაქტორებს, შესაბამის საინვესტიციო რისკებს; ე) მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მოქმედი ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორების ვერტიკალურად ინტეგრირებულობის ხარისხს და ხასიათს; ზ) სხვა დაკავშირებულ მახასიათებლებს, რომლებიც განისაზღვრება კომისიის დადგენილებით.

5. კომისია უფლებამოსილია დისკრეციულად მიიღოს გადაწყვეტილება როგორც მომსახურების მთლიანი ბაზრის, ისე მისი ცალკეული სეგმენტების კვლევისა და ანალიზის ჩატარების თაობაზე.

6. კონკურენცია მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ეფექტიანია, თუ ამ სეგმენტზე არ საქმიანობს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირი. კონკურენცია ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე არ არის ეფექტიანი, თუ ამ სეგმენტზე მოქმედ ერთ ან რამდენიმე ავტორიზებულ პირს აქვს ერთობლივი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება.

8. მომსახურების ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის კონკურენტუნარიანობის კვლევისა და ანალიზის ჩატარებისას მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორად განსაზღვრის ძირითადი კრიტერიუმი არის ავტორიზებული პირის ან ურთიერთდაკავშირებულ პირთა ჯგუფის მიერ ბაზრის ამ სეგმენტზე დაკავებული ფარდობითი საბაზრო წილი. ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ავტორიზებული პირის მიერ დაკავებული ფარდობითი საბაზრო წილი განისაზღვრება მის მიერ მიღებული შემოსავლების, ბოლო მომხმარებელთა ან აბონენტთა რაოდენობის ან გარკვეულ პერიოდში მიწოდებული მომსახურების ჯამური მოცულობის (ტრაფიკის) წილობრივი მაჩვენებლების, აგრეთვე მის საკუთრებაში ან მფლობელობაში არსებული ქსელის შესაბამისი ელემენტების დატვირთული და თავისუფალი სიმძლავრეების ან ფუნქციონალური რესურსების რეზერვების გათვალისწინებით. ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის მახასიათებლების გათვალისწინებით კომისია ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში, ობიექტურობის პრინციპიდან გამომდინარე, იღებს გადაწყვეტილებას ავტორიზებული პირის მიერ ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე დაკავებული წილის გაზომვისა და სათანადო ძირითადი კრიტერიუმის გამოყენების შესახებ.

9. თუ მომსახურების ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის კვლევისა და ანალიზის ჩატარების შედეგად კომისია დაადგენს, რომ ერთ ან რამდენიმე ავტორიზებულ პირს აქვს ერთობლივი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება, იგი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების

ხასიათიდან გამომდინარე, განსაზღვრავს აღნიშნული პირებისათვის დაკისრებულ სპეციფიკურ ვალდებულებებს ამ კანონის V თავის შესაბამისად.

10. მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების დადგენის ძირითადი კრიტერიუმის შესაბამისად ავტორიზებული პირი განისაზღვრება მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორად, თუ ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე უკავია საბაზრო წილის არანაკლებ 40 პროცენტისა.

11. რამდენიმე ავტორიზებული პირი განიხილება ერთობლივი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორად, თუ მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე: ა) ორი ავტორიზებული პირის ჯამური საბაზრო წილი აღწევს სულ მცირე 60 პროცენტს, ამასთანავე, თითოეულის საბაზრო წილი უნდა იყოს არანაკლებ 25 პროცენტისა; ბ) სამი ავტორიზებული პირის ჯამური საბაზრო წილი აღწევს სულ მცირე 80 პროცენტს, ამასთანავე, თითოეულის საბაზრო წილი უნდა იყოს არანაკლებ 15 პროცენტისა.

12. მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირის დადგენისას და მისთვის სპეციფიკური ვალდებულებების დაკისრებისას ძირითადი კრიტერიუმის გარდა გამოიყენება მეორეული კრიტერიუმები, რომლებიც ობიექტურად განსაზღვრავს ძირითადი კრიტერიუმების შესაბამისად მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების მიერ ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის შეზღუდვისა და არაკონკურენტული ქმედებების განხორციელების შესაძლებლობებს. მეორეულ კრიტერიუმებს ანალიზური ფაქტორების გათვალისწინებით განსაზღვრავს კომისია.

5. ,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 24-ე მუხლის შესაბამისად, კომისიის გადაწყვეტილებები, რომლებიც მიიღება ამ თავით განსაზღვრული კონკურენციის წინასწარი რეგულირებისა და მომსახურების ბაზრის ანალიზის საფუძველზე, გარდა პერსონალური მონაცემების, სახელმწიფო ან კომერციული საიდუმლოების შემცველი ნაწილებისა, ქვეყნდება კომისიის ვებგვერდზე. ასევე საჯაროდ ქვეყნდება შემდეგი ინფორმაცია: ა) მომსახურების ბაზრის შესაბამისი სეგმენტების ჩამონათვალი გეოგრაფიული საზღვრების განმსაზღვრელი კრიტერიუმებისა და ეკონომიკური მაჩვენებლების მითითებით; ბ) ავტორიზებული პირების სია, რომელთაც მომსახურების ბაზრის შესაბამის და მჭიდროდ დაკავშირებულ სეგმენტებზე აქვთ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება; გ) მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირისათვის დაკისრებული სპეციფიკური ვალდებულებები და ამ ვალდებულებების კონკრეტული პირობები; დ) იმ ძირითადი ან მეორეული კრიტერიუმების აღწერილობა, რომელთა მიხედვითაც ავტორიზებული პირი დადგინდა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორად.

6. ,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 29-ე მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, კომისია უფლებამოსილია მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებულ პირს გადაწყვეტილებით დააკისროს ერთი ან რამდენიმე, ქვემოთ ჩამოთვლილი სპეციფიკური ვალდებულება: ა) ინფორმაციის გამჭვირვალეობის უზრუნველყოფის ვალდებულება; ბ) დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულება; გ) დანახარჯებისა და შემოსავლების განცალკევებულად აღრიცხვის ვალდებულება კომისიის მიერ დამტკიცებული პროცედურების შესაბამისად; დ) ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ვალდებულება; ე) სატარიფო რეგულირებისა და ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულება.

7. ,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 30-ე მუხლის შესაბამისად:

1. სპეციფიკური ვალდებულებები ეკისრება მხოლოდ მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებულ პირს.

2. სპეციფიკური ვალდებულებების ძალაში შესვლის თარიღი განისაზღვრება კომისიის გადაწყვეტილებით; თუ კომისიამ არ განსაზღვრა ეს თარიღი, ავტორიზებულმა პირმა კომისიის გადაწყვეტილებით დაკისრებული ვალდებულებების შესრულება უნდა დაიწყოს გადაწყვეტილების მიღების მომენტიდან.

3. კომისია უფლებამოსილია დააკონკრეტოს ამ კანონით განსაზღვრული სპეციფიკური ვალდებულებები და მათი შესრულების პირობები, აგრეთვე მომსახურების ბაზრის კვლევისა და ანალიზის შედეგებზე დაყრდნობით ცვლილებები და დამატებები შეიტანოს სპეციფიკური ვალდებულებების პირობებში.

4. კომისიის მიერ ავტორიზებული პირისათვის დაკისრებული სპეციფიკური ვალდებულებები უნდა შეესაბამებოდეს მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ავტორიზებული პირის საბაზრო ძალაუფლებისა და მისი ბოროტად გამოყენების ხასიათს, უნდა იყოს პროპორციულად თანაზომადი და ობიექტურად დასაბუთებული.

8. ,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 31-ე მუხლის შესაბამისად:

1. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირი ვალდებულია უზრუნველყოს საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვებისა და ურთიერთჩართვის მიწოდებასთან დაკავშირებული ინფორმაციის გამჭვირვალეობა და საჯაროდ გამოაქვეყნოს: ა) მისი საქმიანობის ამსახველი ფინანსური საანგარიშგებო დოკუმენტაცია; ბ) ქსელის შესაბამისი ელემენტების, ტექნიკური საშუალებების, ფუნქციონალური რესურსებისა და ინტერფეისების აღწერილობა, აგრეთვე ინფორმაცია თავისუფალი სიმძლავრეების შესახებ; გ) ქსელის ტექნიკური მახასიათებლები, მათ შორის, გამოყენებული ინტერფეისების აღწერილობა, თანალოკაციის ფართობები და ურთიერთჩართვის წერტილები; დ) ქსელის შესაბამის ელემენტებთან, მათ ფუნქციონალურ რესურსებთან და თავისუფალ სიმძლავრეებთან დაშვებისა და ურთიერთჩართვის მიწოდების პირობები, მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მსურველი ავტორიზებული პირების მოთხოვნების გათვალისწინებით; ე) დაშვებისა და ურთიერთჩართვის ტარიფები, ანგარიშსწორების პირობები.

2. ავტორიზებული პირი ვალდებულია გამოაქვეყნოს საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვებისა და ურთიერთჩართვის მოწვევის წინადადება, რომელიც უნდა შეიცავდეს დეტალურ ინფორმაციას: ოპერატორის ქსელის ელემენტების, მათი ფუნქციონალური რესურსებისა და თავისუფალი სიმძლავრეების, აგრეთვე დაშვებისა და ურთიერთჩართვის ტარიფების შესახებ, რათა მსურველ ავტორიზებულ პირს არ მოეთხოვოს ქსელის იმ ელემენტებისათვის, ტექნიკური საშუალებებისათვის ან ფუნქციონალური რესურსებისათვის დამატებითი საფასურის გადახდა, რომლებიც მას არ მოუთხოვია.

3. კომისია უფლებამოსილია ინფორმაციის გამჭვირვალეობის უზრუნველყოფის მიზნით დაადგინოს, თუ რა არსებით მონაცემებს უნდა შეიცავდეს ამ მუხლის პირველ პუნქტში აღნიშნული ინფორმაცია და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირის დაშვებისა და ურთიერთჩართვის მოწვევის წინადადება, აგრეთვე დადგენილ პირობებთან შესაბამისობის უზრუნველყოფის მიზნით მოითხოვოს ოპერატორის საჯაროდ გამოქვეყნებულ მოწვევის წინადადებაში ცვლილებების ან დამატებების შეტანა.

4. კომისიის მიერ ავტორიზებული პირისათვის ადგილობრივი დაშვების ქსელთან შეუზღუდავი დაშვების ვალდებულების დაკისრების შემთხვევაში ადგილობრივი მომსახურების ოპერატორი ვალდებულია უზრუნველყოს დაშვებისა და ურთიერთჩართვის მოწვევის წინადადების გამოქვეყნება, რომელიც უნდა მოიცავდეს ადგილობრივი დაშვების ქსელთან დაშვების, მათ შორის, ერთობლივი დაშვებისა და კომისიის მიერ დადგენილ სხვა არსებით პირობებს.

5. ინფორმაცია, რომელიც არსებითად დაკავშირებულია მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენტუნარიანი გარემოს ჩამოყალიბებასთან, დაშვების მსურველის არადისკრიმინაციული, თავისუფალი არჩევანის უზრუნველყოფასთან და ხელს უწყობს მის მიერ ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების პირობების შერჩევის თაობაზე

გადაწყვეტილებების მიღებას, არ არის დაშვების მიმწოდებელი ოპერატორის კომერციული საიდუმლოება.

9. ,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 32-ე მუხლის შესაბამისად:

1. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან, ტექნიკურ საშუალებებთან, თავისუფალ ფუნქციონალურ რესურსებთან და სიმძლავრეებთან დაშვების შეთავაზებისას, არსებითად მსგავსი გარემოებებისა და ეკვივალენტური მოთხოვნების პირობებში, ვალდებულია უზრუნველყოს მოთხოვნილი ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურებისა და მასთან დაკავშირებული ინფორმაციის მსურველი ავტორიზებული პირისათვის არადისკრიმინაციულად (შეუზღუდავად), ერთსა და იმავე ვადებში და ერთნაირი პირობებით მიწოდება.

2. ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორის მიერ არადისკრიმინაციული პირობების დადგენა მოიცავს მომსახურების ერთგვაროვანი პირობების, მათ შორის: მომსახურების ხელმისაწვდომობის, ხარისხის, ტარიფების, მიწოდების ვადების, მომსახურების მიწოდებასთან დაკავშირებული სხვა არსებითი ინფორმაციის გამჭვირვალეობის, აგრეთვე ურთიერთჩართვას უზრუნველყოფას.

3. მსურველი ავტორიზებული პირი უფლებამოსილია მოითხოვოს ქსელის შესაბამის ელემენტებთან არადისკრიმინაციული დაშვება იმგვარი პირობებით, რომლებიც არანაკლებ ხელსაყრელია, ვიდრე არსებითად მსგავსი ურთიერთობების შემთხვევებში, დაშვების მიმწოდებელი ოპერატორის სტრუქტურული ქვედანაყოფისათვის, აფილირებული და სხვა ავტორიზებული პირებისათვის.

4. ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორი უფლებამოსილია შესთავაზოს მსურველ ავტორიზებულ პირს დაშვებისა და ურთიერთჩართვის მიწოდება უკეთესი პირობებით, ვიდრე ეს მოცემულია მის დაშვებისა და ურთიერთჩართვის მოწვევის წინადადებაში. უკეთესი პირობების შეთავაზებისას, დისკრიმინაციის დაუშვებლობის მიზნით, ოპერატორი ვალდებულია ხელშეკრულების გაფორმებიდან 30 დღის ვადაში შეიტანოს ცვლილება თავისი მოწვევის წინადადების შესაბამის პირობებში.

5. მსურველი ავტორიზებული პირის დაშვებისა და ურთიერთჩართვის მოწვევის წინადადებისგან განსხვავებული პირობებით დაშვების წარმატებულად განხორციელების შემთხვევაში ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორი ვალდებულია თავის მოწვევის წინადადებაში შეიტანოს შესაბამისი ცვლილებები ან დამატებები, გამოაქვეყნოს ქსელის შესაბამის ელემენტებთან, მათ თავისუფალ ფუნქციონალურ რესურსებთან და სიმძლავრეებთან დაშვების აღნიშნული პირობები.

10. ,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 33-ე მუხლის შესაბამისად:

1. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირი ვალდებულია არ დაუშვას კონკურენციის შემზღუდავი ქმედებები, მათ შორის, მომხმარებელთა რომელიმე ჯგუფის სატარიფო შეღავათების სუბსიდირება სხვა ავტორიზებულ პირთა ან მომხმარებელთა ჯგუფების ხარჯზე.

2. ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორი ვალდებულია კომისიის მიერ დამტკიცებული პროცედურების შესაბამისად აწარმოოს ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ან/და ურთიერთჩართვის მიწოდებასთან დაკავშირებული დანახარჯებისა და შემოსავლების განცალკევებულად, ობიექტურად და გამჭვირვალედ აღრიცხვა და განაწილება ქსელის ელემენტების, საოპერაციო საქმიანობისა და ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების სახეების მიხედვით.

3. დანახარჯებისა და შემოსავლების განცალკევებულად აღრიცხვისა და განაწილების, ინფორმაციის გამჭვირვალობის უზრუნველყოფისა და დისკრიმინაციის აკრძალვის სპეციფიკური ვალდებულებების შესრულების უზრუნველყოფის მიზნით კომისია

უფლებამოსილია მოსთხოვოს ავტორიზებულ პირს სააღრიცხვო, ფინანსური ინფორმაციის, მათ შორის, დანახარჯების განაწილებისა და სხვა ავტორიზებული პირებისგან მიღებული შემოსავლების თაობაზე ინფორმაციის, წარმოდგენა. კომისია უფლებამოსილია ამ კანონის 31-ე მუხლის მე-5 პუნქტისა და კომერციული საიდუმლოების ან პერსონალური მონაცემების დაცვის თაობაზე საქართველოს ზოგადი ადმინისტრაციული კოდექსისა და „პერსონალურ მონაცემთა დაცვის შესახებ“ საქართველოს კანონის შესაბამისად, თავისი გადაწყვეტილებით საჯარო გახადოს ავტორიზებული პირის მიერ წარმოდგენილი ინფორმაცია სრულად ან იმ ნაწილში, რომელიც ეფექტიანად უზრუნველყოფს მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის წახალისებას.

4. ვერტიკალურად ინტეგრირებული ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორი, ან ერთობლივი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორები მსურველი ავტორიზებული პირებისათვის ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების მიწოდებისას დისკრიმინაციის აკრძალვის მიზნით ვალდებული არიან უზრუნველყონ ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის შესაბამის თავისუფალ ელემენტებთან დაშვების, აგრეთვე მომსახურების ბაზარზე შეთავაზებული საბითუმო და შიდა საწარმოო სტრუქტურულ დანაყოფებს შორის ტრანსფერული ტარიფების გამჭვირვალეობა.

11. ,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 34-ე მუხლის შესაბამისად:

1. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირი, რომელიც ფლობს ელექტრონულ საკომუნიკაციო ქსელს, ვალდებულია უზრუნველყოს მისი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან, ტექნიკურ საშუალებებთან, ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების სახეებთან სხვა ავტორიზებული პირის შეუზღუდავი, გამჭვირვალე და არადისკრიმინაციული დაშვება.

2. ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ვალდებულების ჯეროვნად შესრულების მიზნით მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორმა უნდა უზრუნველყოს საკუთარი ქსელის შესაბამისი ელემენტების ფუნქციონალური და ტექნიკური მახასიათებლები კანონმდებლობით დადგენილი ტექნიკური სტანდარტების დონეზე.

3. ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვებისა და ურთიერთჩართვის მიწოდების ვალდებულების ჯეროვნად შესრულების მიზნით მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორი, რომელიც ადგილობრივი მომსახურების ზონაში სააბონენტო ნუმერაციის რესურსის გამოყენებით ახორციელებს ბოლო მომხმარებლების მომსახურებას, ვალდებულია უზრუნველყოს საკუთარი ქსელის შესაბამისი ელემენტების ფუნქციონალური და ტექნიკური მახასიათებლები, საკმარისი თანალოკაციის ფართობების და ამ ფართობებზე განთავსებულ ურთიერთჩართვის წერტილებში საოპერაციო სიმძლავრეების მიწოდება.

4. ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების მსურველმა ავტორიზებულმა პირმა თავის განაცხადში ცხადად უნდა ასახოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის დაშვებისა და ურთიერთჩართვის მოწვევის წინადადებით განსაზღვრული პირობების უპირობო აქცეპტი და მის მიერ ურთიერთჩართვის მოთხოვნის შემთხვევაში საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვებისა და ურთიერთჩართვის მიწოდების არსებითი პირობები.

5. მხარეებმა უნდა მიიღონ ყველა სამართლიანი და გონივრული ზომა, განაცხადის მიღების თარიღიდან 30 დღის ვადაში შეთანხმდნენ და გააფორმონ ქსელების შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ან/და ურთიერთჩართვის ხელშეკრულება და მისი ასლი უნდა წარუდგინონ კომისიას ორმხრივი ხელმოწერიდან 3 სამუშაო დღის ვადაში.

6. თუ ხელშეკრულება არ შეესაბამება საქართველოს კანონმდებლობას, ან დაშვებისა და ურთიერთჩართვის მიმწოდებელი ოპერატორის მოწვევის წინადადების არსებით პირობებს, ან/და ხელშეკრულების მოქმედების პერიოდში შეიცვალა კანონმდებლობა, კომისია

უფლებამოსილია მოითხოვოს ხელშეკრულების პირობების გადასინჯვა, შესწორება ან გაუქმება.

7. ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელების შემდგომი განვითარების, აგრეთვე მომხმარებლებისათვის მიწოდებული მომსახურების სახეების გაფართოების და ახალი საკომუნიკაციო ტექნოლოგიების დანერგვის ხელშეწყობის მიზნით კომისია უფლებამოსილია ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორს შესაბამისი გადაწყვეტილებით მოსთხოვოს მსურველი ავტორიზებული პირის მიერ მოთხოვნილი პირობების გათვალისწინებით ქსელის შესაბამის ელემენტებთან და მათ თავისუფალ ფუნქციონალურ რესურსებთან და სიმძლავრეებთან დაშვება. გადაწყვეტილების მიღებისას კომისია ითვალისწინებს შემდეგ გარემოებებს: ა) მომსახურების ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის განვითარების დონეს; ბ) დაშვების მიმწოდებელი ოპერატორის ტექნიკურ და ეკონომიკურ შესაძლებლობებს; გ) დაშვების მიმწოდებელი ოპერატორის ქსელის ელემენტების თავისუფალი ფუნქციონალური რესურსებისა და მოთხოვნილი სიმძლავრეების არსებობას; დ) ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორის მიერ გასაწევი ინვესტიციების მოცულობას და შესაბამის საინვესტიციო რისკებს; ე) მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე გრძელვადიანი კონკურენციის უზრუნველყოფის აუცილებლობას; ვ) ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების დაცვის უზრუნველყოფას.

8. კომისიის გადაწყვეტილებით ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორი ვალდებულია უზრუნველყოს საკუთარი ქსელის შესაბამისი ელემენტების ფუნქციონალური რესურსების განცალკევება, რომელთა გამოყენებასაც დასაბუთებულად ითხოვს მსურველი ავტორიზებული პირი იმ შემთხვევაშიც, როდესაც ასეთი განცალკევება მას ადრე არ განუხორციელებია.

9. ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორი უფლებამოსილია უარი განაცხადოს ქსელის შესაბამისი ელემენტების ფუნქციონალური რესურსების განცალკევებაზე, თუ მისი განხორციელება: ა) ტექნიკურად ან ტექნოლოგიურად შეუძლებელია ან დაარღვევს ოპერატორის ქსელის მთლიანობას (ინტეგრირებულობას); ბ) ქსელის ელემენტის მოთხოვნილი სიმძლავრის არასაკმარისობის პირობებში შეზღუდავს სხვა ოპერატორებისათვის მოქმედი ხელშეკრულებების შესაბამისად დაშვების ან/და ურთიერთჩართვის ან ბოლო მომხმარებლებისათვის ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების მიწოდებას; გ) არსებითად არ არის დაკავშირებული მოთხოვნილი დაშვების ან/და ურთიერთჩართვის მიწოდებასთან.

12. ,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 35-ე მუხლის შესაბამისად:

1. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორმა საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან, მათ ფუნქციონალურ რესურსებთან და თავისუფალ სიმძლავრეებთან მსურველი ავტორიზებული პირების დაშვების ან/და ურთიერთჩართვის ან ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების სახეების მიწოდება უნდა განახორციელოს დანახარჯებზე ორიენტირებული და არადისკრიმინაციული ტარიფით.

2. ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორის მიერ დაწესებული ტარიფი უნდა ითვალისწინებდეს მომსახურებისათვის გამოყენებულ ქსელის შესაბამის ელემენტებზე, რესურსების და სიმძლავრეების უზრუნველყოფაზე გაწეული დანახარჯების ანაზღაურებას, ოპერატორის უფლებას, მიიღოს გაწეულ ინვესტიციებზე გონივრული უკუგება, და ოპერატორის საკომუნიკაციო ქსელების შემდგომი განვითარებისა და გაფართოების გრძელვადიან ტენდენციას.

3. სატარიფო რეგულირებისა და ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულების დაკისრებისას კომისია უფლებამოსილია თავისი გადაწყვეტილებით დაადგინოს:

ა) ავტორიზებული პირის მიერ დაწესებული ტარიფის დანახარჯებზე ორიენტირებულობის და კომისიის მიერ დადგენილი პროცედურების მოთხოვნებთან შესაბამისობის დასაბუთება;

ბ) ავტორიზებული პირის მიერ დამოუკიდებელი აუდიტორის მიერ დადასტურებული მონაცემების კომისიისთვის წარდგენა;

გ) ავტორიზებული პირების მიერ დადგენილი, კონკურენციის შემზღუდველი ტარიფების ცვლილება;

დ) ქსელის შესაბამის ელემენტებთან, მათ ფუნქციონალურ რესურსებთან და თავისუფალ სიმძლავრეებთან დაშვებისა და ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების მიწოდების ზღვრული ტარიფები.

4. დაშვებისა და ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების მიმწოდებლის მიერ დაწესებულმა ტარიფმა, ან კანონმდებლობით განსაზღვრულ შემთხვევაში კომისიის მიერ დადგენილმა ზღვრულმა ტარიფმა უნდა უზრუნველყოს ელექტრონული კომუნიკაციების სფეროში გრძელვადიანი და ქმედუნარიანი კონკურენცია, ბოლო მომხმარებლების ეკონომიკურად ხელმისაწვდომი და ხარისხიანი მომსახურება, არ უნდა დაუშვას ოპერატორების მიერ მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტებზე არაგონივრულად მაღალი ტარიფების დაწესება ან სატარიფო ზეწოლა.

5. კომისია უფლებამოსილია დაადგინოს ავტორიზებული პირების მიერ ხარჯთაღრიცხვისა და დანახარჯების განცალკევებულად განაწილების პროცედურები, რომელთა დაცვა სავალდებულოა ავტორიზებული პირების მიერ სატარიფო რეგულირებისა და ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულების ჯეროვნად შესრულებისათვის.

6. სატარიფო რეგულირებისა და ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულების დაკისრების შემთხვევაში ავტორიზებული პირი კომისიის მიერ დადგენილი პირობების შესაბამისად ქმნის დანახარჯების აღრიცხვის სისტემას, აქვეყნებს მის აღწერას, წარუდგენს კომისიას და ხარჯების აღრიცხვას აწარმოებს ამ სისტემის შესაბამისად.

2.2. კომისიის 2024 წლის 22 თებერვლის №1 დადგენილებით დამტკიცებული ,,ბაზრის კონკურენტუნარიანობისა და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების განსაზღვრის მეთოდოლოგიისა და პროცედურები“ (შემდგომში - პროცედურები).

1. პროცედურების მე-5 მუხლის შესაბამისად, კონკურენციის წინასწარი რეგულირების პროცესი შედგება შემდეგი საფეხურებისგან: ა) საფეხური 1 – საცალო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის პროდუქციული და გეოგრაფიული საზღვრების დადგენა; ბ) საფეხური 2 – იმის შეფასება, იქნება თუ არა საცალო ბაზრის სეგმენტი ეფექტიანი კონკურენციისკენ მიდრეკილი წინასწარი რეგულირების არარსებობის პირობებში. თუ დადგინდა, რომ საცალო ბაზრის სეგმენტი არ არის ეფექტიანი კონკურენციისკენ მიდრეკილი წინასწარი რეგულირების არარსებობის პირობებში – კონკურენციის არსებული და პოტენციური პრობლემების გამოვლენა; გ) საფეხური 3 – თუ საცალო ბაზრის სეგმენტი არ არის ეფექტიანი კონკურენციისკენ მიდრეკილი, შესაბამისი ბაზრის იმ სეგმენტის იდენტიფიცირება და განსაზღვრა, რომლის რეგულირებაც აღმოფხვრის მე-2 საფეხურის ფარგლებში გამოვლენილ კონკურენციის არსებულ და პოტენციურ პრობლემებს. პირველ რიგში განისაზღვრება საბითუმო ბაზრის სეგმენტი, რომელიც შესაფასებელი საცალო ბაზრის სეგმენტის ვერტიკალური მიწოდების ჯაჭვში ყველაზე მაღლა დგას. თუ საცალო ბაზრის ყველაზე მაღლა მდგომ საბითუმო ბაზრის სეგმენტზე დაწესებულია სპეციფიკური ვალდებულება, მაგრამ არ არის საკმარისი საცალო ბაზრის სეგმენტზე იდენტიფიცირებული კონკურენციის პრობლემების აღმოსაფხვრელად, კომისია გადადის მიწოდების ჯაჭვის ქვედა დონის ბაზრის სეგმენტების განსაზღვრასა და ანალიზზე; დ) საფეხური 4 – მე-3 საფეხურის ფარგლებში განსაზღვრული ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის შეფასება ამ პროცედურებით გათვალისწინებული სამი კრიტერიუმის ტესტის გამოყენებით, იმის დასადგენად, უნდა ექვემდებარებოდეს თუ არა იგი პოტენციურად წინასწარ რეგულირებას; ე) საფეხური 5 – მე-4 საფეხურის ფარგლებში გამოვლენილ პოტენციურად წინასწარ რეგულირებას დაქვემდებარებად ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირ(ებ)ის განსაზღვრა; ვ) საფეხური 6 – მე-5 საფეხურის ფარგლებში გამოვლენილი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირ(ებ)ისთვის, ანალიზის შედეგად გამოვლენილ კონკურენციის პრობლემებთან მიმართებით,

პროპორციულად თანაზომადი და ობიექტურად დასაბუთებული სპეციფიკური ვალდებულებების დაწესება.

2. პროცედურების მე-6 მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის პროდუქციული საზღვარი მოიცავს ყველა მომსახურებას, რომელიც შეიძლება მიჩნეულ იქნეს ჩამნაცვლებლად ან ურთიერთ ჩანაცვლებად არა მხოლოდ მათი ობიექტური მახასიათებლების, ფასების ან დანიშნულების, არამედ, აგრეთვე, ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის პირობების ან/და მიწოდებისა და მოთხოვნის სტრუქტურის მიხედვით, ხოლო მე-2 პუნქტის თანახმად, ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის პროდუქციული საზღვრები დგინდება მიწოდებისა და მოთხოვნის ურთიერთ ჩანაცვლებადობის განსაზღვრის გზით.

3. პროცედურების მე-7 მუხლის შესაბამისად:

1. საწყის ეტაპზე კომისიამ უნდა დაადგინოს ელექტრონული კომუნიკაციების სამიზნე მომსახურება, რომლის შეთავაზება ხორციელდება კონკრეტულ გეოგრაფიულ არეალში და, შესაძლოა, დაექვემდებაროს სპეციფიკური ვალდებულებების დაწესებას. შემდგომ ეტაპზე კომისია აფასებს რამდენად ექვემდებარება აღნიშნული მომსახურება კონკურენტულ შეზღუდვას ურთიერთჩანაცვლებადი მომსახურებების მხრიდან. შემდგომში კომისია აჯგუფებს ურთიერთ ჩანაცვლებად მომსახურებებს ფუნქციური მახასიათებლების მიხედვით ერთგვაროვან ჯგუფებად და განიხილავს მათ ბაზრის ერთი შესაბამისი სეგმენტის ფარგლებში ბაზრის კონიუნქტურის, კონკურენციის, მოთხოვნისა და მიწოდების მხარის ჩანაცვლების ფაქტორების, ტარიფების დონის და მათი ისტორიული ცვალებადობის გათვალისწინებით. შესაბამისი მომსახურებების ურთიერთ ჩანაცვლებადობის ხარისხი უნდა იყო საკმარისად მაღალი. მომსახურებები, რომელთა ურთიერთ ჩანაცვლებადობის ხარისხი დაბალია, კომისიის მხრიდან არ უნდა იქნეს განხილული ბაზრის იმავე სეგმენტის საზღვრებში.

2. ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის განსაზღვრა არ არის მექანიკური და აბსტრაქტული პროცესი. იგი საჭიროებს ბაზარზე წარსული ქცევის განმსაზღვრელი ყველა არსებითი ფაქტობრივი გარემოების ანალიზს და სექტორის მუშაობის სრული მექანიზმის გათვალისწინებას. კომისია ამგვარი ფაქტობრივი გარემოებების გამოვლენის საფუძველზე განსაზღვრავს მომსახურებების სპექტრს, რომლებსაც ბაზრის მონაწილე ავტორიზებული პირების მომხმარებლები აღიქვამენ ურთიერთ ჩანაცვლებად მომსახურებებად, აგრეთვე მათი ჩანაცვლებადობის ხარისხს. კომისიის მიერ გაანალიზებული ფაქტობრივი გარემოებები უნდა მოიცავდეს ინდიკატორებს, რომლებიც განსაზღვრავს მომხმარებლების მხრიდან მომსახურებების ჩანაცვლების მიზეზებს. შესაძლოა, ასეთი ინდიკატორების კატეგორიებს მიეკუთვნებოდეს მომხმარებლის პრეფერენციები მომსახურების კონკრეტულ მახასიათებლებთან, ფასებთან, სხვა მომსახურებაზე გადასვლის ბარიერებთან და ხარჯებთან დაკავშირებით. იმ შემთხვევაში, თუ სხვა მომსახურებაზე გადასვლის ხარჯი იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ მას შეუძლია მინიმუმამდე დაიყვანოს ან ხელი შეუშალოს კონკრეტული მომსახურების ჩანაცვლებას, მაშინ ასეთი მომსახურება ურთიერთ ჩანაცვლებად მომსახურებად არ განიხილება. სხვა მომსახურებაზე გადასვლის ხარჯი შესაძლოა, მოიცავდეს ტერმინალური მოწყობილობების ღირებულებას, ხელშეკრულების დარღვევისათვის დაწესებულ პირგასამტეხლოსა და ა.შ.

3. ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის განსაზღვრისას კომისიამ უნდა გამოავლინოს ყველა ის ავტორიზებული პირი, რომელიც საქმიანობს ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე და, აგრეთვე, ის ავტორიზებული/ავტორიზაციის გავლის მსურველი პირები, რომლებიც პოტენციურად ფლობენ ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის საზღვრებში ურთიერთჩანაცვლებადი მომსახურების სახეების მიწოდების მოკლევადიან პერიოდში განხორციელების (ტექნიკურ, ტექნოლოგიურ, ფინანსურ, საინვესტიციო და სხვა) შესაძლებლობას.

4. საცალო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის განსაზღვრისას კომისია აფასებს, არის თუ არა საკმარისი მომხმარებელთა ჯგუფებს შორის განსხვავებები ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების ყოველთვიურ დანახარჯებში, ხელშეკრულებების პირობებსა და მის ხანგრძლივობაში, მოხმარების საჭიროებაში, მომსახურების მიღებისთვის თანხის გადახდის

მზაობაში ან სხვა ანალოგიურ მახასიათებლებში მათ ბაზრის სხვადასხვა შესაბამის სეგმენტში მოსაქცევად.

5. შესაძლოა კომისიამ ბაზრის ორი ან რამდენიმე სეგმენტი ბაზრის ერთიანი სეგმენტის ფარგლებში მოაქციოს, თუ სრულდება არანაკლებ ერთი ქვემოთ მოცემული პირობა:

ა) ცალკეულ მომსახურებებს გააჩნიათ ერთგვაროვანი კონკურენტული მახასიათებლები, რაც გულისხმობს, რომ თითოეული განხილული ბაზრის სეგმენტის ფარგლებში აღნიშნული მომსახურებების მიმწოდებლების ქცევაც ერთგვაროვანი იქნება; ან/და ბ) ბაზარზე მოქმედებს საერთო სატარიფო შეზღუდვა, რაც გულისხმობს, რომ მოსალოდნელია მიმწოდებლების ფასები და ქცევა იყოს ერთგვაროვანი ბაზრის თითოეული განხილული სეგმენტის ფარგლებში.

4. პროცედურების მე-8 მუხლის შესაბამისად:

1. ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის პროდუქციული საზღვრების დადგენის შემდეგ უნდა განისაზღვროს ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის გეოგრაფიული საზღვრები. ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის გეოგრაფიული საზღვარი არის გეოგრაფიული არეალი, რომლის ფარგლებშიც ბაზრის პროდუქციულ სეგმენტზე წარმოდგენილი ავტორიზებული პირები ახორციელებენ საქმიანობას, კონკურენტული პირობები საკმარისად ერთგვაროვანია და რომელიც შესაძლებელია გამოირჩეოდეს მეზობელი გეოგრაფიული არეალებისგან, სადაც არსებითი კონკურენტული პირობები მნიშვნელოვნად განსხვავებულია. არეალები, რომლებშიც განსხვავებული კონკურენტული პირობებია არ განეკუთვნება ბაზრის ერთიან სეგმენტს.

2. ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის გეოგრაფიული საზღვრები უნდა დადგინდეს ბაზარზე მოქმედი ავტორიზებული პირების ქცევის შეზღუდვების განსაზღვრის გზით, მათ შორის, ბაზრის სეგმენტზე ურთიერთჩანაცვლებადი მომსახურებების არსებობით გამოწვეული ტარიფების დაწესების შეზღუდვების გათვალისწინებით. მოთხოვნისა და მიწოდების მხარის ჩანაცვლება კონკურენტული შეზღუდვის ორი ძირითადი ფაქტორია, რომლებიც მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული იმ გეოგრაფიული არეალის განსაზღვრისას, სადაც მომსახურების მიწოდება ბაზრის გეოგრაფიულად განცალკევებული შესაბამისი სეგმენტია. შესაბამისი გეოგრაფიული არეალების ჩანაცვლებადობის ხარისხი უნდა იყო საკმარისად მაღალი. გარდა ამისა, კომისიამ მხედველობაში უნდა მიიღოს ის გარემოება, არის თუ არა ავტორიზებული პირ(ებ)ის ქმედება მისი ქსელის ფარგლებში ერთგვაროვანი, ან იმყოფება თუ არა იგი კონკურენციის აშკარად განსხვავებულ პირობებში იმგვარად, რომ მისი ქმედებები შეიძლება შეიზღუდოს გარკვეულ არეალში.

3. გეოგრაფიული სეგმენტის განსაზღვრისას გამოიყენება ამ პროცედურების მე-7 მუხლით გათვალისწინებული მიწოდებისა და მოთხოვნის ურთიერთ ჩანაცვლებადობის შეფასების პრინციპები.

4. ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურებების სექტორში, როგორც წესი, ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის გეოგრაფიული საზღვრები დგინდება 2 მთავარი კრიტერიუმის საფუძველზე: ა) ქსელის დაფარვის არეალი; და ბ) სამართლებრივი და სხვა მარეგულირებელი ინსტრუმენტების არსებობა.

5. კომისიის მიერ სხვადასხვა გეოგრაფიული არეალის დადგენა შესაძლოა ეფუძნებოდეს ისეთ კრიტერიუმებს, როგორებიცაა: კონკურენტების რაოდენობა და მათი შესაძლებლობები, ბაზრის ხვედრითი წილების განაწილება, დიფერენცირებული ფასები, მომსახურებაზე მოთხოვნის პირობები, განსხვავებული კომერციული პირობები ან მარკეტინგული სტრატეგიები.

6. ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის გეოგრაფიული საზღვრების დადგენისას კომისიამ უნდა უზრუნველყოს, რომ: ა) ბაზრის გეოგრაფიული საზღვრები იყოს საკმარისად მცირე, რათა თავიდან იქნეს აცილებული თითოეულ გეოგრაფიულ ერთეულში კონკურენტული პირობების მნიშვნელოვანი ვარიაციების არსებობა და საკმარისად დიდი, რათა თავიდან იქნეს აცილებული მიკრო ანალიზი, რომელიც მოითხოვს დიდ რესურსებს და შეიძლება გამოიწვიოს ბაზრის ფრაგმენტაცია; ბ) აისახოს ყველა შესაბამისი ავტორიზებული პირის ქსელის სტრუქტურა; გ) ბაზრის გეოგრაფიულ სეგმენტს ჰქონდეს მკაფიო და სტაბილური საზღვრები დროის

განსაზღვრულ პერიოდში, რომელიც გულისხმობს ბაზრის მიმდინარე ანალიზიდან ბაზრის შემდეგი ანალიზის დასრულებამდე პერიოდს.

7. კომისიამ შესაძლოა ბაზრის ერთიანი სეგმენტის ფარგლებში მოაქციოს ორი ან რამდენიმე გეოგრაფიული ბაზრის სეგმენტი, თუ სრულდება არანაკლებ ერთი ქვემოთ მოცემული პირობა:

ა) ცალკეულ მომსახურებებს გააჩნიათ ერთგვაროვანი კონკურენტული მახასიათებლები, რაც გულისხმობს, რომ აღნიშნული მომსახურებების მიმწოდებლების ქცევაც ერთგვაროვანი იქნება თითოეული განხილული ბაზრის სეგმენტის ფარგლებში; ან/და ბ) ბაზარზე მოქმედებს საერთო სატარიფო შეზღუდვა, რაც გულისხმობს, რომ მიმწოდებლების ფასები და ქცევა მოსალოდნელია, რომ ერთგვაროვანი იქნება თითოეული განხილული ბაზრის სეგმენტის ფარგლებში.

8. ბაზრის შესაბამისი გეოგრაფიული საზღვრების დადგენისას რაოდენობრივი კრიტერიუმების სახით, შესაძლოა, შესაბამისი ბაზრის სეგმენტის კონიუნქტურისა და კონკურენტული მახასიათებლების გათვალისწინებით, გამოყენებულ იქნეს საერთაშორისო პრაქტიკით გათვალისწინებული შეფასების კრიტერიუმები, მათ შორის, ჰიპოთეტური მონოპოლისტის ტესტი.

5. პროცედურების მე-10 მუხლის შესაბამისად:

1. ბაზრის ანალიზის ამოსავალი წერტილი უნდა იყოს საცალო ბაზრის იმ შესაბამისი სეგმენტ(ებ)ის კონკურენტუნარიანობის შეფასება, რომელიც (რომლებიც) განისაზღვრა ამ პროცედურების II თავის შესაბამისად.

2. კომისია ბაზრის ანალიზის პროცესში ადგენს, არის თუ არა ბაზრის საცალო სეგმენტი ეფექტიანი კონკურენციისკენ მიდრეკილი საბითუმო რეგულაციის არარსებობის შემთხვევაში და მდგრადია თუ არა ბაზარზე არსებული ეფექტიანი კონკურენტული გარემო.

3. კომისიამ ამ მუხლის მე-2 პუნქტით გათვალისწინებული შეფასება უნდა განახორციელოს მომავალზე ორიენტირებულობის პრინციპით, შესაბამისი პერიოდის განმავლობაში ბაზრის განსაზღვრული სეგმენტის სავარაუდო განვითარების შეფასების გზით. ამ პროცესში კომისიამ მხედველობაში უნდა მიიღოს საბოლოო მომხმარებლის პერსპექტივა მოთხოვნისა და მიწოდების მხარის ჩანაცვლებადობის თვალსაზრისით ბაზრის არსებული პირობების და მათი სავარაუდო განვითარების გათვალისწინებით.

4. ბაზრის ანალიზი შეიძლება ეფუძნებოდეს საბითუმო, საცალო ან/და მათთან მჭიდროდ დაკავშირებული ბაზრის სეგმენტების მონაცემებს.

5. განხილვის შესაბამისი პერიოდის ხანგრძლივობა მოიცავს პერიოდს ბაზრის მიმდინარე ანალიზის დასრულებიდან შემდგომი ბაზრის ანალიზის დასრულებამდე, რომლის ფარგლებშიც კომისია შეაფასებს ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის სპეციფიკურ მახასიათებლებსა და განვითარების ტენდენციებს.

6. იმ შემთხვევაში, თუ ბაზრის განხილული საცალო სეგმენტი ან მისი შესაბამისი ბაზრის ერთი ან ერთზე მეტი საბითუმო სეგმენტი ექვემდებარება წინასწარ რეგულირებას „ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის IV და V თავების საფუძველზე, კომისიის მიერ არსებული საბაზრო პირობების შეფასება, ისევე როგორც ბაზრის სეგმენტის განვითარების მოსალოდნელი ან პროგნოზირებადი ტენდენციების შეფასება უნდა განხორციელდეს წინასწარი რეგულირების არარსებობის ჰიპოთეტური დაშვებით. ეს მეთოდი ცნობილია როგორც „მოდიფიცირებული გრინფილდის მიდგომა“. კომისიამ ასევე უნდა გაითვალისწინოს შესაბამისი პერიოდის განმავლობაში, საცალო და მასთან დაკავშირებულ საბითუმო ბაზრის სეგმენტ(ებ)ზე მოქმედი, სექტორისთვის სპეციფიკური რეგულირების, გადაწყვეტილებების და კანონმდებლობის ეფექტი.

6. პროცედურების მე-11 მუხლის თანახმად:

1. მე-10 მუხლში მითითებული შეფასება აჩვენებს, რომ საცალო ბაზრის სეგმენტი მიდრეკილია ეფექტიანი კონკურენციისკენ მოდიფიცირებული გრინფილდის მიდგომის გათვალისწინებით, კომისიამ უნდა დაასკვნას, რომ არ არის საჭირო ამ საცალო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის და მისი აღმავალი საბითუმო სეგმენტ(ებ)ის წინასწარი რეგულირება და თუ საცალო ან მისი აღმავალი საბითუმო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტ(ებ)ი უკვე ექვემდებარება წინასწარ რეგულირებას, კომისია აუქმებს დაწესებულ სპეციფიკურ ვალდებულებებს.

2. თუ ბაზარზე კონკურენტული გარემოს შეფასებისას კომისია დაადგენს, რომ საცალო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტ(ებ)ი არ ხასიათდება ეფექტიანი კონკურენციით და კონკურენციის დაბალი დონე შენარჩუნდება საბითუმო ბაზრის სეგმენტზე სპეციფიკური ვალდებულებების არარსებობის შემთხვევაში, კომისიამ უნდა შეაფასოს, შესაძლებელია თუ არა კონკურენციის დაბალი დონით გამოწვეული მომხმარებელთა ზიანის რისკი აღმოიფხვრას საბითუმო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტ(ებ)ის წინასწარი რეგულირებით.

3. პირველ რიგში მოთხოვნისა და მიწოდების (რამდენადაც ეს აქტუალურია) ურთიერთჩანაცვლებადობის გათვალისწინებით უნდა განისაზღვროს და ამ პროცედურების მე-12 მუხლით გათვალისწინებული სამი კრიტერიუმის ტესტით შეფასდეს საბითუმო ბაზრის სეგმენტი, რომელიც შესაფასებელი საცალო ბაზრის სეგმენტის ვერტიკალური მიწოდების ჯაჭვში ყველაზე მაღლა დგას – ე. ი. რომლის წინასწარი რეგულირება საცალო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ეფექტიანი კონკურენციის განვითარებაზე ყველაზე მნიშვნელოვან გავლენას მოახდენს. ამ პროცესში კომისიამ ასევე უნდა გაითვალისწინოს ის გარემოება, რომ ზოგიერთი საცალო ბაზრის სეგმენტი შესაძლოა დაკავშირებული იყოს საბითუმო ბაზრის ერთზე მეტ სეგმენტთან. თუ საცალო ბაზრის ყველაზე მაღლა მდგომ საბითუმო ბაზრის სეგმენტზე დაწესებულია სპეციფიკური ვალდებულება, მაგრამ არ არის საკმარისი საცალო ბაზარზე იდენტიფიცირებული კონკურენციის პრობლემ(ებ)ის აღმოსაფხვრელად, კომისია გადადის მიწოდების ჯაჭვის ქვედა დონის ბაზრის სეგმენტების განსაზღვრასა და ანალიზზე მოდიფიცირებული გრინფილდის მეთოდის გამოყენებით. თუ ბაზარზე კონკურენტული გარემოს შეფასებისას კომისია დაადგენს, რომ საცალო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტ(ებ)ი არ ხასიათდება ეფექტიანი კონკურენციით და კონკურენციის დაბალი დონე შენარჩუნდება საბითუმო ბაზრის სეგმენტზე სპეციფიკური ვალდებულებების არარსებობის შემთხვევაში, კომისიამ უნდა შეაფასოს, შესაძლებელია თუ არა კონკურენციის დაბალი დონით გამოწვეული მომხმარებელთა ზიანის რისკი აღმოიფხვრას საბითუმო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტ(ებ)ის წინასწარი რეგულირებით, ხოლო მე-3 პუნქტის შესაბამისად, პირველ რიგში მოთხოვნისა და მიწოდების (რამდენადაც ეს აქტუალურია) ურთიერთჩანაცვლებადობის გათვალისწინებით უნდა განისაზღვროს და ამ პროცედურების მე-12 მუხლით გათვალისწინებული სამი კრიტერიუმის ტესტით შეფასდეს საბითუმო ბაზრის სეგმენტი, რომელიც შესაფასებელი საცალო ბაზრის სეგმენტის ვერტიკალური მიწოდების ჯაჭვში ყველაზე მაღლა დგას – ე. ი. რომლის წინასწარი რეგულირება საცალო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ეფექტიანი კონკურენციის განვითარებაზე ყველაზე მნიშვნელოვან გავლენას მოახდენს. ამ პროცესში კომისიამ ასევე უნდა გაითვალისწინოს ის გარემოება, რომ ზოგიერთი საცალო ბაზრის სეგმენტი შესაძლოა დაკავშირებული იყოს საბითუმო ბაზრის ერთზე მეტ სეგმენტთან. თუ საცალო ბაზრის ყველაზე მაღლა მდგომ საბითუმო ბაზრის სეგმენტზე დაწესებულია სპეციფიკური ვალდებულება, მაგრამ არ არის საკმარისი საცალო ბაზარზე იდენტიფიცირებული კონკურენციის პრობლემ(ებ)ის აღმოსაფხვრელად, კომისია გადადის მიწოდების ჯაჭვის ქვედა დონის ბაზრის სეგმენტების განსაზღვრასა და ანალიზზე მოდიფიცირებული გრინფილდის მეთოდის გამოყენებით.

4. ბაზრის ანალიზი შეიძლება ეფუძნებოდეს საბითუმო, საცალო ან/და მათთან მჭიდროდ დაკავშირებული ბაზრის სეგმენტების მონაცემებს.

5. განხილვის შესაბამისი პერიოდის ხანგრძლივობა მოიცავს პერიოდს ბაზრის მიმდინარე ანალიზის დასრულებიდან შემდგომი ბაზრის ანალიზის დასრულებამდე, რომლის ფარგლებშიც კომისია შეაფასებს ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის სპეციფიკურ მახასიათებლებსა და განვითარების ტენდენციებს.

6. იმ შემთხვევაში, თუ ბაზრის განხილული საცალო სეგმენტი ან მისი შესაბამისი ბაზრის ერთი ან ერთზე მეტი საბითუმო სეგმენტი ექვემდებარება წინასწარ რეგულირებას „ელექტრონული

კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის IV და V თავების საფუძველზე, კომისიის მიერ არსებული საბაზრო პირობების შეფასება, ისევე როგორც ბაზრის სეგმენტის განვითარების მოსალოდნელი ან პროგნოზირებადი ტენდენციების შეფასება უნდა განხორციელდეს წინასწარი რეგულირების არარსებობის ჰიპოთეტური დაშვებით. ეს მეთოდი ცნობილია როგორც „მოდიფიცირებული გრინფილდის მიდგომა“. კომისიამ ასევე უნდა გაითვალისწინოს შესაბამისი პერიოდის განმავლობაში, საცალო და მასთან დაკავშირებულ საბითუმო ბაზრის სეგმენტ(ებ)ზე მოქმედი, სექტორისთვის სპეციფიკური რეგულირების, გადაწყვეტილებების და კანონმდებლობის ეფექტი.

7. პროცედურების მე-12 მუხლის შესაბამისად:

1. ბაზრის შესაბამისი სეგმენტი განისაზღვრება პოტენციურად წინასწარ რეგულირებას დაქვემდებარებად ბაზრის სეგმენტად შემდეგი სამი კრიტერიუმის ერთდროულად არსებობის შემთხვევაში:

ა) სახეზეა ბაზარზე შესვლის მაღალი და არაგარდამავალი სტრუქტურული, სამართლებრივი ან მარეგულირებელი ბარიერები;

ბ) სახეზეა ბაზრის სტრუქტურა, რომელიც დროის შესაბამის ჰორიზონტში არ არის ეფექტიანი კონკურენციისკენ მიდრეკილი, ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული და სხვა სახის კონკურენტული გარემოებების გათვალისწინებით;

გ) კონკურენციის სამართალი არ არის საკმარისი ბაზრის იდენტიფიცირებული ჩავარდნების აღმოსაფხვრელად.

2. ამ მუხლის პირველი პუნქტით გათვალისწინებული სამი კრიტერიუმის შეფასების სტანდარტები:

ა) პირველი კრიტერიუმი დაკავშირებულია ბაზარზე შესვლის მაღალი და არაგარდამავალი ბარიერების არსებობასთან, რომლის ფარგლებშიც უნდა შეფასდეს, რამდენად შესაძლებელია ბაზარზე შესვლა და დადგინდეს ავტორიზებული პირის ბაზარზე წარმატებულ შესვლასთან დაკავშირებული ფაქტორები. ავტორიზებული პირისათვის ბაზარზე შესვლის დამაბრკოლებელი ბარიერი შეიძლება იყოს: სტრუქტურული, სამართლებრივი ან მარეგულირებელი:

ა.ა) სტრუქტურული ბარიერების არსებობა გამომდინარეობს დანახარჯების ან მოთხოვნის სტრუქტურიდან, რომელიც განსაზღვრავს ასიმეტრიულ პირობებს ბაზარზე მოქმედ და ახალ შემსვლელ ავტორიზებულ პირებს შორის, რაც აფერხებს ან გამორიცხავს ამ უკანასკნელთა ბაზარზე შესვლას. მაღალი სტრუქტურული ბარიერები ვლინდება იქ, სადაც, ბაზარი ხასიათდება უპირატესობებით აბსოლუტური ხარჯების, მასშტაბის ეკონომიისა და ქსელის ეფექტურობის თვალსაზრისით. ამასთან, შესაძლოა, ბაზარზე მოქმედებდეს სიმძლავრეების შეზღუდვები და ბაზარზე შესვლა დაკავშირებული იყოს მაღალი არადაბრუნებადი ხარჯების გაწევასთან. გარდა ამისა, ბაზარზე შესვლის მაღალი სტრუქტურული ბარიერების არსებობა, შესაძლოა, დაკავშირებული იყოს ბაზარზე არსებულ გარემოსთან, როდესაც მომსახურების მიწოდება მოითხოვს ქსელის კომპონენტს, რომლის დუბლირება ტექნიკურად შეუძლებელია ან არ არის ეკონომიკურად მიზანშეწონილი;

ა.ბ) სამართლებრივი ან მარეგულირებელი ბარიერები – ასეთი ტიპის ბარიერებს შესაძლებელია ჰქონდეს პირდაპირი ეფექტი ავტორიზებული პირების ბაზარზე შესვლის ან/და პოზიციონირების პირობებზე. რეგულირებულ სექტორში ავტორიზაციის პროცედურებს, ტერიტორიულ შეზღუდვებს, უსაფრთხოების სტანდარტებს და სხვა სამართლებრივ მოთხოვნებს, შესაძლოა, ჰქონდეთ ბაზარზე შესვლის შემაკავებელი ან შემაყოვნებელი ეფექტი. სამართლებრივი და მარეგულირებელი ბარიერი, რომელიც სავარაუდოა, რომ გაუქმდება 3 წლის ვადაში, როგორც წესი, არ იქნება განხილული ბაზარზე შესვლის ბარიერად პირველი კრიტერიუმის მიზნებისთვის;

ბ) მეორე კრიტერიუმი მოიცავს იმის განსაზღვრას, არის თუ არა დროის შესაბამის ჰორიზონტში ბაზრის სტრუქტურა ეფექტიანი კონკურენციისკენ მიდრეკილი ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული კონკურენციის მდგომარეობისა და პერსპექტივის, აგრეთვე ბაზარზე შესვლის ბარიერების მიღმა არსებული სხვა სახის კონკურენტული გარემოებების გათვალისწინებით. კონკურენციის დონის ეფექტიანობის შეფასებისას, კომისიამ უნდა აჩვენოს, რომ წინასწარი რეგულირების არარსებობის პირობებში ბაზარი არ გახდება ეფექტიანად კონკურენტუნარიანი შემდეგი კვლევის ჩატარებამდე პერიოდში და კვლევისას გამოვლენილი ფაქტობრივი გარემოებები არ მიუთითებს დადებით დინამიკაზე, რომლის მიხედვითაც, წინასწარი რეგულირების არარსებობის პირობებში ბაზარი შესაძლებელია გახდეს ეფექტიანად კონკურენტული მომავალ პერიოდ(ებ)ში;

გ) მესამე კრიტერიუმი მიზნად ისახავს ბაზარზე კონკურენციის შემაფერხებელი არაგარდამავალი ფაქტორების აღმოსაფხვრელად ზოგადი კონკურენციის სამართლის საკმარისობის შეფასებას, იმის გათვალისწინებით, რომ კონკურენციის წინასწარი რეგულირების ფარგლებში დადგენილმა სპეციფიკურმა ვალდებულებებმა შეიძლება ეფექტიანად აღკვეთოს კონკურენციის საწინააღმდეგო ქმედებები. შესაძლოა, ზოგადი კონკურენციის კანონმდებლობით გათვალისწინებული ინტერვენციები არ იყოს საკმარისი, თუ ბაზარზე არსებული კონკურენციის შემაფერხებელი ფაქტორების აღმოსაფხვრელად ხშირი ან/და დროული ჩარევაა აუცილებელი. შესაბამისად, ასეთ ვითარებაში კონკურენციის წინასწარი რეგულირება უნდა იქნეს განხილული ზოგადი კონკურენციის კანონმდებლობის ქმედით შემავსებლად. ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე, რომელიც ხასიათდება ეფექტიანი და მდგრადი, ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული კონკურენციით, ზოგადი კონკურენციის სამართლით გათვალისწინებული მიდგომების გამოყენება საკმარისი იქნება.

8. პროცედურების მე-14 მუხლის მე-4 პუნქტის შესაბამისად, თუ ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის კვლევისა და ანალიზის შედეგად კომისია დაადგენს, რომ ერთ ავტორიზებულ პირს გააჩნია მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება, გამოირიცხება ერთობლივი საბაზრო ძალაუფლების არსებობა და მისი შემოწმების საჭიროება.

9. პროცედურების მე-15 მუხლის შესაბამისად:

1. ავტორიზებული პირი მიიჩნევა ერთპიროვნული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორად, თუ ის ერთპიროვნულად სარგებლობს დომინანტური მდგომარეობის შესატყვისი პოზიციით, ე.ი. მას გააჩნია საკმარისი ეკონომიკური ძალა, რომელიც აძლევს მომხმარებლებისა და კონკურენტებისგან დამოუკიდებლად მოქმედების საშუალებას.

2. ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის კონკურენტუნარიანობის კვლევისა და ანალიზის ჩატარებისას ერთპიროვნული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორად განსაზღვრის ძირითადი (აუცილებელი) კრიტერიუმია ავტორიზებული პირის მიერ ბაზრის ამ სეგმენტზე დაკავებული ფარდობითი საბაზრო წილის რაოდენობრივი მაჩვენებელი – იგი განიხილება ერთპიროვნული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორად, თუ ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე უკავია ფარდობითი საბაზრო წილის არანაკლებ 40 პროცენტისა. კომისიამ ასევე მხედველობაში უნდა მიიღოს ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მოქმედი სხვა ავტორიზებული პირების საბაზრო ხვედრითი წილების შესახებ მონაცემების დინამიკა. აღნიშნული გარემოება, სხვა რელევანტურ კრიტერიუმებთან ერთად, განსაზღვრავს, მიდრეკილია თუ არა ბაზრის შესაბამისი სეგმენტი ეფექტიანი კონკურენციისკენ.

3. ერთპიროვნული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების შეფასებისას, ამ მუხლის მე-2 პუნქტში მითითებულ ძირითად კრიტერიუმთან ერთად, გამოყენებული უნდა იქნეს „ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 22-ე მუხლის მე-12 პუნქტით გათვალისწინებული მეორეული კრიტერიუმები. შესაბამისად, ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის კონკურენტუნარიანობის კვლევისა და ანალიზის ჩატარებისას ერთპიროვნული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორად განსაზღვრის მეორეულ კრიტერიუმებად ბაზრის სტრუქტურიდან და კონკურენტული მახასიათებლებიდან გამომდინარე, შესაძლოა, გამოყენებულ იქნეს:

ა) რთულად დუბლირებადი ინფრასტრუქტურა - ავტორიზებული პირის მიერ სხვა ავტორიზებულ პირებთან შედარებით ბაზარზე უფრო დიდი ხნის განმავლობაში საქმიანობა, შეზღუდულ სიხშირულ სპექტრზე ხელმისაწვდომობა, ან საკუთარი ელექტრონული საკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურის და ქსელის ისეთი გეოგრაფიული მასშტაბებით გავრცელება, რომელიც მოსახლეობის უდიდესი ნაწილისთვის მომსახურების მიღების საშუალებას იძლევა და კონკრეტულ ავტორიზებულ პირს სხვა ავტორიზებულ პირებთან შედარებით უპირატესობას ანიჭებს, ვინაიდან სხვა ალტერნატიული ავტორიზებული პირისათვის ამგვარი ინფრასტრუქტურის შექმნა შესაძლებელია მხოლოდ გრძელვადიან პერსპექტივაში, ან შეზღუდულ გეოგრაფიულ არეალში. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ბაზრის ანალიზისას კომისიამ უნდა მოახდინოს ასეთი ინფრასტრუქტურის იდენტიფიცირება და უნდა შეაფასოს საბაზრო ძალაუფლებისთვის მისი არსებობის მნიშვნელობა;

ბ) ტექნოლოგიური უპირატესობები – ინოვაციურ ტექნოლოგიებზე ხელმისაწვდომობამ და ძვირადღირებული პატენტებისა და ლიცენზიების ფლობამ შეიძლება მნიშვნელოვნად შეუწყოს ხელი ავტორიზებული პირის მიერ ერთპიროვნული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მოპოვებას ან კონსოლიდაციას. შესაბამისად, კომისიამ უნდა შეაფასოს, ზემოაღნიშნული აქტივების ფლობა რამდენად აძლევს ავტორიზებულ პირს კონკურენტებისგან და მომხმარებლებისგან დამოუკიდებლად მოქმედების საშუალებას;

გ) მსყიდველობითი ძალაუფლების დაბალი დონე ან/და არარსებობა – ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ისეთი მდგომარეობა, როდესაც არსებულ ან პოტენციურ მომხმარებლებს არ გააჩნიათ მომსახურების შეძენის ფასზე ან სხვა მომსახურების პირობებზე გავლენის მოხდენის საკმარისი შესაძლებლობა ან რეგულაციის არარსებობისას საბითუმო მომსახურების მომხმარებელ ავტორიზებულ პირებს არ გააჩნიათ იმის შესაძლებლობა, რომ პოტენციურად მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირისგან მიიღონ მომსახურება კონკურენტული პირობებით. გარდა ამისა, მსყიდველობითი ძალაუფლების შეფასებისას მხედველობაში მიიღება ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მომსახურების მიმწოდებლების რაოდენობა;

დ) კაპიტალთან და ფინანსურ რესურსებთან მარტივი ან პრივილეგირებული წვდომის შესაძლებლობა – ავტორიზებული პირის მდგომარეობა, რომელიც მისი მოცულობიდან, საკუთრების ტიპიდან, ან ადგილობრივ და საერთაშორისო ჯგუფთან ურთიერთდამოკიდებულებიდან გამომდინარე, შესაძლებელს ხდის ამ ავტორიზებული პირის სხვებთან შედარებით მარტივ დაშვებას, როგორც შიდა, ასევე გარე კაპიტალთან და ფინანსურ რესურსებთან, ინვესტიციების განხორციელების, ქსელის განახლების ან/და ქსელის გაფართოების საჭიროებიდან გამომდინარე;

ე) დივერსიფიცირებული მომსახურების სახეები (მომსახურების პაკეტები) – ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე დივერსიფიცირებული მომსახურების სახეების პორტფელის მქონე ავტორიზებულ პირს მომხმარებლებისთვის არჩევანის და მიმზიდველობის თვალსაზრისით, სხვა ავტორიზებულ პირებთან შედარებით, უკეთესი პოზიცია გააჩნია. ამ კუთხით მომსახურების დივერსიფიცირება ავტორიზებულ პირს აძლევს მომხმარებლების ბაზის მოპოვებისა და შენარჩუნების საშუალებას;

ვ) მასშტაბის ეკონომია – დიდი მოცულობით მომსახურების მიმწოდებელ ავტორიზებულ პირებს აქვთ შესაძლებლობა, მიაღწიონ მასშტაბის ეკონომიას, რაც განპირობებულია ავტორიზებული პირის მთლიანი დანახარჯების მიწოდებული მომსახურების ერთეულებს შორის გადანაწილებით;

ზ) მომსახურების სახეების მრავალფეროვნებით განპირობებული ეკონომია (მრავალფეროვნების ეკონომია) – ამ კრიტერიუმს გააჩნია მასშტაბის ეკონომიის ანალოგიური ეფექტი, თუმცა ხარჯის შემცირება მიიღწევა ერთი და იმავე ინფრასტრუქტურის საშუალებით მიწოდებული სხვადასხვა ტიპის მომსახურებას შორის ფიქსირებული და ზედნადები დანახარჯების განაწილების შედეგად;

თ) ქსელის პირდაპირი და ირიბი ეფექტი:

თ.ა) ქსელის პირდაპირი ეფექტი ვლინდება მაშინ, როდესაც მომხმარებლისთვის მომსახურების ღირებულება გამომდინარეობს სხვა მომხმარებლების მხრიდან ასეთი მომსახურების გაზრდილი მოხმარებიდან;

თ.ბ) ქსელის ირიბი ეფექტი ვლინდება მაშინ, როდესაც მომსახურების ღირებულება იზრდება ამ მომსახურების შემავსებელი მომსახურებების მოხმარების ზრდით;

ი) ვერტიკალური ინტეგრაცია – ვერტიკალურად ინტეგრირებული ავტორიზებული პირები არიან ეკონომიკური აგენტები, რომლებიც საქმიანობენ მომსახურების მიწოდების ღირებულებათა ვერტიკალური ჯაჭვის როგორც საბითუმო, ისე საცალო დონეზე, რაც მათ ანიჭებს კონკურენტულ უპირატესობას სხვა ავტორიზებულ პირებთან შედარებით, რადგან მათ დამოუკიდებლად შეუძლიათ მომხმარებლებისთვის მომსახურების მიწოდება, მომსახურების მიწოდების კონტროლი და ბაზრის პოტენციურ ცვლილებებზე მყისიერი რეაგირება;

კ) სადისტრიბუციო და გაყიდვების მაღალგანვითარებული ქსელი – სადისტრიბუციო და გაყიდვების მაღალგანვითარებული ქსელის მქონე ავტორიზებული პირები სხვა ავტორიზებულ პირებთან შედარებით უკეთეს პოზიციაში იმყოფებიან, რადგან აღნიშნული ფაქტორი ზრდის მომსახურების შეძენის ხელმისაწვდომობას არსებული და პოტენციური აბონენტებისთვის. ხსენებული კრიტერიუმის გამოყენება მნიშვნელოვანია საცალო ბაზრის სეგმენტის ანალიზის პროცესში;

ლ) პოტენციური კონკურენტების არარსებობა – მიწოდების მხარის ჩანაცვლებასთან დაკავშირებით პოტენციურ კონკურენტებად განიხილებიან ის ეკონომიკური აგენტები, რომლებიც ბაზრის ანალიზის პერიოდისთვის ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე არ არიან წარმოდგენილნი, თუმცა ბაზრის ამ სეგმენტზე ფასების მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვანი და არაგარდამავალი ზრდის შემთხვევაში აქვთ შესაძლებლობა, გააფართოონ მათი მომსახურების პორტფელი ან/და საქმიანობის გეოგრაფიული არეალი და დაიწყონ აღნიშნული მომსახურების მიწოდების უზრუნველყოფა;

მ) ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ავტორიზებული პირის გაფართოებასთან დაკავშირებით არსებული ბარიერები – ეს ბარიერები დამახასიათებელია გაჯერებული ბაზრის შესაბამისი სეგმენტისთვის, რომელიც ვერ უზრუნველყოფს ავტორიზებული პირისთვის ბაზრის სეგმენტზე ზრდის/გაფართოების საჭირო შესაძლებლობებს, იწვევს ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე არსებული კონკურენტული გარემოს (კონკურენტების არსებული რაოდენობის) კონსერვაციას, რამაც, შესაძლოა, გააუარესოს ბაზარზე არსებული კონკურენტული მდგომარეობა.

4. ამ მუხლის მე-3 პუნქტით განსაზღვრული რომელიმე კრიტერიუმი, შესაძლოა, განცალკევებულად არ იყოს საკმარისი ავტორიზებული პირის მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორად განსაზღვრისთვის. კომისიამ საკითხი უნდა გადაწყვიტოს ამ მუხლის მე-3 პუნქტით გათვალისწინებული ფაქტორებისა და ამ მუხლის მე-2 პუნქტით დადგენილი პირველადი კრიტერიუმის კომბინირებულად შეფასების გზით.

5. ავტორიზებული პირების საბაზრო ძალაუფლების შეფასებისთვის, ამ მუხლის მე-3 პუნქტით განსაზღვრული კრიტერიუმების პარალელურად ან მათი ალტერნატივის სახით, შესაძლოა, გამოყენებულ იქნეს საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკაში მიღებული ამ მუხლის მე-3 პუნქტით განსაზღვრულის ეკვივალენტური კრიტერიუმები.

10. პროცედურების მე-17 მუხლის შესაბამისად:

1. კომისიამ სპეციფიკური ვალდებულებების დაკისრებისას უნდა გამოიყენოს სტატიკური და დინამიკური მიდგომები, რათა დაკისრებულმა სპეციფიკურმა ვალდებულებებმა ხელი შეუწყოს ბაზარზე კონკურენტული გარემოს განვითარებას. სპეციფიკური ვალდებულებების დაკისრება უნდა განხორციელდეს „ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონით და ამ პროცედურების მე-4 მუხლით განსაზღვრული კონკურენციის წინასწარი რეგულირების პრინციპების, მიზნებისა და ამოცანების გათვალისწინებით და ასევე მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული შემდეგი მოთხოვნები:

ა) სპეციფიკური ვალდებულებები უნდა დაწესდეს უპირატესად საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე და მხოლოდ იმ ბაზრის მხოლოდ იმ სეგმენტებზე, რომლებიც არ ხასიათდება კონკურენციის ეფექტიანი დონით;

ბ) სპეციფიკური ვალდებულებების დაწესება ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე უნდა განხორციელდეს კონკურენციასთან დაკავშირებით გამოვლენილი არსებული ან პოტენციური პრობლემის აღმოფხვრის მიზნით;

გ) სპეციფიკური ვალდებულებები უნდა იყოს კონკურენციასთან დაკავშირებით გამოვლენილი, დადასტურებული პრობლემის პროპორციული და ტექნიკურად შესრულებადი;

დ) სპეციფიკური ვალდებულებების დაკისრება უნდა მოხდეს მათი ურთიერთდამოკიდებულების გათვალისწინებით.

2. სპეციფიკური ვალდებულებების პირობები უნდა შეესაბამებოდეს საბაზრო უპირატესობის ფლობის და მისი ბოროტად გამოყენების, ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე შესვლის დაბრკოლებების ჩამოყალიბების შესაძლებლობების ხასიათს, უნდა იყოს თანაზომიერი და დასაბუთებული.

3. საქართველოს ტელეკომ ბაზარზე არსებული მდგომარეობის მიმოხილვა და მობილური საკომუნიკაციო მომსახურებების ბაზრის ტენდენციები

საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის (შემდეგში „კომისია“) მიერ 2019 წლის 31 დეკემბერს მიღებულ იქნა Nგ-20-9/156 გადაწყვეტილება ,,მობილური ქსელით მომსახურების საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ". აღნიშნული გადაწყვეტილებით მობილური ქსელით მომსახურების (ხმოვანი, ინტერნეტი, მოკლე ტექსტური შეტყობინებები ''SMS“) საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე განისაზღვრა 3 (სამი) მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირი: შპს "მაგთიკომი", სს „სილქნეტი“ და შპს „ვიონი საქართველო" (ამჟამად - შპს „სელფი მობაილი“).

კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის Nგ-20-9/156 გადაწყვეტილებით, მობილური ქსელით მომსახურების (ხმოვანი, ინტერნეტი, მოკლე ტექსტური შეტყობინებები „SMS“) საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე, განსაზღვრულ, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებულ პირებს: შპს "მაგთიკომი", სს „სილქნეტი“, შპს „ვიონი საქართველო" (ამჟამად - შპს „სელფი მობაილი“)ამავე გადაწყვეტილებით განსაზღვრულ გეოგრაფიულ საზღვრებში, დაეკისრათ მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) ქსელთან დაშვების უზრუნველყოფის ვალდებულება, შემდეგი სპეციფიკური პირობების გათვალისწინებით: ა) ინფორმაციის გამჭვირვალობის უზრუნველყოფის ვალდებულება; ბ) ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ვალდებულება; გ) დანახარჯებისა და შემოსავლების განცალკევებულად აღრიცხვის ვალდებულება; დ) სატარიფო რეგულირებისა და ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულება; ე) დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულება.

აღნიშნული გადაწყვეტილებით ინფორმაციის გამჭირვალობის უზრუნველყოფის ვალდებულების ფარგლებში, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებულ პირებს განესაზღვრა ვალდებულება გამოექვეყნებინათ მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების შეთავაზების წინადადება (მოწვევის ოფერტა), გადაწყვეტილების ძალაში შესვლიდან 90 კალენდარული დღის ვადაში.

კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის Nგ-20-9/156 გადაწყვეტილებაში შესული ცვლილებების (კომისიის 2020 წლის 24 სექტემბრის Nგ-20-19/775; 2021 წლის 18 ნოემბერის Nგ-21-19/622; 2022 წლის 29 დეკემბრის Nგ-22-19/596; 2023 წლის 29 ივნისის Nგ-23-19/306 გადაწყვეტილებები) შედეგად, საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის

(MVNO) დაშვების შეთავაზების წინადადების (მოწვევის ოფერტა) გამოქვეყნება, შესაბამისად, მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) ქსელთან დაშვების უზრუნველყოფის ვალდებულება უნდა განხორციელდეს არაუგვიანეს 2024 წლის 30 ივნისისა.

კომისიამ ამ გადაწყვეტილებების(2020 წლის 24 სექტემბრის Nგ-20-19/775; 2021 წლის 18 ნოემბერის Nგ-21-19/622; 2022 წლის 29 დეკემბრის Nგ-22-19/596; 2023 წლის 29 ივნისის Nგ-23-19/306) მიღებისას იხელმძღვანელა სამი წინაპირობით: 1. მობილურ ქსელზე ვირტუალური დაშვების მსურველი ოპერატორებისა და ქსელის მფლობელი ოპერატორების მიერ ღიად გაცხადებული მოლაპარაკებების შედეგების შესაფასებლად აუცილებელი იყო დამატებითი დრო; 2. კომისია აკვირდებოდა მობილური მომსახურებების ბაზრის დინამიკას, რაც ბოლო წლების განმავლობაში არ განიცდიდა არსებით ცვლილებებს; 3. 2022 წელს კომისიამ დაიწყო სატელეკომუნიკაციო ბაზრის კომპლექსური კვლევისა და ანალიზის პროექტი, რომლის ფარგლებშიც მიმდინარეობდა ფიქსირებული ფართოზოლოვანი ინტერნეტ და მობილური საკომუნიკაციო მომსახურებების საცალო და საბითუმო სეგმენტებზე კომპლექსური კვლევა, რათა განსაზღვრულიყო შესაბამისი საბითუმო ბაზრების რეგულირების საჭიროება.

,,მობილური ქსელით საცალო ხმოვანი მომსახურებების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ“ კომისიის 2019 წლის 30 აპრილის N267/9 გადაწყვეტილებით; ,, მობილური ქსელით ინტერნეტ მომსახურების და მოკლე ტექსტური შეტყობინებების (’’SMS“) ბაზრის შესაბამის სეგმენტებზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ“ კომისიის 2019 წლის 30 აპრილის N268/9 გადაწყვეტილებითა და „მობილური ქსელით საცალო მომსახურებების ბაზრის შესაბამის სეგმენტებზე (მობილური საცალო ხმოვანი მომსახურება, მობილური ინტერნეტ მომსახურება და მოკლე ტექსტური შეტყობინებები) კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შესახებ“ 2020 წლის 25 ივნისის Nგ-20-9/559, გადაწყვეტილებებით, ბოლო მომხმარებლებზე (აბონენტებზე) მოძრავი სატელეფონო ხმოვანი მომსახურების მიწოდების ბაზრის სეგმენტზე და ბოლო მომხმარებლებზე (აბონენტებზე) მობილური ქსელით ინტერნეტ საცალო მომსახურებების მიწოდების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე, ამ გადაწყვეტილებებით განსაზღვრულ, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებულ პირებს, ამავე გადაწყვეტილებებით განსაზღვრულ გეოგრაფიულ საზღვრებში, დაკისრებული აქვთ დანახარჯებისა და შემოსავლების განცალკევებულად აღრიცხვის ვალდებულება, შემდეგი კონკრეტული პირობებით: ა) არ დაუშვას კონკურენციის შემზღუდავი ქმედებები, მათ შორის, მომხმარებელთა რომელიმე ჯგუფის სატარიფო შეღავათების სუბსიდირება სხვა ავტორიზებულ პირთა ან მომხმარებელთა ჯგუფების ხარჯზე; ბ) უზრუნველყოს კომისიის 2006 წლის 20 აპრილის N5 დადგენილებით დამტკიცებული “ავტორიზებული პირების მიერ ხარჯთაღრიცხვისა და დანახარჯების განცალკევებულად განაწილების პროცედურების“ მიხედვით მომზადებული, ყოველწლიური შემოსავლების და დანახარჯების განცალკევებული აღრიცხვის ანგარიშის კომისიაში წარმოდგენა.

საქართველოში ტელეკომ ბაზრის წამყვანი მოთამაშეები შპს “მაგთიკომი” და სს „სილქნეტი“ წარმოადგენენ ფიქსირებული და მობილური ფართოზოლოვანი მომსახურებების ინტეგრირებულ პროვაიდერებს, რაც მიღწეულ იქნა ბოლო წლებში განხორციელებული რამდენიმე მსხვილი კონცენტრაციით. შპს „მაგთიკომმა“, რომელიც თავდაპირველად მხოლოდ მობილური ქსელის ოპერატორი იყო, შეიძინა შპს „კავკასუს ონლაინის“ საცალო ფიქსირებული ფართოზოლოვანი ინტერნეტ მომსახურების მიმართულება 2016 წელს და ინტერნეტ სერვისის პროვაიდერი შპს „დელტა კომმი“ 2017 წელს. სილქნეტმა, სექტორის ლიბერალიზაციამდე მოქმედმა ფიქსირებული ქსელის ე.წ. „Incumbent” ოპერატორმა, 2018 წელს შეიძინა მობილური ქსელის ოპერატორი - ჯეოსელი. როგორც ვერტიკალურად ინტეგრირებული ოპერატორები, შპს “მაგთიკომი” და სს „სილქნეტი“ ბაზარს სთავაზობენ ფიქსირებული და მობილური მომსახურებების ცალკე მდგომ და კომბინირებულ შეთავაზებებს, რომლებიც ძირითადად არის ფიქსირებული ინტერნეტ მომსახურება, ფიქსირებული ხმოვანი მომსახურება, მაუწყებლობის ტრანზიტი და მობილური

მომსახურებები(მობილური ინტერნეტი, მობილური ხმოვანი მომსახურება და მოკლე ტექსტური შეტყობინებები).

ორი უმსხვილესი ოპერატორის გარდა (შპს "მაგთიკომი" სატელეკომუნიკაციო სექტორის მთლიანი შემოსავლების 49%-ით, ხოლო სს „სილქნეტი" 34%-ით) ბაზარზე არსებობს სიდიდით მესამე ოპერატორი შპს „სელფი მობაილი" (სატელეკომუნიკაციო შემოსავლების 11,5%-ით), რომელიც აბონენტებს მხოლოდ მობილურ მომსახურებას სთავაზობს. ბაზარზე არსებული სხვა ავტორიზებული პირები უმეტესად არიან ფიქსირებული ფართოზოლოვანი მომსახურების პროვაიდერები, რომელთაგან შედარებით ყველაზე დიდი შპს „სქაიტელი" და ახალი ქსელების ჯგუფია(რომელიც შედგება შპს „ახალი ქსელებისა" და შპს „საქართველოს ცენტრალური კავშირგაბმულობის კორპორაციისგან"). ამჟამად, როდესაც მცირე ოპერატორები ბაზარს არ სთავაზობენ ფიქსირებული და მობილური მომსახურებების კომბინირებულ შეთავაზებებს, ეს მათ მნიშვნელოვნად არაკონკურენტულ პოზიციაში აყენებს, მაგრამ ამავდროულად ისინი ბაზარზე სერვისების გაფართოების მხრივ მნიშვნელოვან შესვლის ბარიერებს აწყდებიან. საჭირო ინვესტიციის დიდი მოცულობის გამო მათთვის რთულია ბაზრის მსხვილ კონვერგენტულ ოპერატორებს გაუწიონ სათანადო კონკურენცია, როგორც არსებულ, ასევე მჭიდროდ დაკავშირებულ ბაზრებზეც. შპს „მაგთიკომს" და სს „სილქნეტს" უკვე აქვთ განვითარებული ფიქსირებული და მობილური ინფრასტრუქტურა და შეუძლიათ უპასუხონ ბაზარზე არსებულ მზარდ მოთხოვნას ფიქსირებული და მობილური მომსახურებების სრული სპექტრით.

ასევე არსებობს სხვა ფაქტორები, რომლებიც ბაზრის კონკურენტუნარიანობასთან დაკავშირებული პრობლემების შენარჩუნებას უწყობს ხელს. ესენია მასშტაბის უპირატესი ეკონომია, კარგად განვითარებული გაყიდვების და მომსახურების ქსელები და ცნობადობა ბაზარზე.[1]

ბევრ სხვა ბაზარზე, მათ შორის ევროკავშირის ქვეყნებში, ბაზრის კონკურენტული დისბალანსი საგრძნობლად შემცირდა, აღმოიფხვრა ბაზარზე შესვლისა და გაფართოებასთან დაკავშირებული ბარიერები, რომლებსაც აწყდებოდნენ მცირე და ახალი მოთამაშეები. შესაბამისად, აღნიშნული ბაზრები უკვე ხასიათდებიან საკმარისად დიდი რაოდენობის როგორც ცალკე ფიქსირებული ან მობილური მომსახურების მიმწოდებელი მოთამაშეებით, ასევე კონვერგირებული ოპერატორებით.

კომბინირებული მომსახურებების შეთავაზება დღეს უფრო მეტად აქტუალურია, ამიტომ ოპერატორები, რომლებსაც არ აქვთ მათი შეთავაზების შესაძლებლობა, იძულებული არიან იყვნენ ნიშური ბაზრის მოთამაშეების როლში მომხმარებელთა კონკრეტული ჯგუფებისთვის. შესაბამისად, ასეთი კომპანიების საქმიანობის არეალი დიდ ოპერატორებთან შედარებით მცირეა. ასეთი განვითარების პირობებში ბაზარი ხდება ნაკლებად კონკურენტუნარიანი, რაც იწვევს ინოვაციების განვითარების შეფერხებას და მომხმარებელთათვის შეთავაზებული მომსახურებების არჩევანის სიმწირეს, ისევე როგორც შედარებით მაღალ ტარიფებს. მიჩნეულია, რომ ბაზრის ერთი ან ორი ძლიერი მოთამაშე არ არის საკმარისი ბაზარზე კონკურენტული გარემოს განვითარებისათვის. დამატებითი განმარტებები მობილური სერვისის საცალო ბაზარზე არსებულ კონკურენციის პრობლემებთან დაკავშირებით, მოცემულია მე-5 თავში.

საქართველოში მობილური საკომუნიკაციო ძირითადი მომსახურებების კუთხით შემდეგი ტენდენციებია:

[1] „ჯგუფის მობილურ სერვისებს აქვს ძლიერი ბრენდი, არის ლიდერი სადისტრიბუციო ქსელში და მომხმარებელთა მომსახურებაში საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე. მან უზრუნველყო მომხმარებელთა მომსახურების რიგი ინოვაციები, მათ შორის მომხმარებელთა არხების გაციფრულება, ონლაინ თვითმომსახურების პორტალები, მომხმარებელთა მომსახურების კონტაქტები სოციალური მედიისა და ელექტრონული ხელმოწერების საშუალებით". სს "სილქნეტის" შეთავაზება ინვესტორებთან 2022 წლის 26 იანვარს, ხელმისაწვდომია: https://silknet.com/static/file/202202220612-silknet-listing-particulars.pdf

- მობილურ ინტერნეტ მომსახურებას ძალიან მნიშვნელოვანი და მდგრადი ზრდა ახასიათებს;
- მობილური ტრადიციული ხმოვანი სერვისების თანდათანობითი და მუდმივი კლება შეინიშნება;
- სახეზეა მოკლე ტექსტური შეტყობინებების(SMS) სერვისების მნიშვნელოვანი და მუდმივი ვარდნა.

აღნიშნული ტენდენცია თანხვედრაშია მსოფლიოში არსებულ ტენდენციასთან. მობილური ტექნოლოგიების მნიშვნელობა მზარდია და მომდევნო 5-10 წლის განმავლობაში[2], მსოფლიოში მობილურ მომსახურებებთან დაკავშირებული მოლოდინი შემდეგია:

ა) მობილური ინტერნეტის მოხმარება გააგრძელებს ზრდას, უფრო მაღალი ხარისხის მობილურ სერვისებზე მზარდ მოთხოვნასთან ერთად, რათა ამ უკანასკნელმა მხარი დაუჭიროს იმ სერვისებს, რომლის გამოყენებაც სურთ მობილური სერვისების მომხმარებლებს;

ბ) სამომხმარებლო ჭკვიანი ტექნოლოგიების გამოყენება გაიზრდება, რომელთაგან ნაწილი მობილურ სერვისს გამოიყენებს;

გ) მობილური სერვისები ასევე გაიზრდება ფიქსირებული უსადენო დაშვების (FWA) სერვისების მისაწოდებლადაც, სულ მცირე მოკლევადიან პერიოდში მაინც;

დ) ინოვაციური შეთავაზებების განვითარების კვალდაკვალ მნიშვნელოვანი ახალი მომხმარებლები გაჩნდებიან ინდუსტრიულ და საჯარო სექტორში.

მობილური მომსახურებები მოიცავს ინტერნეტ სერვისებს, ტრადიციულ ხმოვან ზარებსა და მოკლე ტექსტურ შეტყობინებებს. 3G და 4G ტექნოლოგიების დანერგვის შემდეგ, ოპერატორის შესაძლებლობა აქვს მომხმარებლებს შესთავაზოს ყველა ზემოთხსენებული სერვისი დაფარვის მთელს არეალში.

საქართველოში წარმოდგენილი სამი მობილური ქსელის ოპერატორის მიერ შეთავაზებული მობილური მომსახურებები დიდად არ განსხვავდება ერთმანეთისგან მათი შემადგენლობითა და ფასების სტრუქტურით. თითოეული ოპერატორი მომხმარებელს სთავაზობს ინტერნეტზე მომსახურებას როგორც შერეულ პაკეტებში, სხვა მომსახურებებთან კომბინაციაში, ასევე ცალკე მობილური ინტერნეტის ჰომოგენური პაკეტების სახით, ინტერნეტის სხვადასხვა მოცულობითა და ფასებით . დამატებით ასევე სთავაზობენ ულიმიტო ინტერნეტის პაკეტებს, უფრო მაღალ ფასად. .

2013 წლამდე დაახლოებით 15-წლიანი პერიოდის განმავლობაში, თითოეული მობილური ქსელის ოპერატორის ორიენტირებული იყო გაეზარდათ სააბონენტო ბაზა ახალი მომხმარებლის მოზიდვით, რაც ძირითადად ხდებოდა საფასო კონკურენციით. 2014 წლიდან, სიმკვრივის მაჩვენებელმა შეადგინა დაახლოებით 150 აბონენტი 100 მოსახლეზე და ბაზრის ზრდა მნიშვნელოვნად შენელდა. გაჯერებულ ბაზარზე, მარკეტინგული აქტივობის უმეტესი ნაწილი ეფუძნება სპეციალურ სააქციო შეთავაზებებს. მომხმარებლებს შეუძლიათ გადაერთონ ერთი მობილური ქსელის ოპერატორიდან მეორეზე პორტაბელურობის მომსახურების გამოყენებით, თუმცა, ბევრი მომხმარებელი არჩევს ერთდროულად ისარგებლოს ერთზე მეტი ოპერატორის მომსახურებით, რათა შეძლონ მათთვის სასურველი სერვისებისა და სააქციო შეთავაზებების გამოყენება.

[2] https://assets.mobileworldlive.com/wp-content/uploads/2023/02/16113937/gtr_23.pdf
https://www.statista.com/statistics/245501/multiple-mobile-device-ownership-worldwide/
https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/thinking-like-a-servco-how-telcos-can-drive-b2c-growth?stcr=A1501EF5D05C45628BD1AD5F59881184&cid=other-eml-alt-mip-mck&hlkid=ebf55c80c6a84c2f8ed36abdca35671b&hctky=11834353&hdpid=1bcee8c2-d830-4d12-9fcd-f2e741d01a61
https://data.gsmaintelligence.com/research/research/research-2022/5g-fwa-assessing-trends-rollout-and-adoption

მომხმარებელთა ცალკეული ჯგუფებისთვის სპეციალური მომსახურებების პაკეტების შეთავაზების პრაქტიკა ევროკავშირის ქვეყნების მობილური ბაზრების მნიშვნელოვანი მახასიათებელი გახდა. სპეციალური მობილური პაკეტები შეიძლება იყოს მიმართული მომხმარებელთა ჯგუფებისთვის, რომლებსაც აქვთ კონკრეტული საჭიროებები, ან განსაკუთრებული ინტერესები. სხვა შეთავაზებები შეიძლება ფოკუსირებული იყოს სპეციალურ სატარიფო პაკეტებზე საოჯახო ან სამეგობრო ჯგუფებში, ან ბიზნეს ორგანიზაციებში ზარებისთვის. აღნიშნული, უფრო მორგებული შეთავაზებები ზრდის ბაზარზე ინოვაციების განვითარების საჭიროებას და იძლევა საშუალებას ბაზარზე განვითარდეს მომსახურებების არჩევანის ფართო სპექტრი, რომელიც დააკმაყოფილებს საბოლოო მომხმარებლის ინდივიდუალურ მოთხოვნებს.

საქართველოს მობილური სერვისების ბაზარი ამჟამად ეფუძნება საკმაოდ სტანდარტიზებულ, მასობრივი ბაზრის შეთავაზებებს. რაც უბიძგებს მომხმარებლებს არჩევანის გასაფართოებლად გამოიყენონ სხვადასხვა ოპერატორის მომსახურება.

კომისიის მიერ, 2023 წელს ჩატარებული საცალო ფასების ბენჩმარკინგის კვლევის საფუძველზე, ადგილობრივი მობილური სერვისების რეიტინგი მოქცეულია (ფარდობითი სიძვირის თვალსაზრისით, PPP-ის მიხედვით) 1-ლი-დან მე-19 დიაპაზონში, 24 გამოკითხულ ევროპულ ქვეყანაში.

კვლევის შედეგების მიხედვით ფიზიკური პირების დაბალი მოცულობის პაკეტი (100 წუთი, 0.5 გბ ინტერნეტი) საქართველოში 26%-ით იაფია 24 ევროპული ქვეყნის საშუალო მაჩვენებელზე (მე-8 ადგილი), ხოლო შედარებით მაღალი მოცულობის, 300 წუთი + 5 გბ ინტერნეტ პაკეტი საქართველოში 23%-ით უფრო ძვირია ევროპული ქვეყნების საშუალო მაჩვენებელზე (მე-18 ადგილზე). ასევე, ულიმიტო ზარები + 20 გბ ინტერნეტი საქართველოში 36%-ით ძვირია ევროპულ საშუალოზე (მე-18 ადგილი).

კომისიის მიერ ჩატარებული ფასების კვლევა აჩვენებს, რომ მობილური მომსახურებების ტარიფების შედარება ევროპულ საშუალოსთან განსხვავებულ შედეგებს იძლევა სერვისების სხვადასხვა პაკეტებში, ისე, რომ საქართველოს ბაზარი მომხმარებლებს ვერ აწვდის კარგ ფასებს მაღალი მოცულობის ხმოვან და ინტერნეტის პაკეტებში.

მობილური ბაზრის მომავალზე ორიენტირებული, პერსპექტიული ანალიზის ფარგლებში გათვალისწინებულ უნდა იქნას ახალი (5G) ტექნოლოგიების შესაძლო გავლენა და ინოვაციური ახალი ბიზნეს მოდელების პოტენციალი, რომლებმაც შეიძლება გავლენა იქონიონ ბაზრის მოთხოვნასა და მიწოდებაზე[3]. ქართულმა ოპერატორებმა მხოლოდ ახლა(2024 წელს) დაიწყეს 5G-ტექნოლოგიის დანერგვა და ბაზრის ანალიზის მომავალ დროით ჰორიზონტზე არ არის მოსალოდნელი, რომ მნიშვნელოვან გავლენის მქონე იქნება, კერძოდ, არ იკვეთება, რომ 5G ქსელებზე დაფუძნებული მობილური სერვისები ფართოდ ხელმისაწვდომი იქნება ბაზარზე მომავალი 3 წლის განმავლობაში.

აღსანიშნავია, რომ 5G-ის შემდგომი განვითარების პოტენციალმა შეიძლება მნიშვნელოვანი გავლენა იქონიოს მობილური ქსელის ოპერატორების მიერ სექტორში განხორციელებული ინვესტიციების მოცულობაზე მომავალი 3 წლის განმავლობაში. ინვესტიციების განხორციელების საჭიროება იკვეთება შემდეგი მიზნებისთვის:

- დამატებითი სიხშირული რესურსებისთვის;
- ტექნოლოგიური განვითარებისთვის (5G და IoT);
- მობილურ ქსელებში ინტერნეტის ტრაფიკის მოსალოდნელი მნიშვნელოვანი ზრდისთვის;

[3] https://www.mckinsey.com/featured-insights/mckinsey-explainers/what-is-5g?stcr=F7578B22E13A49D78742F9CCF76EE58F&cid=other-eml-alt-mip-mck&hlkid=5f78145f026247978f260a1efc18240a&hctky=11834353&hdpid=04ca5118-bb79-446d-85a0-5cd807567639

- ქსელის დამატებითი ინფრასტრუქტურის უზრუნველსაყოფად უკეთესი დაფარვისა და მომსახურების ხარისხის მისაწოდებლად.

მომავალზე ორიენტირებული ანალიზის ფარგლებში, ასევე მნიშვნელოვანია შეფასდეს, ინფრასტრუქტურაში განხორციელებული ინვესტიციების კუთხით მობილური ქსელის ოპერატორებს შორის მომავალი თანამშრომლობის შესაძლებლობები რა გავლენას მოახდენს მობილური მომსახურებების არჩევანის და ხარისხის განვითარებასა და მობილურ ბაზარზე კონკურენციის თვალსაზრისით.

მომსახურების ბაზრის კვლევისა და ანალიზის ეტაპები

,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 22-ე მუხლის პირველის პუნქტის შესაბამისად, მომსახურების ბაზრის კვლევა და ანალიზი მოიცავს შემდეგ ეტაპებს: ა) მომსახურების ბაზრის შესაბამისი და მჭიდროდ დაკავშირებული სეგმენტების, ბაზრის შესაბამისი გეოგრაფიული საზღვრების განსაზღვრა; ბ) მომსახურების ბაზრის შესაბამისი სეგმენტების კონკურენტუნარიანობის ანალიზის ჩატარება; გ) მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების განსაზღვრა; დ) პირველადი და მეორეული კრიტერიუმების გათვალისწინებით მომსახურების ბაზრის შესაბამის და მჭიდროდ დაკავშირებულ სეგმენტებზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების დადგენას და მათთვის ამ კანონის V თავით განსაზღვრული სპეციფიკური ვალდებულებების დაკისრებას კონკრეტული პირობებით.

პროცედურების მე-5 მუხლის შესაბამისად, კონკურენციის წინასწარი რეგულირების პროცესი შედგება შემდეგი საფეხურებისგან: ა) საფეხური 1 – საცალო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის პროდუქციული და გეოგრაფიული საზღვრების დადგენა; ბ) საფეხური 2 – იმის შეფასება, იქნება თუ არა საცალო ბაზრის სეგმენტი ეფექტიანი კონკურენციისკენ მიდრეკილი წინასწარი რეგულირების არარსებობის პირობებში. თუ დადგინდა, რომ საცალო ბაზრის სეგმენტი არ არის ეფექტიანი კონკურენციისკენ მიდრეკილი წინასწარი რეგულირების არარსებობის პირობებში – კონკურენციის არსებული და პოტენციური პრობლემების გამოვლენა; გ) საფეხური 3 – თუ საცალო ბაზრის სეგმენტი არ არის ეფექტიანი კონკურენციისკენ მიდრეკილი, შესაბამისი ბაზრის იმ სეგმენტის იდენტიფიცირება და განსაზღვრა, რომლის რეგულირებაც აღმოფხვრის მე-2 საფეხურის ფარგლებში გამოვლენილ კონკურენციის არსებულ და პოტენციურ პრობლემებს. პირველ რიგში განისაზღვრება საბითუმო ბაზრის სეგმენტი, რომელიც შესაფასებელი საცალო ბაზრის სეგმენტის ვერტიკალური მიწოდების ჯაჭვში ყველაზე მაღლა დგას. თუ საცალო ბაზრის ყველაზე მაღლა მდგომ საბითუმო ბაზრის სეგმენტზე დაწესებულია სპეციფიკური ვალდებულება, მაგრამ არ არის საკმარისი საცალო ბაზრის სეგმენტზე იდენტიფიცირებული კონკურენციის პრობლემების აღმოსაფხვრელად, კომისია გადადის მიწოდების ჯაჭვის ქვედა დონის ბაზრის სეგმენტების განსაზღვრასა და ანალიზზე; დ) საფეხური 4 – მე-3 საფეხურის ფარგლებში განსაზღვრული ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის შეფასება ამ პროცედურებით გათვალისწინებული სამი კრიტერიუმის ტესტის გამოყენებით, იმის დასადგენად, უნდა ექვემდებარებოდეს თუ არა იგი პოტენციურად წინასწარ რეგულირებას; ე) საფეხური 5 – მე-4 საფეხურის ფარგლებში გამოვლენილ პოტენციურად წინასწარ რეგულირებას დაქვემდებარებად ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირ(ებ)ის განსაზღვრა; ვ) საფეხური 6 – მე-5 საფეხურის ფარგლებში გამოვლენილი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირ(ებ)ისთვის, ანალიზის შედეგად გამოვლენილ კონკურენციის პრობლემებთან მიმართებით, პროპორციულად თანაზომადი და ობიექტურად დასაბუთებული სპეციფიკური ვალდებულებების დაწესება.

4. საფეხური 1: შესაბამისი საცალო ბაზრის სეგმენტის პროდუქციული და გეოგრაფიული საზღვრების დადგენა

16.1 პროდუქტის ბაზრის განსაზღვრა

პროცედურების მე-6 მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის პროდუქციული საზღვარი მოიცავს ყველა მომსახურებას, რომელიც შეიძლება მიჩნეულ იქნეს ჩამნაცვლებლად ან ურთიერთ ჩამნაცვლებლად არა მხოლოდ მათი ობიექტური მახასიათებლების, ფასების ან დანიშნულების, არამედ, აგრეთვე, ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის პირობების ან/და მიწოდებისა და მოთხოვნის სტრუქტურის მიხედვით. მობილური საცალო სერვისების ბაზარზე პაკეტური შეთავაზებები მოიცავს, ხმოვან მომსახურებას, მოკლე ტექსტურ შეტყობინებებს(SMS) და ინტერნეტ მომსახურებას. პაკეტში შემავალი ინდივიდუალური სერვისები არ არიან ერთმანეთის სრულყოფილი ჩამნაცვლებლები, მაგრამ ისინი შეიძლება მიჩნეულ იქნან ერთიდაიგივე საცალო ბაზრის ნაწილად, ვინაიდან ბაზარზე არ არსებობს მკვეთრად გამოხატული მოთხოვნა პაკეტში შემავალ სერვისებზე ცალკეულად. არსებულ ქსელებს შეუძლიათ სამივე მომსახურების მიწოდება, ამასთან ამ მომსახურებების ერთად მიწოდება ამცირებს ოპერატორის წარმოების, დისტრიბუციისა და შემდგომი მომსახურების ხარჯებს. მოთხოვნისა და მიწოდების მხარის ეს ფაქტორები მნიშვნელოვანია პროდუქტის ბაზრის განსაზღვრისთვის და შესაბამისად, გათვალისწინებული იქნება ჩანაცვლებადობის ანალიზში.

მობილური სერვისების საცალო ბაზრის განსაზღვრასთან დაკავშირებული ანალიზი

რადიოსიხშირულ ტექნოლოგიებზე დაფუძნებული მობილური მომსახურებების მისაღებად მომხმარებლები უნდა იყვნენ დაკავშირებული მობილურ ქსელთან და უნდა ჰქონდეთ წვდომა მასთან დაკავშირებულ(ხმოვანი მომსახურება, SMS და ინტერნეტი) სერვისებზე. შესაბამისად, მობილურ ქსელებზე წვდომა და მასთან დაკავშირებული სერვისებით(ხმოვანი მომსახურება, SMS და ინტერნეტი) სარგებლობის შესაძლებლობა იგივე პროდუქციული ბაზრის ნაწილია.

მობილური ინტერნეტის ფართო გამოყენების ფონზე, საბოლოო მომხმარებლებმა, რომლებიც ამყარებენ კომუნიკაციას ძირითადად მოკლე ტექსტური შეტყობინებების და ინტერნეტ სერვისის გამოყენებით, შეიძლება გარკვეულწილად ამ მომსახურებებით ჩაანაცვლონ ხმოვანი მომსახურება, თუმცა, ისინი არ არიან სრულად ურთიერთ ჩამნაცვლებელი მომსახურებები საცალო პერსპექტივიდან. ეს სამივე მომსახურება უნდა იქნეს განხილული როგორც ერთიან ფასად მიწოდებული პაკეტური პროდუქტი.

საქართველოს მობილურ ქსელებში დაგენერირებული ინტერნეტ ტრაფიკი ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში მკვეთრად გაიზარდა. 2017 წელს მობილურ აბონენტებთან დაკავშირებული ინტერნეტის ტრაფიკის მოცულობა იყო 62,651 ტერაბაიტი. 2022 წლისთვის, აღნიშნული მოცულობა გაიზარდა 436,027 ტერაბაიტამდე, 47%-იანი წლიური ზრდის ტემპით. მობილური ინტერნეტის ტრაფიკის ზრდა მოსალოდნელია მომდევნო წლებშიც. დღეს, მობილური ქსელის ოპერატორებისთვის ინტერნეტის ტრაფიკის გადაცემასთან დაკავშირებული ქსელის ხარჯები დიდწილად განსაზღვრავს მობილური მომსახურების საბაზრო ფასს. მობილური მომსახურებების ბაზარზე ხმოვანი ზარები და მოკლე ტექსტური შეტყობინებები ჩვეულებრივ შემოთავაზებულია ინტერნეტ მომსახურებასთან ერთად. ეს ნიშნავს, რომ ხმოვანი სერვისების, მოკლე ტექსტური შეტყობინებების და ინტერნეტის ფასები ერთად უნდა იქნას განხილული.

ყოველივე აღნიშნულიდან გამომდინარე, მობილური ქსელზე წვდომა, ხმოვანი სერვისი, მოკლე ტექსტური შეტყობინებები და ინტერნეტ მომსახურება არის ერთიდაიგივე შესაბამისი პროდუქციული ბაზრის ნაწილი საცალო დონეზე. მობილურის საცალო ბაზარი ასევე მოიცავს მომხმარებლის საერთაშორისო როუმინგზე წვდომის მომსახურებას. ამჟამად, საქართველოში SIM

ბარათების ოთხი ძირითადი მიმწოდებელია – შპს “მაგთიკომი”, სს „სილქნეტი“, შპს “სელფი მობაილი” და ბაზრის ახალი მოთამაშე MVNO - ეკლეკტიკი (ჰალო). SIM ბარათები ასევე შეიძლება გაყიდოს საცალო გადამყიდველმა, რომელსაც ამ ოპერატორებთან გადაყიდვის ხელშეკრულება აქვს დადებული, მაგრამ ოპერატორისგან შესყიდული თითოეული SIM ბარათი მომხმარებელს მხოლოდ იმავე ოპერატორის ქსელში წვდომის საშუალებას მისცემს. განსხვავებული მოცემულობა შესაძლოა იყოს MVNO დაშვების შემთხვევაში, რაც დამოკიდებული იქნება მობილური ქსელის ოპერატორების საბითუმო დაშვებაზე.

საქართველოში ბევრი მომხმარებელი ყიდულობს ერთზე მეტ SIM ბარათს სხვადასხვა ოპერატორისგან მათ მიერ შეთავაზებული სერვისებით სარგებლობის მიზნით. ერთზე მეტი მობილური ქსელის ოპერატორის სერვისზე წვდომისთვის მომხმარებელი სარგებლობს ერთი მოწყობილობით, თუ მას ორი SIM ბარათის მხარდაჭერა აქვს, ან სარგებლობს ორი ტელეფონით. მობილურ ტელეფონში ინტეგრირებული SIM ბარათი, (ე.წ. „e-SIM“) საქართველოში უკვე ხელმისაწვდომია. მომავალში მან შესაძლოა მეტ მომხმარებლებს მისცეს საშუალება ისარგებლოს მობილური ქსელის ოპერატორის მომსახურებით ფიზიკური SIM ბარათების გამოყენების გარეშე.

მობილური სერვისები ხელმისაწვდომია წინასწარი ან შემდგომი გადახდის პირობით. საქართველოში მომხმარებელთა 95% ამჟამად სარგებლობს წინასწარ გადახდის პირობით, რომლის მიხედვითაც მომხმარებელი წინასწარი გადახდით იძენს პაკეტს მომსახურებების (სასაუბრო დრო, SMS და ინტერნეტი) განსაზღვრული ოდენობით/მოცულობით, ან ანგარიშზე შეაქვს თანხა და სარგებლობს ე.წ. „ერთეულის ფასით“ განსაზღვრული პირობით(ე.წ. Pay As You Go) მომსახურებით. მომხმარებელთა დაახლოებით 5% სარგებლობს შემდგომი გადახდის პირობით.

მობილური მომსახურებები - სასაუბრო დრო, SMS და ინტერნეტი შეთავაზებულია როგორც შერეული, ასევე ჰომოგენური პაკეტების სახით, რომლებიც ითვალისწინებს მომსახურებების გარკვეულ ოდენობას/მოცულობას და აქვს მოქმედების განსხვავებული ვადები(ერთდღიანი, ერთკვირიანი, ერთთვიანი). ასევე, არსებობს ულიმიტო შერეული თუ ჰომოგენური პაკეტები. საერთაშორისო როუმინგული მომსახურების გააქტიურება აბონენტისთვის დამოუკიდებლად არის შესაძლებელი. მობილურის საცალო მომსახურებების მომხმარებლებს წარმოადგენენ ფიზიკური ან იურიდიული პირები. მოხმარების კიდევ ერთი კატეგორიაა მოწყობილობებს შორის კავშირი, რომელიც მოსალოდნელია გაიზარდოს უახლოეს წლებში, 5G ტექნოლოგიისა და საგნების ინტერნეტის(IoT) განვითარების კვალდაკვალ. ამჟამად მობილური აბონენტების 76,9% ს ფიზიკური პირია, 17,5% იურიდიული პირი, ხოლო აბონენტების 5,6% მომსახურებას იყენებს მოწყობილობებს შორის კავშირისთვის (M2M/IoT) .

დიაგრამა 2*:* მობილური მომსახურების აბონენტების გადანაწილება მომხმარებელთა ტიპების მიხედვით (2022)

აბონენტის ტიპი	აბონენტების რაოდენობა	აბონენტების წილი
ფიზიკური პირი	4,467,454	72.2%
იურიდიული პირი	1,377,028	22.2%
M2M	341,375	5.5%

წყარო: კომუნიკაციების კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ფორმები

მაშასადამე, მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარი საქართველოში შეიძლება განისაზღვროს, როგორც მობილური კავშირის საცალო ბაზარი მომხმარებლებისთვის (მათ შორის, ფიზიკური და იურიდიული პირებისთვის), რომელიც აბონენტებს შესაძლებლობას აძლევს განახორციელონ და მიიღონ ხმოვანი ზარები, გაგზავნონ და მიიღონ მოკლე ტექსტური შეტყობინებები, ისარგებლონ ინტერნეტით და საერთაშორისო როუმინგით.

მობილური მომსახურებების საცალო ბაზრის პროდუქციული საზღვრების დასადგენად აუცილებელია ჩატარდეს მოთხოვნისა და მიწოდების ჩანაცვლებადობის ანალიზი.

4.1. მოთხოვნის მხარის ჩანაცვლებადობა

მობილური ქსელების გამოყენებით ქსელის ოპერატორი გეოგრაფიული დაფარვის ფარგლებში უზრუნველყოფს რომ მომხმარებელმა მიიღოს:

- საქართველოში ფიქსირებული და მობილური ქსელის ყველა ოპერატორის ქსელში გეოგრაფიულ და არაგეოგრაფიულ ნომრებზე დარეკვის შესაძლებლობა;
- სასწრაფო და სპეცსამსახურების ნომრებზე დარეკვის შესაძლებლობა, მოკლე ნომრებით;
- საერთაშორისო ნომრებზე დარეკვის შესაძლებლობა;
- შემომავალი ზარების მიღება ნებისმიერი წყაროდან საქართველოში ან მის ფარგლებს გარეთ;
- საერთაშორისო როუმინგის მომსახურებით სარგებლობის შესაძლებლობა;
- მოკლე ტექსტური შეტყობინებების გაგზავნა და მიღება;
- ინტერნეტზე წვდომა, რომელიც მოიცავს მონაცემთა ატვირთვასა და ჩამოტვირთვას და OTT სერვისის გამოყენებას მაგალითად, Skype, WhatsApp დასხვა მსგავსი საკომუნიკაციო საშუალებები; აპლიკაციები, რომლებიც მომხმარებელს აძლევენ წვდომას სატელევიზიო კონტენტზე; სხვა.

M2M/IoT ტიპის აბონენტების რაოდენობა საქართველოში არ არის დიდი - ისინი მობილური მომსახურებების აბონენტების მთლიანი რაოდენობის 5.6%-ს შეადგენენ. 2019[4] წლისთვის ევროკავშირში გაცემული SIM ბარათების რაოდენობამ M2M/IoT ტიპის გამოყენებისთვის 195 მილიონს მიაღწია (მობილური SIM ბარათების მთლიანი რაოდენობის დაახლოებით 33%) და ხასიათდება მზარდი ტენდენციით. შესაბამისად, მოსალოდნელია, რომ ეს ბაზარი გაიზრდება საქართველოშიც.

მობილური აბონენტების(იურიდიული და ფიზიკური) სიმკვრივე საქართველოში 100 მოსახლეზე 156-ია. მობილური ინტერნეტის მომხმარებელი აბონენტების სიმკვრივე კი 100 მოსახლეზე 111-ია. მობილური ინტერნეტის აბონენტები უმრავლეს შემთხვევაში იყენებენ მობილურ ხმოვან და მოკლე ტექსტური შეტყობინებების მომსახურებებს. მობილური მომსახურება მხოლოდ ინტერნეტისთვის გამოყენებულია ისეთ შემთხვევაში, როცა SIM ბარათი განთავსებულია ე.წ. USB მოდემში(„dongle“), რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნეს კომპიუტერული მოწყობილობის ინტერნეტთან დასაკავშირებლად. ასეთი ტიპის გამოყენება არ არის პოპულარული საქართველოში. მობილური ინტერნეტის მომხმარებლების სიმკვრივე სწრაფად გაიზარდა - 2017 წელს 100 მოსახლეზე მობილური ინტერნეტის მომხმარებელთა რაოდენობამ 69 შეადგინა, ხოლო 2022 წელს - 111.

მობილური მომსახურებების საცალო ბაზრის საზღვრები დგინდება ყველა ურთიერთჩანაცვლებადი სერვისის განსაზღვრით, რომლებიც წარმოადგენენ ამ ბაზრის ნაწილს.

მოთხოვნის მხარის ჩანაცვლებადობის განსაზღვრის ამოსავალ წერტილად მიჩნეულ უნდა იქნეს მომსახურება, რომელიც ყველაზე მეტად არის წარმოდგენილი ბაზარზე. ეს არის სერვისი, რომელიც მოიცავს ხმოვან მომსახურებას, მოკლე ტექსტურ შეტყობინებებს, მობილურ ინტერნეტს და საერთაშორისო როუმინგს (მიუხედავად იმისა, ეს კომპონენტები შეთავაზებულია ცალ-ცალკე თუ გაერთიანებულია ერთ პაკეტში).

მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ გარდა მობილური ქსელის ოპერატორებისა, მობილური სერვისების შეთავაზება საცალო აბონენტებისთვის შეუძლიათ მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორებსაც (ე.წ. MVNO) მასპინძელი ოპერატორის მობილურ ქსელზე საბითუმო დაშვებით. ევროკავშირში 2020 წლისთვის, MVNO-ები ემსახურებიან 110 მილიონზე მეტ აბონენტს, რაც მთლიანი მობილური მომსახურების აბონენტების რაოდენობის 10%-ს შეადგენს[5]. უმეტეს

[4] https://www.statista.com/statistics/862274/number-connections-machine-to-machine-cell-europe/
[5] https://telecoms.com/opinion/what-defines-the-european-mvno-market/

შემთხვევებში ევროკავშირში, MVNO-ებს შეუძლიათ მომხმარებლებს შესთავაზონ მასპინძელი ოპერატორის შეთავაზებებისგან განსხვავებული პაკეტები და სატარიფო გეგმები.

მობილური მომსახურებები ასევე შეიძლება შემოთავაზებული იყოს თანამგზავრზე (სატელიტზე) დაფუძნებული ქსელებით.

მობილური მოწყობილობების მომხმარებლებს ასევე შეუძლიათ მიიღონ წვდომა ინტერნეტსა და ხმოვან სერვისებზე ფიქსირებულ ფართოზოლოვან ინტერნეტთან უკაბელო Wi-Fi ტექნოლოგიით დაკავშირებისას, რაც ფართოდ გამოიყენება მობილური სერვისის მომხმარებელი ფიზიკური პირების მიერ სახლებსა თუ საზოგადოებრივი თავშეყრის ადგილებში, რათა თავიდან აიცილონ დანახარჯები მობილურ მომსახურებაზე.

საქართველოში საცალო მობილური მომსახურების მოთხოვნის მხარის ჩანაცვლებადობის ანალიზის განხორციელებისას გათვალისწინებული იქნება შემდეგი:

- ფიზიკური და იურიდიული პირი აბონენტების სერვისები;
- საერთაშორისო როუმინგული სერვისები;
- მობილური კავშირი სხვადასხვა თაობის მობილური ტექნოლოგიების გამოყენებით;
- ფიქსირებული ფართოზოლოვანი ინტერნეტ მომსახურება;
- საჯაროდ ხელმისაწვდომი სატელიტური სერვისები;
- ხმოვანი და ინტერნეტის სერვისები მობილური მოწყობილობებით ადგილობრივი Wi-Fi ქსელების გამოყენებით;
- ახალი და დამატებითი სერვისები, რომლებიც პოტენციურად ხელმისაწვდომი გახდება 5G და შემდგომი თაობის მობილური ტექნოლოგიების მეშვეობით.

4.1.1. ფიზიკური და იურიდიული პირი აბონენტების სეგმენტი

ფიზიკური პირი აბონენტები და მცირე/საშუალო საწარმოები მობილურ მომსახურებებზე (მობილური ინტერნეტი, ხმოვანი ზარები და მოკლე ტექსტური შეტყობინებები) სარგებლობენ მობილური ქსელის ოპერატორების მიერ გაცხადებული ერთიდაიგივე ტარიფებით. მიუხედავად იმისა, არის თუ არა მათი მომსახურების პაკეტი განკუთვნილი ფიზიკური თუ იურიდიული პირებისთვის და მიუხედავად, გადახდის წესისა (წინასწარი თუ შემდგომი). . მათგან განსხვავებით, უფრო დიდ ბიზნესებს, ოპერატორები, როგორც წესი, სთავაზობენ ინდივიდუალურ სახელშეკრულებო პირობებს.

მცირე და საშუალო საწარმოების საჭიროებები ხშირ შემთხვევაში ემთხვევა ფიზიკური პირი აბონენტების საჭიროებებს, მაშინ როცა უფრო დიდი ორგანიზაციები, საწარმოები და სახელმწიფო უწყებები, ჩვეულებრივ, უფრო მეტად კომპლექსურ სერვისებს ითხოვენ. ამ სახის ბიზნესებს შეიძლება ჰქონდეთ მოთხოვნა შიდა საკომუნიკაციო სისტემებზე (მაგალითად, კომპანიის შიდა „ბილინგი“, ხარჯების კონტროლი, ხარისხისა და გამოყენების მონიტორინგი, შიდა ქსელის მართვა, კომუტაციის გადაწყვეტილებები, სხვა). ზოგიერთ იურიდიულ პირ მომხმარებელს ხშირად ურჩევნია მობილური სერვისების ფიქსირებულ სატელეფონო სერვისებთან ერთად მიღება ერთი ოპერატორისგან. სერვისების განსაკუთრებული მოთხოვნებით ხასიათდებიან ელექტრონულ კომერციაში ჩართული იურიდიული პირები და სამთავრობო ორგანიზაციები, რომლებსაც აქვთ ელექტრონული მმართველობის სერვისები. მათი სატელეკომუნიკაციო გადაწყვეტილებები მოითხოვს მომსახურების ხარისხის მონიტორინგს, ზარების მოცულობისა და ტრაფიკის კონტროლს.

სატელეკომუნიკაციო ოპერატორებსა და საშუალო და მსხვილ ბიზნესებს შორის ურთიერთობა უფრო ხშირად მიმდინარეობს ტენდერების მეშვეობით, რაც ნიშნავს, რომ შემსყიდველი იღებს ტარიფებს მნიშვნელოვანი ფასდაკლებით. ეს ასახავს მასშტაბის ეკონომიას, რომელიც მიიღწევა უფრო დიდი მოცულობის სერვისის მიწოდებიდან გამომდინარე. როგორც წესი, უფრო დიდი და რთული საჭიროებების მქონე ბიზნესები ტენდერის შედეგად იღებენ მომხმარებელზე მორგებულ შეთავაზებებს სერვისის შესაბამისი ხარისხის მახასიათებლებით (SLA).

საქართველოში სახელმწიფო შესყიდვების წესი მოითხოვს საჯარო უწყებებისთვის სატელეკომუნიკაციო მომსახურებების შესყიდვას საჯარო ტენდერით, სადაც ასევე, შემსყიდველი იღებს სპეციალურ პირობებს.

აღნიშნულისგან განსხვავებით, ფიზიკური პირებისთვის შეთავაზებულ მობილურ სერვისებს გააჩნიათ მასობრივი ბაზრის სერვისების მახასიათებლები და ისინი მცირედით ან საერთოდ არ არის მორგებული ინდივიდუალური მომხმარებლის საჭიროებებზე.

შესაბამისად, ბიზნეს მომხმარებლები, რომლებიც სარგებლობენ ინდივიდუალური შეთავაზებებით, არ არიან დაინტერესებული ფიზიკური პირი აბონენტის სერვისზე გადართვით ბიზნეს პაკეტის ტარიფის ნებისმიერი მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვანი ფასის ზრდის შემთხვევაში. ფიზიკური პირი მომხმარებლებისთვის კი არ არის შესაძლებელი იურიდიული პირის სერვისების პაკეტზე გადასვლა.

იმის გათვალისწინებით, რომ იურიდიული პირი აბონენტების უმეტესობა იყენებს იგივე სტანდარტულ შეთავაზებებს, როგორსაც ფიზიკური პირი მომხმარებლები და მხოლოდ მსხვილი ბიზნესები იღებენ ინდივიდუალურ შეთავაზებებს, ითვლება, რომ იურიდიული და ფიზიკური პირი აბონენტების სეგმენტები ჩანაცვლებადია საცალო დონეზე, გარდა მსხვილი ბიზნესებისა, რომლებიც იღებენ ინდივიდუალურ შეთავაზებებს მობილურ მომსახურებაზე.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე არსებობს ცალკე, მსხვილი ბიზნესებისთვის განკუთვნილი ინდივიდუალური სახელშეკრულებო პირობებით შეთავაზებული მომსახურებების ბაზარი, ერთის მხრივ, და მეორეს მხრივ, მასობრივი ბაზარი მობილური მომსახურების ფიზიკური და სხვა იურიდიული პირი აბონენტებისთვის.

4.1.2. საერთაშორისო როუმინგი

საცალო მობილური მომსახურება, როგორც წესი, მოიცავს მომხმარებლის შესაძლებლობას ჰქონდეს წვდომა მობილურ სერვისებზე სხვა ქვეყნებში ვიზიტის დროს. შესაბამისად, საერთაშორისო როუმინგი, რომელიც მოიცავს დაშვებას ეროვნულ და საერთაშორისო ზარებზე, მოკლე ტექსტურ შეტყობინებებსა და ინტერნეტის სერვისებზე, მობილური მომსახურების საცალო ბაზრის ნაწილია.

4.1.3. მობილური სერვისებზე წვდომა სხვადასხვა ტექნოლოგიების გამოყენებით

მობილური მომსახურების საცალო ბაზრის განსაზღვრისას, გასათვალისწინებელია, არსებობს თუ არა მობილური მომსახურებების დიფერენცირება სხვადასხვა ტექნოლოგიის თვალსაზრისით, რომლითაც ხორციელდება მობილური საცალო სერვისების მიწოდება.

იმ შემთხვევაში, როდესაც მომხმარებელი ახორციელებს მობილურ ხმოვან ზარებს ან აგზავნის მოკლე ტექსტურ შეტყობინებებს მობილური ქსელების მეშვეობით, არ არის აქტუალური, თუ რომელი ტექნოლოგიით ხდება კავშირი - 2G, 3G თუ LTE. მომხმარებელი ვერ აღიქვამს ტექნოლოგიებს შორის ხარისხობრივ განსხვავებას, გარდა ამისა ტექნოლოგიებს შორის გადართვაც შეუმჩნევლად ხდება. შესაბამისად, სამივე ტექნოლოგიის ქსელზე წვდომა, საბოლოო მომხმარებლის თვალსაზრისით, უნდა ჩაითვალოს მაღალი ხარისხის ურთიერთ ჩამნაცვლებლად.

სამივე ტექნოლოგიის გამოყენებით სხვადასხვა მომსახურების მიწოდება ხორციელდება ერთად და არა ცალკეული სახით. ტექნოლოგიურმა ევოლუციამ 2G-დან - LTE-მდე, მნიშვნელოვნად გაზარდა მობილური ინტერნეტის მოხმარება აბონენტებში, თუმცა აღნიშნული გავლენას არ ახდენს ბაზრის განსაზღვრაზე, ოპერატორების მიერ ბაზრისთვის შეთავაზებული ყველა მობილური მომსახურება, მათ შორის მობილური ინტერნეტი შეთავაზებულია ერთად. აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ ხმოვანი და ტექსტური შეტყობინებები 2G, 3G და LTE ქსელების მეშვეობით არის იგივე ბაზრის ნაწილი, რომელზეც წარმოდგენილია მობილური ფართოზოლოვანი დაშვების სერვისი საცალო დონეზე.

მობილური სერვისების პაკეტები დიფერენცირებულია ინტერნეტის მოხმარების თვალსაზრისით, მაგრამ არ არსებობს ცალკეული მომსახურების პაკეტები მხოლოდ 2G, 3G ან LTE-ისთვის. იმისათვის, რომ საბოლოო მომხმარებლებმა შეძლონ სამივე ტექნოლოგიის გამოყენება ინტერნეტის სერვისებისთვის, აუცილებელია, რომ საბოლოო მომხმარებლებს ჰქონდეთ ტელეფონები, რომელსაც გააჩნიათ ამ ტექნოლოგიების მხარდაჭერა.

2G, 3G და LTE ტექნოლოგიის ქსელებს შორის მონაცემთა გადაცემის შესაძლებლობების განსხვავების გამო, სხვადასხვა მობილური ქსელების მეშვეობით კავშირის ხარისხი შეიძლება განსხვავებული იყოს, თუმცა, ტექნოლოგიის გარდა სხვა ფაქტორებმაც შეიძლება იქონიონ გავლენა სიჩქარესა და ხარისხზე, მაგალითად, მომხმარებელთა რაოდენობამ, რომლებიც დაკავშირებული არიან შესაბამის საბაზო სადგურთან და მომხმარებლის ადგილსამყოფელის ტოპოგრაფიულმა პირობებმა.

მომავალზე ორიენტირებული პერსპექტივიდან გამომდინარე, ისევე როგორც მიმდინარე და წინა ტექნოლოგიური განახლებები, მიიჩნევა, რომ 5G-იც იქნება თავსებადი ძველ ტექნოლოგიებთან და როცა საბოლოო მომხმარებელი გავა 5G-ის დაფარვის ზონიდან, ის შეძლებს ისარგებლოს სხვა ხელმისაწვდომი ტექნოლოგიის მობილური ქსელით. ყოველივე აღნიშნულიდან გამომდინარე, მობილური ტექნოლოგიის შემდგომი თაობების გამოყენებით მობილურ სერვისებზე წვდომა, როგორიცაა 5G იქნება ურთიერთჩანაცვლებადი უფრო დაბალი თაობის ტექნოლოგიების ქსელებთან.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ სხვადასხვა ქსელური ტექნოლოგიები (2G, 3G, LTE და 5G) არის მობილური მომსახურებების იგივე შესაბამისი საცალო ბაზრის ნაწილი.

4.1.4. ფიქსირებული ფართოზოლოვანი წვდომის სერვისები

მობილური ფართოზოლოვანი ინტერნეტ კავშირის მომსახურება, თავისი ტექნიკური მახასიათებლებიდან გამომდინარე, არის მხოლოდ მოთხოვნის მხარის ჩამნაცვლებელი საბაზისო ფიქსირებული ფართოზოლოვანი საცალო ინტერნეტ მომსახურებისთვის (10 მბ/წმ-ზე დაბალი სიჩქარე). მობილური ფართოზოლოვანი ინტერნეტ მომსახურებაზე წვდომის სერვისები არ არის მოთხოვნის მხარის ჩამნაცვლებელი მაღალი სიჩქარის ფიქსირებული ფართოზოლოვანი საცალო ინტერნეტ სერვისებისთვის 10 მბ/წმ და ზემოთ სიჩქარეებზე.

ფიქსირებულ ფართოზოლოვან კავშირს შეუძლია გარკვეული შეზღუდული მობილურობა მისცეს მომხმარებელს პორტაბელური მოდემების გამოყენების საშუალებით (მაგალითად, Wi-Fi კავშირი FTTx ტექნოლოგიის გამოყენებით). ამ სერვისების მომხმარებლებს შეუძლიათ პოტენციურად მიიღონ წვდომა ინტერნეტზე ნებისმიერი წერტილიდან მთელ მსოფლიოში, თუმცა შეზღუდული მობილობით - სესიის დროს, მომხმარებელი დაკავშირებულია კონკრეტულ ლოკაციასთან და ვერ აღწევს იმავე მობილობას, როგორც მობილური ქსელით სარგებლობისას, შესაბამისად, ის არ განიხილება, როგორც მობილური ქსელების მეშვეობით ხმოვან მომსახურებაზე ან ინტერნეტზე წვდომის ჩამნაცვლებელი.

ამასთან, ფიქსირებული ფართოზოლოვანი წვდომის სერვისები არ შეიძლება იყოს მობილური სერვისის მოთხოვნის მხარის ჩამნაცვლებელი, რადგან ფიქსირებული სერვისი ფუნქციურად განსხვავდება მობილური მომსახურებისგან. მაშინ როცა მობილური სერვისის გამოყენება შესაძლებელია ფიქსირებულ ადგილას, თავის მხრივ ფიქსირებული სერვისი ვერ უზრუნველყოფს მობილურობას (ცალმხრივი ჩანაცვლებადობა). შესაბამისად, მობილურ სერვისზე მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვანი ფასის ზრდა არ გამოიწვევს მომხმარებელთა მხრიდან მობილური სერვისის ფიქსირებული სერვისით ჩანაცვლებას, რადგან ფიქსირებული სერვისი ვერ უზრუნველყოფს მობილურობას.

ყოველივე აღნიშნულიდან გამომდინარეობს, რომ ფიქსირებული ფართოზოლოვანი ინტერნეტ მომსახურებები არ შედის მობილურ სერვისებზე წვდომის შესაბამის საცალო ბაზარზე.

4.1.5. საჯაროდ ხელმისაწვდომი სატელიტური სერვისები

VAST[6] სერვისების შეთავაზება უკვე განხორციელდა საქართველოში საერთაშორისო თანამგზავრული კომპანიის Global TV-ის მიერ. აღნიშნული მომსახურება ხელმისაწვდომია ინტერნეტთან დასაკავშირებლად გეოგრაფიულ ადგილებში, სადაც ფიქსირებული ან მობილური ფართოზოლოვანი სერვისები არ არის ხელმისაწვდომი ან კავშირი არასტაბილურია.

აშშ-ში დაფუძნებულმა კომპანია SpaceX-ის Starlink-მა საქართველოში ავტორიზაცია 2022 წელს გაიარა[7] და უკვე 2023[8] წელს დაიწყო თანამგზავრულ ტექნოლოგიაზე დაფუძნებული ფართოზოლოვანი სერვისების შეთავაზება.

მოსალოდნელია, რომ ამ სერვისების გამოყენების მოცულობა დარჩება ძალიან დაბალი ამ ბაზრის ანალიზის დროის შესაბამის ჰორიზონტში, ძირითადად, სიგნალის მიმღები აპარატურის (მომხმარებლისთვის) მაღალი ღირებულების გამო. შესაბამისად, მობილურ სერვისებზე ფასის მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვანი მატება ვერ გამოიწვევს მომხმარებლების გადასვლას თანამგზავრზე დაფუძნებულ მომსახურებაზე. ამრიგად, ეს სერვისები არ განიხილება, როგორც მოთხოვნის მხარის ჩამნაცვლებელი საცალო მობილური სერვისებისთვის საქართველოში.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ სატელიტური სერვისები არ მიეკუთვნებიან იმავე ბაზარს, რომელსაც საცალო მობილური მომსახურებები.

4.1.6. ხმოვან და ინტერნეტის სერვისებზე წვდომა მობილური მოწყობილობების მეშვეობით, ადგილობრივი Wi-Fi ქსელების გამოყენებით

მობილური მოწყობილობების მქონე პირებს შეუძლიათ მარტივად მოიპოვონ წვდომა ლოკალურ Wi-Fi ქსელებზე საჯარო თუ სამუშაო სივრცეებში და სახლებში. ეს ადგილობრივი Wi-Fi წვდომის ქსელები ძირითადად დაკავშირებულია ფიქსირებული ფართოზოლოვანი წვდომის ქსელებთან და ამ დროს აბონენტი მობილური ინტერნეტის საფასურს არ იხდის. ამავე ინტერნეტ კავშირის გამოყენებით ხმოვანი ზარები შეიძლება განხორციელდეს (OTT) აპლიკაციების გამოყენებით უფასოდ, თუ პირი, ვისაც ურეკავენ არის იყენებს იმავე OTT აპლიკაციას კავშირისთვის ან ძალიან დაბალი გადასახადის სანაცვლოდ (ჩვეულებრივ, ზარის მიმღები ქსელის ოპერატორის მიერ დაწესებული დასრულების საფასური).

ლოკალური Wi-Fi ქსელთან კავშირის ხარისხი ზოგადად უფრო დაბალია, ვიდრე მობილური LTE ქსელის გამოყენებისას და ხარისხი კიდევ უფრო უარესდება, როცა იზრდება იმავე ლოკალურ Wi-Fi ქსელში შესული მომხმარებლების რაოდენობა და ამასთან ლოკალური Wi-Fi კავშირი არ უზრუნველყოფს სრულ მობილურობას - უმეტეს შემთხვევაში მხოლოდ 10-50 მეტრში. ზოგიერთი ადგილობრივი Wi-Fi სერვისის მიმწოდებელი აწესებს დროის ლიმიტებს თითოეულ სესიაზე, ან უფასო წვდომას აძლევს მხოლოდ შეზღუდული დროით, შემდეგ კი მომხმარებელს მოეთხოვება გადაიხადოს ინტერნეტის საფასური.

მიჩნეულია, რომ მობილური ქსელების გამოყენებით მობილური კავშირის ფასის მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვანი ზრდა უბიძგებს მობილური ტელეფონის მომხმარებლებს უფრო მეტად გამოიყენონ ადგილობრივი Wi-Fi ქსელები, რადგან ადგილობრივი Wi-Fi ქსელები ფართოდ არის ხელმისაწვდომი და მათი გამოყენება ძირითადად უფასოა. თუმცა მათი ხარისხი არ არის სტაბილური და ვერ უზრუნველყოფს მობილური მომსახურებების ანალოგიურ, შესადარის ფუნქციონირებას, შესაბამისად ითვლება, რომ ხმოვანი და ინტერნეტის სერვისები, რომლებიც ხელმისაწვდომია მობილური მოწყობილობებზე ლოკალური Wi-Fi ქსელების გამოყენებით, არ არის მობილური ქსელების მეშვეობით მიღებული მობილური მომსახურებების ჩამნაცვლებელი.

---

[6] https://www.globaltt.com/en/internet-connection/Georgia.html
[7] https://agenda.ge/en/news/2022/2699
[8] https://agenda.ge/en/news/2022/2811

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ მობილური ტელეფონის ხმოვან და ინტერნეტის სერვისებზე წვდომა ლოკალური Wi-Fi ქსელების მეშვეობით არ არის იმავე მობილური ქსელების საშუალებით მიღებული მობილურ მომსახურებების ბაზრის ნაწილი.

4.1.7. მომსახურებები 5G და შემდგომი თაობის მობილური ქსელების მეშვეობით

საქართველოში 5G ტექნოლოგიის განვითარება საწყის ეტაპზეა. გარდა სიხშირული რესურსების მოპოვებისა, მისი განვითარებისთვის საჭიროა მნიშვნელოვანი ინვესტიციები ქსელურ ინფრასტრუქტურაში. ამიტომ ამ ბაზრის ანალიზის მომავალზე ორიენტირებულ პერსპექტივაში, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ 5G-ზე დაფუძნებული სერვისები ფართოდ იყოს ხელმისაწვდომი საქართველოში.

ახალი სერვისები, როგორიცაა IoT აპლიკაციები, რომლებიც პოტენციურად იქნება მიწოდებული 5G და მობილური ქსელების შემდგომი თაობების ქსელების გამოყენებით, ჯერ კიდევ არ წარმოადგენს მოთხოვნის მხარის ჩამნაცვლებელს საცალო მობილური მომსახურებებისთვის.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ სერვისები, რომლებიც პოტენციურად მიწოდებული იქნება 5G ქსელის და შემდგომი თაობების მობილური ქსელების საშუალებით, გახდება იმავე მობილური მომსახურებების საცალო ბაზრის მნიშვნელოვანი ნაწილი მხოლოდ მაშინ, როდესაც 5G სერვისები ფართოდ ხელმისაწვდომი იქნება საცალო დონეზე საქართველოში, თუმცა, როგორც უკვე აღინიშნა, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ 5G საცალო მობილური წვდომის სერვისები ხელმისაწვდომი იქნება საქართველოს მოსახლეობის დიდი ნაწილისათვის ამ ბაზრის ანალიზის დროის შესაბამის ჰორიზონტში. მანამ, სანამ ცალკე მდგომი (standalone[9]) 5G ტექნოლოგიის დანერგვა არ მოხდება, მისი გავლენა ბაზრის კონკურენტულობაზე შეზღუდული იქნება. ამჟამად ოპერატორების გეგმები ცალკე მდგომი 5G ტექნოლოგიის დანერგვასთან დაკავშირებით არ არის ცნობილი.

4.2. მიწოდების მხარის ჩანაცვლებადობა

მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) მიერ ბაზარზე შესვლის შემთხვევაში, რომელიც შესაძლებელია სიხშირული სპექტრის რესურსების შეძენის ან მობილური ქსელის ინფრასტრუქტურაში ინვესტიციის საჭიროების გარეშე, MVNO-ს შეეძლება აბონენტებს შესთავაზოს მობილური კავშირის საცალო მომსახურებები სხვა მობილური ქსელის ოპერატორის ქსელზე საბითუმო დაშვების მოპოვებით. იმის გამო, რომ მობილური ვირტუალური საცალო მომსახურებების მიწოდების დაწყება შედარებით დაბალ დანახარჯებთან არის დაკავშირებული, MVNO-ს მიერ შეთავაზებული მომსახურებები, როგორც ჩამნაცვლებელი სერვისი, გათვალისწინებული იქნება მობილური მომსახურებების ბაზრის განმარტებაში.

მიწოდების მხარის სხვა პოტენციური ჩამნაცვლებლების შემთხვევაში, სერვისის მიწოდების უზრუნველყოფა მოითხოვს ქსელის ინფრასტრუქტურაში სოლიდურ ინვესტიციას და ხანგრძლივ დროს. შესაბამისად, ასეთი სახის სერვისი არ შეიძლება იყოს მიჩნეული ჩამნაცვლებლად და მოქცეულ იქნეს იმავე ბაზრის ფარგლებში.

მიწოდების მხარის ჩამნაცვლებლებად განხილულია:

- მიწოდების გადართვა იურიდიული და ფიზიკური პირი აბონენტების სეგმენტებს შორის;
- მიწოდება საჯაროდ ხელმისაწვდომი სატელიტური სერვისით;
- ხმოვანი და ინტერნეტის სერვისები მობილური მოწყობილობებით ლოკალური Wi-Fi ქსელების გამოყენებით;

[9] „ცალკემდგომი" 5G ტექნოლოგია მოხსენებულია, როგორც ნამდვილი 5G ქსელი, რომელიც აერთიანებს 5G რადიო და ძირითად ქსელს. ცალკემდგომი 5G უზრუნველყოფს ტექნოლოგიის ყველა უპირატესობას, იმ შემზღუდველი ფაქტორების გარეშე, რაც შეიძლება 4G ტექნოლოგიას ახასიათებდეს. მეორეს მხრივ, 5G, რომელიც არ არის ცალკემდგომი, როგორც წესი, იყენებს 4G LTE ძირითად ქსელს და არ შეუძლია 5G ფუნქციონალის უზრუნველყოფას გარდა რადიო ქსელის კავშირისა.

- მობილური ქსელის ოპერატორები, რომლებიც მომსახურების მისაწოდებლად იყენებენ ან გამოიყენებენ 5G ან შემდეგი თაობის მობილურ ტექნოლოგიებს.

4.2.1. იურიდიული პირების და ფიზიკური პირების სერვისებს შორის ურთიერთ ჩანაცვლებადობა

მობილური მომსახურების ოპერატორს ფიზიკური პირების და სხვა იურიდიული პირი აბონენტების მასობრივი ბაზრიდან ინდივიდუალური შეთავაზების საჭიროების იურიდიული პირების ბაზარის სეგმენტზე გადასართავად სჭირდებათ ტექნოლოგიური და საბაზრო პირობების ცოდნის კუთხით უფრო მაღალი კვალიფიკაცია. იურიდიული პირი აბონენტების მოთხოვნები ზოგადად უფრო კომპლექსურია და უნდა აკმაყოფილებდეს მომსახურების სპეციფიკურ პირობებს (SLA). ამასთან, ხშირ შემთხვევაში აბონენტის აყვანა დაკავშირებულია სატენდერო პროცედურის გავლასთან. ამავდროულად, ბევრი იურიდიული პირი მომხმარებელი იმყოფება ოპერატორთან ხელშეკრულებით განსაზღვრული პირობებით და რთულია მათი გადმობირება. შესაბამისად, ბაზრის ამ სეგმენტზე გადართვა მოითხოვს მეტ ინვესტიციას და ხარჯების ზრდას.

პირიქით კი, იურიდიული პირი მომხმარებლების სეგმენტიდან ფიზიკური პირი აბონენტების სეგმენტზე გადართვის შემთხვევაში ოპერატორებს მოუწევთ საგრძნობლად გაზარდონ თავიანთი მარკეტინგული ხარჯები, რათა შეძლონ აიყვანონ მომხმარებელთა დიდი რაოდენობა.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, მსხვილი იურიდიული პირებისთვის შეთავაზებულ მომსახურებებსა და ფიზიკური და სხვა იურიდიული პირი აბონენტების მობილურ მასობრივი ბაზრის მომსახურებებს შორის მიწოდების მხარის ჩანაცვლების შესაძლებლობა მცირეა.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ იურიდიული პირებისთვის შეთავაზებული ინდივიდუალური მობილური მომსახურებები და ფიზიკური და სხვა იურიდიული პირი (mass-market) აბონენტების მობილური მომსახურებები სხვადასხვა ბაზრის სეგმენტებს წარმოადგენენ.

4.2.2. მიწოდება საჯაროდ ხელმისაწვდომი სატელიტური სერვისებით

2023 წლის ბოლოს კომპანია SpaceX-ის Starlink-მა დაიწყო სატელიტური მომსახურების მიწოდება საქართველოში. კომპანიის მიერ აბონენტებისთვის შეთავაზებული ტარიფები მნიშვნელოვნად აღემატება მობილურ მომსახურებების ტარიფებს საქართველოში.

ძვირადღირებული სატელიტური ინტერნეტი, საინტერესო შეიძლება იყოს აბონენტებისთვის, რომელთაც უსაფრთხოების ან სხვა მიზნებისთვის სურს გვერდი აუაროს საქართველოში არსებულ სხვა მიწისზედა ქსელებს, ან აბონენტებისთვის ისეთ ადგილებში, სადაც არც მობილური და არც ფიქსირებული ფართოზოლოვანი სერვისები არ არის ხელმისაწვდომი.

არ არის მოსალოდნელი, რომ საქართველოში მობილურ სერვისებზე წვდომის საცალო ფასების მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვანმა ზრდამ, გამოიწვიოს რომელიმე არსებული მობილური ოპერატორის, ან ბაზარზე ახალი შემსვლელი სუბიექტის ინტერესი შექმნას თანამგზავრულ ტექნოლოგიაზე დაფუძნებული კონკურენტი მობილური მომსახურება. შესაბამისად, არ არის მოსალოდნელი, სატელიტური მობილური კავშირის სერვისის არსებობამ იქონიოს გავლენა არსებული მობილური ქსელის ოპერატორების ქცევაზე ფასის დაწესების მიმართულებით.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, სატელიტურ ტექნოლოგიაზე დაფუძნებული მობილური წვდომის სერვისები, არ განიხილება მობილური კავშირის სერვისის მიწოდების მხარის ჩამნაცვლებლად.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ მიწოდების ჩანაცვლებადობის თვალსაზრისით თანამგზავრზე დაფუძნებული მობილური კავშირის მომსახურება არ უნდა იქნეს განხილული, როგორც ტრადიციული მობილური კავშირის პროდუქტის ბაზრის ნაწილი.

4.2.3. ხმოვანი და ინტერნეტის სერვისები მობილური მოწყობილობებით ადგილობრივი Wi-Fi ქსელების გამოყენებით

ადგილობრივი Wi-Fi ქსელის გამოყენებით მობილური სერვისის მიწოდების მოთხოვნის მხარის ჩანაცვლებადობის ანალიზში უკვე აღინიშნა, რომ მობილური კავშირის სერვისებზე ფასის მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვანი ზრდა, სავარაუდოდ, უბიძგებს საბოლოო მომხმარებელს ლოკალური Wi-Fi ქსელების გამოყენებისკენ, მათი მობილური ტელეფონის მოწყობილობების მეშვეობით. მიწოდების მხრივ, გასათვალისწინებელია, იქნებიან თუ არა არსებული ან პოტენციურად ახალი მიმწოდებლები მიდრეკილნი ინვესტიცია განახორციელონ Wi-Fi ქსელებში და ამ სახით უზრუნველყონ მობილური მომსახურებების მიწოდება, რაც არ არის მოსალოდნელი მოთხოვნის მხარეს არსებული ტექნოლოგიური შეზღუდვიდან გამომდინარე - არ არის სტაბილური და ვერ უზრუნველყოფს მობილურობას.

ამიტომ მიჩნეულია, რომ არსებული მობილური ქსელის ოპერატორები, ან ბაზარზე ახალი შემომსვლელები არ განიძრახავენ მობილური საცალო მომსახურების ჩამნაცვლებლად განიხილონ ადგილობრივი Wi-Fi ტექნოლოგიის გამოყენებით მიწოდებული მობილური მომსახურებები.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ მობილური მოწყობილობების გამოყენება ხმოვან და ინტერნეტის სერვისებზე წვდომისთვის ადგილობრივი Wi-Fi ქსელების გამოყენებით არ არის იმავე ბაზრის ნაწილი, რომელსაც მიეკუთვნება მობილური კავშირის მომსახურებები.

4.2.4. მობილური ქსელის ოპერატორის მიერ 5G ან მობილური ტექნოლოგიების შემდგომი თაობების ქსელების გამოყენება

2020 წელს კომისიამ გააცხადა თავისი განზრახვა შესთავაზოს ოპერატორებს სიხშირული რესურსი კომერციული 5G მობილური სერვისებისთვის საქართველოში. აუქციონი გაიმართა 2023 წლის სექტემბერში, თუმცა სიხშირული რესურსი მხოლოდ შპს „სელფი მობაილმა“ შეიძინა, მაშინ, როდესაც შპს „მაგთიკომმა“ და სს „სილქნეტმა“ აუქციონში მონაწილეობაზე უარი განაცხადეს. სპექტრის დიდი ნაწილი, რომელიც აუქციონზე იქნა გამოტანილი, არ გაყიდულა. კომისიის მიერ შემდგომი აუქციონის თარიღის ჩანიშვნა ჯერ არ განხორციელებულა.

სამომავლოდ, 5G სიხშირული სპექტრის მფლობელებმა მნიშვნელოვანი ინვესტიციები უნდა განახორციელონ 5G ტექნოლოგიის ფუნქციონალობის და ქსელის შესაძლებლობების განვითარებისთვის, რომელმაც უნდა უზრუნველყოს მომხმარებელთა მოთხოვნის დაკმაყოფილება მობილური ინტერნეტის უფრო მაღალი სიჩქარისა და ხარისხის, მეტი გეოგრაფიული დაფარვისა და ისეთი ახალი მოთხოვნების თვალსაზრისით, რომლებიც მოიცავენ IoT და მოწყობილობებს შორის კავშირს.

მოსალოდნელია, რომ საქართველოში უკვე არსებულმა მობილურმა ოპერატორებმა უახლოესი 3 წლის განმავლობაში მიიღონ გადაწყვეტილებები 5G ტექნოლოგიაში აუცილებელი ინვესტირების შესახებ. ორმა მობილურმა ოპერატორმა უკვე დაიწყო 5G ტექნოლოგიის შეთავაზება, შპს „სელფი მობაილმა“ ბოლო პერიოდში(2023) მინიჭებული ლიცენზიის გამოყენებით, ხოლო სს „სილქნეტმა“ არსებული სიხშირული რესურსით.

ჯერჯერობით უცნობია, იქნება თუ არა საბოლოო მომხმარებლის ტარიფები 5G-ზე დაფუძნებული მობილური კავშირის სერვისებზე უფრო მაღალი, ვიდრე ამჟამად ხელმისაწვდომი მობილური მომსახურების ტარიფები. სხვა ქვეყნების გამოცდილების საფუძველზე შესაძლებელია ვივარაუდოთ, რომ თავდაპირველი გაშვებისას 5G სერვისი ხშირად წარმოდგენილია, არსებულ სერვისზე მაღალი ფასებით, მაგრამ კონკურენციისა და გეოგრაფიული დაფარვის ზრდასთან ერთად, ტარიფები დიდწილად უთანაბრდება მიმდინარე ტარიფებს. მომხმარებელთა მხრიდან ინტერნეტის მოხმარების გაზრდით, მათ მიერ გადახდილი თანხები ხშირად იზრდება 5G სერვისის ბაზარზე შემოსვლით, რადგან მობილური ინტერნეტ მომსახურებისთვის გადახდილი საფასური, როგორც წესი, დამოკიდებულია მომხმარებლის მიერ გამოყენებული ინტერნეტის მოცულობაზე.

სრულად კონკურენტულ გარემოში, ქვეყნებში, სადაც 5G ზოგადად ხელმისაწვდომია, ოპერატორები მიდრეკილნი არიან გაზარდონ ტარიფები ინტერნეტის ულიმიტო პაკეტებზე, მაგრამ ამავდროულად ინარჩუნებენ ტარიფებს სხვადასხვა მოცულობის ინტერნეტ პაკეტებზე[10].

მას შემდეგ, რაც რომელიმე ოპერატორი ინვესტიციას განახორციელებს 5G ინფრასტრუქტურაში, სხვა მობილური ქსელის ოპერატორები სავარაუდოდ დააჩქარებენ 5G ინვესტიციებს და გაზრდიან ქსელის სიმძლავრეს, რათა უზრუნველყონ სრული ეროვნული დაფარვა. ასევე, ინოვაციურ მომსახურებებზე მოთხოვნის ზრდამ შესაძლოა უზრუნველყოს ბაზარზე ახალი მოთამაშეების გაჩენა.

საქართველოში მობილურ ბაზარზე 5G ტექნოლოგიის მოსალოდნელ დანერგვას სავარაუდოდ, მინიმუმ 3 წელი დასჭირდება. მოსალოდნელია, რომ საცალო შეთავაზებები თავდაპირველად შეზღუდულ გეოგრაფიულ არეალში იქნება ხელმისაწვდომი, როგორც ეს გათვალისწინებულია კომისიის მიერ გამოქვეყნებულ 5G სპექტრის ლიცენზიის პირობებში[11]. იმისათვის, რომ ოპერატორმა შეძლოს მაღალსიჩქარიანი კავშირის უზრუნველყოფა და მომხმარებლების მიერ მზარდ ინტერნეტ მოცულობებზე მოთხოვნის უზრუნველყოფა, აუცილებელია განახორციელოს ინვესტიცია მობილური ქსელის მრავალ კომპონენტში. გარდა 5G სიხშირული ქსელის ფლობისა, ტექნოლოგიის სრული პოტენციალის ასათვისებლად, აუცილებელია მაგისტრალური კავშირის გამტარობების გაზრდა და საბაზო სადგურების დამატება.

მიუხედავად განვითარების შესაძლო დაბრკოლებებისა, მობილური წვდომის სერვისები 5G-ის გამოყენებით წარმოადგენს იგივე პროდუქციული ბაზრის ნაწილს, რომელზეც წარმოდგენილია 2G, 3G, 4G ტექნოლოგიის მობილური კავშირის მომსახურებები.

4.3. გეოგრაფიული ბაზრის განსაზღვრა

პროცედურების მე-8 მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, "ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის პროდუქციული საზღვრების დადგენის შემდეგ უნდა განისაზღვროს ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის გეოგრაფიული საზღვრები. ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის გეოგრაფიული საზღვარი არის გეოგრაფიული არეალი, რომლის ფარგლებშიც ბაზრის პროდუქციულ სეგმენტზე წარმოდგენილი ავტორიზებული პირები ახორციელებენ საქმიანობას, კონკურენტული პირობები საკმარისად ერთგვაროვანია და რომელიც შესაძლებელია გამოირჩეოდეს მეზობელი გეოგრაფიული არეალებისგან, სადაც არსებითი კონკურენტული პირობები მნიშვნელოვნად განსხვავებულია. არეალები, რომლებშიც განსხვავებული კონკურენტული პირობებია არ განეკუთვნება ბაზრის ერთიან სეგმენტს."

გასათვალისწინებელია ისიც, რომ არსებობს გარკვეული გეოგრაფიული დაბრკოლებები, რომელიც ართულებს საქართველოში მობილური სერვისების ეროვნული დაფარვის მიღწევას და შესაბამისად, გარკვეულ ადგილებში მოსალოდნელია, რომ სერვისის ხარისხი იქნება შედარებით დაბალი. სამართლებრივი და მარეგულირებელი პირობები საერთოა საქართველოს მთელ ტერიტორიაზე. საქართველოში გამოყოფილი სიხშირეების გამოყენების უფლება მოიცავს ოპერატორების ვალდებულებას, უზრუნველყონ ეროვნული დაფარვა. საქართველოს მობილურ ოპერატორებს ამ დრომდე არ გაუკეთებიათ შემოთავაზებული სერვისების ან ტარიფების დიფერენცირება გეოგრაფიული არეალების მიხედვით და არ არსებობს იმის ნიშნები, რომ ოპერატორები აპირებენ მსგავსი განსხვავებების დანერგვას. ამასთან, არ არსებობს მნიშვნელოვნად განსხვავებული კონკურენტული პირობები ქვეყნის სხვადასხვა ნაწილებში, რაც მიუთითებდა ბაზრის გეოგრაფიული დაყოფის აუცილებლობაზე. შესაბამისად, ქართულ ბაზარზე არ არსებობს მატერიალური გეოგრაფიული განსხვავებები მომსახურების ხარისხისა და ფასის თვალსაზრისით.

[10] https://www.moneysavingexpert.com/mobiles/guide-to-5g/
[11] https://comcom.ge/uploads/other/5/5484.pdf

აღნიშნულიდან გამომდინარე, არ არის საჭირო დამატებითი ანალიზი იმასთან დაკავშირებით, უნდა დაიყოს თუ არა მობილური მომსახურებების ბაზარი გეოგრაფიული თვალსაზრისით. შესაბამისად, გეოგრაფიულ ბაზრად მიჩნეულია მთელი საქართველო.

4.4. დასკვნა შესაბამისი ბაზრის განსაზღვრასთან დაკავშირებით

ბაზრის განსაზღვრის პროცესში მოთხოვნის და მიწოდების მხარის ჩანაცვლებადობის ანალიზის გამოყენებით დადგინდა, რომ მობილური კავშირის საცალო ბაზარი საქართველოში შედგება მობილური ქსელის გამოყენებით ფიზიკური და იურიდიული პირი აბონენტების მასობრივი (mass market) საცალო მობილური მომსახურებისგან, რომელიც აბონენტებს სთავაზობს ხმოვანი სერვისებით, მოკლე ტექსტური შეტყობინებებითა და ინტერნეტით სარგებლობას, ასევე, საერთაშორისო როუმინგით მომსახურებას, მიუხედავად გამოყენებული ტექნოლოგიისა (2G, 3G, LTE და 5G) და მიუხედავად იმისა, ეს მომსახურებები იქნება შეთავაზებული ცალკე, თუ სხვა მომსახურებებთან ერთად კომბინაციაში. ასევე დადგინდა, რომ შესაბამისი გეოგრაფიული ბაზარი არის საქართველოს მთელი ტერიტორია.

5. საფეხური 2: მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე კონკურენტული პირობების მომავალზე ორიენტირებული შეფასება

5.1 მიმდინარე მდგომარეობა

პროცედურების მე-10 მუხლის მე-2 პუნქტის შესაბამისად, "კომისია ბაზრის ანალიზის პროცესში ადგენს, არის თუ არა ბაზრის საცალო სეგმენტი ეფექტიანი კონკურენციისკენ მიდრეკილი საბითუმო რეგულაციის არარსებობის შემთხვევაში და მდგრადია თუ არა ბაზარზე არსებული ეფექტიანი კონკურენტული გარემო."

საქართველოს მობილური მომსახურებების ბაზარზე არ გვხვდება შესვლის სამართლებრივი, ადმინისტრაციული თუ მარეგულირებელი ბარიერები.

საქართველოში ოპერირებს სამი მობილური ქსელის ოპერატორი და ერთი ახალი MVNO ოპერატორი.

სამივე ოპერატორს გააჩნია საკმარისი რესურსი, რათა 3G და LTE ტექნოლოგიების გამოყენებით მიაწოდონ მომსახურება აბონენტებს. ყველაზე დიდი აქცენტი კეთდება ინტერნეტ სერვისებზე. როგორც წესი, მობილური სერვისები წარმოდგენილია ინტერნეტის მოცულობის სხვადასხვა ლიმიტებით (მაგალითად, 3 გბ, 20 გბ, შეუზღუდავი) და სხვადასხვა ლიმიტებით ხმოვან ზარებსა და მოკლე ტექსტურ შეტყობინებებზე. განსხვავებული ტარიფები გამოიყენება საერთაშორისო როუმინგზე და სპეციალიზებულ სერვისებზე, როგორიცაა ფულის გადარიცხვა და კრედიტით სარგებლობა.

ფიზიკური პირები ძირითადად იყენებენ მობილურ სერვისებს წინასწარი გადახდის პირობით. შემდგომი გადახდით სერვისები ხელმისაწვდომია, მაგრამ ძირითადად გამოიყენება იურიდიული პირი აბონენტების მიერ. საქართველოში არსებული მცირე და საშუალო ბიზნესები, როგორც წესი, სარგებლობენ იგივე მასობრივ ბაზარზე არსებული შეთავაზებებით, რაც ხელმისაწვდომია ფიზიკური პირებისთვის. ოპერატორები მომხმარებლების მოზიდვის მიზნით ბაზარს სთავაზობენ სპეციალურ სააქციო პირობებს მნიშვნელოვნად შეღავათიანი ტარიფებით, შეზღუდული დროის განმავლობაში. ეს შეთავაზებები ფართოდ გამოიყენება როგორც ფიზიკური პირი, ასევე მცირე და საშუალო ზომის იურიდიული პირი აბონენტების მიერ. მასობრივი ბაზრის მომხმარებელთაგან ბევრი ახორციელებს მომსახურების შესყიდვას ერთზე მეტი ოპერატორისგან. ამ გზით, მათ შეუძლიათ ისარგებლონ სხვადასხვა ოპერატორის საუკეთესო მომსახურების პაკეტებით.

საქართველოს მობილური აბონენტების მიერ ერთდროულად ერთზე მეტი SIM ბარათის გამოყენების გამო შეუძლებელია ერთი აბონენტისგან მიღებული საშუალო შემოსავლის შედარება ევროპულ მონაცემებთან, სადაც აბონენტების უმეტესობა მხოლოდ ერთი SIM-ბარათით სარგებლობს. შესაბამისად, ევროპის ქვეყნებთან შედარებით დაბალი ARPU-ს მაჩვენებელი საქართველოსთვის არ ნიშნავს, რომ საქართველოში აბონენტები უკეთესი პირობებით სარგებლობენ.

საქართველოში 100 მოსახლეზე მობილური მომსახურებების 156 აბონენტია, ხოლო მობილური ინტერნეტის მომხმარებელი 111 აბონენტი, შესაბამისად, ცხადია, რომ მომხმარებელთა მნიშვნელოვანი რაოდენობა იყენებს ერთზე მეტი მობილური ქსელის ოპერატორის მომსახურებას. ამ გზით მომხმარებლებს შეუძლიათ გააკეთონ არჩევანი სხვადასხვა ოპერატორების მიერ შეთავაზებულ საუკეთესო მომსახურების პაკეტებს შორის.

საქართველოში მოქმედებს ნომრის პორტაბელობის უფასო სერვისი, თუმცა ის არცთუ პოპულარულია. პორტირებული ნომრების რაოდენობა 2017 წლიდან მოყოლებული (57,000 ნომერი) დიდად არ შეცვლილა და 2022 წელს 52,000 ნომერი შეადგინა. პორტირებული ნომრების მსგავსი დინამიკა აბონენტების საერთო რაოდენობის ზრდასთან ერთად გვიჩვენებს, რომ აბონენტები ამჯობინებენ ერთდროულად იყვნენ რამდენიმე ოპერატორის აბონენტები, ნაცვლად იმისა, რომ ჰქონდეთ ერთი ნომერი და პერიოდულად ჩაანაცვლონ მომსახურე ოპერატორი.

საქართველოში აბონენტების ძალიან მცირე ნაწილი (5.1% 2022 წელს) სარგებლობს შემდგომი გადახდის (post-paid) სერვისით, მაშინ, როცა ეს მაჩვენებელი ევროპულ ქვეყნებში საშუალოდ 40%[12]-ს აღწევს. როგორც ჩანს, საქართველოს ოპერატორებს არ ჰქონიათ სტიმული ბიძგი მიეცათ აბონენტებისთვის გადასულიყვნენ შემდგომი გადახდის კონტრაქტებზე, რომლებზეც როგორც წესი, საშუალო შემოსავლიანობა, უფრო მაღალია, ხოლო ოპერატორის შეცვლის სიხშირე კი - დაბალი.

როგორც ჩანს, არსებობს განსხვავებები სამ მობილურ ოპერატორს შორის მიწოდებული მობილური სერვისების აღქმულ ხარისხში. მაგალითად, 2022 წელს კომისიის მიერ მიღებული საჩივრები შპს „სელფი მობაილის“ მიმართ 1,1-ჯერ მეტი იყო, ვიდრე შპს “მაგთიკომის” და 2,8-ჯერ მეტი, ვიდრე სს “სილქნეტის” მისამართით მიმართული საჩივრებისა.

აბონენტების მიერ სხვადასხვა ოპერატორის SIM ბარათების გამოყენება, ძლიერ სტიმულს აძლევს მობილური ქსელის ოპერატორებს, რათა ყურადღება გაამახვილონ მიმზიდველ, სარეკლამო შეთავაზებებზე და დაუთმონ არსებითი რესურსები ბრენდსა და სხვა მარკეტინგულ აქტივობებს. ეს მარკეტინგული მიდგომები მოიცავდა ინდივიდუალურად მორგებულ შეთავაზებებს კონკრეტული აბონენტების ჯგუფებისთვის, eSIM შეთავაზებებს და სხვა. თუმცა აღსანიშნავია, რომ აღნიშნული აქტივობების ეფექტურობის შესახებ ინფორმაცია არ არსებობს. ერთზე მეტი SIM-ბარათის გამოყენებით გამოწვეული დამატებითი ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენენ საერთო კონკურენტულ სურათზე საქართველოს მობილურ ბაზარზე, განხილულია 4.5.2 თავში.

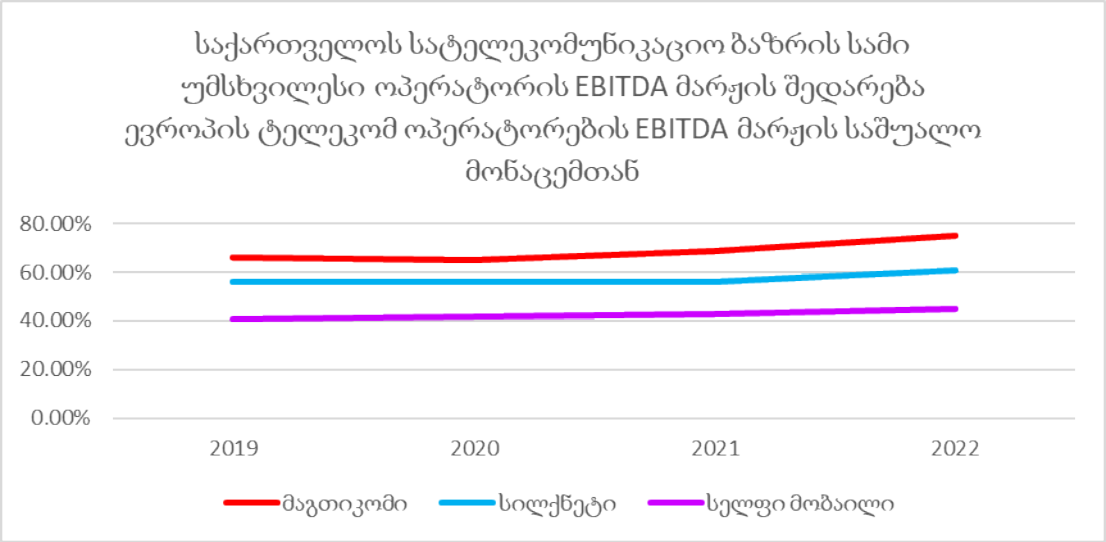
ამავდროულად, მომხმარებლების მხრიდან ეს ზეწოლა მობილური ქსელის ოპერატორებს უბიძგებს აქცენტი გააკეთონ მოკლევადიან პერსპექტივაზე, რაც როგორც ჩანს, ამცირებს მობილური ქსელის ოპერატორების მიდრეკილებას ახალ ტექნოლოგიებში ინვესტირების მიმართულებით. მაგალითად, საქართველოს ოპერატორებმა ევროკავშირის ქვეყნებთან შედარებით დაგვიანებით დანერგეს LTE სერვისები და ჯერ კიდევ საწყის ეტაპზეა 5G ტექნოლოგიის განვითარება. ამასთან, ისინი ნაკლებად იყენებენ ისეთ შესაძლებლობებს, როგორიც არის ინფრასტრუქტურის მესამე მხარისთვის გადაცემა,

[12] იხილეთ: https://www.ampereanalysis.com/insight/russia-and-ukraine-hold-back-cees-shift-to-postpaid-subscriptions

ერთობლივი საკუთრება, ერთობლივი ინვესტიცია, ინფრასტრუქტურის გაზიარება და სხვა საბითუმო შესაძლებლობების გამოყენება.

ბოლო ოთხი წლის განმავლობაში საქართველოში მობილური ქსელის ოპერატორების მიერ მობილურ მომსახურებების განვითარებასთან დაკავშირებულმა ინვესტიციებმა მობილური მომსახურებებიდან მიღებული შემოსავლის 23% შეადგინა. ეს მონაცემი მეტწილად ემთხვევა საერთაშორისო სტანდარტს, რომელიც მაგალითად GSMA-ს 2022 წლის კვლევაშია ასახული[13] კერძოდ, კვლევის მიხედვით, სამ ოპერატორიანი მობილური ბაზრები საშუალოდ 20%-23%-იანი ინვესტიციით ხასიათდებიან (შემოსავლების წილი). თუმცა GSMA ასევე აღნიშნავს, რომ მობილური კომპანიების ისეთი ფინანსური მაჩვენებელი, როგორიც არის ე.წ. EBITDA მარჟა - შემოსავლები საპროცენტო, საგადასახადო, ცვეთის და ამორტიზაციის ხარჯამდე, გაყოფილი მთლიან შემოსავლებზე - შეადგენდა 28%-35%-ს (2021), ეს მონაცემი საქართველოს ბაზარზე კი 45%-75% იყო (2022).

დიაგრამა 3: EBITDA მარჟა – საქართველოს მობილური ქსელის ოპერატორები 2019-2022

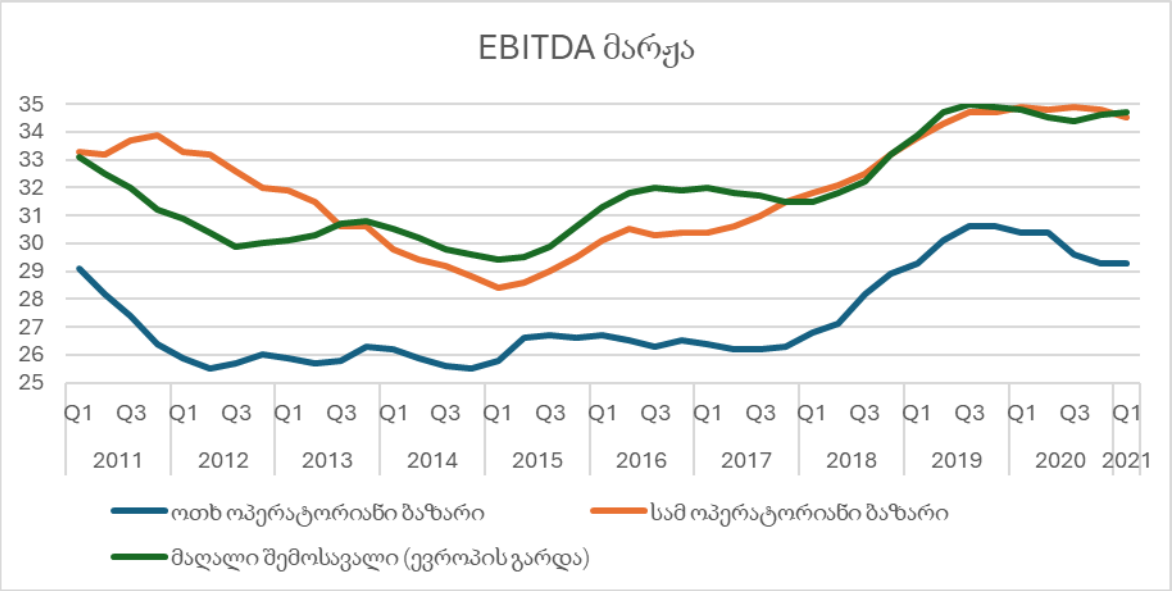


წყარო: S&P Global Ratings: Industry Credit Outlook 2024

S&P Global Ratings-ის მიხედვით, EBITDA-ს მარჟა 2022 წლის მონაცემების მიხედვით, ევროპის ტელეკომ ოპერატორებისთვის შეადგენდა 35%-ს.

დიაგრამა 4: EBITDA მარჟა - მსოფლიოს მობილური ქსელის ოპერატორები 2011 – 2021

[13] https://www.gsma.com/publicpolicy/wp-content/uploads/2022/11/Competition-Dynamics-in-Mobile-Markets.pdf



წყარო: GSMA 2022

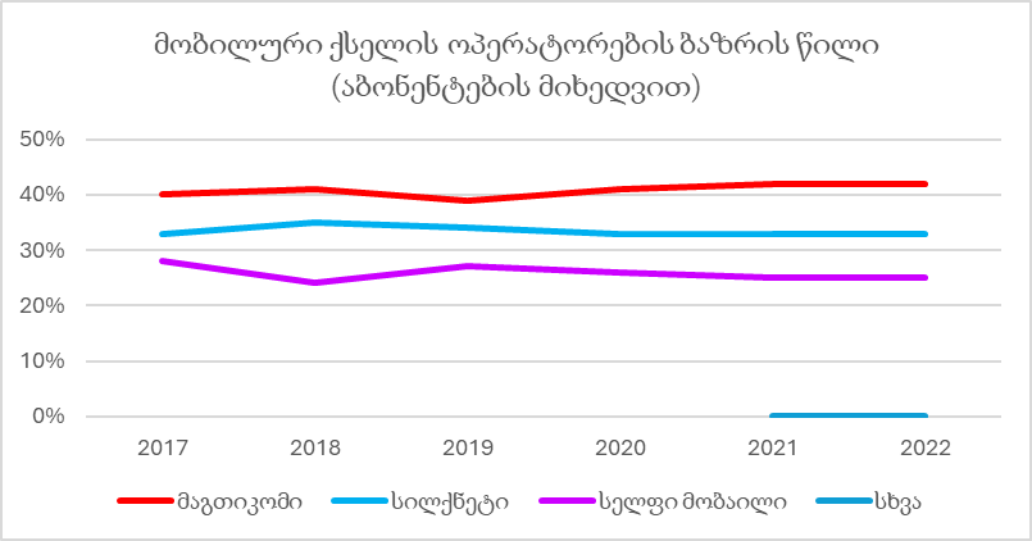
მე-3 და მე-4 დიაგრამა გვიჩვენებს, რომ საქართველოს მობილური ქსელის ოპერატორები სარგებლობენ უფრო მაღალი EBITDA მარჟით, ვიდრე მსოფლიოს საშუალო, განსაკუთრებით კი შპს "მაგთიკომი", რომლისთვისაც ეს მონაცემი ორჯერ აღემატება მსოფლიოს საშუალო მაჩვენებელს. აღსანიშნავია, რომ დამატებითი ფულადი რესურსების ინვესტირება ინფრასტრუქტურაში შპს "მაგთიკომის" მიერ არ ხორციელდება - ბოლო ოთხი წლის განმავლობაში ინვესტიციის საშუალო მაჩვენებელმა შპს "მაგთიკომის" ჯამური შემოსავლის 21% შეადგინა, რაც მსოფლიოს საშუალო მონაცემის მსგავსი იყო, მიუხედავად შპს "მაგთიკომის" მნიშვნელოვნად მაღალი EBITDA მარჟისა.

საცალო ტარიფების თვალსაზრისით, ფასის ცვლილება ოპერატორების მიერ ბოლო პერიოდში განხორციელდა პარალელურად: ერთი ოპერატორის მიერ ფასის ცვლილებას მოჰყვა მეორე ოპერატორის მსგავსი ქმედება, თითქმის ანალოგიური პროცენტული ცვლილებით. (იხილეთ დიაგრამა 16).

ბაზრის წილების თვალსაზრისით, ბოლო წლებში მნიშვნელოვანი ცვლილებები არ განხორციელებულა. შპს "მაგთიკომი" ინარჩუნებს უპირობო ბაზრის ლიდერის პოზიციას, მობილური აბონენტების 42%-იანი წილით.

მობილური შემოსავალი და აბონენტების რაოდენობა სტაბილური ტემპით იზრდება (იხილეთ დიაგრამა 22 და 28). იმის დასადგენად, ხასიათდება თუ არა ბაზარი ეფექტური კონკურენციით, აუცილებელია ბაზრის წილების განვითარების დინამიკის ანალიზი და იმის განჭვრეტა, გაგრძელდება თუ არა ეს ტენდენცია მომავალზე ორიენტირებულ პერსპექტივაში. ბაზრის წილების ცვლილება შეიძლება იყოს იმის ნიშანი, რომ ბაზარზე არის ეფექტური კონკურენცია, თუ არსებობს იმის დამადასტურებელი ფაქტი, რომ ბაზრის წილების მერყეობას იწვევს მომხმარებლების რეალური არჩევანი. საქართველოში მობილური ქსელის ოპერატორების ბაზრის წილები ბოლო 3-5 წლის განმავლობაში არსებული ოპერატორებისთვის სტაბილურია. მიუხედავად იმისა, რომ აბონენტების მთლიანი რაოდენობა 10%-ით არის გაზრდილი 2018 წლიდან, ხოლო შემოსავლები კი 45%-ით, ფარდობითი ბაზრის წილები არ შეცვლილა.

დიაგრამა 5: მობილური ქსელის ოპერატორების ბაზრის წილების განვითარება

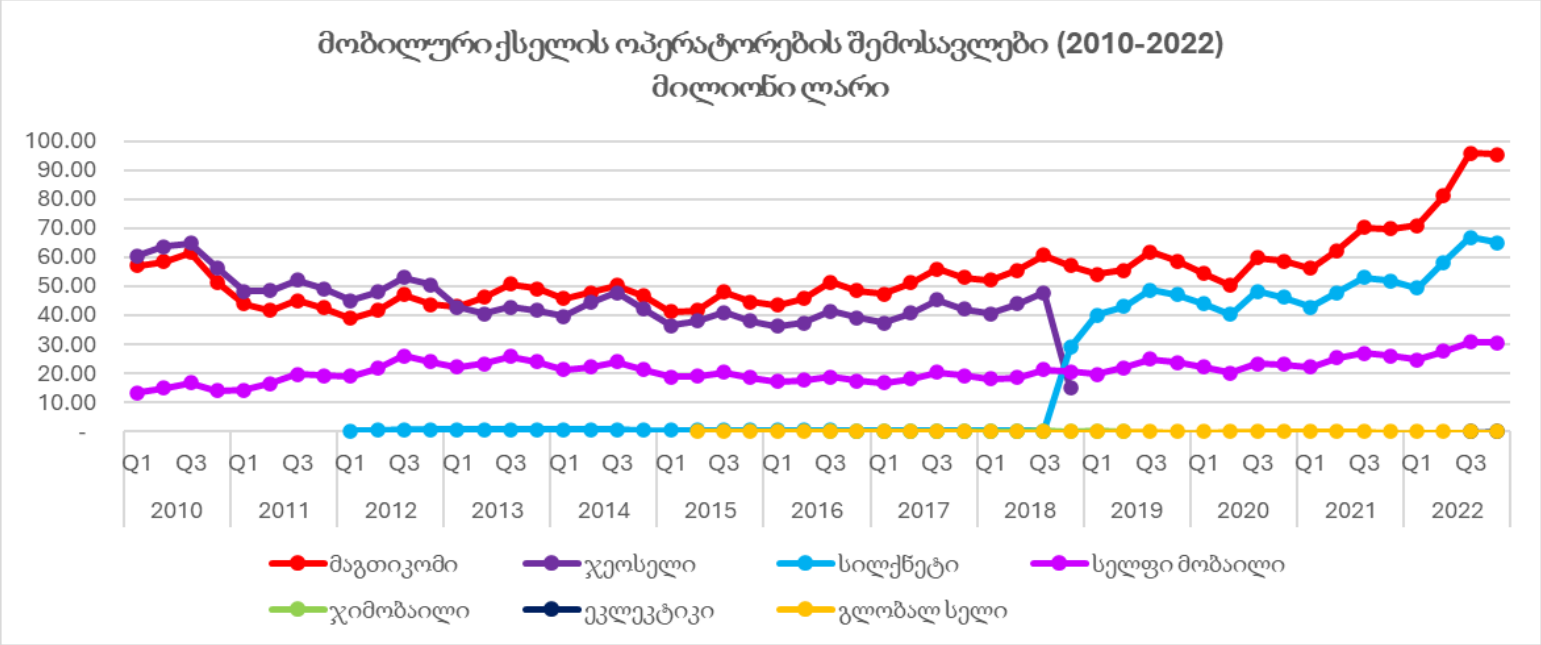


წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

მიუხედავად შპს „სელფი მობაილის“ მიერ ბაზრისთვის შეთავაზებული შედარებით დაბალი ტარიფებისა, მან ვერ მოახდინა ისეთი საბაზრო წილის მოპოვება, როგორიც ეს მისმა კონკურენტებმა შეძლეს.

ოპერატორების შემოსავლების ტენდენციები მეტწილად თანხვედრაშია მათ შესაბამის ბაზრის წილებთან აბონენტების რაოდენობის მიხედვით.

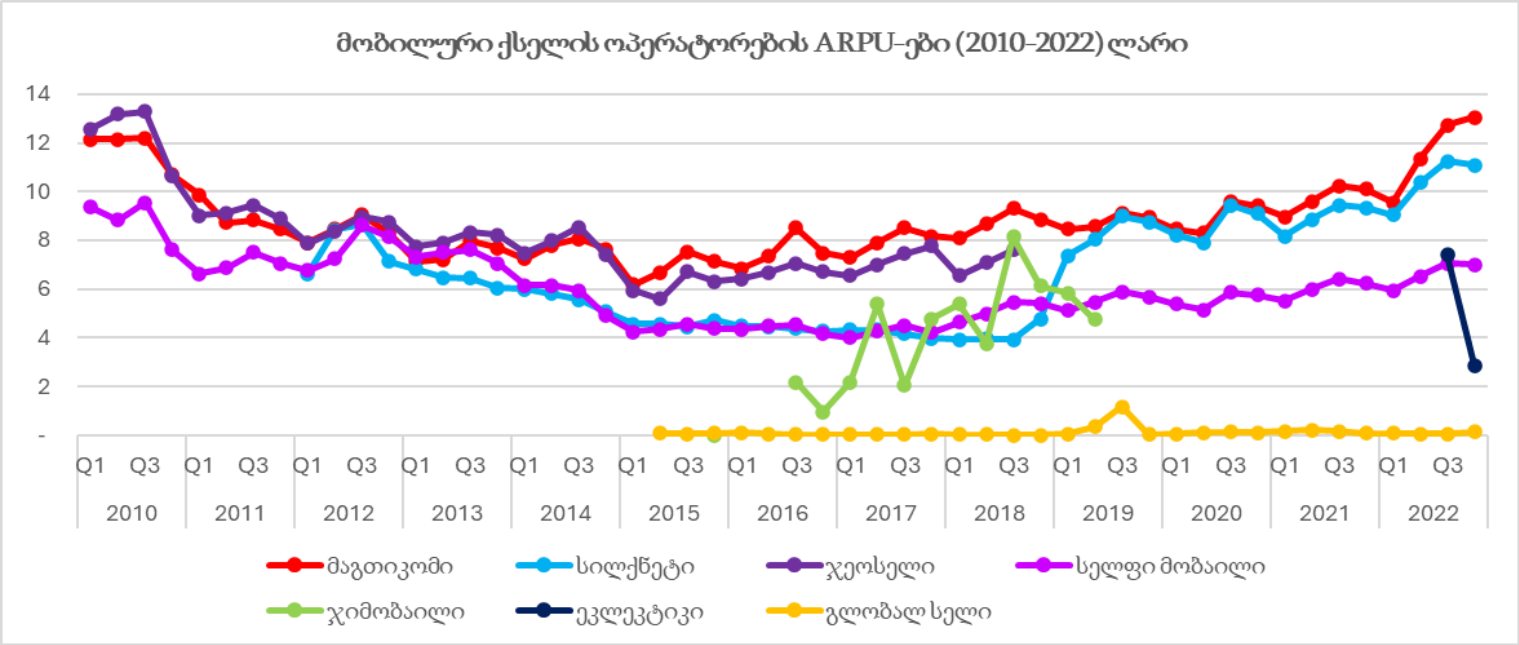
დიაგრამა 6: მობილური ქსელის ოპერატორების შემოსავლები



წყარო: კომისია

ბაზარზე ლიდერის პოზიცია ვლინდება შპს “მაგთიკომის” ARPU-ს მაჩვენებლითაც ორივე კონკურენტთან შედარებით.

დიაგრამა 7: მობილური ქსელის ოპერატორების ARPU-ები



წყარო: კომისია

მობილური კავშირის საცალო ბაზრის წილების შეფასებიდან ჩანს, რომ შპს „სელფი მობაილმა“ ვერ შეძლო გავლენა მოეხდინა მისი ორი დიდი კონკურენტის საბაზრო წილებზე ამასთან, ბოლო წლებში ბაზარზე არც მნიშვნელოვანი ახალი მოთამაშე შემოსულა, რაც ადასტურებს ბაზარზე შესვლის მაღალი ბარიერების არსებობას. ბაზრის დინამიკაზე დაყრდნობით, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ამჟამად არ არსებობს ეფექტიანი კონკურენცია საცალო ბაზარზე და წინასწარი რეგულირების გარეშე, ეფექტური კონკურენციის მიღწევა ვერც მომავალში მოხერხდება. აღნიშნულ დასკვნას ასევე ამყარებს დაგვიანებული ინვესტიციები ინოვაციურ ტექნოლოგიებში (5G) მიუხედავად მსოფლიო ტენდენციასთან შედარებით მაღალი ფინანსური მაჩვენებლებისა, კონკრეტულად შპს “მაგთიკომის” შემთხვევაში, რომლის EBITDA მარჟა მსოფლიოს საშუალო მაჩვენებელს ორჯერ აღემატება.

კონკურენტული განვითარების შეფერხების აღმოსაფხვრელად, კომისიამ 2019 წლის 31 დეკემბრის N გ-20-9/156 გადაწყვეტილებით ბაზარზე მოქმედ სამ მობილურ ოპერატორს (შპს „მაგთიკომს“, სს „სილქნეტს“ და შპს „ვიონი” საქართველოს“(ამჟამად ახალი დასახლებით შპს „სელფი მობაილი“) დააკისრა ვალდებულება გამოექვეყნებინათ მოწვევის წინადადების ოფერტა და კონკრეტული ვადების ფარგლებში ეწარმოებინათ მოლაპარაკება დაშვების მსურველ MVNO-ებთან ხელშეკრულების თაობაზე. აღნიშნულის მიზეზი იყო ის მოლოდინი, რომ ახალი ოპერატორების მხრიდან გაზრდილი კონკურენცია აიძულებდა მობილურ ოპერატორებს გადაედგათ ნაბიჯები ინოვაციური მომსახურებების განვითარებისკენ.

თუმცა, კვლევის ფარგლებში საჭიროა მომავალზე ორიენტირებული შეფასება „მოდიფიცირებული გრინფილდის მიდგომის“ გამოყენებით, რაც ნიშნავს, რომ შეფასებამ უნდა უგულებელყოს წინასწარი რეგულირების ჩარჩო, მაგრამ უნდა გაითვალისწინოს სექტორისთვის სპეციფიკური რეგულირების სხვა ფორმები.

შესაბამისად, ისმის კითხვა, MVNO დაშვების უზრუნველყოფის შესახებ კომისიის მოთხოვნის არარსებობის შემთხვევაში, მობილური ქსელის ოპერატორები გააგრძელებენ თუ არა მოლაპარაკებების წარმოებას MVNO დაშვების მსურველებთან და შეიზღუდება თუ არა მომხმარებლის არჩევანი და ინოვაციური შეთავაზებების განვითარება. დაშვების მსურველ MVNO-სა და მობილურ ოპერატორს შორის გაჭიანურებული მოლაპარაკებები და დღემდე დადებული MVNO ხელშეკრულებების შეზღუდული რაოდენობის (მხოლოდ ერთი) გათვალისწინებით,

მოსალოდნელია, რომ ex-ante რეგულირების არარსებობის პირობებში, MVNO ახალი ხელშეკრულების გაფორმება არ იქნება მარტივი.

არსებული მდგომარეობის გათვალისწინებით, შემდგომი თავი დეტალურად წარმოადგენს არგუმენტებს იმასთან დაკავშრებით, რომ მობილური საცალო ბაზარი არ არის ეფექტურად კონკურენტული.

5.1 მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე არაკონკურენტული გარემოს არსებობის დამადასტურებელი დამატებითი არგუმენტაცია

წინამდებარე ქვეთავში მოყვანილია ის დამატებითი ფაქტორები, რომლის იძლევა მეტ საფუძველს გაკეთდეს დასკვნა, რომ საცალო მობილური წვდომის ბაზარი საქართველოში არ არის საკმარისად კონკურენტუნარიანი. კონკურენცია ზოგადად ხასიათდება ბაზარზე მყიდველთა და გამყიდველთა დიდი რაოდენობით, სადაც არც ერთი მიმწოდებელი არ დომინირებს[14]. ასეთ ბაზარზე ოპერატორები ერთმანეთს კონკურენციას უწევენ ხარისხის, ფასისა და ინოვაციის კუთხით.

ა) ბაზრის მახასიათებლები მრავალ-SIM-ბარათიანი აბონენტებისა და წინასწარი გადახდის პაკეტების არსებობის თვალსაზრისით

მობილურის ბაზარზე ინოვაციების ნაკლებობა ძირითადად აისახება წინასწარ გადახდილი მობილური პაკეტების ძალიან დიდი რაოდენობით. წინასწარ გადახდილი პაკეტების ეს დონე მნიშვნელოვნად აღემატება უფრო მოწინავე კონკურენტულ ბაზრების მაჩვენებელს. საქართველოში წინასწარ გადახდის აბონენტები, მთლიანი სააბონენტო ბაზის 95%-ზე მეტს შეადგენს, მაშინ როცა, მაგალითად, OECD-ის ქვეყნებში, აღნიშნული განაკვეთი 40-80%-ს დიაპაზონშია.[15].

როგორც ზოგადი ტენდენცია მიუთითებს, უფრო კონკურენტუნარიან ბაზრებზე, მობილური ოპერატორები აქტიურად ცდილობდნენ წაახალისონ აბონენტები, რომ ისინი წინასწარ გადახდის ნაცვლად შემდგომში გადახდის წესზე გადასულიყვნენ. კომისიის აზრით, წინასწარ გადახდის აბონენტების ძალიან მაღალი დონე, მობილური აბონენტების მიერ ერთზე მეტი SIM ბარათის გამოყენების მაღალ მაჩვენებელთან ერთად მიუთითებს მობილურ ბაზარზე არსებულ შეზღუდულ კონკურენციაზე.

აბონენტების მიერ ერთზე მეტი SIM ბარათის მოხმარების მაღალი მაჩვენებლის მიუხედავად, ქსელის მფლობელმა ოპერატორებმა შეძლეს გაეზარდათ თავიანთი ARPU. კერძოდ, მომხმარებლები იყენებენ ერთზე მეტ SIM-ს, რათა ისარგებლონ დაბალი ხმოვანი ტარიფებით. მიუხედავად იმისა, რომ მომხმარებლებს აქვთ შესაძლებლობა გამოიყენონ ეს შესაძლებლობა (მაგალითად, ერთი SIM ბარათის საშუალებით ისარგებლონ უფრო იაფი ინტერნეტის სერვისებით, ხოლო მეორეს გამოყენებით მიიღონ ხელმისაწვდომი ხმოვანი ზარები), ეს არ აძლევს მომხმარებლებს საკმარის მსყიდველობით ძალას, რათა თავიდან აიცილონ ოპერატორების მხრიდან ფასების ზრდა. ეს დასკვნა ასევე დადასტურებულია ფასების ბენჩმარკინგისა და მობილური მომსახურებების ხელმისაწვდომობის ანალიზშიც, რომელიც მიუთითებს, რომ კომბინირებული ხმოვანი და ინტერნეტის კალათის ფასები უფრო ძვირია და ნაკლებად ხელმისაწვდომია უფრო კონკურენტულ ბაზრებთან შედარებით. ხმოვანი სერვისებისა და ინტერნეტის პაკეტების ფასების შედარება ეხმიანება ბაზრის განმარტებას, რომელიც გამოიყენება წინამდებარე ბაზრის ანალიზში. სხვა

[14] https://study.com/learn/lesson/competitive-market-overview-characteristics.html

[15] https://www.researchgate.net/figure/Prepaid-as-a-Percentage-of-Total-Mobile-Phone-Market-in-the-Organisation-for-Economic_fig1_238433331

ქვეყნების პრაქტიკა მიუთითებს, რომ მრავალ SIM ბარათის მაღალი გამოყენება არის ნიშანი, რომ ბაზარზე შეზღუდულია ინოვაციების განვითარება და კონკურენცია.[16].

მომხმარებელთა მსყიდველობითი ძალის არარსებობა და მათ მიერ ერთზე მეტი SIM ბარათის გამოყენება შეიძლება, ასევე, გამოწვეული იყოს მობილური ქსელების დაფარვის ხარვეზებით. მომხმარებლები ერთზე მეტ SIM ბარათს იყენებენ ქსელის დაფარვის ხარვეზების გამო. თუმცა, აღსანიშნავია, რომ ესეც არის ბაზარზე არაეფექტური კონკურენციის ნიშანი, რამეთუ სრულყოფილი დაფარვის მქონე, კონკურენტული სერვისების შეთავაზება არ არის ხელმისაწვდომი.

მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე საქართველოში 4,1 მილიონი მობილური ინტერნეტის აბონენტია, და თითქმის 1,4 მილიონი აბონენტია, რომელიც მხოლოდ ხმოვანი ზარებით სარგებლობს. ეს აჩვენებს, რომ მომხმარებლების გარკვეული ნაწილი ერთზე მეტ SIM-ს ხმოვანი სერვისების გამო იყენებენ. ეს დაკვირვება ემთხვევა კომისიის ფასების ბენჩმარკინგის ანალიზის დასკვნებს, სადაც კვლევაში მონაწილე ევროპის ქვეყნების საშუალო შედეგებთან შედარებით ყველაზე ძვირადღირებული იყო ის პაკეტები, რომლებიც ხმოვანი ზარებისა და ინტერნეტის დიდ მოცულობას შეიცავს. . კომისიამ ფასების ბენჩმარკინგ კვლევაში აღინიშნა, რომ საქართველოში უფრო დიდი მოცულობის პაკეტებისთვის უფრო მაღალი ფასები, როგორც ჩანს, გამოწვეულია უფრო მეტად ხმოვანი სერვისებით და არა მობილური ინტერნეტით.

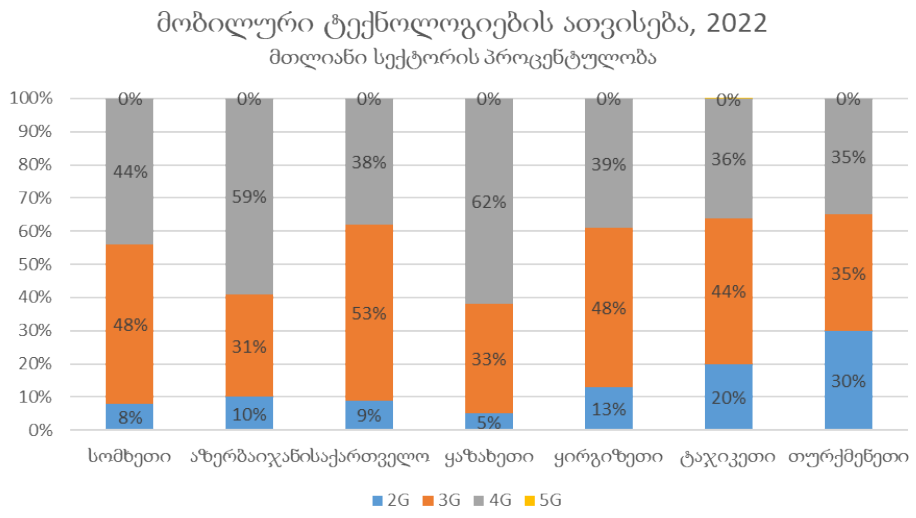
ბ) ინოვაციური/ახალი სერვისების განვითარებისა და/ან ზრდის შეფერხება მეზობელ გეოგრაფიულ ბაზრებთან შედარებით

ქართველმა ოპერატორებმა არამარტო ევროკავშირის ქვეყნებთან, არამედ საქართველოს მეზობელ ქვეყნებთან შედარებით დააგვიანეს მოწინავე სერვისების გაშვება და დააგვიანეს ნაბიჯების გადადგმა 5G ინვესტიციებისკენ. ეს უკანასკნელი ილუსტრირებულია GSMA-ს ბოლო კვლევაში[17], რომელიც აჩვენებს, რომ 2022 წელს, 3G და 4G-ის წილი საქართველოს მობილური ოპერატორების ტექნოლოგიების მიხედვით გადანაწილებაში დიდი წილი კვლავ 3G-ზე მოდის.

დიაგრამა 8: მობილური ტექნოლოგიების ათვისება. 2022 – შერჩეული ქვეყნები

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

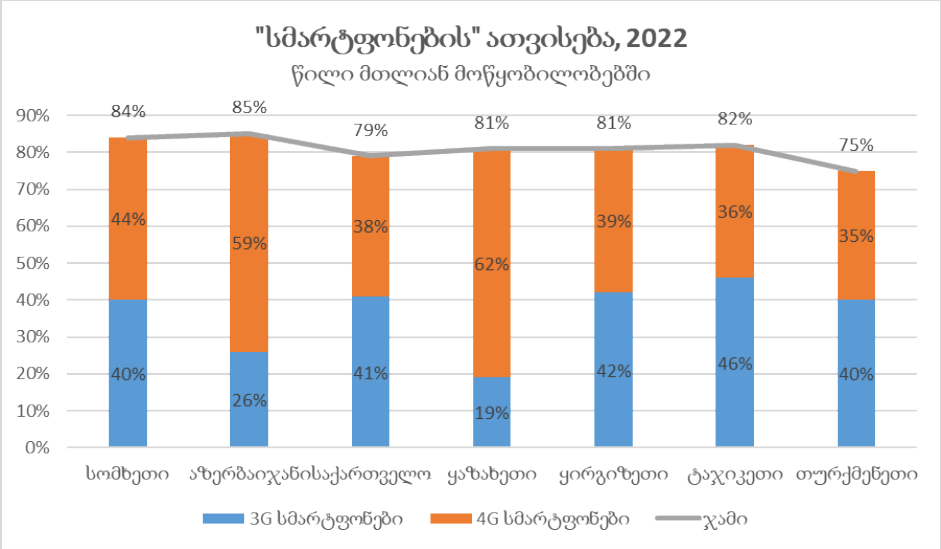
[17] GSMA, Closing the digital divide in Central Asia and the South Caucasus, გვერდი.14, ხელმისაწვდომია: Closing the digital divide in Central Asia and the South Caucasus (gsma.com)



წყარო: GSMA

საქართველო ასევე ჩამორჩება 4G ტექნოლოგიის მხარდაჭერის მქონე ტელეფონების, ე.წ. „სმარტფონების“ გამოყენების მხრივ, რაც ასახულია ქვემოთ მოცემულ გრაფიკზე:

დიაგრამა 9 „სმარტფონების“ ათვისება, 2022 – შერჩეული ქვეყნები



წყარო: GSMA

გ) წამყვანი ოპერატორების შპს „მაგთიკომის“ და სს „სილქნეტის“ ფასები კვლავ გაცილებით მაღალია, ვიდრე შპს „სელფი მობაილის“.

ამ ბაზრის ანალიზში შეტანილი ფასების შედარება ბაზრის წილის მონაცემებთან ერთად აჩვენებს, რომ ზოგჯერ აგრესიული შეთავაზებების მიუხედავად, შპს „სელფი მობაილმა“ ვერ შეძლო მნიშვნელოვანი საბაზრო წილების მოპოვება და ვერც შპს „მაგთიკომის“ ან სს „სილქნეტის“ იძულება, შეემცირებინათ ტარიფები უფრო მაღალი მოხმარების პროდუქტებზე. შპს „მაგთიკომისა“ და სს „სილქნეტის“ ყველაზე ძვირადღირებული პაკეტები, შედარებაში მონაწილე ქვეყნებში ეკვივალენტური შეთავაზებების საშუალო ფასთან შედარებით, იყო ის პაკეტები, რომლებიც მოიცავდა როგორც ხმის, ასევე მონაცემთა დიდ მოცულობას. საორიენტაციო პროდუქტების გამოყენება, რომლებიც აერთიანებს მონაცემთა გადაცემის და ხმოვანი სერვისების გამოყენებას,

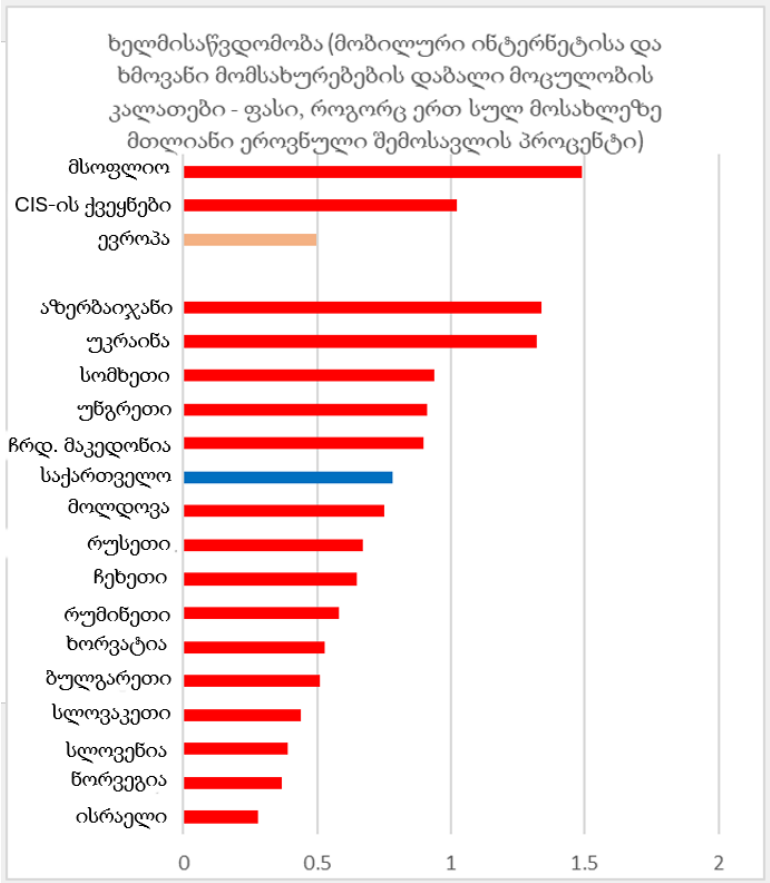
შეესაბამება ამ ბაზრის ანალიზისთვის გამოყენებული საცალო მობილური დაშვების ბაზრის განმარტებას.

დ) დაბალი ხელმისაწვდომობა გავლენა მომხმარებლებზე

საქართველოსა და სხვა ქვეყნებს შორის ფასების აბსოლუტური დონის შედარება საკითხის მხოლოდ ერთი მხარეა. მომხმარებლების მხრიდან ხელმისაწვდომობა (ფასიმომხმარებლის პირადი შემოსავლის დონესთან მიმართებაში) ზოგადად ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორია.

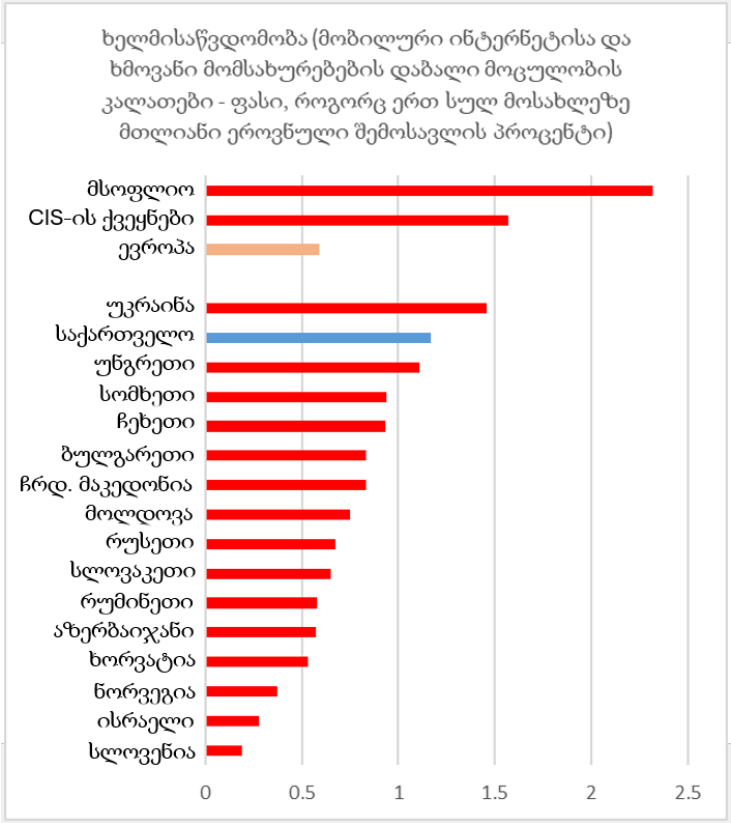
მობილური ხმოვანი მომსახურებისა და მონაცემთა გადაცემის კომბინირებული კალათების ხელმისაწვდომობის შედარების მიხედვით (როგორც დაბალი, ასევე მაღალი მოხმარებისთვის) საქართველოს მაჩვენებლები კვლავ შედარებით ნაკლებად ხელმისაწვდომობაზე მიუთითებს, ვიდრე ბევრი სხვა ქვეყანა, მაგალითად ქვემოთ მოცემული დიაგრამები აჩვენებს, რომ საშუალო ფასები ევროპაში საქართველოსთან შედარებით ორჯერ უფრო ხელმისაწვდომია. ევროკავშირში მობილური ბაზრები უკვე საკმაოდ ეფექტურად კონკურენტუნარიანია და ამიტომ არ საჭიროებს მარეგულირებელ ჩარევას. საქართველოში მობილური მომსახურებების ფასები ნაკლებად ხელმისაწვდომია, ამიტომ მარეგულირებელი ჩარევის საკითხის განხილვა და ამ მიზნით ბაზრის შესწავლა მიზანშეწონილია, მაგალითად, ნორვეგიაში (ევროპაში, მაგრამ არა ევროკავშირში), სადაც მოხდა მარეგულირებელი ინტერვენცია, მობილური სერვისის ხელმისაწვდომობის მნიშვნელოვნად უკეთესი მაჩვენებელია, ვიდრე საქართველოში.

დიაგრამა 10: მობილური მონაცემთა გადაცემისა და ხმოვანი მომსახურების დაბალი მოცულობის კალათების ხელმისაწვდომობა



წყარო: საერთაშორისო სატელეკომუნიკაციო კავშირი - ITU DataHub

დიაგრამა 11: მობილური ინტერნეტის და ხმოვანი სერვისების მაღალი მოცულობის პაკეტის ხელმისაწვდომობა.



წყარო: ITU DataHub

ეს შედარება მოუთითებს, რომ მსგავსი ეკონომიკური მაჩვენებლების ფონზე (მთლიანი ეროვნული შემოსავლის პროცენტი ერთ სულ მოსახლეზე), საქართველოს აქვს ნაკლებად ხელმისაწვდომი საცალო მობილური სერვისები, ვიდრე მის მეზობელ ქვეყნებს (აღმოსავლეთის პარტნიორობა პლუს რუსეთის ფედერაცია) და მნიშვნელოვნად დაბალი ხელმისაწვდომობის მაჩვენებელი, ვიდრე ზოგადად ევროპის ქვეყნებში. ეს ნიშნავს, რომ დღეისათვის საქართველოში მომხმარებლები უფრო მეტს იხდიან მობილური სერვისებისთვის (განსაკუთრებით მონაცემთა გადაცემისა და ხმოვანი

მომსახურების მაღალი მოხმარების კალათის შემთხვევაში[18]), ვიდრე ბევრ სხვა ქვეყანაში. აღნიშნულ ქვეყნებში, განსაკუთრებით ევროპის ქვეყნებში, კონკურენცია ზოგადად უფრო განვითარებულია, რაც იწვევს მობილური მომსახურებების საცალო ფასების შემცირებას და მის მეტ ხელმისაწვდომობას. ეს არის კიდევ ერთი დასტური იმისა, რომ საქართველოში მომხმარებელთა ზიანი გამოწვეულია შედარებით არაკონკურენტული მობილური ბაზრით.

ე) მაღალი და მზარდი მომგებიანობა

EBITDA მარჟა (მოგება პროცენტის, მოგების გადასახადის, ცვეთის და ამორტიზაციის დარიცხვამდე შეფარდებული გაყიდვებთან) ითვლება საუკეთესო მაჩვენებლად კომპანიის ოპერაციების მომგებიანობის შესაფასებლად. ოპერატორებს შორის ზუსტი შედარება შეიძლება დამახინჯდეს მათი შემოსავლებისა და ხარჯების განსხვავებული აღრიცხვის გამო. EBITDA მარჟის მაჩვენებლის გამოყენების უპირატესობა მდგომარეობს მის უნარში, მოხსნას ისეთი ფაქტორების გავლენა, როგორიცაა პროცენტი, გადასახადები, ცვეთა და ამორტიზაცია, სადაც ბიზნესის მფლობელებს აქვთ გარკვეული დისკრეცია, გავლენა მოახდინონ მათ გაანგარიშებაზე. მაგალითად, მათ შეუძლიათ გადაწყვიტონ ვალის დაფინანსების დონეები, კაპიტალის სტრუქტურა, ამორტიზაციის მეთოდები და გადასახადების გავლენაც გარკვეულწილად. EBITDA კი აჩვენებს კომპანიის ფინანსურ მაჩვენებელს მისი კაპიტალის სტრუქტურის გავლენის გარეშე. EBITDA-ს შედეგები და ტენდენციები არის კომპანიის შედარებითი მომგებიანობის მიღებული საზომი როგორც სხვადასხვა, ასევე და ერთიდაიგივე სექტორში[19].

ყოველივე აღნიშნულის გათვალისწინებით, ფინანსური მაჩვენებლები შედარებულია (სხვა ასპექტების, მათ შორის ARPU-ს ზრდის მაჩვენებლის გათვალისწინებით) EBITDA მარჟების გამოყენებით.

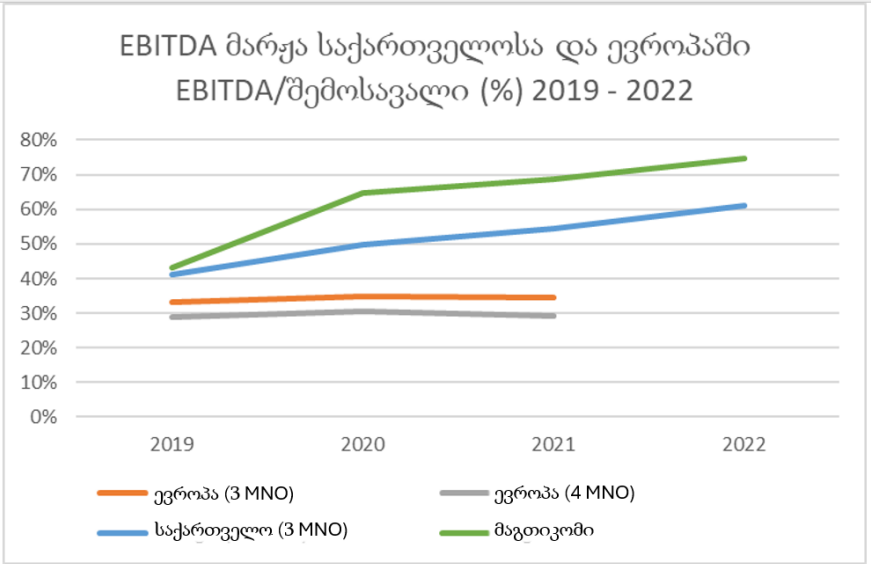
EBITDA-ს მზარდი დონე საქართველოში მობილური ოპერატორებისთვის ბოლო წლების განმავლობაში გასათვალისწინებელია ARPU-ს მზარდ დინამიკასთან), საცალო ბაზრის ერთზე მეტი SIM ბარათის გამოყენებისა და წინასწარ გადახდის აბონენტების წილის მაღალ მაჩვენებელთან დაკავშირებულ ბაზრის მახასიათებლებთან ერთად. ზოგადად, ARPU-ს ზრდა შეიძლება დაკავშირებული იყოს ტარიფების ზრდასთან, მოხმარებისა და ტრაფიკის ზრდასთან, ან ოპერატორის წარმატებულად განხორციელებულ წინასწარი გადახდის აბონენტების შემდგომი გადახდის აბონენტებად მიგრაციასთან. თუმცა, საქართველოს შემთხვევაში, ჩვენ ვხედავთ, რომ წინასწარი გადახდის აბონენტების დიდი წილის მიუხედავად, ქსელის მფლობელ ოპერატორები, მათ შორის მაგთიკომი ახერხებენ დროთა განმავლობაში გაზარდონ ARPU და ამასთან შეინარჩუნონ და გაზარდონ კიდევ ევროპის ქვეყნების საშუალო მაჩვენებელზე გაცილებით მაღალი EBITDA მარჟა. ევროპული ბაზრების საშუალო მაჩვენებელთან შედარება იხილეთ დიაგრამაზე[20].

დიაგრამა 12: EBITDA მარჟა საქართველოსა და ევროპაში 2019-2022 წწ

[18] კალათა ეფუძნება მინიმუმ 140 ხმის წუთს, 70 SMS-ს და 2 გბ მონაცემთა გამოყენებას მინიმუმ 3G ტექნოლოგიის გამოყენებით.

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

[20] EBITDA-ს შედეგები საქართველოსთვის (3 მობილური ოპერატორი) ოპერატორების მიერ გამოქვეყნებული ფინანსური ანგარიშებიდან არის გაანგარიშებული და წარმოადგენს ოპერატორების მთლიანი საქმიანობის მომგებიანობას. მაგთიკომისა და სილქნეტის შემთხვევაში, მათი სრული ბიზნესი მოიცავს როგორც ფიქსირებულ, ასევე მობილურ მომსახურებას. მობილური შემოსავლების თანაფარდობა ფიქსირებულ შემოსავლებთან (2022) არის 2.6:1 მთლიანობაში და ამიტომ ითვლება, რომ აღნიშნული შედარებითი EBITDA შედეგები გონივრულად ასახავს ოპერატორების მობილური ოპერაციების შედარებით მაჩვენებელს.



წყარო[21]: საქართველოს მობილური ოპერატორების მიერ გამოქვეყნებული ანგარიშგებები; GSMA

შეიძლება იქნას განხილული, რომ ქართველ ოპერატორებს ესაჭიროებათ უფრო მაღალი მოგების მარჟა, რათა დააზღვიონ საქართველოს ბაზარზე არსებული გარკვეული რისკების შედარებით მაღალი დონე. საუკეთესო მარეგულირებელ პრაქტიკაში, ქვეყნის საინვესტიციო რისკების უფრო მაღალი დონე, როგორც წესი, აისახება „რისკის პრემიის" სახით კაპიტალის საშუალო შეწონილ ღირებულებაში (WACC), რომელიც გამოიყენება ფასების რეგულირების მიზნებისთვის. რაც შეეხება კაპიტალის უფრო მაღალი საშუალო შეწონილი ღირებულების (WACC[22]) ზეგავლენას ქვეყნის უფრო მაღალი რისკის გამო საქართველოში, არანაირი რისკის პრემია არ ამართლებს EBITDA მარჟას იყოს დაახლოებით ორჯერ მაღალი, ვიდრე ევროპული საშუალო მაჩვენებელია..

მიუხედავად იმისა, რომ მომგებიანობა ბუნებრივად მცირდება კონკურენტულ ბაზრებზე, საქართველოს ბაზარზე ეს ასე არ არის, რაც კონკურენციის ნაკლებობაზე მიუთითებს. მაღალი EBITDA მარჟა საქართველოში, უპირველეს ყოვლისა, დაკავშირებულია ARPU-ს ზრდასთან და არა ოპერატორების მიერ დანახარჯების ეფექტურობასთან, ვინაიდან საქართველოში ინფრასტრუქტურის გაზიარების პრაქტიკა საკმაოდ შეზღუდულია. შესაბამისად, ქვეყნის მაღალი რისკი არ ამართლებს უმსხვილესი ქართული ოპერატორების EBITDA-ს ძალიან მაღალ დონეს ევროპის ტელეკომ სექტორის სხვა ოპერატორებთან შედარებით.

[21] EBITDA შედარება, რომელიც გამოიყენება მობილური ოპერატორებისთვის (იხ. დიაგრამა ზემოთ) აღებულია კომპანიების მიერ გამოქვეყნებული ანგარიშებიდან, ხოლო ევროპის მაჩვენებელი GSMA-ს მიერ გამოქვეყნებული დოკუმენტიდან. მობილურ სექტორში ყველაზე მეტად კომპეტენტური ორგანო მთელ მსოფლიოში. მიუხედავად იმისა, რომ ერთჯერადმა ხარჯებმა და განსხვავებებმა სააღრიცხვო პოლიტიკასა და სავალუტო რისკებში შეიძლება გავლენა იქონიოს კონკრეტულ ოპერატორებზე, ეს ეფექტები შერბილებულია სექტორის საშუალო EBITDA-ს შედარებით საქართველოსა და სხვა ქვეყნებს შორის.

[22] ტელეკომუნიკაციებში, WACC-სა და EBITDA-ს შორის კავშირი გადამწყვეტია ეფექტიანი რეგულირებისთვის ფინანსურად ჯანსაღი გარემოს და საინვესტიციო პოტენციალის ათვისების უზრუნველყოფის მიზნით. საერთო ჯამში, WACC გავლენას ახდენს საინვესტიციო გადაწყვეტილებებზე და შეფასებებზე მისაღები უკუგების საორიენტაციო მაჩვენებლის შესახებ, ხოლო EBITDA მიუთითებს საოპერაციო მომგებიანობის მოცულობაზე.

მაგთიკომის EBITDA-ს ზრდის მაჩვენებლები გამოყენებულია ბაზრის ანალიზში (ბევრ სხვა რელევანტურ ფაქტორთან ერთად) როგორც ერთ-ერთი ფაქტორი (ბევრ სხვა რელევანტურ ფაქტორთან ერთად)მნიშვნელოვანი საბაზრო სიმძლავრის (SMP) გამოვლენისას.

თეორიულად, 70+% EBITDA მარჟის შედეგები შეიძლება გამოწვეული იყოს:

- ✓ განსაკუთრებული ეფექტურობა: 70+% EBITDA მარჟა მიუთითებს, რომ ოპერატორი ეფექტურად მართავს თავის ხარჯებს და აგენერირებს მნიშვნელოვან შემოსავალს მისი მომსახურებიდან. დანახარჯების ეფექტურობის მაღალი დონე მაგთიკომის შემთხვევაში არ არის სახეზე, მაგალითად, ის არ იყენებს სხვა ოპერატორებთან ინფრასტრუქტურის გაზიარების მნიშვნელოვან გარიგებებს.
- ✓ ბაზრის დომინირება (მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალა) და/ან კონკურენციის ნაკლებობა.
- ✓ მაღალი ღირებულების სერვისები: მაღალი მარჟა შეიძლება მიუთითებდეს სტრატეგიულ ფოკუსირებაზე მაღალი ღირებულების სერვისებზე უნიკალური გაყიდვის წინადადებებით პრემიუმ ბრენდის კომპანიისთვის. მობილური სექტორის მაგალითები შეიძლება იყოს მობილური მონაცემთა გადაცემის მომსახურების განსაკუთრებული გამოყენება, მაღალი ღირებულების გადაწყვეტილებები საწარმოებისთვის და დამატებული ღირებულების სერვისების ფართო სპექტრი. თუმცა, ამგვარი განსაკუთრებული მახასიათებლები რაც ხელს შეუწყობდა ქართულ ბაზარზე მომგებიანობის მაღალ დონეს, არ შეინიშნება. ქართული მობილური სერვისების უმეტესობა არის უმეტესად სტანდარული (ძირითადი ხმა, SMS, დაბალი სიჩქარის მონაცემები) ნაკლებად ინოვაციური და ხარჯების შემცირების შესაძლებლობების დაბალი ექსპლუატაციით. 5G ინვესტიციები[23] და ინფრასტრუქტურის გაზიარება[24] ძირითადად გვხვდება ქვეყნებში, რომლებსაც აქვთ უფრო კონკურენტუნარიანი მობილური ბაზრები.

პრაქტიკაში, 70%-ზე მეტი EBITDA მარჟა ძალიან უჩვეულოა და, რა თქმა უნდა, არ არის წარმოდგენილი სხვა კონკურენტუნარიან მობილურ ბაზრებზე.

3) ARPU-ს ზრდა

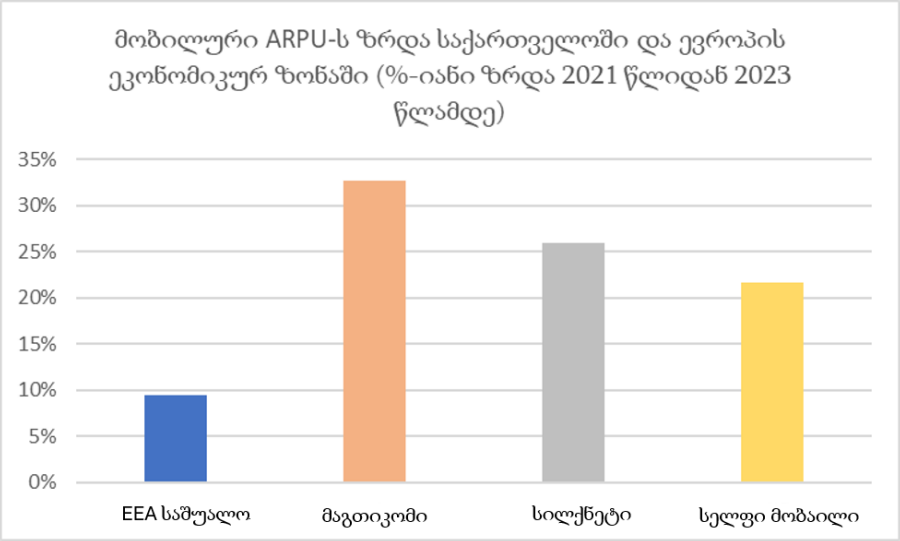
ARPU ემსახურება როგორც ფასების განვითარებისა და სერვისების ზრდის ინდიკატორს და, შეუძლია ასახოს მომხმარებელთა მსყიდველობითი ძალაუფლების ნაკლებობა. კონკურენტულ ბაზარზე როდესაც ადგილი აქვს ფასის ზრდას მომხმარებელს შეუძლია გადაერთოს სხვა ოპერატორზე, . საქართველოში მობილური ოპერატორების მიერ მიღებული შემოსავალი თითო მომხმარებელზე თვეში, ბოლო ორი წლის განმავლობაში განიცდის ზრდას, კერძოდ, ეს მაჩვენებელი 36%-დან (სილქნეტი) 52%-მდე (მაგთიკომის) გაიზარდა 2021-2023 წლებში. თუმცა, ეს ზრდა უნდა იქნას განხილული მონაცემთა გადაცემის მომსახურების მოხმარების ზრდასთან ერთად იმავე პერიოდში (იხილეთ დიაგრამები ქვემოთ).

მიუხედავად ამისა, ARPU-ს მხოლოდ ეს ზრდა შეიძლება არ ნიშნავდეს კონკურენციის ნაკლებობას, არამედ ARPU-ს ზრდა შეიძლება გამოწვეული იყოს მომხმარებელთა წინასწარი გადახდის სისტემიდან შემდგომი გადახდის სისტემაზე გადაყვანით, მაგრამ ეს საქართველოში არ მომხდარა. წინასწარი გადახდის აბონენტებისა და ერთზე მეტი SIM ბარათის გამოყენების განსაკუთრებით მაღალი პროცენტი მიგვითითებს იმაზე, რომ როდესაც მომხმარებლები აწყდებიან ფასების ზრდას, არ შეუძლიათ რაიმე მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინონ კონკურენტული ზეწოლა ოპერატორებზე.

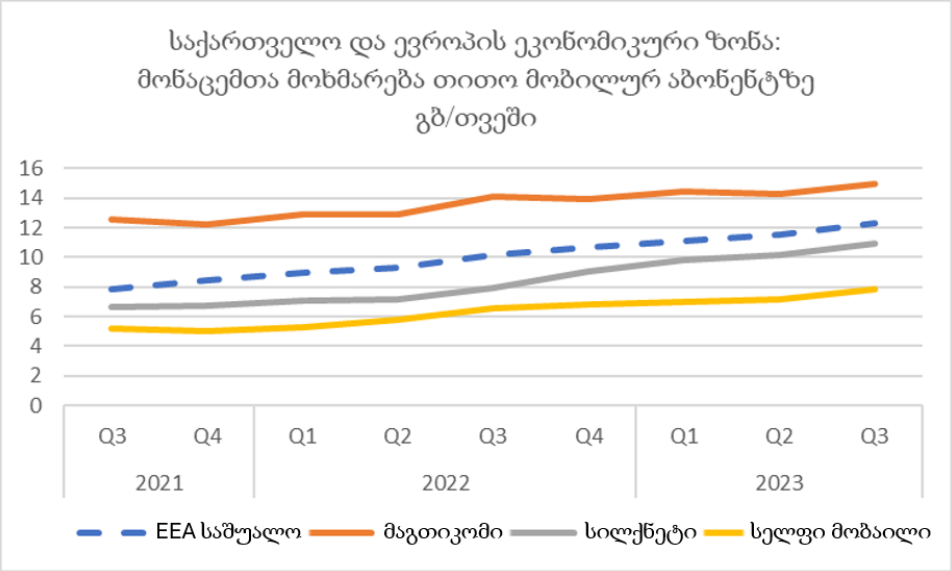
[23] https://www.gsma.com/newsroom/press-release/5g-momentum-continues-with-1-6-billion-connections-worldwide-rising-to-5-5-billion-by-2030-according-to-gsma-intelligence/

[24] https://www.cullen-international.com/news/2024/01/Mobile-network-sharing-agreements--a-European-overview.html

დიაგრამა 13: მობილური მომსახურებების ARPU ზრდა საქართველოსა და ევროპაში 2021 - 2023



დიაგრამა 14: მობილური მონაცემთა გადაცემის მომსახურების ტრაფიკის მოცულობის ზრდა საქართველოსა და ევროპაში 2021 - 2023



ქართული ოპერატორების ARPU-ს მაჩვენებელმა ბევრად უფრო სწრაფი ზრდა განიცადა, ვიდრე ევროპული საშუალო 9.5% ბოლო ორი წლის განმავლობაში. ქართული ოპერატორების მონაცემების მოხმარების ზრდის ტენდენცია (გბ თვეში) ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში ასახავს ARPU-ს ზრდას სს „სილქნეტისა“ და შპს „სელფი მობაილისთვის“, ორივე ოპერატორი შეესაბამება მოხმარების საშუალო ევროპულ დონეს ან დაბალია. მონაცემთა გადაცემის ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი მაგთიკომის მომხმარებლებზე მოდის, რაც ევროპულ საშუალო მაჩვენებელს აღემატება.

როდესაც ARPU იზრდება, ეს შეიძლება მიეკუთვნებოდეს მომხმარებლების მიერ მოხმარების ან ფასების ზრდას. როგორც ჩანს, ქართველი ოპერატორებისთვის ARPU-ს ზრდა არ შეიძლება მხოლოდ მონაცემთა უფრო მაღალ გამოყენებას მივაწეროთ. კონკურენტულ ბაზარზე მოსალოდნელია, რომ ARPU-ს ზრდა არ მოხდება ასეთი ტემპებით, რაც ასახავს ევროპის ბაზრებზე დაფიქსირებულ ტენდენციებს.

ყველაზე დაბალი ARPU ეკუთვნის შპს „სელფი მობაილს“. მიუხედავად იმისა, რომ ის ბაზარ აქტიურად სთავაზობს ფასდაკლებებს, კომპანიამ ვერ შეძლო ბაზრის წილის მნიშვნელოვანი ზრდის უზრუნველყოფა. მონაცემები გვიჩვენებს, რომ შპს „მაგთიკომის“ ARPU კონკურენტებთან შედარებით შესამჩნევად მაღალია. ასეთი შედეგი ჩვეულებრივ არ არის მოსალოდნელი კონკურენტულ ბაზარზე, თუ არ არის მნიშვნელოვანი პროდუქციის ან ხარისხის განსხვავებები, რომლებსაც შეუძლიათ უზრუნველყონ მაღალი ფასები, უფრო მაღალი ARPU და უფრო მაღალი ბაზრის წილები. საქართველოში არ არსებობს მტკიცებულება იმისა, რომ შპს „მაგთიკომს" აქვს ბევრად უკეთესი პროდუქტი ან ხარისხი, ამიტომ მტკიცებულება კვლავ მიუთითებს ბაზარზე, რომელიც არ არის ეფექტური კონკურენტუნარიანი.

ზ) MVNO-ების განვითარების შეფერხება

ის ფაქტი, რომ მხოლოდ ერთი MVNO შემოვიდა საქართველოს მობილურ ბაზარზე ეწინააღმდეგება ზოგადად ევროპაში MVNO-ების დიდი რაოდენობით არსებობას. საშუალოდ ევროკავშირში არის დაახლოებით 20 MVNO თითო ქვეყანაში[25]. ეს მკვეთრი განსხვავება შეიძლება ნაწილობრივ გამოწვეული ყოფილიყო ქართული ბაზრის ზომითა და ნაკლები მიმზიდველობით, მაგრამ არსებობს მტკიცებულება, რომ ბაზარზე რეალურად იყო დაშვების მსურველთა მეტი რაოდენობა, რომლებიც მიმართავდნენ ქსელის ოპერატორებს, თუმცა სამწუხაროდ მოლაპარაკებები წარმატებით ვერ წარიმართა.

უფრო კონკურენტულ ბაზრებზე, თავად ქსელის ოპერატორებს აქვთ საბითუმო დაშვების მიმართულების განვითარების სტრატეგია და ცდილობენ განავითაროს MVNO საქმიანობა, რათა აითვისონ მათი ქსელის შესაძლებლობები, შეამცირონ საცალო ერთეულის ხარჯები და განავითარონ მომგებიანი საბითუმო მიმართულებები.

ევროპის ბაზრებზე მობილური სერვისის პროვაიდერების დიდმა რაოდენობამ, რასაც ბოლო 20 წლის განმავლობაში MVNO-ების რაოდენობის ზრდამ განაპირობა, უზრუნველყო ევროკავშირის ამჟამინდელი ვითარება, სადაც უმეტეს შემთხვევაში მობილური ბაზრები ეფექტურად კონკურენტუნარიანია და არ არსებობს წინასწარ რეგულაციის საჭიროება. ეს მოცემულობა აშკარად არ არის საქართველოში, სადაც მნიშვნელოვანი ახალი მოთამაშეები არ გაჩენილან ბაზარზე და არც ერთად შპს „სელფი მობაილის“ შეთავაზებებს აქვთ გავლენა რაიმე მნიშვნელოვანი გავლენა კონკურენციაზე,, რაც შედეგად ძლიერ ზღუდავს ბაზარზე არსებულ კონკურენტულ არჩევანს.

თ) ბაზარზე შესვლისა და გაფართოების ბარიერები

საქართველოში მობილურ ბაზარზე შესვლის მნიშვნელოვანი ბარიერები რჩება, კერძოდ, ეროვნული დაფარვის ქსელის მქონე ქსელის შესაქმნელად საჭიროა ინფრასტრუქტურაში დიდი ინვესტიციის განხორციელება. გარდა ამისა, მესამე უმსხვილესი ოპერატორი შპს „სელფი მობაილი“ კვლავ აწყდება ბარიერებს ქსელის დაფარვის გაუმჯობესებისა და ხარისხის თვალსაზრისით..

საქართველოში[26] ინფრასტრუქტურის გაზიარების კანონმდებლობის შემოღებასთან დაკავშირებულმა ზომებმა შეიძლება გააუმჯობესოს ბაზარზე შესვლის შესაძლებლობები, საინვესტიციო პოტენციალი და ბაზრის კონკურენტუნარიანობა. თუმცა, არსებობს რამდენიმე განსხვავება იმაში, თუ რამდენად ეფექტური იქნება ინფრასტრუქტურის გაზიარების ღონისძიებები წინასწარ რეგულაციასთან შედარებით. ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ კანონმდებლობის ფარგლებში თანამშრომლობა მხარეებს შორის მიმდინარეობს კომერციული შეთანხმებით გაზიარების გადასახადების გამოყენებას ცალკეულ შემთხვევის საფუძველზე და დავების გადაწყვეტის ყოფილი პროცედურების გამოყენებას, სადაც პირობების შეთანხმება შეუძლებელია.

[25] https://web.telecompaper.com/research/mvno-list

[26] „კანონი სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიზნებისთვის გამოყენებული ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ“ ამოქმედდა 2024 წლის 1 ივლისიდან.

ამ პროცესს, სავარაუდოდ, გაცილებით მეტი დრო დასჭირდება კონკურენტულ ბაზარზე გავლენის მოხდენას, ვიდრე შესაძლო ex-ante რეგულირება.

ზოგადად და მომავალზე ორიენტირებული პერსპექტივის გათვალისწინებით, უფრო კონკურენტულ მობილურ ბაზარზე მოსალოდნელია მოვლენების შემდეგი განვითარება:

- უფრო მეტი მიდრეკილება ახალ ტექნოლოგიებში ინვესტირებისკენ - საქართველოს ოპერატორებმა ევროკავშირის ქვეყნებთან შედარებით დაგვიანებით განახორციელეს 4G (LTE) სერვისების გაშვება და ჯერ კიდევ არ არის განვითარებული 5G ტექნოლოგია.
- მომხმარებელთა უფრო დიდი მიგრაცია წინასწარი გადახდის სისტემიდან შემდგომი გადახდის მობილურ სერვისზე, ასევე მობილური მომსახურებების ფიქსირებულ ინტერნეტთან და კომუნალურ მომსახურებებთან(ელექტროენერგია, გაზი, წყალი) კომბინაციებში შეთავაზება
- მეტი ფოკუსირება მომხმარებელზე მორგებულ ინდივიდუალურ შეთავაზებებზე. მიუხედავად იმისა, რომ ინდივიდუალური პირობების შეთავაზება გვხვდება მსხვილი ბიზნესებისა და სახელმწიფო სეგმენტისთვის, ის შეზღუდულია საშუალო და მცირე ბიზნესებსა და ფიზიკური პირების მასობრივ ბაზრებზე. ბიზნესისთვის მორგებული შეთავაზებები მოიცავს თანამშრომლებს შორის ინტერნეტის მოცულობისა და სასაუბრო წუთების ლიმიტების განაწილებას, 24-საათიან მხარდაჭერას, პერსონალური მენეჯერის მომსახურებას, ონლაინ შეკვეთას, ბილინგსა და ანგარიშსწორებას;
- მოსალოდნელია, რომ მობილური ქსელის ოპერატორი გამოიყენებს შესაძლებლობებს აითვისოს ქსელის სიმძლავრე საბითუმო სერვისებისთვის MVNO-ებთან გარიგებების გაფორმებით. ასეთი საბითუმო ხელშეკრულებები აძლევს მობილურ ოპერატორს დამატებით შესაძლებლობებს გაზარდოს კომპანიის საერთო ეფექტურობა, მაგალითად, არსებულ ქსელში დამატებითი ტრაფიკის გატარებით დაბალი ზღვრული დანახარჯით და გაყიდვებთან დაკავშირებული ნულოვანი ღირებულებით;
- მობილურ ოპერატორებს ექნებათ უფრო დიდი მოტივაცია, შეამცირონ დანახარჯები მიწოდებული მომსახურების ერთეულზე. ევროკავშირის ბევრ ქვეყანაში ოპერატორებმა გამოიკვლიეს ინფრასტრუქტურის „ბალანსს გარეთ გატანა“ (მაგალითად, მესამე მხარეზე, გადამცემი ანძების კომპანიებში) და მომსახურების ერთეულის ხარჯების შემცირების სხვა შესაძლებლობები, როგორიცაა ერთობლივი მფლობელობა, რისკების გაზიარება და ერთობლივი ინვესტიცია, ინფრასტრუქტურის გაზიარება, ასევე, საბითუმო დაშვებების გამოყენება, გადამცემი ინფრასტრუქტურის ერთპიროვნულ საკუთრებაში დატოვების ნაცვლად.
- მეტი კრეატიულობა და ინოვაცია მარკეტინგსა და გაყიდვებში – პერსონალური/ინდივიდუალური მენეჯერის გამოყენება მომხმარებელთან კონტაქტის დასამყარებლად (გაყიდვის, საინფორმაციო თუ ტექნიკური მხარდაჭერისა და დარიცხვასა და ანგარიშსწორებასთან დაკავშირებული აქტივობების პროცესში) ისე, რომ კლიენტებს ჰყავდეთ ერთი საკონტაქტო პირი ოპერატორთან ყველა სახის ურთიერთობისთვის. სხვა ეფექტური მარკეტინგული სტრატეგიები, რომლებიც აქამდე ნაკლებად გამოიყენება საქართველოში მოიცავს მიზნობრივი კომუნიკაციისა და შეთავაზებების გამოყენებას (მაგალითად, ტექსტური შეტყობინებების გამოყენებით) აბონენტების მოხმარების თავისებურებებთან დაკავშირებული ანალიზის საფუძველზე;
- კონკურენტების (როგორც MVNO) შესვლა ბაზარზე, რომლებიც გამოიყენებენ თავიანთ არსებულ (არასატელეკომუნიკაციო) საცალო ოპერაციებს, რათა მომხმარებლებს თავიანთ მომსახურებასთან ერთად შესთავაზონ მობილური სერვისები. მაგალითად, სუპერმარკეტების ქსელებს და სხვა ფართომასშტაბიან საცალო ვაჭრობაზე ორიენტირებულ ბიზნესებს შეუძლიათ დაამატონ მობილური სერვისის შეთავაზებები, რომლებიც უფრო კონკრეტულად არის მორგებული მათი მომხმარებლების მოთხოვნაზე ;

- მობილური ქსელის ოპერატორების მომავალზე ორიენტირებული კონკურენტული სტრატეგიები უნდა უყრიდეს საფუძველს ინოვაციების შემდეგი ტალღის განვითარებას, რომელიც მოსალოდნელია დაინერგოს 5G მობილური ტექნოლოგიის გავრცელების შედეგად. ვერტიკალური ინდუსტრიის სეგმენტებმა (როგორიცაა ჯანდაცვა, სოფლის მეურნეობა, წარმოება, სხვა) შეიძლება მნიშვნელოვნად ისარგებლონ მობილურ ოპერატორებთან თანამშრომლობით ინვესტიციების, რისკებისა და სარგებლის გაზიარების კუთხით 5G ტექნოლოგიისა და IoT მომსახურებების გამოყენებისას.

მომავალზე ორიენტირებული პერსპექტივით, ეს საბაზრო მოცემულობა სავარაუდოდ არ შეიცვლება. მართალია, ერთი მხრივ, კომერციული მოლაპარაკებების საფუძველზე, შპს „სელფი მობაილსა“ და სს „სილქნეტს“ აქვთ სრული წვდომა ერთმანეთის საბაზო სადგურების ანძებზე და შპს „სელფი მობაილს“ შეუძლია, სადაც ეს ტექნიკურად შესაძლებელია, სრულად გამოიყენოს სს „სილქნეტის“ პასიური ინფრასტრუქტურა, მსგავსი კომერციული დაშვება არ არსებობს მაგთიკომის მხრიდან. საქართველოს კანონი „სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიზნებისთვის გამოყენებული ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ“ ამოქმედდა 2024 წლის 1 ივლისიდან. ამ კანონი ფარგლებში (სხვა საკითხებთან ერთად) ინფრასტრუქტურის ოპერატორი, რომელიც ფლობს ფიზიკურ ინფრასტრუქტურას, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას ელექტრონული საკომუნიკაციო სერვისების უზრუნველსაყოფად, ვალდებულია დააკმაყოფილოს ყველა გონივრული მოთხოვნა მის ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე წვდომის შესახებ არადისკრიმინაციული, სამართლიანი და გონივრული პირობებით, ფასის ჩათვლით. საფასურთან დაკავშირებული დავის შემთხვევაში კომისია დაადგენს შესაბამის საფასურს კომისიის მიერ მიღებული მეთოდოლოგიის საფუძველზე. თუმცა, აღნიშნული კანონის ფარგლებში შემდგომი რეაგირება არ იქნება საკმარისი იმისათვის, რომ გონივრულ პერიოდში გამოსწორდეს ქსელის დაფარვისა და ხარისხის არსებული დისბალანსი ქსელის მფლობელ ოპერატორებს შორის.

მთლიანობაში, ბაზრის წილების სტაგნაცია, რასაც ემატება მესამე ოპერატორის, შპს „სელფი მობაილის“ მწირი პროგრესი ბაზრის წილის ზრდის მიმართულებით, არსებული ოპერატორების მხრიდან ინვესტიციებისა და ინოვაციების სიმწირე და ბაზარზე მნიშვნელოვანი გავლენის მქონე ახალი შემომსვლელების არარსებობა, გვაძლევს საფუძველს დავასკვნათ, რომ მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარი არ არის საკმარისად კონკურენტუნარიანი. ამ მიზეზით, აუცილებელია შესწავლილი იქნეს საბითუმო ბაზარი, რომელზეც მარეგულირებელი ჩარევა შესაძლებელს გახდის აღმოიფხვრას საცალო ბაზარზე გამოვლენილი კონკურენციის პრობლემები.

5.2 კონკურენტული გარემოს გავლენა მომხმარებლებზე

მობილური საცალო მომსახურებების ბაზარზე დაბალი კონკურენცია მოსალოდნელია გამოიხატოს მომხმარებლებისთვის მიყენებულ ზიანში. მაგალითად, კომისიის მიერ 2023 წელს ჩატარებულმა ტელეკომ ბაზარზე ფიქსირებული და მობილური მომსახურებების ბენჩმარკინგის კვლევამ აჩვენა, რომ ულიმიტო სასაუბრო დროს პლიუს 20 გბ ინტერნეტის ყველაზე დაბალ-ფასიანი პაკეტი ევროპის საშუალოსთან შედარებით ერთ-ერთი ყველაზე ძვირი იყო (მე-18 ადგილი 24 პოზიციას შორის) უფრო მცირე მოცულობის პაკეტისთვის: 100 წუთი ხმოვანი მომსახურება და 2 გბ ინტერნეტი, საქართველო შედარებულ ქვეყნებში საშუალო ადგილზეა. ბენჩმარკინგ კვლევის მიდგომა შეესაბამება ბაზრის განმარტებას (მობილურ მონაცემთა და ხმოვანი სერვისების წვდომა), რომელიც გამოიყენება ამ ბაზრის ანალიზში.

საქართველოს სამივე მობილურ ოპერატორის EBITDA მარჟა ყველა საქმიანობიდან, მსოფლიო საშუალო მაჩვენებელზე მაღალი აქვთ, შპს “მაგთიკომისთვის” ეს მონაცემი (75% - 2022 წელს) მნიშვნელოვნად აღემატება სს “სილქნეტის” და შპს “სელფი მობაილის” მაჩვენებლებს. ეს

მაჩვენებლები მნიშვნელოვნად განსხვავდება მსოფლიოს საშუალო მაჩვენებლისგან, რომელიც 2011-დან 2021 წლამდე პერიოდში 28.5%-დან 35%-ამდე მერყეობდა[27].

მეორე საკითხია, შპს "მაგთიკომის" შესაძლებლობა გაზარდოს ფასები იმაზე მეტად, ვიდრე ეს შესაძლებელი იქნებოდა სრულად კონკურენტულ ბაზარზე (სადაც შპს „მაგთიკომს" არ ექნებოდა საშუალება ემოქმედა კონკურენტებისგან დამოუკიდებლად), რაც განხილულ უნდა იქნეს საქართველოში მობილური მომსახურებების ხელმისაწვდომობის დონესთან მიმართებაში.

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლებით გამოწვეული პოტენციური ზიანი გამოჩნდა 2021 წელს, როდესაც შპს „მაგთიკომმა" მნიშვნელოვნად გაზარდა ხმოვანი მომსახურების ტარიფები. ეს მოხდა იმის ფონზე, რომ კონკურენტ კომპანიას შპს „სილქნეტს" ჰქონდა ყველაზე დაბალი ტარიფები ხმოვან სერვისებზე. შედეგად, 2022 წლის განმავლობაში შპს "მაგთიკომის" შემოსავლები ხმოვანი სერვისებიდან გაიზარდა 10.1%-ით, მაშინ, როდესაც მომხმარებლების რაოდენობა შემცირდა 2.1%-ით, ხოლო ტრაფიკი 10.2%-ით - 2021 წელთან შედარებით. შპს "მაგთიკომისთვის" მომხმარებლების და ტრაფიკის აღნიშნულ შემცირებას 2022 წელს უნდა გამოეწვია გაყიდვების დანახარჯების შემცირება ხმოვანი მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლის ზრდის პარალელურად, თუმცა ყოველივე აღნიშნულის შედეგი იყო უფრო მაღალი EBITDA მარჟა შპს "მაგთიკომისთვის" და კიდევ უფრო ნაკლებად ხელმისაწვდომი მობილური სერვისები საქართველოს აბონენტებისთვის.

6. საფეხური 3: შესაბამისი საბითუმო ბაზრის განსაზღვრა

პროცედურების მე-11 მუხლის მე-2 პუნქტის შესაბამისად, "თუ ბაზარზე კონკურენტული გარემოს შეფასებისას კომისია დაადგენს, რომ საცალო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტ(ებ)ი არ ხასიათდება ეფექტიანი კონკურენციით და კონკურენციის დაბალი დონე შენარჩუნდება საბითუმო ბაზრის სეგმენტზე სპეციფიკური ვალდებულებების არარსებობის შემთხვევაში, კომისიამ უნდა შეაფასოს, შესაძლებელია თუ არა კონკურენციის დაბალი დონით გამოწვეული მომხმარებელთა ზიანის რისკი აღმოიფხვრას საბითუმო ბაზრის შესაბამისი სეგმენტ(ებ)ის წინასწარი რეგულირებით." მობილურ ქსელებზე საბითუმო დაშვება ფუნდამენტურია მობილურ საცალო სერვისებზე წვდომის უზრუნველსაყოფად, რომლებიც განისაზღვრა 4.4 თავში, როგორც ფიზიკური პირი და იურიდიული პირი აბონენტების მობილური მომსახურებების მასობრივი ბაზარი, რომელიც აბონენტებს სთავაზობს ხმოვანი სერვისებით, მოკლე ტექსტური შეტყობინებებითა და ინტერნეტით, ასევე საერთაშორისო როუმინგით სარგებლობის საშუალებას, მიუხედავად გამოყენებული ტექნოლოგიისა (2G, 3G და LTE) და მიუხედავად იმისა, იქნება ეს მომსახურებები შეთავაზებული ცალკეულად, თუ სხვა მომსახურებებთან ერთად კომბინაციაში.

მაშინ როდესაც, მობილური ქსელის ოპერატორი კომპანიები თავად აკონტროლებენ საცალო მობილური ქსელის სერვისების შეთავაზებისთვის საჭირო მთელ ინფრასტრუქტურას, სხვა ოპერატორები დამოკიდებული არიან მობილურ ქსელებზე საბითუმო დაშვებაზე, რათა შეძლონ საცალო სერვისების შეთავაზება. არსებობს მობილურ ქსელებზე დაშვების სხვადასხვა საშუალება, რომლებიც გამოიყენება სატელეკომუნიკაციო ბაზრებზე საბითუმო დონეზე. საბითუმო დაშვების სხვადასხვა ტიპები, რომელთა გამოყენებაც სურს დაშვების მსურველს, ზოგადად დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ რამდენად დარა ხარისხით ექნება მას შესაძლებლობა ჰქონდეს კონტროლი საკუთარ ინფრასტრუქტურაზე. ზოგადად შეიძლება განისაზღვროს დაშვების შემდეგი სხვადასხვა ტიპები:

1. **ეროვნული როუმინგი:** ამ ტიპის დაშვება რელევანტურია ოპერატორებისთვის, რომლებსაც აქვთ საკუთარი სიხშირული რესურსი, შექმნეს თავიანთი ქსელი ცალკეულ რაიონებში,

[27] https://www.gsma.com/publicpolicy/wp-content/uploads/2022/11/Competition-Dynamics-in-Mobile-Markets.pdf
მობილური ქსელის ოპერატორის ფინანსური ანგარიშგებიდან (2022) აღებული კონკრეტული მაგალითებია BT: 32%, Deutsche Telekom: 36%, Hrvatska Telekom: 38%, Proximus (ბელგია): 30%, Telekom Slovenia: 35%.

მაგრამ სურთ ჰქონდეთ მობილურ ქსელებზე დაშვება იმ ადგილებში, სადაც მათ თავად არ აქვთ რადიო სიხშირული დაფარვა ან საკმარისი რესურსი მოემსახურონ აბონენტებს. საქართველოს ბაზარზე ოპერატორები ეროვნული როუმინგით არ სარგებლობენ.

2. **MVNO დაშვება:** MVNO-ს საკუთარი ინფრასტრუქტურის მასშტაბი შეიძლება განსხვავდებოდეს, დაწყებული ოპერატორებისგან, რომლებსაც საერთოდ არ გააჩნიათ ინფრასტრუქტურა („მსუბუქი MVNO“), დამთავრებული სრული ინფრასტრუქტურის მფლობელი ოპერატორებით, რომელთაც აქვთ საკუთარი ძირითადი ქსელი და თავადვე აკონტროლებენ სატელეფონო სერვისების სხვა მიმწოდებლებთან ურთიერთჩართვას, მაგრამ არ გააჩნიათ სიხშირული სპექტრის რესურსი („სრული MVNO“). საქართველოში 2023 წლიდან დაიწყო ოპერირება პირველმა MVNO ოპერატორმა, რომელიც იყენებს სს „სილქნეტის“ ქსელზე საბითუმო დაშვებას. მას არ გააჩნია საკუთარი ძირითადი ქსელის ინფრასტრუქტურა.
3. **თანალოკაცია.** დაშვების ეს ფორმა გულისხმობს, რომ მობილური სერვისების პროვაიდერს შეუძლია განათავსოს თავისი ქსელური აპარატურა - (გადამრთველი და გადამცემი მოწყობილობები) და მობილური საბაზო სადგურის ანტენები სხვა ოპერატორის საკუთრებაში არსებულ ობიექტებზე. ამჟამად საქართველოში ფართოდ არ გამოყენება თანალოკაციის მომსახურება მობილურ სექტორში.

საერთაშორისო როუმინგი: საერთაშორისო როუმინგი შედის საქართველოს მობილური საცალო მომსახურებების შემადგენლობაში. საბითუმო დონეზე, ეს ნიშნავს, რომ უცხოურმა ქსელის ოპერატორებმა საქართველოს ოპერატორებისგან შეიძლება მოითხოვონ საერთაშორისო როუმინგი. ევროკავშირის გამოცდილებამ აჩვენა, რომ როუმინგის საერთაშორისო ბაზარზე კონკურენციის პრობლემების მოგვარება ეროვნულ დონეზე კონკურენციის წინასწარი რეგულირებით. მობილური დაშვების საბითუმო ბაზრის განსაზღვრისას აუცილებელია შეფასდეს, თუ რომელი ტიპის დაშვება (ზემოთ მოყვანილი სიიდან) არის შესაბამისი ბაზრის ნაწილი. დაშვების ეს სხვადასხვა ტიპები ასახავენ განსხვავებულ მოთხოვნებს, საჭიროებს და სხვადასხვა ტექნიკურ გადაწყვეტებს, რაც მიუთითებს იმაზე, რომ დაშვების სხვადასხვა ტიპები არ არის ერთმანეთის სრული ჩამნაცვლებელი. მაგალითად, MVNO დაშვება გულისხმობს, რომ დაშვების მსურველს გარკვეულწილად აქვს საკუთარი სისტემები. ეროვნულ როუმინგზე დაშვება მოითხოვს, რომ დაშვების მსურველს ჰქონდეს საკუთარი სიხშირული რესურსი. როგორც წესი, ეროვნული როუმინგული დაშვების მსურველს აქვს საკუთარი სიხშირული სპექტრი, მაგრამ იყენებს მას მხოლოდ შეზღუდული გეოგრაფიული დაფარვის ზონაში. იმ შემთხვევაში, როდესაც კომპანიას არ გააჩნია სიხშირული რესურსი, დაშვების მსურველი ითხოვს MVNO საბითუმო დაშვებას.

მობილური სერვისების შეთავაზება საცალო დონეზე მოითხოვს თვითღირებულებაში შემავალ იგივე ფაქტორებს საბითუმო დონეზე, თუმცა განსხვავებები სახეზეა საბითუმო დონეზე, დაშვების მსურველის მიერ სერვისის თვითღირებულებაში შემავალი ფაქტორების კონტროლის თვალსაზრისით. [28]. საბოლოო მომხმარებლებისთვის შეთავაზებული სერვისი იგივეა (მობილური ხმოვანი სერვისები, მოკლე ტექსტური შეტყობინებები, ინტერნეტი და საერთაშორისო როუმინგი) საბითუმო დაშვების ტიპის მიუხედავად. შესაბამისად შესაძლოა, რომ საბითუმო დაშვების სხვადასხვა ტიპები მოქცეულ იქნენ ერთი და იგივე შესაბამისი საბითუმო ბაზრის ფარგლებში.

ახალ ოპერატორებს, რომელთაც სურთ შევიდნენ ბაზარზე და პოტენციურ აბონენტებს შესთავაზონ მობილური მომსახურებები საცალო დონეზე, ხშირად სურთ ინვესტიციის განხორციელება ეტაპობრივად ("საინვესტიციო კიბე"). მაგალითად, „მეორე ბრენდის MVNO“-ს (როგორც ეს განსაზღვრულია ფორმულა 15-ზე) თავიდანვე არ აქვს ძირითადი ინფრასტრუქტურა, მაგრამ შეიძლება მოისურვოს საკუთარი ქსელის ეტაპობრივი მოწყობა. ბაზრის რეგულაციამ უნდა უზრუნველყოს ეს შესაძლებლობა, რადგან მოსალოდნელია, რომ ახალი ქსელის განვითარება

[28] https://blog.3g4g.co.uk/2014/04/mno-mvno-mvna-mvne-different-types-of.html

გაზრდის ეფექტიანი საბაზრო კონკურენციის დონეს. ასეთ შემთხვევაში მოთამაშეები მიიღებენ მეტ კონტროლს თვითღირებულებაში შემავალ ფაქტორებზე, რომლებიც საცალო ბაზარზე განსაზღვრავენ მათი მობილური სერვისების მიმზიდველობას. ამის საფუძველზე მიჩნეულია, რომ იმისათვის, რომ მობილური ქსელის ოპერატორებისთვის შეიქმნას რეალური შესაძლებლობა გამოიყენონ და კონტროლის ქვეშ მოაქციონ საკუთარი საცალო სერვისების განვითარება, ყველა სახის საბითუმო დაშვება (ეროვნული და საერთაშორისო როუმინგი, MVNO და თანალოკაცია) უნდა მოექცეს იმავე შესაბამისი ბაზრის ფარგლებში..

შესაბამისი მობილური საცალო ბაზარი მოიცავს წვდომას მობილური ტექნოლოგიების (2G, 3G და LTE) სრულ სპექტრზე, რომლებიც ამჟამად წარმოდგენილია საქართველოს მობილურ ქსელებში. ინტერნეტის სიჩქარის თვალსაზრისით, საცალო ბაზრის განმარტება არ ადგენს რაიმე შეზღუდვას, ამიტომ შესაბამისი საბითუმო ბაზარი, ასევე, უნდა მოიცავდეს მაღალ სიჩქარეებს, რაც შეიძლება მიღწეული იყოს ამ ბაზრის ანალიზი დროის შესაბამის ჰორიზონტში. როგორც საცალო მობილური მომსახურებების ბაზრის დეფინიციაში განიმარტა, საცალო სერვისები 5G ტექნოლოგიების გამოყენებით ფართოდ ხელმისაწვდომი არ იქნება საქართველოს ბაზარზე მომდევნო 3 წლის განმავლობაში, თუმცა მობილური საბითუმო დაშვების შესაბამისი ბაზრის განმარტება ასევე უნდა მოიცავდეს დაშვებას 5G ტექნოლოგიის ქსელებზეც. ეს მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ დაშვების მსურველი მოითხოვს 5G ტექნოლოგიას ქსელში ნებისმიერი დამატებითი ტრაფიკის მოთხოვნის უზრუნველსაყოფად, ან საბოლოო მომხმარებლებისთვის ნებისმიერი ახალი სერვისის მისაწოდებლად (მაგალითად, IoT), რომელიც მოითხოვს 5G ტექნოლოგიის გამოყენებას.

იმ შემთხვევისთვის, როდესაც საბითუმო პროდუქტი გამოიყენება ვერტიკალურად ინტეგრირებული ოპერატორის მიერ საკუთარი საცალო სერვისის მიწოდების უზრუნველყოფის მიზნით, ევროპული მარეგულირებლები ითვალისწინებენ თვითმომსახურებას, როგორც ბაზრის განმარტების ნაწილში, ასევე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების შეფასებისას.

საქართველოში საბითუმო მობილური დაშვების ბაზარი არ არის განვითარებული. MVNO საცალო ბაზრის ახლად შემოსული მომსახურების მიმწოდებელი - შპს „ეკლეკტიკი“ ჯერ კიდევ განვითარების ადრეულ ეტაპზეა, არ გააჩნია საკუთარი ძირითადი ინფრასტრუქტურა, ამიტომ იგი უმეტესად ეყრდნობა თავისი მასპინძელი ქსელის რესურსებს. ჯერ კიდევ არ არის ცხადი საბითუმო ბაზარზე MVNO დაშვების ფორმის შემდგომი განვითარება საქართველოში, როგორც ეს ბევრ სხვა ქვეყანაში მოხდა.

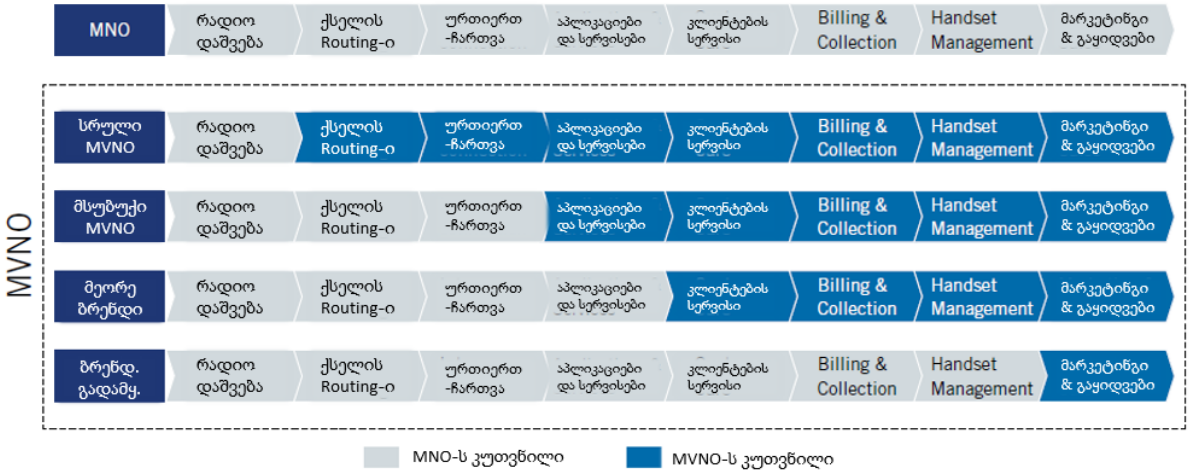
6.1 მოთხოვნის მხარის ჩანაცვლებადობის ანალიზი

6.1.1 მობილური ვირტუალური ოპერატორის დაშვება

ჩანაცვლებადობის ანალიზის მიზნებისათვის, მოწვევის შეთავაზების ოფერტის გამოქვეყნება შესაძლოა ჩაითვალოს MVNO დაშვების მომსახურების მიწოდებად (ეს სერვისი ერთადერთია, რომელიც ამჟამად გამოიყენება საქართველოში, თუმცა ძალიან შეზღუდულ საფუძველზე). ამ შემთხვევაში, დაშვების მსურველი არის ე.წ. მასპინძელი ოპერატორისგან დამოუკიდებელი განსხვავებული სუბიექტი.

დაშვების ეს ფორმა გამოიყენება იმისთვის, რომ ბაზარზე ახალ შემსვლელ სუბიექტს მიეცეს შესაძლებლობა შექმნას მობილური ქსელით უზრუნველყოფილი საცალო მომსახურება ქსელის ინფრასტრუქტურის შექმნის მაღალი დანახარჯების გაწევის გარეშე. ახალ MVNO-ს, შესაძლებლობა უნდა ჰქონდეს გადაწყვიტოს საკუთარი განვითარების გზა და ბიზნეს მოდელი საკუთარ ქსელურ ინფრასტრუქტურაში ინვესტიციით. MNVO-ს ტიპები, ასახავს რამდენად აკონტროლებს MVNO საკუთარ ოპერაციებს და შესაბამისად, რამდენად შეუძლია განასხვავოს თავისი საცალო სერვისები.

დიაგრამა 15: MVNO-ს ტიპები



MVNO-ს ბიზნეს მოდელების ვარიანტები

წყარო: ინვესტ ტელეკომი - Invest Telecom - https://blog.3g4g.co.uk/2014/04/mno-mvno-mvna-mvne-different-types-of.html

დიაგრამაზე, ყველა ტიპის MVNO-ს ბიზნეს მოდელს აქვს საკუთარი მარკეტინგისა და გაყიდვების განხორციელების ფუნქციები, იმ შემთხვევაშიც, როცა ისინი იყენებენ იმავე ბრენდს, რომელსაც მათი მასპინძელი მობილური ქსელის ოპერატორი. ამ მარტივი „ბრენდირებული გადამყიდველის“ მოდელიდან „მეორე ბრენდის“ MVNO-ზე გადასვლა (სადაც საკუთარი ბრენდი გამოიყენება ბაზარზე არსებული მობილური ბრენდებისგან განსხვავებული არჩევანის უზრუნველსაყოფად) საჭიროებს ინვესტიციას აბონენტთა მომსახურების, ბილინგისა და ანგარიშის მართვის ფუნქციებში. „მსუბუქი MVNO“-ს დამატებით აქვს საკუთარი აპლიკაციები და სერვისები, რათა მოახდინოს თავისი საცალო მობილური მომსახურებების დიფერენცირება,(შეძლოს შექმნას განსხვავებული შეთავაზებები).

როგორც განვითარების საბოლოო ვარიანტი, MVNO-ს შეუძლია ინვესტირება მოახდინოს საკუთარი ქსელის ინფრასტრუქტურის ისეთ ელემენტებში, რომელიც მისცემს მას სხვა (ფიქსირებულ და მობილურ) ოპერატორებთან ურთიერთჩართვის და მარშრუტიზაციის უზრუნველყოფის საშუალებას. ზემოაღნიშნულ დიაგრამაში მობილური ქსელის ოპერატორი რადიო დაშვების ქსელით არის მიჩნეული როგორც მობილური ქსელის ოპერატორი, მაგრამ ასევე არსებობს შუალედური კატეგორია „სრულ MVNO“-სა და მობილურ ოპერატორს შორის, რომლის მიხედვითაც MVNO იძენს სიხშირული სპექტრის რესურსებს ქსელის ნაწილისთვის და რჩება მის მასპინძელ მობილურ ქსელში როგორც MVNO (ან იყენებს ეროვნულ როუმინგს) დაფარვის სხვა ზონების უზრუნველსაყოფად.

MVNO-ების არსებობა მობილური დაშვების ბაზარზე უზრუნველყოფს კონკურენციის ზრდას საცალო დონეზე. მობილური ქსელის ოპერატორების მიერ მობილურზე მომსახურებების ფასების მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვანი ზრდა, სავარაუდოდ, აბონენტების მხრიდან გამოიწვევს MVNO-ს სერვისებზე გადასვლას.

პირველი MVNO (შპს „ეკლეკტიკი“, ბრენდირებული სახელით „ჰალო“) საქართველოს ბაზარზე 2022 წელს შემოვიდა. მის მიერ შეთავაზებული საცალო სერვისი ფუნქციურად იგივეა, რაც მასპინძელი მობილური ქსელის ოპერატორების მიერ შეთავაზებული საცალო სერვისები (მობილური ხმოვანი სერვისები, მოკლე ტექსტური შეტყობინებები და ინტერნეტი). შპს „ეკლეკტიკის“ საცალო მობილურ მომსახურებას მასპინძლობს შპს „სილქნეტის“ ქსელი, რომელიც წარმოადგენს სიდიდით მეორე მობილურ ოპერატორს საქართველოში. შპს „ეკლეკტიკის“ ბაზარზე შესვლის დანახარჯები შემოიფარგლებოდა მხოლოდ გაყიდვების, ბილინგის და აბონენტთა მომსახურების უზრუნველყოფით და ასევე მნიშვნელოვანია აღნიშნოს, რომ ეს დანახარჯები ბევრად დაბალია ქვეყნის მასშტაბის გეოგრაფიული დაფარვის მქონე მობილური ქსელის ინფრასტრუქტურის შექმნის დანახარჯებთან შედარებით. შპს „ეკლეკტიკი“ შეიძლება კლასიფიცირდეს, როგორც "მეორე ბრენდის MVNO".

6.1.2 ეროვნული როუმინგის სერვისის ჩანაცვლებადობა საბითუმო MVNO დაშვებით

საბითუმო მობილური დაშვება ეროვნულ როუმინგზე დაშვების მყიდველს საშუალებას აძლევს მოემსახუროს საკუთარ მობილურ აბონენტებს საკუთარი ქსელის გეოგრაფიული დაფარვის მიღმა. ეროვნული როუმინგული სერვისი შეიძლება იყოს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი ბაზარზე ახალი შემსვლელი ეკონომიკური აგენტისთვის, რომელიც იწყებს ინფრასტრუქტურასთან დაკავშირებული ინვესტიციების განხორციელებას შეზღუდულ ლოკაციებზე, ვიდრე გარკვეულ პერიოდში სასურველ ეროვნულ დაფარვას არ მიაღწევს.

ეროვნული როუმინგი საქართველოში არ გამოიყენება. სიხშირული სპექტრის რესურსების მინიჭებისას ყველა ოპერატორს დაეკისრა ეროვნულ დონეზე დაფარვის ვალდებულებები განსაზღვრულ ვადებში. სიხშირული რესურსების მქონე სამივე ოპერატორმა ჩადო ინვესტიცია ეროვნული დაფარვის უზრუნველსაყოფად და ამჟამად ეროვნული როუმინგი არ გამოიყენება ბაზარზე. დროის შესაბამის ჰორიზონტში ანალიზის პირობებში, ყოველთვის უნდა არსებობდეს შესაძლებლობა, რომ ბაზარზე ახალმა მოთამაშემ, საკუთარი სიხშირული სპექტრის რესურსების გამოყენებით, ან მის გარეშე, შეძლოს ბაზრებზე შესვლა.

MVNO შეიძლება შეეცადოს შეცვალოს MVNO დაშვების საბითუმო მიმწოდებლისგან მიღებული მისი ზოგიერთი საბითუმო რესურსის (Inputs) ნაწილი, ეროვნული როუმინგის გამოყენებით. დაშვების მიმწოდებლის მხრიდან საბითუმო MVNO დაშვების გადასახადის მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვანმა ზრდამ შეიძლება წაახალისოს MVNO დაშვების მიმღები გადავიდეს ეროვნულ როუმინგზე, რათა შესთავაზოს ბაზარს ეკვივალენტური საცალო მომსახურება. MVNO-მ, ეროვნულ როუმინგზე გადასვლამდე, უნდა მოიპოვოს სიხშირული რესურსი და ჰქონდეს თავისი რადიო დაშვების ქსელის სულ მცირე ნაწილი მაინც. საბითუმო დაშვების ორივე ფორმის არსებობა უზრუნველყოფს MVNO-ს შემდგომ განვითარებას, საკუთარ სერვისებზე მეტი კონტროლის მოპოვების მიზნით.

მიჩნეულია, რომ ეროვნული როუმინგი არის MVNO საბითუმო დაშვების მოთხოვნის მხარის ჩამნაცვლებელი. აქედან გამომდინარე, ეროვნული როუმინგი არის იმავე შესაბამისი ბაზრის ნაწილი, რომელზეც საბითუმო მობილური დაშვებაა წარმოდგენილი.

6.1.3. თანალოკაციის სერვისის და MVNO დაშვების სერვისის ურთიერთჩანაცვლებადობის ანალიზი

ითვლება, რომ თანალოკაცია არის დაშვების ფორმა, რომელიც ბუნებრივად მიეკუთვნება მობილურ ქსელში საბითუმო დაშვების ბაზარს. გადამცემების/აპარატურის განთავსების არსებულ ადგილებში თანალოკაციის მომსახურების ხელმისაწვდომობა განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ბაზარზე ახალ შემსვლელი სუბიექტებისთვის, რომლებიც ქმნიან მობილურ ქსელს. მჭიდრო კავშირი ეროვნულ როუმინგსა და თანალოკაციას შორის ასევე მიუთითებს იმაზე, რომ ის არის შესაბამისი საბითუმო ბაზრის ნაწილი.

თანალოკაციის მომსახურება ნაკლებად არის გამოყენებული მობილურ ქსელში საბითუმო დაშვების ბაზარზე საქართველოში. დროის შესაბამის ჰორიზონტში, 5G ტექნოლოგიის გამოყენება მოსალოდნელია გაფართოვდეს მობილური მომსახურებების ახალი მიმართულებებისთვის (მაგალითად, IoT ვერტიკალური სექტორის ქსელებში, როგორიცაა ჯანდაცვა, სოფლის მეურნეობა, წარმოება, ტრანსპორტი). მიუხედავად იმისა, რომ 5G საცალო მომსახურებების ფართოდ გამოყენება საქართველოში მომდევნო 3 წლის განმავლობაში არ არის მოსალოდნელი, საჭირო ინვესტიციების დაგეგმვა ამ ვერტიკალურ სექტორებში (არსებული მობილური ქსელის ოპერატორებთან პარტნიორობით ან მის გარეშე), სავარაუდოდ, დაიწყება ამ კვლევის დროის შესაბამის ჰორიზონტში..

MVNO-ს შეუძლია შეცვალოს MVNO დაშვების საბითუმო მიმწოდებლისგან მიღებული საბითუმო კომპონენტების ნაწილი თანალოკაციით. მაგალითად, საკუთარ ინფრასტრუქტურაზე მეტი კონტროლის მოსაპოვებლად, MVNO-ს შეუძლია გამოიყენოს არსებული ოპერატორის საკუთრებაში არსებულ შენობა აპარატურის განსათავსებლად. ამის შემდეგ, MVNO-ს შეუძლია ინვესტიცია განახორციელოს ზოგიერთ მობილურ ინფრასტრუქტურულ აპარატურაში (მაგალითად, მარშრუტიზაციის, გადაცემის და დამხმარე აპარატურაში) და განათავსოს იმავე შენობაში, სადაც მობილური ქსელის ოპერატორის აპარატურაა განთავსებული, ან გარე სატელეკომუნიკაციო-საკანალიზაციო ჭაში, ან ქუჩის კაბინეტში. იმ შემთხვევაში, როდესაც MVNO-ს ექნება საკუთარი სიხშირული რესურსი, თანალოკაციის წერტილად შესაძლებელია გამოყენებულ იქნეს ოპერატორის საბაზო სადგური, ანძა, რომელზეც დამონტაჟდება MVNO-ს რადიოგადამცემი აპარატურა(ანტენები).

თანალოკაციის მომსახურების გამოყენებით დაშვების მსურველს შეუძლია ჰქონდეს და მართოს ქსელის მნიშვნელოვანი ელემენტები, რომელიც გამოიყენება საცალო შეთავაზების უზრუნველსაყოფად. მიმწოდებლის მხრიდან საბითუმო MVNO დაშვებაზე გადასახადის მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვანმა მატებამ შეიძლება წაახალისოს MVNO დაშვების მსურველი თავისი საბითუმო კომპონენტების ნაწილის უზრუნველსაყოფად გამოიყენოს თანალოკაციის მომსახურება, რითიც შეძლებს ბაზარს შესთავაზოს ქსელის მფლობელი ოპერატორების მიერ შეთავაზებული მომსახურებების ეკვივალენტური საცალო მომსახურება. ამიტომ ითვლება, რომ თანალოკაცია არის MVNO საბითუმო დაშვების მოთხოვნის მხარის ჩამნაცვლებელი.

აქედან გამომდინარეობს, რომ თანალოკაცია არის იმავე შესაბამისი ბაზრის ნაწილი, რომელზეც წარმოდგენილია საბითუმო მობილური დაშვების მომსახურება.

6.1.4. თვითმომსახურება, როგორც MVNO საბითუმო დაშვების ჩამნაცვლებელი მომსახურება

MVNO დაშვება შეიძლება ჩანაცვლებულ იქნეს თვითმომსახურებით პირდაპირ ან ირიბად. პირველი, MVNO-ებმა შეიძლება განიძრახონ თავიანთი ხარჯებით უზრუნველყონ MVNO-ს ბიზნეს მოდელის წარმოების ჯაჭვის ერთი ან რამდენიმე რგოლის ჩანაცვლება, რაც გამოიწვევს მათი

ხარჯების შემცირებას. ჰიპოთეტური მონოპოლისტის ტესტი (SSNIP)[29] იკვლევს MVNO-ს სტიმულს განიხილოს ალტერნატივები, მათ შორის თვითმომსახურება საბითუმო მობილური ქსელის ოპერატორის მიერ დაშვების შეთავაზებაზე, ტარიფის მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვანი ზრდის საპასუხოდ. . მეორე, თვითმომსახურება კონკურენტი ვერტიკალურად ინტეგრირებული ოპერატორისთვის შეიძლება იქნეს მიჩნეული MVNO სერვისის ჩამნაცვლებლად, სადაც MVNO-სთვის საბითუმო დაშვების ტარიფის მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვან ზრდას MVNO-მ უნდა უპასუხოს საცალო ტარიფის ზრდით, რის გამოც მისი ზოგიერთი აბონენტი(საბოლოო მომხმარებელი) გადავა კონკურენტი ოპერატორის ქსელზე.

მაშინაც, თუ მოკლე ვადებში თვითმომსახურება არ განხორციელდება, არაპირდაპირი თვითმომსახურება არის საბითუმო მიწოდების ჩამნაცვლებელი და უნდა ჩაითვალოს იმავე ბაზრის ნაწილად, რომელზეც წარმოდგენილია საბითუმო მობილური დაშვება. ამიტომ ითვლება, რომ თვითმომსახურება წარმოადგენს MVNO საბითუმო დაშვების მოთხოვნის მხარის ჩამნაცვლებელს.

6.2 მიწოდების მხარის ჩანაცვლებადობის ანალიზი

მიწოდების მხარის ჩანაცვლებადობის ანალიზმა უნდა აჩვენოს, შეძლებს თუ არა მობილური ქსელის ოპერატორის ქსელისგან განსხვავებული ტიპის ქსელების მფლობელი მოკლე და საშუალო ვადიან პერიოდში მიაწოდოს საბითუმო დაშვების მყიდველს სერვისი იგივე ფუნქციური თვისებებით (განსაზღვრული როგორც მოთხოვნის მხარის ჩამნაცვლებელი).

მიჩნეულია, რომ MVNO საბითუმო დაშვების სერვისის მიწოდება არ შეიძლება განხორციელდეს ეროვნული მასშტაბით სხვა საშუალებების გამოყენებით, გარდა მობილური ქსელის ოპერატორის ქსელისა. საცალო მომხმარებლების მიერ მოთხოვნილი სერვისები მოიცავს ხმოვან სერვისს, მოკლე ტექსტურ შეტყობინებებს, ინტერნეტზე წვდომას, საერთაშორისო როუმინგს, 2G, 3G, LTE და (სამომავლოდ) 5G ტექნოლოგიების გამოყენებით. სერვისების ამ ნაკრების მიწოდება შეუძლებელია ეროვნულ დონეზე საბითუმო დაშვების მიმწოდებლის სხვა საშუალებების გამოყენებით, მაგალითად, ფიქსირებული ქსელის, ან თანამგზავრზე დაფუძნებული ქსელის გამოყენებით.

6.3 გეოგრაფიული ბაზრის განსაზღვრა

სამართლებრივი და მარეგულირებელი პირობები, რაც მობილური საბითუმო დაშვების ბაზარზე ვრცელდება, იდენტურია ქვეყნის მთელს ტერიტორიაზე.

4.3 თავში წარმოდგენილი დასკვნის საფუძველზე, საცალო მობილური მომსახურებების გეოგრაფიული ბაზარი ეროვნული მასშტაბისაა. ანალოგიურად, საქართველოში მობილური საბითუმო დაშვების ბაზარზე არ არსებობს იმის მაგალითები , რომ გეოგრაფიული თვალსაზრისით განსხვავებული მოცემულობაა მობილური საბითუმო დაშვების მომსახურების ხარისხის და ფასის კუთხით. ეს საკითხი ერთგვაროვანია დაშვების სამივე ტიპისთვის, იქნება ეს დაშვება ეროვნულ როუმინგზე, MVNO დაშვება თუ თანალოკაციის სერვისები. აღნიშნული საბითუმო სერვისების შექმნისა და ექსპლუატაციისათვის საჭირო ფუნქციონალობა და ხარჯები ითვლება ერთნაირად საქართველოს ყველა გეოგრაფიულ არეალში.

---

29 იხ. "ბაზრის კონკურენტუნარიანობისა და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების განსაზღვრის მეთოდოლოგიისა და პროცედურების დამტკიცების თაობაზე“ საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის 2024 წლის 22 თებერვლის დადგენილება N1-ის მე-2 მუხლის პირველი პუნქტის ”ლ” ქვეპუნქტი - https://matsne.gov.ge/ka/document/view/6108696?publication=0

6.4 შედეგები შესაბამისი საბითუმო ბაზრის განსაზღვრების შესახებ

მობილურ ქსელზე დაშვების შესაბამისი საბითუმო ბაზარი მოიცავს MVNO დაშვებას, ეროვნულ როუმინგს და თანალოკაციას მობილური მომსახურებების შესაბამის საცალო ბაზარზე არსებული ყველა ოპერატორის თვითმომსახურებასთან ერთად. გეოგრაფიულ ბაზრად განისაზღვრა საქართველოს მთელი ტერიტორია.

7. საფეხური 4: სამი კრიტერიუმის ტესტი

ეთოდოლოგიური წესების მე-12 მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, ბაზრის შესაბამისი სეგმენტი განისაზღვრება პოტენციურად წინასწარ რეგულირებას დაქვემდებარებად ბაზრის სეგმენტად შემდეგი სამი კრიტერიუმის ერთდროულად არსებობის შემთხვევაში: ა) სახეზეა ბაზარზე შესვლის მაღალი და არაგარდამავალი სტრუქტურული, სამართლებრივი ან მარეგულირებელი ბარიერები; ბ) სახეზეა ბაზრის სტრუქტურა, რომელიც დროის შესაბამის ჰორიზონტში არ არის ეფექტიანი კონკურენციისკენ მიდრეკილი, ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული და სხვა სახის კონკურენტული გარემოებების გათვალისწინებით; გ) კონკურენციის სამართალი არ არის საკმარისი ბაზრის იდენტიფიცირებული ჩავარდნების აღმოსაფხვრელად.

7.1 პირველი კრიტერიუმი: შესვლის მაღალი და არაგარდამავალი ბარიერების არსებობა

პროცედურების მე-12 პუხლის მე-2 პუნქტის ,,ა“ ქვეპუნქტის შესაბამისად, “პირველი კრიტერიუმი დაკავშირებულია ბაზარზე შესვლის მაღალი და არაგარდამავალი ბარიერების არსებობასთან, რომლის ფარგლებშიც უნდა შეფასდეს, რამდენად შესაძლებელია ბაზარზე შესვლა და დადგინდეს ავტორიზებული პირის ბაზარზე წარმატებულ შესვლასთან დაკავშირებული ფაქტორები. ავტორიზებული პირისათვის ბაზარზე შესვლის დამაბრკოლებელი ბარიერი შეიძლება იყოს: სტრუქტურული, სამართლებრივი ან მარეგულირებელი.”

პროცედურების მე-12 მუხლის მე-2 პუნქტის ,,ა.ა“ ქვეპუნქტის თანახმად, “სტრუქტურული ბარიერების არსებობა გამომდინარეობს დანახარჯების ან მოთხოვნის სტრუქტურიდან, რომელიც განსაზღვრავს ასიმეტრიულ პირობებს ბაზარზე მოქმედ და ახალ შემსვლელ ავტორიზებულ პირებს შორის, რაც აფერხებს ან გამორიცხავს ამ უკანასკნელთა ბაზარზე შესვლას. მაღალი სტრუქტურული ბარიერები ვლინდება იქ, სადაც, ბაზარი ხასიათდება უპირატესობებით აბსოლუტური ხარჯების, მასშტაბის ეკონომიისა და ქსელის ეფექტურობის თვალსაზრისით. ამასთან, შესაძლოა, ბაზარზე მოქმედებდეს სიმძლავრეების შეზღუდვები და ბაზარზე შესვლა დაკავშირებული იყოს მაღალი არადაბრუნებადი ხარჯების გაწევასთან. გარდა ამისა, ბაზარზე შესვლის მაღალი სტრუქტურული ბარიერების არსებობა, შესაძლოა, დაკავშირებული იყოს ბაზარზე არსებულ გარემოსთან, როდესაც მომსახურების მიწოდება მოითხოვს ქსელის კომპონენტს, რომლის დუბლირება ტექნიკურად შეუძლებელია ან არ არის ეკონომიკურად მიზანშეწონილი, ხოლო ,,ა.ბ“ ქვეპუნქტის თანახმად, სამართლებრივი ან მარეგულირებელი ბარიერებს შესაძლებელია ჰქონდეს პირდაპირი ეფექტი ავტორიზებული პირების ბაზარზე შესვლის ან/და პოზიციონირების პირობებზე. რეგულირებულ სექტორში ავტორიზაციის პროცედურებს, ტერიტორიულ შეზღუდვებს, უსაფრთხოების სტანდარტებს და სხვა სამართლებრივ მოთხოვნებს, შესაძლოა, ჰქონდეთ ბაზარზე შესვლის შემაკავებელი ან შემაყოვნებელი ეფექტი. სამართლებრივი და მარეგულირებელი ბარიერი, რომელიც სავარაუდოა, რომ გაუქმდება 3 წლის ვადაში, როგორც წესი, არ იქნება განხილული ბაზარზე შესვლის ბარიერად პირველი კრიტერიუმის მიზნებისთვის.”

სამი კრიტერიუმის ტესტის პირველი კრიტერიუმი ითვალისწინებს შეფასდეს არის თუ არა მაღალი და არაგარდამავალი სტრუქტურული ან მარეგულირებელი ბარიერები მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე. შესვლის ბარიერები ზღუდავს კონკურენციას მომსახურების ახალი

მიმწოდებლების ბაზარზე შესვლის და დამკვიდრების შესაძლებლობების შემცირებით. შესვლის ბარიერებს შეიძლება ჰქონდეს განსხვავებული ფორმა მათი სხვადასხვა გამომწვევი მიზეზებიდან გამომდინარე, ამიტომ არსებობს განსხვავება შესვლის სტრუქტურულ და მარეგულირებელ ბარიერებს შორის.

შესვლის სტრუქტურული ბარიერები

შესვლის ბარიერების შეფასებისას, ამოსავალი წერტილი არის იმის გათვალისწინება, რომ სამი არსებული მობილური ქსელის ოპერატორს აქვს ეროვნული დაფარვის ვალდებულებები. ამის საფუძველზე, პირველი კრიტერიუმის შეფასება უნდა განხორციელდეს ბაზარზე შესვლის იმ ბარიერების გათვალისწინებით, რომელსაც ახალი მობილური სერვისების მიმწოდებელი შეხვდება საკუთარი ინფრასტრუქტურის შექმნისას. შესვლის სტრუქტურული ბარიერები, წარმოადგენენ დაბრკოლებებს, რომლებიც ხელს უშლიან ან აფერხებენ ბაზარზე შესვლას თავდაპირველი ხარჯების, ან მოთხოვნებიდან გამომდინარე, რაც ქმნის ასიმეტრიულ პირობებს მოქმედ და ბაზარზე ახალ შემსვლელ სუბიექტებს შორის. მობილური ქსელების შემთხვევაში, ბაზარზე შეიძლება გამოვლინდეს მაღალი სტრუქტურული ბარიერები, თუ ბაზარი ხასიათდება აბსოლუტური ხარჯების უპირატესობით, მასშტაბის და/ან მოცულობის მნიშვნელოვანი ეკონომიით, სიმძლავრის შეზღუდვით და მაღალი არადაბრუნებადი ხარჯებით.

საქართველოს ბაზრისთვის სტრუქტურული ბარიერების შემდეგი ტიპები შეიძლება იქნეს მიჩნეული რელევანტურად:

- **რთულად დუბლირებად ინფრასტრუქტურაზე კონტროლი, არადაბრუნებადი ხარჯების არსებობა**

საქართველოში მობილური ქსელების შემთხვევაში, სამი არსებული ოპერატორი აკონტროლებს საკუთარ ინფრასტრუქტურას, რომლის შექმნას დიდი დრო დასჭირდა და შესაბამისად, ადვილი არ არის მისი დუბლირება. ეს წარმოადგენს შესვლის მნიშვნელოვან ბარიერს პოტენციური კონკურენტებისთვის. არსებულ ლოკაციებზე დაშვებას დიდი მნიშვნელობა აქვს ახალი ქსელის შექმნისა და გაფართოების დროისა და ხარჯების შესამცირებლად. თუმცა, ბაზარზე არსებულ ქსელის ოპერატორს ან შენობა-ნაგებობის მფლობელს შეუძლია გავლენა მოახდინოს ნებისმიერი ახალი ოპერატორის ბაზარზე შესვლაზე, რადგან საჭიროა დაშვების მომსახურებასთან დაკავშირებული ნებართვა და ეს ნებართვა გაიცემა არსებული ოპერატორის ან შენობა-ნაგებობის მფლობელის მიერ. საბაზო სადგურების აშენება თავისთავად კვლავ წარმოადგენს შესვლის მნიშვნელოვან ბარიერს საბითუმო ბაზარზე.

მაღალი არადაბრუნებადი ხარჯები (ანუ ის ხარჯები, რომლებიც გაწეულია და არ შეიძლება შეიცვალოს) არის შესვლის ერთ-ერთი ყველაზე მაღალი ბარიერი და განსაკუთრებით აქტუალურია ელექტრონული კომუნიკაციების სექტორში. ეროვნული მობილური ქსელების შექმნისას, ეს მნიშვნელოვანი ხარჯები, როგორც წესი, მოიცავს ინფრასტრუქტურის მშენებლობის, ქსელების მონტაჟისა და განვითარების და ასევე, ბრენდის ჩამოყალიბებისა და მარკეტინგულ ხარჯებს. სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიზნებისთვის გამოყენებად ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე დაშვება ხელს შეუწყობს შესვლის ბარიერების გარკვეულწილად შემცირებას. ამ მხრივ, მნიშვნელოვანია „სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიზნებისთვის გამოყენებადი ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ" საქართველოს კანონი, რომლის მიზანია საქართველოს ტერიტორიაზე მაღალ-სიჩქარიანი, ფართოზოლოვანი ქსელის ინფრასტრუქტურის განვითარების ხელშეწყობა სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურასა და სატელეკომუნიკაციო მიზნებისთვის გამოყენებად ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვებით. კანონის მოქმედება ვრცელდება ინფრასტრუქტურის ოპერატორის მფლობელობაში არსებულ ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე; საზოგადოებრივი დანიშნულების სამშენებლო სამუშაოებზე; შენობის შიდა ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე და ემყარება კონკურენციის, ღიაობის, ხელმისაწვდომობის, თანასწორობის,

არადისკრიმინაციულობის, ეფექტიანობის, გამჭვირვალობისა და ტექნოლოგიური ნეიტრალიტეტის პრინციპებს.

მობილური მომსახურებების მომხმარებლების მოლოდინი ხარისხსა და დაფარვასთან დაკავშირებით, გავლენას ახდენს იმაზე, თუ როგორ უნდა მოეწყოს ახალი ოპერატორის მობილური ქსელი. საბოლოო მომხმარებლები, მობილური კომუნიკაციის ახალი მიმწოდებლებისგან მოელიან, რომ ისინი შესთავაზებენ მათ სერვისს ქვეყნის მასშტაბით მოკლე დროში მათი სერვისის გაშვების შემდეგ.

ყოველივე აღნიშნულიდან გამომდინარე, ცხადია, რომ მობილური ქსელის განვითარება მოითხოვს მნიშვნელოვან რესურსებს და შესაბამისად, წარმოადგენს შესვლის მნიშვნელოვან ბარიერს.

- **მასშტაბის ეკონომია და მრავალფეროვნების ეკონომია**

პროცედურების მე-15 მუხლის მე-3 პუნქტის "ვ" ქვეპუნქტის შესაბამისად მასშტაბის ეკონომიის განმარტება მოიცავს შემდეგს, დიდი მოცულობით მომსახურების მიმწოდებელ ავტორიზებულ პირებს აქვთ შესაძლებლობა, მიაღწიონ მასშტაბის ეკონომიას, რაც განპირობებულია ავტორიზებული პირის მთლიანი დანახარჯების მიწოდებული მომსახურების ერთეულებს შორის გადანაწილებით;

პროცედურების მე-15 მუხლის მე-3 პუნქტის "ზ" ქვეპუნქტის შესაბამისად მომსახურების სახეების მრავალფეროვნებით განპირობებულ ეკონომიას (მრავალფეროვნების ეკონომიას აქვს მასშტაბის ეკონომიის ანალოგიური ეფექტი, თუმცა ხარჯის შემცირება მიიღწევა ერთი და იმავე ინფრასტრუქტურის საშუალებით მიწოდებული სხვადასხვა ტიპის მომსახურებას შორის ფიქსირებული და ზედნადები დანახარჯების განაწილების შედეგად) აქვს: *„...ანალოგიური ეფექტი, თუმცა ხარჯის შემცირება მიიღწევა ერთი და იმავე ინფრასტრუქტურის საშუალებით მიწოდებული სხვადასხვა ტიპის მომსახურებას შორის ფიქსირებული და ზედნადები დანახარჯების განაწილების შედეგად;"*

მასშტაბის ეკონომია არსებობს მობილურ ქსელებში, როდესაც ქსელის ზომისა და სიმძლავრის ზრდა იწვევს ერთეულის ხარჯების შემცირებას. მასშტაბის ეკონომია აძლიერებს დამკვიდრებული ოპერატორების საბაზრო ძალას და, შესაბამისად, შეიძლება ფუნქციონირებდეს როგორც ახალი ქსელის ოპერატორებისთვის შესვლის ბარიერი. ბაზარზე დამკვიდრებულმა ქსელის ოპერატორებმა მოაწყვეს თავიანთი ქსელები მათი ოპტიმალური გამოყენების მისაღწევად. ქსელის ახალ ოპერატორს დასჭირდება მნიშვნელოვანი დრო მომხმარებელთა ბაზის მოპოვებისა და ტრაფიკის შესაქმნელად და საწყის ეტაპზე არ შეიძლება მოელოდეს მასშტაბის ეკონომიის მიღწევას იმავე ხარისხით, როგორსაც ქსელის არსებული ოპერატორები იღებენ. ამგვარად, მასშტაბის ეკონომია ხელს უწყობს ბაზრის ახალ და დამკვიდრებულ მომსახურების მიმწოდებლებს შორის ასიმეტრიას, მასშტაბის ეკონომიის თვალსაზრისით, რაც თავის მხრივ შეასუსტებს ახალი ოპერატორის კონკურენტუნარიანობას.

ქსელის ოპერატორის მასშტაბის ეკონომია ძირითადად მიიღწევა დაშვების ქსელში, როგორიცაა საბაზო სადგურები, ანძები და რადიო აპარატურა და რომელთა უზრუნველყოფა დიდ ინვესტიციასთან არის დაკავშირებული. თუმცა, იმის გამო, რომ საქართველოს მოსახლეობა შედარებით მცირეა და ზოგიერთ რაიონში შეიძლება ქსელის დაბალ დატვირთვას ჰქონდეს ადგილი, ძნელია მასშტაბის სრული ეკონომიის მიღწევა.

მობილურ ქსელებში მრავალფეროვნების ეკონომია მიიღწევა მაშინ, როდესაც საშუალო ერთეულის ღირებულება მცირდება ერთზე მეტი მობილური სერვისის მიწოდებით ერთიდაიგივე ქსელის მეშვეობით. ეს გულისხმობს საერთო ინფრასტრუქტურას, ან საერთო ადმინისტრაციული სისტემის გამოყენებას სხვადასხვა მომსახურებების მისაწოდებლად. მობილური ქსელების თანამედროვე ციფრული ტექნოლოგია უზრუნველყოფს ხმოვანი სერვისების, მოკლე ტექსტური შეტყობინებების და ინტერნეტის ტრაფიკის მიწოდებას, ისე თითქოს ეს იყოს ერთი და იგივე სერვისი. შესაბამისად, მობილურ ქსელებში მრავალფეროვნების ეკონომია შეიძლება მიღწეულ იქნეს მხოლოდ იმ

შემთხვევაში, თუ რამდენიმე ოპერატორის ტრაფიკი იყენებს ერთსა და იმავე ქსელს ტრაფიკის გასატარებლად, რაც ვითარებას დიდწილად მასშტაბის ეკონომიის ანალოგიურს ხდის. ამ ტიპის ეკონომიების გავლენა შეიძლება შემცირდეს, თუ ახალი პროვაიდერები აირჩევენ სერვისის მიწოდებას მხოლოდ მჭიდროდ დასახლებულ რაიონებში, სადაც ტრაფიკზე ისედაც დიდი მოთხოვნაა. კომერციული მოლაპარაკებების საფუძველზე, მაგთიკომი და სილქნეტი შეთანხმდნენ, რომ ერთმანეთისთვის მიეცეთ წვდომა შესაბამის ანძებსა და საიტებზე მათი ქსელების განლაგებისთვის. მსგავსი შეთანხმება არსებობს სს „სილქნეტსა“ და შპს „სელფი მობაილს შორის, რომლებიც აქტიურად იზიარებენ თავიანთ ანძებს 2018 წლის ივნისიდან, 2023 წლის ოქტომბრის მდგომარეობით ორ ოპერატორს შორის საერთო ჯამში 250 ანძა იყო გაზიარებული. თუმცა, შპს „მაგთიკომსა“ და შპს „სელფი მობაილს“ შორის ასეთი შეთანხმება არ მიღწეულა, რაც ამ უკანასკნელს არ აძლევდა საშუალებას ესარგებლა ანალოგიური მასშტაბის ეკონომიით.

საქართველოს პარლამენტის მიერ 2023 წლის მაისში მიღებული კანონი „სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიზნებისთვის გამოყენებული ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ“ (რომლის ძირითადი ნაწილი ამოქმედდა 2024 წლის 1 ივლისს) ხელს შეუწყობს ანძებზე და სხვა ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე წვდომას. კანონის თანახმად, ელექტრონული საკომუნიკაციო სერვისების პროვაიდერის წერილობითი მოთხოვნის საფუძველზე, ინფრასტრუქტურის ოპერატორი, რომელსაც აქვს ფიზიკური ინფრასტრუქტურა, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას ელექტრონული საკომუნიკაციო სერვისების უზრუნველსაყოფად, ვალდებულია დააკმაყოფილოს მის ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე წვდომის შესახებ ყველა გონივრული მოთხოვნა არადისკრიმინაციული, სამართლიანი და გონივრული პირობები და ფასით. საფასურთან დაკავშირებული დავის შემთხვევაში კომისია ჩაერევა და დაადგენს შესაბამის საფასურს კომისიის მიერ უკვე შემუშავებული მეთოდოლოგიის საფუძველზე. ეს ნიშნავს, რომ სანამ ხელმისაწვდომობა არ იქნება უზრუნველყოფილი ან სანამ დავის გადაწყდება, მობილური ოპერატორი, რომელიც ეძებს წვდომას სხვა ოპერატორის ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე (მასშტაბისა და მოცულობის ეკონომიით სარგებლობის მიზნით) იქნება გაურკვეველ მდგომარეობაში. ამრიგად, ასეთი „ex-post” მიდგომა არ შეიძლება ჩაითვალოს შესვლის ბარიერის სრულად მოხსნად. წინასწარი, ე.წ. ex-ante მიდგომა, რომელიც ეფუძნება მოთხოვნას, რომ ოპერატორმა გამოაქვეყნოს მოწვევის წინადადება (ოფერტა), რომელიც ასახავს შეთავაზებულ ტექნიკური და ეკონომიკური წვდომის პირობებს, უზრუნველყოფს უფრო ეფექტურ და ურისკო გზას ბაზარზე ახალი მოთამაშეს შესვლის ბარიერების მოსახსნელად.

საქართველოში არსებული მობილური ქსელის სამი ოპერატორიდან ორი ასევე არის ფიქსირებული სერვისების მიმწოდებელი საცალო ბაზარზე და შესაბამისად, მათ შეუძლიათ ისარგებლონ მრავალფეროვნების ეკონომიით. სხვა ოპერატორები, რომლებიც ახორციელებენ მხოლოდ ფიქსირებული ან მხოლოდ მობილური სერვისების მიწოდებას, მასშტაბის და მრავალფეროვნების ეკონომიის მისაღწევად, უნდა გახდნენ ინტეგრირებული ფიქსირებული და მობილური საცალო სერვისების მიმწოდებლები.

მიუხედავად იმისა, რომ მასშტაბის ეკონომია შეიძლება შემცირდეს, თუ ახალი მიმწოდებლები დაიწყებენ ოპერირებას მხოლოდ მჭიდროდ დასახლებულ რაიონებში, ხოლო ეროვნული როუმინგის გამოყენებით ნაკლებად დასახლებულ რაიონებში, მასშტაბის ეკონომია მაინც წარმოადგენს მნიშვნელოვან ბარიერს ახალ შემსვლელი სუბიექტების შესვლისთვის მობილურის ბაზარზე. საქართველოში არ არსებობს ეროვნული როუმინგის ხელშეკრულებები. საქართველოში მობილური ქსელების მშენებლობა და ექსპლუატაცია ქალაქგარეთ მნიშვნელოვან ფიქსირებულ ხარჯებს მოითხოვს. მოსახლეობის შედარებით დაბალი სიმჭიდროვიდან გამომდინარე, ეს ნიშნავს, რომ ერთეულის ხარჯები შეიძლება იყოს არაპროპორციულად მაღალი. შესაბამისად, ახალი მოთამაშის მიერ ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ოპერირების დაწყების შემდეგ მნიშვნელოვანია აბონენტების მაქსიმალურად სწრაფად აყვანა.

მრავალფეროვნების ეკონომიის მიღწევის საუკეთესო შესაძლებლობები აქვთ ფიქსირებული ქსელის ოპერატორებს, რომლებიც ცდილობენ დაამატონ მობილური სერვისები თავიანთ საცალო

სერვისებში. არსებულ ფიქსირებულ ოპერატორს შეუძლია ქვეყნის მასშტაბით მობილური დაფარვის მიღწევა MVNO დაშვების, ეროვნული როუმინგისა და თანალოკაციის გამოყენებით. ბაზარზე ახალ შემსვლელ ინტეგრირებულ ფიქსირებული და მობილური სერვისების მიმწოდებელს საქართველოში მაინც შეექმნება შესვლის მნიშვნელოვანი ბარიერები, რადგან მას მოუწევს საკუთარი მობილური ქსელის ინფრასტრუქტურის აშენება.

შესაბამისად, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ საქართველოში ახალი მობილური ქსელის ოპერატორისთვის ბაზარზე შესვლის შემდეგ მასშტაბისა და მრავალფეროვნების ეკონომიის მიღწევა რთული იქნება და ეს წარმოადგენს შესვლის მნიშვნელოვან ბარიერს.

ბაზარზე შესვლის მარეგულირებელი ბარიერები

ბაზარზე შესვლის მარეგულირებელი ბარიერები არსებობს მობილური დაშვების ბაზარზე, თუ ბაზარზე დაშვება შეზღუდულია მარეგულირებელი პირობებით, მაგალითად, ოფიციალური ლიცენზიები და ავტორიზაციები, რესურსების შეზღუდვები. როგორიცაა სიხშირულ რესურსებთან დაკავშირებული შეზღუდვები, ან შეზღუდვები ჯანდაცვის, გარემოს დაცვის ან უსაფრთხოების კუთხით (პირდაპირი მარეგულირებელი შეზღუდვები). გარდა ამისა, ფასების რეგულირების სხვადასხვა ფორმებს შეიძლება ჰქონდეს შესვლის ბარიერის ეფექტი.

- **ავტორიზაციები და სპექტრის ხელმისაწვდომობა**

საქართველოში არ არსებობს ბარიერი ახალი მოთამაშისთვის ელექტრონული კომუნიკაციების ბაზარზე შესვლის ნებართვის მისაღებად - საჭიროა ავტორიზაციის გავლა შესაბამის საქმიანობაზე. როგორც უმეტეს ქვეყნებში, მობილური ქსელის ოპერატორს აუცილებელია ჰქონდეს ლიცენზია საკუთარ ქსელში საჯაროდ ხელმისაწვდომი მობილური სერვისებისთვის სიხშირეების კონტროლისა და გამოყენებისთვის. რადგან სიხშირის ლიცენზიები განიხილება სასრულ რესურსად, სიხშირეებზე წვდომის შეზღუდვა შეიძლება იყოს მარეგულირებელი შესვლის ბარიერი. საქართველოში მხოლოდ სამი ოპერატორია (შპს "მაგთიკომი", სს "სილქნეტი" და შპს "სელფი მობაილი"), რომლებსაც აქვთ მობილურ ქსელებში სიხშირული სპექტრით სარგებლობის უფლება.

მარეგულირებელი შესვლის ბარიერების შეფასებისას უნდა განიხილებოდეს არა მხოლოდ სიხშირეების ხელმისაწვდომობა, არამედ სთავაზობენ თუ არა ხელმისაწვდომი სიხშირეები პოტენციალს ოპერატორებს ბაზარზე შესვლისა და არსებულ ოპერატორებთან კონკურენციის გაწევის შესაძლებლობას. ოპერატორმა, რომელიც განიხილავს შესაბამის ბაზარზე დამკვიდრებას, ასევე უნდა გაითვალისწინოს, რომ სიხშირესთან დაკავშირებული ლიცენზიები, როგორც წესი, გაიცემა შეზღუდული ხანგრძლივობით. საქართველოში, ეროვნული კონკურენტული დაფარვის მიღწევის მიზნით, მობილური სპექტრის ლიცენზიებს, აქვთ კონკრეტული და დროში გაწერილი ვალდებულებები, რომ დაფარონ გარკვეული დასახლებები განსაზღვრული თარიღისთვის.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ სპექტრის რესურსების ხელმისაწვდომობა კვლავ წარმოადგენს საქართველოში მობილურ ბაზარზე შესვლის ბარიერს.

2023 წლის აგვისტოში კომისიამ გამოაცხადა აუქციონი 5G ქსელის სიხშირეებისთვის, თუმცა სიხშირული რესურსის უმეტესობა არ გაყიდულა. მხოლოდ შპს „სელფი მობაილმა" მიიღო მონაწილეობა აუქციონში და მას მიენიჭა სიხშირული რესურსი შესაბამისი ვალდებულებებით. აუქციონის შედეგად არ მომხდარა რესურსის მინიჭება მობილური ბაზრის ახალი ოპერატორებისთვის.

- **ფასების რეგულირება**

რაც შეეხება მობილური სექტორის ფასების რეგულირებას, ამჟამად რეგულირდება მხოლოდ საბითუმო ზარის დასრულების ფასები. მიუხედავად იმისა, რომ მობილურის საცალო ტარიფები წარსულში რეგულირებას ექვემდებარებოდა, ამჟამად სატარიფო რეგულაცია გაუქმებულია. მობილური საბითუმო დაშვების საფასური არ არის რეგულირებული. ანალიზის მიზნებისთვის, გასათვალისწინებელია, სატარიფო რეგულირების არარსებობა, ან ახალი სატარიფო რეგულაციის შემოღება გაზრდის თუ შეამცირებს მობილურ ბაზარზე შესვლის ბარიერებს. როგორც წესი,

მოსალოდნელია, რომ ბაზრის ახალ მონაწილეს ექნება მომსახურების მიწოდების უფრო მაღალი ერთეულის ხარჯები, ვიდრე ბაზრის არსებულ მოთამაშეებს, რომლებიც უკვე სარგებლობენ მასშტაბის ეკონომიით. შესაბამისად, მარეგულირებლის მიერ უფრო მაღალი საბითუმო ტარიფების დაწესება ბაზარზე ახალი შემსვლელი სუბიექტებისთვის გამართლებულია, რათა აისახოს მათი ოპერირების საწყის ეტაპზე არსებული უფრო მაღალი ხარჯები მომსახურების ერთეულზე და შესაბამისად, შემცირდეს მათი ბარიერები ბაზარზე შესვლისა და გაფართოებისთვის.

ბევრ ქვეყანაში, მარეგულირებლებმა დააწესეს უფრო მაღალი ტარიფი ბაზარზე ახალი შემსვლელი სუბიექტების ქსელში ზარის დასრულებაზე, ვიდრე ბაზარზე უკვე არსებული მობილური ქსელის ოპერატორების ქსელში. ეს გამოიყენებოდა საქართველოშიც შპს „სელფი მობაილის“ შემთხვევაში, თუმცა, უკვე სამივე ოპერატორისთვის ერთნაირი ტარიფებია განსაზღვრული.

ფასების რეგულირება, რომელიც მიმართულია მობილური ბაზარზე შესვლის ბარიერების შემცირებისკენ, გამოყენებულ იქნა მობილურ ბაზარზე ახალი შემსვლელი სუბიექტებისთვის და ხელმისაწვდომია, როგორც მარეგულირებელი ინსტრუმენტი, რომელიც ხელს უწყობს ბაზარზე შესვლის ბარიერის შემცირებას, რომელსაც წარმოადგენს მასშტაბის ეკონომია.

დასკვნა - პირველი კრიტერიუმი

მიჩნეულია, რომ სტრუქტურული ბარიერების თვალსაზრისით, მობილურის საბითუმო ბაზარზე შესვლისთვის არსებობს მნიშვნელოვანი და არაგარდამავალი ბარიერები საქართველოში:

- არსებული ინფრასტრუქტურის კონტროლი, არადაბრუნებადი ხარჯები;
- მრავალფეროვნების და მასშტაბის ეკონომია;

მარეგულირებელი ბარიერების თვალსაზრისით, საქართველოში მობილურ ბაზარზე შესვლის შემდეგი პოტენციური ბარიერები რჩება, მაგრამ არ ითვლება არაგარდამავალ ბარიერებად:

- სიხშირულ რესურსებზე წვდომა;
- ფასების რეგულირება.

რამდენად მოხდება პოტენციური მარეგულირებელი ბარიერების შემცირება, დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ როგორ იქნება გამოყენებული სიხშირული რესურსი და ფასების რეგულაცია სამომავლოდ.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ პირველი კრიტერიუმი - მაღალი და არაგარდამავალი ბარიერების არსებობა შესრულებულია.

7.2 მეორე კრიტერიუმი: ბაზარი არ არის მიდრეკილი ეფექტიანი კონკურენციისკენ

პროცედურების მე-12 მუხლის მე-2 პუნქტის ,,ბ“ ქვეპუნქტის შესაბამისად, მეორე კრიტერიუმი მოიცავს იმის განსაზღვრას, არის თუ არა დროის შესაბამის ჰორიზონტში ბაზრის სტრუქტურა ეფექტიანი კონკურენციისკენ მიდრეკილი ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული კონკურენციის მდგომარეობისა და პერსპექტივის, აგრეთვე ბაზარზე შესვლის ბარიერების მიღმა არსებული სხვა სახის კონკურენტული გარემოებების გათვალისწინებით. კონკურენციის დონის ეფექტიანობის შეფასებისას, კომისიამ უნდა აჩვენოს, რომ წინასწარი რეგულირების არარსებობის პირობებში ბაზარი არ გახდება ეფექტიანად კონკურენტუნარიანი შემდეგი კვლევის ჩატარებამდე პერიოდში და კვლევისას გამოვლენილი ფაქტობრივი გარემოებები არ მიუთითებს დადებით დინამიკაზე, რომლის მიხედვითაც, წინასწარი რეგულირების არარსებობის პირობებში ბაზარი შესაძლებელია გახდეს ეფექტიანად კონკურენტული მომავალ პერიოდ(ებ)ში; გასათვალისწინებელია ნებისმიერი სტრუქტურული ფაქტორი, რომელმაც შეიძლება უბიძგოს ბაზარს მდგრადი კონკურენციის განვითარებისკენ, მიუხედავად იმისა, რომ ბაზარზე გავლენას ახდენს შესვლის მაღალი,

არაგარდამავალი ბარიერები (იხ. თავი 7.1). სამი კრიტერიუმის ტესტის მეორე კრიტერიუმი განიხილავს, გააჩნია თუ არა მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარს საქართველოში, შესვლის ბარიერების მიღმა, მახასიათებლები, რომლებიც მიანიშნებენ, რომ ბაზარი არ არის მიდრეკილი ეფექტიანი კონკურენციისკენ.

მეორე კრიტერიუმის მიხედვით, შეფასება უნდა განხორციელდეს მომავალზე ორიენტირებულობის პრინციპით. ბაზრებზე მეორე კრიტერიუმი არ არის შესრულებული, თუ არსებობს საკმარისად მკაფიო მტკიცებულება ბაზრის არსებული დინამიკის შესახებ, რაც შეიძლება მიუთითებდეს, რომ ბაზარი მიდრეკილია მდგრადი კონკურენციისკენ წინასწარი რეგულირების გარეშე[30]. ეს მოითხოვს არსებული და მოსალოდნელი საბაზრო მდგომარეობის საკმაოდ ფართო შეფასებას. ამ კონტექსტში გაანალიზებული ბაზარი არის მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარი.

ახალი MVNO-სთვის საჭირო დრო მობილურ ოპერატორთან მოლაპარაკებისა და აუცილებელი კომერციული ხელშეკრულების დასადებად იყო ზედმეტად დიდი. ეს დიდწილად იმიტომ მოხდა, რომ ეს იყო პირველი მსგავსი შეთანხმება საქართველოში და რომ მრავალი წლის განმავლობაში მობილური ქსელის ოპერატორები ეწინააღმდეგებოდნენ MVNO-ების შესვლას ბაზარზე, რათა საფრთხე არ შექმნოდა მათ საბაზრო წილებს. კომისიის მიერ გადადგმული ნაბიჯების შედეგად პოტენციურ MVNO-ებს მიეცათ საშუალება შესულიყვნენ მოლაპარაკებებში არსებულ მობილურ ოპერატორებთან, თუმცა მათი წარმატებით დასრულება ვერ მოხერხდა. მხოლოდ შპს „ეკლეკტიკმა“ შეძლო მოეპოვებინა დაშვება სს “სილქნეტის” ქსელზე, მაგრამ ჯერ ნაადრევია იმის თქმა, წარმატებული იქნება თუ არა მისი ბიზნეს მოდელი. MVNO-ების ბაზარზე შესვლის დადებითი ეფექტები არის შემდეგი:

- არსებულ მომხმარებლებს ექმნებათ მეტი არჩევანი უფრო კონკურენტუნარიან ბაზარზე, რომელიც ხშირად ხასიათდება უფრო მეტი ინოვაციური და მომხმარებლის სხვადასხვა საჭიროებებზე მორგებული შეთავაზებებით;
- მასპინძელ მობილურ ოპერატორს შეუძლია მთლიანობაში შეამციროს ერთეულის ხარჯები ქსელის არსებული ტრაფიკის ნაწილის გაყიდვით თითქმის ნულოვანი გაყიდვასთან დაკავშირებული დანახარჯით. ნებისმიერი დამატებითი ტრაფიკი, რომლის გატარება განხორციელდება მასპინძელ ქსელში MVNO მომხმარებლებისგან, გატარებულ იქნება თითქმის ნულოვანი ზღვრული დანახარჯებით.

შესაბამისად, შესაძლებელი უნდა იყოს, ამ ბაზრის ანალიზის დროის შესაბამის ჰორიზონტში, პოტენციურმა MVNO-ებმა გააფორმონ კომერციული ხელშეკრულებები არსებულ მობილურ ოპერატორებთან და შევიდნენ მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე. სამი არსებული მობილური ქსელის ოპერატორის მიერ რამდენიმე წლის განმავლობაში MVNO-ზე დაფუძნებულ ბაზრის განვითარებასთან და MVNO-ებთან თანამშრომლობის თვალსაზრისით დამკვიდრებული ნეგატიური დამოკიდებულების გათვალისწინებით, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ ნებისმიერი ახალი MVNO წარმოდგენილი იყოს ბაზარზე, არსებული მობილური ქსელის ოპერატორების ძირითადი საცალო მობილური სერვისების გადამყიდველისგან(„საკუთარი ბრენდი“ ან „მეორე ბრენდი“ MVNO) განსხვავებული ბიზნეს მოდელით. ეს ნიშნავს, რომ MVNO სავარაუდოდ მიჰყვება მსგავს სატარიფო სტრუქტურებს და ექნება შეზღუდული შესაძლებლობები, რომ განასხვავოს თავისი სერვისები მახასიათებლების მიხედვით (მაგალითად, შესთავაზოს მომხმარებლებს ინტერნეტის სხვადასხვა სიჩქარე, მომსახურების ხარისხის სხვადასხვა დონე და მნიშვნელოვნად დაბალი ფასები). მომსახურების ეს ფაქტორები, მარეგულირებელი ჩარევის გარეშე, სავარაუდოდ, განსაზღვრული იქნება მობილური ქსელის ოპერატორების მიერ შეთანხმებულ კომერციულ ხელშეკრულებებში, მცირე მოქნილობისა და ცვლილებების შესაძლებლობით ხელშეკრულებით განსაზღვრული ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში.

გრძელვადიან პერსპექტივაში, მომხმარებელთა ინტერესებიდან გამომდინარე, MVNO-ებს უნდა ჰქონდეთ მობილური სერვისების დიფერენციაციის უფრო ფართო შესაძლებლობა. ამის მიღწევა

[30] ERG-ის ანგარიში სახელმძღვანელოს შესახებ სამი კრიტერიუმის ტესტის გამოყენების შესახებ

შეიძლება, პირველ რიგში, უფრო გამჭვირვალე კომერციული მოლაპარაკებების პროცესით (მაგალითად, ორმხრივი ხარჯებისა და რისკის გაზიარების საკითხების მკაფიო განსაზღვრით). შემდგომი პროგრესი შეიძლება მიღწეულ იქნეს ბაზრის ახალი მონაწილეების მიერ საკუთარ ქსელურ ინფრასტრუქტურაში განხორციელებული ინვესტიციებით (მაგალითად, საერთაშორისო ოპერატორებთან ჩართვისთვის), ან საკუთარი სიხშირული რესურსების მოპოვებით. ეს გაზრდის MVNO-ს კონტროლს მის მიერ ბაზარზე შეთავაზებულ სერვისებზე, და ამასთან, შეამცირებს მის დამოკიდებულებას მასპინძელი მობილური ოპერატორის ქსელზე.

თუმცა, შესაძლოა ყველა MVNO-ს არ სურდეს გაიაროს განვითარების ყველა ეს ეტაპი და გახდეს „მსუბუქი“ ან „სრული“ MVNO. ზოგიერთ MVNO-ს სტრატეგია შეიძლება არ გულისხმობდეს გახდეს ქსელის ოპერატორი. ბევრი კომპანია, რომელიც ოპერირებს MVNO ბაზარზე, წარმოდგენილია სხვადასხვა ბიზნეს ინდუსტრიიდან. მაგალითად, ყველაზე წარმატებულ MVNO-ებს შორის არიან სუპერმარკეტების დიდი ქსელები, რომლებსაც უკვე აქვთ მომხმარებელთა მნიშვნელოვანი საკონტაქტო ბაზა მათი საცალო მაღაზიების მეშვეობით და შეუძლიათ MVNO ბიზნესის განხორციელება იმ ფოკუსით, რომ თავის მომხმარებლებს სთავაზობენ გადაიხადონ მობილური სერვისების სარგებლობის გადასახადი მათ სასურსათო გადასახადთან ერთად. ამ ბიზნეს მოდელის გამოყენებით, გაერთიანებული სამეფოს უმსხვილესი MVNO (Tesco - გაერთიანებული სამეფოს მთლიანი მობილური ბაზრის 17%-ით[31]) შეიძლება კლასიფიცირდეს მხოლოდ როგორც "მსუბუქი" MVNO.

გასათვალისწინებელია შესაძლებლობა, რომ არსებულმა მობილურმა ოპერატორმა გადაწყვიტოს შექმნას MVNO, საკუთარი მობილური საცალო ნიშური შეთავაზებების განსავითარებლად. ევროკავშირის ზოგიერთი ოპერატორი ქმნის MVNO-ებს, როგორც მათი მრავალბრენდული სტრატეგიის ნაწილს, რაც ხშირად ამ ერთეულებს საშუალებას აძლევს, უმეტესად დამოუკიდებლად იმუშაონ თავიანთ ცალკეულ მენეჯმენტთან და თანამშრომლებთან ერთად.

ასევე არსებობს შესაძლებლობა, რომ არსებულმა ფიქსირებული საკომუნიკაციო მომსახურებების ოპერატორმა გადაწყვიტოს შექმნას MVNO საკუთარ საცალო ფიქსირებულ სერვისებში მობილური მომსახურების დამატების მიზნით, მაგალითად, სამმაგი ან ოთხმაგი შეთავაზების პაკეტებში. შედეგად, ინტეგრირებულ ოპერატორს აქვს საკუთარი ქსელის ინფრასტრუქტურის მფლობელობიდან გამომდინარე გააჩნია უპირატესობა ფიქსირებული სერვისების მიმართულებით, რომელიც შეიძლება ნაწილობრივ მაინც გამოიყენოს, საკუთარი მობილური საცალო სერვისების მახასიათებლებზე მეტი კონტროლის მიღების მიზნით.

აქედან გამომდინარე, შეიძლება დავასკვნათ, რომ, არ არსებობს მტკიცებულება, რომ ამ ბაზრის ანალიზის დროის შესაბამის ჰორიზონტში, გაფორმდება მობილურ ქსელზე საბითუმო დაშვების ხელშეკრულებები, რომლებიც რეალურ გავლენას მოახდენენ კონკურენტულ მდგომარეობაზე მობილურ საცალო ბაზარზე.

ამ მიზეზით, კონკურენცია საცალო დონეზე გარკვეულწილად ასახავს კონკურენციას საბითუმო დონეზე, მეორე კრიტერიუმის ფარგლებში გამოყენებული შეფასების კრიტერიუმები უნდა იყოს დაკავშირებული კონკურენტულ მდგომარეობასთან მობილურ საცალო ბაზრებზე. ეს უფრო მეტად გამომდინარეობს იმ ფაქტიდან, რომ საქართველოს მობილური საბითუმო დაშვების ბაზარზე MVNO დაშვების პრაქტიკა ძალიან მცირეა. აქედან გამომდინარე, მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარი თითქმის ექსკლუზიურად შედგება მობილური ქსელის ოპერატორების მიერ საკუთარი საცალო ერთეულების თვითმომსახურებით. ამ შემთხვევაში, თითოეული ოპერატორის საბაზრო წილი მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე არსებითად იგივეა, რაც მათი შესაბამისი საცალო ბაზრის წილები.

[31] https://www.statista.com/statistics/375986/market-share-held-by-mobile-phone-operators-united-kingdom-uk/

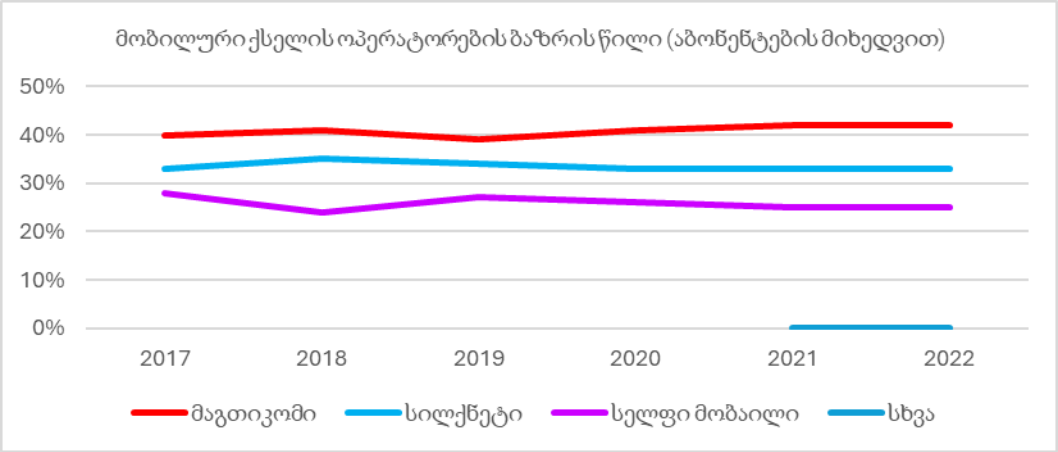
მეორე კრიტერიუმის ანალიზი მოიცავს მომავალზე ორიენტირებული პერსპექტივის შეფასებას შემდეგი ასპექტებისთვის:

- ბაზრის წილების განვითარება;
- ბაზრის კონცენტრაცია;
- ბაზრის დინამიკა;
- ფასების განვითარება;
- ხელშეკრულების პირობები საბითუმო დონეზე;
- ბაზრის ქცევა;
- მესამე მობილური ქსელის მნიშვნელობა;
- პოტენციური კონკურენცია.

ბაზრის წილების განვითარება

ბოლო 6 წლის განმავლობაში, სამი მობილური ქსელის ოპერატორის საცალო ბაზრის წილი აბონენტთა რაოდენობის მიხედვით მნიშვნელოვნად არ შეცვლილა.

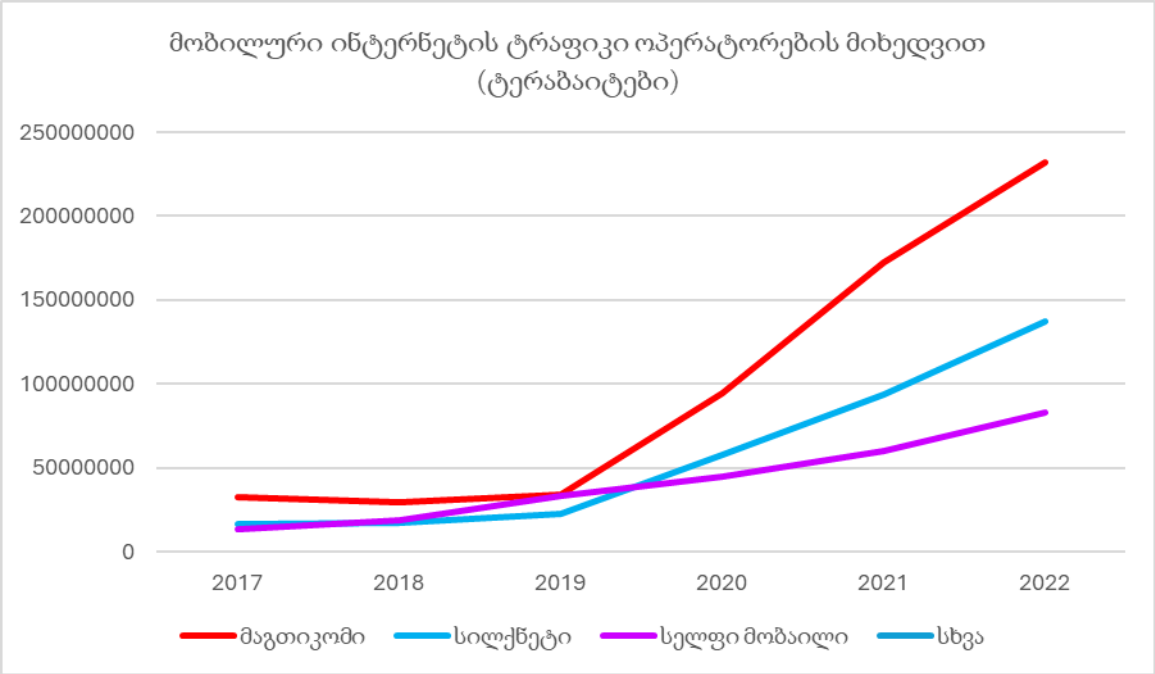
დიაგრამა 16: მობილური ბაზრის წილის განვითარება



წყარო: კომუნიკაციების კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ფორმები

პოტენციურად ხელმისაწვდომი მობილური ფართოზოლოვანი ინტერნეტის საბითუმო დაშვების განვითარება მიჰყვება იგივე ტენდენციას, რომელსაც საცალო დონეზე არსებული ბაზრის წილები. ეს იმიტომ ხდება, რომ ბოლო 6 წლის განმავლობაში, მობილურ ქსელზე საბითუმო დაშვების ბაზარს წარმოადგენდა მობილური ქსელის ოპერატორის მიერ საკუთარი საცალო ოპერაციების თვითმომსახურება. ასე იყო 2022 წლის ბოლომდე, სანამ პირველი MVNO შემოვიდა ბაზარზე. რაც შეეხება მობილური საბითუმო დაშვების სხვა ფორმებს, ეროვნული როუმინგი მობილურ ოპერატორებს შორის საქართველოში არ არსებობს, ხოლო თანალოკაციის მომსახურების გამოყენება კი - ძალიან იშვიათია.

დიაგრამა 17: მობილური ინტერნეტის ტრაფიკის ზრდა



წყარო: კომუნიკაციების კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ფორმები

კონკურენციის ყველაზე მნიშვნელოვანი მაჩვენებელი დაფუძნებული იქნება მობილური ქსელის ოპერატორების მიერ გატარებული ინტერნეტის ტრაფიკის მოცულობაზე. სამივე მობილური ქსელის ოპერატორის ქსელში ინტერნეტის ტრაფიკის მნიშვნელოვანი ზრდა ფიქსირდება. 2019 წლიდან შპს "მაგთიკომის" მონაცემთა ტრაფიკი უფრო სწრაფად გაიზარდა, ვიდრე სს „სილქნეტის" და შპს „სელფი მობაილის". ინტერნეტის ტრაფიკი მნიშვნელოვნად იზრდება, როგორც ინტერნეტის მომხმარებლების ზრდის, ისე საშუალოდ ერთი აბონენტების მიერ გამოყენებული ინტერნეტის მოცულობის ზრდის ხარჯზე. 2022 წლის განმავლობაში, ინტერნეტის მომხმარებელთა რაოდენობა 9.4%-ით გაიზარდა, ხოლო საშუალოდ ერთი აბონენტის მიერ დაგენერირებული ტრაფიკი - 26%-ით.

ახალი MVNO (შპს „ეკლეკტიკი") მოიპოვებს ბაზრის გარკვეულ წილს, მაგრამ შესაძლოა მისი აბონენტები იყვნენ არსებული ოპერატორებიდან პორტირებული მომხმარებლები. შესაბამისად, არ არის მოსალოდნელი შპს „ეკლეკტიკმა" ბაზრის მსხვილი მოთამაშეების საბაზრო წილებზე არსებითი გავლენა იქონიოს.

იმისათვის, რომ განხილულ იქნეს, მიდრეკილია თუ არა საბითუმო მობილური დაშვების ბაზარი ეფექტური კონკურენციისკენ, აუცილებელია მომავალზე ორიენტირებული მიდგომის გათვალისწინება იმ პოტენციური ფაქტორების გასათვალისწინებლად, რომლებმაც შეიძლება გავლენა მოახდინონ ბაზრის წილების განვითარებაზე მომავალში. ბაზრის წილების შესაძლო განვითარების გათვალისწინებით, მოსალოდნელია რომ მობილური ბაზრის წილი, რომელსაც MVNO-ები ემსახურებიან, შეიძლება გაიზარდოს მომდევნო სამი წლის განმავლობაში მთლიანი აბონენტების 1%-დან - 5%-მდე, მსგავსად სხვა ქვეყნების მაგალითებისა. ნებისმიერი საბაზრო წილის დანაკარგი 3 არსებული მობილური ქსელის ოპერატორისთვის (რომელიც შეიძლება გამოწვეულ იყოს მათი მომხმარებლების MVNO ოპერატორებზე გადასვლით) სავარაუდოდ, მცირე იქნება და თანაბრად განაწილდება მათ შორის.

ბევრი მომხმარებელი სავარაუდოდ შეიძენს დამატებით SIM ბარათებს შპს „ეკლეკტიკისგან", სხვა არსებული ოპერატორებისგან პორტირების ნაცვლად. ნებისმიერ შემთხვევაში, მიჩნეულია, რომ MVNO-ების შემოსვლა ბაზარზე, მიუხედავად იმისა, რომ დადებითად აისახება კონკურენციაზე საბოლოო მომხმარებლების სარგებლის კუთხით განხილვისას, არ მოახდენს მნიშვნელოვან გავლენას ბაზრის საერთო დინამიკაზე, ოპერატორების ბაზრის წილების მხრივ, ყოველ შემთხვევაში, მოკლე და საშუალო ვადიან პერიოდში.

შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ მობილური საცალო მომსახურებების და საბითუმო მობილური დაშვების ბაზრის წილი დროთა განმავლობაში სტაბილური იქნება და არ არსებობს საფუძველი იმის პროგნოზირებისთვის, რომ ბაზრის წილები მნიშვნელოვნად შეიცვლება შესაბამისი დროის ჰორიზონტში.

ძირითადი პოტენციური ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენენ მობილური სერვისების ბაზრის წილებთან დაკავშირებით, შემდეგია:

- ახალი მობილური ქსელის ოპერატორებისთვის სიხშირული რესურსის მინიჭება;
- მნიშვნელოვანი ზრდა MVNO-ების რაოდენობაში;
- მობილური ქსელის ოპერატორების ბიზნეს გეგმები 5G ტექნოლოგიაში ინვესტირების მიმართულებით.

რაც შეეხება განაწილებულ ახალ სპექტრს, ეს უკვე გათვალისწინებულია ანალიზში, ბაზარზე შესვლის ბარიერებთან დაკავშირებით პირველი კრიტერიუმისთვის. მიუხედავად იმისა, რომ ბაზარზე ახალი შემსვლელის საჭიროება შეიძინოს სპექტრის რესურსები, ნამდვილად წარმოადგენს ბარიერს ბაზარზე შესვლისთვის, ეს არის გარდამავალი ბარიერი, რადგან სპექტრის მინიჭებაზე გავლენას ახდენს კომისიის პოლიტიკა, რომელსაც შეუძლია სპექტრის მინიჭება ნებისმიერი ახალი მოთამაშისთვის უფრო გაამარტივოს, მაგალითად, გეოგრაფიული დაფარვის ვალდებულებების შემცირებით. მობილურის დაფარვის მიმდინარე ვალდებულება მოითხოვს, რომ სამივე მობილურმა ოპერატორმა დაფაროს გარკვეულ მაჩვენებელზე მაღალი მოსახლეობის რაოდენობის დასახლებების არანაკლებ 90%-ისა. მომავალი სპექტრის ლიცენზიის მსურველისთვის დაფარვის ნებისმიერი მოთხოვნა დიდწილად განსაზღვრავს მათ საინვესტიციო მოთხოვნებს მობილურის ბაზარზე სრულად კონკურენტუნარიანი პოზიციის მისაღწევად. როგორც პირველი კრიტერიუმის ანალიზის პროცესში აღინიშნა, ქვეყნის მასშტაბის დაფარვის მიღწევას დიდად უწყობს ხელს მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარი, რომელიც ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ახალ შემსვლელებს აძლევს MVNO დაშვებას, ეროვნულ როუმინგის და/ან თანალოკაციის მომსახურების გამოყენების საშუალებას.

ბაზარზე შესვლის სტრუქტურულ ბარიერებს მაინც ექნება ადგილი ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე, მიუხედავად იმისა დარჩება თუ არა სპექტრის შესყიდვასთან დაკავშირებული ბარიერი(არ არის არაგარდამავალი ბარიერი). შესაბამისად, ეს სტრუქტურული ბარიერები მნიშვნელოვან წვლილს შეიტანენ მომავალში ბაზრის წილების განვითარების მიმართულებით, რადგან ისინი ხშირად განსაზღვრავენ ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ნებისმიერი ახალი შემსვლელის ინვესტიციის დონეს და ინფრასტრუქტურის გავრცელების მაჩვენებელს.

საქართველოში, მობილური სპექტრის უახლესი ლიცენზიები გაიცა ღია კონკურსის წესით, აუქციონის მეშვეობით. თუმცა, სარეზერვო ფასები მნიშვნელოვნად დაეცა. შესაბამისად, მოსალოდნელია, რომ ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ახალი შემსვლელი პირი, რომელსაც გააჩნია საკმარისი ფინანსური რესურსი, კონკურენციას გაუწევს არსებულ ოპერატორებს. ფინანსური რისკი, რომელიც ემუქრება ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე პოტენციურ შემსვლელს, ჯერ კიდევ დიდწილად უცნობია, რადგან პრეტენდენტები არ არიან მზად გადაიხადონ მაღალი ფასები სიხშირული რესურსის მისაღებად. ამ თვალსაზრისით, რაც უფრო დიდია აუქციონზე ხელმისაწვდომი სპექტრის ოდენობა (მაგალითად, თუ შეთავაზებული იქნება საჭიროზე მეტი სპექტრი არსებული მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად) და რაც უფრო დაბალი იქნება გამარჯვებულებისთვის განსაზღვრული ვალდებულებები, მით უფრო დაბალი იქნება ფინანსური რისკი და ხარჯი, ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ახალი შემსვლელისთვის..

მომავალზე ორიენტირებულ პერსპექტივაში, 5G ტექნოლოგიის მიერ წარმოდგენილი შესაძლებლობები და მისი პოტენციალი ახალი სერვისების დანერგვის და განვითარების მიმართულებით (მათ შორის IoT შესაძლებლობები და დიდი სპექტრი სექტორისთვის დამახასიათებელი ღირებული შეთავაზებებისა) მნიშვნელოვანს ხდის ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ახალ შემსვლელთა დიდ ნაწილს (ტელეკომის სექტორიდან და მის ფარგლებს გარეთ) ჰქონდეს

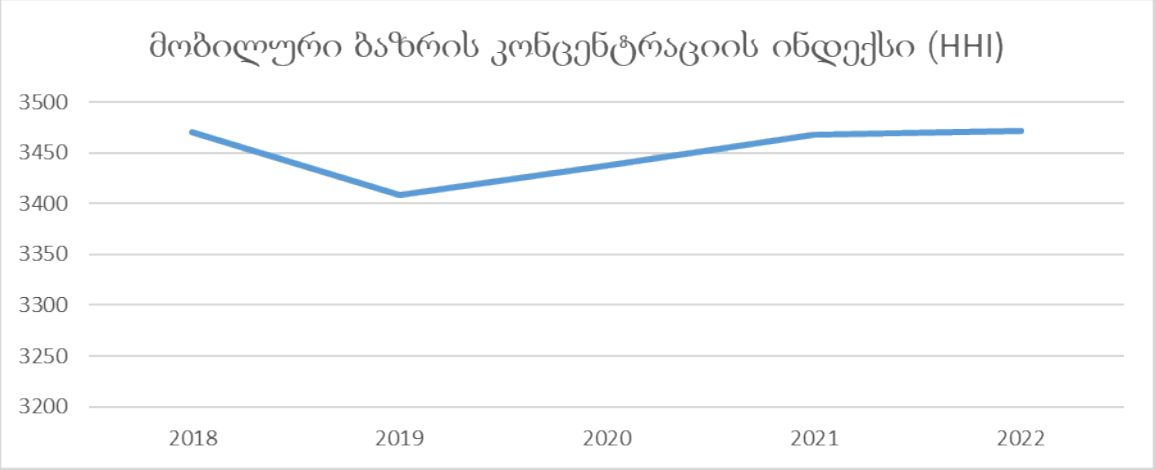
დაშვება სპექტრის ახალ რესურსებზე. მიუხედავად იმისა, რომ ცალკე მდგომი 5G ტექნოლოგიაზე დაფუძნებული სერვისები ნაკლებად სავარაუდოა, რომ ხელმისაწვდომი იყოს საქართველოში სულ მცირე მომდევნო 3 წლის განმავლობაში, საინვესტიციო გადაწყვეტილებები, რომლებიც საჭიროა მისი პოტენციალის ათვისებისთვის, ამ პერიოდში დაიწყება. ეს მიუთითებს სპექტრის შემდგომი მნიშვნელოვანი და დაბალ ფასიანი განაწილების აუცილებლობაზე (სიმძლავრის განთავისუფლებისას) დაფარვის მსუბუქ ვალდებულებებთან ერთად, რათა შემცირდეს ბაზარზე შესვლის ბარიერები და მაქსიმალურად გაიზარდოს 5G ტექნოლოგიის ფართო გამოყენების პოტენციალი.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, ამ ბაზრის ანალიზის მომავალზე ორიენტირებული დროის ჰორიზონტზე, საბაზრო წილების რაიმე მნიშვნელოვანი განვითარება ნაკლებად სავარაუდოა.

ბაზრის კონცენტრაცია

კონცენტრაციის ინდექსი ასახავს ბაზარზე არსებული ოპერატორების კონცენტრაციას და აფასებს ბაზარზე კონკურენციის დონეს. ისეთი ბაზრისთვის, რომელიც მხოლოდ 4 მოთამაშით არის წარმოდგენილი, რომელთაგან ერთი ახალი შემოსული ოპერატორია მცირე საბაზრო წილით, ბაზრის კონცენტრაციის შესაფასებლად საერთაშორისო პრაქტიკაში მიღებულ ყველაზე შესაფერის ინდექსად ითვლება ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსი (HHI). ეს ინდექსი უფრო მეტ წონას ანიჭებს ბაზრის უფრო მაღალი წილის მქონე მოთამაშეებს. შედეგის თეორიული დიაპაზონი არის 2,500-დან (ბაზარზე 4 ოპერატორით) 10,000-მდე. დაბალი მნიშვნელობა მიუთითებს ბაზრის დაბალ კონცენტრაციაზე და შესაბამისად, უკეთეს საბაზრო კონკურენციაზე. HHI ინდექსის შემცირება ზოგადად მიუთითებს კონკურენციის ზრდასა და საბაზრო ძალაუფლების შემცირებაზე.

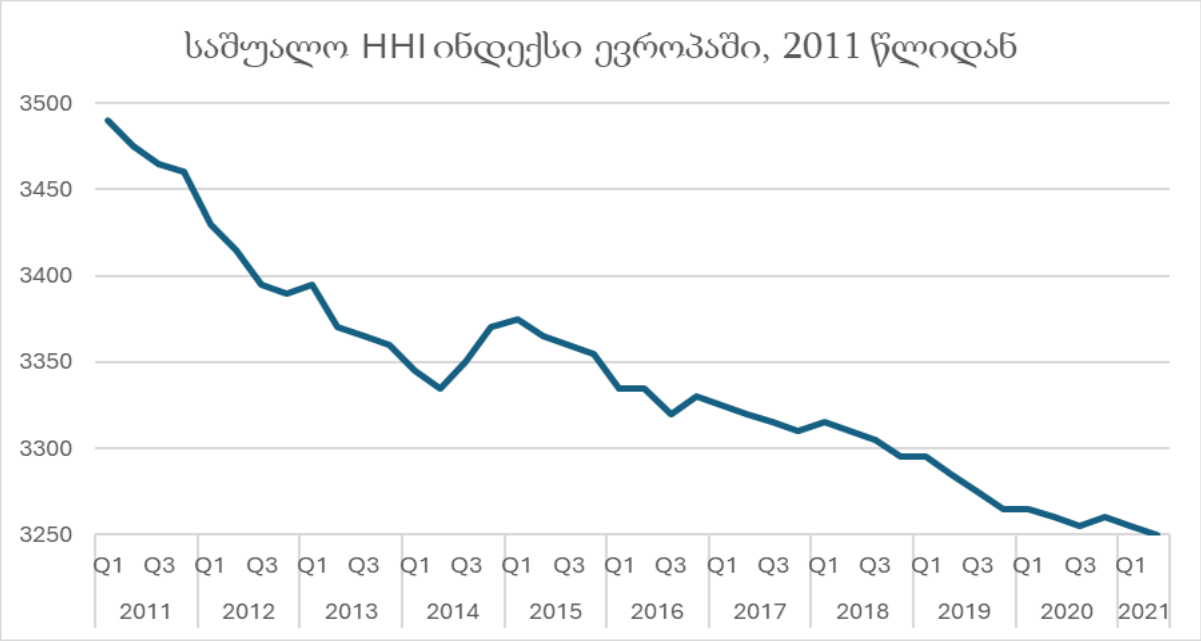
დიაგრამა 18*: მობილური ბაზრის კონცენტრაცია საქართველოში (HHI-ს ინდექსი)*



წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონულ ფორმებში წარმოდგენილი მონაცემებზე დაფუძნებული გაანგარიშება

HHI ინდექსის თეორიული ქვედა ზღვარი არის 0 (შეესაბამება უსასრულო რაოდენობის ოპერატორს ბაზარზე). HHI-ის მაქსიმალური მნიშვნელობა არის 10,000, რომელიც შეესაბამება ერთ პროვაიდერს. ბაზრისთვის გამოთვლილი შედეგის შემცირება მიუთითებს კონკურენციის ზრდაზე. ბოლო 5 წლის განმავლობაში საქართველოს მობილური ბაზრისთვის გამოთვლილი HHI ინდექსის ცვლილების სტაბილურობა მიუთითებს, ბაზრის დინამიურობის ნაკლებობასა და ისეთ ბაზარზე, რომელიც არ არის მიდრეკილი ეფექტიანი კონკურენციისკენ. ბაზრის კონცენტრაციის შემცირების არარსებობა საქართველოს ბაზარზე, სრულ წინააღმდეგობაშია ევროპის ბაზრებთან შედარებით, სადაც HHI ინდექსის კლების ტენდენცია გამოკვეთილია.

დიაგრამა 19: მობილური ბაზრის კონცენტრაცია ევროპაში (HHI-ს ინდექსი)



წყარო: GSMA[32]

ევროპის მობილური ბაზრის კონცენტრაცია 2011 წელს 3,500-ამდე იყო. მას შემდეგ, ევროპის ბაზრებზე გაიზარდა კონკურენციის დონე და კონცენტრაციამ 2021 წლისთვის 3,250 შეადგინა. საქართველოს მაჩვენებელი ამ კრიტერიუმით 2022 წლისთვის კვლავ 3,500-ზე რჩება , რაც ნათლად ასახავს კონკურენტული დინამიკის არარსებობას.

ბაზრის დინამიკა

მოთხოვნისა და მიწოდების მხარის ჩანაცვლებადობის ანალიზში (იხ. თავები 4.1. და 4.2), (ბოლო 10 წლის განმავლობაში) აბონენტების თვალსაზრისით ბაზრის წილების ანალიზისას, გამოიკვეთა, რომ ბაზარი განვითარდა საკმაოდ სტატიკურად, მხოლოდ ახალი ოპერატორის შემოსვლამ (2016 წელს) მოახდინა გავლენა ბაზრის მთლიან დინამიკაზე. როგორც აღინიშნა პირველი კრიტერიუმისთვის ჩატარებული ბაზრის წილის განვითარების ანალიზში, მიჩნეულია, რომ მობილური ბაზრის დინამიკა ნაკლებად სავარაუდოა მნიშვნელოვნად შეიცვალოს ამ ბაზრის ანალიზის შესაბამის დროის ჰორიზონტში, რომელიც უნდა შეიცვალოს იმისთვის, რომ მნიშვნელოვანი გავლენა იქონიოს საქართველოს ბაზრის დინამიკაზე, შემდეგია:

- სიხშირული რესურსის მინიჭების წესის ცვლილება, რათა უზრუნველყოფილ იქნეს, ბაზრის სეგმენტზე ახალი შემსვლელების მიერ სპექტრის უფრო ადვილად შეძენა
- სიხშირული რესურსის ლიცენზიებზე დაშვების უზრუნველყოფის ვალდებულებები;
- განვითარდნენ MVNO-ები, რომლებსაც მეტი კონტროლი აქვთ საკუთარ ოპერაციებზე („მსუბუქი“ და „სრული“ MVNO - იხილეთ სურათი 8) ;

[32] https://www.gsma.com/publicpolicy/wp-content/uploads/2022/11/Competition-Dynamics-in-Mobile-Markets.pdf

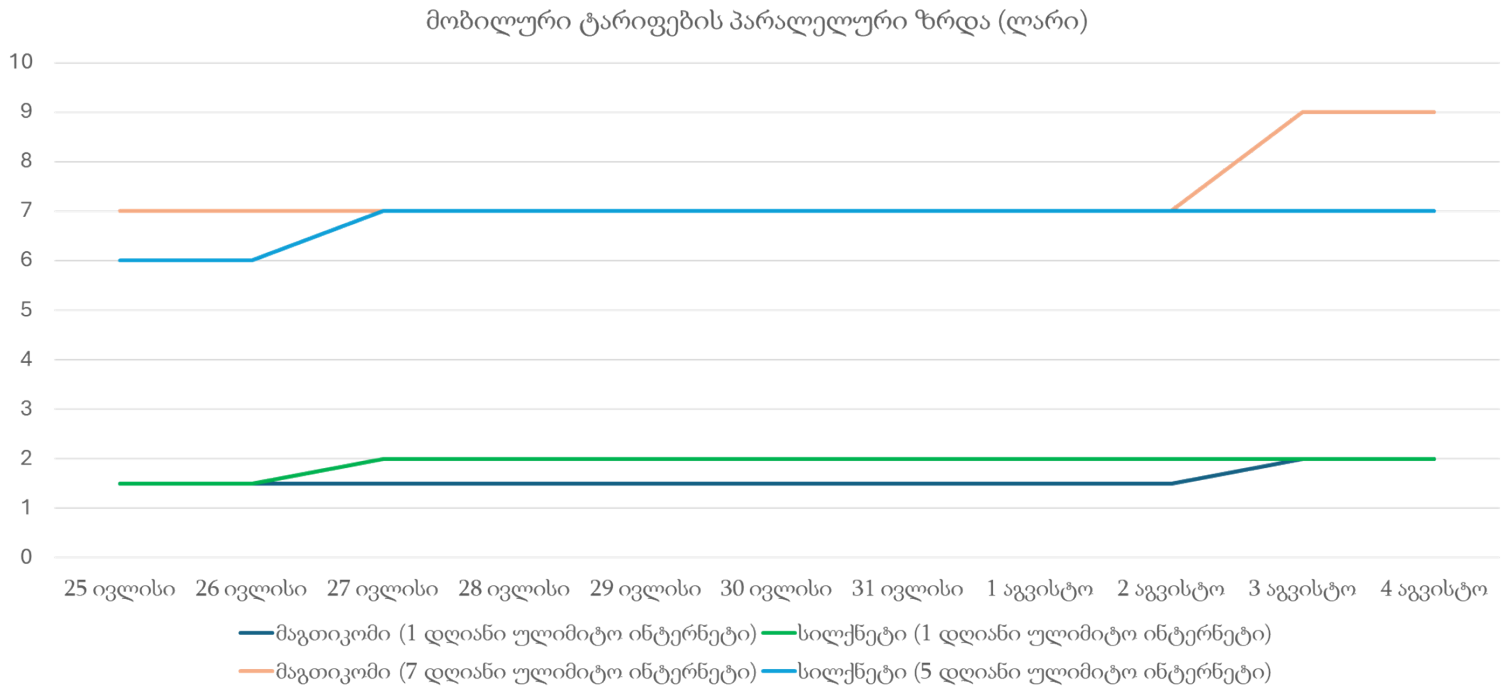
- არსებულმა ოპერატორებმა (და ბაზრის სეგმენტზე ნებისმიერმა ახალმა შემსვლელმა) სრულად გამოიყენონ 5G-ის განვითარების პოტენციალი.

ფასების განვითარება

მობილური ქსელის ოპერატორების ძირითადი საცალო ფასების შეთავაზებები სტრუქტურულად მსგავსია, მაგალითად, თითოეული მომხმარებელს სთავაზობს 30-დღიან მობილური ინტერნეტის პაკეტებს შეზღუდული და შეუზღუდავი ჩამოტვირთვა/ატვირთვის მოცულობით, 1 დღიან, 5 ან 7-დღიან ინტერნეტ შეთავაზებებს და ინტერნეტის და ტელევიზიის პაკეტებს.

2022 წლის ზაფხულში, სს "სილქნეტმა" და შპს "მაგთიკომმა" გაზარდეს მოკლევადიანი ინტერნეტ პაკეტების ტარიფები, როგორც ეს ნაჩვენებია მე-20 დიაგრამაზე.

დიაგრამა 20: მობილური სერვისების ფასების განვითარება



წყარო: კომისია

სილქნეტმა 2022 წლის 27 ივლისს გაზარდა 1 დღიანი და 5 დღიანი ულიმიტო ინტერნეტის პაკეტის ტარიფი, რასაც სწრაფად მოჰყვა 3 აგვისტოს შპს "მაგთიკომის" პაკეტების პარალელური ზრდა. მიუხედავად იმისა, რომ მხოლოდ ეს პარალელიზმი არ ადასტურებს ამ ბაზარზე ეფექტური კონკურენციის არარსებობას, ის შეიძლება ასახავდეს საფასო კონკურენციის არარსებობას. შპს „მაგთიკომმა" იმის ნაცვლად, რომ ესარგებლა ბაზარზე არსებული ფასისმიერი უპირატესობით (გამოწვეული სს "სილქნეტის" ფასის ზრდით), აირჩია საკუთარი ტარიფების გაზრდა იგივე პროცენტული წილით 1 დღიანი პაკეტის შემთხვევაში (სს "სილქნეტმაც" და შპს "მაგთიკომმაც" 33% - ით გაზარდეს ტარიფი), ხოლო 7 დღიანი პაკეტის ფასი უფრო მაღალი პროცენტული წილით (სილქნეტმა ტარიფი გაზარდა 17%-ით, რასაც მოჰყვა შპს "მაგთიკომის" 29%-იანი ზრდა). შპს „მაგთიკომმა", როგორც ოპერატორმა, რომელიც სარგებლობს ბაზრის ყველაზე მაღალი წილით მობილური საცალო ფართოზოლოვანი მომსახურების ბაზარზე, გამოიყენა შესაძლებლობა, გაეზარდა თავისი შემოსავლები სიდიდით მეორე ოპერატორის გადაწყვეტილების შემდეგ. ფასის უფრო მაღალი ელასტიურობის პირობებში, სავარაუდოა რომ კონკურენტი შეინარჩუნებდა არსებულ საფასო პოზიციას, რათა გამოეყენებინა შესაძლებლობა გაეზარდა თავისი ბაზრის წილი უფრო მაღალი ფასისმიერი კონკურენციის ხარჯზე. ფასების სუსტმა ელასტიურობამ შეიძლება ხელი შეუწყოს ფასების უსიტყვო კოორდინაციას.

მობილური მომსახურებების საცალო ბაზრის ფასების დინამიკის ანალიზისას იკვეთება, გარემოება რომლის მიხედვით, ბაზარზე წარმოდგენილი ფასების, პაკეტებისა და შეთავაზებების საკმაოდ ფართო სპექტრის მიუხედავად, ბევრი საბოლოო მომხმარებელი მაინც ყიდულობს ერთზე მეტ პაკეტს. ეს არ მიუთითებს დინამიური ბაზრის არსებობაზე, სადაც მომხმარებლები აკეთებენ არჩევანს ოპერატორებს შორის, არამედ, ისინი იღებენ მაქსიმალურ სარგებელს მომსახურების რამდენიმე ოპერატორისგან შეძენით.

მიჩნეულია, რომ ბაზრის ეს შედარებით არადინამიური მახასიათებელი, სავარაუდოდ, შენარჩუნდება ამ ბაზრის ანალიზის დროის შესაბამის ჰორიზონტში. აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ ფასების განვითარება საცალო მობილური მომსახურების ბაზარზე არ გამოიწვევს უფრო ეფექტურ კონკურენციას საცალო დონეზე.

მობილური საბითუმო დაშვების ბაზარზე არ არსებობს გამჭვირვალე საბითუმო ფასების შეთავაზებები და შესაბამისად, ბაზრის აღნიშნულ სეგმენტზე ფასის განვითარების რაიმე დინამიკა ვერ იქნება განხილული.

<u>ხელშეკრულების პირობები საბითუმო დონეზე</u>

საქართველოში ამჟამად მობილური საბითუმო დაშვების ბაზარი ძალიან შეზღუდულია - ბაზარზე ერთადერთი არსებული მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორია (MVNO) წარმოდგენილი (ეკლეკტიკსა და სილქნეტს შორის), დაშვების სხვა მსურველების ხანგრძლივ მოლაპარაკებებს მობილურ ოპერატორებთან შედეგი არ მოჰყოლია. რაც შეეხება თანალოკაციის მომსახურებას, მისი გამოყენებაც იშვიათია საქართველოს ბაზარზე. შესაბამისად კომერციული საბითუმო გარიგებების გაჩენა ნაკლებად სავარაუდოა, ხოლო ამ გზით ეფექტური კონკურენციის ხელშეწყობა არ არის მოსალოდნელი.

<u>ბაზრის ქცევა</u>

როგორც პირველი კრიტერიუმის ანალიზში აღინიშნა, არსებობს მთელი რიგი ფაქტორები, რომლებიც უნდა არსებობდეს საქართველოს მობილური მომსახურებების ბაზარზე, იმისათვის, რომ ბაზარზე გაუმჯობესდეს ინოვაციურობა, დინამიკა და განვითარდეს კონკურენცია. ეს ფაქტორებია:

- მეტი მოტივაცია 5G-ში ინვესტირების მიმართულებით;
- სერვისების უკეთესი მორგება მომხმარებელთა სხვადასხვა ჯგუფის საჭიროებებზე;
- მაღალი მოტივაცია მობილურ ქსელზე საბითუმო დაშვების შესაძლებლობების განვითარებისა და პირობების მიმართ;
- ხარჯების შემცირების შესაძლებლობების უკეთესი გამოყენება;
- მრავალფეროვანი სერვისების განვითარება, კრეატიულობა და ინოვაცია;
- მომავალზე ორიენტირებული სტრატეგიული მიდგომა ციფრული საზოგადოების მიმართ, რომელიც გამოიყენებს ახალ შესაძლებლობებსა და სერვისებს, რომლებიც მოსალოდნელია განვითარდეს 5G ტექნოლოგიის დანერგვის პარალელურად.

საქართველოში ბაზრის ასეთი ქმედებების ნაკლებობის პირობებში (მიმდინარე გლობალური ტენდენციების გათვალისწინებით) არ არსებობს საკმარისი მტკიცებულება, რომ ბაზარზე შეიცვალოს მდგომარეობა ამგვარი აქტივობების თვალსაზრისით, რაც გამოიწვევდა უფრო ეფექტურ კონკურენციას საცალო და განსაკუთრებით საბითუმო დონეზე.

<u>დამატებითი მობილური ქსელის ოპერატორების მნიშვნელობა</u>

მესამე მობილური ქსელის ოპერატორმა (შპს „სელფი მობაილმა“) 2007 წელს მოირგო მესამე მობილური ქსელის ოპერატორის როლი „ბილაინის“ ბრენდით. შპს „სელფი მობაილის“ გამოჩენის

მოკლევადიანი გავლენა იყო უმსხვილესი მობილური ქსელის ოპერატორის ბაზრის წილის შემცირება 72%-დან 41%-მდე (აბონენტების მიხედვით) ერთი წლის განმავლობაში. ამ მნიშვნელოვანი ცვლილების შემდეგ, სამი მობილური ქსელის ოპერატორის ბაზრის წილები შედარებით დასტაბილურდა. 5 წლის განმავლობაში ბაზრის სეგმენტი ძალიან მცირე ცვლილებით გამოირჩევა ბაზრის წილების მერყეობის თვალსაზრისით (სურათი 4).

ახალი მობილური ქსელის ოპერატორი (შპს „ეკლეკტიკი“) ბაზარზე 2022 წელს გამოჩნდა. შესაბამისად, ნაადრევია რაიმე მტკიცე პროგნოზის გაკეთება ბაზრის საერთო სურათზე მის გავლენასთან დაკავშირებით. თუმცა, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ ერთი MVNO-ს ბაზარზე შესვლა საკმარისი იქნება ეფექტური კონკურენციის მისაღწევად.

ევროკავშირში ბაზრის დინამიკა და ეფექტური კონკურენცია საგრძნობლად გაუმჯობესდა ბაზრებზე, სადაც ოპერირებს 3 ან 4 მობილური ქსელის ოპერატორი და რამდენიმე MVNO, რომელიც ემსახურება ჯამური აბონენტის დაახლოებით 10%-ს[33].

საბაზრო სეგმენტზე მნიშვნელოვანი ახალი შემსვლელი ეკონომიკური აგენტის განვითარების გარეშე, საქართველოში ამ ბაზრის ანალიზის შესაბამისი დროის ჰორიზონტში, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ ბაზარი ეფექტური კონკურენციისკენ იქნება მიდრეკილი.

<u>პოტენციური კონკურენცია</u>

ჯერჯერობით სამი კრიტერიუმის ტესტის შედეგები აჩვენებს, რომ საცალო და საბითუმო დონეზე მობილური დაშვების ქართული ბაზარი ხასიათდება დაბალი დინამიურობით (ევროკავშირთან შედარებით), მცირე ინოვაციით და ბაზრის განვითარებით და ნაკლები პროგრესით 5G სერვისებში ინვესტიციების მიმართულებით. მოსალოდნელია შენარჩუნდეს მნიშვნელოვანი და არაგარდამავალი სტრუქტურული და მარეგულირებელი ბარიერები ბაზარზე შესვლისთვის.

ამჟამად ძალიან შეზღუდულად გამოიყენება MVNO დაშვების მომსახურება, არ გამოიყენება ეროვნული როუმინგი და ბევრ სხვა ქვეყნებთან შედარებით, თანალოკაციის მომსახურების მიწოდებაც დაბალ დონეზეა. ბაზარზე დამკვიდრებული მოთამაშეები აგრძელებენ თავიანთი პოზიციების დაცვას საკუთარი ინფრასტრუქტურის გაზიარების გარეშე, ისინი აგრძელებენ MVNO დაშვების მოთხოვნების უარყოფას და არ იყენებენ ეროვნულ როუმინგს. ცოტა რამ მიუთითებს, იმაზე, რომ წინასწარი რეგულირების არარსებობის პირობებში, მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარი ეფექტიანი კონკურენციისკენ იქნება მიდრეკილი.

ბაზრის მომავალი განვითარების ანალიზმა იმის შესახებ, მიდრეკილია თუ არა მობილური დაშვების ბაზარი ეფექტიანი კონკურენციისკენ, აჩვენა, რომ გაგრძელდება ბაზრის წილების სტაბილურობა და შესაბამისად, ბაზრის სტაბილური კონცენტრაცია, ბაზარზე ინფორმაციის გაცვლის გაუმჯობესების ნაკლები პოტენციალი , არასახარბიელო ბაზრის დინამიურობა, ფასების ნაკლები განვითარება, საბითუმო ხელშეკრულებების გაფორმების პრობლემა, ოპერატორების ტენდენცია იყვნენ ჩაკეტილნი თავიანთ საბაზრო ქცევაში, ასევე არ ჩანს რაიმე ნიშანი ბაზარზე ახალი შემსვლელი ოპერატორის და მნიშვნელოვანი ახალი კონკურენტის გამოჩენის მიმართულებით.

წინასწარი რეგულირების არარსებობის შემთხვევაში (მაგალითად, დაავალდებულონ ბაზარზე არსებული ოპერატორები გამოაქვეყნონ MVNO შეთავაზებები) არ არსებობს იმის მკაფიო მაჩვენებელი, რომ მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარი მიდრეკილი იქნება ეფექტური კონკურენციისკენ ამ ბაზრის ანალიზის შესაბამისი დროის ჰორიზონტში.

[33] http://mvnoeurope.eu/

ამ ვითარებაში შეგვიძლია მივიჩნიოთ, რომ წინასწარი რეგულირების არარსებობის შემთხვევაში, ნაკლებად სავარაუდოა, გაჩნდეს კონკურენციის განვითარების შემდგომი პოტენციალი მობილური დაშვების საცალო და საბითუმო ბაზრებზე.

დასკვნა - მეორე კრიტერიუმი

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ საბითუმო მობილური წვდომის ბაზარი არ არის მიდრეკილი ეფექტური კონკურენციისკენ, რადგან:

- ამ ბაზრის ანალიზის მომავალზე ორიენტირებული დროის ჰორიზონტზე ნაკლებად სავარაუდოა ბაზრის წილების რაიმე მნიშვნელოვანი განვითარება;
- საქართველოში ბაზრის კონცენტრაციის შემცირება არ არის მოსალოდნელი, რაზეც მიუთითებს ქართულ მობილურ ბაზარზე კონკურენტული დინამიკის მუდმივი ნაკლებობა;
- საცალო მობილური ბაზარზე ფასების განვითარება არ გამოიწვევს უფრო ეფექტურ კონკურენციას საცალო დონეზე, მაშინ როცა მობილური საბითუმო წვდომის ბაზარზე არ არსებობს გამჭვირვალე საბითუმო ფასების შეთავაზებები. შესაბამისად, ფასები ჯერ კიდევ საჭიროებს განვითარებას;
- საქართველოს ამჟამად მობილურ ქსელზე დაშვების საბითუმო ძალიან შეზღუდულია და მნიშვნელოვნად მეტი (და უკეთესი) კომერციული გარიგების დადება ნაკლებად სავარაუდოა, შესაბამისად, საბითუმო გარიგებები ხელს არ შეუწყობს ეფექტურ კონკურენციას;
- არ არის მოსალოდნელი საბაზრო ქცევა შეიცვალოს ისე, რომ გამოიწვიოს უფრო ეფექტური კონკურენცია, საცალო და განსაკუთრებით საბითუმო დონეზე;
- ბაზრის ანალიზის პერსპექტიული დროის ჰორიზონტზე არ არის მოსალოდნელი გაჩნდნენ მნიშვნელოვანი ახალი მოთამაშეები ქართულ მობილურ ბაზარზე;
- წინასწარი რეგულაციის გარეშე, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ იყოს კონკურენციის განვითარების პოტენციალი მობილური კავშირის საცალო და საბითუმო ბაზრებზე.

ყოველივე აღნიშნულიდან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ მეორე კრიტერიუმი შესრულებულია.

7.3. მესამე კრიტერიუმი: ბაზარზე კონკურენციის შემაფერხებელი არაგარდამავალი ფაქტორების აღმოსაფხვრელად კონკურენციის სამართლის საკმარისობის შეფასება

პროცედურების მე-12 მუხლის მე-2 პუნქტის ,,გ“ ქვეპუნქტის შესაბამისად, მესამე კრიტერიუმი მიზნად ისახავს ბაზარზე კონკურენციის შემაფერხებელი არაგარდამავალი ფაქტორების აღმოსაფხვრელად ზოგადი კონკურენციის სამართლის საკმარისობის შეფასებას, იმის გათვალისწინებით, რომ კონკურენციის წინასწარი რეგულირების ფარგლებში დადგენილმა სპეციფიკურმა ვალდებულებებმა შეიძლება ეფექტიანად აღკვეთოს კონკურენციის საწინააღმდეგო ქმედებები. შესაძლოა, ზოგადი კონკურენციის კანონმდებლობით გათვალისწინებული ინტერვენციები არ იყოს საკმარისი, თუ ბაზარზე არსებული კონკურენციის შემაფერხებელი ფაქტორების აღმოსაფხვრელად ხშირი ან/და დროული ჩარევაა აუცილებელი. შესაბამისად, ასეთ ვითარებაში კონკურენციის წინასწარი რეგულირება უნდა იქნეს განხილული ზოგადი კონკურენციის კანონმდებლობის ქმედით შემავსებლად. ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე, რომელიც ხასიათდება ეფექტიანი და მდგრადი, ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული კონკურენციით, ზოგადი კონკურენციის სამართლით გათვალისწინებული მიდგომების გამოყენება საკმარისი იქნება.

მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების საცალო ბაზრის სეგმენტზე კონკურენტული პირობების სამომავლო პერსპექტივით შეფასებისას მიჩნეულ იქნა, რომ საცალო დონეზე კონკურენციის ნებისმიერი შეზღუდვა მაგალითად, ინვესტიციებისა და ინოვაციების ნაკლებობის გამო, შეიძლება მოგვარდეს ზედა დონის საბითუმო ბაზრის სეგმენტის რეგულირებით.

მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების დაშვების საბითუმო ბაზრის სეგმენტი შედგება ეროვნული როუმინგისგან, თანალოკაციისგან, საერთაშორისო როუმინგისგან და მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) დაშვებისაგან. საქართველოში ეროვნული როუმინგი, თანალოკაცია და საერთაშორისო როუმინგი არ რეგულირდება.

კომისიის გადაწყვეტილებით (Nგ-20-9/156, 31.12.2019)[34] შპს ,,მაგთიკომს", სს „სილქნეტს" და შპს „სელფი მობაილს", როგორც ბაზარზე საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორებს, დაეკისრათ მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) ქსელთან დაშვების უზრუნველყოფის ვალდებულება, შემდეგი სპეციფიკური პირობების გათვალისწინებით: ა) ინფორმაციის გამჭვირვალობის უზრუნველყოფის ვალდებულების ფარგლებში მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორისთვის (MVNO) საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების შეთავაზების წინადადების (მოწვევის ოფერტა) გამოქვეყნება შეთავაზებული ტექნოლოგიების, მომსახურების ტიპების, ქსელური ელემენტების (ქვესისტემების დონეზე) ჩამონათვალის და მათთან დაშვების პირობების, ნუმერაციის რესურსის გამოყენების პირობების შესახებ დეტალური ინფორმაციის მითითებით; ბ) ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ვალდებულების ფარგლებში დაშვების ხელშეკრულების გაფორმება დაშვების მსურველი პირველი ავტორიზებული პირისაგან წერილობითი განაცხადის მიღებიდან ცხრა თვის, ხოლო ყველა მომდევნო ავტორიზებული პირისაგან წერილობითი განაცხადის მიღების თარიღიდან და პირველი ხელშეკრულების გაფორმებიდან 60 კალენდარული დღის ვადაში; გ) დანახარჯებისა და შემოსავლების განცალკევებულად აღრიცხვის ვალდებულება, მათ შორის მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) ქსელთან დაშვების უზრუნველყოფის ფარგლებში კომისიის მიერ დადგენილი პროცედურების თანახმად; დ) სატარიფო რეგულირებისა და ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულება; ე) დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულება.

შესაბამისად, უნდა შეფასდეს ზოგადი კონკურენციის სამართლის საკმარისობა კომისიის ზემოაღნიშნული გადაწყვეტილებით დაკისრებული ვალდებულებების არარსებობის შემთხვევაში. ამასთან, გათვალისწინებულ უნდა იქნეს ,,სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიზნებისთვის გამოყენებული ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ" საქართველოს კანონით განსაზღვრული რეგულაციები.

,,კონკურენციის შესახებ" საქართველოს კანონის მე-6 მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, ეკონომიკური აგენტის მიერ დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება დაუშვებელია. დომინანტური მდგომარეობის მქონე პირის მიერ დაშვებაზე უარის თქმა, შესაძლოა, ცალკეული წინაპირობების არსებობის შემთხვევაში, შეფასდეს დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებად და დაექვემდებაროს სანქცირებას, რასთან დაკავშირებითაც კომისია იწყებს საქმის მოკვლევას საჩივრის საფუძველზე ან საკუთარი ინიციატივით. ,,კონკურენციის შესახებ" საქართველოს კანონის 25-ე მუხლის პირველი და მე-2 პუნქტებისა და ,,საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის მიერ „კონკურენციის შესახებ" საქართველოს კანონის აღსრულების მარეგულირებელი წესის" მე-15 მუხლის პირველი და მე-2 პუნქტების შესაბამისად, საქმის მოკვლევის დაწყების თაობაზე გადაწყვეტილების მიღების შემდეგ კომისია იწყებს საქმის მოკვლევას და არაუგვიანეს 6 თვისა იღებს შესაბამის გადაწყვეტილებას. საქმის მოკვლევა, მისი მნიშვნელობისა და სირთულის გათვალისწინებით, შესაძლებელია გაგრძელდეს 18 თვემდე.

ამასთან, საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის მიერ „კონკურენციის შესახებ" საქართველოს კანონის აღსრულების მარეგულირებელი წესის" მე-16 მუხლის შესაბამისად, კომისია უფლებამოსილია ,,კონკურენციის შესახებ" საქართველოს კანონის მე-18 მუხლის პირველი პუნქტის „ნ" ქვეპუნქტით დადგენილი წესით მიმართოს სასამართლოს შუამდგომლობით საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორისთვის გარკვეული ქმედების დროებით, კომისიის მიერ საბოლოო

[34] კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის Nგ-20-9/156, 2020 წლის 18 ივნისის N გ-20-19/518, 2020 წლის 24 სექტემბრის Nგ-20-19/775, 2022 წლის 29 დეკემბრის Nგ-22-19/596 და 2023 წლის 29 ივნისის Nგ-23-19/306 გადაწყვეტილებებით შესული ცვლილებით მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების შეთავაზების წინადადების (მოწვევის ოფერტა) გამოქვეყნება განისაზღვრა არაუგვიანეს 2024 წლის 30 ივნისისა.

გადაწყვეტილების მიღებამდე შეჩერების თაობაზე, თუ არსებობს აშკარა მტკიცებულება, რომ ეს ქმედება მნიშვნელოვნად ზღუდავს კონკურენციას დომინანტური მდგომარეობის გამოყენებისა და კონკურენციის შემზღუდველი ხელშეკრულების, გადაწყვეტილების და შეთანხმებული ქმედების გამო.

კონკურენციის წინასწარი *(ex ante)* რეგულირებისაგან განსხვავებით, ,,კონკურენციის შესახებ" საქართველოს კანონის უფლებამოსილების ფარგლებში, კომისიას არ შეუძლია ეფექტურად გაუმკლავდეს საბაზრო ძალაუფლების ოპერატორის მხრიდან დაყენებულ შესაძლო ტექნიკურ დაბრკოლებებს და მოსთხოვოს დომინანტურ ოპერატორ(ებ)ს კონკრეტული ტექნიკური პარამეტრების გამოყენება ან კონკრეტული დაშვების წერტილებისა და ინტერფეისების განსაზღვრა, რომელიც შეიძლება წარმოიშვას, მათ შორის, მობილური საბითუმო დაშვებისას MVNO-ს სხვადასხვა მოდელების ფართო შესაძლო დიაპაზონში.

„სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიზნებისთვის გამოყენებადი ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ" საქართველოს კანონის მე-4 მუხლის მე-3 პუნქტის თანახმად, ინფრასტრუქტურის ოპერატორი ვალდებულია ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელების განსათავსებლად საკუთარ ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვების თაობაზე ავტორიზებული პირის გონივრული წერილობითი მოთხოვნა დააკმაყოფილოს არადისკრიმინაციული, სამართლიანი და გონივრული პირობებითა და ფასით. ამავე მუხლის მე-8 პუნქტის თანახმად, ინფრასტრუქტურის ოპერატორი ვალდებულია ავტორიზებულ პირთან დადოს ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვების უფლების მინიჭების შესახებ წერილობითი ხელშეკრულება ან წერილობით შეატყობინოს მას აღნიშნულ დაშვებაზე უარის თქმის მიზეზი ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვების თაობაზე ავტორიზებული პირის სრულყოფილი წერილობითი მოთხოვნის მიღების დღიდან 2 თვის ვადაში, ხოლო მე-10 პუნქტის თანახმად, ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვებაზე უარის თქმის შემთხვევაში ან კონკრეტულ პირობებსა და დებულებებზე, მათ შორის, დაშვების ფასზე, შეუთანხმებლობის შემთხვევაში მხარეებს უფლება აქვთ, დავის გადაწყვეტის მოთხოვნით კომისიას მიმართონ, რომელიც, ამავე მუხლის მე-13 პუნქტის შესაბამისად, ვალდებულია, შეძლებისდაგვარად მოკლე ვადაში, მაგრამ სათანადო მოთხოვნის მიღებიდან არაუგვიანეს 4 თვისა, მიიღოს გადაწყვეტილება სადავო საკითხზე.

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, კომისია უფლებამოსილია განიხილოს დავა ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასთან დაშვებაზე უარის თქმის ან კონკრეტულ პირობებსა და დებულებებზე შეუთანხმებლობის შემთხვევაში. თუმცა, კომისიას დავის განხილვა შეუძლია მხოლოდ მხარეების მომართვის შემთხვევაში, რასაც წინ უნდა უძღვოდეს ავტორიზებულ პირებს შორის მოლაპარაკების წარმართვა ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე დაშვების უფლების მინიჭების შესახებ წერილობითი ხელშეკრულების დადების მიზნით, ასევე, დაშვებაზე უარის ან კონკრეტულ პირობებსა და დებულებებზე, მათ შორის დაშვების ფასზე, შეუთანხმებლობა, რაც საჭიროებს მეტ დროს და ვერ იქნება მყისიერი გავლენის მომხდენი ბაზარზე არსებული შესვლის ბარიერების აღმოფხვრისა და კონკურენციის უზრუნველყოფის მიზნით, ვიდრე ex-ante რეგულირება.

ამასთან, ფიზიკური ინფრასტრუქტურის კონკრეტულ ლოკაციაზე დაშვების თაობაზე მიღებული გადაწყვეტილება, რომელიც სავალდებულოა შესასრულებლად მხოლოდ მოდავე მხარეებისთვის კონკრეტულ ლოკაციაზე, ვერ უზრუნველყოფს როგორც მოდავე მხარის ფიზიკური ინფრასტრუქტურის სხვა ლოკაციაზე, ისე, სხვა ავტორიზებული პირების ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე დაშვებაზე უარის თქმის პრევენციას.
რდა ზემოაღნიშნულისა, „სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიზნებისთვის გამოყენებადი ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ" საქართველოს კანონი არ ითვალისწინებს ტექნიკური და ეკონომიკური ხელმისაწვდომობის პირობების წინასწარ გამოქვეყნებას, როგორც ეს გათვალისწინებულია ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების შეთავაზების წინადადებით (მოწვევის ოფერტა).

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, მესამე კრიტერიუმი შესრულებულია.

7.4. დასკვნა

დასკვნის სახით დგინდება, რომ „სამი კრიტერიუმის ტესტი“ - დაკმაყოფილებულია. აღნიშნული ნიშნავს, რომ მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარი წარმოადგენს პოტენციურად წინასწარ რეგულირებას დაქვემდებარებად ბაზრის შესაბამის სეგმენტს .

8. საფეხური 5: მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ფლობის (SMP) შეფასება

8.1 მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ფლობის (SMP-ის) შეფასების საფუძველი და მიზანი

პროცედურების მე-15 მუხლის პირველი პუნქტის თანახმად, ავტორიზებული პირი ერთპიროვნულად მიიჩნევა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონედ, თუ ის დამოუკიდებლად სარგებლობს დომინანტური მდგომარეობის შესატყვისი პოზიციით, ე. ი. მას აქვს საკმარისი ეკონომიკური ძალა, რომელიც აძლევს მომხმარებლებისა და კონკურენტებისგან დამოუკიდებლად მოქმედების საშუალებას.

ამავე მუხლის მე-2 პუნქტის შესაბამისად, ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის კონკურენტუნარიანობის კვლევისა და ანალიზის ჩატარებისას ერთპიროვნული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ფლობის განსაზღვრის ძირითადი (აუცილებელი) კრიტერიუმია ავტორიზებული პირის მიერ ბაზრის ამ სეგმენტზე დაკავებული ფარდობითი საბაზრო წილის რაოდენობრივი მაჩვენებელი – იგი განიხილება ერთპიროვნული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონედ, თუ ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე უკავია ფარდობითი საბაზრო წილის არანაკლებ 40 პროცენტისა. კომისიამ ასევე მხედველობაში უნდა მიიღოს ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მოქმედი სხვა ავტორიზებული პირების საბაზრო ხვედრითი წილების შესახებ მონაცემების დინამიკა. აღნიშნული გარემოება, სხვა რელევანტურ კრიტერიუმებთან ერთად, განსაზღვრავს, მიდრეკილია თუ არა ბაზრის შესაბამისი სეგმენტი ეფექტიანი კონკურენციისკენ, ხოლო, მე-3 პუნქტის თანახმად, ერთპიროვნული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების შეფასებისას, ამ მუხლის მე-2 პუნქტში მითითებულ ძირითად კრიტერიუმთან ერთად, გამოყენებული უნდა იქნეს „ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 22-ე მუხლის მე-12 პუნქტით გათვალისწინებული მეორეული კრიტერიუმები. შესაბამისად, ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის კონკურენტუნარიანობის კვლევისა და ანალიზის ჩატარებისას, ერთპიროვნული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების განსაზღვრის მეორეულ კრიტერიუმებად ბაზრის სტრუქტურიდან და კონკურენტული მახასიათებლებიდან გამომდინარე, შესაძლოა, გამოყენებულ იქნეს:

ა) რთულად დუბლირებადი ინფრასტრუქტურა - ავტორიზებული პირის მიერ სხვა ავტორიზებულ პირებთან შედარებით ბაზარზე უფრო დიდი ხნის განმავლობაში საქმიანობა, შეზღუდულ სიხშირულ სპექტრზე ხელმისაწვდომობა, ან საკუთარი ელექტრონული საკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურის და ქსელის ისეთი გეოგრაფიული მასშტაბებით გავრცელება, რომელიც მოსახლეობის უდიდესი ნაწილისთვის მომსახურების მიღების საშუალებას იძლევა და კონკრეტულ ავტორიზებულ პირს სხვა ავტორიზებულ პირებთან შედარებით უპირატესობას ანიჭებს, ვინაიდან სხვა ალტერნატიული ავტორიზებული პირისათვის ამგვარი ინფრასტრუქტურის შექმნა შესაძლებელია მხოლოდ გრძელვადიან პერსპექტივაში, ან შეზღუდულ გეოგრაფიულ არეალში. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ბაზრის ანალიზისას კომისიამ უნდა მოახდინოს ასეთი

ინფრასტრუქტურის იდენტიფიცირება და უნდა შეაფასოს საბაზრო ძალაუფლებისთვის მისი არსებობის მნიშვნელობა;

ბ) ტექნოლოგიური უპირატესობები – ინოვაციურ ტექნოლოგიებზე ხელმისაწვდომობამ და ძვირადღირებული პატენტებისა და ლიცენზიების ფლობამ შეიძლება მნიშვნელოვნად შეუწყოს ხელი ავტორიზებული პირის მიერ ერთპიროვნული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მოპოვებას ან კონსოლიდაციას. შესაბამისად, კომისიამ უნდა შეაფასოს, ზემოაღნიშნული აქტივების ფლობა რამდენად აძლევს ავტორიზებულ პირს კონკურენტებისგან და მომხმარებლებისგან დამოუკიდებლად მოქმედების საშუალებას;

გ) მსყიდველობითი ძალაუფლების დაბალი დონე ან/და არარსებობა – ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ისეთი მდგომარეობა, როდესაც არსებულ ან პოტენციურ მომხმარებლებს არ გააჩნიათ მომსახურების შეძენის ფასზე, ან მომსახურების სხვა პირობებზე გავლენის მოხდენის საკმარისი შესაძლებლობა, ან რეგულაციის არარსებობისას საბითუმო მომსახურების მომხმარებელ ავტორიზებულ პირებს არ გააჩნიათ იმის შესაძლებლობა, რომ პოტენციურად მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირისგან მიიღონ მომსახურება კონკურენტული პირობებით. გარდა ამისა, მსყიდველობითი ძალაუფლების შეფასებისას, მხედველობაში მიიღება ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მომსახურების მიმწოდებლების რაოდენობა;

დ) კაპიტალთან და ფინანსურ რესურსებთან მარტივი ან პრივილეგირებული წვდომის შესაძლებლობა – ავტორიზებული პირის მდგომარეობა, რომელიც მისი მოცულობიდან, საკუთრების ტიპიდან, ან ადგილობრივ და საერთაშორისო ჯგუფთან ურთიერთდამოკიდებულებიდან გამომდინარე, შესაძლებელს ხდის ამ ავტორიზებული პირის სხვებთან შედარებით მარტივ დაშვებას, როგორც შიდა, ასევე გარე კაპიტალთან და ფინანსურ რესურსებთან, ინვესტიციების განხორციელების, ქსელის განახლების ან/და ქსელის გაფართოების საჭიროებიდან გამომდინარე;

ე) დივერსიფიცირებული მომსახურების სახეები (მომსახურების პაკეტები) – ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე დივერსიფიცირებული მომსახურების სახეების პორტფელის მქონე ავტორიზებულ პირს მომხმარებლებისთვის არჩევანის და მიმზიდველობის თვალსაზრისით, სხვა ავტორიზებულ პირებთან შედარებით, უკეთესი პოზიცია აქვს. ამ კუთხით მომსახურების დივერსიფიცირება ავტორიზებულ პირს აძლევს მომხმარებლების ბაზის მოპოვებისა და შენარჩუნების საშუალებას;

ვ) მასშტაბის ეკონომია – დიდი მოცულობის მომსახურების მიმწოდებელ ავტორიზებულ პირებს აქვთ შესაძლებლობა, მიაღწიონ მასშტაბის ეკონომიას, რაც განპირობებულია ავტორიზებული პირის მთლიანი დანახარჯების მიწოდებული მომსახურების ერთეულებს შორის გადანაწილებით;

ზ) მომსახურების სახეების მრავალფეროვნებით განპირობებული ეკონომია (მრავალფეროვნების ეკონომია) – ამ კრიტერიუმს აქვს მასშტაბის ეკონომიის ანალოგიური ეფექტი, თუმცა ხარჯის შემცირება მიიღწევა ერთი და იმავე ინფრასტრუქტურაზე სხვადასხვა ტიპის მომსახურებების შესაბამისი ფიქსირებული და ზედნადები დანახარჯების განაწილების შედეგად;

თ) ქსელის პირდაპირი და ირიბი ეფექტი:

თ.ა) ქსელის პირდაპირი ეფექტი ვლინდება მაშინ, როდესაც მომხმარებლისთვის მომსახურების ღირებულება გამომდინარეობს სხვა მომხმარებლების მხრიდან ასეთი მომსახურების გაზრდილი მოხმარებით;

თ.ბ) ქსელის ირიბი ეფექტი ვლინდება მაშინ, როდესაც მომსახურების ღირებულება იზრდება ამ მომსახურების შემავსებელი მომსახურებების მოხმარების ზრდით;

ი) ვერტიკალური ინტეგრაცია – ვერტიკალურად ინტეგრირებული ავტორიზებული პირები არიან ეკონომიკური აგენტები, რომლებიც საქმიანობენ მომსახურების მიწოდების ღირებულებათა ვერტიკალური ჯაჭვის როგორც საბითუმო, ისე საცალო დონეზე, რაც ამ კომპანიებს ანიჭებს კონკურენტულ უპირატესობას სხვა ავტორიზებულ პირებთან შედარებით, რადგან მათ

დამოუკიდებლად შეუძლიათ მომხმარებლებისთვის მომსახურების მიწოდება, მომსახურების მიწოდების კონტროლი და ბაზრის პოტენციურ ცვლილებებზე მყისიერი რეაგირება;

კ) სადისტრიბუციო და გაყიდვების მაღალგანვითარებული ქსელი – სადისტრიბუციო და გაყიდვების მაღალგანვითარებული ქსელის მქონე ავტორიზებული პირები, სხვა ავტორიზებულ პირებთან შედარებით, უკეთეს პოზიციაში იმყოფებიან, რადგან აღნიშნული ფაქტორი ზრდის მომსახურების შეძენის ხელმისაწვდომობას არსებული და პოტენციური აბონენტებისთვის. ხსენებული კრიტერიუმის გამოყენება მნიშვნელოვანია საცალო ბაზრის სეგმენტის ანალიზის პროცესში;

ლ) პოტენციური კონკურენტების არარსებობა – მიწოდების მხარის ჩანაცვლებასთან დაკავშირებით, პოტენციურ კონკურენტებად განიხილებიან ის ეკონომიკური აგენტები, რომლებიც ბაზრის ანალიზის პერიოდისთვის, ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე, არ არიან წარმოდგენილნი, თუმცა ბაზრის ამ სეგმენტზე ფასების მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვანი და არაგარდამავალი ზრდის შემთხვევაში, აქვთ შესაძლებლობა გააფართოონ მათი მომსახურების პორტფელი ან/და საქმიანობის გეოგრაფიული არეალი და დაიწყონ აღნიშნული მომსახურების მიწოდების უზრუნველყოფა;

მ) ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე ავტორიზებული პირის გაფართოებასთან დაკავშირებით არსებული ბარიერები – ეს ბარიერები დამახასიათებელია გაჯერებული ბაზრის შესაბამისი სეგმენტისთვის, რომელიც ვერ უზრუნველყოფს ავტორიზებული პირისთვის ბაზრის სეგმენტზე ზრდის/გაფართოების საჭირო შესაძლებლობებს, იწვევს ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე არსებული კონკურენტული გარემოს (კონკურენტების არსებული რაოდენობის) კონსერვაციას, რამაც, შესაძლოა, გააუარესოს ბაზარზე არსებული კონკურენტული მდგომარეობა.

პროცედურების მე-15 მუხლის მე-4 პუნქტის თანახმად, ამ მუხლის მე-3 პუნქტით განსაზღვრული რომელიმე კრიტერიუმი, შესაძლოა, განცალკევებულად არ იყოს საკმარისი ავტორიზებული პირის მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონედ განსაზღვრისთვის. კომისიამ საკითხი უნდა გადაწყვიტოს ამ მუხლის მე-3 პუნქტით გათვალისწინებული ფაქტორებისა და ამ მუხლის მე-2 პუნქტით დადგენილი პირველადი კრიტერიუმის კომბინირებულად შეფასების გზით, ხოლო ავტორიზებული პირების საბაზრო ძალაუფლების შეფასებისთვის, ამ მუხლის მე-3 პუნქტით განსაზღვრული კრიტერიუმების პარალელურად, ან მათი ალტერნატივის სახით, შესაძლოა, გამოყენებულ იქნეს საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკაში მიღებული, ამ მუხლის მე-3 პუნქტით განსაზღვრულის ეკვივალენტური კრიტერიუმები.

საცალო მობილური მომსახურებების ბაზარზე კონკურენციის პერსპექტიული შეფასებით, დადგინდა, რომ შესაბამისი ბაზარი არ არის საკმარისად კონკურენტუნარიანი. ამ მიზეზით, საჭირო გახდა მობილური დაშვების საბითუმო ბაზრის შესწავლა, რომელზეც მარეგულირებელი ჩარევა შექმნის საშუალებას აღმოიფხვრას საცალო ბაზარზე გამოვლენილი კონკურენციის პრობლემა.

მობილური დაშვების საბითუმო ბაზრის „სამი კრიტერიუმის ტესტმა“ აჩვენა, რომ შემდგომი ანალიზისა და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების დადგენის გათვალისწინებით, მარეგულირებელი ჩარევა საბითუმო დონეზე იქნება საჭირო საცალო დონეზე კონკურენციის პრობლემების აღმოსაფხვრელად.

ამ ბაზრის ანალიზის მიზანია იმის დადგენა, აქვს თუ არა საბითუმო მობილური დაშვების ბაზარზე ოპერატორს (ან რამდენიმე ოპერატორს ერთობლივად) მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება, ვინაიდან მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს შეუძლია შეზღუდოს კონკურენცია საცალო მობილური წვდომის ბაზარზე.

8.2 მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების შეფასება შესაბამისი კრიტერიუმების გამოყენებით

8.2.1 ბაზრის წილი

პირველ რიგში, მობილური დაშვების საბითუმო ბაზრის მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების

ანალიზისას, აუცილებელია განვსაზღვროთ როგორ გავზომოთ ბაზრის წილი.

რაც უფრო მაღალია ბაზრის წილი და ხანგრძლივი მისი ფლობის პერიოდი, მით უფრო მნიშვნელოვანია აღნიშნული ფაქტორი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების არსებობის დასადგენად.

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ანალიზი შემოიფარგლება უკვე განსაზღვრული შესაბამისი ბაზრით - ის მოიცავს მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორების (MVNO) დაშვებას, ეროვნულ როუმინგსა და თანალოკაციას, თვითმომსახურებასთან ერთად, წინა თავებში გაანალიზებული, შესაბამის საცალო ბაზარზე არსებული ყველა ოპერატორის მიერ. გეოგრაფიული ბაზარი განისაზღვრება როგორც საქართველოს მთელი ტერიტორია.

ევროკავშირში, ვერტიკალურად ინტეგრირებული ოპერატორების ბაზრების შემთხვევაში, რეკომენდებულია საბაზრო ძალაუფლების შეფასება (პირობით საბითუმო ბაზარზე) საცალო ბაზრის წილების საფუძველზე[35]. ანალოგიური მიდგომა ასევე რეკომენდებულია კომისიის პროცედურების მე-15 მუხლის შესაბამისად.

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების შეფასება, ერთი მხრივ, ითვალისწინებს საბაზრო წილს საბითუმო ბაზარზე ვერტიკალურად ინტეგრირებული მობილური ქსელის ოპერატორების თვითმომსახურებას შესაბამის საცალო ბაზარზე და, მეორეს მხრივ, აფასებს შეზღუდვებს, რომელიც დაკავშირებულია ოპერატორის მიერ ქსელის ხელმისაწვდომ სიმძლავრესთან (და ასევე თუ ოპერატორი ვერტიკალურად ინტეგრირებულია, საკუთარ შესაბამის მობილურ ქსელებში). შესაბამისი სიმძლავრე ეხება მობილურ ქსელებს, რომლებიც პოტენციურად ხელმისაწვდომია საბითუმო დაშვების შეთავაზებისთვის (ეროვნული როუმინგი, თანალოკაცია, ან MVNO დაშვება).

საქართველოს კანონისა და კომისიის პროცედურების მოთხოვნების გათვალისწინებით, ბაზრის წილებზე ინფორმაცია შეიძლება გაანალიზდეს ორი ძირითადი ასპექტის საფუძველზე, მათ შორის:

1. მობილური ხმოვანი და ინტერნეტის სერვისების შემოსავლები თითოეული მიმწოდებლისთვის და მობილური მომსახურებების აბონენტების რაოდენობა საცალო ბაზარზე ჯამურად და ასევე, მომხმარებელთა ტიპების გათვალისწინებით (ფიზიკური და იურიდიული პირი აბონენტები);

2. თითოეული ოპერატორის სხვადასხვა სიმძლავრეები ქსელის ინფრასტრუქტურასა და აპარატურაში ინვესტიციების, ფაქტობრივად გატარებული ტრაფიკის, მობილური საბაზო სადგურების რაოდენობისა და გეოგრაფიული დაფარვის თვალსაზრისით.

პირველი ტიპის (საცალო) ბაზრის წილის ინფორმაცია იძლევა სურათს ბაზრის შედარებითი სიმძლავრის შესახებ, რომელიც ექნება მობილურ ოპერატორს მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე. ეს იმიტომ, რომ მობილური ქსელის ოპერატორების შესაძლებლობები გამომდინარეობს აბონენტების რაოდენობიდან, სერვისების მოხმარებიდან და აბონენტებისგან მიღებული შემოსავლებიდან. თუმცა, ამ კატეგორიის გამოყენებისას ყურადსაღებია, რომ არსებობს ბაზრის მოთამაშეების ქსელის სიმძლავრესთან დაკავშირებული დასკვნების დამახინჯების რისკი, რამეთუ ერთი ქსელის აბონენტები შეიძლება ხასიათდებოდნენ სერვისების უფრო დაბალი მოხმარებით, ვიდრე მეორე ქსელის აბონენტები. ბაზრის შემოსავლების შესწავლისას, ყურადღება

[35] ეროვნული მარეგულირებელი ორგანოების უმრავლესობამ გამოიყენა მსგავსი მიდგომა მთლიან დონეზე თვითმომსახურებასთან გამკლავების მიზნით, რომელიც მიემართება თვითმომსახურებას როგორც ბაზრის განსაზღვრის, ასევე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ანალიზის ეტაპზე. See IRG Report on self-supply (europa.eu)

უნდა გამახვილდეს მზარდი მოხმარების სერვისების შემოსავლებზე (აღნიშნულ შემთხვევაში, მობილური ინტერნეტის სერვისების შემოსავლებზე) ვიდრე იმ შემოსავლებზე, რომლებიც გენერირდება დაღმავალი ტენდენციის მქონე სერვისებიდან (მაგალითად, მობილური ხმოვანი სერვისების შემოსავლები).

მეორე ტიპის ბაზრის წილის ინფორმაცია (ტრაფიკის, ინვესტიციების და საბაზო სადგურების განთავსების მიხედვით) უფრო სავარაუდოა, რომ მოგვცემს უკეთეს მითითებებს მობილური ქსელის ოპერატორის საბითუმო დაშვების პოტენციური შესაძლებლობების შესახებ. აღნიშნულის მიზეზი არის ის, რომ ტრაფიკის დონე, ინვესტიციების მოცულობასთან და მობილური ქსელის საბაზო სადგურების მდებარეობის რაოდენობასთან ერთად, პირდაპირ კავშირშია მობილური კომპანიის შედარებით შესაძლებლობებთან, იმოქმედოს მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე.

მიტომ, მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე საბაზრო ძალაუფლების შესაფასებლად, აუცილებელია შესწავლილ იქნეს:

ა) მობილური ქსელის ოპერატორების შედარებითი საბაზრო წილები საცალო ბაზრებზე, რომლებზეც ისინი ოპერირებენ, ძირითადად, ბაზრის შემოსავლების თვალსაზრისით, უფრო მეტი ყურადღება უნდა გამახვილდეს მზარდ, მობილური ინტერნეტის მიწოდების ბაზრებზე, ვიდრე დაღმავალი ტენდენციის მქონე - ხმოვანი სერვისების ბაზარზე.

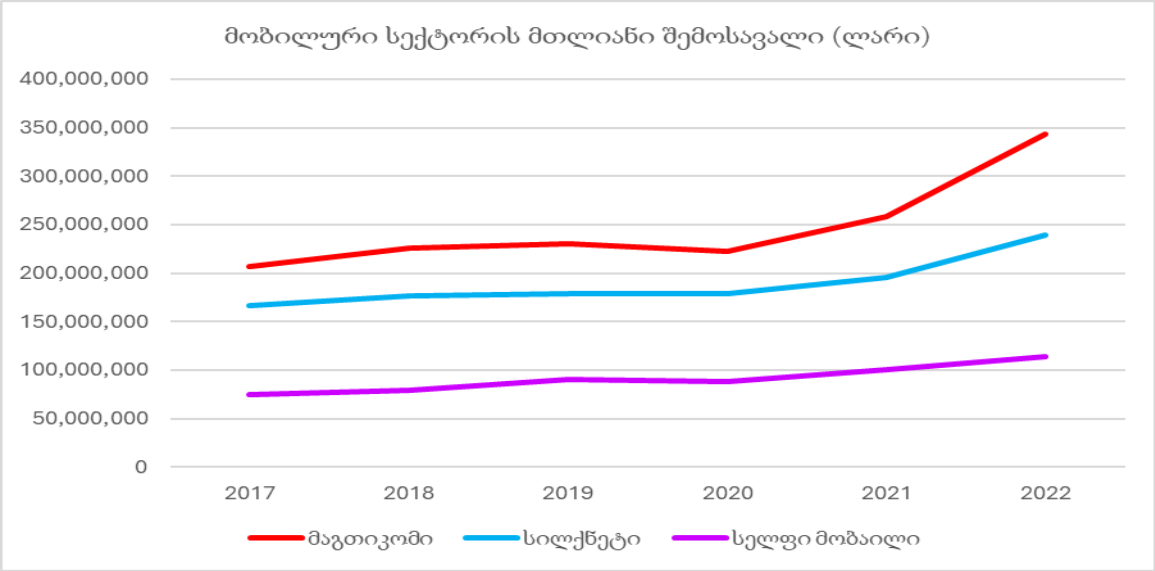
ბ) მობილური ოპერატორების ქსელის ფარდობითი სიმძლავრე და დაფარვა ინვესტიციების, დაგენერირებული ტრაფიკის, გეოგრაფიული დაფარვისა და საბაზო სადგურების განთავსების ადგილების რაოდენობის თვალსაზრისით, მეტი ფოკუსით მობილური ქსელების ინტერნეტის გადაცემის სიმძლავრეზე.

8.2.1.1 ბაზრის წილი საცალო ბაზრის მიხედვით[36]

საქართველოს მობილური ქსელის ოპერატორების საცალო ბაზრის შემოსავლები ნაჩვენებია მე-21 დიაგრამაზე.

დიაგრამა 21: მობილური სექტორის მთლიანი შემოსავლები (2017-2022)

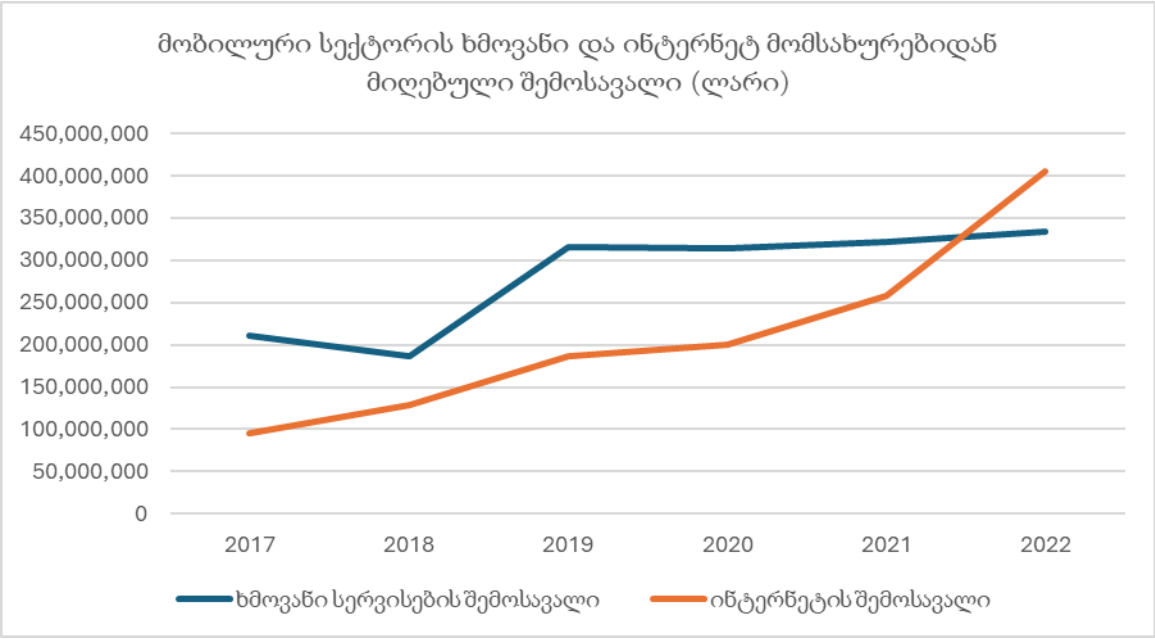
[36] *შენიშვნა: საბაზრო წილების ანალიზში გამოყენებულია 2022 წლის დეკემბრის მონაცემები, რომელიც ავტორიზებული პირების მიერ წარმოდგენილია კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონულ ფორმებში. . თუმცა შემდეგ მოხდა 2022 წლის დეკემბრის შემდგომი პერიოდის მონაცემების შესწავლა და ახალი მონაცემების შედეგად, სადაც საჭიროდ იქნა მიჩნეული, რაიმე ტენდენციის გადახედვა, დაემატა შესაბამისი სქოლიო. ყველა სხვა შემთხვევაში, შეფასდა, რომ ახალ მონაცემებს არ გააჩნია რაიმე გავლენა ბაზრის წილის საერთო ანალიზის კონტექსტში.*



წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

შემოსავლების შესახებ ინფორმაცია გვიჩვენებს მზარდ ტენდენციას სამივე მსხვილი ოპერატორისთვის. შემოსავლების ზრდის მთავარი მამოძრავებელი მობილური ფართოზოლოვანი ინტერნეტ სერვისებია, ხოლო ტრადიციული ხმოვანი სერვისებიდან შემოსავლები შედარებით სტაბილური რჩება.

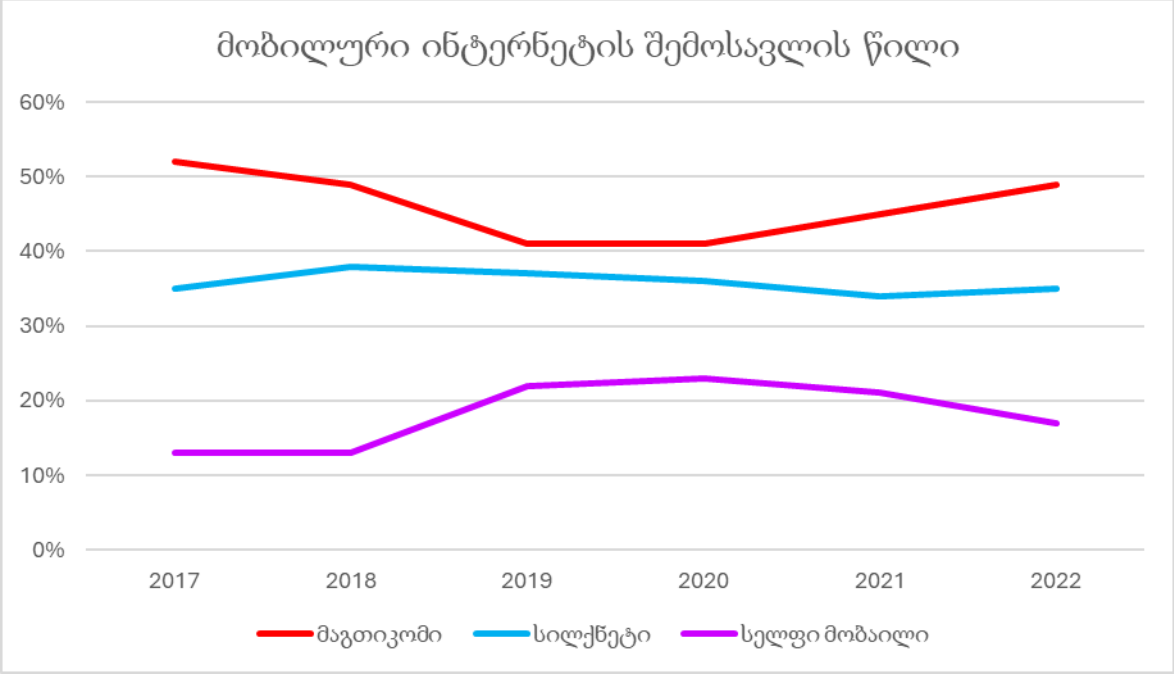
დიაგრამა 22: მობილური ხმოვანი და ინტერნეტ მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლები (2017-2022)



წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

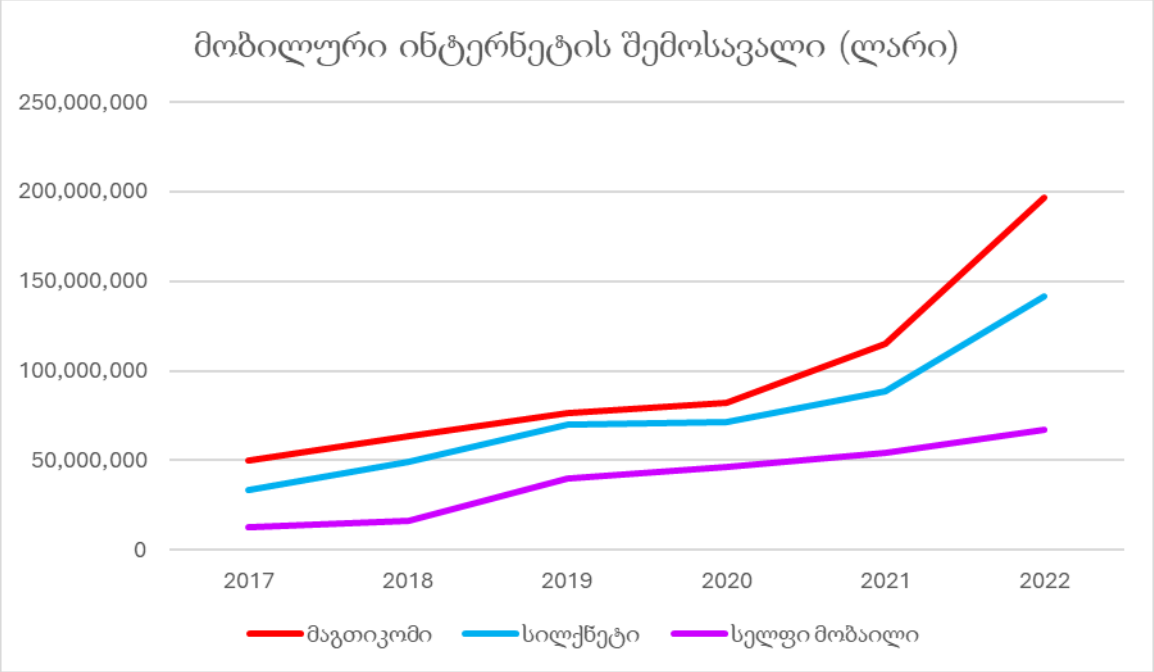
დროის შესაბამის ჰორიზონტში, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების შეფასებისას, მობილური ინტერნეტის სერვისების ბაზრის წილის ტენდენციას უდიდესი მნიშვნელობა აქვს.

დიაგრამა 23: ბაზრის წილების გადანაწილება მობილური ინტერნეტ მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლების მიხედვით (2017-2022)



წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

დიაგრამა 24: მობილური ფართოზოლოვანი ინტერნეტის შემოსავლები (2017-2022)



წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

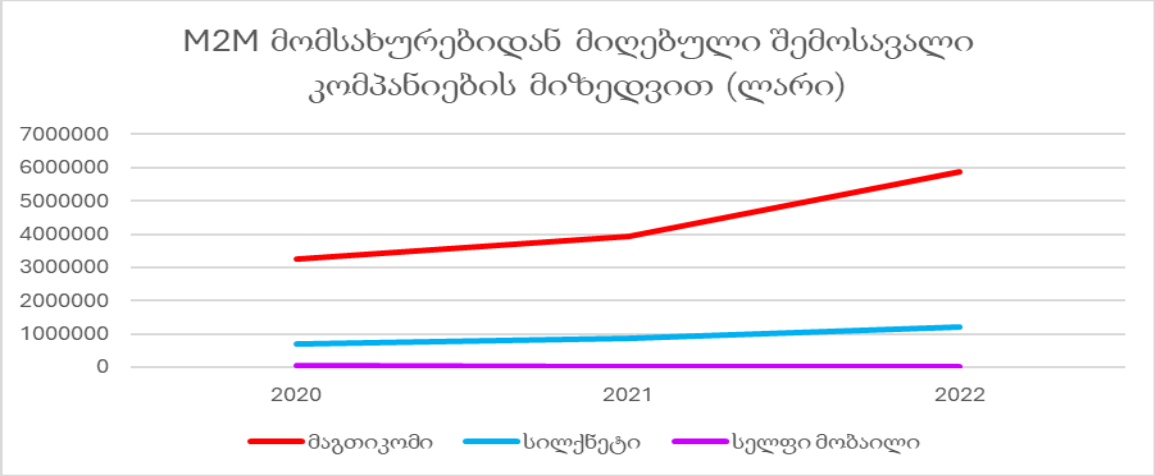
მნიშვნელოვანი ზრდა მობილური ინტერნეტის ტრაფიკში აისახება თითოეული ოპერატორის მიერ ინტერნეტის მიწოდებიდან მიღებულ შემოსავლებში. ზოგადად, ინტერნეტის ტრაფიკის მთლიანი ზრდა გამომდინარეობს ერთეული აბონენტის მიერ მოხმარების ზრდიდან, რასაც მნიშვნელოვნად უწყობს ხელს ინტერნეტის ულიმიტო და მაღალ-მოცულობიანი პაკეტების შეთავაზებები. გარდა ზემოთხსენებულისა, თითოეული ოპერატორის შემოსავლის ზრდაზე

გავლენას სხვა ფაქტორებიც ახდენს, მათ შორის აბონენტთა ზრდა, წინასწარი და შემდგომი გადახდის აბონენტების რაოდენობა და აბონენტების გადასვლა უფრო მაღალი მოცულობის ინტერნეტ პაკეტებზე.

შპს "მაგთიკომის" წილი მობილური ინტერნეტის შემოსავლებით, 2022 წლისთვის, 49%-ს შეადგენს, სს „სილქნეტის" 35%-თან და შპს „სელფი მობაილის" 17%-თან შედარებით. მეოთხე მობილური ქსელის ოპერატორი (შპს „ეკლეკტიკი") ბაზარზე 2022 წლის ბოლოს შევიდა და მისი გავლენა ბაზრის წილებზე უმნიშვნელოა. ამჟამინდელი შემოსავლების ტენდენციების მიხედვით, შპს "მაგთიკომი", სავარაუდოდ, გაზრდის საბაზრო წილს, ან, სულ მცირე, შეინარჩუნებს წილის 40%-ზე მეტს, ბაზრის კვლევის დროის შესაბამის ჰორიზონტში.

დროის შესაბამის ჰორიზონტში გასათვალისწინებელია მოწყობილობებს შორის ინტერნეტის (M2M) და საგნების ინტერნეტის (IoT) მზარდი ბაზარი.

დიაგრამა 25: M2M/IoT მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლები კომპანიების მიხედვით (2020- 2022)



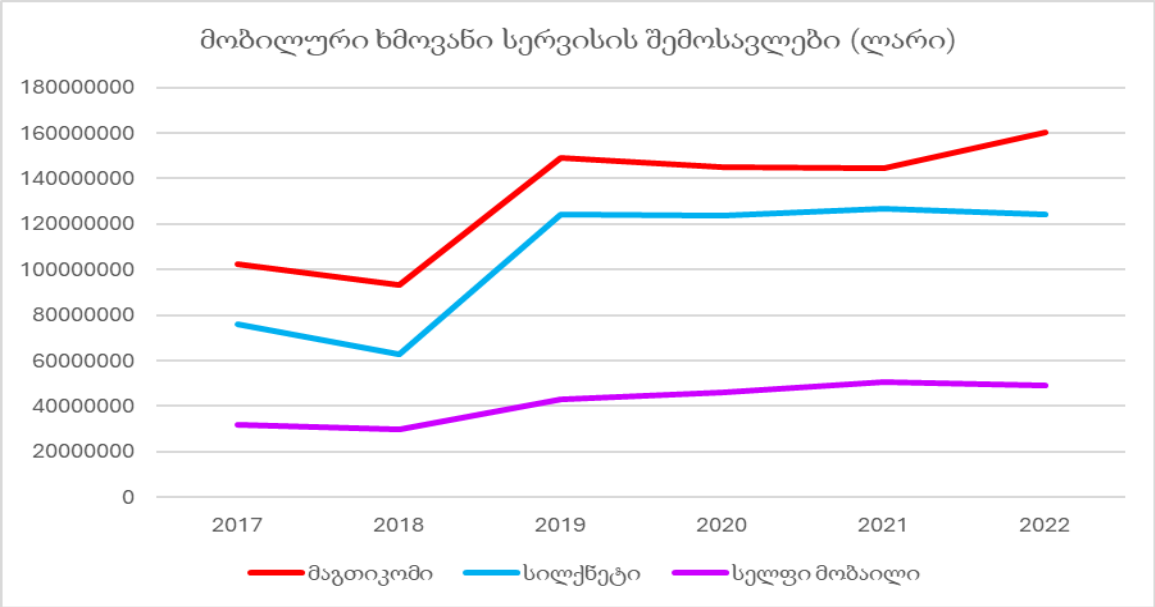
წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

მობილური M2M/IoT ბაზარი, მიუხედავად იმისა, რომ ამჟამად ბაზრის მთლიან შემოსავლებთან შედარებით მცირე ზომისაა, 5G ტექნოლოგიაზე დაფუძნებული მობილური სერვისების მოსალოდნელი მოთხოვნის მნიშვნელოვან სეგმენტს წარმოადგენს. მიუხედავად იმისა, რომ 5G ტექნოლოგია საქართველოში ჯერ საწყის ეტაპზეა, მომდევნო 3 წლის განმავლობაში, მოსალოდნელია რომ ამ მიმართულებით ინვესტიციები განხორციელდება. 2022 წლისთვის, შპს „მაგთიკომს" აქვს M2M/IoT სექტორის შემოსავლების 82.8%, სს „სილქნეტს" 16.9%, ხოლო შპს „სელფი მობაილს" - 0.2%. 5G-ის ტექნოლოგია ამჟამად საქართველოს მხოლოდ ძალიან მცირე ნაწილშია ხელმისაწვდომი. თუმცა, გადაწყვეტილებები მობილური სექტორის მიერ 5G-ში ინვესტიციების შესახებ სავარაუდოდ იქნება მომდევნო 3 წლის განმავლობაში.

მობილური ხმოვანი სერვისების შემოსავლები ჯერ კიდევ მნიშვნელოვანია, თუმცა მათი ზრდის

მაჩვენებელი ბოლო 6 წლის განმავლობაში უფრო ნელია, ვიდრე მობილური ინტერნეტიდან მიღებული შემოსავლები (იხ. დიაგრამა 21).

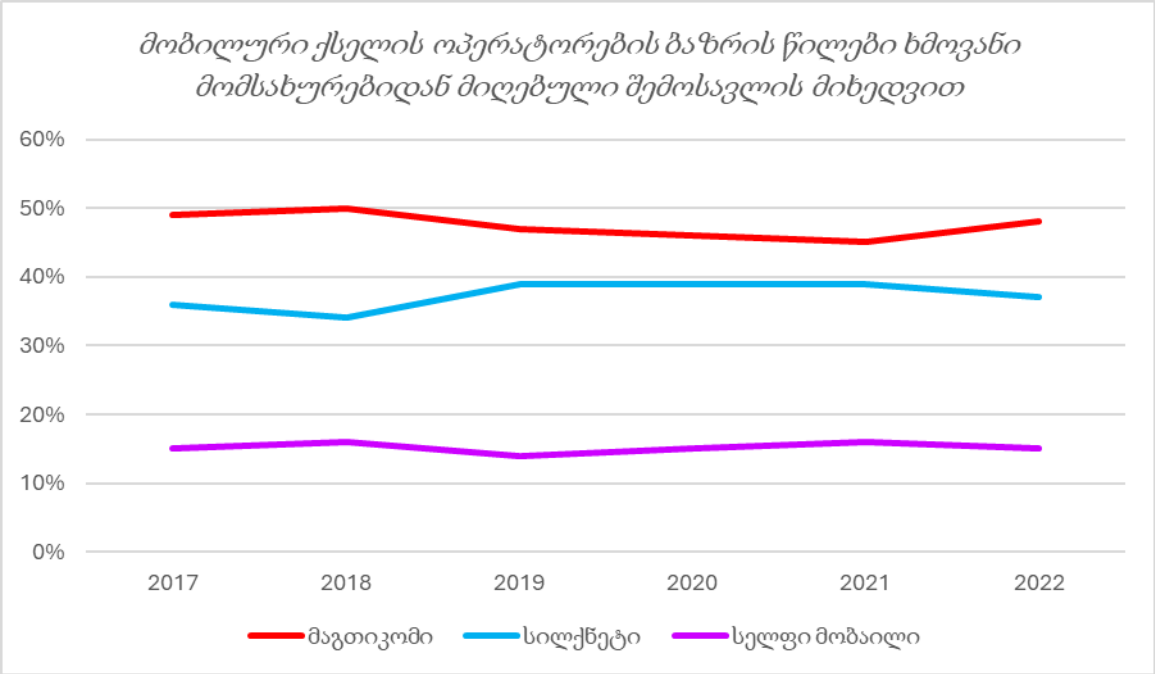
დიაგრამა 26: მობილური ხმოვანი სერვისების შემოსავლები (2017- 2022)



წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

შპს "მაგთიკომისა" და სს "სილქნეტის" მიერ საცალო ტარიფების ზრდის შედეგად, 2022 წელს, მობილური მომსახურებიდან მიღებული შემოსავალი გაიზარდა. მობილური ქსელის ოპერატორების შედარებითი ბაზრის წილები ხმოვანი შემოსავლებისთვის ნაჩვენებია მე-27 დიაგრამაზე.

დიაგრამა 27: მობილური ქსელის ოპერატორების ბაზრის წილები ხმოვანი მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლის მიხედვით (2017- 2022)



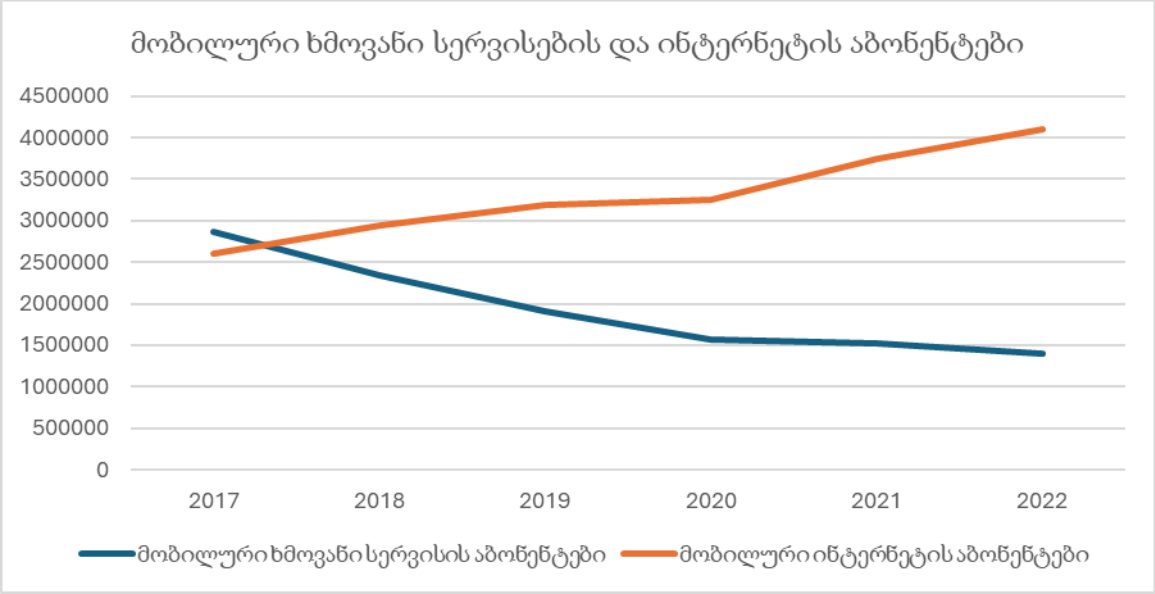
წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

2022 წელს ხმოვანი მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლების 48% შპს „მაგთიკომზე“ მოდიდა, 37% სს „სილქნეტზე“ და 15% შპს „სელფი მობაილზე“. როგორც ჩანს, შპს “მაგთიკომის” ბაზრის წილი მცირედ იზრდება და ამიტომ სავარაუდოა, რომ ბაზრის კვლევის დროის შესაბამის ჰორიზონტში, ის შეინარჩუნებს მობილური ხმოვანი შემოსავლების მინიმუმ 40%-ს.

ბაზრის შემოსავლებზე (მობილური და M2M/IoT) დაფუძნებული საბაზრო წილები ყველაზე ეფექტურია მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ფლობის გამოსავლენად (საცალო ბაზრის პოზიციიდან შეფასებისას).

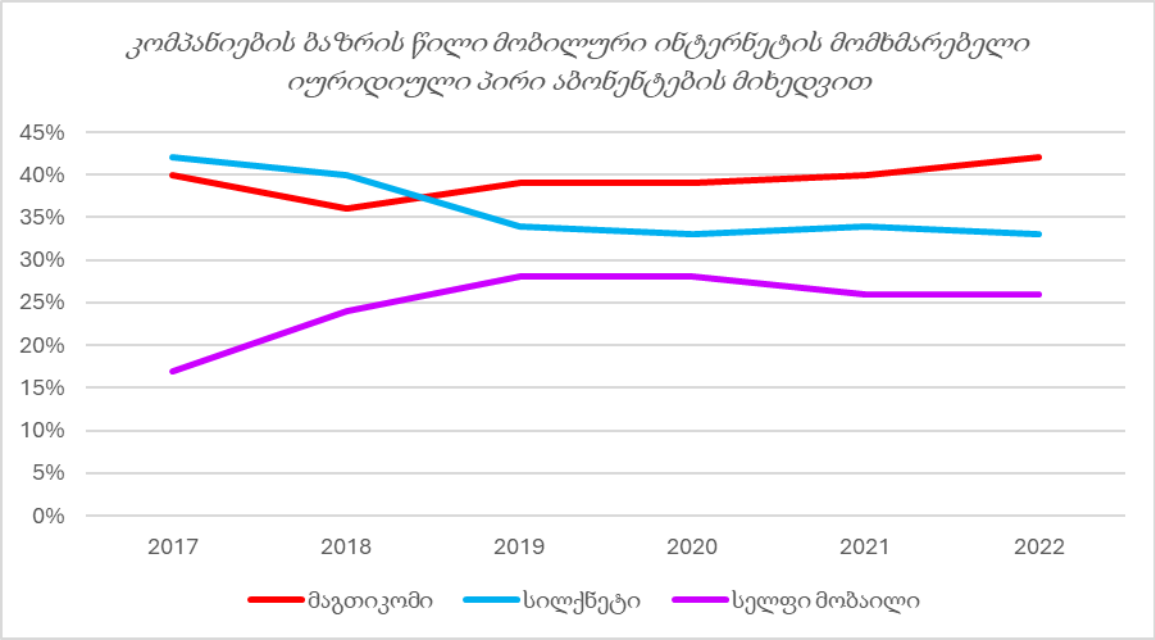
მობილური ქსელის ოპერატორის აბონენტების რაოდენობაზე დაფუძნებული ბაზრის წილი ნაკლებად ინფორმატიულია, რადგან ეს მონაცემი ზოგადად ნაკლებად არის დაკავშირებული ქსელის გამოყენებასთან. მობილური ინტერნეტის აბონენტების რაოდენობას იურიდიული პირი აბონენტების მიხედვით, შეიძლება ჰქონდეს უფრო მეტი მნიშვნელობა მობილური ქსელის ოპერატორების საბაზრო ძალაუფლების შესაფასებლად, რადგან იურიდული პირი აბონენტები, როგორც წესი, უფრო მგრძნობიარენი არიან ხარისხის მიმართ და ნაკლებად ფასის მიმართ, ვიდრე ფიზიკური პირები. აქედან გამომდინარე, ოპერატორი, რომელსაც აქვს ყველაზე მაღალი საბაზრო წილი იურიდიულ პირ აბონენტებში, ინტერნეტის მოხმარების ბაზარზე, შესაძლოა მიჩნეულ იქნან უფრო საიმედო ოპერატორად, მაღალი ხარისხის ქსელით. ეს მნიშვნელოვანი ფაქტორია მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე, რადგან დაშვების მსურველებს ენდომებათ ურთიერთობის დამყარება იმ ქსელის ოპერატორთან, რომლის სერვისიც უფრო მიმზიდველია მობილური ინტერნეტის მომხმარებლისთვის (განსაკუთრებით კი იურიდიული პირებისთვის).

დიაგრამა 28: მობილური ხმოვანი მომსახურებისა და ინტერნეტის აბონენტები (2017- 2022)



წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

დიაგრამა 29: კომპანიების ბაზრის წილი მობილური ინტერნეტის მომხმარებელი იურიდიული პირი აბონენტების მიხედვით (2017- 2022)

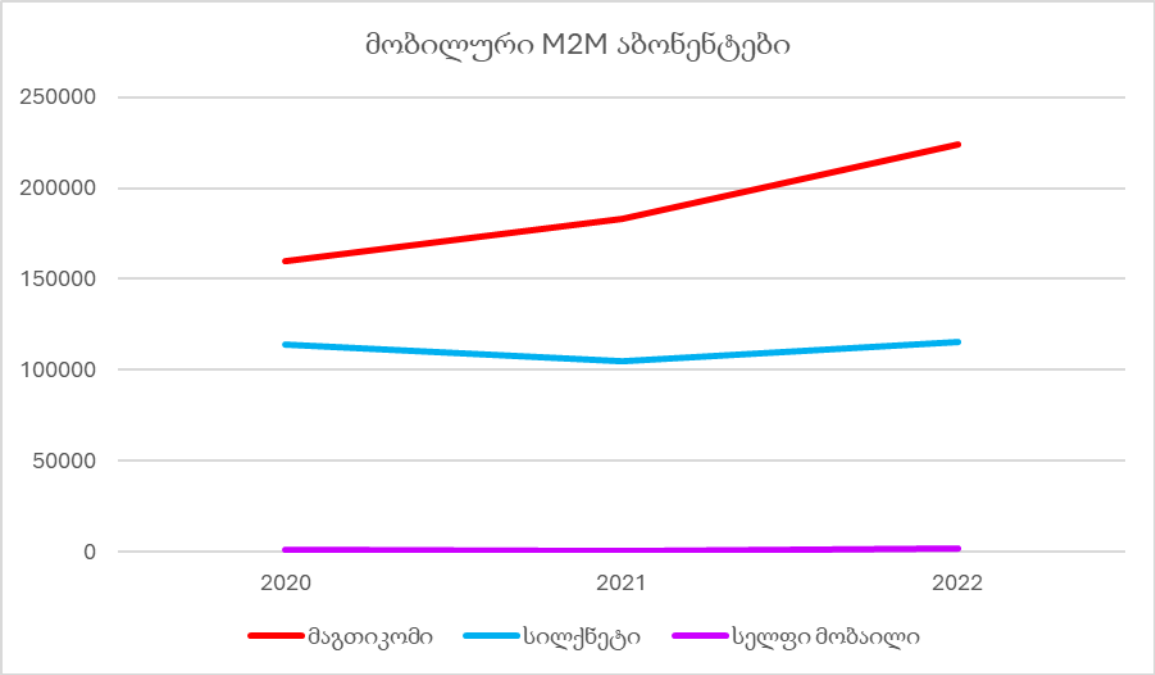


წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

მობილური ინტერნეტის იურიდიული პირი აბონენტების რაოდენობის 42% შპს „მაგთიკომს“ ყავს, სს „სილქნეტს“ 33% და შპს „სელფი მობაილს“ - 26%. შპს “მაგთიკომის” ბაზრის წილი, როგორც ჩანს, ოდნავ იზრდება ამ ბაზრისთვის, ძირითადად სს “სილქნეტის” აბონენტთა შემცირების ხარჯზე.

შედარებით ახალი მობილური M2M/IoT ბაზრისთვის, აბონენტების რაოდენობა სწრაფად იზრდება.

დიაგრამა 30: მობილური M2M/IoT აბონენტები (2020- 2022)



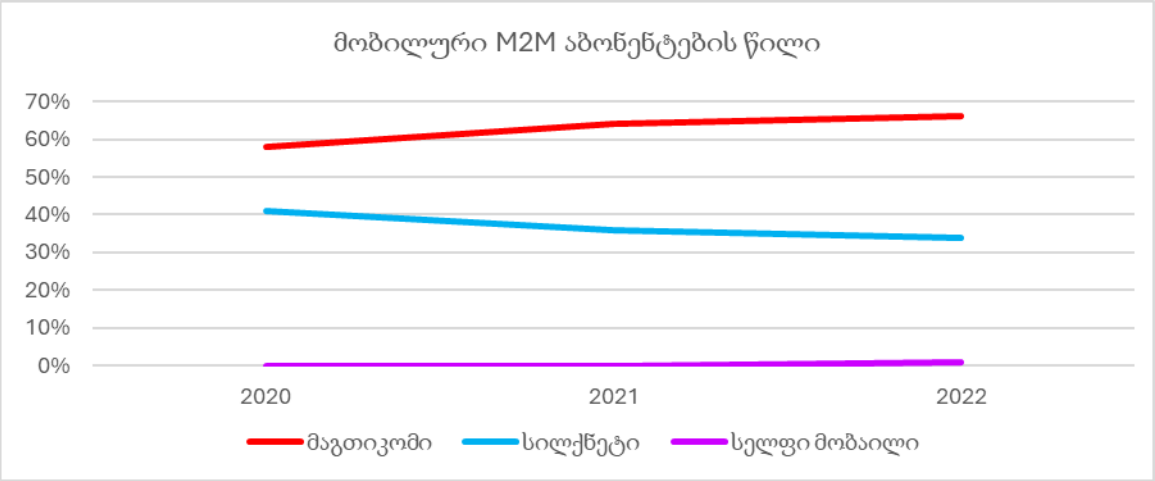
წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

მიუხედავად იმისა, რომ ამჟამად მცირეა აბონენტების რაოდენობისა და შემოსავლების მიხედვით, M2M/IoT ბაზარი მნიშვნელოვანია, რადგან ის წარმოადგენს 5G ტექნოლოგიის მობილურ ქსელებსა და სერვისებში მნიშნელოვანი გავლენის მქონე მომსახურებას. მოსალოდნელია, რომ შპს

“მაგთიკომის” ამჟამინდელმა საბაზრო უპირატესობამ შეზღუდოს ამ მზარდ ბაზარზე სს “სილქნეტისა” და შპს “სელფი მობაილის” გაფართოება.

ეს იმაზე მეტყველებს, რომ შპს “მაგთიკომი” ფლობს ქსელს, რომელიც უკეთ პასუხობს ბიზნესის მოთხოვნას M2M/IoT სერვისებზე. ბაზრის ფარდობითი წილის დინამიკა ნაჩვენებია 32-ე დიაგრამაზე.

დიაგრამა 31: მობილური M2M აბონენტების ბაზრის წილები (2020- 2022)



წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

შპს „მაგთიკომს“ 2022 წელს ქონდა მობილური M2M/IoT აბონენტების რაოდენობის წილის 66%, სს „სილქნეტის“ 34%-თან და შპს „სელფი მობაილის“ 1%-თან შედარებით.

8.2.1.2 საბაზრო წილების შეჯამება საცალო ბაზრის საფუძველზე

შპს „მაგთიკომს“ აქვს საცალო ბაზრის წილი მინიმუმ 40% როგორც მობილური შემოსავლების მიხედვით, ასევე, მობილური ინტერნეტით მოსარგებლე იურიდიული პირი აბონენტებისა და M2M/IoT შემოსავლების ძირითად სწრაფად მზარდ ბაზრებში, სადაც მისი წილი შესაბამისად 49% და 83% წარმოადგენს. ეს ძლიერი საბაზრო პოზიცია, სადაც შპს “მაგთიკომი”, როგორც ჩანს, უკეთესად არის წარმოდგენილი, მას საშუალებას აძლევს გამოიყენოს თავისი ქსელის შესაძლებლობები ახალი ბაზრებისთვის. ნაკლებად სავარაუდოა, რომ სიტუაცია შეიცვლება ბაზრის ანალიზის .

ბოლო 6 წლის ტენდენციიდან გამომდინარე, არ არის მოსალოდნელი, რომ სს „სილქნეტი“ და შპს „სელფი მობაილი“ მიაღწევენ 40%-იან წილს შემოსავლებით და აბონენტთა რაოდენობის მიხედვით.

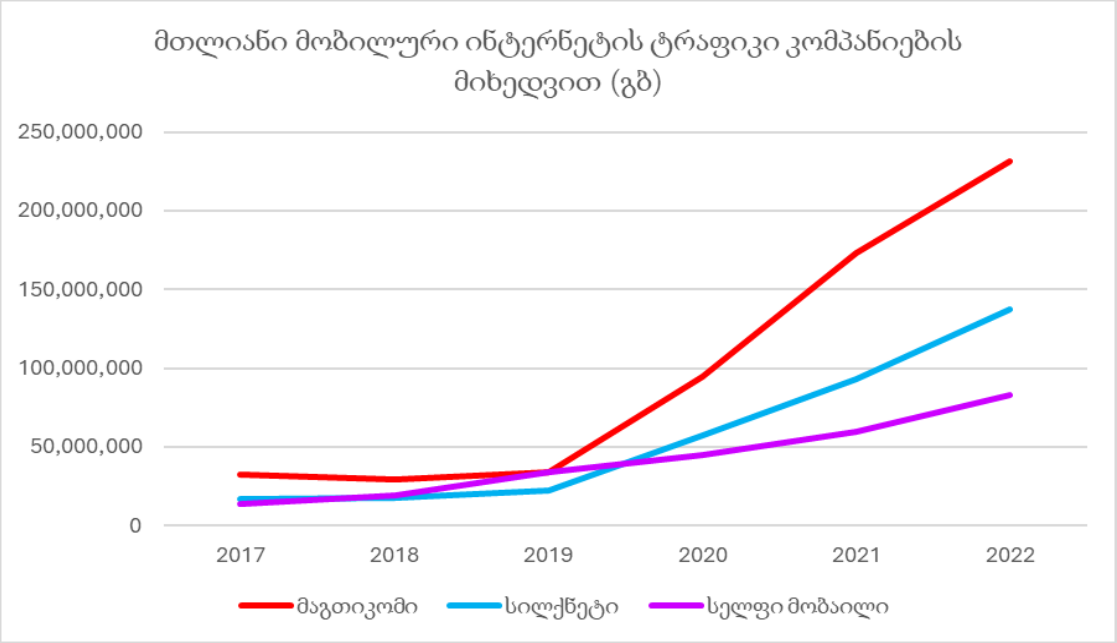
8.2.1.3 ხელმისაწვდომი ქსელის სიმძლავრესთან და ქსელის დაფარვასთან დაკავშირებული შეზღუდვები კონკურენტი ინტეგრირებული ოპერატორების მხრიდან

მიუხედავად იმისა, რომ საცალო ბაზრის წილის ინფორმაცია მიუთითებს თითოეული მობილური ქსელის ოპერატორის შედარებით უპირატესობაზე მიაწოდოს ბაზარს საბითუმო სერვისი, მობილური ქსელის სიმძლავრის, ინვესტიციების მოცულობისა და დაფარვის შეფასება და ანალიზი, მიჩნეულია ქსელის ხელმისაწვდომი სიმძლავრის უფრო ზუსტ ინდიკატორად, შესაბამის საბითუმო ბაზარზე მომსახურების მიწოდების პოტენციალის მხრივ.

თითოეული ოპერატორის მიერ გატარებული ტრაფიკი უზრუნველყოფს თითოეულ ქსელში

არსებული სიმძლავრის ყველაზე მეტად გამართლებულ შედარებას. იმის გათვალისწინებით, რომ ხმოვანი სერვისები აღარ არის ქსელის ინვესტიციების ხარჯების განმსაზღვრელი, სიმძლავრეზე დაფუძნებული ანალიზის ყურადღება გამახვილდება ფაქტორებზე, რომლებიც მობილური ინტერნეტის მოხმარებაზე ახდენს გავლენას.

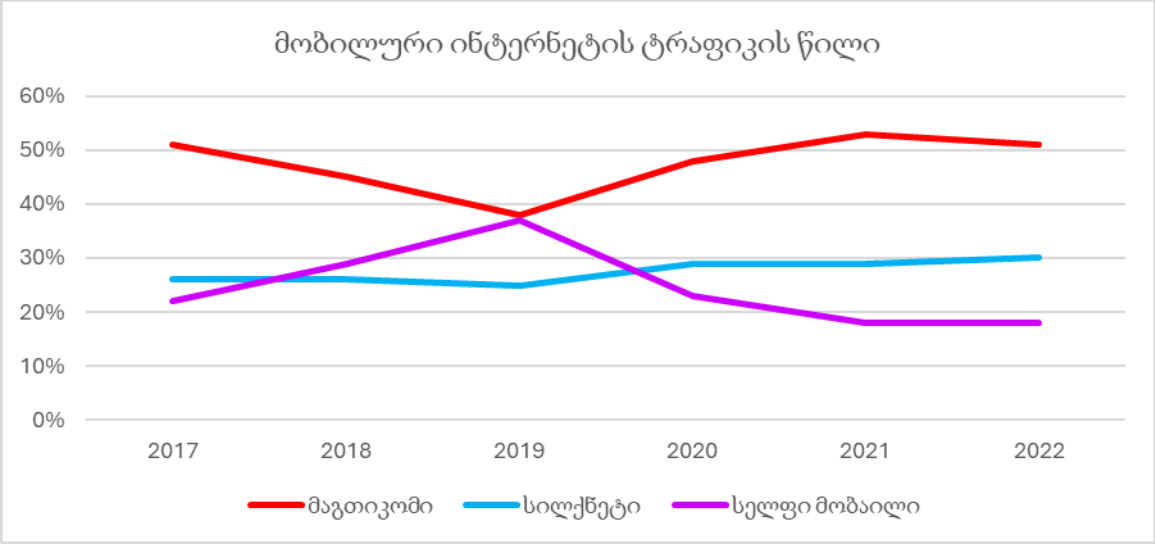
დიაგრამა 32: მობილური ინტერნეტის ტრაფიკი კომპანიების მიხედვით (2017- 2022)



წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

მობილური ქსელის ოპერატორების ფარდობითი წილი ინტერნეტის მოხმარებაში ნაჩვენებია 33-ე დიაგრამაზე.

დიაგრამა 33: მობილური ინტერნეტის ტრაფიკის წილი (2017- 2022)

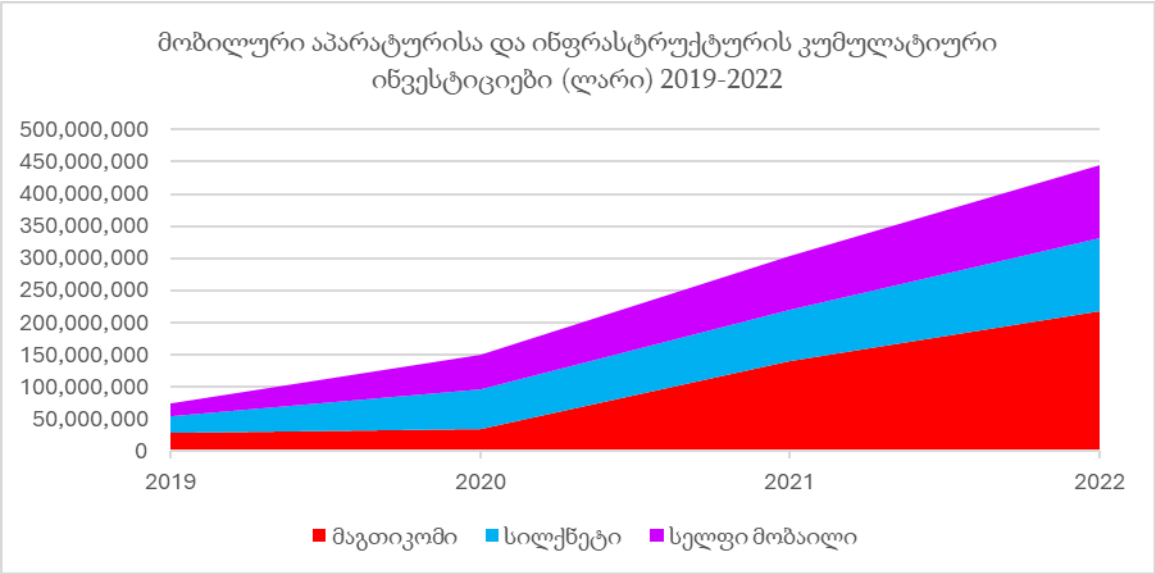


წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

2022 წელს შპს “მაგთიკომი” ინტერნეტის მოხმარების მცირე კლება (53.0%-დან 2021 წელს 51.3%-მდე 2022 წელს)[37] არ მიუთითებს იმაზე, რომ მას ქსელს კონკურენტებთან შედარებით, შემცირებული აქვს შესაძლებლობა ტრაფიკის გასატარებლად. შედარებითი წილების ანალიზი მიუთითებს, რომ შპს “მაგთიკომი” ინტერნეტის ტრაფიკი 60%-ით მეტია სს „სილქნეტის“ ქსელში გატარებულ ტრაფიკთან შედარებით და 2,5-ჯერ აღემატება შპს „სელფი მობაილის“ ქსელის მიერ გატარებული ტრაფიკის მოცულობას.

დიაგრამა 34 აჩვენებს რომ შპს “მაგთიკომმა” 2019-2022 წლებში კონკურენტებთან შედარებით მეტი ინვესტიცია განახორციელა მობილურ ინფრასტრუქტურასა და მოწყობილობებში (ტექნიკაში). ინვესტიციის ეს მოცულობა მიუთითებს უფრო დიდ პოტენციალზე მობილური დაშვების საბითუმო მომსახურებებით ტრაფიკის მოსაზიდად.

დიაგრამა 34: კაპიტალური დანახარჯები მობილური ინფრასტრუქტურასა და მოწყობილობებზე(2019-2022)



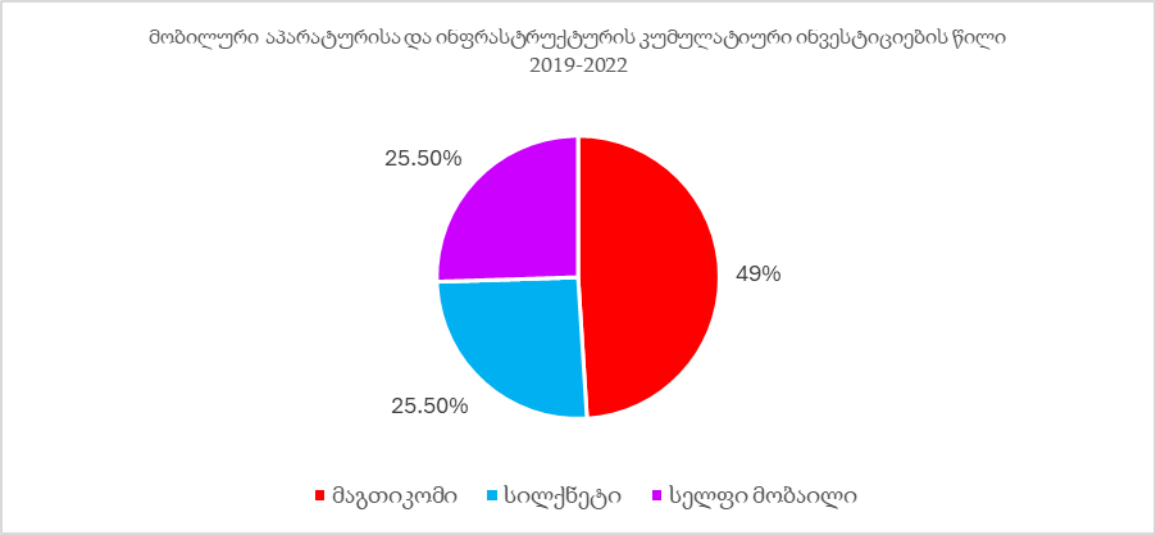
წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

შენიშვნა: სხვადასხვა ოპერატორების ინვესტიციები ზოგიერთი ტიპის ქსელის ელემენტებში არ არის მკაცრად შედარებადი (მაგალითად, შპს „სელფი მობაილს“ იჯარით აქვს აღებული გარკვეული ე.წ. „backhaul” გადაცემის სიმძლავრე, ხოლო შპს „მაგთიკომმა“ და სს „სილქნეტმა“ თვითონ განახორციელეს ინვესტიცია)

მთლიანი ინვესტიციების ფარდობითი წილი 2019 წლიდან 2022 წლამდე ნაჩვენებია დიაგრამა 35-ზე.

[37] *შენიშვნა: კომისიის 2023 წლის ივნისის მონაცემებზე დაყრდნობით, შპს „მაგთიკომის“ წილი მონაცემთა გადაცემაში კიდევ უფრო შემცირდა 51.3%-დან 48.8%-მდე, სს „სილქნეტში“ გაიზარდა 30.3%-დან 32.2%-მდე და შპს „სელფი მობაილის“ 18.4%-დან 18.9%-მდე. შპს „მაგთიკომის“ მიერ გადატანილი მობილური ინტერნეტის წილის კლება არ აისახება შპს „მაგთიკომის“ საბაზრო წილის კლებაში მობილური ინტერნეტიდან მიღებულ შემოსავლებში ან მონაცემთა გადაცემის მომსახურების აბონენტების რაოდენობაზე იმავე პერიოდში. შპს „მაგთიკომის“ მობილური ინტერნეტის ტრაფიკის ზრდა რჩება ძალიან მაღალი (წლიური 20%-ზე მეტი). აქედან გამომდინარეობს, რომ არ არსებობს მინიშნება, რომ შპს „მაგთიკომის“ შედარებითი წილის შემცირება მობილური ინტერნეტის ტრაფიკში გამოწვეულია ქსელის სიმძლავრის პრობლემებით. ამ მიზეზით, მიჩნეულია, რომ არ არსებობს საფუძველი, შეიცვალოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის დადგენასთან დაკავშირებული ანალიზის შედეგები ბაზრის წილების 2023 წლის მაჩვენებლების მიხედვით.*

დიაგრამა 35: მობილური ინფრასტრუქტურისა და აპარატურის კაპიტალური დანახარჯების წილი ოპერატორების მიხედვით (2019-2022)

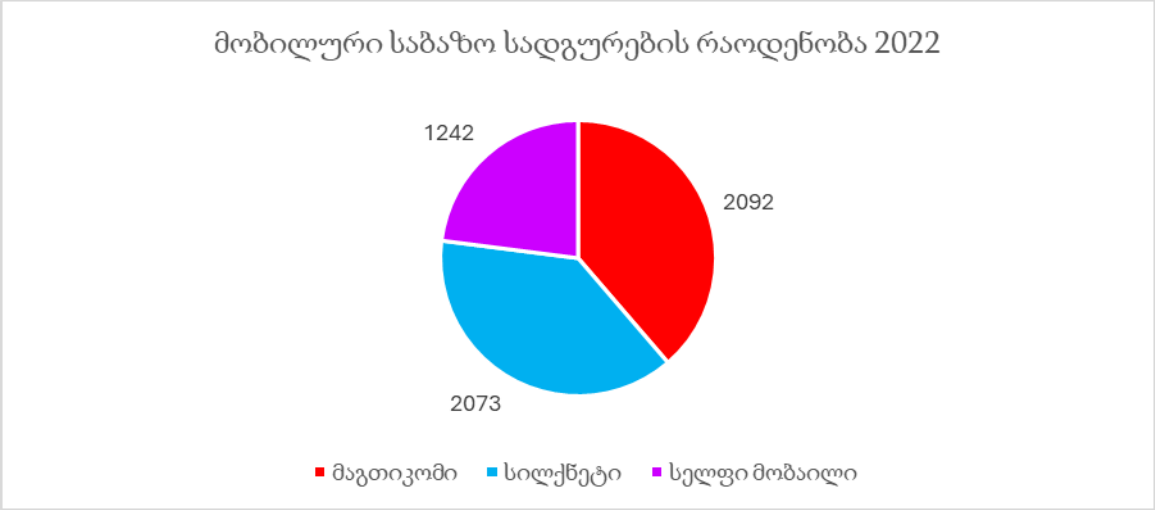


წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

2019-2022 წლებში მობილურ ფიზიკურ ინფრასტრუქტურასა და აპარატურაზე გაწეული მთლიანი კაპიტალური დანახარჯებიდან, შპს "მაგთიკომის" წილი თითქმის ორჯერ მეტია, ვიდრე თითოეული კონკურენტის (შპს "მაგთიკომი" - 49.0%, სს „სილქნეტი" და შპს „სელფი მობაილი" შესაბამისად 25.5% -25.5%).

ქსელის დაფარვისა და მობილური ბაზის მდებარეობის თვალსაზრისით, ინფრასტრუქტურის განთავსების ლოკაციების რაოდენობა საქართველოში ამჟამად 5,407-ია, აქედან 2,092 წერტილის ოპერირებას შპს "მაგთიკომი" ახორციელებს (38.7%), 2,073 სს „სილქნეტი" (38.3%) და 1,242 შპს „სელფი მობაილი" (21.0%).

დიაგრამა 36: მობილური საბაზო სადგურების რაოდენობა (2022)

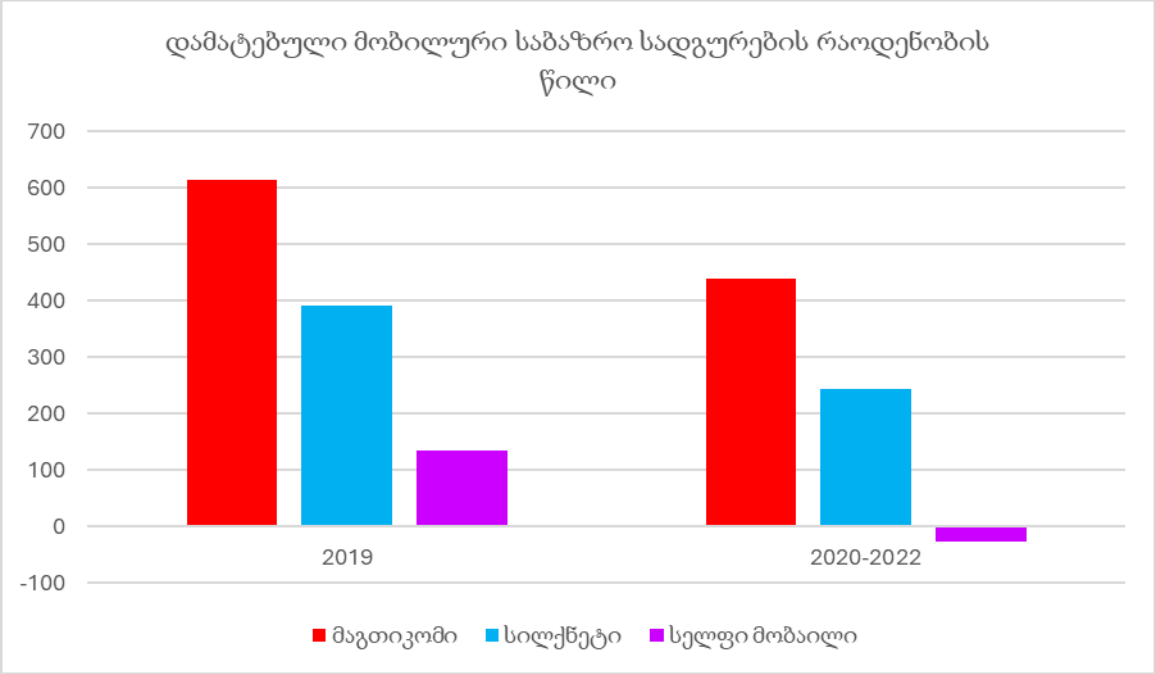


წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

შენიშვნა: თითოეული ოპერატორის მფლობელობაში არსებული ინფრასტრუქტურის რაოდენობა არ არის შესწორებული ორი ან მეტი ოპერატორის მიერ ერთობლივი მფლობელობით ან ერთობლივად გამოყენებული საბაზო სადგურების განთავსების ლოკაციების რაოდენობის მონაცემებით, თუმცა ასეთების რაოდენობა საკმაოდ მცირეა.

ბოლო 4 წლის განმავლობაში, თითოეული მობილური ქსელის ოპერატორის მიერ დამატებული საბაზო სადგურების რაოდენობაში ყველაზე დიდი წილი შპს "მაგთიკომზე" მოდის.

დიაგრამა 37: 2019-2022 წლებში დამატებული მობილური სადგურების რაოდენობა



წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

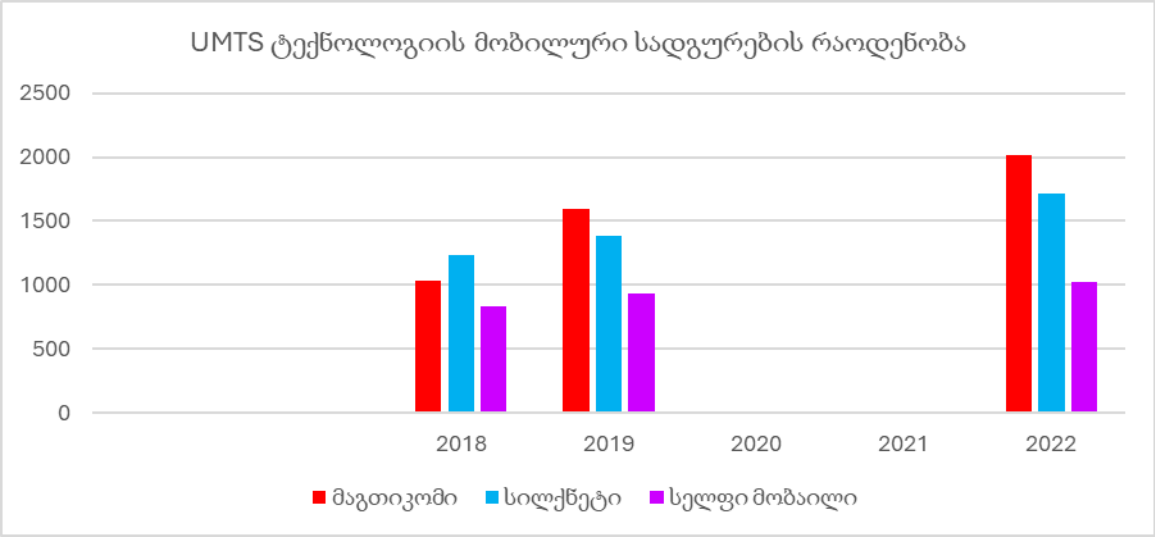
შენიშვნა 1: კომისიას არ მიუღია მონაცემები 2020 და 2021 წლებისთვის, ამიტომ დიაგრამაზე მარჯვენა ნაწილზე წარმოდგენილი ინფორმაცია წარმოადგენს დამატებულ მობილურ საბაზო სადგურებს ჯამურად 2020 წლიდან 2022 წლამდე. მარცხენა ნაწილი წარმოადგენს მხოლოდ 2019 წელს.

შენიშვნა 2: შპს „სელფი მობაილის" მიერ სადგურების შემცირება 2020-2022 წლებში გამოწვეულია 2G ტექნოლოგიის ზოგიერთი სადგურის გამორთვით

2018 წლის შემდეგ დამატებული საბაზო სადგურების რაოდენობის 58.6% შპს "მაგთიკომზე" მოდის, სს "სილქნეტის" მიერ დამატებული სადგურების წილი 35.4%-ია, ხოლო შპს "სელფი მობაილისა" კი - 6.1%.

ამ კვლევის მომავალზე ორიენტირებულ პერსპექტივაში, სავარაუდოა, რომ მობილური ქსელის ოპერატორები განახორციელებენ შემდგომ ინვესტიციებს, პირველ რიგში, მობილური ინტერნეტის სერვისებზე მზარდი მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად. ამიტომაც, საბაზო სადგურების რაოდენობა, რომელთაც ინტერნეტის გატარების შესაძლებლობა აქვთ (ხმოვანი სერვისების კომპონენტებისგან განსხვავებით), ითვლება ქსელის სიმძლავრის ფარდობითობის მნიშვნელოვან ინდიკატორად მობილური დაშვების საბითუმო ბაზრისთვის. მონაცემთა გადამცემი სადგურების რაოდენობა, მონაცემთა დამუშავების შესაძლებლობით (UMTS და LTE) თითოეული მობილური ქსელის ოპერატორისთვის ნაჩვენებია შემდეგ დიაგრამებზე:

დიაგრამა 38: უნივერსალური მობილური ტელეკომუნიკაციების სერვისის (UMTS) სადგურების რაოდენობა (2018-2022)

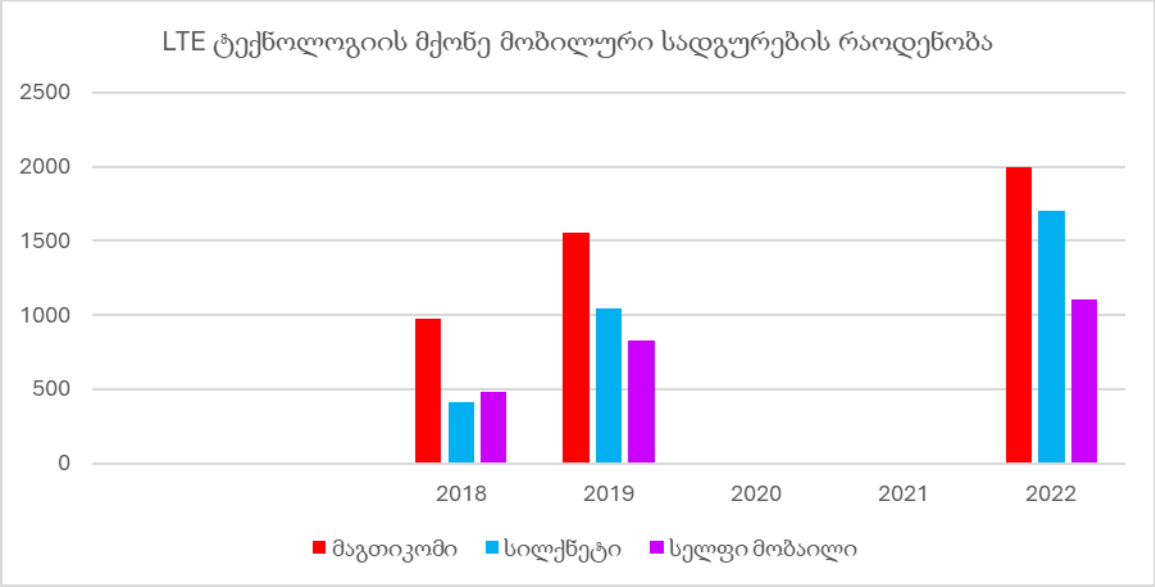


წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

შენიშვნა: კომისიას არ მიუღია ცალკეული მონაცემი 2020 და 2021 წლებისთვის. ნაჩვენები საბაზო სადგურების რაოდენობა კუმულატიურია, შესაბამისად 2022 წლის მაჩვენებლები მოიცავს სადგურებსაც, რომლებიც დამატებულია 2020 და 2021 წლებში.

2022 წლის მონაცემებით შპს "მაგთიკომს" UMTS მობილური საბაზო სადგურების რაოდენობის 42.4% აქვს, სს "სილქნეტს" 36.2% ხოლო შპს "სელფი მობაილს" კი - 21.4%.

დიაგრამა 39: მობილური LTE სადგურების რაოდენობა (2018-2022)



წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

შენიშვნა: კომისიას არ მიუღია ცალკეული მონაცემი 2020 და 2021 წლებისთვის. ნაჩვენები საბაზო სადგურების რაოდენობა ჯამურია. შესაბამისად, 2022 წლის მაჩვენებლები მოიცავს სადგურებს, რომლებიც დამატებულია 2020 და 2021 წლებშიც.

2022 წლისთვის შპს "მაგთიკომს" ჰქონდა LTE საბაზო სადგურების 41.6%, სს "სილქნეტს" 35.3% და შპს "სელფი მობაილს" კი - 23.0%.

8.2.1.4 არსებული სიმძლავრის შეფასების შეჯამება

შპს "მაგთიკომის" ქსელი მნიშვნელოვნად მეტი მობილური ინტერნეტ ტრაფიკის გატარებას ახორციელებს, ვიდრე სს "სილქნეტის" ან შპს "სელფი მობაილის" (232 პეტაბაიტი 2022 წლისთვის, სს "სილქნეტის" 137 პეტაბაიტთან და შპს "სელფი მობაილის" 83 პეტაბაიტთან შედარებით).

ბოლო 4 წლის განმავლობაში, ქსელის ინფრასტრუქტურაში სიმძლავრის დამატების თვალსაზრისით, შპს "მაგთიკომის" წილმა მთლიან კაპიტალურ ინვესტიციებში 49.0% შეადგინა, თითქმის ორჯერ მეტი, ვიდრე სს "სილქნეტის" ან შპს "სელფი მობაილის" წილმა (თითოეული 25.5%). ეს ინვესტიციები კიდევ უფრო ზრდის შპს "მაგთიკომის" ქსელის სიმძლავრით გამოწვეულ უპირატესობას. მობილური ქსელის დაფარვის კუთხით, შპს "მაგთიკომმა" 2018 წლიდან დაამატა ახალი საბაზო სადგურების 59%, სს "სილქნეტის" 35%-ისა და შპს "სელფი მობაილის" 6%-თან შედარებით.

2022 წელს შპს "მაგთიკომი" და სს "სილქნეტი" აკონტროლებდნენ საბაზო სადგურების 78.6%-ს საქართველოში. ამ ორი მობილური ქსელის ოპერატორის მიერ კონტროლირებადი სადგურების საერთო რაოდენობა საყურადღებოა მობილური დაშვების საბითუმო ბაზრის თანალოკაციის მიზნებისთვის. საბაზო სადგურებისთვის, რომლებსაც აქვთ 3G და LTE ტექნოლოგიების მხარდაჭერა ინტერნეტის სერვისებისთვის, შპს "მაგთიკომს" აქვს სადგურების მთლიანი რაოდენობის 42%, სს "სილქნეტს" კი - 36%. ამის საფუძველზე, უნდა ვივარაუდოთ, რომ თანალოკაციის მხრივ, უფრო დიდი მოთხოვნა იქნება შპს "შპს "მაგთიკომი" ს" ქსელზე, სს "სილქნეტთან" შედარებით.

ტრაფიკის მონაცემები აჩვენებს, რომ შპს "მაგთიკომი" ამჟამად ახორციელებს გაცილებით მეტ მობილური ინტერნეტის ტრაფიკის გატარებას თავის ქსელში, ვიდრე დარჩენილი ორი კონკურენტი ოპერატორი. მოსალოდნელია, რომ ინტერნეტის ტრაფიკის მნიშვნელოვანი ზრდა შენარჩუნდება მომავალშიც. შპს "მაგთიკომის" ქსელი, ბოლო წლების განმავლობაში, უფრო დიდი ინვესტიციების ხარჯზე, დარჩება ტრაფიკის დიდი მოცულობის გამტარად, სხვა ქსელებთან შედარებით. ეს შპს "მაგთიკომს" აყენებს ეროვნული როუმინგისა და MVNO დაშვების მსურველ ოპერატორებში ყველაზე სასურველი ოპერატორის პოზიციაზე, რამეთუ შეუძლია სხვა ოპერატორებთან შედარებით უფრო დიდი მოცულობის ტრაფიკი გაატაროს. აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ შპს "მაგთიკომი" უკეთესად არის პოზიციონირებული მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე, მათ შორის ეროვნული როუმინგის, MVNO დაშვების, და თანალოკაციის კუთხით. ეს უპირატესობა გამოწვეულია ქსელში გატარებული ინტერნეტის მნიშვნელოვნად დიდი ტრაფიკით, ბოლო წლებში განხორციელებული ინვესტიციების რაოდენობით და იმ საბაზო სადგურების რაოდენობით, რისი მეშვეობითაც ოპერატორები აკონტროლებენ ფიზიკურ ინფრასტრუქტურას.

8.2.1.5 ბაზრის წილების ანალიზის შეჯამება

ქვევით მოყვანილი შემაჯამებელი ცხრილი ახდენს შპს "მაგთიკომის" წილის ხაზგასმას შესაბამის საცალო ბაზარზე სხვადასხვა მაჩვენებლების გათვალისწინებით, მწვანედ მონიშნული მაჩვენებლები გვიჩვენებს, რომ შპს "მაგთიკომს" აქვს ბაზრის წილის მინიმუმ 40%. ბოლო სვეტში ისრები მისი წილის ცვლილებას (მზარდი, სტაბილური ან კლებადი) ასახავს (მწვანედ მონიშნული).

მიმდინარე ანალიზისთვის მნიშვნელოვანია, რომ მობილური ინტერნეტის სერვისების ბაზარი მზარდია. ინტერნეტის მომსახურების ბაზრის მნიშვნელოვანი ზრდა გავლენას ახდენს მობილური ქსელის ინვესტიციების რაოდენობასა და სიმძლავრეზე. ბაზრის თითოეული მახასიათებლის

შედარებითი მნიშვნელობა მის მოსალოდნელ ზრდასთან მიმართებით ილუსტრირებულია პირველ სვეტში (ბოლო 5 წლის ტენდენციიდან გამომდინარე).

ბაზრის მახასიათებლები ცხრილის ზედა ნაწილი (დაწყებული გატარებული ტრაფიკით) ითვლება მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე წილის ამსახველ ყველაზე მნიშვნელოვან ინდიკატორად. ცხრილის შემდგომი ფაქტორები ბაზრის წილების ანალიზში, მნიშვნელოვანი დამატებითი ფაქტორებია, მაგრამ მათ არ აქვთ იგივე გავლენა შპს "მაგთიკომის" საბითუმო სიმძლავრის შეფასებაზე.

დიაგრამა 40: შპს "მაგთიკომის" მობილური ბაზრის წილების შეფასების შეჯამება სხვადასხვა მაჩვენებლებზე დაყრდნობით

მობილური ქსელის მახასიათებლები	ბაზრის ტენდენცია	შპს "მაგთიკომის" წილი (2022)	მაგთიკომის წილის დინამიკა (2022)
გატარებული ინტერნეტის ტრაფიკი	↑↑↑	51%	→
იურიდიული პირი აბონენტების ინტერნეტის ტრაფიკი	↑↑	40%	→
ფიზიკურ პირი აბონენტების ინტერნეტის ტრაფიკი	↑↑↑	54%	→
ქსელში განხორციელებული ინვესტიციები	→	49%	↑
საბაზო სადგურების რაოდენობა	↑	39%	↑
UMTS/LTE სადგურების რაოდენობა	↑	42%	→
დამატებული საბაზო გადამცემი სადგურები		67%	↑
ბაზრის შემოსავლები	↑↑↑	49%	↑
შემოსავლები ინტერნეტის მიწოდებიდან	↑↑↑	49%	↑
შემოსავლები ხმოვანი სერვისებიდან	↑↑	48%	↑
M2M/IoT შემოსავლები	↑↑↑	83%	→
იურიდიული პირი აბონენტები	↑↑	42%	↑
M2M/IoT აბონენტები	↑↑	66%	↑

შენიშვნა: დამატებული სადგურების მიმდინარე ტენდენციიდან გამომდინარე შპს "მაგთიკომი" გადააჭარბებს 40%-ს ამ ანალიზის დროის შესაბამის ჰორიზონტში აღნიშვნები:

↑↑↑=ძალიან მაღალი ზრდა (>20%)
↑↑=მაღალი ზრდა (10% - 20%)
↑=ზომიერი ზრდა (5% - 10%)

→ =უმნიშვნელო ან ზრდის არ ქონა (-5% - +5%)

მწვანე შეფერილობა ნიშნავს, რომ შპს "მაგთიკომი" ს შედეგები აკმაყოფილებენ „ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ" საქართველოს კანონით დადგენილ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ფლობის შეფასების ძირითად კრიტერიუმს (ამჟამად და ბაზრის კვლევის დროის შესაბამის ჰორიზონტში)

მობილური ქსელის სიმძლავრის ყველა შესაბამის მნიშვნელოვან ინდიკატორში (ინტერნეტის ტრაფიკის მოცულობა, ინვესტიციები და სადგურების რაოდენობა), ასევე საცალო შემოსავლებში და იურიდიულ პირ და M2M/IoT ინტერნეტის აბონენტებში, შპს "მაგთიკომს" აქვს წილის მინიმუმ 40% (ზოგ შემთხვევაში მეტიც კი). ამ წილის შემცირება ნაკლებად სავარაუდოა, ისევე, როგორც სს "სილქნეტის" ან შპს "სელფი მობაილის" მიერ ამ ინდიკატორებში 40%-იანი ზღვრის გადალახვა.

8.2.2 ოპერატორების აბსოლუტური და შედარებითი ზომა

მთავარი მობილური ქსელის ოპერატორების აბსოლუტური და ფარდობითი ზომის შეფასება ხორციელდება სხვადასხვა ბიზნესის მასშტაბის დასანახად. შპს "მაგთიკომი", მთლიანი მობილური შემოსავლების 49%-იანი წილით, 1,4-ჯერ დიდია ზომით (შემოსავლების თვალსაზრისით), ვიდრე მისი უახლესი კონკურენტი (სს "სილქნეტი") მაშინ, როდესაც აბონენტთა რაოდენობით 1,2-ჯერ დიდია მასზე (იხ. ცხრილი 41).

დიაგრამა 41: მობილური სექტორის შემოსავლები და აბონენტები (2022)

ოპერატორი	მობილური მომსახურებებიდან მიღებული მთლიანი შემოსავლები (მლნ.	მობილური მომსახურების აბონენტების მთლიანი რაოდენობა (მლნ)
შპს "მაგთიკომი"	343.3	2.44
სს "სილქნეტი"	239.5	1.96
შპს "სელფი მობაილი"	113.3	1.45

წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

თუ შევადარებთ მთლიანი შემოსავლებს (მათ შორის, ყველა სატელეკომუნიკაციო სერვისში) და აბონენტთა საერთო რაოდენობას (ყველა ტიპის აბონენტი - ფიქსირებული და მობილური), შპს "მაგთიკომი" არის 1,24-ჯერ უფრო დიდი (შემოსავლების თვალსაზრისით) და 1,2-ჯერ დიდი (აბონენტთა რიცხვით) მის უახლეს კონკურენტზე.

დიაგრამა 42: შპს "მაგთიკომის" და სს "სილქნეტის" შემოსავლები და აბონენტები (2022)

ოპერატორი	მთლიანი სატელეკომუნიკაციო შემოსავლები (მლნ. ლარი)	მთლიანი სატელეკომუნიკაციო აბონენტების რაოდენობა
შპს "მაგთიკომი"	624	2.95
სს "სილქნეტი"	473	2.46

წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები და ოპერატორების ფინანსური ანგარიშგებები

მიჩნეულია, რომ სხვა მობილურ ოპერატორებთან შედარებით, შპს "მაგთიკომის" აბსოლუტურ და შედარებით ზომაში (შემოსავლებისა და აბონენტების ბაზის მიხედვით) მნიშვნელოვანი განსხვავებაა (მათ შორის მისი უახლოესი კონკურენტის, სს "სილქნეტის" ჩათვლით). შპს "მაგთიკომიც" და სს "სილქნეტიც", ორივე ვერტიკალურად ინტეგრირებული ოპერატორები არიან,

მაგრამ რადგან შპს “მაგთიკომი” უფრო მოცულობითია, (24%-ით მეტი შემოსავლებით და 20%-ით მეტი აბონენტით) მას აქვს უპირატესი მრავალფეროვნების და მასშტაბის ეკონომია ვიდრე სს “სილქნეტს” (იხ. თავი 8.2.7 და 8.2.8). ითვლება, რომ შპს “მაგთიკომის” ეს შედარებითი უპირატესობა შენარჩუნდება ამ კვლევის დროის შესაბამის ჰორიზონტში.

8.2.3 რთულად დუბლირებადი ინფრასტრუქტურის კონტროლი

პროცედურების მე-15 მუხლის მე-3 პუნქტის ,,ა“ ქვეპუნქტის შესაბამისად, ბაზრის ანალიზისას კომისიამ უნდა მოახდინოს რთულად დუბლირებადი ინფრასტრუქტურის იდენტიფიცირება და შეაფასოს საბაზრო ძალაუფლებისთვის მისი არსებობის მნიშვნელობა, რისთვისაც უნდა გაითვალისწინოს ავტორიზებული პირის მიერ სხვა ავტორიზებულ პირებთან შედარებით ბაზარზე უფრო დიდი ხნის განმავლობაში საქმიანობა, შეზღუდულ სიხშირულ სპექტრზე ხელმისაწვდომობა, ან საკუთარი ელექტრონული საკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურის და ქსელის ისეთი გეოგრაფიული მასშტაბებით გავრცელება, რომელიც მოსახლეობის უდიდესი ნაწილისთვის მომსახურების მიღების საშუალებას იძლევა და კონკრეტულ ავტორიზებულ პირს სხვა ავტორიზებულ პირებთან შედარებით უპირატესობას ანიჭებს. აღნიშნული გამოწვეულია იმით, რომ სხვა ალტერნატიული ავტორიზებული პირისათვის ამგვარი ინფრასტრუქტურის შექმნა შესაძლებელია მხოლოდ გრძელვადიან პერსპექტივაში, ან შეზღუდულ გეოგრაფიულ არეალში.

ეს კრიტერიუმი ძირითადად დაკავშირებულია იმ ხარჯებთან, რომლებიც საჭიროა ბაზარზე შესასვლელად და რომელიც არსებობს როგორც არადაბრუნებადი ხარჯები (მათი დაბრუნება არ ხდება ბაზრიდან გამოსვლის შემთხვევაში). არსებულმა მობილურმა ოპერატორებმა ბაზარზე შესვლით უკვე გაიღეს მაღალი არადაბრუნებადი ხარჯები. პოტენციურმა ბაზარზე ახალმა შემსვლელებმა უნდა გადაწყვიტონ, განახორციელონ თუ არა ინვესტიცია ბაზარზე შესვლამდე იმ ოპერატორებთან კონკურენციის გასაწევად, რომლებმაც უკვე განახორციელეს ეს ინვესტიცია. ინფრასტრუქტურაში ინვესტირების აუცილებლობა, რომლის დუბლირებაც არ არის ადვილი, მნიშვნელოვან ბარიერს წარმოადგენს ბაზარზე შესვლისთვის.

კომისიის მონაცემების მიხედვით, სამივე ოპერატორს აქვს მოსახლეობის 99%-იანი დაფარვა. ქსელის არსებული სიმძლავრის კონტროლს დიდი მნიშვნელობა აქვს, რადგან ახალ შემომსვლელს საკმაო დრო დასჭირდება მოსახლეობის სრული დაფარვისთვის. მობილურ ბაზარზე შესვლისთვის საჭირო დროის ნაწილი დაკავშირებულია ხელმისაწვდომი სპექტრის მინიჭებისთვის. ვინაიდან რადიოსიხშირული სპექტრი ამოწურვადი რესურსია, სპექტრის არსებულ მფლობელებს (3 ამჟამინდელ მობილურ ოპერატორს) აქვთ დიდი კონკურენტული უპირატესობა ეროვნული დაფარვის მიღწევის თვალსაზრისით და ფლობენ ქსელის ყველაზე ოპტიმალურ დიაპაზონში საკმარის სიმძლავრეს. კომისიის მონაცემებზე დაყრდნობით, მიუხედავად იმისა, რომ ყველა ოპერატორს აქვს ერთნაირი დაფარვა, შპს “მაგთიკომის” და სს “სილქნეტის” მობილურ ქსელს აქვს სხვა მახასიათებლები, რისი დუბლირებაც არ არის ადვილი (შპს “სელფი მობაილის” ქსელთან შედარებით). ქსელის დაფარვა (რაოდენობრივად და სადგურის სიმჭიდროვის თავალსაზრისით) ითვლება ფარდობითი საბაზრო ძალაუფლების კარგ ინდიკატორად სხვადასხვა ოპერატორებს შორის მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე. შპს “მაგთიკომს” და სს “სილქნეტს” აქვთ დაახლოებით ერთიდაიგივე რაოდენობის საბაზო სადგურები, გაცილებით მეტი, ვიდრე შპს “სელფი მობაილს” (იხ. ბაზრის წილების ანალიზთან დაკავშირებული ქვეთავი). ეს საკმაოდ მნიშვნელოვანი უპირატესობა იქნება სამომავლო განვითარების, ისევე, როგორც 5G ტექნოლოგიის დასანერგად.

მობილურის ბაზარზე, შესაძლო ახალი შემომსვლელების კონტექსტში, შპს “მაგთიკომისა” და სს “სილქნეტის” ქსელების დუბლირება რთულია, რადგან მათ აქვთ მობილური საბაზო სადგურების საკმაოდ დიდი რაოდენობა.

შპს “მაგთიკომი” 2021 წლის უმლაუტის ანალიზზე[38] დაყრდნობით აცხადებს, რომ იგი წარმოადგენს საუკეთესო ხარისხის მქონე მობილურ ოპერატორს. კომისიის მიერ რეგულარულად ჩატარებული ხარისხის დამოუკიდებელი გაზომვების მიხედვით, შეფასებული ქსელის ხარისხის ინდიკატორების უმეტესობა აჩვენებს, რომ სს ”სილქნეტს“ აქვს უკეთესი შედეგები. ეს კვლევები არ არიან ერთსა და იმავე მეთოდოლოგიებზე დაფუძნებულნი. უმლაუტის 2021 წლის კვლევა მნიშვნელოვნად დეტალური და ვრცელია მაშინ, როდესაც კომისიის ტესტები რეგულარული ხასიათისაა და აფასებს არსებულ ტენდენციებს. რადგან კვლევებში სხვადასხვა მეთოდოლოგიაა გამოყენებული, შეუძლებელია გაკეთდეს რაიმე მყარი დასკვნა შპს “მაგთიკომისა” და სს “სილქნეტის” ქსელების ხარისხის განსხვავებაზე. რაც დანამდვილებით შეგვიძლია ვთქვათ არის ის, რომ შპს “მაგთიკომიც” და სს ”სილქნეტიც”, ორივე წარმოაჩენენ მომსახურების უკეთეს ხარისხს, ვიდრე შპს ”სელფი მობაილი”.

შპს “მაგთიკომის” ქსელი ამჟამად მნიშვნელოვნად დიდი მოცულობის ინტერნეტ ტრაფიკის გატარებას ახორციელებს ვიდრე სს “სილქნეტი” და შპს “სელფი მობაილი” (იხ. დიაგრამა 32). იმ მტკიცებულებასთან ერთად, რომ შპს “მაგთიკომმა” ბოლო 4 წლის განმავლობაში უფრო მეტი საბაზო გადამცემი სადგური დაამატა (იხ. დიაგრამა 35 და 42), შეიძლება ვთქვათ, რომ მისი ქსელი უკეთესად იქნება პოზიციონირებული ბაზარზე გაზრდილი ინტერნეტის (გაზრდილი მოთხოვნის) ტრაფიკის უზრუნველსაყოფად.

შესაბამისად, შპს “მაგთიკომი” და სს “სილქნეტი” ფლობენ მნიშვნელოვან კონტროლს ინფრასტრუქტურაზე და ვერც ერთი სხვა ოპერატორი, თუ ახალი შემომსვლელი, ვერ შეძლებს ამ შედეგების გამეორებას (დუბლირებას) წინამდებარე კვლევის დროის შესაბამის ჰორიზონტში.

8.2.4 წვდომა სიხშირულ რესურსზე

მობილური ქსელის ოპერატორების შედარებითი კონკურენტული პოზიციების შეფასებისას, ასევე გასათვალისწინებელია სიხშირულ რესურსზე წვდომა (პოტენციური დომინირების ჩათვლით). მობილური ქსელების მოსაწყობად ოპერატორისთვის საკმარისი სპექტრი უნდა იყოს ხელმისაწვდომი და ეს ძალიან მნიშვნელოვანია მობილური ინტერნეტის ტრაფიკის მიმდინარე და მოსალოდნელი მნიშვნელოვანი ზრდის ფონზე. ეს ზრდა მოითხოვს დამატებით სიხშირულ რესურსს მიუხედავად იმისა, რომ გარკვეულწილად შესაძლებელია ინტერნეტის ტრაფიკის ზრდის დაკმაყოფილება ქსელის დაფარვის სიმჭიდროვის გაზრდი - მეტი საბაზო სადგურის დამატებით. არსებობს ტექნიკური და ეკონომიკური შეზღუდვები მობილური ქსელზე სიმჭიდროვის დამატებასთან დაკავშირებით და ამგვარად, მობილური ქსელის ოპერატორებისთვის, როგორც წესი, იქმნება საჭიროება აიღონ მეტი სიხშირული რესურსი რათა უზრუნველყონ გაზრდილი მოთხოვნა ინტერნეტის ტრაფიკზე. ზოგადად, ის მობილური ქსელის ოპერატორი (MNO), რომელსაც უფრო მეტი სიხშირული რესურსი აქვს, იქნება მოწინავე კონკურენტულ პოზიციაზე.

მობილური ქსელის ოპერატორისთვის ყველა სიხშირის დიაპაზონი არ არის თანაბარი მნიშვნელობის. სიხშირეებს 1 გჰც-ზე დაბალ დიაპაზონში აქვთ უკეთესი გავრცელების მახასიათებლები და როგოც წესი, მიიჩნევიან უფრო ღირებულად მობილური კომუნიკაციისთვის, რამეთუ მათ უფრო ცოტა საბაზო სადგურები ჭირდებათ უფრო დიდი ტერიტორიის დასაფარად. ასევე, ეს სპექტრი ნაკლებად მოწყვლადია გავრცელების დაბრკოლებების მიმართ (როგორიცაა დიდი შენობები და ტყეები) და ნაკლებადაა დამოკიდებული მეტეოროლოგიურ პირობებზე, მაგალითად უხვ ნალექზე. თუმცა, სიხშირე 1 გჰც-ზე დაბალ დიაპაზონში ოპტიმალურია ხმოვანი სერვისისთვის და არა ინტერნეტის ტრაფიკისთვის.

---

[38] Umlaut - გლობალური საკონსულტაციო კომპანია და მსოფლიო ლიდერი მობილური ქსელების ტესტირებისა და ბენჩმარკინგის საკითხებში შპს „მაგთიკომის“ ქსელს აღიარებს, როგორც „ტესტში საუკეთესო“ საქართველოში, ხელმისაწვდომია: https://www.magticom.ge/en/umlaut
ეს აღმოჩენა დაადასტურა ტურისტულმა ვებგვერდმა: „დარჩენა საქართველოში: როგორ ვიყიდოთ და გავააქტიუროთ ქართული SIM ბარათი 2023 წელს“, Emily Lush, 6 მაისი 2023, ხელმისაწვდომი: https://wander-lush.org/georgian-sim-card-beeline-magti/

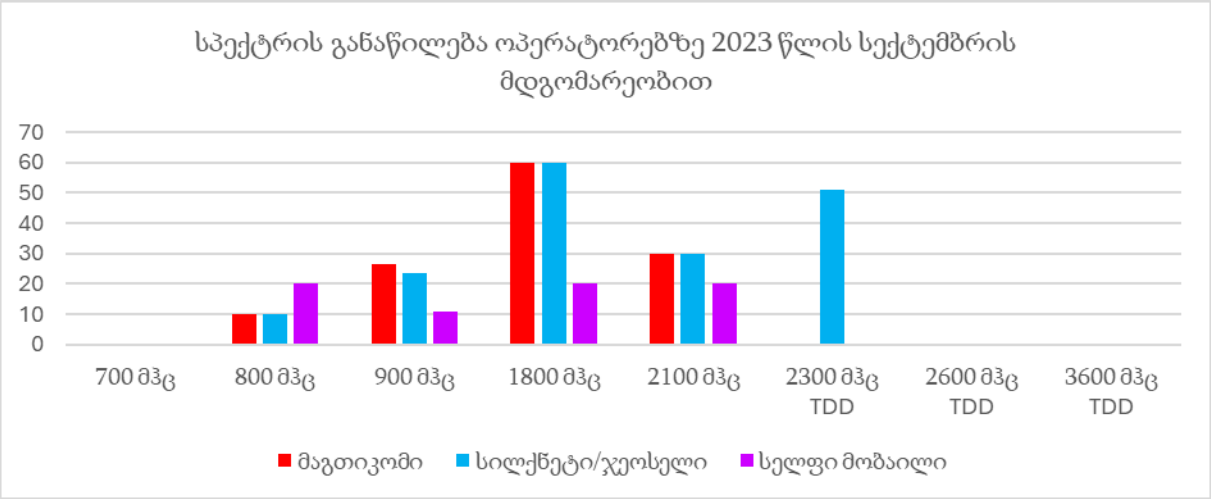
მობილური მომსახურებისთვის მინიჭებული სიხშირული რესურსი (სანამ კომისიის აუქციონი დამთავრდებოდა 2023 წ. სექტემბერში) წარმოდგენილია 36-ე დიაგრამაზე. ამჟამად მობილური სერვისის სპექტრი მხოლოდ 3 არსებულ ოპერატორს აქვს მინიჭებული.

დიაგრამა 43: მობილური სპექტრის განაწილება 2023 წლის სექტემბრის მდგომარეობით

	განაწილებული სიხშირეები									
ოპერატორი	800 მჰც		900 მჰც		1800 მჰც		2100 მჰც		2300 მჰც TDD	**სულ მჰც**
შპს "მაგთიკომი"	2x5	10	2x13.2	26.4	2x29.9	59.8	2x15	30	0	**126.2**
ს "სილქნეტი"/ ჯეოსელი	2x5	10	2x11.8	23.6	2x29.9	59.8	2x15	30	51	**174.4**
შპს "სელფი მობაილი"	2x10	20	2x5.49	10,98	2x10	20	2x10	20	0	**70.98**
<u>მთლიანი განაწილებული რესურსი</u>		**<u>40</u>**		**<u>60.98</u>**		**<u>139.6</u>**		**<u>80</u>**	**<u>51</u>**	**371.58**
ხელმისაწვდომი, თუმცა გაუნაწილებელი	2x10	**20**	2x4.5	**9**	2x5	**10**	2x5;2x15	**40**	**49**	**128**
წილი განაწილებულში		**67%**		**87%**		**93%**		**67%**	**51%**	**74%**

წყარო: კომისიის რეესტრი

დიაგრამა 44: სპექტრის განაწილება ოპერატორებზე 2023 წლის სექტემბრის მდგომარეობით



წყარო: კომისიის რეესტრი

ოპერატორები, როგორც წესი, თანაბარ პირობებში იმყოფებოდნენ 1 გჰც-ზე დაბლა სიხშირის დიაპაზონში (შპს "სელფი მობაილს" ჰქონდა სპექტრის ყველაზე მცირე წილი, მაგრამ განსხვავება შედარებით მცირეა), მაშინ როცა 1 გჰც-ზე მაღალი სიხშირის დიაპაზონში შპს "სელფი მობაილს" ჰქონდა მნიშვნელოვნად ნაკლები რესურსი, რაც კომპანიისთვის დაბრკოლება იყო, განსაკუთრებით საქართველოს მჭიდროდ დასახლებულ (და უფრო მომგებიან) რაიონებში, შპს "მაგთიკომთან" და სს "სილქნეტთან" შედარებით.

სიხშირულ აუქციონში, რომელიც კომისიამ ჩაატარა 2023 წლის სექტემბერში, მონაწილეობის მიღება შეეძლო ყველა არსებულ მობილური ქსელის ოპერატორს და ასევე ყველა პოტენციურ ახალ შემომსვლელს. მხოლოდ შპს "სელფი მობაილმა" მიიღო მონაწილეობა აუქციონში და მას მიენიჭა დამატებითი სპექტრი.

სიხშირული რესურსის განაწილება 2023 წლის სექტემბრის აუქციონის შემდეგ მოცემულია 38-ე ცხრილში.

დიაგრამა 45: სპექტრის გადანაწილება 2023 წლის სექტემბრის აუქციონის დასრულების შემდეგ

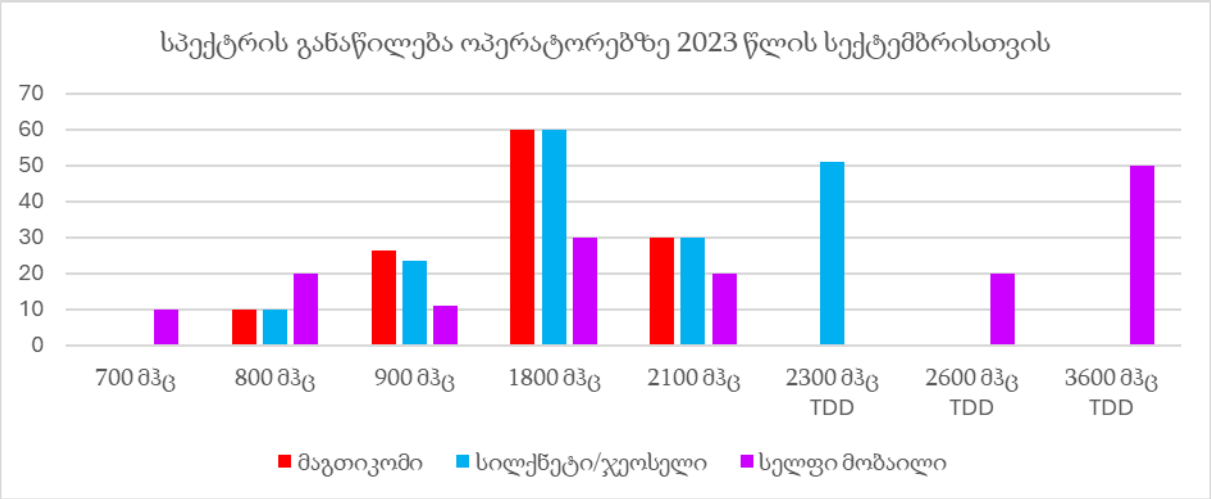
	ს "სილქნეტი"	შპს "მაგთიკომი"	შპს "სელფი მობაილი" აუქციონამდე	შპს "სელფი მობაილი" აუქციონის შემდეგ
სიხშირეები 1 გჰც-ს ქვემოთ (800 და 900 მჰც)	2 x 16.8	2 x 18.2	2 x 15.49	2 x 15.49
სიხშირეები 1,800-იან და 2,100 მჰც-იან სპექტრში	2 x 44.9	2 x 44.9	2 x 10	2 x 15
სიხშირეები 2,300 მჰც-იან სპექტრში	1 x 51			
სიხშირეები 5G-სთვის 1გჰც-ს ქვემოთ (700 მჰც)				2 x 5
სიხშირეები 5G-სთვის 2,600 მჰც				1 x 20
სიხშირეები 5G-სთვის 3,600 მჰც				1 x 50

წყარო: კომისიის რეესტრი

სპექტრი 1,800 მჰც დიაპაზონში შეიძლება გამოყენებულ იქნას LTE ტექნოლოგიისთვის, მაშინ როცა სხვა ახლად გაყიდული რესურსი განკუთვნილია 5G ტექნოლოგიისთვის (არ არის ტექნოლოგიურად ნეიტრალური).

ამჟამად გაცემული სიხშირული რესურსი მოცემულია 39-ე დიაგრამაზე.

დიაგრამა 46: სპექტრის განაწილება 2023 წლის სექტემბრის აუქციონის დასრულების შემდეგ



წყარო: კომისიის რეესტრი

აუქციონის შემდეგ, სამი მობილური ქსელის ოპერატორის საერთო ფარდობითი პოზიციები იგივე რჩება, მიუხედავად შპს „სელფი მობაილის“ მიერ მოპოვებული დამატებითი სიხშირული რესურსისა. შპს "სელფი მობაილის" მიღწევები 1 გჰც-ზე ზევით სპექტრში ბევრად უფრო მნიშვნელოვანია და ამის გამო, შპს "მაგთიკომი" სიხშირული რესურსის ფლობის მხრივ მეორე პოზიციაზე აღმოჩნდა. სს "სილქნეტის" სპექტრის 51 მჰც არის 2,300 მჰც დიაპაზონში, ხოლო შპს "სელფი მობაილისთვის" ახლად მინიჭებული სპექტრის უმეტესი ნაწილი გამოყოფილია 5G ტექნოლოგიისთვის.

შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ამჟამად შპს "სელფი მობაილი" (2023 წლის სექტემბერის შემდეგ) ნომინალურად საუკეთესო მდგომარეობაშია სპექტრის ორივე ნაწილში, 1 გჰც-ზე ქვემოთ და ზემოთაც. ეს იმიტომ, რომ ამჟამად შპს "სელფი მობაილს" სპექტრის მნიშვნელოვანი ნაწილი შეიძლება გამოყენებულ იქნას 5G-სთვის. თუ მხოლოდ LTE-სთვის გამოყენებად რესურსებს შევადარებთ, შპს "სელფი მობაილი" კვლავ წამგებიან პოზიციაზეა შპს "მაგთიკომთან" და სს "სილქნეტთან" შედარებით.

ხაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოში სულ არის 500 მჰც გაუნაწილებელი სიხშირული რესურსი შესაბამისად, მომავალში, როდესაც გაიმართება ახალი აუქციონი, სავარაუდოა, რომ მობილური ქსელის ოპერატორების მდგომარეობა სიხშირული რესურსის ფლობის კუთხით შეიძლება შეიცვალოს.

დიაგრამა 47: გაუნაწილებელი მობილური სპექტრი

	განსაზღვრული, თუმცა გაუნაწილებელი								
	700 მჰც		2,600 მჰც		3,400 – 3,600 მჰც		3,600- 3,800 მჰც		**სულ მჰც**
	FDD *	**სულ**	FDD+TDD *	**სულ**	TDD*	**სულ**	TDD*	**სულ**	**სულ**

ხელმისაწვდომი აუქციონამდე. მჰც	2x30	**60**	2x70 +40+2x5**	**190**	200	**200**	130	**130**	**580*** **
ხელმისაწვდომი აუქციონის შემდეგ, მჰც	2x25	**50**	2x70 +20+2x5**	**170**	150	**150**	130	**130**	**500**

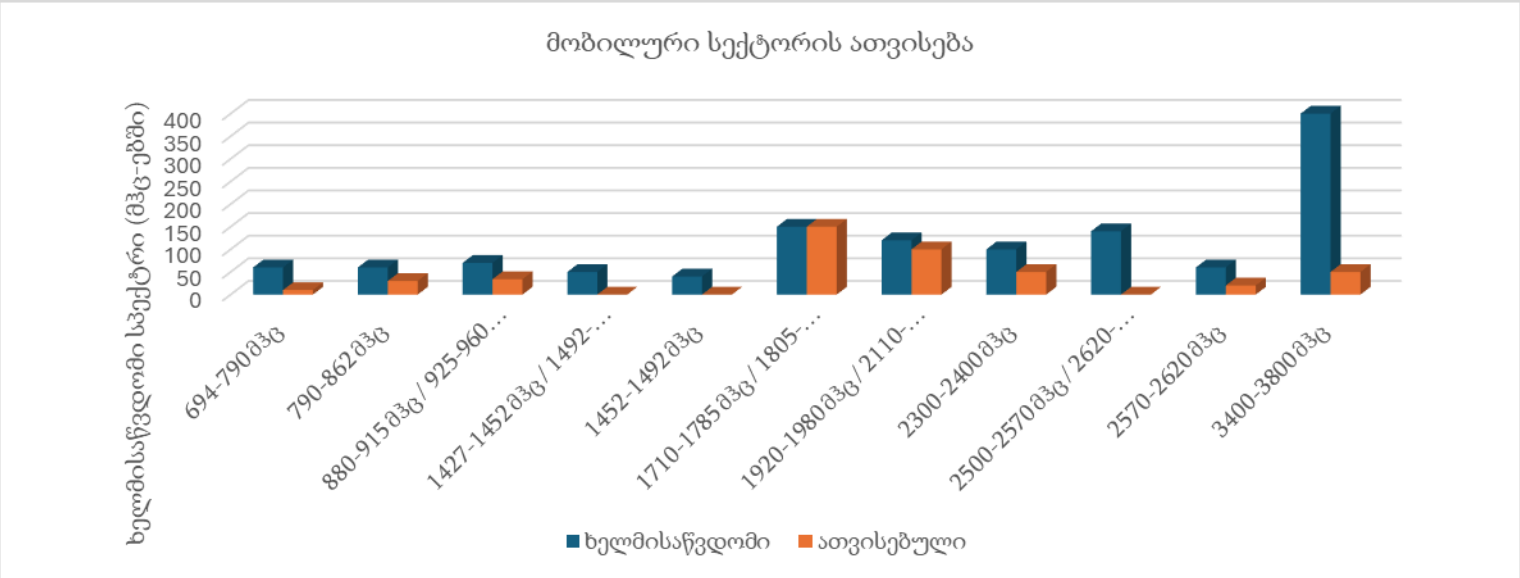
*იხილეთ სქოლიო[39]

** 2x5 მჰც TDD 2,600 მჰც დიაპაზონში შეიძლება განაწილებულ იქნას TDD და FDD სახით, თითო 5 მჰც-ს რაოდენობით;

*** დამატებითი 2x5 მჰც სპექტრი 1,800 მჰც დიაპაზონში, რომელიც განაწილდა შპს "სელფი მობაილზე", არ არის მითითებული ამ ცხრილში.

წყარო: კომისიის რეესტრი

დიაგრამა 48: ხელმისაწვდომი მობილური სპექტრი და მისი გამოყენება



წყარო: კომისია და CEPT

შპს "სელფი მობაილის" ამჟამინდელი წამყვანი პოზიცია 5G მიმართულებით დიდი ალბათობით, დროებითია. კომისიის მომავალ აუქციონებში შპს "მაგთიკომის" (და ასევე სს "სილქნეტი", შპს "სელფი მობაილთან" შედარებით) შედარებით გაძლიერებული ფინანსური პოზიციები, სავარაუდოდ, მნიშვნელოვან ცვლილებებს გამოიწვევს მობილური ქსელების სიხშირული რესურსის ფლობის კუთხით და შპს "მაგთიკომი" და სს "სილქნეტი დაუბრუნდებიან წამყვან პოზიციებს.

8.2.5 პოტენციური კონკურენციის არარსებობა

პროცედურების მე-15 მუხლის მე-3 პუნქტის ,,ლ" ქვეპუნქტის შესაბამისად, მიწოდების მხარის ჩანაცვლებასთან დაკავშირებით პოტენციურ კონკურენტებად განიხილებიან ის ეკონომიკური აგენტები, რომლებიც ბაზრის ანალიზის პერიოდისთვის ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე არ არიან

[39] FDD იყენებს სხვადასხვა სიხშირის დიაპაზონს აღმავალი და დაღმავალი არხებისთვის (ოპტიმალურს ხმოვანი ტრაფიკისთვის) და TDD იყენებს იგივე დიაპაზონს აღმავალი და დაღმავალი არხებისთვის (ოპტიმალურს მონაცემთა გადაცემისთვის)

წარმოდგენილნი, თუმცა ბაზრის ამ სეგმენტზე ფასების მცირე, მაგრამ მნიშვნელოვანი და არაგარდამავალი ზრდის შემთხვევაში აქვთ შესაძლებლობა, გააფართოონ მათი მომსახურების პორტფელი ან/და საქმიანობის გეოგრაფიული არეალი და დაიწყონ აღნიშნული მომსახურების მიწოდების უზრუნველყოფა.

საბითუმო მობილური დაშვების ბაზრის შეფასებისას, აუცილებელია შესწავლილ იქნეს იმ ახალი შემომსვლელის შესაძლებლობა, რომელიც შეიძლება დამკვიდრდეს საბითუმო ბაზარზე და ეფექტური კონკურენცია გაუწიოს არსებულ ოპერატორს.

ასევე, გასათვალისწინებელია სხვა მჭიდროდ დაკავშირებულ ბაზარზე დამკვიდრებული ოპერატორის მიერ მობილური საბითუმო დაშვების ბაზარზე შესვლის გავლენა. ბაზარზე შესვლა უფრო სავარაუდოა, თუ ახალი ოპერატორი უკვე ოპერირებს მეზობელი ბაზრის სეგმენტზე, ან აქვს ქსელის სიმძლავრე, და აქვს შესაძლებლობა კონკურენცია გაუწიოს შესაბამის საბითუმო დაშვების სერვისს. მაგალითად, საქართველოში არსებულ FTTX ქსელის ოპერატორს (როგორიცაა - შპს "სქაიტელი") შეუძლია განიძრახოს, გახდეს კონვერგენტული (მობილური და ფიქსირებული ერთდროულად) ოპერატორი, რათა კონკურენცია გაუწიოს თავის მთავარ კონკურენტებს შპს "მაგთიკომსა" და სს "სილქნეტს". მობილურ ბაზარზე შესვლით შპს "სქაიტელს" შეუძლია ბაზარს შესთავაზოს მობილური დაშვების საბითუმო მომსახურება. ამ მიზნის მისაღწევად, ახალ მონაწილეს დასჭირდება არსებული მობილური ქსელის სიმძლავრის დუბლირება. მობილური ქსელი კი მოითხოვს საკუთარ სპექტრულ რესურსებს და მაღალ საწყის ინვესტიციებს, რის მიღწევასაც გარკვეული დრო დასჭირდება, სანამ კონკურენტუნარიანი საბითუმო მობილური დაშვების სერვისი ქვეყნის მასშტაბით იქნება შეთავაზებული. ეს წარმოადგენს მნიშვნელოვან ბარიერს მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე შესვლისთვის და მკაცრად ზღუდავს ნებისმიერ პოტენციურ კონკურენციას, რადგან ითვლება, რომ იმავე ან მეზობელ ბაზრებზე არ არსებობენ მოთამაშეები (მაგალითად, შპს "სქაიტელი"), რომლებსაც შეუძლიათ გამოიყენონ უკვე არსებული ინფრასტრუქტურა და სწრაფად შევიდნენ ბაზარზე.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ წინამდებარე კვლევის დროის შესაბამის ჰორიზონტში, მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე პოტენციური კონკურენცია კვლავ შეზღუდული დარჩება.

8.2.6 ვერტიკალური ინტეგრაცია

პროცედურების მე-15 მუხლის მე-3 პუნქტის ,,ი" ქვეპუნქტის შესაბამისად, ვერტიკალურად ინტეგრირებული ავტორიზებული პირები არიან ეკონომიკური აგენტები, რომლებიც საქმიანობენ მომსახურების მიწოდების ღირებულებათა ვერტიკალური ჯაჭვის როგორც საბითუმო, ისე საცალო დონეზე, რაც „.. მათ ანიჭებს კონკურენტულ უპირატესობას სხვა ავტორიზებულ პირებთან შედარებით, რადგან მათ დამოუკიდებლად შეუძლიათ მომხმარებლებისთვის მომსახურების მიწოდება, მომსახურების მიწოდების კონტროლი და ბაზრის პოტენციურ ცვლილებებზე მყისიერი რეაგირება;"

ელექტრონულ კომუნიკაციებში ვერტიკალური ინტეგრაციის სარგებელი გამომდინარეობს ძირითადად ოპერატორის მიერ საკუთარი რესურსების კონტროლის შესაძლებლობიდან, რომელსაც იყენებს საბოლოო მომხმარებლისთვის უკეთესი სერვისის შეთავაზებისთვის (და ამგვარად, აუმჯობესებს საკუთარ კონკურენტუნარიანობას). მაგალითად, ინფრასტრუქტურის კონტროლით, ოპერატორს შეუძლია განსაზღვროს საკუთარი პრიორიტეტები ახალი მომხმარებლების მოსაზიდად და სერვისის პრობლემებზე რეაგირებისთვის. სხვა ოპერატორის ქსელზე საბითუმო დაშვებაზე დაყრდნობა ცვლის მდგომარეობას, რადგან დაშვების მსურველის პრიორიტეტები შეიძლება არ ემთხვეოდეს ქსელის პროვაიდერის პრიორიტეტებს.

მობილური საბითუმო დაშვების მსურველს მოუწევს იპოვოს ბალანსი დაბალი დაფინანსებით წარმოშობილ უპირატესობებსა (რომელიც გამოწვეულია საბითუმო დაშვების არჩევიდან) და ქსელზე შეზღუდული კონტროლის ქონასა და სხვა ფაქტორებს შორის, რომლებიც გავლენას

ახდენენ საბოლოო მომხმარებლებისთვის მიწოდებული სერვისის ხარისხზე, თვითმომსახურებით გამოწვეული მაღალი საოპერაციო ხარჯების საპირისპიროდ, რომელიც საბოლოოდ აისახება მომგებიანობაზე.

შპს "მაგთიკომი" და სს "სილქნეტი" არიან ოპერატორები, რომლებსაც აქვთ საკუთარი ქსელის ინფრასტრუქტურა და მომხმარებელს სთავაზობენ როგორც ფიქსირებულ, ისე მობილურ საცალო მომსახურებას საქართველოში. ეს შპს "მაგთიკომს" და სს "სილქნეტს" აყენებს შპს "სელფი მობაილისგან" განსხვავებულ პოზიციაში, რომელსაც მხოლოდ მობილური სერვისი აქვს. შპს "მაგთიკომი", უკეთეს მდგომარეობაშია ვერტიკალური ინტეგრაციის უპირატესობის გამოყენების თვალსაზრისით, რადგან მას უჭირავს წამყვანი პოზიცია საცალო სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე. შპს "მაგთიკომს" აქვს ქსელის ინფრასტრუქტურის აშკარა უპირატესობა დაფარვის, სიმძლავრისა და სიმჭიდროვის თვალსაზრისით ფიქსირებულ ფართოზოლოვან ბაზარზე და ასევე ფლობს მობილური ქსელის ინფრასტრუქტურას, რომელიც ამჟამად იმაზე მეტ ტრაფიკს აგენერირებს თავის ინტერნეტ ქსელში, ვიდრე სს "სილქნეტი" და შპს "სელფი მობაილი" ერთად.

კომისიის 2018 წლის 6 დეკემბრის N671/9 გადაწყვეტილებით, შპს "მაგთიკომს" და სს "სილქნეტს" (სხვა ოპერატორებთან ერთად) მინიჭებული აქვთ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალუფლების ოპერატორის სტატუსი სხვადასხვა გეოგრაფიულ არეალში გამოყოფილი არხებით საბითუმო მომსახურების ბაზარზე მაგისტრალურ/ძირითად ("trunk") და „Backhaul" გადაცემის ქსელებით მომსახურების ბაზრის სეგმენტზე, რომლებსაც დიდი მნიშვნელობა აქვს მობილური ქსელის ოპერაციებისთვის. შპს "მაგთიკომს" და სს "სილქნეტს" შეიძლება ჰქონდეთ სტიმული, დისკრიმინაცია მოახდინონ საკუთარი მობილური აქტივობებსა და დაშვების მსურველი ოპერატორებისთვის გამოყოფილი არხებით (და „dark fiber" სიმძლავრის) მიწოდებულ სერვისს შორის. ასეთი დისკრიმინაცია შეიძლება იყოს ვერტიკალური ინტეგრაციის, როგორც ანტიკონკურენტული ინსტრუმენტის გამოყენების ნათელი მაგალითი, რომელიც პირდაპირ გამომდინარეობს საბითუმო ბაზარზე დომინანტური მდგომარეობიდან.

ითვლება, რომ შპს "მაგთიკომს" და სს "სილქნეტს" შეუძლიათ გამოიყენონ ვერტიკალური ინტეგრაცია როგორც უპირატესობა, მაგრამ სს "სილქნეტის" მიერ მიღებული სარგებელი ვერტიკალური ინტეგრაციიდან არ არის საკმარისი შპს "მაგთიკომის" ლიდერის პოზიციასთან დასაპირისპირებლად. ამ ფაქტზე ძირითადად მიუთითებს ის გარემოება, რომ შპს "მაგთიკომი" ინტერნეტის ქსელში ატარებს მნიშვნელოვნად დიდი მოცულობის ტრაფიკს (იხ. დიაგრამა 25) და განხორციელებული აქვს მნიშვნელოვნად დიდი ინვესტიცია ქსელის ინფრასტრუქტურაში ბოლო 4 წლის განმავლობაში (იხ. დიაგრამა 35).

8.2.7 მასშტაბის ეკონომია

პროცედურების მე-15 მუხლის მე-3 პუნქტის ,,ვ" ქვეპუნქტის შესაბამისად, „დიდი მოცულობით მომსახურების მიმწოდებელ ავტორიზებულ პირებს აქვთ შესაძლებლობა, მიაღწიონ მასშტაბის ეკონომიას, რაც განპირობებულია ავტორიზებული პირის მთლიანი დანახარჯების მიწოდებული მომსახურების ერთეულებს შორის გადანაწილებით;"

მასშტაბის ეკონომია არის მდგომარეობა, როდესაც დიდი რაოდენობით ინვესტიციების გამოყენებით, იზრდება გაყიდვების და შესაბამისად მცირდება ერთეული პროდუქციის წარმოებისთვის საჭირო ხარჯი. მობილური ტელეკომუნიკაციების ბაზრებზე მნიშვნელოვანი ინვესტიციებია საჭირო სიხშირული რესურსის მოპოვებისა და ქვეყნის მასშტაბი ინფრასტრუქტურის მშენებლობისთვის.

საქართველოს მობილური ქსელის სამივე ოპერატორმა უკვე განახორციელა დაფარვა ქვეყნის მასშტაბით. შპს "მაგთიკომი" ფლობს მობილური აბონენტების 42%-ს, სს "სილქნეტი" - 33%-ს და შპს "სელფი მობაილი" - 25%-ს (იხ. დიაგრამა 5). სწრაფად მზარდ მობილური ინტერნეტის საბაზრო სეგმენტზე - იხ. 33-ე დიაგრამა) შპს "მაგთიკომის" შედარებითი წილი 51%-ია, სს "სილქნეტის" 30%-

თან და შპს “სელფი მობაილის” 18%-თან შედარებით. ბაზრის ეს უპირატესობა შპს “მაგთიკომს” საშუალებას აძლევს გამოიყენოს მასშტაბის უფრო მნიშვნელოვანი ეკონომია კონკურენტებთან შედარებით. ე.

მიწოდების მაღალი საცალო ღირებულება, სს “სილქნეტსა” და შპს “სელფი მობაილის” არახელსაყრელ მდგომარეობაში აყენებს ჰქონდეთ ისეთი საცალო ტარიფები, რომლითაც ეფექტურ კონკურენციას გაუწევდნენ შპს “მაგთიკომს”. სს “სილქნეტისა” და შპს “სელფი მობაილის” მთლიანი მომგებიანობა შპს “მაგთიკომზე” დაბალ დონეზეა (იხ. ასევე 50-ე ცხრილი).

ამიტომ ვასკვნით, რომ შპს “მაგთიკომს” მასშტაბის ეკონომიიდან უფრო მეტი სარგებელი აქვს, ვიდრე სს “სილქნეტს” და მნიშვნელოვნად მაღალი სარგებელი ვიდრე შპს “სელფი მობაილს”.

8.2.8 მრავალფეროვნების ეკონომია

პროცედურების მე-15 მუხლის მე-3 პუნქტის ,ზ“ ქვეპუნქტის შესაბამისად, მომსახურების სახეების მრავალფეროვნებით განპირობებულ ეკონომიას (მრავალფეროვნების ეკონომია) გააჩნია მასშტაბის ეკონომიის „..ანალოგიური ეფექტი, თუმცა ხარჯის შემცირება მიიღწევა ერთი და იმავე ინფრასტრუქტურის საშუალებით მიწოდებული სხვადასხვა ტიპის მომსახურებას შორის ფიქსირებული და ზედნადები დანახარჯების განაწილების შედეგად;“

მრავალფეროვნების ეკონომია წარმოდგენილია ბაზარზე, როდესაც ოპერატორი ბაზარს აწვდის ერთზე მეტ მნიშვნელოვან სერვისს თითოეულ სერვისზე გარკვეული საერთო რესურსების გამოყენებით, მათ შორის ქსელების, მარკეტინგული და სადისტრიბუციო რესურსების დახმარებით. ტელეკომუნიკაციის სფეროში ოპერატორს უფრო იაფი უჯდება აწარმოოს ორივე, ფიქსირებული და მობილური სერვისი ერთად, ვიდრე ეს სერვისები ცალ-ცალკე. შესაბამისად, მრავალფეროვნების ეკონომიის შედეგად შესაძლებელია მოპოვებულ იქნას უპირატესობა ბაზარზე, წარმოებული ერთეულის ფასის შემცირების გზით, რამეთუ მომხმარებლები შეიძენენ რამდენიმე სერვისს ერთი ოპერატორისგან. მრავალფეროვნების ეკონომიის შემთხვევაა ასევე, როცა ოპერატორს შეუძლია ბაზარს შესთავაზოს ორივე - როგორც საცალო, ასევე საბითუმო მომსახურება. ოპერატორს, რომელიც იმყოფება ყველა საცალო და საბითუმო სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე, შეუძლია გაანაწილოს თავისი საერთო ხარჯები მის ყველა პროდუქტსა და მომსახურებაზე.

შპს “მაგთიკომი” არის ბაზრის ლიდერი ელექტრონული საკომუნიკაციო სერვისების უმეტესობის მიწოდებაში. ეს ეხება ყველა ფიქსირებულ და მობილურ საცალო მომსახურებას (იხ, დიაგრამა 49). ეს სერვისები მოიცავს, მაგრამ არ შემოიფარგლება, მობილურ სერვისებით, ფიქსირებული ფართოზოლოვანი ინტერნეტით, ციფრული ტელევიზიით და ა.შ. შპს “მაგთიკომი” არ არის ლიდერი სატელეკომუნიკაციო-საკანალიზაციო არხების საბითუმო ინფრასტრუქტურაზე დაშვების ბაზარზე, სადაც სს “სილქნეტს” უკავია წამყვანი პოზიცია (როგორც ისტორიულად ქსელური ინფრასტრუქტურის მფლობელ (Incumbent) ოპერატორს საქართველოში), მიუხედავად ამისა, ყოველივე ზემოაღნიშნული უპირატესობა შპს “მაგთიკომს” აყენებს სპეციფიკურ მდგომარეობაში საქართველოს სხვა ოპერატორებთან და ძირითადად სს “სილქნეტთან” შედარებით.

დიაგრამა 49: საცალო ბაზრის წილი მობილური აბონენტების მიხედვით (2022)

ოპერატორი	**საცალო ბაზრის წილი აბონენტების მიხედვით (2022)**			
	მაღალ-სიჩქარიანი ფიქსირებული ფართოზოლოვანი	ყველა ფიქსირებული ფართოზოლოვანი	მობილური სერვისები	ციფრული ტელევიზია

შპს "მაგთიკომი"	54.6%	48.3%	42.6%	56.06%
სს „სილქნეტი"	32.0%	29.9%	32.7%	36.99%
შპს „სელფი მობაილი"			24.7%	
სხვა	13.4%	21.8%		6.95%
სულ	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

შპს "მაგთიკომის" საბაზრო წილები, მის ყველა ძირითად ბაზარზე, იძლევა მნიშვნელოვნად უფრო მაღალ მრავალფეროვნების ეკონომიას. დარჩენილი ტელეფონზე-დაფუძნებული მომსახურება (რომელიც არ არის მოცემული 42-ე ცხრილში) შედარებით ნაკლებ მნიშვნელოვანია და მათი რიცხვი უფრო და უფრო მცირდება. სილქნეტსაც აქვს გარკვეული მრავალფეროვნების ეკონომია, რადგან იგი წარმოადგენს შპს "მაგთიკომი" ს გარდა ერთდერთ ოპერატორს, რომელსაც შეუძლია ორივე - ფიქსირებული და მობილური სერვისების შეთავაზება ბაზრისთვის. ყველა სხვა ოპერატორი (მათ შორის მესამე უდიდესი, შპს "სელფი მობაილი" და სხვა მცირე ფიქსირებული ქსელის ოპერატორები) ვერ სარგებლობენ რაიმე მნიშვნელოვანი მრავალფეროვნების ეკონომიით.

შპს "მაგთიკომსა" და სს "სილქნეტს" ასევე აქვთ უპირატესობა, კერძოდ მათ შეუძლიათ რამდენიმე საცალო სერვისი ერთ პაკეტად შესთავაზონ აბონენტებს. მათი კონკურენტული უპირატესობა პაკეტურ სერვისებში ძირითადად გამოწვეულია მათი შესაძლებლობით, შესთავაზონ ბაზარს ფიქსირებული, მობილური და ციფრული ტელევიზიის სერვისების ერთი კომბინირებული პაკეტის სახით და მიაღწიოს ხარჯების შემცირებას ამ სერვისებს შორის, ფიქსირებული ხარჯების განაწილების შედეგად და ერთიდაიგივე ზედნადები აქტივობების გაზიარებით. მესამე ოპერატორი (შპს "სელფი მობაილი") ბაზარს არ სთავაზობს მომსახურების პაკეტების ასეთ სრულ ასორტიმენტს.

ამიტომ ითვლება, რომ შპს "მაგთიკომი", როგორც ბაზრის ლიდერი საქართველო სატელეკომუნიკაციო მომსახურებების ძირითადი სერვისების მთელ სპექტრში, თავისი კონკურენტებისგან განსხვავებით, სრულად სარგებლობს მრავალფეროვნების ეკონომიით. მასშტაბის ეკონომიასთან ერთად (იხ. თავი 8.2.7) შპს "მაგთიკომი" სარგებლობს უფრო დაბალი ერთეულის ხარჯებით თავისი მომსახურებისთვის, რაც მას უკეთეს კონკურენტულ პოზიციაში აყენებს, უფრო მაღალი და სტაბილური მომგებიანობით (იხ. 50 ცხრილი).

8.2.9 დაბალი მსყიდველობითი ძალაუფლება ან მისი არარსებობა, გრძელვადიანი და მდგრადი ხელშეკრულებების დადება

პროცედურების მე-15 მუხლის მე-3 პუნქტის ,,გ" ქვეპუნქტის შესაბამისად, „რეგულაციის არარსებობისას საბითუმო მომსახურების მომხმარებელ ავტორიზებულ პირებს არ გააჩნიათ იმის შესაძლებლობა, რომ პოტენციურად მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირისგან მიიღონ მომსახურება კონკურენტული პირობებით. გარდა ამისა, მსყიდველობითი ძალაუფლების შეფასებისას მხედველობაში მიიღება ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მომსახურების მიმწოდებლების რაოდენობა;"

მობილური მომსახურებების ბაზრის მთლიანი სტრუქტურა შედგება სამი ვერტიკალურად ინტეგრირებული ქსელის ოპერატორისგან (საცალო და ქსელური ოპერაციების მქონე ბიზნესებით), რომლებიც ერთმანეთის კონკურენტები არიან, მაშინ როდესაც მათგან ერთ-ერთს (შპს "მაგთიკომს") აქვს ბაზრის უმეტესი წილი შემოსავლების, ინტერნეტის ტრაფიკისა და აბონენტების რაოდენობის მხრივ. ზოგადად, საბითუმო მობილური დაშვების მსურველებს შეიძლება ჰქონდეთ მსყიდველობითი ძალა, თუ ისინი შეისყიდიან დიდი მოცულობის სიმძლავრეს და ამგვარად წარმოადგენენ რეალურ საფრთხეს შეიცვალონ მომწოდებელი, ან დააკმაყოფილონ საკუთარი

მოთხოვნები თვითმომსახურების გზით. იმისათვის, რომ კონკურენტული საფრთხე ეფექტური იყოს დაშვების მსურველისთვის მსყიდველობითი ძალის მოსაპოვებლად, მოცულობებს, რომლებიც შეიძლება დაკმაყოფილდეს სხვა მიწოდების წყაროდან, უნდა ჰქონდეს მატერიალური გავლენა საბითუმო მიმწოდებლის მომგებიანობაზე, საცალო შემოსავლების პოტენციური დანაკარგის გათვალისწინებით, რაც თან ახლავს ახალ საბითუმო შემოსავლებს. პრაქტიკულად, ეს მოითხოვს, რომ საბითუმო დაშვების მოცულობა იყოს მნიშვნელოვანი.

საბითუმო დაშვებით შპს "მაგთიკომის" საბაზო მონაცემთა გადაცემის სადგურებზე (თანალოკაცია) ან ეროვნული როუმინგით შეიძლება დაინტერესდნენ სხვა მობილური ქსელის ოპერატორები (კერძოდ შპს "სელფი მობაილ", რომელსაც საბაზო გადამცემი სადგურების რაოდენობა მნიშვნელოვნად ნაკლები აქვს, ვიდრე შპს "მაგთიკომს"). შპს "მაგთიკომისთვის" ამ გარიგებაზე უარის თქმის შედეგად პოტენციური საბითუმო შემოსავლების შესაძლო დანაკარგი შეიძლება კომპენსირდეს იმ საცალო შემოსავლებით, რომლის შემცირების რისკიც შეიძლება დადგეს ბაზრის ამ სეგმენტზე შპს „სელფი მობაილის" გაზრდილი კონკურენტულობით.

ანალოგიურად, საბითუმო MVNO დაშვება შეიძლება მოითხოვონ შპს "მაგთიკომისგან" მისმა კონკურენტებმა ფიქსირებული ფართოზოლოვანი ქსელის ოპერატორებმა საცალო ბაზარზე. შპს "მაგთიკომის" მიერ საბითუმო შემოსავლების შესაძლო შემცირება სავარაუდოდ, კომპენსირებული იქნება საცალო შემოსავლების დაკარგვის შემცირებული რისკით, რადგან შპს "მაგთიკომს" აქვს მაღალი საბაზრო წილი ასევე საცალო ფიქსირებული ფართოზოლოვანი ქსელის ბაზარზეც.

შპს "მაგთიკომის" მიერ დადებული რაიმე საბითუმო MVNO ხელშეკრულების არარსებობა მიუთითებს იმაზე, რომ შპს "მაგთიკომი" არ ექვემდებარება ეფექტურ კონკურენტულ შესყიდვის ძალას პოტენციური დაშვების მსურველისგან, რომლებსაც სურთ მობილურ ბაზარზე შესვლა. ბაზრის გამოცდილება ბოლო წლების განმავლობაში, როდესაც პოტენციური მოთამაშეები ცდილობდნენ შემოსულიყვნენ საქართველოს მობილურ ბაზარზე MVNO დაშვების გზით, ძირითადად წარუმატებელი იყო. მხოლოდ ერთი MVNO გამოჩნდა ბაზარზე, (შპს „ეკლეკტიკი") სს "სილქნეტის" ქსელზე დაშვებით. შპს „ეკლეკტიკი" არის „მსუბუქი" MVNO და ნაკლებად სავარაუდოა, რომ ის მნიშვნელოვან კონკურენტულ გავლენას მოახდენს შპს "მაგთიკომზე".

ამიტომ მიიჩნევა, რომ ნებისმიერ დაშვების პოტენციურ მსურველს არ აქვს საკმარისი მსყიდველუნარიანობა რომ გავლენა მოახდინოს მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე. *ex-ante* რეგულაციების არ არსებობის პირობებში, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ მცირე ოპერატორები, თავიანთი მცირე სავაჭრო შესაძლებლობით, შეძლებენ დადონ დიდ ოპერატორებთან გრძელვადიანი და მდგრადი მობილური საბითუმო დაშვების ხელშეკრულებები.

8.2.10 კაპიტალის ბაზრებზე/ფინანსურ რესურსებზე მარტივი ან პრივილეგირებული წვდომა

პროცედურების მე-15 მუხლის მე-3 პუნქტის ,,დ ქვეპუნქტის შესაბამისად, კაპიტალთან და ფინანსურ რესურსებთან მარტივი ან პრივილეგირებული წვდომის შესაძლებლობა არის ავტორიზებული პირის მდგომარეობა, რომელიც მისი მოცულობიდან, საკუთრების ტიპიდან, ან ადგილობრივ და საერთაშორისო ჯგუფთან ურთიერთდამოკიდებულებიდან გამომდინარე, შესაძლებელს ხდის ამ ავტორიზებული პირის სხვებთან შედარებით მარტივ დაშვებას, როგორც შიდა, ასევე გარე კაპიტალთან და ფინანსურ რესურსებთან, ინვესტიციების განხორციელების, ქსელის განახლების ან/და ქსელის გაფართოების საჭიროებიდან გამომდინარე.

სასესხო დაფინანსებაზე ხელმისაწვდომობა, ზოგადად უფრო რთულია საქართველოში, ვიდრე ევროკავშირში და კომპანიებს, რომლებიც უკვე გამოიმუშავებენ საკუთარ ფულად სახსრებს მიმდინარე ოპერაციებიდან, ექმნებათ უპირატესობა იმავე ბაზარზე არსებულ კომპანიებთან შედარებით, რომლებმაც უნდა მიმართონ დაფინანსების გარე წყაროებს ინვესტიციებისთვის და გაფართოებისთვის.

დიაგრამა 50: ძირითადი ფინანსური ინდიკატორები 2019-2021 (მლნ. ლარი)

ფინანსური რესურსების ძირითადი ინდიკატორები 2019-2021 წლებში (მლნ. ლარი)	2019	2020	2021	2022
EBITDA-				
- შპს "მაგთიკომი"	306	295	353	466
- სს „სილქნეტი"	216	214	231	289
- შპს „სელფი მობაილი"	45	45	54	63
CapEx				
- შპს "მაგთიკომი"	115	31	138	105
- სს „სილქნეტი"	99	105	71	73
- შპს „სელფი მობაილი"	22	46	39	25
მიმდინარე სასესხო ვალდებულება				
- შპს "მაგთიკომი"		✕	✕	✕
- სს "სილქნეტი"		✓	✓	✓
- შპს „სელფი მობაილი"		✓	✓	✓

წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები და ოპერატორების მიერ გამოქვეყნებული ანგარიშგებები.

შენიშვნა: ოპერატორებს შორის EBITDA მონაცემების ზუსტი შედარების განხორციელება შეუძლებელია, მათ მიერ ფულადი ნაკადების განსხვავებული ანგარიშგების გამო.

შპს "მაგთიკომმა" მიიღო მეტი EBITDA - მოგება პროცენტის, მოგების გადასახადის, ცვეთის და ამორტიზაციის დარიცხვამდე – (იხილეთ დიაგრამა 52), ვიდრე მისმა კონკურენტებმა ბოლო ფინანსური ანგარიშგების სამი წლის განმავლობაში და განახორციელა მნიშვნელოვანი კაპიტალური დანახარჯები სესხით დაფინანსების აუცილებლობის გარეშე. ამის საპირისპიროდ, სს "სილქნეტსა" და შპს "|სელფი მობაილს" აქვთ მნიშვნელოვნად ნაკლები EBITDA და ისინი სარგებლობენ სესხის დაფინანსებით (რაც მიუხედავად მათი მაღალი EBITDA მარჟის მაჩვენებელისა, ყოველწლიურად გადასახდელი შესაბამისი საპროცენტო ხარჯის დიდი ოდენობა, მათ საბოლოო მომგებიანობას მნიშვნელოვნად ამცირებს (იხილეთ დიაგრამა 51).

ოპერატორებს ბაზარზე, რომლებიც აბონენტებს სთავაზობენ როგორც მობილურ, ასევე ფიქსირებულ სერვისებს, ზოგადად ექმნებათ თვითდაფინანსების უფრო მყარი საშუალება მათი მაღალი საბაზრო წილის და მრავალფეროვნების და მასშტაბის ეკონომიების საფუძველზე.

ზოგადად, ბიზნესს აქვს უფრო ადვილი წვდომა ფინანსურ რესურსებზე, თუ ის საკმარისად უნარიანია ნებისმიერი სესხის დაფარვისთვის, პროცენტის ჩათვლით. არსებობს როგორც ფინანსური, ასევე არა-ფინანსური ასპექტები, რომლებიც განსაზღვრავს კომპანიის კრედიტუნარიანობას. მაშინ როდესაც, არა-ფინანსურ ასპექტებში შპს "მაგთიკომი", სს "სილქნეტი" და შპს "სელფი მობაილი" შესაძლოა შედარდეს მდგრადი და არა-ელასტიური მოთხოვნის კუთხით (სამივე კომპანია მზარდ ბაზარზეა), ქვემოთ მოცემულ ცხრილში შეჯამებული ფინანსური მახასიათებლები გამოარჩევს შპს "მაგთიკომს" სხვა კონკურენტებისგან.

დიაგრამა 51: ძირითადი ფინანსური ინდიკატორები 2020-2021

კომპანიის სახელი	საოპერაციო ფულადი ნაკადები/ვალი			EBITDA/პროცენტი			EBITDA/მთლიანი სესხი			ვალი/კაპიტალი		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022
მაგთიკომი	7.25	10.30	14.80	9.57	16.30	15.33	N/A	N/A	N/A	0.04	0.04	0.03
სილქნეტი	0.12	0.20	0.32	2.38	2.60	2.50	0.32	0.39	0.54	(14.41)	(19.25)	5.53
სელფი მობაილი	0.11	0.09	0.09	0.81	0.88	1.08	0.10	0.11	0.10	(1.11)	(1.16)	(1.14)

წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები და ოპერატორების მიერ გამოქვეყნებული ანგარიშგებები

როგორც წესი, 2.0-ზე მეტი ვალის და კაპიტალის თანაფარდობა მიუთითებს სარისკო სცენარზე ინვესტორისთვის/კრედიტორისთვის. თუმცა, ეს საზომი შეიძლება განსხვავდებოდეს ინდუსტრიის მიხედვით. სს "სილქნეტის" ეს კოეფიციენტი 2.0-ზე მაღალია 2022 წელს, და უარყოფითიც კი 2020-21 წლებში, ხოლო მათი საოპერაციო ფულადი ნაკადების ვალის თანაფარდობის ტენდენცია უმჯობესდება (0.20-დან 0.32-მდე). სს "სილქნეტის" ვალის წილის სიდიდე გვიჩვენებს, რომ კომპანია შესაძლოა მიუახლოვდეს ფინანსური რესურსების ლიმიტს თავისი აქტივებით, რომელიც უკვე გამოყენებული აქვს არსებული სესხების უზრუნველსაყოფად. 2022 წლის დეკემბრის მდგომარეობით, სილქნეტს აქვს ძირითადი საშუალებები 363 მილიონი ლარის ოდენობით, ხოლო სესხის ძირი 595 მილიონი ლარია, ხოლო შპს „მაგთიკომს" არ აქვს სესხის საერთოდ და მათი ძირითადი საშუალებები შეადგენს 449 მლნ ლარს. შესაბამისად, შპს „მაგთიკომს" აქვს უფრო დიდი შესაძლებლობა, რომ უზრუნველყოს ნებისმიერი მომავალი სასესხო ვალდებულება.

ამიტომ მიჩნეულია, რომ შპს "მაგთიკომს" აქვს უფრო ადვილი წვდომა კაპიტალსა და ფინანსურ რესურსებზე, ვიდრე მის კონკურენტებს.

8.2.11 მომგებიანობა

EBITDA მარჟა (მოგება პროცენტის, მოგების გადასახადის, ცვეთისა და ამორტიზაციის დარიცხვამდე შეფარდებული გაყიდვებთან) ითვლება საუკეთესო მაჩვენებლად კომპანიის ოპერაციებიდან მიღებული მომგებიანობის შესაფასებლად[40]. ოპერატორებს შორის ზუსტი შედარება შეიძლება გართულდეს მათ ანგარიშებზე თანხის ბრუნვის მიხედვით. EBIDTA-ს უპირატესობა ისაა, რომ ის აქრობს ფაქტორების გავლენას (პროცენტები, გადასახადები, ცვეთა და ამორტიზაცია), სადაც ბიზნესებს აქვთ საშუალება გავლენა მოახდინონ გაანგარიშებაზე, მაგალითად ვალის დაფინანსების, კაპიტალის სტრუქტურის, ამორტიზაციის მეთოდებისა და გადასახადების (გარკვეული ზომით) დონეების ვარირების გზით. ამიტომ EBITDA აჩვენებს ფირმის ფინანსურ მაჩვენებელს მისი კაპიტალის სტრუქტურის გავლენის გარეშე.

მობილური სექტორის მომგებიანობაზე დიდ გავლენას ახდენს წარსული ინვესტიციები (რომელიც ძირითადად დაკავშირებულია ქსელის ინფრასტრუქტურის მოწყობასა და სპექტრის რესურსების მოპოვებასთან). შედარების საუკეთესო საშუალებაა ფულადი სახსრების ყველა შემოდინების აღება და სხვადასხვა კომპანიის შედეგების შედარება, რათა თავიდან იქნას არიდებული ნებისმიერი განსხვავებული საგადასახადო, ფინანსური რეგულაციები და ამორტიზაციის დაშვებები, რომლებსაც ადგილი ქონდა წარსული ინვესტიციების შედეგად გარკვეული პერიოდის განმავლობაში. სატელეკომუნიკაციო ოპერატორების EBITDA-ს მარჟები, როგორც წესი, დაახლოებით 30% ან მეტია, რაც ზოგადად უფრო მაღალია, ვიდრე ტიპიური EBITDA სხვა ბაზრებსა და ინდუსტრიებში[41].

52-ე ცხრილი ადარებს შპს "მაგთიკომის" და სს "სილქნეტის" მთლიანი ოპერაციების შემოსავლებს, მოგების მარჟას და EBITDA-ს მარჟას და მათ განვითარებას 2020, 2021 და 2022 წლებში. ეს გაკეთდა

---

[40] https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/what-is-ebitda/

[41] https://researchictsolutions.com/home/otts_vs_telcos/#:~:text=If%20we%20look%20at%20the,sectors%20in%20the%20value%20chain

იმის გათვალისწინებით, რომ მხოლოდ შპს "მაგთიკომი" და სს "სილქნეტი" არიან ისეთი მობილური ქსელის ოპერატორები, რომლებიც ოპერირებენ ტელეკომის სხვადასხვა ბაზრებზე (ფიქსირებული ფართოზოლოვანი, ფიქსირებული ხმოვანი, IPTV, საბითუმო ბაზრები, ფართო ინფრასტრუქტურა და ა.შ.).

დიაგრამა 52: მთლიანი ოპერაციები42

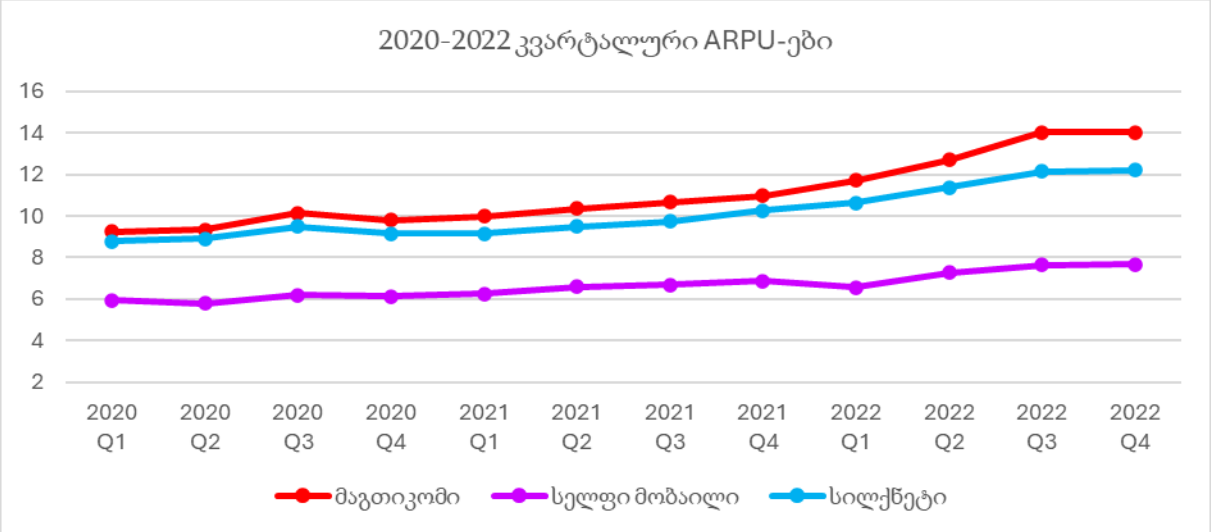
	შემოსავლები			წმინდა მოგების მარჟა (% შემოსავლიდან)			EBITDA მარჟა (% შემოსავლიდან)		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022
მაგთიკომი	456	514	624	41%	44%	**49%**	**65%**	**69%**	**75%**
სილქნეტი	382	413	473	-21%	12%	30%	56%	56%	61%

წყარო: კომისია

52-ე ცხრილი გვიჩვენებს, რომ შპს "მაგთიკომს" და სს "სილქნეტს" აქვთ მაღალი და სტაბილური EBITDA მარჟა. ეს მარჟები უფრო მაღალია, ვიდრე საშუალოდ მობილური ქსელის ოპერატორებისთვის მსოფლიოში (იხ. თავი 4.2). შპს "მაგთიკომის" EBITDA მარჟა მნიშვნელოვნად მაღალია სს "სილქნეტის" მარჟაზე და აგრძელებს ზრდას. 2022 წელს, შპს "მაგთიკომის" EBITDA მარჟა გაიზარდა 75%-მდე. სს "სილქნეტის" წმინდა მოგების მარჟაზე მეტად ახდენს გავლენას პროცენტი, ცვეთა და ამორტიზაციის გადახდები, ვიდრე შპს "მაგთიკომზე", რადგან ამ უკანასკნელს არ აქვს ვალი.

EBITDA-ს მარჟის ზრდა შპს "მაგთიკომისა" და სს "სილქნეტისთვის" მოხდა ერთ აბონენტზე საშუალო შემოსავლის ზრდის პარალელურად (ARPU იხ. დიაგრამა 53). ბოლო ორი წლის განმავლობაში შპს "მაგთიკომის" საოპერაციო ხარჯებში (მაგალითად, ინფრასტრუქტურის გაზიარებით) არანაირი შემცირება არ მომხდარა. შპს "მაგთიკომის" შემოსავლები 2022 წელს 12.6%-ით გაიზარდა, საოპერაციო ხარჯები კი - 2.0%-ით. შპს "მაგთიკომის" ერთ აბონენტზე საშუალო შემოსავალი (ARPU) 2022 წელს გაიზარდა 24,6%-ით სს "სილქნეტის"16,1%-ისა და შპს "სელფი მობაილის" 8,6%-თან შედარებით.

დიაგრამა 53: ARPU-ები



წყარო: კომისიის სტატისტიკური ანგარიშგების ელექტრონული ფორმები

[42] მომგებიანობა არის მთლიანი ოპერაციებისთვის, რაც იყო მიზეზი იმისა, რომ Cellfie-დან მონაცემები არ იქნა გამოყენებული

მიუხედავად იმისა, რომ სამივე მობილური ქსელის ოპერატორს აქვს EBITDA-ს მარჟა 35%-ზე მეტი, შპს "მაგთიკომის" EBITDA-ს მარჟა (75%) მნიშვნელოვნად აღემატება სს "სილქნეტის" ან შპს "სელფი მობაილისას" (შესაბამისად 61% და 45% - იხილეთ ცხრილი 50).

შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ შპს "მაგთიკომს" აქვს მნიშვნელოვნად უკეთესი ფინანსური მდგომარეობა საერთო ფინანსური კუთხით, რომელიც ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობასთან და ბოლოდროინდელ ინვესტიციებთან ერთად შპს "მაგთიკომს", კონკურენტებთან შედარებით, ანიჭებს ბევრად უფრო ძლიერ პოზიციას მობილური საბითუმო დაშების ბაზარზე. ნაკლებ სავარაუდოა, რომ ეს პოზიცია შეიცვლება წინამდებარე კვლევის დროის შესაბამის ჰორიზონტში.

8.3 დასკვნა მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების გამოვლენის შესახებ

არ არის მოსალოდნელი, რომ 2022 წლის შპს "მაგთიკომის" საცალო ბაზრის წილი მობილური სერვისებისთვის (შემოსავლების 49%, აბონენტების 42% და გატარებული ინტერნეტის ტრაფიკის 51%) ჩამოვა საქართველოს კანონით განსაზღვრულ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ზღვრის - 40%-ის ქვემოთ, წინამდებარე კვლევის დროის შესაბამის ჰორიზონტში. რაც შეეხება ბაზრის წილებს სხვა მაჩვენებლების კუთხით, ბოლო 4 წლის განმავლობაში, შპს "მაგთიკომმა" მობილურ სექტორში განახორციელა მთლიანი ინფრასტრუქტურისა და აპარატურის ინვესტიციების 59% და ამ პერიოდის განმავლობაში დაამატა ახალი საბაზო სადგურის გადამცემების 59%.
ბაზრის წილი, გაანგარიშების ყველა მეთოდით (იხ. თავი 8.2.1) მხოლოდ პირველი ნაბიჯია შესაძლო მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების შეფასებისას. გასათვალისწინებელია დამატებითი კრიტერიუმები, რათა შეფასდეს, აკმაყოფილებს თუ არა შპს "მაგთიკომი" მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის სტატუსს მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე.

როგორც ბაზრის წილის მაჩვენებლით (სადაც ვერც ერთმა სხვა ოპერატორმა ვერ მიაღწია 40%-ს), ასევე, მეორეული კრიტერიუმებით, შპს "მაგთიკომი" მნიშვნელოვნად უკეთეს პოზიციაზეა ბაზარზე, ვიდრე მისი კონკურენტები.

აქედან გამომდინარე ვასკვნით, რომ შპს "მაგთიკომი" ფლობს მნიშნელოვან საბაზრო ძალაუფლებას მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე, რომელიც ეფუძნება მის მაღალ საბაზრო წილებს (ბაზრის წილის შესაბამისი ინფორმაციის ფართო სპექტრის შესაბამისად) და გამყარებულია რიგი მეორეული კრიტერიუმების ანალიზით, კერძოდ:

- შპს "მაგთიკომის" აბსოლუტური და ფარდობითი ზომა კონკურენტებთან შედარებით;
- შპს "მაგთიკომის" კონტროლი ინფრასტრუქტურაზე, რომელიც არ არის ადვილად დუბლირებადი საჭირო ქვეყნის მასშტაბის დაფარვისა და სიმძლავრის მისაღწევად (მსგავსად სს "სილქნეტისა");
- ბაზარზე შესვლისა და გაფართოების არსებული ბარიერები - დასტურდება მნიშვნელოვანი კონკურენციის და პოტენციური კონკურენციის არარსებობით მომავალი 3 წლის პერსპექტივაში;
- შპს "მაგთიკომის" მნიშვნელოვანი მასშტაბის და მრავალფეროვნების ეკონომია, რომელიც მოიპოვა ეროვნული ინფრასტრუქტურის საშუალებით, როგორც ფიქსირებული, ასევე მობილური სერვისებისთვის (მისი წამყვანი პოზიცია ყველა ძირითად ფიქსირებულ და მობილურ ბაზარზე, ყველაზე დიდი შემოსავალი, ყველაზე დიდი აბონენტთა ბაზა, ყველაზე დიდი ინტერნეტის ტრაფიკი), მისი ქვეყნის მასშტაბის სადისტრიბუციო არხებით და მისი ძლიერი ვერტიკალურად ინტეგრირებული საცალო და ქსელური ბიზნესით;
- დაშვების მსურველების მსყიდველობითი ძალაუფლების არარსებობა და შპს "მაგთიკომის" ინტერესის ნაკლებობა, დადოს გრძელვადიანი და მდგრადი საბითუმო ხელშეკრულებები მათთან;
- შპს "მაგთიკომის" უფრო ადვილი წვდომა ფინანსურ რესურსებზე - გამყარებული უფრო მაღალი მომგებიანობის მაჩვენებლებით.

პროცედურების მე-14 მუხლის მე-4 პუნქტის თანახმად, თუ ბაზრის შესაბამისი სეგმენტის კვლევისა და ანალიზის შედეგად კომისია დაადგენს, რომ ერთ ავტორიზებულ პირს გააჩნია მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება, გამოირიცხება ერთობლივი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების არსებობა და მისი შემოწმების საჭიროება. ვინაიდან პირველადი და მეორეული კრიტერიუმების ანალიზიდან გამომდინარე მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების ბაზრის სეგმენტზე ერთპიროვნული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონედ გამოვლინდა შპს „მაგთიკომი“, პროცედურების მე-14 მუხლის მე-4 პუნქტის თანახმად, შესაბამისი ბაზარი არ საჭიროებს ერთობლივი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების არსებობის გამოკვლევას.

9. რეგულირების არარსებობის შემთხვევაში შესაბამის საბითუმო ბაზარზე შესაძლო კონკურენციის პრობლემების ანალიზი

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე პროვაიდერს აქვს შესაძლებლობა განახორციელოს ქმედებები კონკურენციის შეზღუდვის მიზნით, ან კონკურენციის შეზღუდვის შედეგით, მათ შორის კონკურენტების ბაზრიდან გაძევება, ახალი ოპერატორების ბაზარზე შესვლის აკრძალვა, ან მომხმარებლების ექსპლუატაცია . ამ სახის ანტი-კონკურენტულ ქცევას ასევე მოიხსენიებენ, როგორც "კონკურენციის პრობლემებს".

ამ თავში გაანალიზებული იქნება კონკურენციის ყველა შესაძლო პრობლემა, რომელიც შეიძლება გამოვლინდეს შესაბამის საბითუმო ბაზარზე[43] რეგულირების არარსებობის პირობებში და მოყვანილი იქნება შესაბამისი მაგალითები. აღნიშნული ანალიზი აკავშირებს კვლევის მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის დადგენისა და მარეგულირებელი ვალდებულებების განსაზღვრის ეტაპებს. თითოეულმა მარეგულირებელმა ვალდებულებამ პროპორციულად უნდა მოაგვაროს ამ თავში გამოვლენილი კონკურენციის პრობლემები.

კონკურენციის პრობლემები შეიძლება წარმოიშვას მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის შესაძლებლობიდან, ან სტიმულიდან, გამოიყენოს თავისი მაღალი საბაზრო წილი ან დომინანტური პოზიცია შესაბამის საბითუმო ბაზარზე, შესაძლოა მის დომინანტურ პოზიციასთან ერთად მჭიდროდ დაკავშირებულ ბაზრებზე.

მნიშვნელოვანია განისაზღვროს ყველა პოტენციური პრობლემური მდგომარეობა, რომელიც შეიძლება წარმოიშვას რეგულირების არარსებობის პირობებში.

მე-6 თავში ჩატარებული ანალიზის საფუძველზე შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ შპს “მაგთიკომის”, მნიშვნელოვან საბაზრო ძალაუფლებას შესაბამის ბაზარზე განაპირობებს ისეთი ქსელის კონტროლი, რომელიც აღემატება მის კონკურენტებს რამდენიმე ასპექტში, მათ შორის, უფრო მაღალი ინვესტიციებით ქსელის ინფრასტრუქტურასა და აპარატურაში. გარდა ამისა, შპს “მაგთიკომს” აქვს ფიქსირებული ფართოზოლოვანი ქსელი, რომელიც არსებითად უფრო დიდია, ვიდრე მისი უახლოესი კონკურენტების ქსელი, რაც კომპანიას საშუალებას აძლევს მიიღოს მეტი სარგებელი მრავალფეროვნების და მასშტაბის ეკონომიიდან, კერძოდ, ფიქსირებული და მობილური კომუნიკაციებისა და მაუწყებლობის ტრანზიტის ერთობლივი შეთავაზებით.

შპს “მაგთიკომი” საქმიანობს რამდენიმე ბაზარზე, თითოეული საქმიანობა შეიძლება ცალ-ცალკე ხორციელდებოდეს სხვადასხვა ოპერატორის მიერ. მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების აღმოჩენის კონტექსტში, მნიშვნელოვანია ვერტიკალური ინტეგრაციის საკითხის გათვალისწინება. ვინაიდან, ეს შპს „მაგთიკომს“ აძლევს საშუალებას მიიღოს კონკრეტული უპირატესობები ვერტიკალური ინტეგრაციისგან. ეს კი თავის მხრივ აძლიერებს მის საბაზრო ძალას შესაბამის საბითუმო ბაზარზე. კონკურენციის პრობლემები წარმოიქმნება შპს “შპს “მაგთიკომის” სტიმულიდან, გამოიყენოს თავისი დომინანტური პოზიცია ერთ ან მეტ საბითუმო

[43] მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე-ით უფლებამოსილი საწარმოს მიერ საბაზრო უპირატესობის უხეში ბოროტად გამოყენების (ბოროტად გამოყენების) გზით

ბაზარზე, რათა თავიდან აიცილოს ახალი კონკურენტების შემოსვლა შესაბამის ბაზარზე ან იმოქმედოს ანტიკონკურენტულად სხვადასხვა საცალო ბაზრებზე. ეს შესაძლებლობა შეიძლება გამოიხატოს სხვადასხვა ქმედებით: დაშვებაზე უარის თქმით, მაღალი საბითუმო ფასების დაწესებით ან დაბალი ხარისხის მომსახურების შეთავაზებით. ამგვარი ქმედებით, შპს „მაგთიკომს“ შეუძლია დაშვების მსურველს საკუთარი ქსელის აშენების გარდა სხვა ალტერნატივა არ დაუტოვოს.

ბაზრის ახალი მოთამაშე, რომელსაც არ აქვს მობილური ქსელის ინფრასტრუქტურა და სურს შემოვიდეს ბაზარზე, ან არსებული ოპერატორი შეზღუდული სიმძლავრით და/ან დაფარვით, რომელსაც სურს გააუმჯობესოს საცალო შეთავაზებები და ოპერაციები აქტიურ აპარატურაში და/ან სიხშირულ რესურსში დამატებითი ინვესტიციების განხორციელების გარეშე, დამოკიდებული იქნება ინტეგრირებულ ოპერატორზე (როგორიც არის შპს "მაგთიკომი").

სატელეკომუნიკაციო სფეროში ვერტიკალური ინტეგრაციის სარგებელი ძირითადად წარმოიქმნება ოპერატორის საკუთარი რესურსების კონტროლიდან, რომელიც გამოიყენება საბოლოო მომხმარებლებისთვის მომსახურების უკეთესი ხარისხის უზრუნველსაყოფად და შესაბამისად, მისი კონკურენტუნარიანობის გასაუმჯობესებლად. მაგალითად, საკუთარი ინფრასტრუქტურის კონტროლით, ოპერატორს შეუძლია განსაზღვროს საკუთარი პრიორიტეტები ახალ მომხმარებლებთან დასაკავშირებლად მომსახურების პრობლემებზე რეაგირების მიზნით. სხვა ოპერატორის ქსელზე საბითუმო დაშვება ცვლის მოცემულობას, რადგან დაშვების მსურველის პრიორიტეტები შეიძლება ეწინააღმდეგებოდეს ქსელის პროვაიდერის პრიორიტეტებს.

აღნიშნულიდან გამოდინარე, მობილური ქსელზე საბითუმო დაშვების მსურველს მოუწევს დააბალანსოს დაბალი დაფინანსებით გამოწვეული შედეგები (რომელიც წარმოიქმნება საბითუმო გაყიდვიდან და არა თვითმომსახურებიდან) რაც ერთის მხრივ არის კონტროლის დაკარგვა ისეთ ფაქტორებზე, რომლებიც განაპირობებს მისი მიწოდებული სერვისის ხარისხს, მეორეს მხრივ მაღალი საოპერაციო საბითუმო ხარჯები, რაც გავლენას ახდენს მის მომგებიანობაზე.

შპს "მაგთიკომი", რომელიც ფლობს კონკურენტებთან შედარებით უკეთეს მობილურ ქსელს,[44] აქვს უპირატესობა გამოიყენოს ვერტიკალური ინტეგრაცია. შესაბამისად, შპს „მაგთიკომს“, როგორც ოპერატორს, რომელიც ახორციელებს ყველაზე მეტ ინვესტიციას ქსელში და რომელიც საქართველოს მობილურ ქსელებში ახორციელებს ყველაზე დიდი მოცულობის ინტერნეტ ტრაფიკის გატარებას , *ex-ante* რეგულირების არარსებობის პირობებში, ექნება მნიშვნელოვანი უპირატესობა დაშვების მსურველთან შედარებით, რომელსაც არ აქვთ სრული კონტროლი თავიანთი საბოლოო მომხმარებლის სერვისების ხარისხზე.

ბაზარზე დომინანტური მდგომარეობის გამოყენების[45] ორი ძირითადი სტრატეგია არსებობს:

- გარიგებაზე უარი/დაშვებაზე უარი, მათ შორის არახელსაყრელი ფასების გამოყენებით;
- ზეწოლა არაფასისმიერი საშუალებებით.

ამ ნაწილში შეფასდება შპს "მაგთიკომის" სტიმული ამ სტრატეგიების განსახორციელებლად, ისევე როგორც მისი დომინანტური პოზიციის გამოყენების სხვა საშუალებები.

---

[44] umlaut, გლობალური საკონსულტაციო კომპანია და მსოფლიო ლიდერი მობილური ქსელების ტესტირებისა და ბენჩმარკინგის საკითხებში, აღიარებს შპს მაგთიკომის ქსელს, როგორც „ ტესტში საუკეთესო“ საქართველოში, ხელმისაწვდომია აქ: https://www.magticom.ge/en/umlaut; ეს დასკვნა დაადასტურა ტურისტულმა ვებგვერდმა: „დარჩენა საქართველოში: როგორ ვიყიდოთ და გავააქტიუროთ ქართული SIM ბარათი 2023 წელს“, Emily Lush, 6 მაისი 2023, ხელმისაწვდომია:: https://wander-lush.org/georgian-sim-card-beeline-magti/

[45] ვერტიკალური ბერკეტი განისაზღვრა ევროპული რეგულატორების ჯგუფის მიერ „... ნებისმიერი დომინანტური ფირმის პრაქტიკა, რომელიც უარყოფს სათანადო წვდომას აუცილებელ პროდუქტზე, რომელსაც ის აწარმოებს ამ შეტანის ზოგიერთი მომხმარებლისთვის, ბაზრის ერთი სეგმენტიდან მონოპოლიური ძალაუფლების გაფართოების მიზნით (ბზარი სეგმენტი) მეორეზე (პოტენციურად კონკურენტუნარიანი სეგმენტი)“, ERG (06) 33 ERG-ის შესწორებული საერთო პოზიცია ECNS მარეგულირებელ ჩარჩოში შესაბამისი საშუალებების მიდგომის შესახებ (გვერდი 32), ხელმისაწვდომია აქ: https://www.berec.europa.eu/sites/default/files/files/documents/erg_06_33_remedies_common_position_ju ne_06.pdf

ევროკავშირში აღიარებულია, რომ ბაზარზე კონკურენციის პრობლემები შეიძლება წარმოიშვას გარკვეულ სეგმენტებთან მიმართებით, რომლებსაც განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვთ მთლიანი ბაზრისთვის. ამიტომ მნიშვნელოვანია, რომ კომისიამ შეისწავლოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის არსებობის შესაძლო ეფექტები არა მხოლოდ მთლიან ბაზარზე, არამედ თითოეულ სეგმენტზე ცალ-ცალკე. შესაბამისი ბაზრის მნიშვნელოვან სეგმენტებზე ზემოქმედება, შეიძლება ჩაითვალოს ზემოქმედებად მთლიან ბაზარზე. შესაბამისად, კონკურენციის პრობლემები განიხილება საბითუმო ბაზრის სეგმენტების მიხედვით.

A. თანალოკაციასა და ეროვნულ როუმინგთან დაკავშირებული კონკურენციის პრობლემები

9.1 კონკურენტების ხარჯების ზრდა

არსებობს რამდენიმე გზა, რომლითაც მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს შეუძლია შექმნას ბაზარზე შესვლის ბარიერები, რათა გაიზარდოს პოტენციურ დაშვების მსურველთა ხარჯები ან შეზღუდოს მათი გაყიდვები. შესვლის ასეთ ბარიერებს ზოგჯერ მოიხსენიებენ როგორც „ენდოგენურ“ შესვლის ბარიერებს, როგორიცაა მასშტაბის ეკონომია და არადაბრუნებადი ხარჯები (Sunk Costs). (სხვა ტიპის შესვლის ბარიერებს ეწოდება "ეგზოგენური" და ისინი არ არის გამოწვეული კომპანიების ქცევით.)

დაშვების ვალდებულებების არარსებობის პირობებში, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს შეიძლება ჰქონდეს სტიმული ინვესტიციები ჩადოს აპარატურასა და ქსელებში იმ მოცულობით, რომლებიც მნიშვნელოვნად აღემატება მისი კონკურენტების მიერ განხორციელებული ინვესტიციების ოდენობას. ეს კი აისახება კონკურენტების მხრიდან ინვესტიციების ზრდაზე (მაგალითად, მარკეტინგისა და მომხმარებელთა აყვანის ხარჯებისთვის ვალის გაზრდით) ან მისი ხარჯების შემცირებაზე, რაც გამოიწვევს მისი მომხმარებლებისთვის მიწოდებული მომსახურების ხარისხის შემცირებაზე.

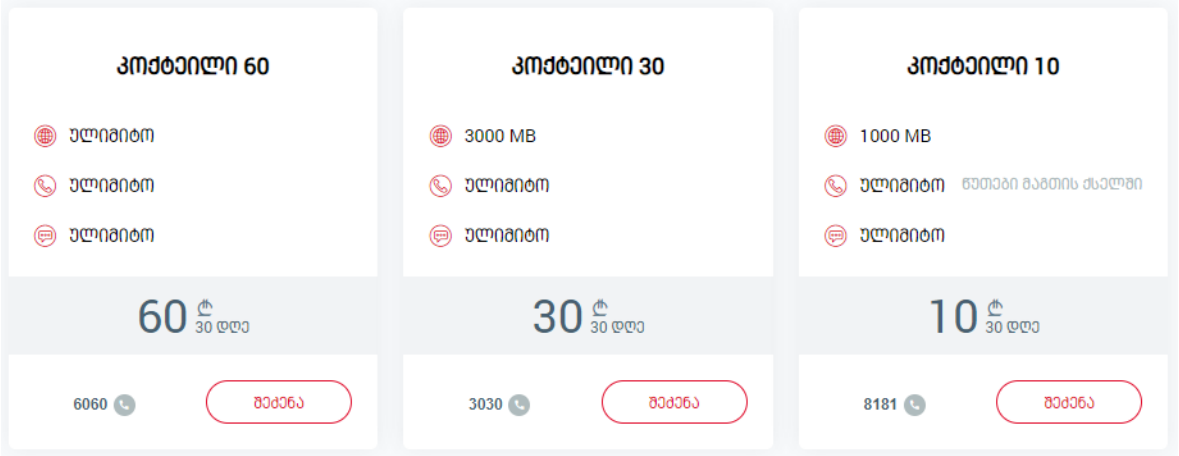
თუმცა, აღნიშნული ქმედების იდენტიფიცირება - ანტიკონკურენტული ინვესტიციების ეფექტური ინვესტიციებისგან განსხვავება, რთულია, ამიტომ, უნდა გაანალიზდეს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის სტიმული სხვა ანტიკონკურენტული ქცევების განსახორციელებლად.

9.2 უარი თანალოკაციაზე და ეროვნულ როუმინგზე

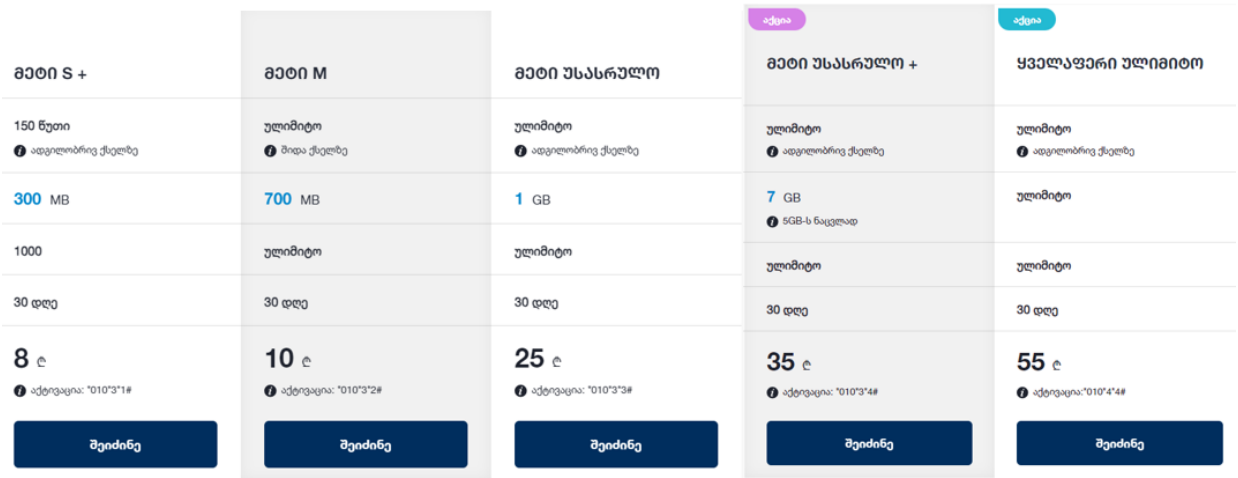
მობილური ქსელის სამივე ოპერატორის მიერ რეკლამირებული საცალო შეთავაზებები აჩვენებს, რომ შესაბამისი პროდუქტები ენდოგენურად დიფერენცირებულია[46] მათი ბაზრის პოზიციონირების თვალსაზრისით, თუმცა, სს ”სილქნეტისა“ და შპს ”სელფი მობაილის“ მიერ შეთავაზებული პაკეტები, შეიძლება ითქვას, მიმსგავსებულია შპს “მაგთიკომის” შეთავაზებებს. ეს ილუსტრირებულია ქვევით მოყვანილ ცხრილში (2023 წლის 1 ივლისს).

დიაგრამა 54: ძირითადი საცალო შემოთავაზებები მობილური ქსელის ოპერატორებისგან

[46] ენდოგენურად დიფერენცირებული პროდუქტები არსებობს ბაზრებზე, სადაც მომსახურების მიმწოდებლები სთავაზობენ განსხვავებულ პროდუქტს ხარისხისა და ფასების თვალსაზრისით, სხვადასხვა მომხმარებელთა ჯგუფის მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად. იხილეთ https://www.jstor.org/stable/3003410

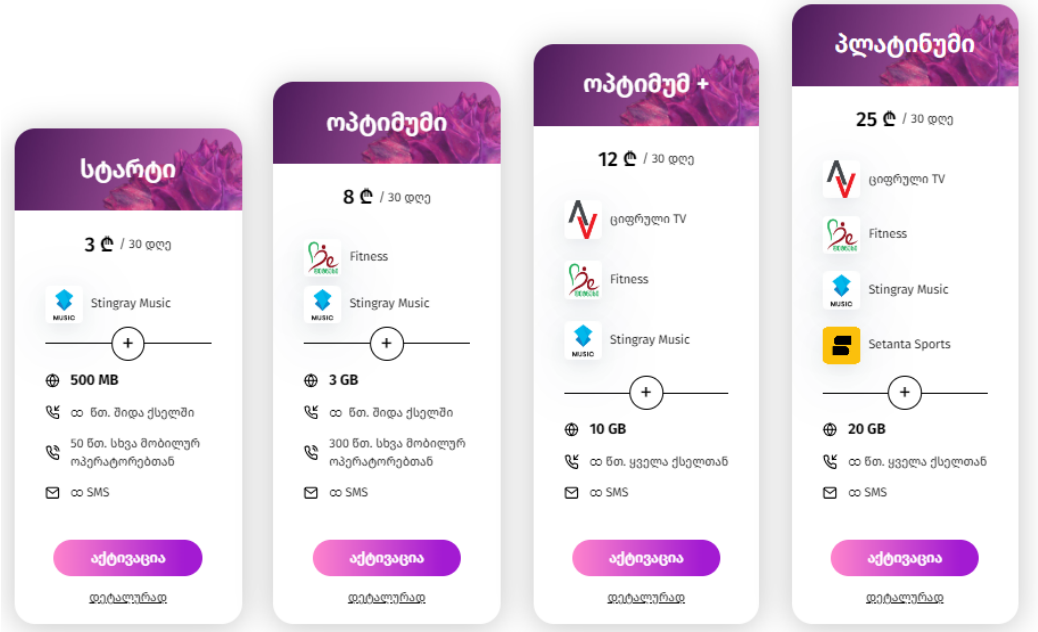


წყარო: შპს "მაგთიკომის" ვებ-გვერდი[47]



წყარო: სს "სილქნეტის" ვებ-გვერდი[48]

[47] https://silknet.com/en/personal, ბოლო წვდომა 2023 წლის 23 მაისს
[48] https://www.magticom.ge/en/mobile/tariffs/cocktail, ბოლო წვდომა 2023 წლის 23 მაისს



წყარო: სელფი მობაილის ვებ-გვერდი[49]

მობილური ქსელის სამი ოპერატორის საცალო ბაზრის წილები (იხ. დიაგრამა 5) აჩვენებს, რომ იაფი შეთავაზებების მიუხედავად, შპს "სელფი მობაილი" ვერ ახერხებს შპს "მაგთიკომის" მომხმარებლებს მის ქსელში მიგრაციას. აღსანიშნავია, რომ შპს "სელფი მობაილი" არ სთავაზობს ბაზარს ულიმიტო ინტერნეტის პაკეტს, შესაძლოა მისი ქსელის სიმძლავრის შეზღუდულობის გამო. ბაზარზე არსებული მოცემულობა და ტენდენციები მიუთითებს, რომ სს "სილქნეტი" და შპს "სელფი მობაილი" ნაკლებად შეძლებენ გაუწიონ შპს "მაგთიკომს" ეფექტური კონკურენცია მობილური მომსახურებების საცალო ბაზრებზე.

შპს "სელფი მობაილის" ქსელს კონკურენტებთან შედარებით, ხარისხის თვალსაზრისით, დაბალი მაჩვენებლები აქვს. კომისიის სპექტრისთვის გამოცხადებული უახლესი აუქციონის შედეგად, რომელიც დასრულდა 2023 წლის სექტემბერში, შპს "სელფი მობაილს" მიენიჭა სიხშირული რესურსი 15 წლის ვადით შემდეგ დიაპაზონებში: 700 მჰც, 1,800 მჰც, 2,600 მჰც და 3,400-3,600 მჰც. შეძენილი სპექტრის უმეტესი ნაწილი უნდა იყოს გამოყენებული 5G ტექნოლოგიისთვის, მხოლოდ 1,800 მჰც დიაპაზონის 2x5 მჰც ზოლი შეიძლება გამოყენებულ იქნას სხვა ტექნოლოგიებისთვის (ძირითადად LTE). ოპერატორი სალიცენზიო პირობებით, ასევე, ვალდებულია უზრუნველყოს MVNO დაშვება თავის 5G ქსელში.

გაცემული სიხშირული რესურსი დროის შესაბამის ჰორიზონტში იმ თვალსაზრისით, რომ 5G სერვისების ქვეყნის მასშტაბით განვითარების ფონზე, ქსელის არჩევისას ეს გახდება მნიშვნელოვანი ფაქტორი დაშვების მსურველი MVNO-ებისთვის. თუმცა, 5G ტექნოლოგიის განვითარების ამ სტადიის მიღწევა არ არის მოსალოდნელი ბაზრის ანალიზის დროის შესაბამის ჰორიზონტში. გარდა ამისა, მნიშვნელოვანია, რომ მომხმარებლის მოწყობილობებს (ტელეფონებს) ჰქონდეთ 5G-ის მხარდაჭერა. საქართველოში არის ტელეფონების და საბოლოო მომხმარებლების სხვა მოწყობილობების მნიშვნელოვანი რაოდენობა, რომლებსაც არ აქვს 5G-ს მხარდაჭერა.

2023 წლის სექტემბერში მინიჭებული დამატებითი სპექტრი, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას LTE-სთვის, საკმარისი არ არის შპს "სელფი მობაილისთვის" და მის კონკურენტებს შორის ქსელის სიმძლავრესთან დაკავშირებით არსებული განსხვავების აღმოსაფხვრელად. შპს "სელფი მობაილი" აქვს მნიშვნელოვნად ნაკლები მობილურ საბაზო სადგურები, ვიდრე შპს "მაგთიკომი" (და

[49] https://cellfie.ge/en/taripebi, ბოლო წვდომა 2023 წლის 23 მაისს

სს “სილქნეტი”). ის ასევე შეზღუდული იყო (2023 წლის სექტემბრის სიხშირის აუქციონამდე) მისი დაბალი სპექტრის სიმძლავრით 1,800 მჰც დიაპაზონში, ვიდრე შპს “მაგთიკომი” (და სს “სილქნეტი”). ასეთ პირობებში, შპს “სელფი მობაილისთვის”, სადგურებზე დაშვება (თანალოკაცია), ეროვნულ როუმინგთან ერთად, განსაკუთრებით აქტუალური იქნება. თანალოკაციაზე წვდომა მნიშვნელოვანი იქნება ნაკლები დანახარჯებით ქსელის სწრაფი გაუმჯობესების მისაღწევად.

შპს “მაგთიკომს” აქვს მობილური ქსელი, რომელსაც, მის კონკურენტებთან შედარებით, აქვს უფრო მაღალი ინტერნეტ ტრაფიკის გადაცემის შესაძლებლობა (იხ. სურათი 25). შპს “მაგთიკომი” ასევე, აკონტროლებს მობილური საბაზო სადგურების იმდენივე ლოკაციას, რამდენსაც სს “სილქნეტი” და ბევრად მეტს ვიდრე შპს “სელფი მობაილი”. რაც აძლევს შპს “მაგთიკომს” შესაძლებლობას გამოიყენოს თავისი ვერტიკალური ინტეგრაცია და შეუზღუდოს თანალოკაცია იმ სადგურებზე, რომელსაც თავად აკონტროლებს[50].

შპს “მაგთიკომი” და სს “სილქნეტი” ასევე ფიქსირებული ფართოზოლოვანი ქსელის წამყვანი ოპერატორები არიან, ამიტომ მოსალოდნელია, რომ ორივე კომპანიას თანაბრად ჰქონდეს სტიმული და შესაძლებლობა, უარი თქვან თანალოკაციაზე (ან MVNO დაშვებაზე) სხვა ოპერატორებთან, რომლებმაც შესაძლოა პოტენციურად კონკურენტული საფრთხე შეუქმნან იმავე საცალო მობილურ, თუ ფიქსირებული მომსახურების ბაზრებზე. დაშვებაზე უარის თქმა უმიზეზოდ, ან უსაფუძვლოდ მაღალი ფინანსური კონტრიბუციის მოთხოვნის გზით, არის პოტენციური კონკურენციის პრობლემა მობილური საბითუმო საკომუნიკაციო სერვისების ბაზარზე. მაგალითად, შპს “მაგთიკომს” ექნება სტიმული, უარი უთხრას MVNO დაშვებაზე შპს “ახალ ქსელებს” ან შპს “სქაიტელს”, რადგან ამ ორ ფიქსირებულ ოპერატორს შეეძლება ბაზარს შესთავაზოს კომბინირებული ფიქსირებული და მობილური სერვისები. ამგვარი ქცევის მაგალითებია „Vectra“ და „Virgin Media“ შესაბამისად პოლონეთსა და დიდ ბრიტანეთში[51].

რაც შეეხება თანალოკაციაზე დაშვებას, შპს “მაგთიკომის” მხრიდან უფრო მეტად მოსალოდნელია დაშვება მისცეს ოპერატორს, რომელიც კომპანიას შესთავაზებს საპასუხო შეთავაზებას (მაგ. შპს “მაგთიკომმა” გამოიყენოს სხვა ოპერატორების ანძები).

შპს “მაგთიკომმა” შესაძლოა უარი უთხრას შპს “სელფი მობაილს” თანალოკაციისა და ეროვნული როუმინგის მომსახურების მიღებაზე, თუნდაც ობიექტური დასაბუთების არარსებობის შემთხვევაში, რადგან შპს “სელფი მობაილი” აკონტროლებს არსებითად ნაკლებ სადგურს და, შესაბამისად, არ აქვს კარგი ხარისხის დაფარვა. თუ შპს “მაგთიკომმა” დაუშვა შპს “სელფი მობაილი” თავის ქსელზე, მაშინ მოსალოდნელია, რომ შპს “მაგთიკომის” კონკურენტის საცალო შეთავაზების ხარისხი გაუმჯობესდება. სანამ შპს “სელფი მობაილი” ბაზარზე წარმოდგენილია შეზღუდული შესაძლებლობებით, მას გაუჭირდება ფასების შემდგომი შემცირება (მაგალითად, დაბალი ფასის ულიმიტო ინტერნეტის პაკეტებით). შპს “მაგთიკომის” ქსელზე დაშვებით შპს “სელფი მობაილი” შეძლებს გააუმჯობესოს მომსახურების ხარისხი, მნიშვნელოვანი ახალი ინვესტიციების გარეშე.

შპს “მაგთიკომის” პოტენციური ქცევა - უარი თქვას თანალოკაციასა და ეროვნულ როუმინგზე დაშვებაზე, არსებით გავლენას მოახდენს კონკურენციაზე მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე. შპს “სელფი მობაილი” აღნიშნულ ბაზარზე ვერ შეძლებს ეფექტური კონკურენცია გაუწიოს კონკურენტებს, რაც ჩანს ბოლო წლების განმავლობაში საბაზრო წილების დინამიკიდან - შპს “სელფი მობაილი”, მიუხედავად დაბალი საცალო ფასებისა, ვერ ახერხებს ბაზრის წილის გაზრდას. მოსალოდნელია, რომ საცალო ბაზრის ვითარების ამგვარი გაგრძელება მნიშვნელოვან უარყოფით გავლენას მოახდენს კონკურენციაზე საბოლოო მომხმარებლების საზიანოდ, მობილური ქსელის ორი წამყვანი ოპერატორის მაღალი საცალო ფასების შენარჩუნებით.

---

[50] შპს “მაგთიკომს“ არ აქვს კონტროლი ზოგიერთ საიტებზე, რომლებსაც ქირავდება მემამულეებისგან (სახურავები)

[51] იხილეთ Deloitte, სატელეკომუნიკაციო ბაზრის გახსნა საქართველოში MVNO-ებისთვის გარე შეფასება, 2020 წლის ივნისი, გვ.10

მიჩნეულია, რომ შპს "სელფი მობაილს" არ გააჩნია საკმარისი მოლაპარაკების ძალა შპს "მაგთიკომის" საბაზო სადგურებსა და/ან ეროვნულ როუმინგის სერვისებზე მოლაპარაკებისა და საბითუმო დაშვების შესათანხმებლად.

მოლაპარაკებაზე უარის გაცხადებამ და თანალოკაციის და ეროვნული როუმინგული სერვისების ხელმისაწვდომობის შეზღუდვამ შეიძლება დიდი გავლენა იქონიოს საცალო კონკურენციაზე. შპს "მაგთიკომის" მიერ დაშვებაზე უარი გამოიწვევს სხვა ოპერატორების ხარჯების ზრდას. ეს გამოიწვევს არაეფექტური საბაზრო კონკურენციის გაგრძელებას, შპს "მაგთიკომის" საბაზრო ძალაუფლების პოტენციურ ზრდას და შემდგომ პოტენციური კონკურენციის პრობლემებს მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე, როგორიცაა ინოვაციების ნაკლებობა და მომხმარებლებისთვის მაღალი საცალო ფასები.

Ex-ante ვალდებულებების არარსებობის შემთხვევაში, შპს "მაგთიკომის" მიერ თანალოკაციასა და ეროვნულ როუმინგზე დაშვებაზე უარის თქმა წარმოადგენს პოტენციურ კონკურენციის პრობლემას ბაზრის ანალიზის დროის შესაბამის ჰორიზონტში.

9.3 ზეგავლენა ფასის საშუალებით

9.3.1 გადაჭარბებული ფასი და მარჟის შეკუმშვა

გადაჭარბებული ფასი კონკურენციის პრობლემაა, რომელიც ყალიბდება მაშინ, როდესაც რეგულირების არარსებობის პირობებში, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი ბაზარს საბითუმო სერვისებზე სთავაზობს ფასებს, რომლებიც არ არის დაკავშირებული მომსახურების ეკონომიკურ ღირებულებასთან.[52] გადაჭარბებული ფასი შეიძლება გამოიყენოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა (აგრეთვე ვერტიკალურად ინტეგრირებულმა სუბიექტმა, რომელსაც აქვს როგორც საცალო სეგმენტი, ასევე ქსელის საბითუმო ოპერაციები) საბითუმო ბაზარზე, რათა გაზარდოს კონკურენტების ხარჯები დაკავშირებულ საცალო ბაზარზე. საბითუმო დონეზე გადაჭარბებული ფასები დაშვების მიმღებისთვის დამაზიანებელია არა მხოლოდ იმით, რომ კონკურენტის საცალო მომსახურება არამომგებიანი ხდება, არამედ მისი საცალო მარჟის შეკუმშვით კონკურენტისთვის შეუძლებელი ხდება ინოვაციების დანერგვა და კონკურენციის გაწევა არაფასისმიერი საშუალებებით.

აღნიშნულიდან გამომდინარეობს, რომ რეგულაციის არარსებობის პირობებში, შპს "მაგთიკომს" შესაძლოა ჰქონდეს სტიმული, შესთავაზოს თანალოკაციის მომსახურება ან ეროვნული როუმინგი, მათი მომსახურების ეკონომიკურ ღირებულებაზე მაღალი ტარიფებით(გადაჭარბებული ფასებით).

B. MVNO დაშვებასთან დაკავშირებული კონკურენციის პრობლემა

9.4 მომსახურების მიწოდებაზე უარი/დაშვებაზე უარი

კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის Nგ-20-9/156 გადაწყვეტილებით მობილური ქსელით მომსახურების (ხმოვანი, ინტერნეტი, მოკლე ტექსტური შეტყობინებები „SMS") საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე განსაზღვრულ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებულ პირებს: შპს „მაგთიკომი", სს „სილქნეტი", შპს „ვიონი საქართველო" (ამჟამად - შპს „სელფი მობაილი") - ამავე გადაწყვეტილებით განსაზღვრულ გეოგრაფიულ საზღვრებში დაეკისრათ მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) ქსელთან დაშვების უზრუნველყოფის ვალდებულება. 2020 წლიდან 2023 წლის ივნისამდე პერიოდში კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის

[52] United Brands-ის გადაწყვეტილების 250-ე პარაგრაფში (საქმე 27/76), ევროპის მართლმსაჯულების სასამართლომ განსაზღვრა, თუ რა შეიძლება იყოს ფასის გადაჭარბებული/არასამართლიანი ბოროტად გამოყენება, როგორც „ფასის დადება, რომელიც გადაჭარბებულია, რადგან მას არ აქვს გონივრული კავშირი ეკონომიკურ ღირებულებასთან. მიწოდებული პროდუქტი იქნება ასეთი ბოროტად"

№-20-9/156 გადაწყვეტილების ამოქმედების ვადის გადაწევა კომისიის მიერ არაერთხელ მოხდა (იხ. წინამდებარე გადაწყვეტილების აღწერილობითი ნაწილი). კომისიის 2023 წლის 29 ივნისის №-23-19 / 306 გადაწყვეტილებით კი ვალდებულების ფარგლებში განსაზღვრული, მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების შეთავაზების წინადადების (მოწვევის ოფერტა) გამოქვეყნების ვადა გაიზარდა 2024 წლის 30 ივნისამდე.

კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის №-20-9/156 გადაწყვეტილებით განსაზღვრული ვალდებულების ამოქმედების ვადის გადაწევის ერთ-ერთი მიზეზი(იხ. მარეგულირებელი გარემოს მიმოხილვა) მობილურ ქსელზე ვირტუალური დაშვების მსურველ ოპერატორებსა და ქსელის მფლობელ ოპერატორებს შორის მიმდინარე მოლაპარაკებები მობილურ ქსელზე ვირტუალური დაშვების მსურველ ოპერატორებსა და ქსელის მფლობელ ოპერატორებს შორის მიმდინარე მოლაპარაკებები იყო, კერძოდ, სამივე ოპერატორმა - შპს „მაგთიკომი“, სს „სილქნეტი“, შპს „სელფი მობაილი“ - საჯაროდ დააფიქსირა მზაობა მობილურ ქსელზე დაშვების მსურველი ავტორიზებული პირის მოთხოვნის შემთხვევაში ეწარმოებინათ მოლაპარაკება და უზრუნველეყოთ ორმხრივი ინტერესის გათვალისწინებით, კომერციულად მისაღები პირობებით, მსურველი მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის თავიანთ ქსელზე დაშვებასთან დაკავშირებული გონივრული მოთხოვნის დაკმაყოფილება. ამასთან, ქსელზე დაშვების მსურველი რამდენიმე ავტორიზებული პირის მხრიდან ასევე ღიად, გაცხადდა ინტერესი და გადაიდგა ნაბიჯები მობილურ ქსელზე დაშვებასთან დაკავშირებით, თუმცა მათ მიერ დაშვების მოპოვება ამ დრომდე ვერ მოხერხდა (როგორც აღინიშნა, მხოლოდ შპს „ეკლეკტიკმა“ მიიღო დაშვება სს „სილქნეტის“ ქსელზე).

მოქმედი ვალდებულება, მიუხედავად იმისა, რომ დაწესებულია სამივე მობილური ქსელის ოპერატორზე, არ გამორიცხავს შპს “მაგთიკომის” შესაძლებლობას უარი თქვას MVNO დაშვებაზე, მიუხედავად MVNO-ების ორი შემდგომი პოტენციური მიმწოდებლის არსებობისა, ესენია სს “სილქნეტი” და შპს “სელფი მობაილი”.

მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე შპს “მაგთიკომს” აქვს შემოსავლების, აბონენტებისა და ინტერნეტის ტრაფიკის ყველაზე მაღალი წილი. ამიტომ მას ნაკლებად სჭირდება MVNO-ების მიერ გენერირებული დამატებითი ტრაფიკი მის ქსელში, რაც ნიშნავს, რომ შპს “მაგთიკომი” ს კონკურენტული ქცევა შეზღუდული არ არის მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე.

ის ფაქტი, რომ შპს “მაგთიკომს” არ აქვს დადებული MVNO დაშვებაზე არც ერთი ხელშეკრულება , შესაძლოა მიუთითებდეს იმაზე, რომ ბაზარზე არსებობს MVNO დაშვებაზე უარის თქმის პრობლემა, რაც ხელს უშლის ბაზარზე ახალი ოპერატორების შემოსვლას.

წინასწარი, (ე.წ. ex-ante) რეგულირების არარსებობის პირობებში, შპს “მაგთიკომს” ექნება სტიმული და შესაძლებლობა (შემდგომში) უარი თქვას პოტენციური MVNO-ების დაშვებაზე. ეს კი მას საშუალებას მისცემს გამოიყენოს თავისი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალა მობილურით საბითუმო დაშვების ბაზარზე და ამ გზით მიაღწიოს და გამოიყენოს კონკურენტული უპირატესობები საცალო ბაზარზე.

შპს “მაგთიკომმა” მიაღწია შემოსავლების მნიშვნელოვნად მაღალ საბაზრო წილს, ვიდრე მისმა კონკურენტებმა საცალო ბაზარზე. მას აქვს ყველაზე დიდი წილი საცალო ბაზრის სხვადასხვა სეგმენტზე, ასე რომ, თუ კომპანია თავის მობილურ ქსელზე დაუშვებს მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორს, საბითუმო ხელშეკრულებების გამოყენებით, მაშინ უმეტეს შემთხვევაში, გაიზრდება პირდაპირი კონკურენცია შპს “მაგთიკომის” საცალო ბიზნესთან. ეს ეხება არა მხოლოდ მობილურ ბაზრებს, არამედ ფიქსირებული ფართოზოლოვანი ინტერენტ მომსახურების ბაზარსაც, თუ ფიქსირებული ქსელის ოპერატორი ითხოვს MVNO დაშვებას შპს “მაგთიკომთან”. დაშვების მსურველი პოტენციურად გაუწევს შპს “მაგთიკომს” კონკურენციას როგორც ფიქსირებულ, ისე მობილურ ბაზარზე. კონკურენტების დაშვებით, ამ კონკურენტებისთვის საჭირო ბაზარზე ეფექტური მოღვაწეობის შესაძლებლობა რეალური გახდება - მათ არსებულ ფიქსირებულ სერვისებს დაემატება მობილური შეთავაზებებიც. ეს მნიშვნელოვნად გაზრდის დაშვების მსურველის მიმზიდველობას აბონენტებისთვის კონკურენტუნარიანი პაკეტების (ფიქსირებული და მობილური

მომსახურების) შეთავაზებით. MVNO დაშვების უარყოფით ან შეზღუდვით, შპს "მაგთიკომი", გარკვეულწილად, შეძლებს დაიცვას საკუთარი საცალო ფიქსირებული და მობილური ბიზნესი კონკურენციისგან.

არსებობს მტკიცებულება მრავალი სხვა ქვეყნის გამოცდილებიდან, რომ მობილური ქსელის ოპერატორები აქტიურად მონაწილეობენ MVNO დაშვების გარიგებებში. მობილური ქსელის ოპერატორის მთავარი მოტივაციაა მომგებიანობის გაუმჯობესება მისი ინფრასტრუქტურის ხარჯების ანაზღაურებით, ქსელში ტრაფიკის დატვირთვის გაზრდით (ზღვრული დანახარჯებით) და საცალო გაყიდვების ხარჯების შემცირება ამ საქმიანობისთვის სხვა კომპანიასთან გატანით (outsourcing).[53] თუმცა, ბოლო წლებში MVNO დაშვებასთან დაკავშირებული პროცესებიდან გამოჩნდა, რომ შპს "მაგთიკომმა" გამოავლინა მცირე ინტერესი საცალო აქტივობების სხვა კომპანიაზე გატანაზე, კერძოდ, MVNO დაშვების მიმართ. ბაზარზე სიმკვრივის მაღალი მაჩვენებლის გათვალისწინებით, შპს "მაგთიკომის" მხრიდან არის მოლოდინი, რომ ნებისმიერ ახალი შემომსვლელი თავის სააბონენტო ბაზას გაზრდის, ძირითადად არსებული ოპერატორების აბონენტების გადმობირების ხარჯზე.

შპს "მაგთიკომის" ქცევა მიუთითებს კომპანიის მხრიდან MVNO დაშვების მომსახურების მიწოდებასთან დაკავშირებით უარის გაცხადებაზე. მიუხედავად კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის N გ-20-9/156 გადაწყვეტილების ამოქმედებასთან დაკავშირებული განმარტებებისა, რომ ყველა პოტენციურ მსურველთან ეწარმოებინა მოლაპარაკებები კომერციულად საინტერესო MVNO ხელშეკრულებებზე სავალდებულო ex-ante რეგულირების ამოქმედების გარეშე, შპს "მაგთიკომს" ამ დრომდე არ გაუფორმებია არც ერთი ხელშეკრულება. აღნიშნული შედეგი დადგა იმის მიუხედავად, რომ კომისიის მხრიდან მიმდინარეობდა პროცესის მუდმივი მხარდაჭერა საქართველოს MVNO[54] ასოციაციის მიმართ, ოპერატორების მიერ გაცხადებული მზაობის ფონზე MVNO დაშვების მსურველებს მიემართათ და მიეღწიათ კომერციული შეთანხმებისთვის მობილურ ოპერატორებთან საქართველოში. MVNO დაშვების ხელშეკრულებები რომც გაფორმებულიყო, შპს "მაგთიკომს" შეეძლო (იმ შემთხვევაში, როდესაც მოქმედი რეგულაცია გაუქმდებოდა) მოეხდინა MVNO ხელშეკრულების შევიწროვება, ან ნაწილობრივ (MVNO დაშვების ფასების გაზრდით, ან მომსახურების უარესი ხარისხის შეთავაზებით) ან სრულად (MVNO შეთავაზებაზე უარის გაცხადებით). ეს გამოიწვევდა შპს "მაგთიკომის" მიერ მობილურ ქსელზე დაშვებული MVNO(ებ)ის აბონენტების მიგრაციას სხვა ოპერატორებთან. მოსალოდნელია, რომ შპს "მაგთიკომს" ექნება ამგვარი ქმედების მიმართ ინტერესი, თუ გაზრდილი საცალო მოგება (მიღებული MVNO-ს აბონენტების შპს „მაგთიკომზე" გადასვლის შედეგად) აანაზღაურებს შპს "მაგთიკომის" მიერ MVNO-სგან მისაღები საბითუმო მოგების დანაკარგს. ეს კომპრომისი დიდწილად დამოკიდებულია იმაზე, თუ MVNO-ს აბონენტების რა ნაწილი აირჩევდა შპს "მაგთიკომს" ალტერნატიულ ოპერატორად და ასევე რა თანაფარდობაა შპს "მაგთიკომის" საბითუმო და საცალო მოგების მარჟებს შორის. შპს "მაგთიკომის" საცალო ბაზრის უფრო მაღალი წილებიდან გამომდინარე, შეიძლება დავუშვათ, რომ ახალი საცალო აბონენტებისგან მიღებული მოგება საბითუმო მოგებაზე მეტი იქნება. ეს შედეგი ნაკლებად არის მოსალოდნელი სს "სილქნეტისთვის".

ყოველივე აღნიშნულიდან გამომდინარეობს, რომ *ex-ante* რეგულაციის არარსებობის შემთხვევაში, მოსალოდნელია, რომ შპს "მაგთიკომი" არ დააკმაყოფილებს MVNO დაშვების მსურველების დაშვებასთან დაკავშირებულ მოთხოვნას.

9.4.1 ზეგავლენა ფასების საშუალებით MVNO დაშვების შემთხვევაში

9.4.1.1 ჯვარედინი სუბსიდირება, რაც იწვევს მარჟის შეკუმშვას

MVNO-ებს არ აქვთ საკუთარი ქსელი და შეძლებენ ი დამატებითი ღირებულების შეთავაზებით იყონ კონკურენტული საცალო სეგმენტზე მხოლოდ მაშინ, თუ მათ შეუძლიათ მიიღონ საბითუმო

[53] https://hal.science/hal-00766676/document
[54] შეხვედრა გაიმართა 2022 წლის ოქტომბერში

დაშვება კონკურენტული პირობებით. MVNO დაშვების მსურველს მოუწევს დააბალანსოს დაბალი დაფინანსებით გამოწვეული შედეგები (რომელიც წარმოიქმნება საბითუმო გაყიდვიდან და არა თვითმომსახურებიდან) რაც ერთის მხრივ არის კონტროლის დაკარგვა ისეთ ფაქტორებზე, რომლებიც განაპირობებს მისი მიწოდებული სერვისის ხარისხს, მეორეს მხრივ მაღალი საოპერაციო საბითუმო ხარჯები, რაც გავლენას ახდენს მის მომგებიანობაზე. MVNO-ს, როგორც წესი, უფრო დაბალი მოგების მარჟა აქვს, ვიდრე მობილური ქსელის ოპერატორს[55].

ამიტომ, მოსალოდნელია, რომ წარმოიქმნას კონკურენციის პრობლემა, რომელიც დაკავშირებულია ჯვარედინ სუბსიდირებასთან MVNO დაშვების ფასებთან დაკავშირებით. კონკურენციის ასეთი პრობლემა მაშინ იჩენს თავს, როდესაც ორ ბაზარზე ორი ფასია. მაშინ როცა ერთ ბაზარზე (რომელზეც რეგულირებულ ოპერატორს აქვს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება) დაწესებულია არაგონივრულად მაღალი ფასი, ხოლო მეორე ბაზარზე (ბაზარზე, რომელზეც მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი იყენებს თავის პოზიციას) დაბალი ფასია დაწესებული. ოპერატორმა, რომელსაც აქვს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება კონკრეტულ საბითუმო ბაზარზე, შეიძლება, რეგულირების არარსებობის პირობებში, საბითუმო მომსახურების ღირებულებაზე დააწესოს მაღალი, ხოლო საცალო ბაზარზე - დაბალი ფასები. ეს ქცევა გამოიწვევს ფასების შემცირების პრობლემებს საცალო დონეზე კონტრაჰენტებისთვის, რომლებიც იყენებენ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის საბითუმო სერვისებს. ამ გზით, ოპერატორს შეუძლია მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების გადატანა საბითუმო ბაზრიდან შესაბამის საცალო ბაზარზე. ჯვარედინი სუბსიდირება თავისთავად სულაც არ არის ანტიკონკურენტული. თუმცა, თუ ერთი ფასი გადაჭარბებულია (ან თუ მეორე ფასი არის მტაცებლური), ფასები შეიძლება გამოყენებულ იქნას საბაზრო ძალაუფლების გასაძლიერებლ ბერკეტად და დაკავშირებული, პოტენციურად კონკურენტული ბაზრის აკრძალვასთან. თუ ბაზარი, სადაც დაწესებულია მაღალი ფასი, არის საბითუმო ბაზარი, ხოლო ბაზარი, სადაც დაწესებულია დაბალი ფასი, არის საცალო ბაზარი და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი ვერტიკალურად არის ინტეგრირებული, ჯვარედინი სუბსიდირება გამოიწვევს მარჟის შეკუმშვას.

მიჩნეულია, რომ რეგულირების არარსებობის პირობებში, შპს "მაგთიკომს" შესაძლოა ჰქონდეს სტიმული, შესთავაზოს ბაზარს საბითუმო MVNO დაშვება ღირებულებაზე მაღალი ფასით, რითაც გაზრდის შპს "მაგთიკომი" საბითუმო სერვისებით მოსარგებლე ოპერატორების ხარჯებს. ამავდროულად, შპს "მაგთიკომი" შესთავაზებს ბაზარს საცალო მომსახურებას ძალიან კონკურენტულ ფასებში, ან საკუთარი საცალო ერთეულის ან იმ MVNO-ს საშუალებით, რომელშიც მას აქვთ სრული ან ნაწილობრივი საკუთრება. შედეგად, ეს გამოიწვევს კონკურენტის მარჟების შემცირებას საცალო მომსახურებებზე, რაც დააზარალებს MVNO-ებს და გაზრდის მათი ბაზრიდან გასვლის ალბათობას.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ შპს "მაგთიკომს" შეუძლია გამოიყენოს ფასების ჯვარედინი სუბსიდირება MVNO-ს კონკურენტების მოგების მარჟების შემცირების საშუალებად და ამით გამოიწვიოს კონკურენციის პრობლემები მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე.

C. ეროვნულ როუმინგთან, MVNO დაშვებასთან და თანალოკაციასთან დაკავშირებული კონკურენციის პრობლემები

9.5 ზეგავლენა არაფასისმიერი ცვლადების საშუალებით

9.5.1 ინფორმაციის დისკრიმინაციული გამოყენება, ან ინფორმაციის დამალვა

კონკურენციის პრობლემა წარმოიქმნება დისკრიმინაციული პრაქტიკიდან, როდესაც მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი საბითუმო ბაზარზე არ აწვდის

[55] https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/dotcom/client_service/telecoms/pdfs/february%202015%20-%20recall%20papers/virtually_mobile_2014-06.ashx

ინფორმაციას სხვა ოპერატორებს (დაშვების მსურველებს), რომლებიც იყენებენ, ან გეგმავენ გამოიყენონ თანალოკაცია, ეროვნული როუმინგი ან MVNO დაშვება, შემდგომში საცალო სერვისების მიწოდებისთვის. ეს შეიძლება იყოს ნებისმიერი სახის ინფორმაციის მიწოდებაზე უარის თქმა, რომელიც აუცილებელია საბითუმო შეთავაზებისა და საცალო მომსახურების მიწოდებისთვის. მაგალითად, მობილური ქსელის ოპერატორს შეუძლია უარი თქვას საცალო კონკურენტისთვის ინფორმაციის მიწოდებაზე მისი საბაზო სადგურების, მათი სიმძლავრისა და ქსელის ტოპოლოგიის სამომავლო ცვლილებების შესახებ, რამაც შეიძლება გაზარდოს დაშვების მსურველის ხარჯები და გავლენა იქონიოს ქსელის გაფართოების გეგმებზე.

ამგვარად, ვერტიკალურად ინტეგრირებულ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს შეუძლია თავისი საბაზრო ძალაუფლება საბითუმო დაშვების ბაზრიდან საცალო ბაზრებზე გადაიტანოს.

რეგულირების არარსებობის პირობებში, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს შეიძლება ჰქონდეს სტიმული, უარი თქვას არსებულ და პოტენციურ კონკურენტებზე დეტალური და დროული ინფორმაციის მიწოდებაზე, ქსელში დაგეგმილი ცვლილებების შესახებ. ეს ინფორმაცია მნიშვნელოვანია დაშვების მსურველის ბიზნეს ოპერაციებისთვის და ბიზნეს გადაწყვეტილების მიღებისთვის მოსალოდნელი საცალო გაყიდვებისა და ინვესტიციების თვალსაზრისით. ამ სახის ინფორმაცია შეიძლება ეხებოდეს:

- დაგეგმილ ცვლილებებს მობილურ ქსელში, (ახალი ლოკაციები, ახალი დაშვების წერტილები, ქსელის სიმძლავრის განახლებები, ცვლილებები სატრანზიტო (ე.წ. Backhaul) ქსელის მოწყობაში);
- ქსელის რეკონდიაგრამაციას და განახლებას, მაგალითად, LTE-დან 5G-მდე.

ამგვარად, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს შეუძლია პირდაპირ და ირიბად გავლენა მოახდინოს დაშვების მსურველის(/მიმღების) ბიზნეს გადაწყვეტილებებზე, საცალო ბაზარზე ნაკლებად ხელსაყრელი პოზიციის შექმნის გზით. სულ მცირე, დაშვების მსურველი(/მიმღების) ვერ შეძლებს დროულად შეაფასოს ასეთი ცვლილებების გავლენა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელზე, რაც შეანელებს მათ კონკურენტულად რეაგირების უნარს. დაშვების მსურველს ან დაშვების მომსახურების მიმღებს უნდა შეეძლოს განიხილოს სხვადასხვა საინვესტიციო შესაძლებლობები საკუთარ ქსელში და დროულად მოახდინოს რეაგირება საცალო დონეზე.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ შპს „მაგთიკომს“ შეუძლია გამოიყენოს თავისი დომინანტური პოზიცია მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე საცალო ბაზრებზე დაშვების მსურველისთვის ინფორმაციის დისკრიმინაციული მიწოდებით. ამრიგად, შპს „მაგთიკომს“ შეუძლია შეზღუდოს კონკურენციის შემდგომი განვითარება მობილურ ბაზარზე, რაც გამოიწვევს შპს “მაგთიკომის” ბაზრის პოზიციის შემდგომ გაძლიერებას ამ ბაზრის ანალიზის დროის შესაბამის ჰორიზონტში.

9.5.2 დისკრიმინაცია მომსახურების ხარისხის მიხედვით

კონკურენციის ეს პრობლემა ჩნდება მაშინ, როდესაც მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი, დაშვების მსურველისთვის მიწოდებული სერვისის ხარისხის დისკრიმინაციით, ამცირებს კონკურენტის უნარს მოიპოვოს გონივრული შემოსავალი ბაზარზე.

მობილურმა ოპერატორმა მომსახურების ხარისხის დონეზე შეიძლება გავლენა იქონიოს შემდეგი გზებით:

- დაბალი ხარისხის მომსახურების მიწოდება (თავისი თავის უპირატეს მდგომარეობაში ჩაყენებით)[56];

[56] გარდა ამისა, ასეთი ქცევა შეიძლება არღვევდეს საქართველოს კანონს კონკურენციის შესახებ

- მომსახურებაზე უარი გაურკვეველი და დაუბალანსებელი კრიტერიუმების გამო;
- პრობლემების გადაჭრის ნელი პროცედურები, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის საკუთარი საცალო ბიზნეს ერთეულისგან განსხვავებით.

რეგულაციის არარსებობის პირობებში, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს შეუძლია, მაგალითად, მიაწოდოს MVNO დაშვების სერვისები, ან ეროვნული როუმინგი ხარისხის მნიშვნელოვნად დაბალი დონით, ვიდრე სერვისები, რომლებსაც მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი უწევს საკუთარ საცალო ბიზნეს ერთეულს (მაგ. მართვადი გადატვირთვა, დაბალი პრიორიტეტის მინიჭება, დაგვიანება, პაკეტის დაკარგვა და ქსელის ხარისხის სხვა პარამეტრები). გავლენა MVNO-ებზე შეიძლება იყოს მნიშვნელოვანი, რადგან დაშვების მსურველი თუ მიმღები ოპერატორი დიდწილად დამოკიდებულია მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის საბითუმო დაშვების სერვისებზე, რათა უზრუნველყოს საცალო სერვისები. დაშვების მსურველის მიერ, შესაბამისად, მიწოდებული სერვისის დაბალი ხარისხი მას უსამართლო ზიანს აყენებს. ეს კი აზიანებს მის სახელს მომხმარებლების წინაშე.

აქედან გამომდინარე, შეიძლება ითქვას, რომ შესაძლებელია შპს "მაგთიკომმა" გამოიყენოს თავისი საბაზრო პოზიცია დაშვების მომსახურების მიმღების დისკრიმინაციის მიზნით, მისთვის მომსახურების დაბალი ხარისხის მიწოდებით. ეს გამოიწვევს დაშვების მიმღები კომპანიის უუნარობას აითვისოს საბაზრო წილი საკმარისი იმისათვის, რომ შეძლოს ბაზარზე საქმიანობა.

9.5.3 დაგვიანების ტაქტიკა

კონკურენციის ეს პრობლემა ჩნდება მაშინ, როდესაც მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი არ ამბობს უარს საბითუმო ხელშეკრულებაზე (არ ამბობს უარს დაშვებაზე), მაგრამ აჭიანურებს მომსახურების მიწოდებას დაშვების მსურველისთვის. ეს ნიშნავს, რომ დაშვების მსურველისთვის ყველა საჭირო სერვისის მისაღებად საჭირო დრო უფრო ხანგრძლივია, ვიდრე ჩვეულებრივ.

დაგვიანების ტაქტიკა შეიძლება გამოიხატოს სხვადასხვა ფორმით:

- მოლაპარაკებების გაჭიანურება;
- ტექნიკური პრობლემების გადაუჭრელობა (მაგალითად, მომხმარებელთა საჩივრების შემთხვევაში, რომელიც დაკავშირებულია ქსელში რეგისტრაციასთან).

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ასეთი ქცევის სტიმული იქნება სხვა ოპერატორების ბაზარზე შესვლის შეფერხება, ან დაშვების მსურველსა და მის საბოლოო მომხმარებლებს შორის ურთიერთობის შეწყვეტა. ეს გახდის დაშვების მსურველ/ დაშვების მომსახურების მიმღებ ოპერატორს მომსახურების მიწოდების თვალსაზრისით ნაკლებად კონკურენტუნარიანს. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ შეფერხების ტაქტიკა შეიძლება გამოჩნდეს საბითუმო დაშვების სერვისის მიწოდების ნებისმიერ ეტაპზე, მათ შორის დაშვების ხელშეკრულების მოლაპარაკების ეტაპზე. ამრიგად, დაგვიანების ტაქტიკამ შეიძლება გავლენა მოახდინოს ყველა სახის საბითუმო მობილური დაშვების სერვისზე - MVNO დაშვებაზე, ეროვნულ როუმინგსა და თანალოკაციაზე.

ამ გზით, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი ზემოთ მოყვანილი საბითუმო მობილური დაშვების ბაზრიდან გავლენას ახდენს ქვედა დონეზე მდგარ საცალო მობილური წვდომის ბაზარზე, რაც უარყოფითად აისახება ბაზრის კონკურენტულ გარემოზე.

რეგულაციის არარსებობის პირობებში, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს, როგორც ვერტიკალურად ინტეგრირებულ ოპერატორს, ექნება სტიმული უზრუნველყოს საბითუმო MVNO დაშვება, ეროვნული როუმინგი, ან თანალოკაცია დაყოვნებით და უფრო დიდ ვადაში, ვიდრე ამ მომსახურებებს მიაწვდიდა საკუთარ საცალო ბიზნეს ერთეულს.

შესაბამისად, მოსალოდნელია, რომ მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორს, ამ შემთხვევაში შპს "მაგთიკომს" ექნება ძლიერი სტიმული გამოიყენოს სხვადასხვა დაყოვნების

ტაქტიკა, როგორც სერვისის მიწოდებაში, ასევე პრობლემებზე რეაგირების კუთხით სამივე ტიპის დაშვების მომსახურებისთვის - MVNO დაშვების, ეროვნული როუმინგისა და თანალოკაციის სერვისებში. აღნიშნული ქმედების მიზანი დაშვების მსურველების/დაშვების მომსახურების მიმღები კომპანიების სერვისის პრობლემების გამოწვევაა, რათა გავლენა მოახდინოს მათ მიერ ბოლო მომხმარებლებისთვის მიწოდებულ მომსახურებაზე. ამ გზით, შპს "მაგთიკომმა" შეეძლება მოიპოვოს მნიშვნელოვანი საბაზრო უპირატესობა იმის უზრუნველსაყოფად, რომ საკუთარი საცალო სერვისების მიწოდება ყოველთვის უკეთესი იყოს, ვიდრე დაშვების მსურველის მომხმარებლებისთვის მიწოდებული სერვისი.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ შპს "მაგთიკომს" შეუძლია გამოიყენოს დაყოვნების ტაქტიკა, რათა უარყოფითად იმოქმედოს საცალო ბაზარზე კონკურენციის განვითარებაზე ამ ბაზრის ანალიზის დროის შესაბამის ჰორიზონტში.

9.5.4 დაუსაბუთებელი მოთხოვნები

დაუსაბუთებელი პრეტენზიები წარმოადგენს კონკურენციის პრობლემას, როდესაც მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი ცდილობს დააწესოს გარკვეული საკონტრაქტო პირობები საბითუმო სერვისების მიწოდებაზე, რომლებიც არ არის აუცილებელი საბითუმო მომსახურების მიწოდებისთვის. როგორც წესი, არასაჭირო პირობები ზრდის მომსახურების მიწოდების ხარჯებს და ფლანგავს დაშვების მსურველთა დროს. აქედან გამომდინარე, გაუმართლებელი პრეტენზია არის ნებისმიერი ხელშეკრულების პირობა, რომელიც აყენებს კონკრეტულ მოთხოვნას საბითუმო დაშვების მსურველის მიმართ, რომ მისი სერვისის მიწოდების პროცესი საცალო ბაზარზე დამატებითი ხარჯების, ან დამატებითი გართულებებით მიმდინარეობდეს, რაც აყენებს დაშვების მსურველს არახელსაყრელ მდგომარეობაში საცალო ბაზარზე, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორთან შედარებით.

დაუსაბუთებელი პრეტენზიები განიხილება განსაკუთრებულ რისკად ახალ განვითარებად ბაზრებზე (როგორიცაა მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარი საქართველოში), მაგალითად:

a) არარეალური მოთხოვნა დაშვების მსურველისგან ბიზნესის მაღალი მოცულობის უზრუნველყოფასთან დაკავშირებით;
b) სხვადასხვა ფორმის გაუმართლებელი გადახდის უზრუნველყოფის ინსტრუმენტების მოთხოვნა, ვადების, პირობებისა და თანხების გათვალისწინებით[57];
c) უფრო ძვირი ტექნოლოგიების და/ან მასალების გამოყენების ვალდებულების დაწესება, ან სისტემებისა და ტექნოლოგიების გამოყენება, რომლებიც არ არის საჭირო (მაგალითად, უსაფრთხოების ზოგიერთი გაუმართლებელი მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად);
d) გარე კონტრაქტორების, ან მომწოდებლების მიმართ არჩევანის დაწესება;
e) ინფორმაციის მოთხოვნა იმის მიღმა, რაც აუცილებელია საბითუმო მომსახურების უზრუნველსაყოფად.

ახალ MVNO-ზე დიდი მოცულობის ვალდებულების დაწესება ნიშნავს, რომ MVNO-ს მოუწევს მიაღწიოს მოთხოვნის დონეს, რომელიც არარეალურია სულ მცირე მოკლევადიან პერიოდში. თუ დიდი მოცულობის ვალდებულება ასევე დაკავშირებული იქნება ვალდებულებასთან გარკვეული საცალო ფასის შესახებ, მაშინ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი შეიძლება განზრახ ცდილობდეს უზრუნველყოს, რომ MVNO-ს ბიზნეს მოდელი ისეთი გაუმართლებელი იყოს, რომ დაშვების მსურველი იძულებული გახდეს შეწყვიტოს მოლაპარაკებები. დაუსაბუთებელი პრეტენზიების კიდევ ერთი მაგალითია დაშვების მსურველის მიმართ მოთხოვნა, მოიპოვოს საბანკო გარანტიები, უსაფრთხოების გადახდის ინსტრუმენტები, ან ინფორმაცია(მაგალითად, სენსიტიური ბიზნეს მონაცემები) დაშვების მსურველის სამომავლო

[57] შპს "მაგთიკომმა" შეიტანა ა) და ბ) მოთხოვნები თავის მოწვევის წინადადების პროექტში და კომისიისგან იყო ინფორმირებული, რომ ასეთი მოთხოვნები ეწინააღმდეგებოდა კომისიის MVNO-ის ადრინდელ გადაწყვეტილებას.

გეგმების შესახებ იმ ინფორმაციის მიღმა, რაც ცალსახად აუცილებელია საბითუმო შეთანხმების დასადებად.

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის გაუმართლებელ მოთხოვნებს, აქვს პოტენციალი შეზღუდოს კონკურენცია მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე, პოტენციური კონკურენტების განზრახ არახელსაყრელ მდგომარეობაში ჩაყენებით.

შესაბამისად, რეგულაციის არარსებობის პირობებში, შესაძლოა შპს "მაგთიკომს" ჰქონდეს სტიმული, დააწესოს გაუმართლებელი მოთხოვნები საბითუმო დაშვების კონტრაქტის პირობებში MVNO დაშვებაზე, ეროვნულ როუმინგსა და თანალოკაციაზე, რათა გაზარდოს დაშვების მსურველის ხარჯები და ამ გზით შეასუსტოს კონკურენცია საცალო ბაზარზე. ამგვარად, შპს "მაგთიკომს" აქვს შესაძლებლობა, გადაიტანოს თავისი საბაზრო ძალა მობილური დაშვების საბითუმო ბაზრიდან მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე.

9.5.5 კონკურენტების შესახებ ინფორმაციის გაუმართლებელი გამოყენება

კონკურენციის ეს პრობლემა მჭიდრო კავშირშია დაუსაბუთებელი მოთხოვნების პრობლემასთან. მაგალითად შემთხვევა, როდესაც მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი დაშვების მსურველის/დაშვების მომსახურების მიმღების აბონენტების შესახებ ითხოვს სენსიტიურ ბიზნეს მონაცემებს , რომელიც სცილდება იმ ინფორმაციას, რომელიც აუცილებელია საბითუმო მომსახურების უზრუნველსაყოფად. მოწოდებული მონაცემები შეიძლება გამოიყენოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის საცალო დანაყოფმა, რათა მოამზადოს სტრატეგია, რომელიც მიზნად დაისახავს აბონენტების გადაბირებას საკუთარ საცალო სერვისებზე.

შესაბამისად, მოსალოდნელია, რომ რეგულაციის არარსებობის პირობებში, შპს "მაგთიკომს" ჰქონდეს სტიმული, გაუმართლებლად გამოიყენოს დაშვების მსურველი პოტენციური კონკურენტებისგან ან დაშვების მომსახურების მიმღები კონკურენტებისგან მოთხოვნილი ინფორმაცია. ამ შემთხვევაში, შპს "მაგთიკომის" მიერ საბითუმო დაშვების ხელშეკრულების პირობების ფარგლებში მოპოვებული ინფორმაციის საფუძველზე, შპს "მაგთიკომს" შეუძლია წინასწარ განსაზღვროს დაშვების მსურველის გეგმები საცალო ბაზარზე და ამ გზით მოიპოვოს კონკურენტული უპირატესობა. მაგალითად, თუ დაშვების მსურველს/დაშვების მომსახურების მიმღებს შპს "მაგთიკომი" მოსთხოვს მიაწოდოს ინფორმაცია დაშვების მსურველის აბონენტების შესახებ ბაზრის გარკვეულ ნიშებზე, ის შეძლებს კონკრეტული ნიშების მოზიდვას წინასწარი შეთავაზებებით, რათა შეამციროს დაშვების მსურველის პოტენციური წარმატება. ამ გზით, შპს „მაგთიკომს" აქვს პოტენციალი, გადაიტანოს თავისი საბაზრო ძალა მობილური დაშვების საბითუმო ბაზრიდან მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე.

10. საფეხური 6: სპეციფიკური ვალდებულებები

,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ" საქართველოს კანონის 29-ე მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, კომისია უფლებამოსილია მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებულ პირს გადაწყვეტილებით დააკისროს ერთი ან რამდენიმე, ქვემოთ ჩამოთვლილი სპეციფიკური ვალდებულება: ა) ინფორმაციის გამჭვირვალეობის უზრუნველყოფის ვალდებულება; ბ) დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულება; გ) დანახარჯებისა და შემოსავლების განცალკევებულად აღრიცხვის ვალდებულება კომისიის მიერ დამტკიცებული პროცედურების შესაბამისად; დ) ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ვალდებულება; ე) სატარიფო რეგულირებისა და ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულება.

როგორც აღინიშნა, მობილურის საბითუმო დაშვების ბაზარი შედგება საბითუმო MVNO დაშვებისგან, ეროვნული როუმინგისა და თანალოკაციისგან. ბაზრის გეოგრაფიული საზღვარი არის საქართველოს ტერიტორია და ანალიზის შედეგად გამოვლინდა, რომ შპს "მაგთიკომი" ფლობს მნიშვნელოვან საბაზრო ძალაუფლებას (SMP) და შესაბამისად, უნდა განისაზღვროს რეგულირების მექანიზმები, რომლებიც მინიმუმამდე დაიყვანს შპს "მაგთიკომის" შესაძლებლობას გამოიყენოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება იმგვარად, რომ შეზღუდოს კონკურენცია საბითუმო ბაზარზე, რომელიც შემდგომ აისახება მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე. კონკურენციაზე ამ პოტენციურად მავნე ზემოქმედების თავიდან აცილებით, მობილური სექტორი საქართველოში ისარგებლებს გაზრდილი ინვესტიციებით მობილურ ინფრასტრუქტურასა და ახალ ტექნოლოგიებში, რაც ხელს შეუწყობს ახალი ინოვაციური სერვისების მიწოდებას, რაც დადებითად აისახება მობილური ბაზრის ყველა დაინტერესებულ მხარეზე, მათ შორის საბოლოო მომხმარებლებზეც.

მარეგულირებელი ზომები უნდა იყოს გამოვლენილი, საბაზრო ძალაუფლების შესაძლო ბოროტად გამოყენების რისკების პროპორციული. ამ პრინციპით, მარეგულირებელი ვალდებულებების არჩევა ეფუძნება იმის შეფასებას, თუ რამდენად შესაძლებელია შესაბამის ბაზარზე გამოყენებული ინფრასტრუქტურის დუბლირება. დაწესებულმა მარეგულირებელმა მექანიზმებმა ხელი უნდა შეუწყოს ინფრასტრუქტურის დუბლირებას და შესაბამისად, ბაზრის დინამიურ ეფექტურობას[58].

თუ ინფრასტრუქტურის დუბლირება არ არის მოსალოდნელი, საბოლოო მომხმარებლების ინტერესები დაცული უნდა იყოს არსებული ინფრასტრუქტურის მაქსიმალურად ეფექტური გამოყენების გზით. ეს პრინციპი რელევანტურად არის მიჩნეული მობილური ქსელის ინფრასტრუქტურის გამოყენებისთვის, სადაც არსებული ინფრასტრუქტურის საუკეთესოდ ათვისებას ხელს შეუწყობს მობილური დაშვების საბითუმო სერვისების გამოყენება, კერძოდ MVNO-ს დაშვების, ეროვნული როუმინგისა და თანალოკაციის მეშვეობით. ქვეყნის მასშტაბით განვითარებული ინფრასტრუქტურა, რომელიც ყველაზე მეტად შეიძლება გამოყენებულ იქნას ამ საბითუმო ბაზარზე, ეკუთვნის შპს "მაგთიკომს", რომელსაც, როგორც ანალიზის შედეგად გამოვლინდა, აქვს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე.

სპეციფიკური ვალდებულებები, რომელიც შეიძლება დაეკისროს მოქმედ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს, (მობილურ დაშვების საბითუმო ბაზარზე) არის განსაზღვრული და დაკავშირებული კონკურენციის შესაძლო პრობლემებთან და ამ ძალაუფლების ბოროტად გამოყენების შესაძლებლობასთან.

ანალიზის შედეგად იდენტიფიცირებულ კონკურენციის პრობლემებთან გასამკლავებლად მიზანშეწონილია წინასწარი (ex-ante) რეგულირების ფარგლებში კომისიამ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე პირს დააკისროს შემდეგი სპეციფიკური ვალდებულებები:

ა) ინფორმაციის გამჭვირვალეობის უზრუნველყოფის ვალდებულება;

ბ) დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულება;

გ) დანახარჯებისა და შემოსავლების განცალკევებულად აღრიცხვის ვალდებულება კომისიის მიერ დამტკიცებული პროცედურების შესაბამისად;

დ) ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ვალდებულება;

ე) სატარიფო რეგულირებისა და ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულება.

58 https://www.researchgate.net/publication/255999990_Static_and_Dynamic_Efficiency_in_the_European_Telecommunications_Market_The_Incentives_to_Invest_and_the_Ladder_of_Investment/link/5927d7bba6fdcc444350b5a2/download

10.1 ინფორმაციის გამჭვირვალეობის უზრუნველყოფის ვალდებულება

ინფორმაციის გამჭვირვალობის ვალდებულების მიზანია უზრუნველყოს, რომ ბაზარზე ყველა ოპერატორს, რომლებიც არიან რეგულირებადი საბითუმო სერვისების მომხმარებლები, ან პოტენციური მომხმარებელი შესაბამის ბაზარზე, ჰქონდეთ გამჭვირვალედ ხელმისაწვდომი პირობები საბითუმო სერვისების გამოსაყენებლად, რომლებზეც დაშვების ვალდებულება დაწესდა. გამჭვირვალობის ვალდებულება ასევე მნიშვნელოვანია დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულების უზრუნველსაყოფად. ვინაიდან საბითუმო დაშვების სერვისები ძალიან მოთხოვნადია, დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულების განხორციელება და სრული კონტროლი შესაძლებელია მხოლოდ გამჭვირვალობის ვალდებულების არსებობის შემთხვევაში.

10.1.1 ინფორმაციის გამჭვირვალეობის უზრუნველყოფის ვალდებულების განსაზღვრა

,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ" საქართველოს კანონის 31-ე მუხლის პირველი პუნქტის თანახმად, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირი ვალდებულია უზრუნველყოს საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვებისა და ურთიერთჩართვის მიწოდებასთან დაკავშირებული ინფორმაციის გამჭვირვალეობა და საჯაროდ გამოაქვეყნოს: ა) მისი საქმიანობის ამსახველი ფინანსური საანგარიშგებო დოკუმენტაცია; ბ) ქსელის შესაბამისი ელემენტების, ტექნიკური საშუალებების, ფუნქციონალური რესურსებისა და ინტერფეისების აღწერილობა, აგრეთვე ინფორმაცია თავისუფალი სიმძლავრეების შესახებ; გ) ქსელის ტექნიკური მახასიათებლები, მათ შორის, გამოყენებული ინტერფეისების აღწერილობა, თანალოკაციის ფართობები და ურთიერთჩართვის წერტილები; დ) ქსელის შესაბამის ელემენტებთან, მათ ფუნქციონალურ რესურსებთან და თავისუფალ სიმძლავრეებთან დაშვებისა და ურთიერთჩართვის მიწოდების პირობები, მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე მსურველი ავტორიზებული პირების მოთხოვნების გათვალისწინებით; ე) დაშვებისა და ურთიერთჩართვის ტარიფები, ანგარიშსწორების პირობები. ამავე მუხლის მე-2 პუნქტის შესაბამისად, მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა უნდა გამოაქვეყნოს საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვებისა და ურთიერთჩართვის შეთავაზების წინადადება (მოწვევის ოფერტა), რომელიც უნდა შეიცავდეს დეტალურ ინფორმაციას: ოპერატორის ქსელის ელემენტების, მათი ფუნქციონალური რესურსებისა და თავისუფალი სიმძლავრეების, აგრეთვე დაშვებისა და ურთიერთჩართვის ტარიფების შესახებ, რათა მსურველ ავტორიზებულ პირს არ მოეთხოვოს დამატებითი საფასურის გადახდა ქსელის იმ ელემენტებისათვის, ტექნიკური საშუალებებისათვის ან ფუნქციონალური რესურსებისათვის , რომლებიც მას არ მოუთხოვია.

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის შეთავაზების წინადადება (მოწვევის ოფერტა) სპეციფიკური ვალდებულების შესრულების კონტროლისა და უზრუნველყოფის მიზნით, უნდა ითვალისწინებდეს შემდეგს:

- შეიცავდეს საკმარის დეტალებს ბაზრის საჭიროებების შესაბამისად;
- შეესაბამებოდეს კომისიის მარეგულირებელ გადაწყვეტილებებს;
- შეიცავდეს ყველა მომსახურების დეტალურ აღწერას, ტექნიკურ მახასიათებლებს, მათთან დაკავშირებულ პირობებს, მომსახურების პირობებს და ფასებს (კომისიის მიერ განსაზღვრული მოწვევის წინადადების შინაარსის აუცილებელი მინიმალური მოთხოვნების მიხედვით).
- მოწვევის წინადადებამ უნდა უზრუნველყოს, კომისიას შეეძლოს მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მუშაობის მონიტორინგი მოწვევის წინადადებებში განსაზღვრული სერვისების მიწოდებასთან დაკავშირებით. მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა მოთხოვნის საფუძველზე კომისიას უნდა მიაწოდოს მონაცემები, რაც

კომისიას საშუალებას მისცემს გამოაქვეყნოს დაშვებასთან დაკავშირებული საქმიანობის შედეგები.

- სრული გამჭვირვალობის უზრუნველსაყოფად, მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა ხელმისაწვდომი უნდა გახადოს კომისიის მიერ განსაზღვრული ნებისმიერი ინფორმაცია დაშვების ყველა მსურველისთვის, რომელიც იყენებს მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორის საოპერაციო სისტემებს შესაბამის ინტერფეისს ან ანალოგიური პროგრამული უზრუნველყოფის სისტემებს.

10.1.2 მოწვევის წინადადების მინიმალური შინაარსი

მოწვევის წინადადება უნდა იყოს საკმარისად დეტალური, რათა დაშვების ნებისმიერ მსურველს საშუალება მიეცეს შეძლოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ შეთავაზებული საცალო მომსახურებების მსგავსი სერვისების მიწოდება. იმისათვის, რომ დაშვების მსურველს შეეძლოს ეფექტურად მოემზადოს და წარადგინოს განაცხადი, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მოწვევის ოფერტა უნდა შეიცავდეს მინიმუმ შემდეგ პირობებსა და ინფორმაციას:

1) ზოგადი დებულებები (მათ შორის, მოწვევის წინადადებების სამართლებრივი საფუძველი, საგანი, ფარგლები და შეზღუდვები; მოწვევის წინადადებების ისტორიული განვითარება - ცვლილებები მოწვევის წინადადებებში; მოწვევის წინადადების ვერსია; მოწვევის წინადადების ძალაში შესვლის დრო; მოწვევის წინადადების მოქმედების ვადა; მოწვევის წინადადების გამოყენების არეალი; არსებული კონტრაქტების განახლების/შესაბამისობაში მოყვანის პირობები; განმარტებები, ტერმინები და მნიშვნელობები და გამოყენებული აბრევიატურების ჩამონათვალი; საკონტაქტო ინფორმაცია);
2) სერვისების აღწერა, რომლებიც მიეკუთვნება მოწვევის წინადადების ფარგლებს, მათ შორის ნებისმიერი შესაბამისი დამხმარე, დამატებითი და ძირითადი მომსახურება (ოპერაციული მხარდაჭერის სისტემების, საინფორმაციო სისტემების, ან მონაცემთა ბაზები წინასწარი შეკვეთებისთვის, მათი უზრუნველყოფის, ტექნიკური დახმარებისა და ხარვეზების აღმოფხვრის პირობებისთვისა და დარიცხვის წარმოებისთვის (ბილინგისთვის)).
3) დაშვების ტექნიკური პირობები ყველა რეგულირებად სერვისზე, რომლებიც შედის ბაზრის შესაბამის განმარტებაში, მათ შორის ქსელის არქიტექტურა (აღწერითი და სქემატური) და ქსელზე დაშვების ნებისმიერი შესაბამისი ტექნიკური სტანდარტი, განსაკუთრებით ტექნიკური გამოყენების შეზღუდვისა და უსაფრთხოების ჩათვლით. ტექნიკური მოთხოვნების შესახებ დამატებითი დეტალები საბითუმო დაშვების სერვისის სხვადასხვა ტიპებისთვის (MVNO დაშვება, ეროვნული როუმინგი, თანალოკაცია);
4) აპარატურის სპეციფიკაციები, რომლებიც უნდა გამოიყენოს დაშვების მსურველმა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორთან დასაკავშირებლად, ნებისმიერი გამონაკლისის ჩათვლით;
5) პროცედურები სერვისის შეთავაზებაში ცვლილებების შეტანის შემთხვევაში, რომელიც შეიძლება მოიცავდეს კომისიისთვის შეტყობინების მოთხოვნას ასეთი ცვლილებების შესახებ, მაგალითად, ახალი სერვისების გაშვება, არსებულ სერვისებში ცვლილებები, ან ფასების ცვლილება.
6) მომსახურების მიწოდების პირობები, მოიცავს, მაგრამ არ შემოიფარგლება შემდეგით:
   1. ეროვნული როუმინგის სერვისისთვის:

   ა) მოთხოვნის წარდგენის პროცედურა, მათ შორის, მოთხოვნაზე დასართავი დოკუმენტები და მონაცემები;

) მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ოპერატორის ქსელის ტექნიკური დეტალები, რომლებიც ეხება ეროვნულ როუმინგს და ნებისმიერ ტექნიკურ მოთხოვნას, რომელიც უნდა დააკმაყოფილოს დაშვების მსურველმა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ეროვნული როუმინგის სერვისთან დასაკავშირებლად. (მოიცავს

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელში ხელმისაწვდომ მობილურ ტექნოლოგიას, LTE-ზე ხმოვანი სერვისების ხელმისაწვდომობას, სააბონენტო და სხვა აპარატურის ტიპების ნებისმიერ შეზღუდვას (მათ შორის, (და არა მარტო) მობილური ტელეფონებით, სმარტფონებით, ტაბლეტებით, USB მოდემებით(ე.წ. დონგლებით), IoT და M2M მოწყობილობებით), რომელსაც შეუძლია ისარგებლოს როუმინგის სერვისით), დეტალები რეალურ დროში დარიცხვის შეზღუდვის შესახებ.

გ) დაშვების მსურველის პასუხისმგებლობა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ოპერატორის ქსელისა და დამხმარე სისტემების ტექნიკურ მოთხოვნებთან ადაპტაციის ხარჯების გაწევაზე;

დ) მიზეზები, რის გამოც მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა შეიძლება უარი თქვას ეროვნულ როუმინგზე დაშვებაზე და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ მომსახურების ნებისმიერი მუდმივი, ან დროებითი შეჩერების მიზეზი;

ე) გაუმართაობის შეტყობინება და შეკეთების პროცედურა, გაუმართაობის აღმოფხვრის დრო;

) მომსახურების ხარისხთან დაკავშირებული შეთანხმება (SLAs) ტექნიკური მომსახურებისა და ხარვეზების აღმოფხვრის, მოთხოვნის მიღების ან უარის თქმის კონკრეტული ვადების ჩათვლით, სერვისებისა და დამხმარე საშუალებების ტესტირებისა და გადაცემისთვის და ტექნიკური მხარდაჭერის მომსახურების უზრუნველყოფა;

ზ) ხარისხის სტანდარტები, რომლებიც თითოეულმა მხარემ უნდა დააკმაყოფილოს თავისი სახელშეკრულებო ვალდებულებების შესრულებისას, მათ შორის შესრულების ძირითადი ინდიკატორების (KPI) სპეციფიკაცია მომსახურების ხარისხის შეთანხმებასთან(SLA-ებთან) მიმართებით, სადაც შესაძლებელია;

თ) დაშვების მსურველი ოპერატორის მიერ, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორთან მომსახურების პრობლემების შესახებ ანგარიშის წარდგენის პროცედურა. (მაგალითად, ზარის ხარისხისა და წარუმატებლობის შესახებ ინფორმაცია, ქსელის გადატვირთულობა), რომელთა გადაჭრას დაშვების მსურველი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ჩართულობის გარეშე ვერ ახერხებს;

ი) მომსახურების დონის გარანტიები (SLGs) მომსახურების ხელმისაწვდომობის, ტექნიკური დახმარებისა და ხარვეზების აღმოფხვრის შესახებ, მათ შორის კომპენსაციის ოდენობა, რომელიც უნდა გადაიხადოს სუბიექტმა ერთი მხარის მიერ მეორეზე სახელშეკრულებო ვალდებულებების შეუსრულებლობისთვის, რომელიც, მათ შორის, გულისხმობს გაუმართაობის აღმოფხვრის დაყოვნებას. ასევე, უნდა მოიცავდეს კომპენსაციის მიღების პირობებს;

) წინა თაობის მობილური ქსელის ტექნოლოგიების ეტაპობრივი გაუქმების გეგმები.

2. MVNO დაშვების სერვისისთვის:
    - მოთხოვნის განაცხადის წარდგენის პროცედურა, მათ შორის, განაცხადზე დანართად წარსადგენი დოკუმენტები და მონაცემები;
    - მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელის ტექნიკური დეტალები, რომლებიც დაკავშირებულია MVNO დაშვებასთან იმ ტექნიკურ მოთხოვნებთან ერთად, რომელსაც უნდა აკმაყოფილებდეს დაშვების მსურველი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის MVNO დაშვების სერვისთან დასაკავშირებლად. (მოიცავს მობილურ ტექნოლოგიას, რომელიც გამოიყენება მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელში, ხმოვანი მომსახურების ხელმისაწვდომობას LTE-ზე, ნებისმიერი შეზღუდვას მომხმარებლის მოწყობილობის ტიპებზე, რომლებსაც შეუძლიათ გამოიყენონ

MVNO დაშვების სერვისი, დეტალები რეალურ დროში დარიცხვის შეზღუდვის შესახებ, ნებისმიერ შეზღუდვას M2M/IoT კავშირის შესახებ);

- მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელისა და დამხმარე სისტემების ტექნიკურ მოთხოვნებთან ადაპტაციის ხარჯების გაწევის პასუხისმგებლობა;
- მიზეზები, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ MVNO დაშვებას მოთხოვნაზე უარის თქმისა და სერვისის მუდმივი ან დროებითი შეჩერების შესახებ;
- მოთხოვნის გაუქმების პროცედურა;
- ახალი ან განახლებული MVNO დაშვების სერვისების გამოცხადების პროცედურა;
- აუცილებლობის შემთხვევაში, აუცილებელი თავსებადობის (ოპერაბელურობის) საჭირო ტესტების დეტალები;
- დაშვების მსურველის მიერ, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორისთვის სერვისის პრობლემების შეტყობინების პროცედურები (მაგალითად, ზარის ხარისხი, ზარის წარუმატებლობა, ქსელის გადატვირთულობა), რომელთა გადაჭრა შეუძლებელია MVNO-ს მიერ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ჩართვის გარეშე;
- მომსახურების დონის შეთანხმებები (SLAs) ტექნიკური მომსახურებისა და შეკეთების შესახებ, მათ შორის კონკრეტული ვადები მოთხოვნის მიღების ან უარის თქმისთვის, ტესტირებისა და სერვისებისა და საშუალებების გადაცემის ან მიწოდებისთვის, თუ ეს შესაძლებელია;
- ხარისხის სტანდარტები, რომლებიც თითოეულმა მხარემ უნდა დააკმაყოფილოს თავისი სახელშეკრულებო ვალდებულებების შესრულებისას, მათ შორის ძირითადი შესრულების ინდიკატორების (KPI) სპეციფიკაცია SLA-ებთან მიმართებაში, სადაც შესაძლებელია;
- მომსახურების ხარისხის გარანტიები (SLGs) მომსახურებისთვის (ხელმისაწვდომობა), ტექნიკური მომსახურება და შეკეთება, მათ შორის კომპენსაციის ოდენობა, რომელიც უნდა გადაიხადოს სუბიექტმა ერთი მხარის მიერ მეორესთვის სახელშეკრულებო ვალდებულებების შეუსრულებლობისთვის, გაუმართაობის აღმოფხვრის შეფერხების შემთხვევაში და ა.შ. კომპენსაციის მიღების პირობები;
- წინა თაობების მობილური ქსელის ტექნოლოგიების ეტაპობრივი გაუქმების გეგმები.

3. თანალოკაციისთვის:
   - ლოკაციაზე დაშვების მოთხოვნის წარდგენის პროცედურა;
   - შემოთავაზებული თანალოკაციის ობიექტების ტიპების ჩამონათვალი, მათ შორის დაშვება აპარატურის სათავსო ფართებზე, ანძებზე, დამხმარე საშუალებებზე(ძირითადი და სარეზერვო ელექტროენერგიის წყარო), ლოკაციებზე მდებარე სხვა ობიექტებზე;
   - მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ მოთხოვნაზე რეაგირების დრო;
   - დაშვების მსურველის მიერ მოთხოვნის მიღების დრო;
   - თანალოკაციის ადგილზე ობიექტებით სარგებლობის დაწყების დრო;
   - მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ობიექტების ტექნიკური დეტალები, რომლებიც დაკავშირებულია თანალოკაციის დაშვებასთან ერთად ნებისმიერ ტექნიკურ მოთხოვნასთან, რომელსაც უნდა აკმაყოფილებდეს დაშვების მსურველი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის თანალოკაციის ფართზე აპარატურის განსათავსებლად და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის აპარატურის ინტერფეისთან

თავსებადობისთვის. (მოიცავს ნებისმიერ შეზღუდვას მოწყობილობების ტიპზე, რომელიც შეიძლება განთავსდეს და რომლის ურთიერთდაკავშირებაც შეიძლება განხორციელდეს, ანძაზე აპარატურის განთავსების ადგილის შესახებ ინფორმაციას, ნებისმიერ შეზღუდვას, რომელიც დაკავშირებულია აპარატურის განთავსების ფართსა და დატვირთვასთან, ინფორმაციას სადენების მარშრუტებზე და შეზღუდვებზე, ელექტრო ინტერფეისებზე და შეზღუდვებზე, გადამცემების ელექტრო სიმძლავრის ლიმიტებს.)

- დაშვების მსურველის პასუხისმგებლობა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის თანალოკაციის წერტილებში აპარატურისა და დამხმარე სისტემების ტექნიკურ მოთხოვნებთან შესაბამისობის უზრუნველსაყოფად გასაწევ ხარჯებზე;
- მიზეზები, რის გამოც მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა არ დააკმაყოფილა მოთხოვნა თანალოკაციაზე დაშვებაზე და მიზეზები მომსახურების ნებისმიერი მუდმივი ან დროებითი შეჩერების თაობაზე;
- მოთხოვნების გაუქმების პროცედურა;
- დაშვების მსურველი კომპანიის პერსონალის გამოყოფა, რომელსაც უნდა მიენიჭოს ფიზიკური დაშვება ლოკაციაზე და დაშვების მსურველის მიერ პერსონალის დაშვების ყოველი მოთხოვნისას, დაშვების მიცემის ვადები და პროცედურა. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ზედამხედველობის მოთხოვნები დაშვების დროს, ადგილზე დაშვებასთან დაკავშირებული საკითხების გადაწყვეტა.

7) მომსახურების ფასები;
8) "ბილინგის", ანგარიშსწორების და მისი სადაზღვევო ინსტრუმენტები;
9) მომსახურების ხარისხი, მათ შორის გაუმართაობის გამოვლენა, აღმოფხვრა და საჩივრების მოგვარება;
10) წვდომა საოპერაციო მხარდაჭერის სისტემებზე, საინფორმაციო სისტემებსა და მონაცემთა ბაზებზე მომსახურების მოთხოვნის, ხარვეზების ამსახველი ანგარიშების და „ბილინგის" წარდგენის მიზნით, მათ შორის ტექნიკური გამოყენების შეზღუდვები და პროცედურები მხარდაჭერის სერვისებზე წვდომისთვის;
11) საბითუმო მომსახურების მართვა, ექსპლუატაცია და ტექნიკური მომსახურება;
12) ზიანისათვის პასუხისმგებლობისა და ანაზღაურების განსაზღვრა და შეზღუდვა (რეგულირებადი ოპერატორისა და მომხმარებელი ოპერატორის პასუხისმგებლობა და ზიანის ანაზღაურება; პასუხისმგებლობა და ზიანის ანაზღაურება დაშვების მსურველის მიმართ ზიანის მიყენებისთვის);
13) ინფორმაციისა და კომერციული საიდუმლოების კონფიდენციალურობა;
14) ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების დაცვა, თუ ეს შესაძლებელია;
15) საბითუმო დაშვებასთან დაკავშირებული ნებისმიერი საკითხისა და დავის პრობლემების აღმოფხვრის და გადაწყვეტის პროცედურა;
16) დანართები:
    - მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ლოკაციების ჩამონათვალი, რომლებიც ხელმისაწვდომია თანალოკაციისთვის;
    - მომსახურების მოთხოვნის ფორმა;
    - კონფიდენციალურობის შეთანხმების ფორმა;
    - ნებისმიერი დასაბუთებული საბანკო გარანტიის ტექსტი;
    - გაუმართაობის/მომსახურების პრობლემების შესახებ შეტყობინების ფორმა;
    - მომსახურებით სარგებლობის შესახებ ხელშეკრულების ფორმა;
    - მოწვევის ოფერტაში გამოყენებული ტერმინების ლექსიკონი.

მოწვევის წინადადების მინიმალური შინაარსის ეს ჩამონათვალი შემუშავებულია ევროკავშირის საუკეთესო პრაქტიკის შესაბამისად.[59]

10.1.3 განხორციელების ვადები/განრიგი

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ დაშვების მსურველისგან გონივრული მოთხოვნის მიღების შემთხვევაში[60] მოწვევის წინადადება უნდა გაეგზავნოს კომისიას შესათანხმებლად და გამოქვეყნდეს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ვებ-გვერდზე, შემდეგი ვადების დაცვით:

- ეროვნული როუმინგის, მომსახურებაზე პირველი ოფიციალური მოთხოვნის მიღებიდან 90 კალენდარული დღის ვადაში;
- თანალოკაციის მომსახურების პირველი ოფიციალური მოთხოვნის მიღებიდან 90 კალენდარული დღის ვადაში;
- MVNO დაშვების შესახებ პირველი ოფიციალური მოთხოვნის მიღებიდან 90 კალენდარული დღის განმავლობაში;
- შენიშვნა: მოწვევის ოფერტის ძირითადი პირობები (დაშვების წერტილები, მახასიათებლები, ფასი) უნდა გაეგზავნოს კომისიას დასადასტურებლად გადაწყვეტილების ძალაში შესვლიდან 90 კალენდარული დღის განმავლობაში, სრული დეტალიზაციის მოწვევის წინადადება კი მხოლოდ გონივრული მოთხოვნის შემთხვევაში, ზემოთ აღნიშნულ ვადებში.
- მოწვევის ოფერტით განსაზღვრული პირობების შეცვლის შემთხვევაში, ავტორიზებული პირი ვალდებულია აღნიშნული ცვლილების შესახებ აცნობოს კომისიას მისი მხრიდან დასადასტურებლად თუ ის ეხება ახალი საცალო სერვისის ან ფუნქციების გაშვებას, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს შეუძლია დაიწყოს ახალი სერვისისა თუ ფუნქციის შეთავაზება, მხოლოდ შესაბამისად განახლებული მოწვევის ოფერტის გამოქვეყნებიდან 30 დღის შემდეგ.

მოწვევის წინადადების ან შესაძლო ცვლილებების გამოქვეყნება არ ზღუდავს კომისიას ნებისმიერ დროს მოითხოვოს დამატებითი ცვლილებები მოწვევის წინადადებაში, რათა უზრუნველყოს კომისიის მარეგულირებელი გადაწყვეტილებების აღსრულება.

10.2 ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ვალდებულება

„ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 34-ე მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირი, რომელიც ფლობს ელექტრონულ საკომუნიკაციო ქსელს, ვალდებულია უზრუნველყოს მისი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან, ტექნიკურ საშუალებებთან, ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების სახეებთან სხვა ავტორიზებული პირის შეუზღუდავი, გამჭვირვალე და არადისკრიმინაციული დაშვება.

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელში, ან ქსელის ელემენტებზე დაშვების უზრუნველყოფის ვალდებულება და მათი გამოყენება არის ძირითადი მარეგულირებელი მექანიზმი კონკურენციის პრობლემების აღმოსაფხვრელად. დაშვების ვალდებულების მიხედვით, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი ვალდებულია უპასუხოს დაშვების მსურველის (არსებულს თუ ახალ შემომსვლელს) წინადადებას,

[59] BEREC-ის სახელმძღვანელო (BoR (19) 238) მოწვევის წინადადების მინიმალური სტანდარტების შესახებ.

[60] ტერმინი „გონივრული მოთხოვნა“ იურიდიული ტერმინია, რომელიც ასევე გამოიყენება ევროკავშირის მარეგულირებელ ჩარჩოში. თუ რეგულირებადი ოპერატორი აცხადებს, რომ კონკრეტული მოთხოვნა არ არის გონივრული, დაშვების მსურველი საკითხს დააყენებს კომისია, რომელიც შეაფასებს მოთხოვნის „გონივრულობას“ არსებული ფაქტობრივი გარემოებების საფუძველზე.

რომელსაც სურს გამოიყენოს საბითუმო დაშვება როგორც მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე სერვისის მიწოდების პლატფორმა.

კვლევის შედეგად განსაზღვრული მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს, ამავე გადაწყვეტილებით დადგენილ გეოგრაფიულ საზღვრებში, უნდა განესაზღვროს ვალდებულება:

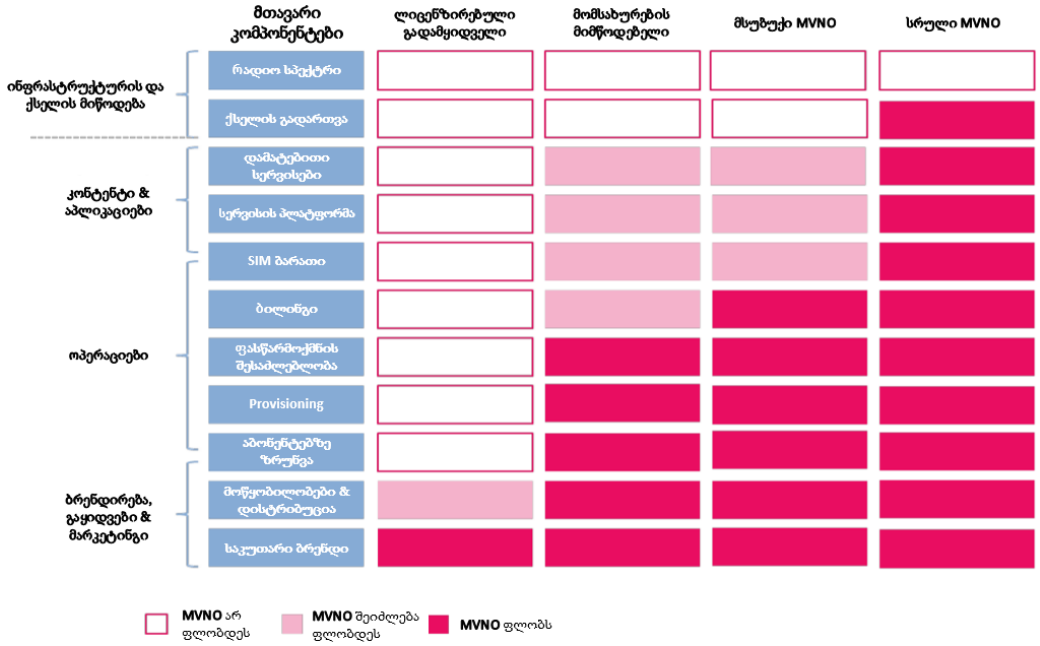
ა) მიაწოდოს სხვა მობილური ქსელის ოპერატორებს ეროვნული როუმინგი იმ ადგილებში, სადაც დაშვების მსურველი აცხადებს, რომ მას:

- არ აქვს დაფარვა;
- აქვს დაფარვა, მაგრამ დაშვების მსურველის ქსელის სიმძლავრე(გამტარობა ან ხარისხობრივი მაჩვენებლები)
- არასაკმარისია ყველა საბოლოო მომხმარებლისთვის სატანადო ხარისხის სერვისის უზრუნველსაყოფად. ქსელის შეცვლა უნდა მოხდეს, ისე რომ მომსახურებას არ ჰქონდეს წყვეტა.

ბ) უზრუნველყოს საბითუმო დაშვების სერვისები ქსელის იმ ელემენტებთან (იხ. სურათი 48), რომლებიც აუცილებელია MVNO-ს ფუნქციონირებისთვის[61]:

1. რადიო ქსელთან (მათ შორის კავშირი "Point of handover"-თან);
2. ქსელის კომუტაციის ელემენტებთან;
3. დამატებული ღირებულების სერვისებთან (VAS);
4. სერვის პლატფორმებთან;
5. საჭიროების შემთხვევაში, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელში მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის აბონენტების SIM ბარათების გამოყენების უზრუნველყოფა აბონენტის IMSI/MNC-ით, eSIM-ების ჩათვლით და ტექნიკურად თავსებადი ტერმინალური მოწყობილობებით, (მობილური ტელეფონები, სმარტფონები, M2M/IoT მოწყობილობები მობილური და კომბინირებული მოდემები და სხვა მოწყობილობა).

დიაგრამა 55: MVNO ბიზნეს მოდელების სქემა



[61] WIK მოდელი განასხვავებს MVNO-ების სხვადასხვა თეორიულ ტიპებს. ამ სურათზე მითითება ხდება მხოლოდ იმ მიზნით, რომ აჩვენოს, თუ რომელი ტიპის მოდელი შეიძლება გამოიყენონ დაშვების მსურველების მიერ. კომისიის მიდგომა არის მხოლოდ მოითხოვოს წვდომა სხვადასხვა სამშენებლო ბლოკებზე, დაშვების მსურველთა სხვადასხვა ბიზნეს მოდელებისადმი ზიანის მიყენების გარეშე.

გ) უზრუნველყოს დაშვება ობიექტებზე, კონსტრუქციებსა და შენობა-ნაგებობებზე, მათ შორის გადამცემ ანძებზე და ფართზე დაშვების მსურველის აპარატურის განსათავსებლად, რომ უზრუნველყოს ფიზიკური ინფრასტრუქტურის, აპარატურის და დამხმარე სერვისების, როგორიც არის ელ. ენერგიის პირველადი და სარეზერვო წყაროები, ვენტილაციისა და გაგრილების სისტემების ერთობლივი გამოყენებისთვის და ურთიერთჩართვისთვის. გასათვალისწინებელია, რომ ეს ვალდებულება გარკვეულწილად ემთხვევა დაშვების ვალდებულებას, რომელიც დადგენილია 2023 წლის საქართველოს კანონით „სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და სატელეკომუნიკაციო მიზნებისთვის გამოყენებული ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გაზიარების შესახებ“. პრაქტიკაში, 2023 წლის კანონის მიდგომა კომისიას მხოლოდ უფლებას აძლევს ჩაერიოს *ex-post* დავების შემთხვევაში, რაც არ აძლევს დაშვების მაძიებელს საშუალებას მიაღწიოს ex-ante რეგულაციით გათვალისწინებული მიზნის მიღწევას, რომელიც შექმნილია იმისთვის, რომ უპასუხოს კონკურენციის პრობლემებს მობილური დაშვების ბაზარზე. კერძოდ, 2023 წლის კანონი არ იძლევა წინასწარ პროგნოზირებად პირობებს გამოქვეყნებული და კომისიის მიერ დადასტურებული, ხარჯებზე ორიენტირებული დაშვების ფასების მითითებით გამოქვეყნებული მოწვევის წინადადების (ოფერტის),არარსებობის შემთხვევაში. ამ მიზეზით, 2023 წლის კანონი, მაგალითად, არ იქნება საკმარისი შპს „სელფი მობაილის“ მიერ ქსელის დაფარვის ეფექტიანი გაუმჯობესების ხელშეწყობისთვის.

დაშვების სამივე ტიპის შემთხვევაში, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე უფლებამოსილმა ოპერატორმა უნდა:

- მიაწოდოს დაშვება მსურველს ისეთივე ხარისხის სერვისებითა და საშუალებებით, როგორსაც იყენებს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი, საკუთარი საბოლოო მომხმარებლებისთვის, მათ შორის მოემსახუროს ისეთი საშუალებებით, რომლებსაც შეუძლიათ უზრუნველყონ საბოლოო მომხმარებლის სატელეკომუნიკაციო სერვისების სრული სპექტრი - ხმოვანი სერვისები (ტრადიციული, VoLTE ან სხვა ტექნოლოგიები), მობილური ინტერნეტი, მოკლე ტექსტური შეტყობინება - SMS, ეროვნული და საერთაშორისო როუმინგი;
- მისცეს დაშვება ტექნიკურ ინტერფეისებზე, პროტოკოლებზე, ან სხვა ძირითად ტექნოლოგიებზე, რომლებიც აუცილებელია ქსელებისა და სერვისების თავსებადობისთვის;
- უზრუნველყოს ხელმისაწვდომობა ოპერაციული მხარდაჭერის, ან სხვა პროგრამულ სისტემებზე, რომლებიც აუცილებელია დაშვების მსურველის მიერ მოთხოვნილი სერვისებისა და საშუალებების მართვის, დარიცხვისა და მონიტორინგისთვის. ეს დაშვება უნდა იყოს უზრუნველყოფილი B2B ფორმატში, რომელიც ადვილად მართვადი, კონტროლირებადი და განახლებადია.

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს უფლება აქვს მოსთხოვოს დაშვების მსურველს მიაწოდოს ტრაფიკის მოცულობის წინასწარი შეფასება, რომელიც მოსალოდნელია დაგენერირდეს დაშვების მსურველის მომხმარებლების მიერ და წარმოიქმნება გონივრულად გრანულირებული გეოგრაფიული ლოკაციებიდან და გონივრულ საპროგნოზო პერიოდზე, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ ქსელის სიმძლავრის წინასწარ დაგეგმვისთვის.

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ დაშვების მსურველისგან მოთხოვნილი ნებისმიერი ინფორმაცია უნდა იყოს გონივრული და მინიმალური, რაც

[62] https://www.berec.europa.eu/system/files/2023-04/BoR%20%2823%29%2041%20Study%20on%20wholesale%20mobile%20connectivity%20trends%20and%20issues%20for%20emerging%20mobile%20technologies%20and%20deployments_final_0.pdf

აუცილებელია დაშვების მსურველისთვის მოთხოვნილი საბითუმო სერვისის უზრუნველსაყოფად. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა არ უნდა გამოიყენოს მოთხოვნილი ინფორმაცია სხვა მიზნებისთვის, ინფორმაციის გაუმართლებელმა გამოყენებამ შეიძლება გამოიწვიოს არასამართლიანი უპირატესობა ბაზარზე დაშვების მსურველის გეგმების ცოდნის ხარჯზე.

10.3 დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულება

,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ" საქართველოს კანონის 32-ე მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან, ტექნიკურ საშუალებებთან, თავისუფალ ფუნქციონალურ რესურსებთან და სიმძლავრეებთან დაშვების შეთავაზებისას, არსებითად მსგავსი გარემოებებისა და ეკვივალენტური მოთხოვნების პირობებში, ვალდებულია უზრუნველყოს მოთხოვნილი ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურებისა და მასთან დაკავშირებული ინფორმაციის მსურველი ავტორიზებული პირისათვის არადისკრიმინაციულად (შეუზღუდავად), ერთსა და იმავე ვადებში და ერთნაირი პირობებით მიწოდება, ხოლო მე-2 პუნქტის თანახმად, ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორის მიერ არადისკრიმინაციული პირობების დადგენა მოიცავს მომსახურების ერთგვაროვანი პირობების, მათ შორის: მომსახურების ხელმისაწვდომობის, ხარისხის, ტარიფების, მიწოდების ვადების, მომსახურების მიწოდებასთან დაკავშირებული სხვა არსებითი ინფორმაციის გამჭვირვალეობის, აგრეთვე ურთიერთოპერაბელურობის უზრუნველყოფას.

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა, რომელსაც აკისრია დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულება, უნდა უზრუნველყოს თანაბარი პირობებში ოპერატორების თანაბარი პირობებით დაშვება. ეს ნიშნავს, რომ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა უნდა მიაწოდოს იგივე სერვისები და ინფორმაცია სხვა ოპერატორებს, იგივე პირობებითა და ხარისხით და იგივე ვადებში, რომლითაც ის უზრუნველყოფს მომსახურებას საკუთარი საცალო ბიზნეს ერთეულის, ან აფილირებული 63კომპანიებისთვის. დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულება, ზოგადად უკავშირდება დაშვების მსურველის მიერ მასპინძელ ოპერატორთან ხელშეკრულების გაფორმების შემდგომ პერიოდს. მთავარი მიზანი დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულებისა არის იმის უზრუნველყოფა, რომ დაშვების მსურველი ოპერატორი მიიღებს იმავე ხარისხის მომსახურებას, როგორითაც სარგებლობენ მასპინძელი ოპერატორის საცალო ბიზნეს ერთეულები. მომსახურების ეს პირობები გაწერილი უნდა იყოს დაშვების წინადადებაში (იხილეთ თავი 8.1.2), რათა დაშვების მსურველმა იცოდეს, თუ რა ხარისხის მომსახურებას უნდა ელოდეს და შესაბამისად გაწეროს საკუთარი გეგმები. ინფორმაციის სახეები, რომლებსაც მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორი თავის საცალო განყოფილებებს გაუზიარებს, როგორც წესი მოიცავს ქსელის ცვლილებების შესახებ ინფორმაციას, რასაც შეუძლია გავლენა მოახდინოს მიწოდებული სერვისის დაფარვასა და ხარისხზე. მაგალითად, ოპერატორმა შეიძლება დაამატოს ან გააუქმოს საბაზო სადგურები, ან დაამატოს ახალი სიხშირული რესურსი, რითიც გააუმჯობესებს მომსახურების ხარისხს. ნებისმიერი ცვლილება, რასაც შეუძლია გავლენა მოახდინოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის სერვისზე, რეგულარულად უნდა იქნას დაანონსებული ოპერატორთან, რომელიც შესაბამის ქსელს იყენებს.

დისკრიმინაციის აკრძალვის მიზნით, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს უნდა დაეკისროს შემდეგი ვალდებულებები:

- დაშვების სამივე ფორმის (ეროვნული როუმინგი, თანალოკაცია, MVNO დაშვება) ყველა მსურველისთვის თანაბარი პირობების (მათ შორის ვადების, ფასების, ინფორმაციის,

[63] შვილობილი კომპანიები (კომპანია, რომლებშიც დედა კომპანია 50%-ზე მეტ წილს ფლობს და მის ანგარიშგებებს იკონსოლიდირებს) ნაწილია უფრო ფართო კატეგორიისა - "აფილირებული კომპანიები", კომპანიები, რომლებზეც დედა კომპანიას შესაძლებლობა აქვს გაავრცელოს საკუთარი გავლენა, მაგალითად აქციონერების შეთანხმების გზით.

ხარისხის) უზრუნველყოფა. ამ ვალდებულების მონიტორინგი განხორციელდება - „შესრულების ძირითადი ინდიკატორები (KPI)“ ქვეთავში განსაზღვრული KPI-ების გამოყენებით;

- მომსახურებისა და ინფორმაციის მიწოდება იმავე პირობებით და ხარისხით, როგორსაც ისინი აწვდიან საკუთარი სერვისებისთვის მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის საცალო დანაყოფებს ან მის შვილობილ კომპანიებს. ამ ვალდებულების მონიტორინგი განხორციელდება - „შესრულების ძირითადი ინდიკატორები (KPI)“ ქვეთავში განსაზღვრული KPI-ების გამოყენებით. ეს ვალდებულება კონკრეტულად ეხება:
  - “ზარის დეტალურ ინფორმაციის ჩანაწერზე” (CDR)64 წვდომა ყველა შესაბამისი ტიპის ტრაფიკისთვის, რაც საშუალებას მისცემს დაშვების მსურველს შექმნას მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორისგან განსხვავებული სატარიფო სტრუქტურები;
  - მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ საინფორმაციო სისტემის შექმნა, თანალოკაციის სერვისზე დაშვების მსურველის თითოეული მოთხოვნის განგრძობითი მონიტორინგისთვის;
  - ანგარიში მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელის დაფარვის ინფორმაციისა და სერვისის ხელმისაწვდომობის შესახებ იმავდროულად, როცა მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორი აწვდის ინფორმაციას საკუთარ საცალო ბიზნეს ერთეულს.

- არ მოხდეს დაშვების მსურველის ტრაფიკის დისკრიმინაცია დაბალი ხარისხის სერვისის შეთავაზებით (მაგალითად, დატვირთვის ხელოვნურად შექმნით, დაბალი პრიორიტეტის მინიჭებით, უფრო დიდი დაყოვნებით, პაკეტის დაკარგვის მაღალი მაჩვენებლით და ქსელის ხარისხის სხვა პარამეტრების გაუარესებით)65;
- კეთილსინდისიერი თანამშრომლობა დაშვების მსურველის საბოლოო მომხმარებლების მიერ წარმოქმნილი საჩივრების(„ბილინგთან“ დაკავშირებული პრობლემების გადაჭრის ჩათვლით) გადასაჭრელად, სადაც ეს საჩივრები შეიძლება გადაწყდეს მხოლოდ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორსა და დაშვების მსურველს შორის თანამშრომლობით;
- წარუდგინოს კომისიას დეტალები ნებისმიერი კონტრაქტის შესახებ, რომელიც დადებულია მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მობილური დაშვების საბითუმო სერვისებისთვის მოწვევის ოფერტის საფუძველზე, ხელშეკრულების დადების დღიდან 15 კალენდარული დღის განმავლობაში. ეს აუცილებელია, როგორც მთავარი ინსტრუმენტი დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულებასთან შესაბამისობის შესამოწმებლად, მაგალითად, კომისიისთვის, რათა დადგინდეს, ადგილი ჰქონდა თუ არა

---

[64] Call Detailed Record (CDR) გენერირდება მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის მიერ, როდესაც აბონენტი წამოიწყებს ან ასრულებს სატელეკომუნიკაციო ტრანზაქციას - ზარს, ტექსტურ შეტყობინებას ან ინტერნეტით სარგებლობას.

[65] სავარაუდოდ, მობილური ვირტუალური ოპერატორის მიერ დაგენერირებული ტრაფიკი არ იქნება საკმარისი იმისათვის, რომ გავლენა მოახდინოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ინვესტიციებთან დაკავშირებულ გეგმებზე. როგორც წესი, MVNO-ები ხასიათდებიან 20-30%-იანი ტრაფიკის ზრდით წლის განმავლობაში. დამატებით 5%-იანი ზრდა არ იქნება საკმარისი, იმისათვის რომ შეცვალოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის გეგმები, მხოლოდ იმისთვის, რომ მოერგოს დაშვების მსურველის მოთხოვნებს. თუ დავუშვებთ, რომ არსებობს კიდევ ოთხი ახალი მცირე ზომის დაშვების მსურველი, ტრაფიკის ზღვრული ზრდა სავარაუდოდ იქნება 4% ან შეიძლება კიდევ უფრო ცოტა. თუ კიდევ იარსებებს 10 დამატებითი მცირე ზომის MVNO, ტრაფიკის ზრდა შეიძლება იყოს მნიშვნელოვანი და საჭირო გახდეს ზოგიერთი მათგანის პრიორიტეტიზაცია. შესაბამისად მსგავსი დისკრიმინაციის ყოველი წინადადება განხილულ უნდა იქნეს კომისიის მიერ, MVNO ტრაფიკის ზრდის ფონზე. ასევე, ნებისმიერი პრიორიტეტიზაცია უნდა ემყარებოდეს ობიექტურ კრიტერიუმებს, მაგალითად MVNO-ს მიერ მასპინძელი ოპერატორის ტრაფიკის ზრდასთან დაკავშირებით დროულად არგაფრთხილების შემთხვევაში

რაიმე გადაცდომას და განსაზღვრული მარეგულირებელი ვალდებულებების განზრახ დარღვევას.

- აცნობოს კომისიას ნებისმიერი დაშვების მსურველის MVNO დაშვების, ეროვნული როუმინგისა და თანალოკაციის მომსახურებაზე განაცხადის მიღების შესახებ განაცხადის წარდგენიდან 15 კალენდარული დღის განმავლობაში;
- აცნობოს კომისიას დაშვების მსურველის მოთხოვნაზე უარის თქმის შესახებ(ასეთი შემთხვევის არსებობისას) მობილური დაშვების საბითუმო სერვისზე, უარის თქმის მიზეზებთან ერთად უარის თქმიდან 15 კალენდარული დღის განმავლობაში;
- წარუდგინოს ანგარიში კომისიას ოპერატორის KPI-ების ყველა შესაბამისი შედეგით და მათი შედარება მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორების საცალო ერთეულთან შედეგებთან (და მის შვილობილი კომპანიებთან, თუ ეს შესაძლებელია), რაც შესაძლებელს გახდის დადასტურდეს ბაზარზე ყველა ოპერატორის თანაბარი მოპყრობის უზრუნველყოფა.

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს უფლება აქვს მოითხოვოს მობილური ტრაფიკის პროგნოზი დაშვების მსურველისგან, რაც საშუალებას მისცემს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს განახორციელოს ქსელის სათანადო დაგეგმვა. მოთხოვნილი ინფორმაცია არ უნდა აღემატებოდეს შესაბამისი დაგეგმვის უზრუნველსაყოფად საჭირო მინიმუმს.

10.3.1 შესრულების ძირითადი ინდიკატორები (KPI)

შესრულების ძირითადი ინდიკატორები (KPI) არის კონკრეტული მიზნის მიღწევისთვის გადადგმული ნაბიჯების შეფასების ფორმა დროთა განმავლობაში. დაწესებული მარეგულირებელი ვალდებულებების შესრულების მონიტორინგის შემთხვევაში, შესრულების ძირითადი ინდიკატორები (KPI) უნდა განისაზღვროს კომისიის მიერ, რათა მოხდეს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორისთვის განსაზღვრული კონკრეტული მარეგულირებელი ღონისძიებების განხორციელების ეფექტურობის პროგრესის გაზომვა. შესრულების ძირითადი ინდიკატორების (KPI) შემდეგი ჩამონათვალი შემოთავაზებულია საქართველოში მობილური დაშვების საბითუმო ბაზრისთვის სპეციფიკური ვალდებულებების ეფექტური შესრულების მონიტორინგისთვის. ზოგადად, (თუ სხვაგვარად არ არის განსაზღვრული,) KPI სტატისტიკა უნდა შეგროვდეს ყოველთვიურად.

დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულების მონიტორინგის პრაქტიკაში უზრუნველყოფის მიზნით , განსაზღვრულია შემდეგი KPI-ები:

1. თანალოკაციასთან დაკავშირებული KPI-ები:
   a. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორისთვის განსაზღვრულ პერიოდში (კვარტალში) თანალოკაციის მოთხოვნის რაოდენობა (მოიცავს მოთხოვნებს უბნებზე დაშვების შესახებ შემოწმების, დაგეგმვისა და აპარატურის განთავსებისთვის და ადგილზე დამხმარე მოწყობილობების გამოყენების შესახებ);
   b. უარყოფილი მოთხოვნების რაოდენობა, ასევე უარყოფის მიზეზები;
   c. მოწვევის წინადადებაში დადგენილ ვადაში და მის ფარგლებს გარეთ განხორციელებული მოთხოვნების რაოდენობა.
2. MVNO-სთან და ეროვნულ როუმინგთან დაკავშირებული KPI-ები:
   a. მობილური ქსელის გადატვირთულობა, რომელიც აისახება საბოლოო მომხმარებელზე:
      i. მობილური ხმოვანი სერვისებისთვის: დროის პერიოდი (პროცენტული შედარება მოწვევის ოფერტაში განსაზღვრულ სამიზნე მაჩვენებელთან), როდესაც ქსელი გადატვირთულია. ეს მაჩვენებელი წარმოდგენილი უნდას იყოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მომხმარებლისა და დაშვების მსურველის მომხმარებლისთვის ცალ-ცალკე;

ii. მობილური ინტერნეტის სერვისებისთვის: დროის პერიოდი (პროცენტული შედარება მოწვევის ოფერტაში განსაზღვრულ სამიზნე მაჩვენებელთან), როდესაც ქსელი გადატვირთულია. ეს მაჩვენებელი წარმოდგენილი უნდას იყოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მომხმარებლისა და დაშვების მსურველის მომხმარებლისთვის ცალ-ცალკე (პიკის საათებში ყველაზე დიდი დატვირთვის მქონე სადგურების 10 პროცენტისთვის);

iii. მობილური VoIP სერვისებისთვის: დროის პერიოდი (პროცენტული შედარება მოწვევის ოფერტაში განსაზღვრულ სამიზნე მაჩვენებელთან), როდესაც ქსელი გადატვირთულია. ეს მაჩვენებელი წარმოდგენილი უნდას იყოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მომხმარებლისა და დაშვების მსურველის მომხმარებლისთვის ცალ-ცალკე.

b. აბონენტთა მიერ დაფიქსირებული და დაშვების მსურველის სერვისთან დაკავშირებული პრობლემები:

i. იდენტიფიცირებული პრობლემების რაოდენობა (აბონენტი ან დაშვების მსურველის მიერ), რომელიც გადაეცა დაშვების მსურველი ოპერატორიდან მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს გადასაჭრელად;

ii. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ დაშვების მსურველის მოთხოვნის საპასუხოდ პრობლემის აღმოფხვრის დრო, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ საკუთარი მომხმარებლის მიერ დაფიქსირებული სერვისის პრობლემების აღმოფხვრის საშუალო დროსთან შედარებით.

10.3.2 MVNO დაშვებისთვის მარჟის შეკუმშვის ტესტი („Margin Squeeze” ტესტი)

კომისია მონიტორინგს გაუწევს ფასზე დაფუძნებულ შესაძლო დისკრიმინაციას MVNO დაშვებასთან დაკავშირებით, მარჟის შეკუმშვის ტესტის გამოყენებით იმ შემთხვევებში, თუ დაშვების მსურველი წარადგენს კომისიაში საჩივარს, რომ საბითუმო ტარიფები MVNO-ებისთვის ძალიან მაღალია, რაც ხელს უშლის მას ჰქონდეს გონივრული მოგების მარჟა საცალო ბაზარზე. ტესტის ძირითადი ელემენტები (მაგ. პროდუქტის ან პროდუქტების ჯგუფის განსაზღვრა, ეფექტურობის დონე, ამორტიზაციის მეთოდი, ხარჯების გაანგარიშება და დამუშავება (საბითუმო ხარჯები, საკუთარი ქსელის ხარჯები, საცალო ხარჯები), შემოსავლების გაანგარიშება და კლასიფიცირება (პაკეტების დამუშავება, კლასიფიცირება, ფასდაკლებები და აქციები, მოხმარების ხანგრძლივობა), გონივრული მოგების მარჟა და ა.შ.), უნდა განისაზღვროს კომისიის მიერ მარჟის შეკუმშვის ტესტის მეთოდოლოგიაში წინამდებარე გადაწყვეტილების ძალაში შესვლიდან 6 თვის განმავლობაში.

მარჟის შეკუმშვის ტესტი გამოიყენებს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ კომისიაში წარდგენილ განცალკევებული აღრიცხვის ანგარიშგებებს, მომზადებულს კომისიის 2006 წლის 20 აპრილის N5 დადგენილებით დამტკიცებული „ “ავტორიზებული პირების მიერ ხარჯთაღრიცხვისა და დანახარჯების განცალკევებულად განაწილების პროცედურების” შესაბამისად.

ტესტი ეფუძნება შემდეგ ფორმულას:

$$RP_{smp} \geq WC_{reg} + WC_{non\text{-}reg} + RC.$$

სადაც:

- RP_{smp} = მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის საცალო მომსახურების ფასი;

- WC_{reg} = მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის რეგულირებული სერვისის საბითუმო ღირებულება;
- $WC_{non-reg}$ = დაშვების მსურველის ქსელის ღირებულება მომსახურების მიწოდებისთვის;
- RC = დაშვების მსურველის საცალო მომსახურების ღირებულება.

ეს ნიშნავს, რომ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის საცალო ფასი მოცემულ სერვისზე არ უნდა იყოს ნაკლები მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის საბითუმო ღირებულების ჯამს დამატებული დაშვების მსურველის საკუთარი ქსელის ღირებულება დამატებული დაშვების მსურველის საცალო მომსახურების ღირებულება.

გარდა იმისა, რომ კომისიამ უნდა ჩაატაროს მარჟის შეკუმშვის ტესტი დაშვების მიმღების საჩივრის განხილვის ფარგლებში, კომისიამ ჩაატაროს მარჟის შეკუმშვის ტესტი მინიმუმ ყოველწლიურად.

10.4 განცალკევებული აღრიცხვის ვალდებულება

,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 33-ე მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირი ვალდებულია არ დაუშვას კონკურენციის შემზღუდავი ქმედებები, მათ შორის, მომხმარებელთა რომელიმე ჯგუფის სატარიფო შეღავათების სუბსიდირება სხვა ავტორიზებულ პირთა ან მომხმარებელთა ჯგუფების ხარჯზე, ხოლო მე-2 პუნქტის თანახმად, ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორი ვალდებულია კომისიის მიერ დამტკიცებული პროცედურების შესაბამისად აწარმოოს ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ან/და ურთიერთჩართვის მიწოდებასთან დაკავშირებული დანახარჯებისა და შემოსავლების განცალკევებულად, ობიექტურად და გამჭვირვალედ აღრიცხვა და განაწილება ქსელის ელემენტების, საოპერაციო საქმიანობისა და ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების სახეების მიხედვით.

კომისიას შეუძლია დააკისროს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს ვალდებულება, აწარმოოს განცალკევებული აღრიცხვა ურთიერთჩართვასთან და/ან დაშვებასთან დაკავშირებული საქმიანობისთვის. ეს მარეგულირებელი ვალდებულება გამოიყენება 7.5.1 თავში აღწერილი კონკურენციის პრობლემების გადასაჭრელად, მათ შორის უსამართლო ჯვარედინი სუბსიდირების და სხვა დაბრკოლებების, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს იგივე, ან მსგავსი შედეგები ბაზარზე. ხარჯების აღრიცხვის ვალდებულება არის სტანდარტული სპეციფიკური ვალდებულება, რომელიც ხშირად გამოიყენება გამჭვირვალობისა და დისკრიმინაციის აკრძალვასთან დაკავშირებულ მარეგულირებელ ვალდებულებებთან ერთად.

განცალკევებული აღრიცხვის ვალდებულება უზრუნველყოფს ვერტიკალურად ინტეგრირებული ოპერატორის შემთხვევაში (როგორც ქსელის, ასევე საცალო ოპერაციების) საბითუმო და შიდა ტრანსფერული ფასების გამჭვირვალობას მის საბითუმო ქსელსა და საცალო ოპერაციებს შორის.

ეს ავალდებულებს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს ცალკე აღრიცხოს თავისი საბითუმო ბიზნეს ერთეულის ხარჯები (და შემოსავლები).

„ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 33-ე მუხლის თანახმად, (მე-7 თავის დასკვნების საფუძველზე) მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს უნდა დაეკისროს განცალკევებულად აღრიცხოს საბითუმო დანახარჯები დაშვების შემდეგი სახეებისთვის:

- ეროვნული როუმინგი;
- MVNO-ების ფუნქციონირებისთვის საჭირო საბითუმო სერვისები. განცალკევების ასეთი დეტალიზაცია საჭიროა იმისთვის, რომ დაშვების მსურველმა ეტაპობრივად შეამციროს დაშვების სერვისები და იცოდეს, თუ რა იქნება მისი საფასური. ეს ასევე მნიშვნელოვანია კომისიისთვის, რათა დარწმუნდეს რომ ადგილი არ აქვს ჯვარედინ სუბსიდირებას;
- თანალოკაცია.

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი ამ ვალდებულებას განახორციელებს საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის 2006 წლის 20 აპრილის No5 დადგენილებით

დამტკიცებული „ავტორიზებული პირების მიერ ხარჯთაღრიცხვისა და დანახარჯების განცალკევებულად განაწილების პროცედურების“ შესაბამისად.

10.5 სატარიფო რეგულირებისა და ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულება

,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 35-ე მუხლის პირველი პუნქტის თანახმად, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორმა საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან, მათ ფუნქციონალურ რესურსებთან და თავისუფალ სიმძლავრეებთან მსურველი ავტორიზებული პირების დაშვების ან/და ურთიერთჩართვის ან ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების სახეების მიწოდება უნდა განახორციელოს დანახარჯებზე ორიენტირებული და არადისკრიმინაციული ტარიფით, ხოლო მე-2 პუნქტის შესაბამისად, ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის ოპერატორის მიერ დაწესებული ტარიფი უნდა ითვალისწინებდეს მომსახურებისათვის გამოყენებულ ქსელის შესაბამის ელემენტებზე, რესურსების და სიმძლავრეების უზრუნველყოფაზე გაწეული დანახარჯების ანაზღაურებას, ოპერატორის უფლებას, მიიღოს გაწეულ ინვესტიციებზე გონივრული უკუგება, და ოპერატორის საკომუნიკაციო ქსელების შემდგომი განვითარებისა და გაფართოების გრძელვადიან ტენდენციას.

,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის 35-ე მუხლის მე-3 პუნქტის თანახმად, სატარიფო რეგულირებისა და ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულების დაკისრებისას კომისია უფლებამოსილია თავისი გადაწყვეტილებით დაადგინოს: ა) ავტორიზებული პირის მიერ დაწესებული ტარიფის დანახარჯებზე ორიენტირებულობის და კომისიის მიერ დადგენილი პროცედურების მოთხოვნებთან შესაბამისობის დასაბუთება; ბ) ავტორიზებული პირის მიერ დამოუკიდებელი აუდიტორის მიერ დადასტურებული მონაცემების კომისიისთვის წარდგენა; გ) ავტორიზებული პირების მიერ დადგენილი, კონკურენციის შემზღუდველი ტარიფების ცვლილება; დ) ქსელის შესაბამის ელემენტებთან, მათ ფუნქციონალურ რესურსებთან და თავისუფალ სიმძლავრეებთან დაშვებისა და ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების მიწოდების ზღვრული ტარიფები, ხოლო მე-4 პუნქტის თანახმად, დაშვებისა და ელექტრონული საკომუნიკაციო მომსახურების მიმწოდებლის მიერ დაწესებულმა ტარიფმა, ან კანონმდებლობით განსაზღვრულ შემთხვევაში კომისიის მიერ დადგენილმა ზღვრულმა ტარიფმა უნდა უზრუნველყოს ელექტრონული კომუნიკაციების სფეროში გრძელვადიანი და ქმედუნარიანი კონკურენცია, ბოლო მომხმარებლების ეკონომიკურად ხელმისაწვდომი და ხარისხიანი მომსახურება, არ უნდა დაუშვას ოპერატორების მიერ მომსახურების ბაზრის შესაბამის სეგმენტებზე არაგონივრულად მაღალი ტარიფების დაწესება ან სატარიფო ზეწოლა.

შესაბამისად, კომისიას შეუძლია დააწესოს მარეგულირებელი ვალდებულებები ფასების კონტროლისთვის, მათ შორის, ფასების ხარჯზე ორიენტირებულობისა და ხარჯების აღრიცხვის ვალდებულების ჩათვლით, რომლებიც გამოიყენება სხვადასხვა ტიპის ურთიერთჩართვის ან/და დაშვების მომსახურებისთვის.

ამ ვალდებულების განხილვისას კომისიამ უნდა გაითვალისწინოს მობილური მომსახურებების ბაზარზე კონკურენციის ხელშეწყობისა და საბოლოო მომხმარებლების ინტერესების დაცვის აუცილებლობა და ამავდროულად, მობილურ ინფრასტრუქტურაში ინვესტიციების წახალისების მნიშვნელობა ყველა ოპერატორისთვის. ასევე უნდა წაახალისოს ახალი სერვისებისა და ბიზნეს მოდელების განვითარება.

მობილური დაშვების საბითუმო ბაზრის კონტექსტში, ფასების კონტროლისა და ხარჯების აღრიცხვის ვალდებულებები გამოყენებული უნდა იყოს საბითუმო ტარიფებზე, რომლებიც იქნება დაწესებული MVNO-ების მუშაობისთვის საჭირო სერვისებისთვის, ეროვნული როუმინგსა და თანალოკაციისთვის.

10.5.1 საბითუმო ფასი

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, მიზანშეწონილია მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს უნდა დაეკისროს შემდეგი ვალდებულებები:

- მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ შემოთავაზებული MVNO-ების ფუნქციონირებისთვის საჭირო სერვისების ტარიფი უნდა იყოს ხარჯზე ორიენტირებული, გაანგარიშებული „bottom-up“ დანახარჯების მოდელზე დაყრდნობით.
- მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ შემოთავაზებული ეროვნული როუმინგის ტარიფი უნდა იყოს ხარჯზე ორიენტირებული, გაანგარიშებული „bottom-up“ დანახარჯების მოდელზე დაყრდნობით.
- მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ შემოთავაზებული თანალოკაციის ტარიფი უნდა იყოს ხარჯზე ორიენტირებული, გაანგარიშებული „bottom-up“ დანახარჯების მოდელზე დაყრდნობით.
- დაშვების მსურველის მოთხოვნით, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა დაშვების მსურველს უნდა მისცეს შესაძლებლობა საბითუმო დაშვების მოწყობასთან დაკავშირებული ერთჯერადი გადასახადი გადაიხადოს ყოველთვიურად, გარკვეული პერიოდის განმავლობაში (მაგალითად, 3 წელზე მეტი ხნის განმავლობაში), გონივრული საპროცენტო განაკვეთის გამოყენებით.

უნდა აღინიშნოს, რომ მხოლოდ ფასების კონტროლის ვალდებულება (როგორც ამ შემთხვევაში ხარჯზე ორიენტირებულობა), მობილური საცალო ბაზრის სხვა რეგულაციების არარსებობის პირობებში, ვერ შეუშლის ხელს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს ზედმეტად დაბალი საცალო ფასების დაწესებაში. ფასების დადგენის ეს ქცევა იქნება მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის დისკრიმინაციული ქმედება საკუთარი თავის უპირატეს მდგომარეობაში ჩაყენების მხრივ. საჩივრის, ან ასეთი ქცევის სხვა ნიშნების შემთხვევაში, კომისიას შეუძლია გამოიყენოს მარჟის შეკუმშვის ტესტი MVNO დაშვებისთვის, როგორც აღწერილია 8.3.2 თავში.

10.5.2 ხარჯთაღრიცხვა

საბითუმო გადასახადები, რომლებიც დაშვების მსურველმა უნდა გადაუხადოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს, უნდა ეფუძნებოდეს მიწოდებული საბითუმო მომსახურების LRIC ხარჯებს, მათ შორის:

- ეროვნული როუმინგისთვის და MVNO-ების მუშაობისთვის საჭირო სერვისებისთვის:
  - მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელში დაშვების ღირებულება, საჭიროების შემთხვევაში, ურთიერთჩართვის ჩათვლით;
  - ხმოვანი მომსახურების ხარჯი, მათ შორის საერთაშორისო ზარებისთვის ხარჯები,
  - მობილური ინტერნეტის გატარებული ტრაფიკის (მეგაბაიტის) ხარჯი,
  - თითოეული ტიპის გაგზავნილი ან მიღებული SMS-ის ხარჯი, არასტანდარტული ტიპის (ე.წ.„bulk”) SMS-ის ჩათვლით.
  - კონკრეტული M2M და სხვა ტიპის მომსახურებების ხარჯები.
- მხოლოდ MVNO-ების მუშაობისთვის საჭირო სერვისებისთვის:
  - რადიო ქსელთან დაშვების ხარჯები;
  - ქსელის გადართვის ხარჯები;
  - VAS-ის ხარჯები;
  - მომსახურების პლატფორმის ხარჯები;
  - SIM ბარათების მიწოდების ხარჯები;
  - საერთაშორისო როუმინგის ხარჯები, სადაც ეს შესაძლებელია;
- თანალოკაციისთვის:
  - ანძებთან დაშვება აპარატურის განსათავსებლად (ერთჯერადი დაშვების საფასური);

- შენობებში არსებულ ფართთან დაშვება აპარატურის განსათავსებლად (ერთჯერადი დაშვების საფასური);
- დაშვების მსურველის ქსელის ან მოწყობილობების ურთიერთჩართვის ღირებულება მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის აპარატურასთან, სადაც ეს შესაძლებელია;
- ყოველთვიური და დამატებითი ხარჯები (როგორიცაა ელ. ენერგიისა და ლოკაციის მიმდინარე ხარჯების წილი).

შედეგად მიღებული ხარჯები წარმოადგენს საბითუმო ზედა ზღვრულ ტარიფებს, რომელიც გამოითვლება „bottom-up" დანახარჯების მოდელის გამოყენებით მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორების ხარჯების მხოლოდ იმ ნაწილების გამოყენებით, რომლებიც გამოიყენება საბითუმო დაშვების იმ სერვისზე, რომლითაც სარგებლობს დაშვების მსურველი. დამატებული კაპიტალის საშუალო შეწონილი ღირებულება. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ გამოთვლილი ოფერტაში წარმოდგენილი ტარიფი (იხ. თავი 10.1) უნდა იქნას გადათვლილი კომისიის მიერ მოგვიანებით გამოქვეყნებული მეთოდოლოგიის საფუძველზე. ხელახალი გაანგარიშების შედეგები, ასევე უნდა წარედგინოს კომისიას შესათანხმებლად.

„bottom-up" დანახარჯების მოდელი, რომელიც უნდა გამოიყენოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა საბითუმო ხარჯების გამოსათვლელად, განისაზღვრება კომისიის 2006 წლის 20 აპრილის No5 დადგენილებით: „ავტორიზებული პირების მიერ ხარჯთაღრიცხვისა და დანახარჯების განცალკევებულად განაწილების პროცედურები".

მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა ვალდებულია რეგულირებადი სერვისების ტარიფები გამოთვლის შემდეგ, უნდა აცნობოს კომისიას საბოლოო შედეგების შესახებ, რათა კომისიას მიეცეს საშუალება შეამოწმოს გამოთვლილი ხარჯების შესაბამისობა კომისიის 2006 წლის 20 აპრილის No5 დადგენილებით განსაზღვრულ „bottom-up" დანახარჯების მეთოდოლოგიასთან.

10.6 როგორ აგვარებს სპეციფიკური ვალდებულებები კონკურენციის პრობლემებს

მე-9 თავში აღწერილია მიმდინარე და მოსალოდნელი კონკურენციის პრობლემები მობილური დაშვების საბითუმო ბაზარზე. ქვევით მოყვანილი ცხრილი აჯამებს, კონკურენციის თითოეულ პრობლემას შემოთავაზებულმა რომელმა სპეციფიკურმა ვალდებულებ(ებ)მა უნდა უპასუხოს.

კონკურენციის ზოგიერთი პრობლემის მოგვარება შეუძლია ერთ საშუალებას, თუმცა, მოსალოდნელია, რომ პრობლემის გადასაჭრელად ერთზე მეტი საშუალების გამოყენებაც იყოს საჭირო. ანალოგიურად, ერთი ქმედება შეიძლება გამოყენებულ იქნას (მთლიანად ან ნაწილობრივ) ერთზე მეტი კონკურენციის პრობლემის მოსაგვარებლად. მაგალითად, საქართველოს მობილური დაშვების საბითუმო ბაზრის შემთხვევაში, დაშვების ვალდებულება თავისთავად არ არის საკმარისი, რადგან მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა შესაძლოა დაადგინოს დაშვების ისეთი გადაჭარბებული საბითუმო ტარიფები, რომ დაშვების მსურველი ვერ გახდეს ეკონომიკურად მდგრადი ბაზარზე. დაშვების ვალდებულების და ფასების კონტროლის ერთადაც კი, არის შესაძლებელი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა გამოიყენოს შეფერხების ტაქტიკა ან მოითხოვოს არაგონივრული ტექნიკური პირობები, რამაც შეიძლება ასევე გამოიწვიოს დაშვების მსურველთან შეთანხმების მიღწევის პრობლემა.

მარეგულირებელი ქმედებების ურთიერთდამოკიდებულება და გამოვლენილი კონკურენციის პრობლემების სირთულე მიუთითებს, რომ აუცილებელია მარეგულირებელი მექანიზმები იყოს პროპორციული საქართველოს კონკურენტული ბაზრის პოტენციური ზიანის დონესთან.

შესაძლებელია, რომ ერთი საშუალების ამოღებას მოჰყვეს არასაკმარისი საერთო რეგულაცია და კონკურენციის პრობლემები ეფექტური გზით არ მოგვარდეს.

შემდეგი დიაგრამა ასახავს კომპლექსურ მიდგომას, რომელიც კომისიამ უნდა გამოიყენოს სპეციფიკური ვალდებულებების შერჩევისა და დანერგვისას.

თითოეული სპეციფიკური ვალდებულება შეიძლება იყოს ეფექტური ბაზარზე მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მონიტორინგი განხორციელდება სპეციფიკური ვალდებულების განსაზღვრის ნაწილში გათვალისწინებული მეთოდოლოგიების გამოყენებით. ყოველივე აღნიშნულის გათვალისწინებით და დავების გადაწყვეტის პროცედურების ეფექტურ მართვასთან ერთად უზრუნველყოფილი უნდა იქნას სამართლებრივი დაცვის საშუალებების სრულად განხორციელება.

დიაგრამა 56: კონკურენციის პრობლემები და მათი მოგვარების გზები

	კონკურენციის პრობლემები	**პრობლემის გადაჭრის გზები**
7.1. 7.3	კონკურენტების ხარჯების გაზრდა კონკურენციის შეზღუდვის მიზნით ნამეტი ინვესტიციის განხორციელებით.	• დაშვება სადგურებზე და ეროვნულ როუმინგზე; • ფასების კონტროლი (ე.წ. „bottom-up" მეთოდით).
7.2. 7.4	მიწოდებაზე უარი/ხელმისაწვდომობის უარყოფა.	• თანალოკაცია, ეროვნული როუმინგი და MVNO დაშვება; • დაშვებასთან უზრუნველყოფასთან დაკავშირებული ვალდებულებები, რომლებიც ხელს უშლის დამატებითი დაბრკოლებების შექმნას დაშვების პრაქტიკაში განსახორციელებლად: o დისკრიმინაციის აკრძალვა; o ფასების კონტროლი; o გამჭვირვალობა.
7.5.1	ჯვარედინი სუბსიდირება, რაც იწვევს მარჟების შემცირებას MVNO წვდომისთვის	• მარჟის შეკუმშვის ტესტი; • განცალკევებული აღრიცხვა (მარჟის შეკუმშვის ტესტისთვის საჭირო მონაცემების მისაღებად).
7.6.1	ინფორმაციის დისკრიმინაციული გამოყენება, ან ინფორმაციის დამალვა	• დისკრიმინაციის აკრძალვა; • გამჭვირვალობა(მოწვევის ოფერტის წარმოდგენის ვალდებულების ჩათვლით).
7.6.2	დისკრიმინაცია მომსახურების ხარისხის მიხედვით	• დისკრიმინაციის აკრძალვა (სპეციალური ვალდებულება ხარისხის პრობლემასთან გამკლავებისთვის).
7.6.3	დაგვიანების ტაქტიკა	• გამჭვირვალობა - გადაწყვეტილებით განსაზღვრული ვადები;

		• მოწვევის ოფერტა, რომელიც ამცირებს მოლაპარაკების ეტაპზე განსახილველ საკითხთა რაოდენობას.
7.6.4	დაუსაბუთებელი მოთხოვნები	• მოწვევის ოფერტა + კომისიის ზედამხედველობა
7.6.5	კონკურენტების შესახებ ინფორმაციის გაუმართლებელი გამოყენება	• დაშვების ვალდებულებით გათვალისწინებული შესაბამისი შეზღუდვა

11. საქართველოს მობილური მომსახურებების ბაზარზე არსებული მარეგულირებელი გადაწყვეტილებების ძალადაკარგულად გამოცხადება

კომისიის მიერ 2019 წლის 31 დეკემბერს მიღებულ იქნა Nგ-20-9/156 გადაწყვეტილება ,,მობილური ქსელით მომსახურების საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ". აღნიშნული გადაწყვეტილებით მობილური ქსელით მომსახურების (ხმოვანი, ინტერნეტი, მოკლე ტექსტური შეტყობინებები ''SMS") საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე განისაზღვრა 3 (სამი) მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირი: შპს "მაგთიკომი", სს „სილქნეტი" და შპს „ვიონი საქართველო" (ამჟამად - შპს „სელფი მობაილი").

კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის Nგ-20-9/156 გადაწყვეტილებით, მობილური ქსელით მომსახურების (ხმოვანი, ინტერნეტი, მოკლე ტექსტური შეტყობინებები „SMS") საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე, განსაზღვრულ, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებულ პირებს: შპს "მაგთიკომი", სს „სილქნეტი", შპს „ვიონი საქართველო" (ამჟამად - შპს „სელფი მობაილი")ამავე გადაწყვეტილებით განსაზღვრულ გეოგრაფიულ საზღვრებში, დაეკისრათ მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) ქსელთან დაშვების უზრუნველყოფის ვალდებულება, შემდეგი სპეციფიკური პირობების გათვალისწინებით: ა) ინფორმაციის გამჭვირვალობის უზრუნველყოფის ვალდებულება; ბ) ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ვალდებულება; გ) დანახარჯებისა და შემოსავლების განცალკევებულად აღრიცხვის ვალდებულება; დ) სატარიფო რეგულირებისა და ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულება; ე) დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულება.

აღნიშნული გადაწყვეტილებით ინფორმაციის გამჭირვალობის უზრუნველყოფის ვალდებულების ფარგლებში, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებულ პირებს განესაზღვრა ვალდებულება გამოექვეყნებინათ მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების შეთავაზების წინადადება (მოწვევის ოფერტა), გადაწყვეტილების ძალაში შესვლიდან 90 კალენდარული დღის ვადაში.

კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის Nგ-20-9/156 გადაწყვეტილებაში შესული ცვლილებების (კომისიის 2020 წლის 24 სექტემბრის Nგ-20-19/775; 2021 წლის 18 ნოემბერის Nგ-21-19/622; 2022 წლის 29 დეკემბრის Nგ-22-19/596; 2023 წლის 29 ივნისის Nგ-23-19/306 გადაწყვეტილებები) შედეგად, საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) დაშვების შეთავაზების წინადადების (მოწვევის ოფერტა) გამოქვეყნება, შესაბამისად, მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) ქსელთან დაშვების უზრუნველყოფის ვალდებულება უნდა განხორციელდეს არაუგვიანეს 2024 წლის 30 ივნისისა.

კომისიამ ამ გადაწყვეტილებების(2020 წლის 24 სექტემბრის Nგ-20-19/775; 2021 წლის 18 ნოემბერის Nგ-21-19/622; 2022 წლის 29 დეკემბრის Nგ-22-19/596; 2023 წლის 29 ივნისის Nგ-23-19/306) მიღებისას იხელმძღვანელა სამი წინაპირობით: 1. მობილურ ქსელზე ვირტუალური დაშვების მსურველი ოპერატორებისა და ქსელის მფლობელი ოპერატორების მიერ ღიად გაცხადებული მოლაპარაკებების შედეგების შესაფასებლად აუცილებელი იყო დამატებითი დრო; 2. კომისია აკვირდებოდა მობილური მომსახურებების ბაზრის დინამიკას, რაც ბოლო წლების განმავლობაში არ განიცდიდა არსებით ცვლილებებს; 3. 2022 წელს კომისიამ დაიწყო სატელეკომუნიკაციო ბაზრის კომპლექსური კვლევისა და ანალიზის პროექტი, რომლის ფარგლებშიც მიმდინარეობდა ფიქსირებული ფართოზოლოვანი ინტერნეტ და მობილური საკომუნიკაციო მომსახურებების საცალო და საბითუმო სეგმენტებზე კომპლექსური კვლევა, რათა განსაზღვრულიყო შესაბამისი საბითუმო ბაზრების რეგულირების საჭიროება.

,,მობილური ქსელით საცალო ხმოვანი მომსახურებების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ“ კომისიის 2019 წლის 30 აპრილის N267/9 გადაწყვეტილებით; ,,მობილური ქსელით ინტერნეტ მომსახურების და მოკლე ტექსტური შეტყობინებების (’’SMS“) ბაზრის შესაბამის სეგმენტებზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ“ კომისიის 2019 წლის 30 აპრილის N268/9 გადაწყვეტილებითა და „მობილური ქსელით საცალო მომსახურებების ბაზრის შესაბამის სეგმენტებზე (მობილური საცალო ხმოვანი მომსახურება, მობილური ინტერნეტ მომსახურება და მოკლე ტექსტური შეტყობინებები) კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შესახებ“ 2020 წლის 25 ივნისის Nგ-20-9/559, გადაწყვეტილებებით, ბოლო მომხმარებლებზე (აბონენტებზე) მოძრავი სატელეფონო ხმოვანი მომსახურების მიწოდების ბაზრის სეგმენტზე და ბოლო მომხმარებლებზე (აბონენტებზე) მობილური ქსელით ინტერნეტ საცალო მომსახურებების მიწოდების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე, ამ გადაწყვეტილებებით განსაზღვრულ, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებულ პირებს, ამავე გადაწყვეტილებებით განსაზღვრულ გეოგრაფიულ საზღვრებში, დაკისრებული აქვთ დანახარჯებისა და შემოსავლების განცალკევებულად აღრიცხვის ვალდებულება, შემდეგი კონკრეტული პირობებით: ა) არ დაუშვას კონკურენციის შემზღუდავი ქმედებები, მათ შორის, მომხმარებელთა რომელიმე ჯგუფის სატარიფო შეღავათების სუბსიდირება სხვა ავტორიზებულ პირთა ან მომხმარებელთა ჯგუფების ხარჯზე; ბ) უზრუნველყოს კომისიის 2006 წლის 20 აპრილის N5 დადგენილებით დამტკიცებული “ავტორიზებული პირების მიერ ხარჯთაღრიცხვისა და დანახარჯების განცალკევებულად განაწილების პროცედურების“ მიხედვით მომზადებული, ყოველწლიური შემოსავლების და დანახარჯების განცალკევებული აღრიცხვის ანგარიშის კომისიაში წარმოდგენა.

წინამდებარე გადაწყვეტილებით განისაზღვრება ახალი მარეგულირებელი ჩარჩო მობილური საკომუნიკაციო მომსახურებების ბაზრის სეგმენტზე, შესაბამისად, დგება საჭიროება ძალადაკარგულად გამოცხადდეს კომისიის შემდეგი გადაწყვეტილებები:

1. ,,მობილური ქსელით მომსახურების საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ” კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის N გ-20-9/156 გადაწყვეტილება.
2. ,,მობილური ქსელით საცალო ხმოვანი მომსახურებების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ“ კომისიის 2019 წლის 30 აპრილის N267/9 გადაწყვეტილება.
3. ,,მობილური ქსელით ინტერნეტ მომსახურების და მოკლე ტექსტური შეტყობინებების (’’SMS“) ბაზრის შესაბამის სეგმენტებზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ“ კომისიის 2019 წლის 30 აპრილის N268/9 გადაწყვეტილება.
4. „მობილური ქსელით საცალო მომსახურებების ბაზრის შესაბამის სეგმენტებზე (მობილური საცალო ხმოვანი მომსახურება, მობილური ინტერნეტ მომსახურება და მოკლე ტექსტური შეტყობინებები) კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შესახებ“ კომისიის 2020 წლის 25 ივნისის Nგ-20-9/559 გადაწყვეტილება.

წინამდებარე გადაწყვეტილების განსახილველად, საჯარო წარმოების ფარგლებში, ზეპირი მოსმენის სხდომა გაიმართა 2024 წლის 18 და 19 ივლისს, ხოლო გადაწყვეტილება მიღებულ იქნა 25 ივლისის სხდომაზე. სხდომებზე გამოითქვა შემდეგი მოსაზრებები:

კომისიის სხდომაზე შპს ,,მაგთიკომის" წარმომადგენელმა, ლ. გიორგაძემ აღნიშნა, რომ კომისიის მიდგომა არის პრაქტიკულად შპს ,,მაგთიკომის" დასჯა მისი წარმატებულობიდან გამომდინარე. ასეთი რეგულირებით არ დადგება ის შედეგი, რისი მიღწევაც კომისიას სურს და ბაზარზე არ გაჩნდება დაშვების მსურველი ოპერატორების დიდი რაოდენობა. პირიქით, რეგულაცია აჩენს უარყოფით სტიმულს, რამეთუ ბაზრის მონაწილეებს აჩვენებს წარმატების შემთხვევაში კომპანიის დასჯის პრეცედენტს. მისი განმარტებით, შპს „მაგთიკომს" არ გააჩნია საბაზრო ძალაუფლება, ვინაიდან, შპს „მაგთიკომს" არ აქვს შესაძლებლობა ერთპიროვნულად მიიღოს ბაზარზე გადაწყვეტილება, მაგალითად, ფასების ზრდასთან დაკავშირებით, ვინაიდან, ასეთ ქმედებას მოჰყვება აბონენტების დაკარგვა. მან განმარტა, რომ ევროპულთან შედარებით, საქართველოში 19 პაკეტიდან მხოლოდ 6 პაკეტს აქვს მაღალი ფასი, რაც ვერ იქნებოდა საგანგაშო. ამასთან, აღნიშნული 6 პაკეტი წარმოადგენს შერეულ პაკეტს, რომელსაც მომხმარებლები არ ანიჭებენ უპირატესობას არა იმიტომ, რომ ძვირია, არამედ იმიტომ, რომ მათთვის უფრო მიმზიდველია ულიმიტო პაკეტები. შპს ,,მაგთიკომის" წარმომადგენელმა განმარტა, რომ საქართველოში ''ARPU"- ს მაჩვენებელი ევროპის მაჩვენებელზე დაბალი, რაც ნიშნავს იმას, რომ ქართველი აბონენტები სარგებლობენ ხელმისაწვდომი სერვისებით. ასევე, მხოლოდ ბოლო 5 წლის განმავლობაში აღებული ''EBITDA"-ს მონაცემები სწორი დასკვნის გაკეთების საშუალებას არ იძლევა. შპს ,,მაგთიკომის" წარმომადგენელმა განაცხადა, რომ სპეციფიკური ვალდებულებები არის დაუსაბუთებელი და მათი იმპლემენტაცია დარგს დააზიანებს. კერძოდ, ''MVNO" ვალდებულებები ევროპაში არსად არ რეგულირდება, თანალოკაციის ვალდებულების მიზანი უკვე მიღწეულია ინფრასტრუქტურის გაზიარების კანონით, ხოლო ეროვნულ როუმინგთან დაკავშირებით აღნიშნა, რომ კომისია ერთი მხრივ საუბრობს ხარისხობრივ მსგავსებაზე ოპერატორების სერვისს შორის, ხოლო მეორე მხრივ აცხადებს, რომ აუცილებელია ეროვნული როუმინგის ვალდებულება, რათა შპს „სელფი მობაილს" შეეძლოს განვითარდეს. მისი განმარტებით, კომისია არ ახორციელებს ოპერატორისთვის დაკისრებული ვალდებულებების შესრულების ჯეროვან მონიტორინგს, რომელიც სათანადოდ რომ სრულდებოდეს, დღეს ეროვნული როუმინგის აუცილებლობა არ იარსებებდა. შპს ,,მაგთიკომის" წარმომადგენელმა აღნიშნა, რომ არ ეთანხმება მოსაზრებას, რომ საქართველოს ბაზარზე ადგილი ჰქონდა ახალ ტექნოლოგიებში ინვესტირების განხორციელების დაგვიანებას და დასძენს, რომ ,,მაგთიკომი" იყო ერთ-ერთი პირველი ახალი ტექნოლოგიების განვითარების კუთხით.

ლ. გიორგაძემ დამატებით დასვა კითხვა, თუ რატომ არ ითვალისწინებდა კომისია ტელეფონების სუბსიდირების საკითხის არარსებობას საქართველოს ბაზარზე, რაც შესაბამისად აისახება EBITDA მარჟის განსხვავებულ მაჩვენებელზე საქართველოსთვის ევროპის ქვეყნებთან შედარებით.

კ. ბექაურმა აღნიშნა, რომ ევროპულ ბაზრებზე მობილური მოწყობილობების სუბსიდირება ძალიან გავრცელებული პრაქტიკაა და თითქმის ყველა ქვეყანაში გვხვდება. კონკურენტული ბაზრის პირობებში, ოპერატორს მსგავსი დაბალ-მარჟიანი სერვისის მიწოდება სწორედ აბონენტების შენარჩუნება/მოზიდვისთვის სჭირდება. ამ მექანიზმის გამოყენება კონკურენტული ბაზრებისთვის არის დამახასიათებელი და შესაბამისად აქტიურად გამოყენება ევროპის ქვეყნებში, ხოლო ის ფაქტი, რომ ამგვარი შეთავაზება საქართველოში მომხმარებლისთვის არ არის ხელმისაწვდომი, მობილური მომსახურებების ბაზრის დაბალ-კონკურენტულობაზე მიუთითებს, რამეთუ ოპერატორები ვერ ხედავენ ამ სერვისის შეთავაზების აუცილებლობას საბაზრო პოზიციის გასაუმჯობესებლად.

სს ,,სილქნეტის" წარმომადგენელმა, ჯ. ბელისმა (J. Bellis) აღნიშნა, რომ არ ეთანხმება კომისიის დასკვნას ბაზრის არაკონკურენტულობასთან დაკავშირებით და საბითუმო დონეზე რეგულირების საჭიროებაზე. მისი განმარტებით, ევროპაში ეს ბაზარი არ რეგულირდება. კომისიის მიერ წარმოდგენილი ,,ბენჩმარკინგის" მიხედვით, ინტერნეტ პაკეტების ფასების მიხედვით, საქართველო 10 ყველაზე იაფიან ქვეყნებს შორისაა და ის ერთ-ერთია ქვეყნების იმ მცირე ჩამონათვალს შორის,

რომლებიც ბაზარს რეალურად ულიმიტო ინტერნეტის პაკეტებს სთავაზობენ. უფრო უკეთესს სურათს აჩვენებდა განახლებული ,,ბენჩმარკინგის“ შედეგები და მისგან დამოუკიდებლად ‘’ITU“-ს კვლევა, რომლის მიხედვითაც, საქართველო ერთ-ერთ ყველაზე იაფიანი სერვისებით გამოირჩევა ევროპაში. ამას ემატება ბაზარზე არსებული მრავალი ფასდაკლებაც, რაც მომხმარებლის სასარგებლოდ მუშაობს, თუმცა არ გაითვალისწინება ,,ბენჩმარკინგ“ კვლევაში. სს ,,სილქნეტის“ წარმომადგენელმა აღნიშნა, რომ აბონენტების 95% სარგებლობს წინასწარი გადახდის პაკეტებით, ევროპის საშუალო 26%-თან შედარებით, რაც ნიშნავს, რომ მომხმარებლები არ არიან დამოკიდებული ერთ ოპერატორზე, ამავე დროს, მრავალი ‘’SIM“-ბარათების რაოდენობის მიხედვითაც მომხმარებლებს აქვთ შესაძლებლობა შეცვალონ ოპერატორი სერვისების გაუარესების შემთხვევაში, რაც ართულებს ოპერატორის შესაძლებლობას ცალმხრივად გაზარდოს ფასები. ასევე მაღალია აბონენტების მიერ ოპერატორების ცვლილების მაჩვენებელიც და 2018-2023 წელს მხოლოდ ლიეტუვა გამოირჩეოდა უკეთესი მონაცემით. სს ,,სილქნეტის“ წარმომადგენელი არ ეთანხმება კომისიის დასკვნას, რომ ოპერატორები არ არიან ორიენტირებულნი ახალ ტექნოლოგიებში ინვესტირებით., ვინაიდან ბოლო წლებში საქართველოში ინვესტირების საშუალო მაჩვენებელი - 23% მეტია მსოფლიოს საშუალო მაჩვენებელზე - 17%, რაც მიუთითებს ინვესტირებების სურვილზე, ხოლო ნებისმიერი დაგვიანება ინვესტირებაში გამოწვეული იყო კომისიის მხრიდან არსებული მარეგულირებელი და ლეგალური ბარიერებით. შპს „სელფი მობაილის“ და სს „სილქნეტის“ მხრიდან 5G ტექნოლოგიების დანერგვაც, ასევე ადასტურებს, რომ ოპერატორებს აქვთ სურვილი ინვესტიცია განახორციელონ ახალ ტექნოლოგიებში.
ზემოაღნიშნულიდან და იმ გარემოებიდან გამომდინარე, რომ ბაზარზე წარმოდგენილია სამი ოპერატორი საკუთარი ინფრასტრუქტურით, სს ,,სილქნეტის“ წარმომადგენელმა განმარტა, რომ ბაზარზე არსებობს ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული ჯანსაღი კონკურენცია და ბაზარი არ საჭიროებს დამატებით ჩარევას.

ე. იმედაძე გამოეხმაურა ზეპირ მოსმენაზე გამოთქმულ რამდენიმე მოსაზრებას და აღნიშნა, რომ კვლევის მიზანია კომისიის მთავარი ფუნქციის შესრულება, კერძოდ ბაზრის გახსნა და კონკურენციასთან დაკავშირებულ იმ გამოწვევებზე პასუხი, რომელსაც მობილური მომსახურებების ბაზარი აწყდება; მან აღნიშნა, რომ კვლევა არის უპრეცედენტო საქართველოს ტელეკომ ბაზარზე, ის ჩატარდა სრულად ევროკავშირის საუკეთესო პრაქტიკაზე დაყრდნობით და კვლევის შედეგებმა აჩვენა რეგულაციის აუცილებლობა. მისი თქმით პროცესი იყო სრულად გამჭვირვალე და არაერთი სამუშაო შეხვედრის, თუ საჯარო კომენტარების შემდეგ არ უნდა ჩნდებოდეს კითხვები იმასთან დაკავშირებით, რომ წარმოდგენილი დოკუმენტები ეკუთვნის ევროკავშირის ექსპერტთა ჯგუფს;
მისი თქმით რეგულირების მიზანია ბაზარზე ახალი შემომსვლელების გაჩენა, რომლებიც საბითუმო დაშვებით წაახალისებენ ინფრასტრუქტურულ კონკურენციას, ხოლო ქსელური ოპერატორები უნდა შევიდნენ სერვისულ კონკურენციაში ერთმანეთთან. მან ასევე აღნიშნა, რომ კომისიას ყოველთვის აქვს შესაძლებლობა გადახედოს გადაწყვეტილებას და შეამსუბუქოს შესაბამისი ვალდებულებები იმ შემთხვევაში, თუ ბაზარზე არსებული კონკურენტული გარემო გაჯანსაღებისკენ შეიცვლება; კომისიის წევრმა მოლოდინი გამოთქვა, რომ მარეგულირებელ ჩარევას ექნება პოზიტიური ეფექტი მობილური მომსახურებების ბაზრის გახსნის კუთხით და დადებითად აისახება აბონენტებისთვის მიწოდებულ მომსახურებებზე და საქართველოს ტელეკომ ბაზრის განვითარებაზე.

ვ. აბაშიძემ (კომუნიკაციების კომისიის წევრი), აღნიშნა, რომ მთავარი საკითხი, რაც კომუნიკაციების კომისიის გადაწყვეტილების პროექტით არის წარმოდგენილი, არის მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის განსაზღვრა და მისთვის შესაბამისი ვალდებულებების დაკისრება. მას მიაჩნია და ადასტურებს, რომ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორი ბაზარზე წარმოდგენილია შპს „მაგთიკომის“ სახით და ყველა პარამეტრი ამაზე მეტყველებს და ამას ადასტურებს.

ასევე დაამატა, რომ ექნება ორი დათქმა ვალდებულებების დაკისრების, კერძოდ MVNO-ს დაშვების ვალდებულებისა და ეროვნული როუმინგის ნაწილში.

მან აღნიშნა, რომ კომუნიკაციების კომისიამ ჯერ კიდევ 2019 წელს მიიღო MVNO-ს დაშვების წინასწარი ვალდებულების შესახებ გადაწყვეტილება, რომელსაც შემდეგ რამდენჯერმე გადაეწია ამოქმედების ვადა. ამ პერიოდში მიღებული იყო „კონკურენციის შესახებ“ საქართველოს კანონის ახალი ჩარჩო, რის შემდეგაც კომპანიებმა, მათ შორის შპს „მაგთიკომმა“ საჯაროდ განაცხადა, რომ მზად იყო ე.წ. „ექს-პოსტ“ რეგულირების რეჟიმში, ანუ კონკურენციის შესახებ კანონმდებლობის საფუძველზე, დაეშვა MVNO ოპერატორები, რაც, სამწუხაროდ, არ მოხდა. ამასთან, მიუთითა, რომ არც MVNO-ს დაშვების მსურველის საჩივარი შემოსულა კომისიაში, რომ კომისიას მისცემოდა შესაძლებლობა კონკურენციის კანონზე დაყრდნობით და იმ მექანიზმებით და ინსტრუმენტებით, რომელსაც კანონი იძლევა, განეხილა საკითხი და მიეღო გადაწყვეტილება.

მან ასევე აღნიშნა, რომ მიუხედავად მითითებული პრეისტორიისა, მისი პირადი მოსაზრებით უფრო სასურველი და მართებული იქნებოდა, კონკურენციის შესახებ კანონმდებლობაზე დაყრდნობით, მისი მექანიზმების გამოყენებით მოხდეს MVNO-ს დაშვება. თუ ეს არ გამოიღებდა შედეგს, ამის შემდეგ ემსჯელა კომისიას უკვე ექს-ანტე ვალდებულების დაკისრების აუცილებლობაზე.

ვ. აბაშიძის მიერ აღნიშნული მეორე საკითხი შეეხო ეროვნული როუმინგის შემოღებას. მისი აზრით, თანალოკაციის ვალდებულების დაკისრება სრულად უზრუნველყოფს როგორც კონკურენციის, ისე ინფრასტრუქტურის თვალსაზრისით დასახული მიზნების მიღწევას და შესაბამისად, ეროვნული როუმინგის ვალდებულების დაკისრება მიზანშეწონილად არ მიაჩნია. მან აღნიშნა, რომ მზად იყო გადაწყვეტილების კენჭისყრისთვის აღნიშნული ორი დათქმის გათვალისწინებით.

კ. ბექაურმა ხაზი გაუსვა პროექტის მნიშვნელობას საქართველოს სატელეკომუნიკაციო სექტორისთვის და გამოთქვა მოლოდინი, რომ როგორც მობილურ, ისე ფიქსირებულ ბაზარზე კვლევის შედეგები იქნება დადებითი გავლენის მომტანი.

სარეზოლუციო ნაწილი

IV. სარეზოლუციო ნაწილი

,,ელექტრონული კომუნიკაციების შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-11 მუხლის მე-2 პუნქტის ,,ა“ ქვეპუნქტისა და მე-3 პუნქტის ,,გ“ და ,,ე“ ქვეპუნქტების, მე-20-22-ე, 24-ე, 29-ე - 35-ე მუხლების, კომისიის 2024 წლის 22 თებერვლის №1 დადგენილებით დამტკიცებული ,,ბაზრის კონკურენტუნარიანობისა და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებული პირების განსაზღვრის მეთოდოლოგიისა და პროცედურების“ მე-5 - მე-8, მე-10 - მე-12, მე-14, მე-15 და მე-17 მუხლების, კომისიის 2003 წლის 27 ივნისის №1 დადგენილებით დამტკიცებული ,,საჯარო კონსულტაციების მარეგულირებელი წესის“ მე-9 მუხლისა და საქართველოს ზოგადი ადმინისტრაციული კოდექსის VII და IX თავების საფუძველზე, კომისიამ, კენჭისყრის შედეგად: ერთხმად ***(გარდა გადაწყვეტილების სარეზოლუციო ნაწილის იმ პუნქტებისა, რომელიც შეეხება მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ოპერატორისთვის ეროვნული როუმინგისა და მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) დაშვებისა და მასთან დაკავშირებულ ვალდებულებებს)*** ხოლო, ხმათა უმრავლესობით (სამი ხმა ერთის წინააღმდეგ: მომხრე: კახი ბექაური, ეკატერინე იმედაძე, ივანე მახარაძე. წინააღმდეგი: ვახტანგ აბაშიძე) ***(გადაწყვეტილების სარეზოლუციო ნაწილის იმ პუნქტებს, რომელიც შეეხება მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ოპერატორისთვის ეროვნული როუმინგისა და მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) დაშვებისა და მასთან დაკავშირებულ ვალდებულებებს)***

გ ა დ ა წ ყ ვ ი ტ ა:

1. განისაზღვროს მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების დაშვების საბითუმო ბაზრის სეგმენტის გეოგრაფიულ საზღვრად საქართველოს ტერიტორია.
2. მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების დაშვების საბითუმო ბაზრის სეგმენტზე მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებულ პირად განისაზღვროს შპს „მაგთიკომი“.
3. მობილური საკომუნიკაციო მომსახურების დაშვების საბითუმო ბაზრის სეგმენტზე, რომელიც მოიცავს ეროვნულ როუმინგს, მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) დაშვებას და თანალოკაციის ფართობით სარგებლობის უზრუნველყოფას, წინამდებარე გადაწყვეტილებით განსაზღვრულ, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ავტორიზებულ პირს, შპს ,,მაგთიკომს“, ამავე გადაწყვეტილებით განსაზღვრულ გეოგრაფიულ საზღვრებში, დაეკისროს შემდეგი სპეციფიკური ვალდებულებები:

3.1. ელექტრონული საკომუნიკაციო ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების ვალდებულება შემდეგი კონკრეტული პირობებით:

3.1.1. დაშვების მსურველ ავტორიზებულ პირს (რომელსაც სურს საბითუმო დაშვება გამოიყენოს როგორც მობილური მომსახურებების საცალო ბაზარზე მომსახურების გაწევის საშუალება) მიაწოდოს:

ა) ეროვნული როუმინგის მომსახურება იმ ადგილებში, სადაც დაშვების მსურველს:

ა.ა) არ აქვს დაფარვა;

ა.ბ) აქვს დაფარვა, მაგრამ დაშვების მსურველის ქსელის სიმძლავრე (გამტარობა ან ხარისხობრივი მაჩვენებლები) არასაკმარისია საბოლოო მომხმარებლებისთვის მოთხოვნილი მომსახურების ხარისხის უზრუნველსაყოფად.

ბ) მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) დაშვების მომსახურება ქსელის შემდეგ კომპონენტებთან ამ გადაწყვეტილების დანართი №1-ის პუნქტი 2-ის შესაბამისად:

ბ.ა) რადიო ქსელთან (ე.წ. “Point of handover”-თან კავშირის ჩათვლით);

ბ.ბ) ქსელის კომუტაციის ელემენტებთან;

ბ.გ) დამატებული ღირებულების სერვისებთან (VAS);

ბ.დ) სერვის პლატფორმებთან;

ბ.ე) საჭიროების შემთხვევაში, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელში მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის აბონენტების SIM ბარათების გამოყენების

უზრუნველყოფა აბონენტის IMSI/MNC-ით, eSIM-ების ჩათვლით და ტექნიკურად თავსებადი ტერმინალური მოწყობილობებით.

გ) თანალოკაციის ფართით მომსახურება შემდეგი პირობების გათვალისწინებით: უზრუნველყოს ავტორიზებული პირის დაშვება ქსელის ობიექტებსა (მათ შორის ანძებზე) და შენობა-ნაგებობებზე დაშვების მსურველის აპარატურის განსათავსებლად ფიზიკური ინფრასტრუქტურის, მოწყობილობებისა და დამხმარე სერვისების (ელექტროენერგიის პირველადი და სარეზერვო წყაროების, ვენტილაციისა და გაგრილების სისტემების) ერთობლივი გამოყენებისთვის და ურთიერთჩართვისთვის.

3.1.2. დაშვების სამივე ტიპისთვის შპს ,,მაგთიკომმა" უნდა:

ა) უზრუნველყოს დაშვება ისეთივე ხარისხის სერვისებსა და საშუალებებთან (''Facilities"), როგორსაც თვითონ იყენებს თავისი ბოლო მომხმარებლებისთვის მომსახურების მისაწოდებლად, მათ შორის მოემსახუროს ისეთი საშუალებებით, რომლებსაც შეუძლიათ უზრუნველყონ ბოლო მომხმარებლის სატელეკომუნიკაციო სერვისების სრული სპექტრი - ხმოვანი სერვისები (ტრადიციული, ''VoLTE" ან სხვა ტექნოლოგიები), მობილური ინტერნეტი, მოკლე ტექსტური შეტყობინება (SMS), ეროვნული და საერთაშორისო როუმინგი;

ბ) მისცეს წვდომა ტექნიკურ ინტერფეისებზე, პროტოკოლებზე, ან სხვა ძირითად ტექნოლოგიებზე, რომლებიც აუცილებელია ქსელებისა და სერვისების თავსებადობისთვის;

გ) უზრუნველყოს ხელმისაწვდომობა ოპერაციული მხარდაჭერის, ან სხვა პროგრამულ სისტემებზე, რომლებიც აუცილებელია დაშვების მსურველის მიერ მოთხოვნილი სერვისებისა და საშუალებების მართვის, აღრიცხვისა და მონიტორინგისთვის. დაშვება უნდა იყოს უზრუნველყოფილი ისე, რომ იყოს ადვილად მართვადი, კონტროლირებადი და განახლებადი.

3.1.3. ქსელის სიმძლავრის წინასწარ დაგეგმვის მიზნით შპს ,,მაგთიკომს" უფლება აქვს დაშვების მსურველს მოსთხოვოს ტრაფიკის იმ მოცულობის წინასწარი შეფასება, რომელიც მოსალოდნელია წარმოიქმნას დაშვების მსურველის მომხმარებლების მიერ ჩაშლილი გონივრულად გრანულირებული გეოგრაფიული ლოკაციების მიხედვით გონივრულ საპროგნოზო პერიოდზე.

3.1.4. შპს ,,მაგთიკომის" მიერ დაშვების მსურველისგან მოთხოვნილი ინფორმაცია უნდა იყოს გონივრული და მინიმალური, რაც აუცილებელია დაშვების მსურველისთვის მოთხოვნილი საბითუმო სერვისის უზრუნველსაყოფად. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა არ უნდა გამოიყენოს მოთხოვნილი ინფორმაცია სხვა მიზნებისთვის.

3.2. ინფორმაციის გამჭვირვალობის უზრუნველყოფის ვალდებულება შემდეგი კონკრეტული პირობებით:

3.2.1. გამოაქვეყნოს საკუთარი ქსელის შესაბამის ელემენტებთან დაშვების შეთავაზების წინადადება (მოწვევის ოფერტა). მოწვევის ოფერტის შინაარსი და მისი დანართები განისაზღვროს წინამდებარე გადაწყვეტილების დანართი №1-ის პუნქტი 1-ის შესაბამისად.

3.2.2. მოწვევის ოფერტის გამოქვეყნების ვადები განისაზღვროს შემდეგნაირად:

ა) კომისიასთან შეთანხმებული მოწვევის ოფერტა გამოქვეყნდეს დაინტერესებული პირის განაცხადის მიღებიდან 90 კალენდარული დღის ვადაში;

ბ) კომისიასთან შეთანხმებული მოწვევის ოფერტის ძირითადი პირობები (დაშვების წერტილები, ტექნიკური მახასიათებლები, ტარიფები) გამოქვეყნდეს წინამდებარე გადაწყვეტილების ძალაში შესვლიდან 90 კალენდარული დღის განმავლობაში;

გ) მოწვევის ოფერტით განსაზღვრული პირობების შეცვლის შემთხვევაში, შპს ,,მაგთიკომი" ვალდებულია ცვლილება შეათანხმოს კომისიასთან. თუ ცვლილება ეხება ახალი საცალო სერვისის ან ფუნქციების გაშვებას, შპს ,,მაგთიკომს" შეუძლია დაიწყოს ახალი სერვისისა თუ ფუნქციის შეთავაზება მხოლოდ შესაბამისად განახლებული მოწვევის ოფერტის გამოქვეყნებიდან 30 დღის შემდეგ.

3.3. დანახარჯებისა და შემოსავლების განცალკევებულად აღრიცხვის ვალდებულება შემდეგი კონკრეტული პირობებით:

3.3.1. დანახარჯებისა და შემოსავლების განცალკევებულად აღრიცხვა დაშვების შემდეგი სახეებისთვის:

ა) ეროვნული როუმინგი;

ბ) "MVNO"-ების ფუნქციონირებისთვის საჭირო საბითუმო სერვისებისთვის განცალკევებულად;

გ) თანალოკაცია.

3.3.2. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა 3.3.1 პუნქტით გათვალისწინებული ვალდებულება უნდა განახორციელოს საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის 2006 წლის 20 აპრილის N5 დადგენილებით დამტკიცებული „ავტორიზებული პირების მიერ ხარჯთაღრიცხვისა და დანახარჯების განცალკევებულად განაწილების პროცედურების“ შესაბამისად.

3.4. სატარიფო რეგულირებისა და ხარჯთაღრიცხვის ვალდებულება შემდეგი კონკრეტული პირობებით:

3.4.1. ეროვნული როუმინგის, მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) ფუნქციონირებისთვის საჭირო სერვისებისთვის და თანალოკაციისთვის ტარიფი განსაზღვროს შემდეგი პირობების გათვალისწინებით:

ა) მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) ფუნქციონირებისთვის საჭირო სერვისების ტარიფები უნდა იყოს დანახარჯზე ორიენტირებული, დანახარჯების გაანგარიშების ე. წ. ''bottom-up“ მოდელზე დაყრდნობით;

ბ) ეროვნული როუმინგის ტარიფი უნდა იყოს დანახარჯებზე ორიენტირებული, დანახარჯების გაანგარიშების ე. წ. ''bottom-up“ მოდელზე დაყრდნობით;

გ) თანალოკაციის ტარიფი უნდა იყოს დანახარჯზე ორიენტირებული, დანახარჯების გაანგარიშების ე. წ. ''bottom-up“ მოდელზე დაყრდნობით;

დ) დაშვების მსურველის მოთხოვნით, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა დაშვების მსურველს უნდა მისცეს შესაძლებლობა საბითუმო დაშვების მოწყობასთან დაკავშირებული ერთჯერადი გადასახადი გადაიხადოს ნაწილ-ნაწილ, ყოველთვიურად, მხარეებს შორის შეთანხმებული პერიოდის განმავლობაში, გონივრული საპროცენტო განაკვეთის გათვალისწინებით;

ე) მნიშვნელოვანი ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) დაშვების ტარიფების დადგენისას უნდა გაითვალისწინოს დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულების ფარგლებში გათვალისწინებული ე. წ. „მარჟის შეკუმშვის“ დაუშვებლობა;

ვ) ეროვნული როუმინგის, მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) ფუნქციონირებისთვის საჭირო სერვისებისთვის და თანალოკაციისთვის ხარჯთაღრიცხვა უნდა ეფუძნებოდეს მომავალზე ორიენტირებული, გრძელვადიანი ნაზარდ დანახარჯებს (LRIC) ამ გადაწყვეტილების დანართი №1-ის პუნქტი 5-ის (ხარჯთაღრიცხვა) შესაბამისად;

ზ) მომსახურების ტარიფის და დანახარჯების გაანგარიშების ე.წ. ''bottom-up“ მოდელის გამოყენებისას მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა უნდა იხელმძღვანელოს „ავტორიზებული პირების მიერ ხარჯთაღრიცხვისა და დანახარჯების განცალკევებულად განაწილების პროცედურების დამტკიცების თაობაზე“ საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის 2006 წლის 20 აპრილის №5 დადგენილებით.

3.5. დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულება შემდეგი კონკრეტული პირობებით:

3.5.1. დაშვების (ეროვნული როუმინგი, მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) დაშვება, თანალოკაცია) მსურველებისთვის უზრუნველყოს მომსახურების მიწოდება არადისკრიმინაციულად (შეუზღუდავად), ერთსა და იმავე ვადებში და ერთნაირი პირობებით (მათ შორის დაშვების ტარიფები, ინფორმაციის მიწოდება, მომსახურების ხარისხი). მომსახურების ხარისხის უზრუნველყოფა უნდა განხორციელდეს ამ გადაწყვეტილების დანართი N1-ის პუნქტი 3-ის შესაბამისად.

3.5.2. უზრუნველყოს დაშვების (ეროვნული როუმინგი, მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) დაშვება, თანალოკაცია,) მსურველებისთვის მომსახურებისა და მომსახურების მიღებისთვის საჭირო ინფორმაციის მიწოდება იმავე პირობებითა და ხარისხით, როგორსაც ის აწვდის თავის საცალო ბიზნეს ერთეულებს ან ურთიერთდამოკიდებულ (აფილირებულ) პირებს. ეს ვალდებულება მოიცავს:

ა) დაშვების მსურველს მისცეს წვდომა ზარის დეტალური ინფორმაციის ჩანაწერზე (CDR) შპს „მაგთიკომის“ ქსელში დაგენერირებული ყველა ტიპის (ხმოვანი, მოკლე ტექსტური შეტყობინება, მობილური ინერნეტი) ტრაფიკისთვის, რაც დაშვების მიმღებ პირს საშუალებას მისცემს შექმნას მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორისგან განსხვავებული სატარიფო გეგმები;

ბ) შექმნას საინფორმაციო სისტემა, თანალოკაციის სერვისზე დაშვების მსურველის თითოეული მოთხოვნის დაკმაყოფილებასთან დაკავშირებული სამუშაოების მიმდინარეობის მონიტორინგისთვის;
გ) წარუდგინოს დაშვების მიმღებს ანგარიში თავისი ქსელის დაფარვისა და სერვისის ხელმისაწვდომობის შესახებ, იმავე ვადაში და იგივე დეტალიზაციით, როგორსაც აწვდის საკუთარ საცალო ბიზნეს ერთეულს ან ურთიერთდამოკიდებულ (აფილირებულ) პირებს.
3.5.3. არ უნდა მოახდინოს დაშვების მსურველის ტრაფიკის დისკრიმინაცია მომსახურების ხარისხის გაუარესების გზით (მაგალითად, დატვირთვის ხელოვნურად შექმნით, ტრაფიკისთვის დაბალი პრიორიტეტის მინიჭებით, დაყოვნებისა და პაკეტის დაკარგვის მაღალი მაჩვენებლით და მომსახურების ხარისხის სხვა პარამეტრების გაუარესებით).
3.5.4. კომისიას წარმოუდგინოს დაშვების მსურველთან მოწვევის ოფერტის საფუძველზე გაფორმებული ხელშეკრულების ასლი, ხელშეკრულების გაფორმებიდან 3 სამუშაო დღის ვადაში.
3.5.5. კომისიას შეატყობინოს დაშვების (ეროვნული როუმინგი, მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) დაშვება და თანალოკაცია) შესახებ განაცხადის მიღების თაობაზე, განაცხადის წარდგენიდან 3 სამუშაო დღის ვადაში.
3.5.6. კომისიას შეატყობინოს დაშვებაზე (მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) დაშვება, ეროვნული როუმინგი და თანალოკაცია) უარის შესახებ, ასეთის არსებობის შემთხვევაში, უარის საფუძვლებთან ერთად, უარის შესახებ დაშვების მსურველისთვის შეტყობინებიდან 3 სამუშაო დღის ვადაში.
3.5.7. კომისიას ყოველთვიურად წარუდგინოს ანგარიშები ვალდებულების შესრულების ძირითადი ინდიკატორების (KPI) შესახებ ამ გადაწყვეტილების დანართი N1-ის პუნქტი 3-ის შესაბამისად.
3.5.8. მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს უფლება აქვს დაშვების მსურველისგან მოითხოვოს მობილური მომსახურებების (ხმოვანი მომსახურება, მობილური ინტერნეტი, მოკლე ტექსტური შეტყობინება(SMS)) ტრაფიკის პროგნოზი, რაც საშუალებას მისცემს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს განახორციელოს ქსელის სათანადო დაგეგმვა. მოთხოვნილი ინფორმაცია არ უნდა აღემატებოდეს სათანადო დაგეგმვის უზრუნველსაყოფად საჭირო მინიმუმს.
3.5.9. მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO) დაშვების ტარიფების დადგენისას არ უნდა მოახდინოს საცალო და საბითუმო ტარიფებს შორის მარჟის შეკუმშვა (ე. წ. „margin squeeze“). (იხ. დანართი 1, პუნქტი 4 – „MVNO დაშვებისთვის მარჟის შეკუმშვის ტესტი“).

4. დაევალოს კომისიის აპარატის კონკურენციის ხელშეწყობისა და ბაზრის რეგულირების დეპარტამენტს შეიმუშაოს მარჟის შეკუმშვის (’’margin squeeze”) ტესტი მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის(MVNO) დაშვების მომსახურების ფარგლებში სატარიფო დისკრიმინაციის აკრძალვის მონიტორინგისთვის, წინამდებარე გადაწყვეტილების ძალაში შესვლიდან 6 თვის განმავლობაში (ე. სიჭინავა).
5. ძალადაკარგულად გამოცხადდეს ,,მობილური ქსელით მომსახურების საბითუმო ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ” კომისიის 2019 წლის 31 დეკემბრის N გ-20-9/156 გადაწყვეტილება.
6. ძალადაკარგულად გამოცხადდეს ,,მობილური ქსელით საცალო ხმოვანი მომსახურებების ბაზრის შესაბამის სეგმენტზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ“ კომისიის 2019 წლის 30 აპრილის N267/9 გადაწყვეტილება.
7. ძალადაკარგულად გამოცხადდეს ,,მობილური ქსელით ინტერნეტ მომსახურების და მოკლე ტექსტური შეტყობინებების (’’SMS“) ბაზრის შესაბამის სეგმენტებზე კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შედეგების შესახებ“ კომისიის 2019 წლის 30 აპრილის N268/9 გადაწყვეტილება.
8. ძალადაკარგულად გამოცხადდეს „მობილური ქსელით საცალო მომსახურებების ბაზრის შესაბამის სეგმენტებზე (მობილური საცალო ხმოვანი მომსახურება, მობილური ინტერნეტ მომსახურება და მოკლე ტექსტური შეტყობინებები) კონკურენციის კვლევისა და ანალიზის შესახებ“ კომისიის 2020 წლის 25 ივნისის Nგ-20-9/559 გადაწყვეტილება.
9. გადაწყვეტილება ძალაში შევიდეს კომისიის ოფიციალურ ვებ გვერდზე (www.comcom.ge) გამოქვეყნებისთანავე;

10. გადაწყვეტილების შპს “მაგთიკომისთვის“ გაგზავნა და კომისიის ოფიციალურ ვებ გვერდზე (www.comcom.ge) გამოქვეყნება დაევალოს კომისიის ადმინისტრაციას (ო.ვოტ).
11. გადაწყვეტილება შეიძლება გასაჩივრდეს ქ. თბილისის საქალაქო სასამართლოს ადმინისტრაციულ საქმეთა კოლეგიაში (მისამართი: ქ. თბილისი, დავით აღმაშენებლის ხეივანი, N64) გადაწყვეტილების დამოწმებული ასლის შპს ,,მაგთიკომისთვის“ ჩაბარებიდან ერთი თვის ვადაში.
12. კონტროლი აღნიშნული გადაწყვეტილების შესრულებაზე დაევალოს კომისიის აპარატის კონკურენციის ხელშეწყობისა და ბაზრის რეგულირების დეპარტამენტს (ე. სიჭინავა).

დანართი N1

1. მოწვევის წინადადების შინაარსი

მოწვევის წინადადება უნდა იყოს საკმარისად დეტალური, რათა დაშვების მსურველს საშუალება მიეცეს უზრუნველყოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ შეთავაზებული საცალო მომსახურებების მსგავსი სერვისების მიწოდება. იმისათვის, რომ დაშვების მსურველს შეეძლოს ეფექტურად მოემზადოს და წარადგინოს განაცხადი, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მოწვევის წინადადება უნდა შეიცავდეს მინიმუმ შემდეგ ელემენტებს:

1. ზოგადი დებულებები, მათ შორის, მოწვევის წინადადებების სამართლებრივი საფუძველი, საგანი, ფარგლები და შეზღუდვები; მოწვევის წინადადების ვერსია მოწვევის წინადადებაში შესული ცვლილებების მითითებით; მოწვევის წინადადების ძალაში შესვლის დრო; მოწვევის წინადადების მოქმედების ვადა; მოწვევის წინადადების გამოყენების არეალი; არსებული კონტრაქტების განახლების/შესაბამისობაში მოყვანის პირობები; განმარტებები, ტერმინები და მათი მნიშვნელობები, გამოყენებული აბრევიატურების ჩამონათვალი; საკონტაქტო ინფორმაცია.
2. მოწვევის წინადადების ფარგლებში გათვალისწინებული მომსახურებების აღწერა, მათ შორის ყველა ძირითადი მომსახურება, შესაბამისი დამხმარე და დამატებითი მომსახურებები (ოპერაციული მხარდაჭერის სისტემები, საინფორმაციო სისტემები ან მონაცემთა ბაზები წინასწარი შეკვეთებისთვის, მათი უზრუნველყოფის, ტექნიკური დახმარებისა და ხარვეზების აღმოფხვრისა და დარიცხვის წარმოებისთვის (ბილინგისთვის)).
3. დაშვების ტექნიკური პირობები ყველა რეგულირებად სერვისზე, რომლებიც შედის შესაბამისი ბაზრის განსაზღვრაში, მათ შორის ქსელის არქიტექტურა (აღწერითი და სქემატური) და ქსელზე დაშვების ყველა შესაბამისი ტექნიკური სტანდარტი, განსაკუთრებით ტექნიკური გამოყენების შეზღუდვებისა და უსაფრთხოების ჩათვლით. ტექნიკური მოთხოვნების შესახებ დამატებითი დეტალები საბითუმო დაშვების სერვისის სხვადასხვა ტიპებისთვის (MVNO დაშვება, ეროვნული როუმინგი, თანალოკაცია);
4. აპარატურის სპეციფიკაციები, რომლებიც უნდა გამოიყენოს დაშვების მსურველმა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელთან დასაკავშირებლად, გამონაკლისების ჩათვლით;
5. პროცედურები მომსახურების პირობებში ცვლილებების შეტანის შემთხვევაში, რომელიც მოიცავს კომისიისთვის შეტყობინების მოთხოვნას და დადასტურებას ისეთი ცვლილებების შესახებ, როგორიც არის მაგალითად, ახალი სერვისების გაშვება, არსებულ სერვისებში ცვლილებები, ან ფასების ცვლილება.
6. მომსახურების მიწოდების პირობები, რომელიც მოიცავს, მაგრამ არ შემოიფარგლება შემდეგი ჩამონათვალით დაშვების თითოეული ტიპისთვის:

6.1 ეროვნული როუმინგის სერვისისთვის:

- მოთხოვნის წარდგენის პროცედურა, მათ შორის, მოთხოვნაზე დასართავი დოკუმენტები და მონაცემების ჩამონათვალი;
- მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ოპერატორის ქსელის ტექნიკური დეტალები, რომლებიც ეხება ეროვნულ როუმინგს და ნებისმიერი ტექნიკური მოთხოვნა, რომელიც უნდა დააკმაყოფილოს დაშვების მსურველმა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ეროვნული როუმინგის სერვისთან დასაკავშირებლად (მოიცავს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელში ხელმისაწვდომ მობილურ ტექნოლოგიებს, VoLTE-ს ხელმისაწვდომობას, შეზღუდვას აბონენტის ტიპისა და თავსებადი აპარატურის ტიპების შესახებ (მათ შორის, და არა მარტო მობილური ტელეფონები, სმარტფონები, ტაბლეტები, USB <u>მოდემები ე.წ. დონგლები</u>, IoT და M2M მოწყობილობები), რომელსაც შეუძლია ისარგებლოს ეროვნული როუმინგის სერვისით; ასევე დეტალებს რეალურ დროში დარიცხვასთან დაკავშირებული შეზღუდვის შესახებ.)
- დაშვების მსურველის პასუხისმგებლობა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ოპერატორის ქსელისა და დამხმარე სისტემების ტექნიკურ მოთხოვნებთან მორგებასთან დაკავშირებული ხარჯების გაწევაზე;
- მიზეზები, რის გამოც მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა შეიძლება უარი თქვას ეროვნულ როუმინგზე დაშვებაზე. ასევე, მის მიერ მომსახურების ნებისმიერი მუდმივი, ან დროებითი შეჩერების მიზეზი;
- გაუმართაობის შესახებ შეტყობინებისა და შეკეთების პროცედურა, გაუმართაობის აღმოფხვრის დრო;
- მომსახურების ხარისხის შეთანხმება (SLAs) ტექნიკური მომსახურებისა და ხარვეზების აღმოფხვრის, მოთხოვნის მიღების ან უარის თქმის კონკრეტული ვადების ჩათვლით. სერვისებისა და დამხმარე საშუალებების ტესტირების, მისი უზრუნველყოფის და ტექნიკური მხარდაჭერის მომსახურების უზრუნველყოფა;
- ხარისხის სტანდარტები, რომლებიც თითოეულმა მხარემ უნდა დააკმაყოფილოს თავისი სახელშეკრულებო ვალდებულებების შესრულებისას, მათ შორის შესრულების ძირითადი ინდიკატორების (KPI) სპეციფიკაცია მომსახურების ხარისხის შეთანხმებასთან (SLA) მიმართებით, სადაც ეს შესაძლებელია;
- დაშვების მსურველი ოპერატორის მიერ, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორთან მომსახურების ხარვეზების შესახებ ანგარიშის წარდგენის პროცედურა. მაგალითად, ზარის ხარისხისა და წარუმატებლობის შესახებ ინფორმაცია, ქსელის გადატვირთულობა, რომელთა გადაჭრას დაშვების მსურველი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ჩართულობის გარეშე ვერ ახერხებს;
- მომსახურების ხარისხის გარანტიები (SLGs) მომსახურების ხელმისაწვდომობის, ტექნიკური დახმარებისა და ხარვეზების აღმოფხვრის შესახებ, მათ შორის კომპენსაციის ოდენობა, რომელიც უნდა გადაიხადოს სუბიექტმა ერთი მხარის მიერ მეორესთვის სახელშეკრულებო ვალდებულებების შეუსრულებლობისთვის, მათ შორის, მოიაზრება გაუმართაობის აღმოფხვრის დაყოვნებაც. ჩანაწერი ასევე უნდა მოიცავდეს კომპენსაციის მიღების პირობებს;
- წინა თაობის მობილური ქსელის ტექნოლოგიების ეტაპობრივი გაუქმების გეგმები.

6.2 MVNO დაშვების სერვისისთვის:

- მოთხოვნის განაცხადის წარდგენის პროცედურა, მათ შორის, განაცხადზე დანართად წარსადგენი დოკუმენტები და მონაცემები;
- მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელის ტექნიკური დეტალები, რომლებიც დაკავშირებულია MVNO დაშვებასთან იმ ტექნიკურ მოთხოვნებთან, რომელსაც უნდა აკმაყოფილებდეს დაშვების მსურველი მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის MVNO დაშვების სერვისთან დასაკავშირებლად. (მოიცავს მობილურ ტექნოლოგიას, რომელიც გამოიყენება მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელში, VoLTE-ს ხელმისაწვდომობას, ნებისმიერ შეზღუდვას მომხმარებლის მოწყობილობის ტიპებზე, რომლებსაც შეუძლიათ გამოიყენონ MVNO დაშვების

სერვისი, დეტალები რეალურ დროში დარიცხვასთან დაკავშირებული შეზღუდვის შესახებ, შეზღუდვა M2M/IoT კავშირის შესახებ, ასეთის არსებობის შემთხვევაში);

- პასუხისმგებლობა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელისა და დამხმარე სისტემების ტექნიკურ მოთხოვნებთან მორგებასთან დაკავშირებული ხარჯების გაწევის შესახებ;
- მიზეზები, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ MVNO დაშვების მოთხოვნაზე უარის თქმისა და სერვისის მუდმივი ან დროებითი შეჩერების შესახებ;
- მოთხოვნის გაუქმების/უკან გამოთხოვის პროცედურა;
- ახალი ან განახლებული MVNO დაშვების სერვისების შემოღების პროცედურა;
- აუცილებლობის შემთხვევაში, აუცილებელი თავსებადობის (ოპერაბელურობის) საჭირო ტესტების დეტალები;
- დაშვების მსურველის მიერ, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორისთვის სერვისის პრობლემების შეტყობინების პროცედურები (მაგალითად, ზარის ხარისხი, ზარის წარუმატებლობა, ქსელის გადატვირთულობა), რომელთა გადაჭრა შეუძლებელია MVNO-ს მიერ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ჩარევის გარეშე;
- მომსახურების ხარისხის შეთანხმების (SLAs) ტექნიკური მომსახურებისა და შეკეთების შესახებ, მათ შორის კონკრეტული ვადები მოთხოვნის მიღების ან უარის შემთხვევისთვის, სერვისებისა ტესტირებისთვის და გადაცემის ან მიწოდებისთვის, სადაც ეს შესაძლებელია;
- ხარისხის სტანდარტები, რომლებიც თითოეულმა მხარემ უნდა დააკმაყოფილოს თავისი სახელშეკრულებო ვალდებულებების შესრულებისას, მათ შორის ძირითადი შესრულების ინდიკატორების (KPI) სპეციფიკაცია მომსახურების ხარისხის შეთანხმებასთან SLA-ებთან მიმართებაში, სადაც ეს შესაძლებელია;
- მომსახურების ხარისხის გარანტიები (SLGs) მომსახურებისთვის (ხელმისაწვდომობა), ტექნიკური მომსახურება და შეკეთება, მათ შორის კომპენსაციის ოდენობა, რომელიც უნდა გადაიხადოს სუბიექტმა ერთი მხარის მიერ მეორესთვის სახელშეკრულებო ვალდებულებების შეუსრულებლობისთვის, გაუმართაობის აღმოფხვრის შეფერხების შემთხვევაში და ა.შ. ჩანაწერი ასევე უნდა მოიცავდეს კომპენსაციის მიღების პირობებს;
- წინა თაობების მობილური ქსელის ტექნოლოგიების ეტაპობრივი გაუქმების გეგმები.

6.3 თანალოკაციისთვის:

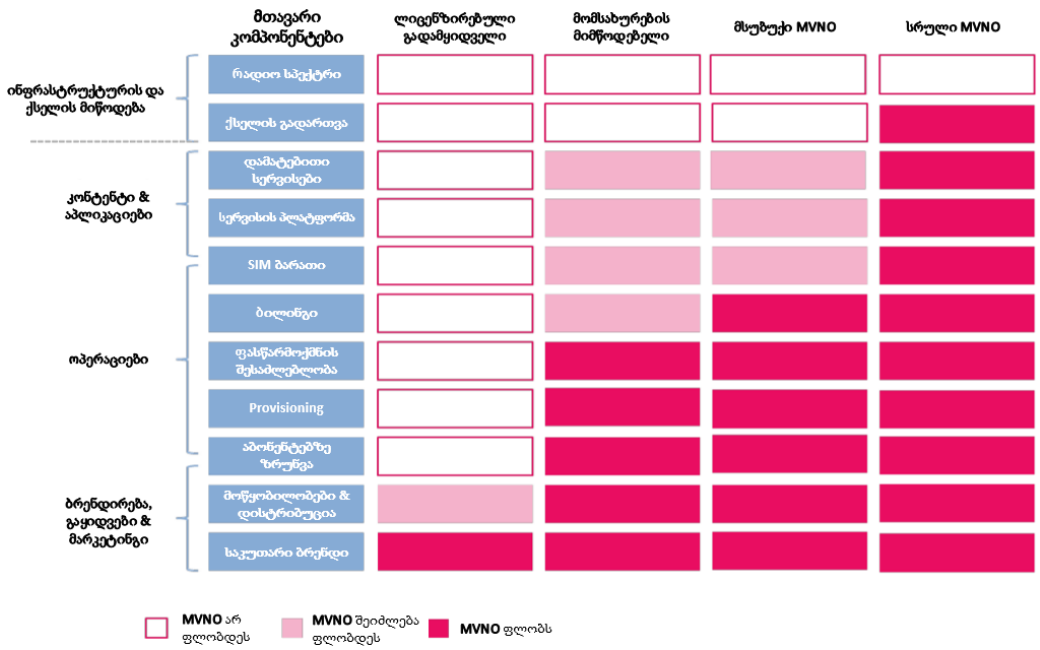
- ლოკაციაზე დაშვების მოთხოვნის წარდგენის პროცედურა;
- შემოთავაზებული თანალოკაციის ობიექტების ტიპების ჩამონათვალი, მათ შორის დაშვება აპარატურის სათავსო ფართებზე, ანძებზე, დამხმარე საშუალებებზე (ძირითადი და სარეზერვო ელექტროენერგიის წყარო) და ლოკაციაზე არსებულ სხვა ობიექტებზე.
- მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ მოთხოვნაზე რეაგირების დრო;
- დაშვების მსურველის მიერ მოთხოვნის მიღების დრო;
- თანალოკაციის ადგილზე ობიექტებით სარგებლობის დაწყების დრო;
- მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ობიექტების ტექნიკური დეტალები, რომლებიც დაკავშირებულია თანალოკაციის დაშვებასთან და რომელსაც უნდა აკმაყოფილებდეს დაშვების მსურველი თანალოკაციის ფართზე აპარატურის განსათავსებლად და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის აპარატურის ინტერფეისებთან თავსებადობისთვის. (მოიცავს ნებისმიერ შეზღუდვას მოწყობილობების ტიპზე, -რომელიც შეიძლება განთავსდეს და რომლის დაკავშირებაც შეიძლება განხორციელდეს ანძაზე, აპარატურის განთავსების ადგილის შესახებ ინფორმაციას, ნებისმიერ შეზღუდვას, რომელიც დაკავშირებულია აპარატურის განთავსების ფართსა და დატვირთვასთან, ინფორმაციას სადენების მარშრუტებზე და შეზღუდვებზე, ელექტრო

ინტერფეისებზე და შეზღუდვებზე, გადამცემების ელექტრო სიმძლავრის ლიმიტებზე.)

- დაშვების მსურველის პასუხისმგებლობა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის თანალოკაციის წერტილებში აპარატურისა და დამხმარე სისტემების ტექნიკურ მოთხოვნებთან შესაბამისობის უზრუნველსაყოფად გასაწევ ხარჯებზე;
- მიზეზები, რის გამოც მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა შეილება არ დააკმაყოფილოს დაშვების მოთხოვნა და მიზეზები მომსახურების ნებისმიერი მუდმივი ან დროებითი შეჩერების თაობაზე;
- მოთხოვნის გაუქმების პროცედურა;
- დაშვების მსურველი კომპანიის იმ პერსონალის გამოყოფასთან დაკავშირებული საკითხები, რომელსაც უნდა მიენიჭოს ფიზიკური დაშვება ლოკაციაზე. ასევე, დაშვების მსურველის მიერ პერსონალის დაშვების ყოველი მოთხოვნისას, წინასწარ შეთანხმებული პირისთვის დაშვების მიცემის ვადები და პროცედურა. დაშვების დროს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ზედამხედველობასთან დაკავშირებული საკითხები, ადგილზე დაშვებასთან დაკავშირებული პრობლემური საკითხების გადაწყვეტასთან დაკავშირებული პროცედურა.

7. მომსახურების ფასები;
8. "ბილინგის“, ანგარიშსწორების და მისი სადაზღვევო ინსტრუმენტები;
9. მომსახურების ხარისხი, მათ შორის გაუმართაობის გამოვლენა, აღმოფხვრა და საჩივრების მოგვარება;
10. წვდომა საოპერაციო მხარდაჭერის სისტემებზე, საინფორმაციო სისტემებსა და მონაცემთა ბაზებზე მომსახურების მოთხოვნის, ხარვეზების ამსახველი ანგარიშების და „ბილინგის“ წარდგენის მიზნით, მათ შორის ტექნიკური გამოყენების შეზღუდვები და პროცედურები მხარდაჭერის სერვისებზე წვდომისთვის;
11. საბითუმო მომსახურების მართვა, ექსპლუატაცია და ტექნიკური მომსახურება;
12. ზიანისათვის პასუხისმგებლობისა და ანაზღაურების პირობების განსაზღვრა და შეზღუდვა (რეგულირებადი ოპერატორისა და მომხმარებელი ოპერატორის პასუხისმგებლობა ზიანის ანაზღაურებასთან დაკავშირებით; პასუხისმგებლობა და ზიანის ანაზღაურება დაშვების მსურველის მიმართ ზიანის მიყენებისთვის);
13. ინფორმაციისა და კომერციული საიდუმლოების კონფიდენციალურობა;
14. ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების დაცვა, ასეთის არსებობის შემთხვევაში;
15. საბითუმო დაშვებასთან დაკავშირებული ნებისმიერი პრობლემური საკითხისა და დავის გადაწყვეტის პროცედურა;
16. დანართები:
    - მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ლოკაციების ჩამონათვალი, რომლებიც ხელმისაწვდომია თანალოკაციისთვის;
    - მომსახურების მოთხოვნის ფორმა;
    - კონფიდენციალურობის შეთანხმების ფორმა;
    - ნებისმიერი დასაბუთებული საბანკო გარანტიის ტექსტი;
    - გაუმართაობის/მომსახურების პრობლემების შესახებ შეტყობინების ფორმა;
    - მომსახურებით სარგებლობის შესახებ ხელშეკრულების ფორმა;
    - მოწვევის ოფერტაში გამოყენებული ტერმინების ლექსიკონი.

2. MVNO ბიზნეს მოდელების სქემა



3. შესრულების ძირითადი ინდიკატორები (KPI)

შესრულების ძირითადი ინდიკატორები (KPI) არის კონკრეტული მიზნის მიღწევისთვის გარკვეული პერიოდის განმავლობაში გადადგმული ნაბიჯების შეფასების ფორმა. დაწესებული მარეგულირებელი ვალდებულებების შესრულების მონიტორინგის და მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორისთვის განსაზღვრული კონკრეტული მარეგულირებელი ღონისძიებების განხორციელების ეფექტურობის პროგრესის გაზომვის მიზნით. <u>შესრულების ძირითადი ინდიკატორების (KPI)</u> ჩამონათვალი შემოთავაზებულია საქართველოში მობილური დაშვების საბითუმო ბაზრისთვის სპეციფიკური ვალდებულებების ეფექტური შესრულების მონიტორინგისთვის. KPI სტატისტიკა უნდა იქნას წარდგენილი კომისიაში ყოველთვიურად.

დისკრიმინაციის აკრძალვის ვალდებულების მონიტორინგის პრაქტიკაში უზრუნველყოფის მიზნით, განსაზღვრულია შემდეგი KPI-ები:

3. თანალოკაციასთან დაკავშირებული KPI-ები:
   ა) მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორისთვის განსაზღვრულ პერიოდში (კვარტალში) თანალოკაციის მოთხოვნის რაოდენობა (მოიცავს მოთხოვნებს ლოკაციაზე დაშვების შესახებ შემოწმების, დაგეგმვისა და აპარატურის განთავსების და ადგილზე დამხმარე მოწყობილობების გამოყენების მიზნით);
   ბ) უარყოფილი მოთხოვნების რაოდენობა, ასევე უარყოფის მიზეზები;
   გ) მოწვევის წინადადებაში დადგენილ ვადაში და ვადების დარღვევით განხორციელებული მოთხოვნების რაოდენობა.
4. MVNO-სთან და ეროვნულ როუმინგთან დაკავშირებული KPI-ები:
   ა) მობილური ქსელის გადატვირთულობა, რომელიც აისახება საბოლოო მომხმარებელზე:

ა.ა) მობილური ხმოვანი სერვისებისთვის: დროის პერიოდი (პროცენტული შედარება <u>მოწვევის ოფერტაში</u> განსაზღვრულ სამიზნე მაჩვენებელთან), როდესაც ქსელი გადატვირთულია. ეს მაჩვენებელი წარმოდგენილი უნდას იყოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მომხმარებლისა და დაშვების მსურველის მომხმარებლისთვის ცალ-ცალკე;

ა.ბ) მობილური ინტერნეტის სერვისებისთვის: დროის პერიოდი (პროცენტული შედარება მოწვევის ოფერტაში განსაზღვრულ სამიზნე მაჩვენებელთან), როდესაც ქსელი გადატვირთულია. ეს მაჩვენებელი წარმოდგენილი უნდას იყოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მომხმარებლისა და დაშვების მსურველის მომხმარებლისთვის ცალ-ცალკე (პიკის საათებში ყველაზე დიდი დატვირთვის მქონე სადგურების 10-%ითვის);

ა.გ) მობილური VoIP სერვისებისთვის: დროის პერიოდი (პროცენტული შედარება მოწვევის ოფერტაში განსაზღვრულ სამიზნე მაჩვენებელთან), როდესაც ქსელი გადატვირთულია. ეს მაჩვენებელი წარმოდგენილი უნდა იყოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მომხმარებლისა და დაშვების მსურველის მომხმარებლისთვის ცალ-ცალკე.

ბ) აბონენტთა მიერ დაფიქსირებული და დაშვების მსურველის სერვისთან დაკავშირებული პრობლემები:

ბ.ა) აბონენტი ან დაშვების მსურველის მიერ იდენტიფიცირებული პრობლემების რაოდენობა, რომელიც გადაეცა დაშვების მსურველი ოპერატორის მიერ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს გადასაჭრელად;

ბ.ბ) მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ დაშვების მსურველის მოთხოვნის საპასუხოდ პრობლემის აღმოფხვრის დრო, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ საკუთარი მომხმარებლის მიერ დაფიქსირებული სერვისის პრობლემების აღმოფხვრის საშუალო დროსთან შედარებით.

4. MVNO დაშვებისთვის მარჟის შეკუმშვის ტესტი („Margin Squeeze" ტესტი)

კომისია მონიტორინგს გაუწევს ფასზე დაფუძნებულ შესაძლო დისკრიმინაციას MVNO დაშვებასთან დაკავშირებით, მარჟის შეკუმშვის ტესტის გამოყენებით იმ შემთხვევებში, თუ დაშვების მსურველი ჩივის, რომ საბითუმო ტარიფები MVNO-ებისთვის ძალიან მაღალია, რაც ხელს უშლის მას ჰქონდეს გონივრული მოგების მარჟა საცალო ბაზარზე. ტესტის ძირითადი ელემენტები (მაგ. პროდუქტის ან პროდუქტების ჯგუფის განსაზღვრა, ეფექტურობის დონე, ამორტიზაციის მეთოდი, ხარჯების გაანგარიშება და დამუშავება (საბითუმო ხარჯები, საკუთარი ქსელის ხარჯები, საცალო ხარჯები), შემოსავლების გაანგარიშება და კლასიფიცირება (პაკეტების დამუშავება, კლასიფიცირება, ფასდაკლებები და აქციები, მოხმარების ხანგრძლივობა), გონივრული მოგების მარჟა და ა.შ.),

მარჟის შეკუმშვის ტესტი გამოიყენებს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის მიერ კომისიაში წარდგენილ განცალკევებული აღრიცხვის ანგარიშგებებს, მომზადებულს საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის 2006 წლის 20 აპრილის No 5 დადგენილების - „ავტორიზებული პირების მიერ ხარჯთაღრიცხვისა და დანახარჯების განცალკევებულად განაწილების პროცედურების" შესაბამისად.

ტესტი ეფუძნება შემდეგ ფორმულას:

$$RP_{smp} \geq WC_{reg} + WC_{non\text{-}reg} + RC.$$

სადაც:

- RP_{smp} = მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის საცალო მომსახურების ფასი;
- WC_{reg} = მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის რეგულირებული სერვისის საბითუმო ხარჯი;
- $WC_{non\text{-}reg}$ = დაშვების მსურველის მომსახურების მიწოდების ქსელთან დაკავშირებული ხარჯი;
- RC = დაშვების მსურველის საცალო მომსახურების ხარჯი.

ეს ნიშნავს, რომ მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის საცალო ფასი მოცემულ სერვისზე არ უნდა იყოს ნაკლები მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის საბითუმო ხარჯების ჯამს დამატებული დაშვების მსურველის საკუთარი ქსელის ხარჯი და დამატებული დაშვების მსურველის საცალო მომსახურების ხარჯი.

5. ხარჯთაღრიცხვა

საბითუმო მომსახურების საფასური, რომელიც დაშვების მსურველმა უნდა გადაუხადოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორს, უნდა ეფუძნებოდეს მიწოდებული საბითუმო მომსახურების LRIC ხარჯებს, მათ შორის:

- ეროვნული როუმინგისთვის და MVNO-ების მუშაობისთვის საჭირო სერვისებისთვის:
  - მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის ქსელში დაშვების ღირებულება, საჭიროების შემთხვევაში, ურთიერთჩართვის ჩათვლით;
  - ხმოვანი მომსახურების ხარჯი, მათ შორის საერთაშორისო ზარებისთვის ხარჯები,
  - მობილური ინტერნეტის გატარებული ტრაფიკის (მეგაბაიტის) ხარჯი,
  - თითოეული ტიპის გაგზავნილი ან მიღებული SMS-ის ხარჯი, არასტანდარტული ტიპის (ე.წ.„bulk”) SMS-ის ჩათვლით.
  - კონკრეტული M2M/IoT და სხვა ტიპის მომსახურებების ხარჯები.
- მხოლოდ MVNO-ების მუშაობისთვის საჭირო სერვისებისთვის:
  - რადიო ქსელთან დაშვების ხარჯები;
  - ქსელის გადართვის ხარჯები;
  - VAS-ის ხარჯები;
  - მომსახურების პლატფორმის ხარჯები;
  - SIM ბარათების მიწოდების ხარჯები;
  - საერთაშორისო როუმინგის ხარჯები, ასეთის არსებობის შემთხვევაში;
- თანალოკაციისთვის:
  - ანძებთან დაშვება აპარატურის განსათავსებლად (ერთჯერადი დაშვების საფასური);
  - შენობებში არსებულ ფართთან დაშვება აპარატურის განსათავსებლად (ერთჯერადი დაშვების საფასური);
  - დაშვების მსურველის ქსელის ან მოწყობილობების ურთიერთჩართვის ღირებულება მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორის აპარატურასთან, ასეთის არსებობის შემთხვევაში;
  - ყოველთვიური და დამატებითი ხარჯები (როგორიცაა ელ. ენერგიისა და ლოკაციის მიმდინარე ხარჯების წილი).

ვახტანგ აბაშიძე

წევრი

ივანე მახარაძე

წევრი

ეკატერინე იმედაძე

წევრი

კახი ბექაური

თავმჯდომარე