

ხელშეკრულება N3108/01-20
სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ

თბილისი

31 აგვისტო. 2020

ერთის მხრივ, სსიპ „საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისია“, მისამართი: ქ. თბილისი, ქ. წამებულის გამზ/ბოჭორმის ქ. 50/18, ს/კ 204953050 (შემდგომში „შემსყიდველი“) წარმოდგენილი მერაბ ქათამაძის სახით, და მეორეს მხრივ, შპს იუაი (შემდგომში „მიმწოდებელი“), წარმოდგენილი დირექტორის რუსლან ხოროშვილის სახით, „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ საქართველოს“ კანონისა და NAT200010618 ელექტრონული ტენდერის ჩატარების შედეგად, დებენ სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულებას შემდეგზე:

1. ხელშეკრულებაში გამოყენებულ ტერმინთა განმარტებები

- 1.1. „ხელშეკრულება სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ“ (შემდგომში „ხელშეკრულება“) - „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ საქართველოს კანონის საფუძველზე შემსყიდველსა და მიმწოდებელს შორის დადებული წინამდებარე ხელშეკრულება, რომელიც ხელმოწერილია მხარეთა მიერ, მასზე თანდართული ყველა დოკუმენტით, დამატებით და ასევე ყველა დოკუმენტაციით, რომლებზეც ხელშეკრულებაში არის მინიშნებული.
- 1.2. „ხელშეკრულების ღირებულება“ - საერთო თანხა, რომელიც უნდა გადაიხადოს შემსყიდველმა მიმწოდებლის მიერ ხელშეკრულებით ნაკისრი ვალდებულებების სრული და ზედმიწევნით შესრულებისათვის.
- 1.3. „დღე“, „კვირა“, „თვე“ - კალენდარული დღე, კვირა, თვე.
- 1.4. „შემსყიდველი“ - ორგანიზაცია, რომელიც ახორციელებს შესყიდვის ობიექტის შესყიდვას სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულების შესაბამისად.
- 1.5. „მიმწოდებელი“ - პირი, რომელიც შემსყიდველს აწვდის შესყიდვის ობიექტს სახელმწიფო შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულების შესაბამისად.
- 1.6. „შესყიდვის ობიექტი“ - ხელშეკრულების მე-2 მუხლით გათვალისწინებული მომსახურება.
- 1.7. „ტექნიკური დავალება“ - სატენდერო დოკუმენტაციის ტექნიკური დავალება, რომელიც წარმოადგენს ხელშეკრულების განუყოფელ ნაწილს.

2. ხელშეკრულების საგანი

- 2.1 წინამდებარე ხელშეკრულების საფუძველზე მიმწოდებელი იღებს ვალდებულებას, განახორციელოს მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO -Mobile Virtual Network Operator) შემოსვლის

Agreemnet N3108/01-20
On public procurement

Tbilisi

August 31th , 2020

Georgian National Communications Commission, Address: 50/18 K. Tsamebuli ave/Bochorma str, Tbilisi, Georgia; ID: 204953050 (hereinafter the Purchaser), represented by its Acting Chairman Merab Katamadze on the one hand, and, EY LLC on the other hand, represented by its Director Ruslan Khoroshvili, on the basis of the Law on State Procurement and the Tender Proposal offered by the Service Provider as a result of conducting the Electronic Tender NAT200010618 conclude the present Agreement on the following:

1. Definition of terms used in the agreement

- 1.1. “Agreement on State Procurement” (hereinafter the Agreement) - the present Agreement made between the Purchaser and the Service Provider, signed by the parties, with all enclosed documentation and additionally with all documents referenced herein.
- 1.2. “Value of the Agreement” -total amount to be paid by the Purchaser to the Service Provider for full and accurate fulfillment of contractual obligations;
- 1.3. “Day”, “Week”, “Month”- calendar day, week, month;
- 1.4. “Purchaser” – organization implementing the procurement on the basis of the state procurement contract ;
- 1.5. “Service Provider” – provider of services in the scope of this agreement;
- 1.6. “Services” – subject of the agreement as specified in Article 2 therein.
- 1.7. “Technical assignment” – Technical assignment of the Tender Document is the integral part of this agreemnet.

2. Subject of the Agreement

- 2.1. Under this Agreement supplier shall provide Consultancy Services to Assess the Market Conditions and business scenarios for MVNO entrance on

შეფასება და სატელეკომუნიკაციო ბაზრის გავლენის ანალიზი საქართველოსთვის (CPV 79310000). 2.2. ხელშეკრულებით გათვალისწინებული მომსახურების აღწერა მოცემულია სატენდერო დოკუმენტაციაში და მიმწოდებლის მიერ წარმოდგენილ ტექნიკურ დოკუმენტაციაში, რომლებიც წარმოადგენენ ამ ხელშეკრულების განუყოფელ ნაწილს. 3. ხელშეკრულების ღირებულება 3.1. ხელშეკრულების ჯამური ღირებულება შეადგენს 253,700.00 ლარს, დღგ-ს ჩათვლით. 3.2. ხელშეკრულების ჯამური ღირებულება მოიცავს ხელშეკრულებით გათვალისწინებული მომსახურების შესრულებასთან დაკავშირებულ ყველა ხარჯს და საქართველოს კანონმდებლობით გათვალისწინებულ გადასახადებს. 4. ანგარიშსწორების ფორმა და ვადები 4.1. შემსყიდველი მიმწოდებელთან ანგარიშსწორებას ახორციელებს უნადოდ ანგარიშსწორების ფორმით. 4.2. ხელშეკრულების საერთო ღირებულება მიმწოდებელს აუნაზღაურდება მომსახურების სრულად განხორციელების შემდეგ, მხარეთა შორის შედგენილი მიღება-ჩაბარების აქტის საფუძველზე. 4.3. ანგარიშსწორება განხორციელდება არაუგვიანეს 10 სამუშაო დღისა. 4.4. ანგარიშსწორების ვალუტა: ლარი. 5. მიღება-ჩაბარების წესი 5.1. მომსახურების სრულად დასრულებისა და შემსყიდველისთვის გადაცემის შემდგომ მხარეები ხელს აწერენ მიღება-ჩაბარების აქტს. 5.2. შემსყიდველის მხრიდან მიღება-ჩაბარების აქტის ხელმოწერაზე უფლებამოსილია სატელეკომუნიკაციო ბაზრის რეგულირების დეპარტამენტის უფროსი ეკატერინე იმედაძე. 6. მომსახურების გაწევის პირობები 6.1. პროექტის ვადა განისაზღვრება 1,5 თვით. კონტრაქტორი ახდენს სამუშაოების გეგმის და ვადების შემოთავაზებას, რასაც შემსყიდველის წარმომადგენლები სისტემატიურად გადახედავენ. დრაფტ შედეგების სტატუსის განხილვისთვის სავალდებულოა მინიმუმ ყოველკვირეული შეხვედრები. საბოლოო შედეგების წარდგენა/გადაცემა უნდა განხორციელდეს	Georgian Telecommunications Market (CPV 79310000). 2.2. Description of services provided by the agreement are given in the Tender Documentation and in technical documentation presented by Supplier. Both are considered as integral part of this Agreement. 3. Value of the Agreement 3.1.Total value of the Agreement shall amount 253,700.00 GEL including VAT. 3.2. Total value of the Agreement shall include all costs of the Service Provider related to the services under this Agreement and all taxes payable under the Georgian legislation. 4. Form and terms of payment 4.1. Payment to the Service provider shall be made by bank transfer. 4.2. Payment of the total value of the contract shall be made on the basis of a final Act of Acceptance upon full completion of services under this Agreement. 4.3. Payment will be transferred during 10 working days 4.4. Currency of payment: GEL 5. Rule of service delivery-acceptance 5.1 Parties sign the act of acceptance when the service is provided fully and presented to the purchaser. 5.2. Person Authorized for signing the Act of Acceptance on behalf of the Purchaser is Ekaterina Imedadze, Head of the Telecom market regulation department. 6. conditions of service provision 6.1. The project shall be carried out within 1.5 months. The Contractor will suggest the timeframe and work plan applicable for delivery of draft deliverables during the project. At least weekly meetings are required in order to discuss the status of draft deliverables. The final deliverables should to be handed over not later than at
--	--

ხელშეკრულების ხელმოწერიდან არაუგვიანეს 1,5 თვისა. მიმწოდებელი პასუხისმგებელია მონაცემთა შეგროვებაზე რაც საჭიროა ბაზრის კვლევისთვის. მიმწოდებელი ვალდებულია თავად უზრუნველყოს წერილობითი/ზეპირი თარჯიმნის მონაწილეობა მომსახურების განხორციელების დროს, ასეთის საჭიროების შემთხვევაში.

6.2. მომსახურების მიწოდების ადგილია თბილისი, საქართველო. იმ შემთხვევაში, თუ პირისპირ საჭირო კონსულტაციების ჩატარების დროისთვის არ იქნა აღდგენილი ქვეყნებს შორის საჰაერო მიმოსვლა, შეხვედრები შესაძლებელია ჩატარდეს დისტანციურად.

6.3. მიმწოდებელი უნდა იყოს მუდმივ თანამშრომლობაში შემსყიდველის თანამშრომლებთან, მეილების და საკონფერენციო ზარების საშუალებით;

6.4. მიმწოდებლის მიერ შესრულებული ყველა დოკუმენტი წარმოდგენილი უნდა იყოს ქართულ ენაზე. იმ შემთხვევაში, თუ დოკუმენტაცია შედგენილია ინგლისურ ენაზე, მას უნდა დაერთოს ქართულ ენაზე შესრულებული თარგმანი

6.5 შემსყიდველი მიმწოდებელს მიაწვდის საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზრის შესახებ კომისიაში არსებული ინფორმაციას (მათ შორის ინფორმაცია ტრაფიკის განაწილების შესახებ მომსახურებებს შორის, ქსელის ტოპოლოგია, ტექნიკური პარამეტრები, ოპერატორების შემოსავლები და ხარჯები და ა.შ.);

6.6. მიმწოდებელი აფორმებს კონფიდენციალურობის შეთანხმებას;

6.7. კომისიის მიერ განსაზღვრული საქმიანობის და ინფორმაციის კონფიდენციალურობა დაცული უნდა იყოს მუდმივად;

6.8. მიმწოდებლის მიერ შექმნილი ყველა დოკუმენტი წარმოადგენს შემსყიდველის საკუთრებას

7. მხარეთა უფლება-მოვალეობანი

7.1. შემსყიდველი უფლებამოსილია:

ა) ნებისმიერ დროს განახორციელოს მიმწოდებლის მიერ ნაკისრი ვალდებულებების შესრულებისა და ხარისხის ინსპექტირება.

ბ) მომსახურების გაწევის დასრულებამდე გამოითხოვოს მიმწოდებლისაგან მისთვის საჭირო დოკუმენტაცია.

7.2. შემსყიდველი ვალდებულია:

ა) უზრუნველყოს მიმწოდებლის მომსახურების ღირებულების ანაზღაურება ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ვადებისა და პირობების დაცვით;

ბ) უზრუნველყოს წარმომადგენლის გამოყოფა, რომელიც ზედამხედველობას გაუწევს პროცესს და საჭიროების შემთხვევაში, მიმწოდებელს გაუწევს შესაბამის კონსულტაციას.

7.3. მიმწოდებელი უფლებამოსილია:

the end of 1.5 months after signing the respective agreement. The supplier is responsible for data collection necessary for market analysis. Supplier shall provide the Translator if needed.

6.2. The place of provision of the services should be Tbilisi, Georgia depending on the situation with COVID 19 meetings can be carried out on distance;

6.3. The Supplier will be required to work with GNCC staff permanently by means of e-mails and conference calls;

6.4. All documentation shall be provided in Georgian. If the documentation language is English , Georgian translation shall be added

6.5. Purchaser shall be responsible for the provision of Supplier with Georgian market information (including information on traffic split by services, network topology, technological parameters, revenues and expenses of the operators and etc) available at the Commission.

6.6. The supplier is signing a confidentiality Agreement;

6.7. The confidentiality of the work and information obtained from Purchaser shall be protected at all times;

6.8. All documents produced by supplier shall remain the property of Purchaser.

7. Rights and responsibilities of the parties

7.1. The Purchaser shall have the right:

a) to perform at any time inspection of work and quality of the work to be performed by the Service Provider;

b) to request necessary documents from the Service Provider before completion of services.

7.2. The Purchaser shall be responsible:

a) to reimburse the cost of services rendered by the Service Provider in accordance with the terms and conditions of this Agreement;

b) to designate a representative to supervise the working process, and provide appropriate information and consultations to the Service Provider, if required.

ა) მოსთხოვოს შემსყიდველს მომსახურების ღირებულების ანაზღაურება ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ვადებისა და პირობების დაცვით.

7.4. მიმწოდებელი ვალდებულია:

ა) გასწიოს მომსახურება სათანადო ხარისხითა და სრული მოცულობით, იმ ვადაში, რომელიც მითითებულია ხელშეკრულების - 6.1 პუნქტში;

ბ) უზრუნველყოს მომსახურების გაწევა ტექნიკური დავალების შესაბამისად;

8. ხელშეკრულებით ნაკისრი ვალდებულებების შესრულების ინსპექტირება

8.1. ხელშეკრულებით ნაკისრი ვალდებულებების შესრულების ინსპექტირებას განახორციელებს შემსყიდველის სატელეკომუნიკაციო ბაზრის რეგულირების დეპარტამენტის უფროსი ეკატერინე იმედაძე.

8.2. ინსპექტირება გულისხმობს მიმწოდებლის მიერ ხელშეკრულების პირობების შესრულების, აგრეთვე გაწეული მომსახურების ხარისხის კონტროლს.

8.3. ყველა გამოვლენილი ხარვეზის ან ნაკლის აღმოფხვრასთან დაკავშირებული ხარჯების ანაზღაურება ეკისრება მიმწოდებელს საქართველოს კანონმდებლობით დადგენილი წესით.

9. პირგასამტეხლო ხელშეკრულების პირობების შეუსრულებლობისათვის

9.1. ხელშეკრულებით ნაკისრი ვალდებულების შესრულების ვადის გადაცილების შემთხვევაში, მხარეებს დაეკისრებათ პირგასამტეხლო ყოველ გადაგადაცილებულ დღეზე ხელშეკრულების საერთო ღირებულების 0,02%-ის ოდენობით.

9.2. მიმწოდებლის მიერ სახელშეკრულებო ვალდებულებების შეუსრულებლობის ან არაჯეროვანი შესრულების შემთხვევაში შემსყიდველი უფლებამოსილია შეწყვიტოს ხელშეკრულება და მიმწოდებელს დააკისროს პირგასამტეხლო ხელშეკრულების საერთო ღირებულების 5% ოდენობით.

9.3. პირგასამტეხლოს გადახდა არ ათავისუფლებს მხარეს ძირითადი ვალდებულებების შესრულებისაგან.

9.4. შემსყიდველი უფლებამოსილია განახორციელოს საბოლოო გადასახდელი თანხიდან პირგასამტეხლოს ოდენობის გამოქვითვა.

10. ხელშეკრულებაში ცვლილების შეტანა და ხელშეკრულების შეწყვეტა

10.1. ხელშეკრულებაში ნებისმიერი ცვლილების, დამატების შეტანა შესაძლებელია მხოლოდ წერილობითი ფორმით, მხარეთა შეთანხმების საფუძველზე.

10.2. ხელშეკრულების პირობების, მათ შორის, ფასის შეცვლა დაუშვებელია, თუ ამ ცვლილებების შედეგად იზრდება ხელშეკრულების ჯამური ღირებულება ან უარესდება

7.3. The Service Provider shall be entitled to request from the Purchaser reimbursement of services in accordance with the terms and conditions of the Agreement.

7.4. The Service Provider shall be responsible:

a) to provide services of adequate quality and in full volume within the term specified in paragraphs 6.1 of the Agreement;

b) to ensure provision of services in accordance with the Technical Assignment;

8. Inspection of contractual obligations

8.1 Inspection of contractual obligations of the Service Provider shall be carried out by katerina Imedadze, Head of the Telecom market regulation department.

8.2. Inspection shall mean- control of terms and conditions of the work of the Service Provider, as well as the quality of rendered services.

8.3. All costs related to elimination of any identified faults or inconsistencies shall be born by the Service Provider as prescribed by the Georgian legislation.

9. Penalty for non fulfillment

9.1. In the event of delay in the fulfillment of contractual obligations the party will be charged with a penalty in the amount of 0,02% of the total value of this Agreement for each day of delay.

9.2. For nonfulfillment of the contractual obligations, the Purchaser shall have the right to terminate the Agreement and request from the Service Provider reimbursement of the penalty in amount of 5% value of this Agreement.

9.3. Payment of the penalty shall not relieve the party from fulfillment of its obligations.

9.4 purchaser is authorized to set off the penalty amount from the service fee payable to the supplier.

10. Amendment and termination of the Agreement

10.1. Any ammendment or addition to this Agreement shall be made only in a written form upon mutual agreement of the parties.

ხელშეკრულების პირობები შემსყიდველისთვის, გარდა საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 398-ე მუხლით გათვალისწინებული შემთხვევებისა. ხელშეკრულების პირობების გადასინჯვა ხორციელდება საქართველოს კანონმდებლობით დადგენილი წესით.

10.3. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 398-ე მუხლით გათვალისწინებული გარემოებების დადგომის შემთხვევაში, ხელშეკრულების ჯამური ღირებულების გაზრდა დაუშვებელია ხელშეკრულების ღირებულების 10%-ზე მეტი ოდენობით.

10.4. ხელშეკრულების ერთ-ერთი მხარის მიერ ხელშეკრულების პირობების შეუსრულებლობის შემთხვევაში მეორე მხარე უფლებამოსილია ცალმხრივად მიიღოს გადაწყვეტილება ხელშეკრულების შეწყვეტის შესახებ.

10.5. მხარე ვალდებულია 10.4 პუნქტით გათვალისწინებულ გადაწყვეტილების მიღების განზრახვის შესახებ არანაკლებ 5 სამუშაო დღით ადრე წერილობით ან კომუნიკაციის ელექტრონული საშუალებების გამოყენებით შეატყობინოს მეორე მხარეს.

10.6. ხელშეკრულება ასევე შეიძლება შეწყდეს მხარეთა ინიციატივით, ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე.

11. დაუძლეველი ძალა

11.1 მხარეები თავისუფლდებიან ხელშეკრულებით განსაზღვრული ვალდებულებების შეუსრულებლობით გამოწვეული პასუხისმგებლობისაგან, თუ აღნიშნული გამოწვეულია დაუძლეველი ძალის ზეგავლენით. აღნიშნულის არსებობის შემთხვევაში, მხარე ვალდებულია აცნობოს მეორე მხარეს ნაკისრი ვალდებულებების შესრულების შეუძლებლობის შესახებ.

11.2 თუ ერთ-ერთი მხარე დაუძლეველი ძალის გამო ვერ ასრულებს ნაკისრ ვალდებულებებს, იგი ვალდებულია დაუყოვნებლივ, მაგრამ არაუგვიანეს მომდევნო კალენდარული დღისა აცნობოს მეორე მხარეს მათი დადგომის ან/და დასრულების შესახებ. წინააღმდეგ შემთხვევაში, შესაბამისი მხარე არ გათავისუფლდება ნაკისრი ვალდებულებებისაგან;

11.3 მხარეთა პასუხისმგებლობა და ვალდებულებები განახლდება დაუძლეველი ძალის მოქმედების დასრულებისთანავე.

12. დავები და მათი გადაწყვეტის წესი და სატენდერო პირობების უპირატესობა

ა) ხელშეკრულების მოქმედების პერიოდში წამოჭრილი ყველა დავა გადაიჭრება ურთიერთშეთანხმების გზით. შეთანხმების მიუღწევლობის შემთხვევაში, დავის გადასაწყვეტად მხარეები უფლებამოსილნი არიან მიმართონ

10.2. Changing of the terms and conditions of this Agreement, including the price, is inadmissible, if these changes cause increase in the price of the total value of the Agreement or are worsening the conditions for the Purchaser, except in cases provided for by Article 398 of the Civil Code of Georgia. The terms and conditions of the Agreement may be revised in accordance with the procedure established by the Georgian legislation.

10.3. If circumstances specified by Article 398 of the Civil Code of Georgia should occur, increase in the total value of the Agreement for more than 10(ten) percent shall be inadmissible.

10.4. If any of the parties fails to fulfill the terms and conditions of this Agreement, other party shall be entitled to make the decision on termination of the Agreement unilaterally.

10.5. The party shall be responsible to notify the other party in written or through electronic communication means about the decision made under paragraph 10.4 above no less than 5 working days earlier.

10.6. The Agreement may be terminated also at the parties' discretion based on mutual agreement.

11. Force-majeure

11.1 The parties shall be released from responsibility for nonfulfillment of contractual obligations if this is caused by effects of force-majeure. If such circumstances should occur, the party shall be responsible to notify the other party about the impossibility of fulfillment of assumed responsibilities.

11.2 If any of the parties cannot perform his obligations under this Agreement due to the force-majeure conditions, the party shall be responsible to notify the other party immediately (but not later than the next calendar day) about the occurrence and/or completion of such circumstances, otherwise the relevant party shall not be relieved from assumed responsibilities.

11.3 Responsibilities and obligations of the parties shall be resumed upon completion of the effect of force-majeure circumstances.

12. Resolution of disputes and Tender privilege

a) All disputes that may arise during the validity term of this Agreement shall be resolved by mutual agreement between the parties. If the agreement cannot be reached,

სასამართლოს საქართველოს მოქმედი კანონმდებლობის შესაბამისად.

ბ) ელექტორული ტენდერის სატენდერო დოკუმენტაციასა და წინამდებარე ხელშეკრულებას შორის შეუსაბამობების (ასევე პირობებს შორის კონფლიქტის შემთხვევაში) შემთხვევაში უპირატესობა უნდა მიენიჭოს სატენდერო დოკუმენტაციას.

13. ხელშეკრულების მოქმედების ვადა და ენა

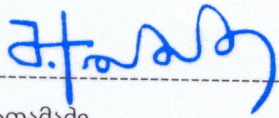
ა) ხელშეკრულება ძალაში შედის ხელშეკრულების თავში მითითებული თარიღიდან და მოქმედებს 2021 წლის 10 თებერვლის ჩათვლით.

ბ) ხელშეკრულება დადებულია 2 ენაზე (ქართულად და ინგლისურად). უპირატესობა ენიჭება ქარულ ვარიანტს

შემსყიდველი:

სსიპ საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისია
ს/კ 204956263

მისამართი: ქ. თბილისი, ქ.წამებულის გამზ / ბოჭორმის ქ.
50/18



მერაბ ქათამაძე

თავმჯდომარის მოვალეობის შემსრულებელი

მიმწოდებელი:

შპს იუაი

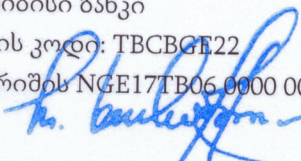
ს/კ 204441158

მისამართი: ქ. თბილისი, კოტე აფხაზის 44

სს თიბისი ბანკი

ბანკის კოდი: TBCBGE22

ანგარიშის NGE17TB06 0000 0022 4673 92



რუსლან ხოროშვილი

დირექტორი

the parties may appeal to the court for resolution of disputes in accordance with the effective legislation of Georgia.

b) In case of conflict between tender documentation and contract terms tender documentation shall prevail.

13. Validity of the Agreement and ruling language

a) The Agreement enters into force on the the date of its signature and is valid including 10th of February 2021

b) contract is conducted in two different languages (Georgian and English) in case of discrepancy between the texts, Georgian version shall prevail.

Purchaser:

Georgian National Communications Commision

ID 204956263

Adress: 50/18 K.Tsamebuli ave/Bochorma str.; Tbilisi

Merab Katamadze

Acting Chairman

Supplier

EY LLC

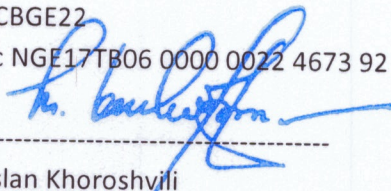
ID 204441158

Adress: 44 Kote Abkhazi str. Tbilisi

JSC TBC Bank

TBCBGE22

Acc NGE17TB06 0000 0022 4673 92



Ruslan Khoroshvili

Director



საკონსულტაციო მომსახურების შეთავაზება

მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO)
შემოსავლის ბიზნეს სცენარების შეფასება და სატელეკომუნიკაციო
ბაზრის გავლენის ანალიზი საქართველოსთვის



EY LLC
Kote Abkhazi 44, 0105 Tbilisi,
Georgia
Office: +995 32 215 88 11
Website: <http://www.ey.com>

კონფიდენციალური

საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისია

გვსურს მადლობა გადაგიხადოთ ჩვენი ინტერესის გამოხატვის შესაძლებლობისთვის და გთავაზობთ ჩვენს შემოთავაზებას საკონსულტაციო მომსახურების გაწევის თაობაზე, რომელიც უკავშირდება მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის შემოსვლის ბიზნეს სცენარების შეფასებას და სატელეკომუნიკაციო ბაზრის გავლენის ანალიზს საქართველოსთვის.

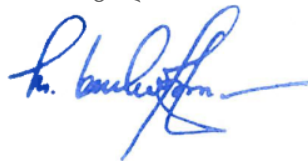
პრეზენტაცია მოიცავს, როგორც ჩვენს აღქმას თქვენი საჭიროებების და ჩვენს გამოცდილებას, ასევე ინფორმაციას ჩვენი გუნდის, პროცესის, სამუშაო აღწერილობის და ანაზღაურების შესახებ.

გვჯერა, რომ ჩვენი გუნდი შეძლებს უმაღლესი ხარისხის მომსახურების გაწევას. ამასთანავე, იმედი გვაქვს, რომ წარმოდგენილი შემოთავაზება თქვენს მოლოდინებს ამართლებს. თუ თქვენი საჭიროებების და მოთხოვნების ჩვენეული გაგება განსხვავდება თქვენი მოლოდინისგან, მზად ვართ განვიხილოთ ნებისმიერი წინადადება, რათა დავაკმაყოფილოთ თქვენი მოთხოვნები.

დიდი სიამოვნებით ვითანამშრომლებთ თქვენთან ან პროექტის ფარგლებში, რომელიც ამ შემოთავაზების საგანს წარმოადგენს. თუ ამ შემოთავაზების შინაარსთან დაკავშირებით კითხვები გაქვთ, გთხოვთ დაუკავშირდეთ ზვიად მემარნიშვილს, რომელიც მომსახურების გაწევაზე პასუხისმგებელი მენეჯერია.

პატივისცემით,

რუსლან ხოროშვილი



პარტნიორი, EY LLC

სარჩევი

ნაწილი #	აღწერა	გვერდი
ნაწილი 0	თქვენს საჭიროებებში გარკვევა	4
ნაწილი 2	სამუშაოს აღწერა	5
ნაწილი 1	შერჩეული გამოცდილება	9
ნაწილი 3	პროექტის ვადები	17
ნაწილი 4	რატომ EY ?	19
ნაწილი 5	გუნდის სტრუქტურა და ექსპერტთა რეზიუმე	24



თქვენს საჭიროებებში გარკვევა

თქვენს საჭიროებებში გარკვევა და პროექტის ზოგადი ინფორმაცია

ჩვენ გვესმის, რომ თქვენ ეძებთ კონსულტანტს, რომელსაც გააჩნია საჭირო გამოცდილება, რათა უზრუნველყოს სწრაფი და უწყვეტი პროცესი

მთავარი მიზნები:

- ▶ მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO -Mobile Virtual Network Operator) შემოსვლის ბიზნეს სცენარების შეფასება და სატელეკომუნიკაციო ბაზრის გავლენის ანალიზი საქართველოსთვის, რომელიც მოიცავს:
 - ▶ საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე MVNO დაშვებისთვის არსებული წინაპირობების შეფასება კონკრეტული მიზნების გათვალისწინებით
 - ▶ ერთდროულად შეაფასდეს არსებული მარეგულირებელი გარემო და წინაპირობები საქართველოს საფინანსო სექტორზე (NBG რეგულაციები) და საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე
 - ▶ შეაფასდეს ქართული მობილური სატელეკომუნიკაციო ბაზარი საბანკო სექტორის MVNO-ს შემოსვლის პირობებში
 - ▶ შეფასდეს სატელეკომუნიკაციო ბაზრის განვითარების ახალი პერსპექტივები და შესაძლებლობები

რაც არსებითად მნიშვნელოვანია თქვენთვის:

- ▶ გამოცდილება მსგავს პროექტებზე მუშაობისა, როგორც სატელეკომუნიკაციო, ასევე საბანკო სექტორებში, საქართველოში და მსოფლიოს მასშტაბით.
- ▶ შერჩეული გუნდის ლოკალური წარმომადგენლობის არსებობა
- ▶ საერთაშორისო წარმომადგენლობის არსებობა შერჩეულ გუნდში (რომელიც იქნება უშუალო გაფართოება ლოკალური გუნდისა).
- ▶ გამორჩეული პროექტების და პროცესების მართვის უნარები, რაც უზრუნველყოფს პროექტის მცისიერ ინიცირებას და ეფექტურ პროცესს.





სამუშაოს აღწერა

სამუშაოთა მოცულობა/მიდგომა MVNO მარეგულირებელი სტატუსი, პროექტის მიზნები და EY-ს გამოცდილება

წინაპირობა და სტატუსი

- 2019 წლის დეკემბერში კომუნიკაციების ეროვნულმა კომისიამ (GNCC) შემოიღო MVNO დაშვების რეგულირება. ზოგიერთი ოპერატორი გამოხატავს შეშფოთებას, რომ ამან შეიძლება ზიანი მიაყენოს ქსელში და ტექნოლოგიაში MNO-ს ინვესტიციებს, და წარმოქმნას მონაცემთა უსაფრთხოების რისკი.
- კონკურენციის რეგულირება (მაგ. ურთიერთკავშირის, MNP-ის, ან ადგილობრივი მარყუჟის განაწილების შესახებ) როგორც წესი, წარმოშობს ოპერატორის შეშფოთებას ყველა ბაზარზე. ზოგიერთი მათგანი გახლდათ გამართლებული, ზოგი არა.
- COVID 19-მა დამატებითი ზეწოლა მოახდინა სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურაზე მთელ მსოფლიოში და ქსელის სტაბილურობას გადამწყვეტი მნიშვნელობა მიანიჭა პრაქტიკულად ნებისმიერი ბიზნესისათვის. მისი გავლენა დამატებით უნდა იქნას გათვალისწინებული MVNO დაშვებისთვის მითითებულ ვადაში.
- MVNO რეგულირება ასევე ზუსტად უნდა შეფასდეს ინვესტიციების ციკლთან მიმართებაში, როგორცაა FTTx ან NR (5G) ქსელების გაშვება.
- ტელეკომი არის მტკიცედ დაკავშირებული სხვა ინდუსტრიებთან, კონკრეტულად ფინანსურ სექტორთან. თუმცა, კონკურენციის რეგულირება ყოველთვის არ არის დაბალანსებული სექტორებს შორის, რაც ართულებს MNO-ს სამართლიან კონკურენციას საფინანსო და სხვა სექტორების შესვლას ტელეკომუნიკაციების ბაზარზე.

მიზნები, თქვენს საჭიროებებში გარკვევა

- ქართული სატელეკომუნიკაციო ბაზრის მდგომარეობის შეფასება MNO რეგულირების თვალსაზრისით, საბანკო სექტორის შესაძლო კონკურენციის, COVID-19 ზემოქმედების და დარგის მარეგულირებლის შესაძლო დისბალანსის გათვალისწინებით.
- შესაბამისი რეგულაცია / კანონმდებლობის ჩარჩოების გამოკვეთა ბანკების ან მათი წარმომადგენლების პერსპექტივიდან MVNO-სთან დაკავშირებით
- MVNO-ს შემოსვლის შესაბამისი დროის და პირობების შეფასება

რატომ EY

- ჩვენ არ ვიყავით ჩართული MVNO ზემოქმედების შესახებ თავდაპირველ რეკომენდაციების და შემდგომი ანგარიშის მომზადებაში და **შეგვიძლია გაწონასწორებული და დამოუკიდებელი შეხედულების მომზადება**
- ჩვენ გვესმის, რომ 2019 წელს MVNO-ს შესახებ გადაწყვეტილების მიღებამდე ჩატარდა მნიშვნელოვანი სამუშაოები ბაზრის შეფასებასთან დაკავშირებით. ჩვენ **დავეყრდნობით ამ სამუშაოებს ბაზრის განვითარებისა და მარეგულირებელი ჩარჩოების განახლებისთვის.**
- ჩვენ ექსპერტებს აქვთ დასრულებული პროექტები **MVNO და სატელეკომუნიკაციო რეგულირების საკითხებში ევროკავშირში, აშშ-სა და აზიაში.** ჩვენ ასევე ვიყავით ჩართული სხვა სფეროებში, როგორებიცაა ურთიერთდაკავშირება, MNP ან ლოკალური მარყუჟის განაწილება, რომელიც ასევე იყო MNO-სთან დაკავშირებულ მსგავს პრობლემებზე. **ამ გამოცდილებას გამოვიყენებთ MVNO-ს ზემოქმედების ანალიზისთვის.**
- ჩვენს გუნდს აქვს **ქროს ინდუსტრიული გამოცდილება** ტელეკომის, ტექნოლოგიების და ფინანსური სექტორის მიმართულებით და გვიკავია ძლიერი პოზიცია საქართველოს ბაზარზე

სამუშაოთა მოცულობა/მიდგომა პროექტის ეტაპები და შედეგები



საერთაშორისო გამოცდილების შესწავლა

MVNO გავლენა სხვა სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე

- გავლენა საბანკო MVNO-ს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზეზე
- MNO-ს ქროს ინდუსტრიებს შორის კონკურენცია, ბანკები და სხვა ინდუსტრიები

საერთაშორისო მარეგულირებელი პრაქტიკა სამართლიანი კონკურენციის მხარდასაჭერად

- ევროკავშირის მიდგომა ბაზრის მიმოხილვებთან მიმართებაში
- საერთაშორისო მარეგულირებელი შესაბამისი ჩარჩოები ფინანსური სექტორის გახსნის შესახებ, მათ შორის საგადახდო მომსახურების დირექტივა 2 (PSD2) და ღია ბანკინგი
- მონაცემთა დაცვის ზოგადი წესების გავლენა MVNO ოპერაციებზე

საქართველოს ბაზარზე არსებული მონაცემები

- სხვა კონსულტანტებისა და ექსპერტების მიერ საქართველოს ტელეკომუნიკაციების ბაზრის შეფასების ანგარიშების ანალიზი
- ბაზრის არსებული მონაცემების ანალიზი *

ქართული ბაზრის შესახებ განახლებული ინფორმაცია

სატელეკომუნიკაციო სექტორის სტატუსი * და MVNO-ს შესაძლო გავლენა

- COVID-19 ზემოქმედება: ქსელის დატვირთვა და სტაბილურობა, ინვესტიციები, ოპერაციული ფულადი სახსრები
- ინფრასტრუქტურის განვითარების ციკლი: ინვესტიციები ქსელში და ტექნოლოგიებში
- სხვადასხვა დაინტერესებული მხარეებისთვის კონკურენციის გაზრდის ზემოქმედების სცენარის ანალიზი, ფასების ცვლილების სამი ვარიანტის საფუძველზე

წამყვანი ბანკების ბაზარზე პოზიციონირება და MVNO რეგულირების ლევერიჯის შესაძლებლობა

- წამყვანი ბანკების ბაზარზე არსებული პოზიციონირება საფინანსო და სხვა საცალო სეგმენტებში პირდაპირ ან მათი წარმომადგენლების საშუალებით.
- სატელეკომუნიკაციო სერვისების შესაძლო მიწოდება არსებული მომხმარებლებისთვის უშუალოდ ან მათი წარმომადგენლების საშუალებით, საბანკო და სატელეკომუნიკაციო სექტორში ბაზრის დომინირების გაზრდის მიზნით.

ქართული მარეგულირებელი გარემოს ანალიზი არაკეთილსინდისიერი კონკურენციის რისკების შეზღუდვის მიზნით

- არსებული რეგულაცია, რომელმაც შეიძლება შეზღუდოს არაკეთილსინდისიერი კონკურენციის რისკი, მათ შორის NBG-ის და GNCC-ის რეგულაციები
- მონაცემთა დაცვისა და უსაფრთხოების შესახებ არსებული რეგულაცია
- სატელეკომუნიკაციო და ფინანსურ სექტორებს შორის კონკურენციის რეგულირების სიმეტრია (ღია ახალი შემომსვლელებისთვის): ბანკების შესაძლებლობები უზრუნველყონ სატელეკომუნიკაციო მომსახურებები MNO-ების შესაძლებლობის წინააღმდეგ, უზრუნველყონ ფინანსური მომსახურება კონკურენტუნარიანობის საფუძველზე
- ასიმეტრიის გავლენა საფინანსო და საბანკო ინდუსტრიის მოთამაშეების კონკურენციის რეგულირებაში

რეკომენდაციების შემუშავება

- I. MVNO რეგულაციის რისკის შეფასება, რომელიც მოიცავს ტელეკომის ინფრასტრუქტურაზე, ტექნოლოგიებზე და მონაცემთა უსაფრთხოებაზე გავლენას**
- II. არსებული ქართული მარეგულირებელი ჩარჩოს ეფექტურობა, არაკეთილსინდისიერი კონკურენციის რისკის კონტროლის და სატელეკომუნიკაციო და ფინანსურ სექტორს შორის ბაზრის ღიაობის სიმეტრიის უზრუნველყოფის მიზნით**
- III. სარეკომენდაციო გეგმის დრაფტის შემუშავება, კონკურენციის რეგულირება (ბაზრის ღიაობა) საფინანსო და სატელეკომუნიკაციო სექტორებს შორის შესაბამის რეგულაციების ჩარჩოსთან მიმართებაში**
- IV. MVNO დანერგვისათვის რეკომენდებული ვადების განახლება საქართველოში, საჭიროების შემთხვევაში**

სამუშაო შეხვედრა I:
საერთაშორისო გამოცდილება

სამუშაო შეხვედრა II:
ქართული ბაზრის მდგომარეობა და რეგულირება

სამუშაო შეხვედრა III:
რეკომენდაციები და სარეკომენდაციო გეგმა

EU დირექტივების ცოდნა და შესაბამისი გამოცდილება

ჩვენს გუნდს გააჩნია დიდი გამოცდილება ევროკავშირის დირექტივებისა და რეკომენდაციების შესრულებაში, ხარჯების გაანგარიშებისა და ფასების რეგულირების სფეროში.

- ▶ ჩვენ რეალიზებული გვაქვს პროექტები რომლებიც დაკავშირებულია Bottom-up LRIC ღირებულების მოდელის დანერგვასთან, ფიქსირებულ და მობილურ ქსელებში მომსახურების ღირებულების გაანგარიშებასთან (MTR, FTR), ევროკომისიის 2009 წლის 7 მაისის რეკომენდაციასთან შესაბამისობაში ფიქსირებული და მობილური შეწყვეტის განაკვეთების რეგულირების შესახებ EU ფარგლებში. ეს პროექტები განხორციელდა პოლონეთში, უნგრეთში, ლიტვაში, ჩეხეთში, საქართველოში, სერბეთში.
- ▶ ჩვენ რეალიზებული გვაქვს პროექტები რომლებიც დაკავშირებულია Bottom-up LRIC ღირებულების მოდელის დანერგვასთან NGA ქსელების სერვისის ღირებულების დაანგარიშებისათვის (BSA, LLU, VULA), ევროკომისიის 2013 წლის 11 სექტემბრის (2013/466/EU) რეკომენდაციასთან შესაბამისობაში არადისკრიმინაციის შესახებ ვალდებულებების და ხარჯების მეთოდოლოგიის შემუშავებასთან კონკურენციის განვითარებისათვის და ფართოზოლოვანი ინვესტიციის გარემოს გასაძლიერებლად. ეს პროექტები განხორციელდა პოლონეთში, უნგრეთში, სერბეთში.
- ▶ ჩვენ გვაქვს განხორციელებული პროექტები ERT ტესტების შემუშავებასთან დაკავშირებით, ევროკავშირის 2013 წლის 11 სექტემბრის რეკომენდაციით (2013/466 / EU), თანმიმდევრული არადისკრიმინაციული ვალდებულებებისა და ხარჯების მეთოდოლოგიების შესახებ, კონკურენციის გასაძლიერებლად და ფართოზოლოვანი ინვესტიციის გარემოს გასაძლიერებლად. ეს პროექტები განხორციელდა პოლონეთსა და სერბეთში.
- ▶ ჩვენ გვაქვს განხორციელებული პროექტები, რომლებიც დაკავშირებულია მარეგულირებელი ადრიცხვის სისტემების შემუშავებასთან, ევროკომისიის 2005 წლის 19 სექტემბრის რეკომენდაციასთან თანხედრაში, ელექტრონული კომუნიკაციების მარეგულირებელი ჩარჩოებით განცალკევებული ადრიცხვისა და ხარჯების ადრიცხვის სისტემების შესახებ. ეს პროექტები განხორციელდა პოლონეთში, სერბეთში, უნგრეთში, ლიტვაში, ჩერნოგორიაში.





Our Selected Relevant Credentials

Handwritten signature



EY-ს გაჩნია TMT ინდუსტრიის ფართო ცოდნა, უნიკალური გამოცდილება და მეთოდები

EY-მ განახორციელა მრავალი პროექტი სატელეკომუნიკაციო ინდუსტრიის წამყვანი მოთამაშეებისთვის



EY- ს აქვს მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორებთან (MVNOs) დაკავშირებული დადასტურებული გამოცდილება

Handwritten signature



შერჩეული გამოცდილება

კომპანიათა ჩამონათვალი

1	MVNO შესაძლებლობების შეფასება ევროპაში Telecom- ის ოპერატორისათვის
2	MVNO შესაძლებლობების შეფასება, ბიზნეს საქმის განსაზღვრა და MNO მოლაპარაკებების მხარდაჭერა ევროპული მედია კომპანიისათვის
3	MVNO შესაძლებლობების შეფასება ევროპული MNO- სთვის
4	MVNO- ს (18 თვიანი პროგრამის) ამოქმედება შესაძლებლობის შეფასების დღიდან მენეჯმენტამდე
5	სტრატეგიის განსაზღვრა და 2 MVNO- ს გაშვება საკაბელო ოპერატორისა და საფოსტო კომპანიისათვის ევროპაში
6	ეროვნული საფოსტო კომპანიის MVNO შესაძლებლობის სტრატეგიული შეფასება, რასაც მოჰყვა MNO- ს მოლაპარაკება და დაწყება
7	MVNO- ს საქმიანობის ოპერაციული და ორგანიზაციული ზემოქმედების ანალიზი
8	MVNO შესაძლებლობების შეფასება ცენტრალური ევროპის საფოსტო კომპანიისთვის
9	ბრენდის სალიცენზიო პარტნიორობის მომზადება
10	დაბალი ფასის MVNO- ს ევროპული ბენჩმარკი, ბიზნეს მოდელის ანალიზი ძირითადი მოთამაშისთვის
11	მობილური ფინანსური სერვისების შესაძლებლობების შეფასება და საბაზრო სტრატეგია
12	MVNO სტრატეგიული შეფასება, MNO მოლაპარაკება და განხორციელება ცენტრალური ევროპის 2 მოთამაშისთვის
13	შინაარსისა და დამატებული ღირებულების სერვისების პროდუქტის შემუშავება
14	MVNE ბიზნეს შესაძლებლობის შეფასება ცენტრალური ევროპის მსხვილი MNO- სთვის
15	MVNO პროცესის ეფექტურობა და ინსოლუენსი MVNE ოპერატორისთვის სამხრეთ ევროპაში

Correios de Portugal	Lebara UK	Channel 4 UK	Lycamobile Europe	Talk UK
La Poste France	Orange France	SFR France	FNAC France	M6 France
Bouygues Telecom France	Cegetel France	Wanadoo France	MTV France	NRJ France
La Poste Belgium	Telenet Belgium	Proximus Belgium	Mobisud Belgium	Barablu Belgium
Vegatel Turkey	Oni Portugal	Post Office UK	Axiom Saudi Arabia	SBS Netherlands

ჩვენ გვაქვს წარმატებული MVNO პროექტების ხანგრძლივი გამოცდილება ევროპულ ბაზრებზე

Handwritten signature



საფრანგეთი	დიდი ბრიტანეთი	NORDIC
Customer experience optimization (post-launch) New offer design and bad debt reduction plan Distribution strategy on alternative physical channels Opportunity assessment Loyalty & retention plan Launch of Mobisud, also in Belgium Strategic plan ,marketing plan , distribution plan MVNO opportunity study & launch assistance Wholesale strategy design // Full MVNO assessment	MVNO Launch Business case review VAS strategy & commercial launch Go-to-market strategy and business case	MVNO Business development MVNO Market strategy and business plan
		BENELUX Opportunity assessment, strategy design & implementation Partnership strategy and support for Telenet hosting MVNx product development strategy and support to RFQ MVNO opportunity assessment Offer assessment and design Digital MVNO feasibility & business case in 4 European markets (UK, Spain, NL, Germany)
პორტუგალია	ესპანეთი	სხვა რეგიონები
Strategy design & implementation Benchmark of contractual agreements	Strategy design & implementation Opportunity assessment Feasibility study Wholesale strategy and launch of five MVNOs	MVNO hosting strategy in emerging markets End-to-end launch of an MVNO in the Middle-East

შერჩეული გამოცდილება

Handwritten signature



#	კლიენტი	ქვეყანა	სერვისის მოკლე აღწერა	ექსპერტი	კლიენტის საკონტაქტო ინფორმაცია	სერვისის მიწოდების თარიღი	შესაბამისი დოკუმენტაცია
1	Orange Poland S.A.	პოლონეთი	▶ შეთანხმებული პროცედურების (AUP, agreed upon procedures) პროექტის მომზადება, რომელიც ეხება 5 ბაზარზე ფასის გაანგარიშებას (BSA).	მარჩინ ბიევი	მისამართი: Al. Jerozolimskie 160 02-326 Warszawa Poland	დეკემბერი 2014 – მაისი 2015	DOC 1 - Orange
2	პოლონეთის ტელეკომუნიკაციების რეგულირების ეროვნული სააგენტო (UKE)	პოლონეთი	▶ BU-LRIC ხარჯების მოდელის შემუშავება შემდეგი თაობის წვდომის ქსელებში მომსახურების ფასის დასადგენად	მარჩინ ბიევი	მისამართი: ul. Gieldowa 7/9 01-211 Warszawa Poland ტელეფონი.: +48223304000	აგვისტო 2016 – დეკემბერი 2016	DOC 2 - POEC
3	საქართველოს ეროვნული კომუნიკაციების კომისია (GNCC)	საქართველო	▶ რეგულატორისთვის რეალიზებული ფიქსირებული და მობილური ოპერატორებისთვის BU-LRIC ფასების მოდელის შემუშავება	მარჩინ ბიევი; ზვიად მემარნიშვილი	თბილისი 0144, 50/18 ქეთევან წამებულის გამზ./ ბოჭორმის ქუჩა	სექტემბერი 2015- მაისი 2016	DOC 3 - GNCC

შერჩეული გამოცდილება

Handwritten signature



#	კლიენტი	ქვეყანა	სერვისის მოკლე აღწერა	ექსპერტი	კლიენტის საკონტაქტო ინფორმაცია	სერვისის მიწოდების თარიღი	შესაბამისი დოკუმენტაცია
4	უნგრეთის ტელეკომუნიკაციების მარეგულირებელი ეროვნული სააგენტო (NMHH)	უნგრეთი	სუფთა BU-LRIC ხარჯების მოდელის შემუშავება შემდეგი თაობის წვდომის ქსელებში მომსახურების ფასის დასადგენად	მარჩინ ბიევი	მისამართი: 1015 Budapest, Ostrom u. 23-25. ტელეფონი: +36614577100	ნოემბერი 2015 – სექტემბერი 2017	DOC 4 - NMHH
5	პოლონეთის ტელეკომუნიკაციების რეგულირების ეროვნული სააგენტო (UKE)	პოლონეთი	SMP ტელეკომუნიკაციური ოპერატორის მარეგულირებელი ფინანსური ანგარიშგების აუდიტი, მათ შორის, ბუღალტრული განცალკევების სისტემის და ხარჯების გამოთვლის სისტემის შემოწმება.	მარჩინ ბიევი	მისამართი: ul. Giełdowa 7/9 01-211 Warszawa Poland ტელეფონი: +48 22 33 04 000	ივნისი 2018 – აგვისტო 2018	DOC 5 - UKE
6	უნგრეთის ტელეკომუნიკაციების მარეგულირებელი ეროვნული სააგენტო (NMHH)	უნგრეთი	სუფთა BU-LRIC ღირებულების მოდელის შემუშავება მობილური ქსელში ურთიერთდაკავშირების მომსახურების ღირებულების დასადგენად	მარჩინ ბიევი	მისამართი: 1015 Budapest, Ostrom u. 23-25. ტელეფონი: +36614577100	აპრილი 2018 – მარტი 2019	DOC 6 - NMHH

შერჩეული გამოცდილება

Handwritten signature



#	კლიენტი	ქვეყანა	სერვისის მოკლე აღწერა	ექსპერტი	კლიენტის საკონტაქტო ინფორმაცია	სერვისის მიწოდების თარიღი	შესაბამისი დოკუმენტაცია
7	საქართველოს ეროვნული კომუნიკაციების კომისია (GNCC)	საქართველო	სიხშირული ზოლების შეფასება 700/800/1800/1400 /2100/3400-3800 მჰც	მარჩინ ბიევი; ზვიად მემარნიშვილი; თამაზ კირვალიძე;	თბილისი 0144, 50/18 ქეთევან წამებულის გამზ./ ბოჭორმის ქუჩა	2019-2020	
8	Axiom Telecom LLC	საფრანგეთი	Axiom Telecom-ის MVNO გაშვების რეალიზაცია (KSA)	დიდიე კოლიგნონი; ვინსენტ დუინი; ბენჯამინ ფერანდი;	იხილეთ დოკუმენტი	2013	DOC 7 - Axiom
9	Youfone Netherland B.V.	ნიდერლანდები	საკონსულტაციო მომსახურება კომპანიისთვის შემოთავაზებული თანხების შეგროვების შესახებ შემდეგი სამუშაო ნაკადების განხორციელებით: ფინანსური მოდელი; ბიზნეს გეგმა; დაფინანსების პროცესი	რიჩინელ ვან ანჰოლტი	Vasteland 78 3011 BN ROTTERDAM	2019	DOC 8 - Yufone

Our selected credentials/Experience



#	Client	Country	Short description of Engagement	Key Expert	Buyer Contact Information: Email, Address, Tel.N	Contract dates	Reference
10	Lycatel Services Limited	დიდი ბრიტანეთი	- გაანალიზებულია კლიენტის ამჟამინდელი ბიზნესისა და მომხმარებლის ბაზა, განიხილეს ფინანსური სერვისების ბაზარზე არსებული ტენდენციები და განვითარებები (Lycatel financial services MVNO) და ამ ინფორმაციის საფუძველზე, განისაზღვრა მიზნობრივი ბაზრები და მომსახურება - განისაზღვრა და შეფასდა სხვადასხვა სტრატეგიული ვარიანტი ბაზარზე შესვლისთვის და ჩატარდა ბაზრის პოტენციური ანალიზი სასურველი ვარიანტისთვის	Adrian Baschnonga	N/A	2013	შესაბამისი ექსპერტის რეზიუმე იხილეთ ქვემოთ (ედრიან ბაშნონგა)
11	საქართველოს ბანკი (BOG)	საქართველო	საქართველოს ბანკის კონსოლიდირებული ფინანსური ანგარიშგების აუდიტი	ანი სუბელიანი	29ა გაგარინის გამზირი, თბილისი, საქართველო	2008-მიმდინარე	https://www.nbg.gov.ge/index.php?m=674 ხელმოწერილი აუდიტის ფინანსური ანგარიშგებები არის საჯარო ინფორმაცია და წარმოდგენილია ეროვნული ბანკის საიტზე. გთხოვთ, მიმართოთ ზემოთ მოცემულ ბმულს გამოცდილების დასადასტურებლად



პროექტის გეგმა

პროექტის ვადები

Handwritten signature



ჩვენ მზად ვართ დავიწყოთ სამუშაო თქვენი თანხმობის და პროცედურების ნებართვის გაცემისთანავე. მიმდინარე სიტუაციის წინასწარი შეფასებიდან გამომდინარე, პროცესი წაიღებს დაახლოებით 7-8 კვირას, ათელის წერტილს წარმოადგენს შეთანხმების დადების თარიღი. პროექტის ვადებისთვის თვალის მიდევნება შესაძლებელია ქვემოთ მოცემული ილუსტრირებული ცხრილის საშუალებით.

აქტივობა	ხანგრძლივობა, კვირა	0	კ1	კ2	კ3	კ4	კ5	კ6	კ7	კ8
ხელშეკრულების გაფორმება კლიენტთან და წინასწარი განხილვა / ინფორმაციის შეგროვება										
დავალება 1: საერთაშორისო გამოცდილების შესწავლა	3 კვირა									
MVNO გავლენა სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე										
საერთაშორისო მარეგულირებელი პრაქტიკა სამართლიანი კონკურენციის მხარდასაჭერად										
არსებული მონაცემები საქართველოს ბაზარზე										
სამუშაო შეხვედრა I: საერთაშორისო გამოცდილება										
დავალება 2: ქართული ბაზრის შესახებ განახლებული ინფორმაცია	3 კვირა									
სატელეკომუნიკაციო სექტორის სტატუსი * და MVNO-ს შესაძლო გავლენა										
წამყვანი ბანკების პოზიცია ბაზარზე და MVNO რეგულირების ლევერიჯის შესაძლებლობა										
მარეგულირებელი გარემოს ანალიზი, რათა შეიზღუდოს უსამართლო კონკურენციის რისკები										
სამუშაო შეხვედრა II: ქართული ბაზრების მდგომარეობა და რეგულირება										
დავალება 3: რეკომენდაციების შემუშავება	3 კვირა									
MVNO რეგულაციის რისკის შეფასება										
არსებული ქართული მარეგულირებელი ჩარჩოს ეფექტურობა										
სარეკომენდაციო გეგმის დრაფტის შემუშავება										
MVNO დანერგვისათვის რეკომენდებული ვადების განახლება										
საქართველოში, საჭიროების შემთხვევაში										
სამუშაო შეხვედრა III: რეკომენდაციები და სარეკომენდაციო გეგმა										
საბოლოო ანგარიში										



რატომ EY?
ზოგადი ინფორმაცია და გამოცდილება

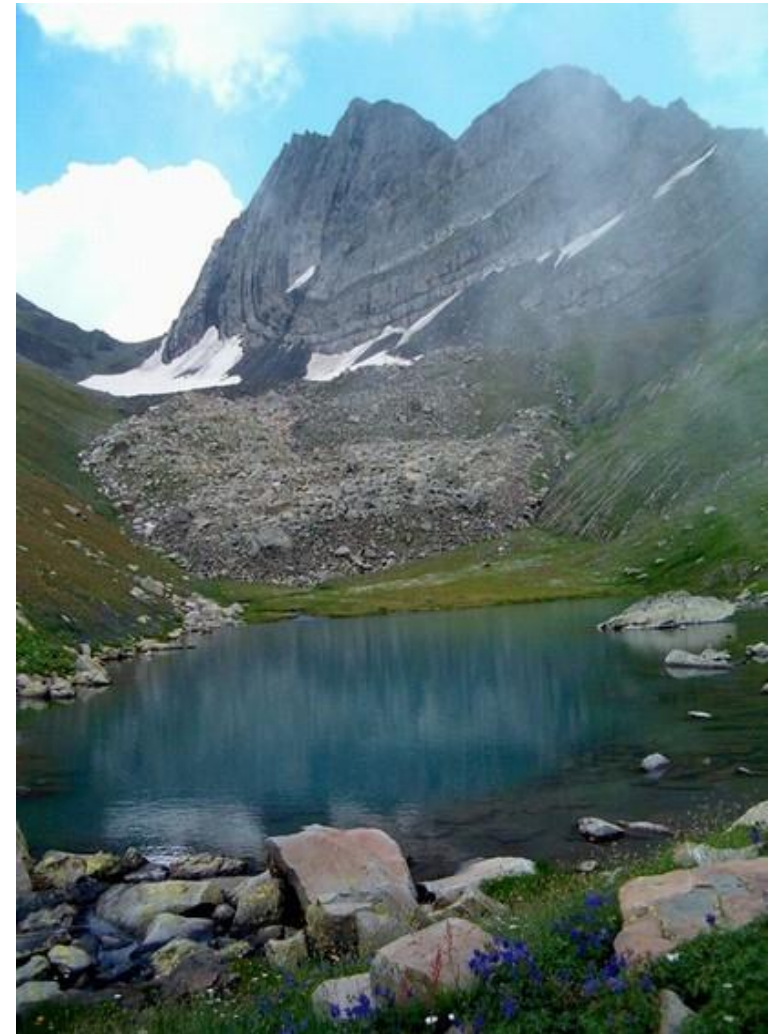
- ▶ EY არის გლობალური ლიდერი აუდიტის, საგადასახადო, ტრანზაქციების და საკონსულტაციო მომსახურებაში. მთელი მსოფლიოს გარშემო, ჩვენს 144,000 ადამიანს აერთიანებს საერთო ღირებულებები და მყარი ვალდებულება გავუწიოთ კლიენტს საუკეთესო ხარისხის მომსახურება.
- ▶ მოსკოვის ოფისის გახსნით 1989 წელს ჩვენ გავხდით პირველი პროფესიონალური/საკონსულტაციო ფირმა, რომელსაც თავის ანხორციელებდა დსთ-ს ქვეყნებში. 25 წლის შემდეგ ჩვენი პრაქტიკა გადაიზარდა ერთ-ერთ უმსხვილეს ქსელად დსთ-ში. ქსელი, რომელიც მოიცავს 21 ოფისს 9 ქვეყანაში, სადაც მუშაობს 4800 სპეციალისტი.
- ▶ ჩვენ ვუწევთ მრავალ პროფილურ და პროფესიულ სერვისებს 5000-ზე მეტ კლიენტს.
- ▶ ჩვენ წამდვილად საერთაშორისო გუნდი ვართ, რადგან დსთ-ს ოფისებში გვყავს სპეციალისტები დიდი ბრიტანეთიდან, კანადიდან, გერმანიიდან, ჩინეთიდან ისრაელიდან, იაპონიიდან, საფრანგეთიდან, ავსტრალიიდან, შვეიცარიიდან, აშშ-დან, ნიდერლანდებიდან და სხვა ბევრი ქვეყნიდან.
- ▶ ჩვენ გვაქვს მრავალ წლიანი გამოცდილება თანამშრომლობისა და მომსახურების გაწევის სხვადასხვა სახელმწიფო თუ კერძო კომპანიებისთვის საქართველოში და გვაქვს სიღრმისეული ცოდნა ლოკალური ბაზრის და ბიზნეს გარემოსი.



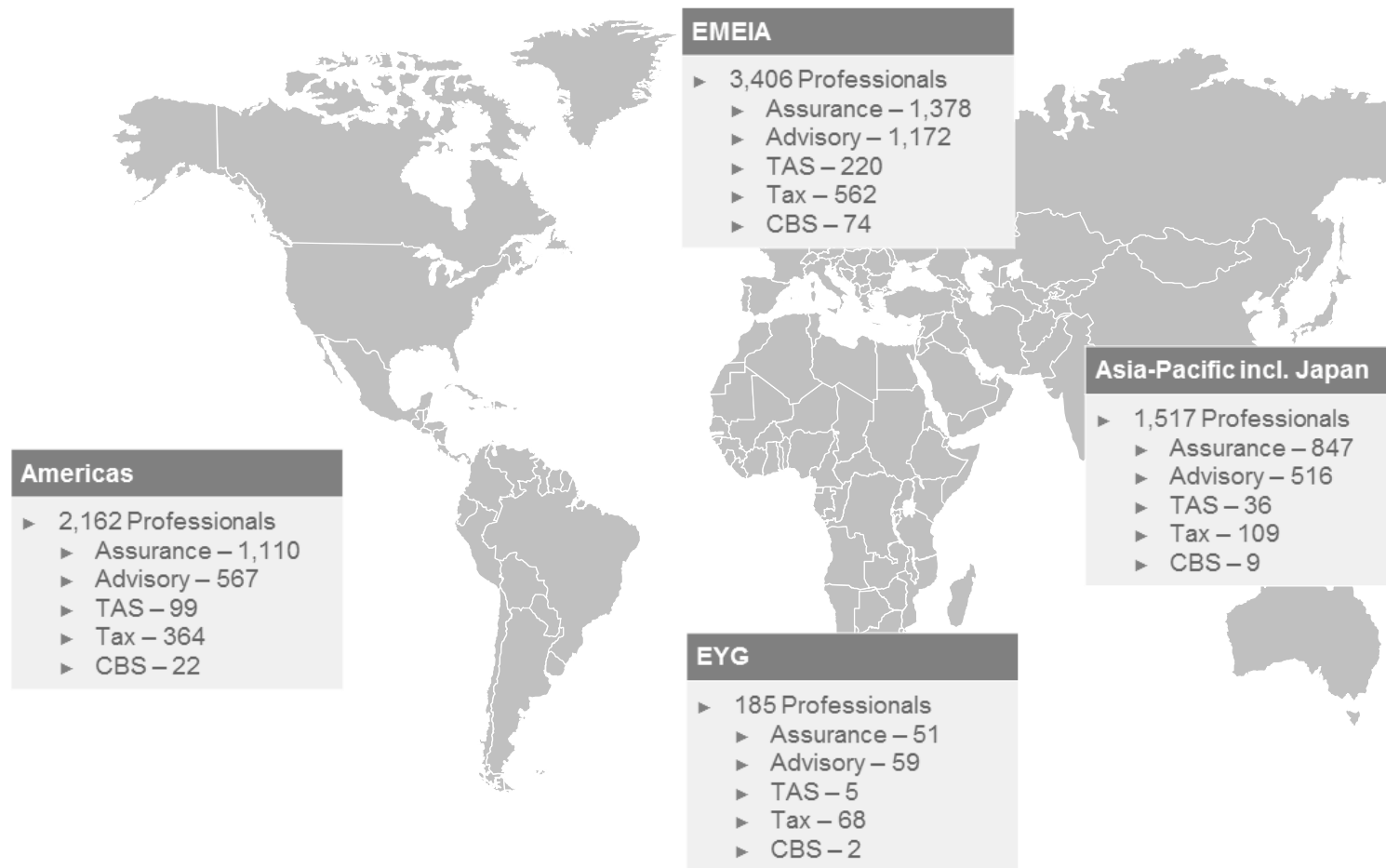
ჩვენი გლობალური სტრუქტურა განაპირობებს იმას, რომ შეგვიძლია რეაგირება გაცილებით უფრო სწრაფად ვიდრე ჩვენს კონკურენტებს. ჩვენ შეგვიძლია დავუკავშირდეთ საჭირო ექსპერტებს და შევქმნათ მაღალ პროდუქტიული გუნდები, რათა ვუზრუნველყოთ განსაკუთრებული მომსახურებით კლიენტები გლობალურად.

დეტალური ინფორმაციისთვის, გვეწვიეთ საიტზე www.ey.com

- ▶ EY-ის ფინანსური, საკონსულტაციო, საგადასახადო და იურიდიული პრაქტიკა საქართველოში სათავეს იღებს 1990-იანი წლებიდან და უკავშირდება იმდროინდელ ლოკალურ წამყვან საკონსულტაციო კომპანიას, საქართველოს საკონსულტაციო ჯგუფს, რომელიც 90-იანების დასაწყისში გახლდათ ახალბედა კომპანია, რომელიც იურიდიულს მომსახურებას ეწეოდა საქართველოში და მუშაობდა რამდენიმე მსხვილ კორპორაციულ და კომერციულ გარიგებებში.
- ▶ წლების მანძილზე ჩვენ ვიყავით წინა ხაზზე საქართველოში საკანონმდებლო და ბიზნეს განვითარების კუთხით და ვმუშაობდით კერძო და სახელმწიფო კომპანიებთან. ჩვენ ვმუშაობდით საერთაშორისო კომპანიებთან, სხვადასხვა, ფართო იურიდიულ საკითხებზე, მათ შორის კორპორაციულ და საგადასახადო კანონზე, M&A-ზე, კომერციულ ტრანზაქციებზე, საგადასახადო კანონზე, ნორმატიულ კანონზე, საბანკო საქმეზე და ფინანსებზე, ტრანსპორტირებაზე და ლოჯისტიკაზე, უძრავ ქონებაზე და მშენებლობაზე, ინტელექტუალურ საკუთრებაზე და შრომის კოდექსზე.
- ▶ 150-ზე მეტი პროფესიონალით, რომლებიც მუშაობენ სხვადასხვა მომსახურების სერვისზე, EY წარმოადგენს უმსხვილეს პროფესიული სერვის გამწევ კომპანიას საქართველოში. ჩვენი ფირმის მულტი დისციპლინარული მიდგომის ფარგლებში, ჩვენი სპეციალისტები იზიარებენ კომპანიის უდიდეს გამოცდილებასა და ცოდნას, რომელიც მოიცავს თითქმის ყველა ინდუსტრიას, რაც საგრძნობლად უფრო ღირებულს და ბაზარზე უპრეცედენტოს ქმნის ჩვენს ფინანსურ, საკონსულტაციო, იურიდიულ და საგადასახადო მომსახურებებს.



EY-ს გლობალური სატელეკომუნიკაციო ქსელი

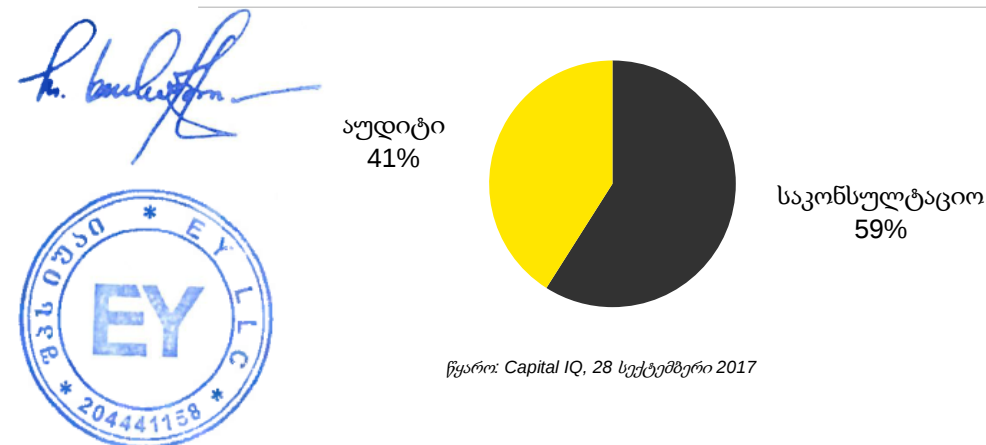


იუაის ძლიერი გლობალური კავშირი საშუალებას გვაძლევს შევკრიბოთ სწორი გუნდი, გავუზიაროთ წამყვანი პრაქტიკა მთელ მსოფლიოში და დავაკმაყოფილოთ კომპანიების საჭიროებები, განურჩევლად მათი ადგილმდებარეობისა. ეს ძირითადი დამატებითი უპირატესობაა ჩვენი კლიენტებისთვის.

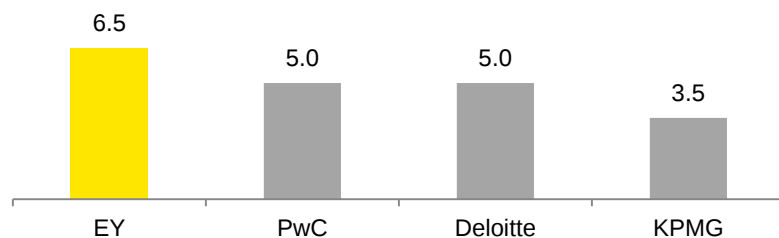
EY სატელეკომუნიკაციო ქსელი მოიცავს 7,270-ზე მეტ პროფესიონალს მთელ მსოფლიოში

EY: 20 უმსხვილესი გლობალური სატელეკომუნიკაციო ოპერატორი, რომლებსაც ვემსახურებით, საბაზრო კაპიტალიზაციის მიხედვით

EY-ის წილი 20 უმსხვილესი სატელეკომუნიკაციო ოპერატორის მომსახურებაში საბაზრო ღირებულების მიხედვით (მლნ აშშ დოლარი)



20 უმსხვილესი სატელეკომუნიკაციო ოპერატორი საბაზრო კაპიტალიზაციის მიხედვით (აუდიტირებული კომპანიების #)



წყარო: Capital IQ, 28 September 2017

Note: სტაფილოსვერი (ადრე ცნობილი იყო France Telecom-ის სახელით) – ერთობლივი აუდიტი, იუაი (0.5) და KPMG (0.5)

20 უმსხვილესი სატელეკომუნიკაციო ოპერატორი საბაზრო კაპიტალიზაციის მიხედვით

კომპანია	საბაზრო ღირებულება (US\$ billion)	EY-ის კლიენტი
AT&T, Inc.	238.0	აუდიტი
China Mobile Limited	210.4	საკონსულტაციო
Verizon Communications Inc.	202.0	აუდიტი
(1) Nippon Telegraph and Telephone Corporation	91.6	საკონსულტაციო
(2) Deutsche Telekom AG	87.7	საკონსულტაციო
(3) Softbank Group Corp.	87.3	საკონსულტაციო
Vodafone Group Plc	75.9	საკონსულტაციო
KDDI Corporation	64.3	საკონსულტაციო
America Movil S.A.B. de C.V.	59.2	აუდიტი
Telefónica, S.A.	55.6	საკონსულტაციო
Singapore Telecommunications Limited	44.6	საკონსულტაციო
Orange SA	43.4	აუდიტი
BCE Inc.	42.3	საკონსულტაციო
Emirates Telecommunications Group Company PJSC (ETISALAT)	41.8	საკონსულტაციო
China Telecom Corporation Limited	40.4	საკონსულტაციო
BT Group plc	37.6	საკონსულტაციო
Saudi Telecom Company	37.3	აუდიტი
PT Telekomunikasi Indonesia Tbk	34.5	აუდიტი
China Unicom (Hong Kong) Limited	34.3	საკონსულტაციო
Telstra Corporation Limited	32.5	აუდიტი

Source: Capital IQ, 28 September 2017



ჩვენი გუნდის სტრუქტურა და CV-ები

პროექტის გუნდის სტრუქტურა

Handwritten signature





მარჩინ ბიეცი

მენეჯერი – EY Poland

როლი პროექტში: წამყვანი ექსპერტი ტელეკომუნიკაციების სექტორში

E-mail: Marcin.Biec@pl.ey.com

ზოგადი ინფორმაცია

- ▶ მენეჯერი, საკონსულტაციო განყოფილება, Ernst & Young Warsaw.
- ▶ ვროკლავის ტექნოლოგიის უნივერსიტეტის ტელეინფორმატიკის ფაკულტეტზე.

პროფესიული გამოცდილება

- ▶ მარჩინს 10 წელზე მეტი გამოცდილება აქვს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე მარეგულირებელი და სტრატეგიული საკონსულტაციო პროექტების განხორციელების მიმართულებით
- ▶ მას განხორციელებული აქვს საკონსულტაციო პროექტები სატელეკომუნიკაციო სავითხებთან დაკავშირებით, მათ შორის ფიქსირებული და მობილური სატელეფონო ბაზრის ანალიზი, საინვესტიციო ხარჯების მოდელირება, ღირებულების გაანგარიშება მიმდინარე საცალო და საბითუმო მომსახურებების ანალიზი. კლიენტის მომგებიანობის პროგნოზი

შერჩეული პროექტები

- ▶ პროექტები დაკავშირებული bottom-up and top-down LRIC/FDC ხარჯების განსაზღვრის მოდელის შექმნასთან, ფიქსირებული და მობილური ქსელის ოპერატორებისთვის (MTR, FTR, BSA, LLU, VULA) სერვისის ღირებულების დაანგარიშების მიზნებისთვის. ქვეყნები: პოლონეთი, უნგრეთი, ლიეტუვა, ჩეხეთი, საქართველო, სერბეთი, მონტენეგრო.
- ▶ რეგულირებული სააღრიცხვო სისტემებისა და რეგულირებული ფინანსური ანგარიშგების განვითარებასთან და აუდიტთან დაკავშირებული პროექტები, მათ შორის აღრიცხვის განცალკევები და სერვისის ღირებულების გაანგარიშების პროექტები - პოლონეთი, საქართველო, სერბეთი, მონტენეგრო
- ▶ Margin/Price Squeeze-ების and ERT tests-ების იმპლემენტაციასთან დაკავშირებული პროექტები – პოლონეთი, სერბეთი.
- ▶ როუმინგთან დაკავშირებული პროექტები (RLAH) – პოლონეთი.
- ▶ ტელეკომუნიკაციების ინფრასტრუქტურის გაზიარების და საბითუმო (ducts, in-house infrastructure) სერვისების უზრუნველყოფის პროცედურების ანალიზთან და განვითარებასთან დაკავშირებული პროექტები – პოლონეთი.
- ▶ ბაზრის ანალიზთან დაკავშირებული პროექტები, მაგალითად: NGA networks unbundling, CATV networks unbundling, consolidation of CATV market – პოლონეთი.

შერჩეული პროექტები, გაგრძ.

- ▶ სტრუქტურის შექმნასთან და ანგარიშსწორების წესებთან დაკავშირებული პროექტები. – პოლონეთი
- ▶ უნივერსალურ მომსახურებასთან დაკავშირებული პროექტები სატელეკომუნიკაციო და საფოსტო სექტორში - პოლონეთი, ჩეხეთი
- ▶ regulatory WACC-ის კალკულაციასთან დაკავშირებული პროექტები - პოლონეთი, საქართველო.
- ▶ აქტივების (CCA) გადაფასებასთან დაკავშირებული პროექტები სატელეკომუნიკაციო და სამაუწყებლო სექტორებისთვის - პოლონეთი, სერბეთი, მონტენეგრო
- ▶ ბიზნეს მოდელის შეფასება და განსაზღვრა, NGA ქსელის განვითარებისთვის, რომელიც იყენებს მუნიციპალური წყლის მომარაგების კომპანიის საკანალიზაციო სისტემებს - პოლონეთი.
- ▶ ბიზნეს და ფინანსური მოდელის შექმნა LTE ქსელის ოპერატორისთვის – პოლონეთი.
- ▶ ბიზნეს და ფინანსური მოდელის შექმნა CDMA/EVDO ქსელის ოპერატორისთვის – უნგრეთი.
- ▶ CATV ბაზრის კონსოლიდაციის ანგარიშის მომზადება – პოლონეთი.
- ▶ შეთანხმებული პროცედურების (AUP, agreed upon procedures) პროექტის მომზადება, რომელიც ეხება 5 ბაზარზე ფასის გაანგარიშებას (BSA). Orange Poland S.A. (2014-2015)



მარცინ ბიეკი

მენეჯერი – EY Poland

როლი პროექტში: წამყვანი ექსპერტი ტელეკომუნიკაციების სექტორში

E-mail: Marcin.Biec@pl.ey.com

#	კლიენტი	ქვეყანა	პროექტის მოკლე აღწერა	თარიღი
1	Multimedia Polska S.A.	პოლონეთი	▶ პოლონეთში საკაბელო ოპერატორების ბაზრის მდგომარეობისა და პერსპექტივების შესახებ მოხსენების მომზადება საკაბელო ოპერატორების სექტორის მრავალჯერადი სცენარის ანალიზით	2016
2	T-moblie Polska S.A. (MNO)	პოლონეთი	▶ ბიზნესის გავლენის ანალიზის შემუშავება, რომელიც უკავშირდება სპექტრის MNO– სთვის გამოყოფის სხვადასხვა სცენარს.	2017
3	Polkomtel sp. z o.o (MNO)	პოლონეთი	▶ ბიზნეს MNO– ს მიერ ახალი შემომსვლელის ფასის დისკრიმინაციის შედეგად ბიზნესის გავლენის ანალიზის შემუშავება	2016
4	BNP Paribas S.A. (MVNO)	პოლონეთი	▶ Software Mobile Virtual Network Operator (ფინანსური MVNO) პლატფორმის ტექნოლოგიური აუდიტის შესრულება	2016



ვინსენტ დუინი

პარტნიორი, Advisory, Strategy & Customer Telecom, Media & Entertainment and Technology industries

როლი პროექტში: ექსპერტი

Mobile +1 929 371 0680

Email vincent.douin1@ey.com

ზოგადი ინფორმაცია

- ▶ 18 წლიანი გამოცდილება ტექნოლოგიების, მედია და მობილური ოპერატორების ინდუსტრიაში.
- ▶ EY-ის საკონსულტაციო მიმართულების პარტნიორი აშშ
- ▶ ხელმძღვანელობდა 50-ზე მეტ საკონსულტაციო პროექტს, კლიენტებს წარმოადგენდნენ წამყვანი ტელეკომუნიკაციის ოპერატორები, MVNO-ები და საკაბელო კომპანიები განვითარებად და განვითარებულ ბაზრებზე.
- ▶ ექსპერტი სტრატეგიის, ციფრული ტექნოლოგიების, ანალიტიკის, მარკეტინგის და გაყიდვების მიმართულებით, ასევე ექსპერტი სატელეკომუნიკაციო და საკაბელო კომპანიებისთვის, მომხმარებელთან ურთიერთობის საკითხში.

უნარები

- ▶ კორპორაციული და ზრდის სტრატეგია
- ▶ ბაზარზე შესვლის სტრატეგია, მარკეტინგი, ფასწარმოქმნა
- ▶ ციფრული და Customer Led ტრანსფორმაცია
- ▶ მომხმარებლის ანალიტიკა, მომხმარებლის ღირებულების განვითარება და ბიზნეს მოდელირება

სამუშაო გამოცდილება

- ▶ EY (2013 - დღემდე)
- ▶ Greenwich Consulting (2007-2013)
- ▶ Alcatel-Lucent (2000-2007)

პროფესიული გამოცდილება

- ▶ მარკეტინგული სტრატეგია, ფასდადება, მომხმარებლის გამოცდილების გეგმა და პროდუქტის გზამკვლევი, ამერიკული საკაბელო კომპანია MVNO-ისთვის (2017-2019)
- ▶ სტრატეგიული კვლევა ციფრული MVNO-ს გაშვებისთვის 4 ევროპულ ბაზარზე, წამყვანი Telco-სთვის EMEA-ში (2015)
- ▶ End-to-end მხარდაჭერა შუა ადმოსავლეთში MVNO-ს დასაწერად: სტრატეგია, მარკეტინგი, ფასდადება, ნულოვანი მოგების წერტილი, ხელშეკრულებების შეთანხმება/დადება მასპინძელ MNO-სა და MVNE-სთან (2013-2014)
- ▶ სტრატეგიული და მარკეტინგული ბაზრის კვლევა MVNO-ს დასაწერად დიდ ბრიტანეთში (2015)
- ▶ MVNO საბითუმო სტრატეგია სატელეკომუნიკაციო ოპერატორისთვის ჩრდილოეთ აფრიკაში (2015)
- ▶ Telco-სთვის 100% ციფრული ქვე-ბრენდის შექმნა (2013)
- ▶ მრავალ ბრენდული და MVNO ჰოსტინგის სტრატეგია პან-აფრიკული Telco-ებისთვის. (2012)
- ▶ მომხმარებელთა ხელმძღვანელობით ციფრული ტრანსფორმაცია და კლიენტების სრულყოფის პროგრამა Telco საფრანგეთისთვის (2014)
- ▶ მომხმარებელთა ანალიტიკის პლატფორმის შემუშავება და დანერგვა პან-ევროპული საკაბელო ოპერატორისთვის (2016)
- ▶ მომხმარებელთა ბაზის მართვა პან-ევროპული საკაბელო კომპანიისთვის (2016)

პროფესიული გამოცდილება გაგრძ.

- ▶ ბაზარზე შესვლის სტრატეგია ახალი კავშირგაბმულობის კომპანია Lot-ისთვის და პლატფორმის პრობლემების გადაჭრის გზები გლობალური ტექნოლოგიურ კომპანიისთვის
- ▶ გაყიდვები Omni არხის მეშვეობით და მომხმარებელთა მოვლის გამოცდილების პროექტი წამყვანი პან-ევროპული Telco-სთვის.
- ▶ კლიენტების ბაზის მართვა და კლიენტების ანალიტიკა ტელეკომუნიკაციების ოპერატორისთვის
- ▶ დიდი მონაცემთა ბაზების ტრანსფორმაციის სტრატეგია და PoCs ფასიანი ტელევიზიის კომპანიისთვის ევროპაში.
- ▶ მარკეტინგი და კომერციული ზრდის გეგმა წამყვანი ოპერატორისთვის ჩრდილოეთ აფრიკაში
- ▶ ტრანსფორმაციის გეგმა პროდუქტების და სერვისების ინოვაციის ცენტრის, ტელეკომუნიკაციების მსხვილი კომპანიისთვის.
- ▶ კომერციული ექსპერტიზა Broadband Gateway and TV Set Top Box Manufacturer
- ▶ ოპერაციული ეფექტიანობის ზრდის გეგმა ტელეკომუნიკაციების წამყვანი ოპერატორისთვის ჩრდილოეთ აფრიკაში



ვინსენტ დუინი

პარტნიორი, Advisory, Strategy & Customer Telecom, Media & Entertainment and Technology industries

როლი პროექტში: ექსპერტი

Mobile +1 929 371 0680

Email vincent.douin1@ey.com

პროფესიული გამოცდილება გაგრძ.

- ▶ 360° Churn reduction გეგმა მობილური ოპერატორისათვის
- ▶ ბიუჯეტის მომზადება და ბიზნეს რეპორტირების ოპტიმიზაცია მსხვილი ტელეკომუნიკაციების ოპერატორისთვის
- ▶ შექმნა, ინტეგრაცია და სტანდარტიზაცია კლიენტების ბაზის მართვის მსხვილი სატელეკომუნიკაციო ოპერატორისთვის
- ▶ მარკეტინგის სტრატეგია და ფასდადება ახალი მობილური ოპერატორის გაშვებისთვის და ზრდისთვის ჩრდილოეთ აფრიკაში
- ▶ Broadband სტრატეგია აფრიკაში არსებული ტელეკომუნიკაციის კომპანიისათვის (FTTx, 4G)
- ▶ Customer profiling & Customer Value საფრანგეთში არსებული ფიქსირებული და მობილური ქსელების ოპერატორისათვის



ედრიენ ბაშნონგა

დირექტორი, წამყვანი ანალიტიკოსი, Global Telecommunications

როლი პროექტში: ექსპერტი

E-mail: abaschnonga@uk.ey.com

ზოგადი ინფორმაცია

- ▶ ედრიენს აქვს 19 წლიანი გამოცდილება ინდუსტრიის ანალიტიკოსად მუშაობის და ტელეკომუნიკაციების წამყვან ანალიტიკოსად მუშაობის EY's Global-ის TMT-ის გუნდში, ის პასუხისმგებელია thought leadership-ზე და sector insights-ზე. ის ეხმარება არაერთ კლიენტს როგორც დარგის ექსპერტი და რეგულარულად გამოსცემს სტატიებს, Financial Time-ში და The Time-ში.
- ▶ EY-ში მოსვლამდე, ედრიენი იყო ევროპული ტელეკომუნიკაციების ანალიტიკოსი HIS Markit-ში, ინფორმაციის წამყვანი მომწოდებელი ეკონომიკურ და ინდუსტრიულ საკითხებზე. მანამდე მას ეკავა რამდენიმე თანამდებობა სატელეკომუნიკაციო და მედია განყოფილებებში Informa plc-ში, ბიზნეს ანალიტიკის მიმწოდებელია FTSE 100-ისთვის. მიიღო ხარისხი ოქსფორდის უნივერსიტეტში.

გამოცდილების სფეროები

- ▶ ექსპერტი ტელეკომუნიკაციების სფეროში
- ▶ Insight-driven სტრატეგიული რჩევა
- ▶ TMT ბაზრის ტრენდები და დინამიკა
- ▶ „Media spokesperson“
- ▶ კითხვარის დიზაინი

პროფესიული გამოცდილება

- ▶ კვლევა გლობალური ტელეკომუნიკაციების ტრანსფორმაციის შესახებ: კვლევა აჩვენებს ოპერატორების დამოკიდებულებას ციფრული ტრანსფორმაციის მიმართ, კვლევის ძირითად მასალას წარმოადგენს, ტელეკომების და ტექნოლოგიური C-suite-ების აღმასრულებლების ინტერვიუები, რომლებიც წარმოადგენდნენ, კომპანიებს, რომელთა საერთო შემოსავალი 460 მილიარდ დოლარს აღწევს. **(2015, 2017 and 2019)**
- ▶ გლობალური კომპანიების 5G კვლევა: 1000 ამდე კომპანიის კვლევა მსოფლიოს მასშტაბით, განხილული თემები კი მოიცავს: 5G შესაძლებლობებს, საინვესტიციო სწრაფვას, ორგანიზაციულ გამოწვევებს და მომწოდებლების პრეფერენციების. **(2019)** პროექტი ასევე ჩატარდება მიმდინარე წელსაც
- ▶ გლობალური ციფრული კვლევა: 10000 გამოკითხული ოჯახი საფრანგეთში, ნიდერლანდებში, დიდ ბრიტანეთში და ამერიკის შეერთებულ შტატებში, გამოკვლეული იქნა მომხმარებლების დამოკიდებულება ტექნოლოგიებთან, მედია და სატელეკომუნიკაციო მომსახურებასთან. **(2019)** პროექტი ასევე ჩატარდება მიმდინარე წელსაც
- ▶ TMT სტრატეგიის დაგეგმვა შუა აღმოსავლეთის ოპერატორისთვის: TMT სექტორში ინვესტიციის პოტენციალის შეფასება, მათ შორის ზრდის პოტენციალის, შესვლის ბარიერების, კონკურენციასთან დაკავშირებული რისკების, ტექნოლოგიების და რეგულაციების. **(2011)**

პროფესიული გამოცდილება

- ▶ მობილური გადახდების ბაზარზე შესვლა გლობალური მობილური ოპერატორისთვის (Lycatel ფინანსური MVNO): სტრატეგიის შეფასება მრავალი ბაზრის მქონე მობილური ოპერატორისთვის, რომელიც გადადის ფინანსურ სერვისებში. სხვადასხვა მობილური გადახდის სერვისისთვის, ასევე ტექნოლოგიებისთვის და ბიზნეს პარტნიორების ეკოსისტემისთვის ზრდის პოტენციალის შეფასება. **(2013)**
- ▶ კოლაბორაცია ინდუსტრიების ასოციაციებთან დღევანდელი და მომავალ ინდუსტრიის ტრენდებზე: საერთო ანგარიშების გამოქვეყნება საერთაშორისო ორგანიზაციებთან ერთად, მათ შორის GSM-ის ასოციაციასთან და საერთაშორისო სატელეკომუნიკაციო კავშირთან. **(2010-2015)**
- ▶ UK 2015 წლის ციფრული კვლევა: ანგარიში მომზადდა ენდერსის ანალიზთან (Enders Analysis) ერთად, რომელიც მიზნად ისახავდა დიდი ბრიტანეთის ციფრული ეკონომიკის სიძლიერის და ზრდის შესაძლებლობების ხაზგასმას. გაშუქებული თემები მოიცავდა ფიქსირებული და მობილური ციფრული ინფრასტრუქტურის მიღებას, ელექტრონული კომერციის ტენდენციებთან ერთად **(2015)**



დიდიე კოლიგნონი

პარტნიორი

როლი პროექტში: ექსპერტი

ტელ: +351 213 909 220/+33 1 46 93 60 00

მობ.: +351 918 123 693 / +33 6 07 70 88 81 / +244 91 880 83 00

ელ. ფოსტა: didier.collignon@fr.ey.com

ზოგადი ინფორმაცია

- ▶ პარტნიორი, პან-აფრიკული ლიდერი TMT ბაზრის სეგმენტში, ფოკუსირებულია სტრატეგიაზე, მარკეტინგზე და ინოვაციებზე
- ▶ დიდიე EY Africa-ს შეუერთდა 2013 წელს, როდესაც მისი ფირმა (Greenwich Consulting), რომლის თანადამფუძნებელიც იყო, შეიძინა EY-იმ
- ▶ მანამდე ის გალხდათ DiamondCluster-ის დღეს OliverWyman-ს სახელწოდებით ცნობილი კომპანიის პარტნიორი და ქეის ლიდერი BCG-ში
- ▶ მაგისტრის ხარისხი მიიღო The Kellogg Graduate School of Management-ის სასწავლებელში (1994) და ბაკალავრის ხარისხი HEC-ის უნივერსიტეტში (1988)
- ▶ თავისუფლად საუბრობს და წერს ინგლისურად, ფრანგულად და პორტუგალიურად, ესპანურს ფლობს სალაპარაკო დონეზე
- ▶ რეგულარულად გამოხატავს აზრს ტელეკომუნიკაციების შესახებ პორტუგალიურ და ანგოლურ მედიაში

უნარები

- ▶ მდგრადი განვითარება განვითარებად ბაზრებზე
- ▶ შესაძლებლობების ანალიზი, ბიზნეს მოდელი და ბიზნეს დაგეგმვა
- ▶ მარკეტინგული სტრატეგიის შექმნა და ინტეგრაცია/იმპლემენტაცია
- ▶ ორგანიზაციული დიზაინის შემუშავება ზრდისთვის
- ▶ TMT, Utilities, Pharma, RCP

პროფესიული გამოცდილება

- ▶ გააჩნია 20 წლიანი გამოცდილება მენეჯმენტ კონსალტინგის მიმართულებით, როგორც Case Leader-ს BCG-ში, როგორც პარტნიორს DiamondCluster-ში ახლა Oliver Wyman, როგორც თანადამფუძნებელს და მართველ პარტნიორს Greenwich Consulting-ში, სადაც ეკავა მრავალი პოზიცია დირექტორთა საბჭოში და ასევე გახლდათ გენერალური დირექტორის მოვალეობის შემსრულებელი
- ▶ მუშაობდა მრავალ ქვეყანაში და განსხვავებულ გარემოებში, კერძოდ, ევროპაში, ახლო აღმოსავლეთში, ლათინურ ამერიკაში და სუბსაჰარის აფრიკაში
- ▶ მართავდა პროექტებს ორგანიზაციული სტრუქტურის და პროცესების ეფექტურობის განხრით, ძალიან ბევრ სექტორში, კერძოდ, O&G, საცალო ვაჭრობა და სასტუმროების მომსახურება (2008-2013)
- ▶ საფონდო ბირჟაზე რეგისტრირებული წამყვანი IT კომპანიისთვის შეიმუშავა 3 წლიანი სტრატეგიული გეგმა გაყიდვების ყოველწლიური 8%-ანი ზრდის მოხმარებლებზე ორიენტირებულობის მეშვეობით, რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულების 10%-იანი შემცირების გამარტივებითა და ბაზარზე გატანის დრო (time to market) 30%-ით ცენტრალიზებული საინვესტიციო პროცესით და ურთიერთდამოკიდებული R&D სტრუქტურით (2018-2019)
- ▶ სამხრეთ აფრიკის PE კომპანიისთვის ხელმძღვანელობდა დასავლეთ აფრიკის ტელეკომუნიკაციების ოპერატორი კომპანიის, რომელიც ოპერირებს რეგიონის რამდენიმე ქვეყანაში, CDD და საოპერაციო DD პროცესებს (2018)

პროფესიული გამოცდილება გაგრძ.

- ▶ 18 თვის განმავლობაში ხელმძღვანელობდა გლობალური 125 ათასი ადამიანისგან შემდგარ IT სერვისების ფირმის ახალი ოპერაციული მოდელის შემუშავებასა და დაგეგმვას დაფუძნებულს დანაყოფებისა და ბაზარზე ორიენტირებული მიდგომიდან ინდუსტრიაზე ორიენტირებულ GTM-ზე გადასვლაზე. ამ პოზიციაზე, იგი მართავდა მთიანად პროგრამა Office-ს და მუშაობდა მრავალმხრივ სამუშაოში დაწყებული პორტფოლიოს დიზაინიდან, GTM, სოციალური პროცესები, საოპერაციო პროცესები, ორგანიზაციული დიზაინი და პერსონალის დაკომპლექტება (2019-2020)
- ▶ დასავლეთ აფრიკაში უნივერსალური მომსახურების ეროვნული სააგენტოსთვის შეიმუშავა სტრატეგიული გეგმა, რომელიც მოიცავს ეროვნული ფართოზოლოვანი საყრდენის და ციფრული სერვისების მიწოდებას (2016)
- ▶ შეიმუშავა ეროვნული საყრდენი ინფრასტრუქტურული კომპანიის საოპერაციო მოდელი, რომელიც საშუალებას იძლევა ეროვნული დონის მეორე და მესამე ფაზების დაფინანსებას საერთაშორისო დონორების მიერ (2017)
- ▶ ფართოზოლოვანი ტელეკომუნიკაციის პროვაიდერისთვის, რომელიც დაფუძნებულია კოტ-დ'ივუარში, შეიმუშავა 3-წლიანი სტრატეგია, რომელიც მოიცავს ბაზრის ტენდენციებს, ბაზარზე პოზიციონირებას, შესაძლებლობების იდენტიფიცირებას და სტრატეგიულ სცენარებს (2019)
- ▶ წამყვანი ფრანგული ბანკისთვის შეაფასა შესაძლებლობები და შეიმუშავა სტრატეგია მობილური ფინანსური სერვისების გამოშვებისა ფრანგულენოვან აფრიკულ ქვეყნებში (2015)



დიდიე კოლიგონი

პარტნიორი

როლი პროექტში: ექსპერტი

ტელ: +351 213 909 220/+33 1 46 93 60 00

მობ.: +351 918 123 693 / +33 6 07 70 88 81 / +244 91 880 83 00

ელ. ფოსტა: didier.collignon@fr.ey.com

პროფესიული გამოცდილება გაგრძ.

- ▶ დასავლეთ ევროპის დიდი საცალო ბანკისთვის შექმნა მობილური სერვისების მიწოდების საოპერაციო მოდელი 3 დასავლეთ აფრიკის ფრანგულენოვანი ქვეყნისათვის (2015)
- ▶ ჩრდილოეთ აფრიკის ქვეყნის ეკონომიკის სამინისტროსათვის შეიმუშავა ჩინური ინვესტიციების მოზიდვის სტრატეგია შერჩეულ ინდუსტრიებში (2015)
- ▶ ანგოლას წამყვანი სატელეკომუნიკაციო ოპერატორისთვის შეიმუშავა სტრატეგია მომხმარებელთა კმაყოფილების გასაუმჯობესებლად NPS მოდელის დანერგვით (2016)
- ▶ მსოფლიოს წამყვანი ქიმიური კომპანიისთვის შეიმუშავა, დაგეგმა და დანერგვა საოპერაციო გაუმჯობესების პროგრამა, რომელიც დაფუძნებულია Lean Management კონცეფციასა და ტექნიკებზე (2016-2017)
- ▶ ანგოლას წამყვანი საცალო ბანკისთვის შეიმუშავა სტრატეგია მომხმარებელთა კმაყოფილების გასაუმჯობესებლად NPS მოდელის დანერგვით (2017)
- ▶ ბელგიის მატარებლის სერვისების ოპერატორისთვის, შეიმუშავა და შეაფასა პოტენციური სცენარები, რათა გაერთიანებინა თავისი აქციები ჩქაროსნული მატარებლის სერვისებში (2017)
- ▶ დასავლეთ აფრიკის ქვეყნის ეროვნული რადიოსა და ტელევიზიისთვის, შეიმუშავა პირველი ციფრული სტრატეგია, რომელიც მიზნად ისახავს კლიენტის, როგორც ციფრული მოთამაშის პოზიციონირებას და ციფრული რეკლამიდან მნიშვნელოვანი შემოსავლის მიღებას (2017)
- ▶ ჩრდილოეთ ევროპის წამყვანი სატელეკომუნიკაციო ოპერატორისთვის შექმნა მოდელი ფინანსური ფუნქციის ციფრული ოპერირების, სერვისის ხარისხისა და მასშტაბის გაუმჯობესების და ოპერაციული ხარჯების შემცირების (2019)
- ▶ ბელგიელი სატელეკომუნიკაციო ოპერატორისთვის შეიმუშავა სერვისცენტრის საოპერაციო მოდელი, რათა გაუმჯობესებინა FTR და მომხმარებელთა კმაყოფილება, გაეზარდა შემოსავლები და შემცირებინა თანამშრომელთა დენადობა (2019)
- ▶ განახორციელა აღმოსავლეთ აფრიკის მოწინავე მობილური ოპერატორის Due Diligence შუა აღმოსავლეთის ინვესტორის ანგარიშზე (2013-2014)
- ▶ მუშაობდა შესაძლებლობების იდენტიფიცირებაზე, ბიზნეს მოდელების და საინვესტიციო ქეისების შექმნაზე, სხვადასხვა კლიენტებისთვის, რომლებიც განიხილავდნენ მეორად ტრანსფორმაციას (2010-2013)
- ▶ 2 წლის განმავლობაში უშუალოდ უჭერდა მხარს 300 მილიონი ღირებულების მქონე სუბსაჰარის მობილური ოპერატორის გენერალური დირექტორის ოფისს, რათა შეექმნა ტრანსფორმაციის 60 ინიციატივანი გეგმა და განეხორციელებინა ის (2010-2011)
- ▶ ხელმძღვანელობდა სხვადასხვა პროექტებს ბელგიური ოპერატორის B2B დეპარტამენტში: სტრატეგიის შემუშავება, მოწყობილობები, არხები, ICT-ის შეძენა, შეთავაზება, GTM და ასევე დაიკავა დროებითი ხელმძღვანელის თანამდებობა, ზედამხედველობდა 900 მილიონ ამერიკული დოლარის შემოსავალს (2004-2007)
- ▶ შექმნა და გაუშვა 3 MVNO: 2 პორტუგალიაში (CTT და Zon) და 1 ბელგიაში (the Post): თითოეული (2007-2008)
- ▶ შექმნა და გაუშვა მობილური, ფიქსირებული, ინტერნეტ და ISP სტარტაპები პორტუგალიაში და შვეიცარიაში (1998-2002)
- ▶ პორტუგალიური მობილური ოპერატორისთვის შექმნა, გაუშვა და მართა BU-ს კორპორატიული სტრატეგია. იყო პასუხისმგებელი გაყიდვებზე 6 თვის მანძილზე, რა დროშიც საგრძნობლად გაუმჯობესდა ბაზრის წილი (1998)
- ▶ შექმნა და დანერგა ტრანსფორმაციის პროგრამის საზღვაო კომპანიებისთვის. შექმნა და ინტეგრირება შეძლო ტრანსფორმაციის პროგრამის საზღვაო კომპანიებისთვის (2013)
- ▶ შექმნა და განახორციელა სტრატეგია MFS შუა-აღმოსავლეთის მობილური ოპერატორისთვის, რომლის შემოსავალიც 38 მილიარდ დოლარზე მეტია (2010-2013)
- ▶ შეიმუშავა 5 წლიანი სტრატეგია ტელეკომუნიკაციების და ინტერნეტ მომსახურების პროვაიდერისთვის, ოპერაციებით ანგოლაში (2010)
- ▶ შეიმუშავა და დანერგა აბონენტების დენადობის შემცირების პროგრამა ანგოლის მთავარი ოპერატორისთვის, რამაც ზეგავლენა მოახდინა 25% კლიენტთა გადინებაზე (2010)



დიდიე კოლიგნონი

პარტნიორი

როლი პროექტში: ექსპერტი

ტელ: +351 213 909 220/+33 1 46 93 60 00

მობ.: +351 918 123 693 / +33 6 07 70 88 81 / +244 91 880 83 00

ელ. ფოსტა: didier.collignon@fr.ey.com

პროფესიული გამოცდილება გაგრძ.

- ▶ ჩრდილო-ევროპული მობილური ოპერატორებისთვის, განსაზღვრა და განახორციელა გაყიდვების სტრატეგია მეორე ოპერატორის წინააღმდეგ, რათა დაეცვა საკუთარი კომპანიის ბაზრის წილი SME სეგმენტში, ხელი შეუწყო კოლაბორაციას პირდაპირი და არაპირდაპირი გაყიდვების არხებს შორის და დაეხმარა MS-ის 85%-მდე ზრდაში (1998)
- ▶ აზიური მობილური ოპერატორებისთვის შექმნა SME სეგმენტზე შესვლის სტრატეგია. ტრადიციულად ძლიერ არაპირდაპირ გზებზე ხელმიუწვდომობა გადაჭრა 400 კაციანი გაყიდვების გუნდის დაქირავებით ცვლადი ხარჯის პრინციპით (1999)
- ▶ ჩრდილო-ევროპული მობილური ოპერატორებისთვის, განსაზღვრა თანამშრომლების 20% იანი შემცირების გეგმა, შექმნა ახალი პროდუქტის განვითარების კომპლექსური პროცესის გაუმჯობესების დიზაინი. შეცვალა პირდაპირი გაყიდვების მიდგომა და ხელახლა შეიმუშავა მობილურების და SIM-ების სტრატეგია (2000)
- ▶ შექმნა დიზაინი და განახორციელა წარმატებულ მარკეტინგულ სტრატეგია, რომელმაც შესაძლებლობა მისცა კომპანიას 6 თვეში გაეხუთმაგებინა თვითური GA (2011)
- ▶ განსაზღვრა ინვესტირების პოლიტიკა წამყვანი გაზეთისთვის, რამაც ზრდის სტრატეგიის განხორციელებაში დაეხმარა კომპანიას (2001)
- ▶ პორტუგალიური კონსოციუმისთვის დაწერა წიგნი TDT ლიცენზიისთვის (2001)
- ▶ გუნდთან ერთად განსაზღვრა პირველი სტრატეგიული გეგმა პორტუგალიური კომუნალური მომსახურების გამწევი კომპანიისთვის, პირდაპირი პასუხისმგებლობით ბიზნესის მოსალოდნელ განვითარებაზე (1995)
- ▶ მონაწილეობას იღებდა ეფექტურობის ამაღლების პროგრამაში, რის შედეგადაც გადააწყო და შეათანხმა სხვადასხვა ფუნქციური პროცესები ადმინისტრაციულ სივრცეში და შეამცირა 15% სამუშაო ძალისა (1996)
- ▶ განახორციელა ორი ესპანური ფარმაცევტული კომპანიის ანალიზი შესაძლო სინერგიების გამომუშავების კუთხით გამოწვეული მათი ონკოლოგიურ ბიზნესებთან შერწყმის და JV-ს შექმნის შედეგად (1996)
- ▶ წარმატებით უზრუნველყო PMI, ფარმაცევტული კომპანიის პორტუგალიური ოპერაციების, მიაღწია წმინდა 30 მილიონ ევრო სინერგიას (1995)
- ▶ პასუხისმგებელია ფრანგული ფარმაცევტული კომპანიის სტრატეგიული დაგეგმარებისა და ბიუჯეტების პროცესების გადაწყობაზე (1995)
- ▶ მონაწილეობას იღებდა პორტუგალიური სადაზღვეო კომპანიის სტრატეგიის განსაზღვრაში, რომლის მიზანიც იყო HMO-ს მსგავსი ოპერაციების ორგანიზება (1997)



ბენჯამინ ფერანდი

სენიორ მენეჯერი

როლი პროექტში: ექსპერტი

Mobile : + 33 6 70 02 82 76

Email : benjamin.ferrand@parthenon.ey.com

ზოგადი ინფორმაცია

- ▶ ბენჯამინი არის EY-Parthenon-ის სენიორ მენეჯერი
- ▶ ბენჯამინი 10 წლის განმავლობაში მუშაობდა კონსულტანტად EY Strategy-ის სატელეკომუნიკაციო ინდუსტრიის მიმართულებით.
- ▶ მან მოიპოვა მაგისტრის ხარისხი Supelec-ის უნივერსიტეტში და ასევე სტრატეგიული მენეჯმენტის მაგისტრის ხარისხი HEC-ის უნივერსიტეტში

უნარები

- ▶ ენები : ფრანგული და ინგლისური
- ▶ ბაზრის კვლევა, ფინანსური ექსპერტიზა
- ▶ ციფრული და ახალი ბიზნეს მოდელები
- ▶ კორპორაციული მართვა

ინდუსტრიები

- ▶ ტელეკომუნიკაციები, მედია, ტექნოლოგიები
- ▶ კომუნალური მომსახურება
- ▶ Life Science
- ▶ ფინანსური სერვისები

პროფესიული გამოცდილება ტრანსფორმაცია

- ▶ ციფრული ტრანსფორმაციის პროგრამისა და სტრატეგიული საგზაო რუკის სტრატეგიული განაწილება ენერგიის DSO–ს CDO–სთვის (2017-2018)
- ▶ PMI-ის სინერგიის შეფასება და ციფრული პლატფორმის მქონე კომპანიისთვის სამიზნე მოდელის დანერგვა, სპორტული ფსონების კომპანია (2020)
- ▶ ციფრული სტრატეგიის განსაზღვრა, ეროვნული ლატარია (2014)
- ▶ ციფრული boost roadmap განსაზღვრა, განვითარებადი ქვეყნის მედია კომპანია (2017)
- ▶ სტრატეგიული ინფორმაციის განსაზღვრა, ენერგეტიკული ინდუსტრიის ბაზრის მოთამაშე (2018)
- ▶ სტრატეგიული ინფორმაციის განსაზღვრა, ენერგეტიკული DSO (2018)
- ▶ ციფრული ტრანსფორმაციის გეგმა და მართვა, ენერგეტიკული მომსახურების გამწვევი კომპანია (2014-2015)
- ▶ ახალი დიზაინის განსაზღვრა და გაშვება სერვისის დიზაინის მეთოდოლოგიების გამოყენებით, IT არქიტექტურის სცენარების შეფასება, გუნდების ანიმაცია, პროვადერის დაქირავება და შეფასება, Fintech კომპანია (2018-2020)
- ▶ ერთობლივი საწარმოს ჩარჩოების შექმნა და მოწყობა, ეროვნული ლატარია (2015)
- ▶ Fitch ინტეგრაცია, მსხვილი ბანკი (2016-2017)

სტრატეგია და Due-Diligence

- ▶ კომერციული ექსპერტიზა CP პოტენციალის მქონე ელექტრონული კომერციის კომპანიისთვის (2018)
- ▶ დამოუკიდებელი ბიზნეს მიმოხილვა მომხმარებელთან ურთიერთობის აუთოსორსინგის გამწვევი კომპანიების შესახებ (2015)
- ▶ SaaS პლატფორმის ბიზნეს გეგმის განსაზღვრა, ფსონების განთავსების კომპანია (2016)
- ▶ ერთობლივი საწარმოს ჩარჩოების შექმნა და მოწყობა, ეროვნული ლატარია (2016)

პროფესიული გამოცდილება გაგრძელება;

MVNO

- ▶ Customer experience and customer journeys-ის მნიშვნელობის განსაზღვრა, MVNO განვითარებად ქვეყნებში (2013)
- ▶ მარკეტინგული გეგმის შემუშავება ახალი ოპერატორისთვის (segmentation, offer design, customer journey definition, promotion plan, distribution channels strategy); MVNO (2013)

MNO

- ▶ Greenfield-ის გაშვების სტრატეგია, MNO (2010)
- ▶ ციფრული კიოსკების განთავსების გეგმა, MNO (2012)
- ▶ Framing and launch of data offers, MNO (2010-2011)
- ▶ მარკეტინგული მომსახურების გეგმა, MNO (2010)
- ▶ დაფინანსების შეთავაზების შედგენა ახალი ტერმინალებისთვის, MNO (2011)
- ▶ სტრატეგიული ექსპერტიზა მომხმარებელთან ურთიერთობის აუთოსორსინგის მომსახურების გამწვევი კომპანიისათვის. (2015)
- ▶ კონვერგენციის განხორციელების შეფასება 6 სახელმწიფოში, MNO (2013)
- ▶ პროცესების შეფასება ინტეგრაციის დროს, შერწყმის შემდეგ, MNO (2012)



რიჩინელ ვან აანჰოლტი

მენეჯერი, TAS M&A (Lead Advisory)

როლი პროექტში: ექსპერტი

E-mail: richinel.van.aanholt@nl.ey.com

ზოგადი ინფორმაცია

- ▶ რიჩინელი არის EY-ის, TAS-ის M&A დეპარტამენტის გუნდის მენეჯერი
- ▶ სანამ შემოუერთდებოდა EY-ის M&A გუნდს, რიჩინელი მუშაობდა 7 წლის მანძილზე Orchard Finance-ში, Corporate Finance & Treasury consultancy კომპანიაში, სადაც მან მიიღო მნიშვნელოვანი გამოცდილება კორპორაციული ფინანსების, მათ შორის (რე)ფინანსირების ოპერაციების, სხვადასხვა კომპანიებში, რომლებიც ოპერირებდნენ სხვადასხვა ინდუსტრიებში და მათი შემოსავალი იწყებოდა 100 მილიონი ევროდან.
- ▶ ის ფლობს მაგისტრის ხარისხს ფინანსურ მენეჯმენტში (2010), University of Tilburg

სამუშაო გამოცდილება

- ▶ მიუხედავად იმ მცირე დროისა, რაც იგი EY-შია, რიჩინელი უკვე მონაწილეობდა სხვადასხვა ტრანზაქციებში, სადაც იყო პასუხისმგებელი VDR-ზე, მათ შორის Q&A-ზე, ამზადებდა სხვადასხვა კონფიდენციალურ მემორანდუმებს და მართავდა ტრანზაქციების პროცესებს.
- ▶ ფინანსური ანალიზის და მოდელირების უნარის გამოყენებით, მანდ უკვე მოამზადა რამდენიმე ფინანსური ანალიზი და მოდელი სხვადასხვა პროექტებისთვის.

უნარები

- ▶ გუნდური მოთამაშე „hands-on“ მენტალიტეტით და ძლიერი ანალიტიკური უნარებით ტრანზაქციების მიმდინარეობისას
- ▶ სიღრმისეული ცოდნა ფინანსების და შეფასების ტექნიკების
- ▶ კომუნიკაციას განიხილავს, როგორც გასაღებს წარმატებული და ეფექტური ტრანზაქციის განსახორციელებლად



იური გედგაფოვი

EY TMT ცენტრის ხელმძღვანელი, ცენტრალური, აღმოსავლეთ და სამხრეთ-აღმოსავლეთ ევროპა & ცენტრალური აზია

როლი პროექტში : ექსპერტი, ხარისხის კონტროლი

E-mail: yuri.gedgafov@ru.ey.com

ზოგადი ინფორმაცია

- ▶ იური იური ხელმძღვანელობს EY ტექნოლოგიების, მედიის და ტელეკომუნიკაციების (TMT) ცენტრს და აქვს 15 წელზე მეტი გამოცდილება პროექტების განხორციელებაში სტრატეგიაში, ოპერაციებში, ფინანსებსა და რეგულირებაში.
- ▶ კონკრეტულად კი, ფოკუსირდება სატელეკომუნიკაციო მედია და ტექნოლოგიაზე, ფინ. ტექნოლოგიაზე და ელექტრონულ კომერციაზე, საწარმოების და კერძო კაპიტალის ფონდებზე, ინფრასტრუქტურაზე.

განათლება

- ▶ იური ფლობს ბალტიის სახელმწიფო ტექნიკურ უნივერსიტეტის ინჟინერიის მაგისტრის ხარისხს და ნორვეგიის უნივერსიტეტის მეცნიერებათა მაგისტრის ხარისხს ეკონომიკაში. ლიცენზირებული CPA.

პროფესიული გამოცდილება

იურიმ განახორციელა შემდეგი პროექტები სატელეკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურისა და რეგულირების მიმართულებით:

- ▶ შეიმუშავა შეთავაზებები ICT მარეგულირებელ პოლიტიკაში ცვლილებების შეტანის შესახებ, მათ შორის ინფრასტრუქტურის განვითარება, სპექტრის განაწილება და კრიტიკულ ინფრასტრუქტურაზე ხელმისაწვდომობა, დარგის კონკურენცია
- ▶ ბაზრის ანალიზი და MNP- ის არსებული რეგულირება
- ▶ არსებული რეგულირება ადგილობრივი მარყუჟების განაწილებისა და ინფრასტრუქტურის სამართლიანი ხელმისაწვდომობის შესახებ
- ▶ ბაზრის ანალიზი და არსებული რეგულაცია ურთიერთკავშირთან დაკავშირებით
- ▶ სატელეკომუნიკაციო მომსახურების ხარჯების განაწილების მეთოდოლოგიის შემუშავება
- ▶ სატელეკომუნიკაციო მომსახურების ფასების შემუშავების მეთოდოლოგია



ზვიად მემარნიშვილი

სტრატეგიის და ტრანზაქციების დეპარტამენტის
ხელმძღვანელი, შპს „იუაი“

როლი პროექტში : ექსპერტი ეკონომისტი, პროექტის
მენეჯერი

E-mail: Zviad.Memarnishvili@ge.ey.com

ზოგადი ინფორმაცია

- ზვიადი თბილისის ოფისის სტრატეგიის და ტრანზაქციების საკონსულტაციო მომსახურებების განყოფილების დირექტორია. მას 15 წელზე მეტი გამოცდილება გააჩნია, საკონსულტაციო მომსახურებების გაწევის, სხვადასხვა ინდუსტრიების კომპანიებისათვის. სპეციალიზირებულია ზოგადი ფინანსური მომსახურების, საბანკო და სალიზინგო მიმართულებით. ზვიადს გაუწევია, როგორც აუდტორული, ასევე საკონსულტაციო მომსახურება საქართველოს ყველაზე მსხვილი ფინანსური ინსტიტუტებისთვის.
- ზვიადი შპს იუაი-ს 2003 წელს შეუერთდა და ის ამჟამად თბილისის ოფისში მუშაობს.
- 2004 წელს დაამთავრა ESM-ის (თბილისი, საქართველო) ბიზნეს ადმინისტრირების საბაკალავრო პროგრამა. ზვიადი საუბრობს ინგლისურ, რუსულ და ქართულ ენებზე.

უნარები

- ზვიადს აქვს ბიზნეს მოდელირების, ფინანსური ანალიზისა და საშემფასებლო საქმის სიღრმისეული ცოდნა.
- ბაზრის ანალიზი და ტექნიკურ-ეკონომიკური კვლევებების გამოცდილება.
- გამოცდილება ოპერაციების ფინანსურ-იურიდიული ექსპერტიზასა და მხარდაჭერაში
- ზვიადი საფუძვლიანად იცნობს ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტებს (ფასს) და საქართველოს საგადასახადო კოდექსს.

პროფესიული გამოცდილება

- ზვიადი დიდი ხნის განმავლობაში მუშაობდა შპს „იუაი-ს“ ოფისებში დსთ-ს ქვეყნებში (საქართველო, უკრაინა, ყაზახეთი და რუსეთი)
- სხვადასხვა თანამდებობაზე (დამწყები კონსულტანტიდან მენეჯერამდე) ყოფნის დროს, მის მიერ გაწეული მომსახურებები მოიცავდა (და არ შემოიფარგლებოდა) შემდეგს:
- წამყვანი კონსულტანტი უმსხვილესი კერძო გარიგების დროს (M&A) საქართველოში.
- მხარდაჭერა გარიგების სტრუქტურირებასა და შეთანხმებაში.
- ფინანსური ექსპერტიზა სხვადასხვა ინდუსტრიის კომპანიებისთვის.
- ფინანსური ანალიზი და ბიზნეს მოდელირება.
- შეფასებასა და სამართლიანი წარდგენის შესახებ მოსაზრებები სხვადასხვა სფეროში მოღვაწე კომპანიებისთვის, მათ შორის: კომუნალური, ნავთობისა და გაზის, დასვენების და გართობის, ტელეკომუნიკაციის, სამრეწველო და ფინანსურ სექტორებში.
- ტრანსაქციებთან დაკავშირებული საკონსულტაციო მომსახურება ფულადი სახსრების მოზიდვასა და პროექტის დაფინანსების შესახებ.
- საკონსულტაციო მომსახურება ხარჯების აღრიცხვისა და სხვა მენეჯერული აღრიცხვის შესახებ
- ბაზრის ტექნიკურ-ეკონომიკური კვლევა.



თამაზ კირვალიძე

უფროსი კონსულტანტი

როლი პროექტში: ექსპერტი

E-mail: Tamaz.Kirvalidze@ge.ey.com

ზოგადი ინფორმაცია

- ▶ თამაზი თბილისის ოფისის სტრატეგიის და ტრანზაქციების საკონსულტაციო მომსახურების დეპარტამენტის სენიორია. მას 5 წელზე მეტი გამოცდილება გააჩნია, საკონსულტაციო და მომსახურებების სფეროში, ასევე 2 წლიანი გამოცდილება სასტუმროების და საცალო ვაჭრობის ინდუსტრიაში.
- ▶ თამაზი შპს „იუაის“ 2015 წელს შეუერთდა და ის ამჟამად თბილისის ოფისში მუშაობს.

უნარები და განათლება

- ▶ კავკასიის ბიზნეს სკოლა (09/2011-10/2014) - ბაკალავრის ხარისხი ბიზნეს ადმინისტრირებაში (თბილისი, საქართველო)

უნარები

- ▶ თამაზს აქვს ბიზნეს მოდელირების, ფინანსური ანალიზისა და საშემფასებლო საქმის სიღრმისეული ცოდნა
- ▶ ენები: ქართული, ინგლისური, რუსული

პროფესიული გამოცდილება

- ▶ 2 წლიანი გამოცდილება სასტუმროების და საცალო ვაჭრობის ინდუსტრიაში, ამ პერიოდის განმავლობაში მუშაობდა, როგორც შიდა აუდიტორად, ასევე რეპორტინგის სპეციალისტად
- ▶ სასტუმროების ინდუსტრიაში გამოცდილება, შიდა აუდიტორის სასტუმრო თბილისი მარიოტში და ქორთიარდ მარიოტში.
 - ▶ რეპორტინგის სპეციალისტი საცალო ვაჭრობის კომპანია „გუდვილში“ (procurement and sourcing department).
- ▶ 5 წლიანი გამოცდილება უძრავი ქონების შეფასებაში, ბიზნესის შეფასების, ბაზრის კვლევის და სხვა დარგებში, რომელიც განეკუთვნება SAT-ის დეპარტამენტს.
 - ▶ სტრატეგიის და ტრანზაქციების საკონსულტაციო მომსახურების დეპარტამენტის სენიორი
 - ▶ უძრავი ქონების სერტიფიცირებული შემფასებელი

პროფესიული გამოცდილება

SAT-ის სპეციალისტად მუშაობის 5 წლის მანძილზე, თამაზი იყო ჩართული სხვადასხვა ინდუსტრიაში შეფასების და ბიზნეს მოდელირების პროექტებში. ინდუსტრიაში ჩამონათვალი, რომელიც გამოხატავს თამაზის ძირითად გამოცდილებას არის შემდეგი :

- ▶ ტელეკომუნიკაციების ინდუსტრია – მონაწილეობდა ბიზნესის შეფასებაში და შესყიდვის ფასის ალოკაციის პროექტებში.
- ▶ სასტუმროების ინდუსტრია – მონაწილეობდა ბიზნესის შეფასებაში, უძრავი ქონების შეფასებაში, ეკონომიკურ-ტექნიკურ კვლევაში და გაუფასურების ტესტის პროექტებში.
- ▶ საცალო ვაჭრობის ინდუსტრია – საცალო ვაჭრობის ინდუსტრია მოიცავს, როგორც ავტონაწილებს საწვავის, ასევე ელექტრონულ საცალო ვაჭრობის კლიენტებს, პროექტების ფარგლებში გაწეული სამუშაო ვარიანტებს, ბიზნესის შეფასებიდან ბიზნესის დაგეგმვამდე და ტექნიკურ-ეკონომიკურ კვლევამდე.
- ▶ ღვინის ინდუსტრია – მონაწილეობდა ბიზნესის შეფასებაში.
- ▶ აუდიტის მხარდამჭერი პროექტები – როგორც SAT-ის სპეციალისტი მონაწილეობდა აუდიტის მხარდამჭერ პროექტებში, როგორც არის უძრავი ქონების შეფასების და გაუფასურების ტესტის მიმოხილვა.



ანი სუბელიანი

სენიორი – Strategy And Transactions, EY Georgia

როლი პროექტში: ექსპერტი საბანკო სფეროში, ექსპერტი აუდიტორი

E-mail: ani.subeliani@ge.ey.com

ზოგადი ინფორმაცია

- ანი თბილისის ოფისის სტრატეგიის და ტრანზაქციების საკონსულტაციო მომსახურებების განყოფილების სენიორ კონსულტანტია. ანის 4 წელზე მეტი გამოცდილება აქვს მარწმუნებელი სერვისების მიმართულებით, ის უწევდა მომსახურებას სხვადასხვა კომპანიებს საერთაშორისო ფინანსური ანგარიშგების სტანდარტთან შესაბამისობაში (ფასს), ასევე აქვს რამდენიმე წლიანი გამოცდილება საკონსულტაციო მიმართულებით.
- ანი შპს იუაი-ს 2014 წელს შეუერთდა და ის ამჟამად თბილისის ოფისში მუშაობს.

განათლება

- თბილისის თავისუფალი უნივერსიტეტი (09/2011-09/2015) - ბიზნეს ადმინისტრირების ბაკალავრი
- ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი (09/2018 – მიმდინარე) - ბიზნეს ადმინისტრირების მაგისტრი
- ენები: ქართული, ინგლისური, რუსული
- Association of Chartered Certified Accountants – F1, F2, F3, F7, F8

პროფესიული გამოცდილება

- 4 წელზე მეტი გამოცდილება აქვს მარწმუნებელი სერვისების მიმართულებით, ის უწევდა მომსახურებას სხვადასხვა კომპანიებს საერთაშორისო ფინანსური ანგარიშგების სტანდარტთან შესაბამისობაში (ფასს). მარწმუნებელი მომსახურების სფეროში გატარებული დროის განმავლობაში მიიღო დიდი გამოცდილება საბანკო და FSO ინდუსტრიებში. ანი იყო პასუხისმგებელი პირი, იმ ექსპერტთა გუნდის, რომელიც აუდიტორულ მომსახურებას უწევდა ლონდონის ბირჟაზე დარეგისტრირებულ კომპანიებს და ამ პერიოდის განმავლობაში გამოავლინა სიღრმისეული ცოდნა ფინანსური აღრიცხვის და აუდიტის კომპლექსური კონცეფციების, აქტიურად თანამშრომლობდა კლიენტი კომპანიების მენეჯმენტთან, რათა მომხდარიყო პრობლემების აღმოფხვრა და რეკომენდაციების შემუშავება, რომელიც გააუმჯობესებდა ბიზნეს პროცესებს.
- ანის ასევე აქვს რამდენიმე წლიანი გამოცდილება საშემფასებლო საქმეში, კერძოდ, უძრავის ქონების შეფასების, ბიზნესის შეფასების, ბაზრის კვლევის და სხვა ბევრი მიმართულებით, რომელიც დაკავშირებულია SAT-თან.

მარწმუნებელი მომსახურების გამოცდილება

- უფროსი/სენიორი აუდიტორი სს „საქართველოს ბანკის“ კონსოლიდირებული ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის მიმდინარეობისას.
- უფროსი/სენიორი აუდიტორი სს „ლიბერთი ბანკის“ კონსოლიდირებული ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის მიმდინარეობისას.
- უფროსი/სენიორ აუდიტორი სს „სილქ როუდ ბანკის“ კონსოლიდირებული ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის მიმდინარეობისას.
- უფროსი/სენიორ აუდიტორი სს „იშბანკის“ კონსოლიდირებული ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის მიმდინარეობისას..
- Advanced staff-ი სს „ვითიბი ბანკის“ აუდიტის მიმდინარეობისას.
- Advanced staff-ი სს „პაშა ბანკის“ აუდიტის მიმდინარეობისას.

SAT-ის გამოცდილება

- სენიორ კონსულტანტი სს „სილქ როუდ ბანკის“ შეფასებისას..
- სს „თიბისი ბანკის“ ოპერაციული რისკების მართვის გაუმჯობესების პროექტის ხელმძღვანელი

About EY

EY is a global leader in assurance, tax, Strategy And Transactions services. The insights and quality services we deliver help build trust and confidence in the capital markets and in economies the world over. We develop outstanding leaders who team to deliver on our promises to all of our stakeholders. In so doing, we play a critical role in building a better working world for our people, for our clients and for our communities.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. For more information about our organization, please visit ey.com.

Ernst & Young LLP is a client-serving member firm of Ernst & Young Global Limited operating in the US.

© 2020 Ernst & Young LLP.
All Rights Reserved.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "H. Buckner", with a long horizontal line extending to the right.

მომსახურების აღწერა / Service description	ფასი ლარში / Offered price in GEL
ფინანსური სეგმენტის MVNO (ვირტუალური მობილური ოპერატორის (MVNO - Mobile Virtual Network Operator) შემოსავლის შეფასება და სატელეკომუნიკაციო ბაზრის გავლენის ანალიზი საქართველოსთვის	215,000
Assess the Market Conditions and business scenarios for MVNO (MVNO -Mobile Virtual Network Operator) entrance on Georgian Telecommunications Market	

ჯამი: 215,000
Sum:

შენიშვნა:
შემოთავაზებული ფასი უნდა მოიცავდეს პროექტთან დაკავშირებულ ყველა ხარჯს და საქართველოს კანონმდებლობით გათვალისწინებულ გადასახადებს გარდა დღგ-სა.

Note:
Offered value shall consider all costs associated with this project and all taxes payable under the Georgian legislation except VAT.



შესყიდვის ობიექტის აღწერასთან დაკავშირებული ინფორმაცია

1.1 შესყიდვის ობიექტის დასახელება

მობილური ვირტუალური ქსელის ოპერატორის (MVNO -Mobile Virtual Network Operator) შემოსვლის ბიზნეს სცენარების შეფასება და სატელეკომუნიკაციო ბაზრის გავლენის ანალიზი საქართველოსთვის

წინაპირობა:

საქართველოს კომუნიკაციების ეროვნული კომისია (შემდგომში - კომისია) არის დამოუკიდებელი ადმინისტრაციული ორგანო. კომისია მოქმედებს როგორც ეროვნული მარეგულირებელი, ახორციელებს ელექტრონული საკომუნიკაციო ბაზრის მონიტორინგს, რეგულირებას და ზედამხედველობას, რომელიც მოიცავს ფიქსირებული და მობილური სატელეფონო, უსადენო კომუნიკაციებისა და ინტერნეტით უზრუნველყოფის პროვადერების საქმიანობას. სხვა საქმიანობასთან ერთად კომისიის მთავარ ფუნქციებს განეკუთვნება სატელეკომუნიკაციო ბაზრის შესაბამის სეგმენტებზე კონკურენციის ხელშეწყობის უზრუნველყოფა.

2019 წლის დეკემბერში კომუნიკაციების ეროვნულმა კომისიამ შემოიღო MVNO დაშვების ვალდებულება საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე, შესაბამისად, ამ პროექტის მიზანია სათანადო კვალიფიკაციის კონსულტანტის მომსახურებების ჩართვა, რათა შეფასდეს MVNO- ს დაშვების გავლენის ანალიზი საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე.

კიდევ ერთი წინაპირობა, რომელიც უნდა აღნიშნოს, არის ის ფაქტი, რომ ერთ-ერთმა მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების მქონე ოპერატორმა, რომელიც ექვემდებარება MVNO დაშვების ვალდებულებას, წარმოადგინა ექვსი სხვადასხვა საკონსულტაციო კომპანიის დასკვნა, რომლის ფარგლებშიც შეაფასა MVNO- ს დაშვების შესახებ გადაწყვეტილებასთან დაკავშირებული შესაძლო რისკები.

Assess the Market Conditions and business scenarios for MVNO entrance on Georgian Telecommunications Market

Background:

Georgian National Communications Commission is an Independent Administrative Authority. Communications Commission acts as the National Regulator monitoring, regulating and supervising the electronic communications market, which comprises activities of fixed and mobile telephony, wireless communications and Internet access providers.

Moreover, Communications Commission is entrusted with the competences of the competition regulation that relate to those markets.

In December 2019 Commission introduced the MVNO access regulation for Georgian Telecommunications market, respectively the purpose of this project is to engage the services of a suitably qualified consultant to assess the business impact from MVNO entrance on Georgian market.

Another circumstance, worth mentioning is the fact that one of the incumbents who falls under MVNO access obligation, arranged the 6 consultancy reports from top 10 audit firms, to estimate the risks related to MVNO introduction in Georgia.

1.2 საქონლის ტექნიკური პარამეტრები/მომსახურების/სამუშაოს აღწერა (ტექნიკური დავალება), შესყიდვის ობიექტის რაოდენობა/მოცულობა

- კონსულტაციის მიზნები

დავალების ზოგადი და სპეციფიკური მოთხოვნების შესასრულებლად მომსახურების განმახორციელებელი პირი ვალდებულია:

1. შეაფასოს საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე MVNO დაშვებისთვის არსებული წინაპირობები, კერძოდ, კომუნიკაციების კომისიის გადაწყვეტილების ფარგლებში (გადაწყვეტილება N გ-20-9 / 156) შეაფასოს MVNO შემოსვლის პერსპექტივები შემდეგი მიზნებისათვის:

□ კომისიის გადაწყვეტილებაში ასახული ზოგადი მიდგომა (გადაწყვეტილება N გ-20-9 / 156) MVNO დაშვებისთვის მითითებული ვადების

ანალიზით

- შესაბამისი რისკები, რომლებიც დაკავშირებულია ახალი ინვესტიციებით / ახალი ტექნოლოგიების დანერგვასთან MNO (mobile network operator - მობილური ქსელური ოპერატორი)- ს მიერ, მათ შორის COVID-19- ის ჯამური ზემოქმედების გათვალისწინებით საქართველოს ტელეკომუნიკაციების ბაზარზე,
- საინფორმაციო უსაფრთხოების / მონაცემთა დაცვის რისკების და იმ წინაპირობების შეფასება, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს MVNO დაშვების ვალდებულების გადავადება

2. ერთდროულად შეაფასოს არსებული მარეგულირებელი გარემო და წინაპირობები საქართველოს საფინანსო სექტორზე (NBG რეგულაციები) და საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე

3. შეაფასო ქართული მობილური სატელეკომუნიკაციო ბაზარი საბანკო სექტორის MVNO- ს შემოსვლის პირობებში , კერძოდ: მნიშვნელოვანია, კვლევამ გაითვალისწინოს ქართული ბაზრის შემდეგი სპეციფიკური მახასიათებლები:

- ა) საბანკო სექტორის უმსხვილესი ბანკების საბაზრო წილები და მათი პირდაპირი და არაპირდაპირი საბაზრო წილი შემდეგ სექტორებში: დაზღვევა, გადახდის მომსახურება, კომუნალური მომსახურება, უძრავი ქონება, ტრანსპორტი, ჯანდაცვა და ფარმაცია;
- ბ) წამყვანი ბანკების რენტაბელობა და მათი შესაძლო უპირატესობები მობილური ბაზრის საცალო სეგმენტზე შესასვლელად, აფილირებული პირების არხებით და უკვე ჩამოყალიბებული ურთიერთობების გათვალისწინებით როგორც დიდ კორპორაციებთან ასევე მცირე და საშუალო მომხმარებლებთან;

□□ საჭიროა შეფასდეს რისკები და შესაძლებლობები, რომლებიც დაკავშირებულია ორი დომინანტი ქართული ბანკის და მათი შვილობილი ან აფილირებული პირების შესვლასთან MVNO დაშვების სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე ;

□□ შეფასდეს არაჯანსაღი კონკურენციის რისკები მობილურ სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე. ასევე შეფასდეს მობილური მომსახურების ფასების არაპირდაპირი (ან პირდაპირი) სუბსიდირების შესაძლებლობები ბანკის/ აფილირებული პირების მიერ, ქართულ სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე არსებული MVNOs მარეგულირებელი ჩარჩოს პირობებში

□□ შეფასდეს შესაძლო შედეგები / პოტენციური ზეგავლენა საქართველოს მობილურ სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე მომავალი ინვესტიციების განხორციელებასთან დაკავშირებით და MNO- ების მიერ ახალი ტექნოლოგიების განვითარების ჭრილში, საფასო ომების (price war) და არაჯანსაღი კონკურენციის შემთხვევაში;

□□ ასევე ახალი MVNO მოთამაშის შემოსვლის გათვალისწინებით შეფასდეს ორი წამყვანი ბანკის ან / და მათი აფილირებული პირების სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე უარყოფითი გავლენის შესაძლებლობა საბანკო სექტორში არსებულ კონკურენციაზე - მთლიანი საბაზრო წილის გათვალისწინებით;

□□ შეფასდეს საბანკო სექტორის რეგულირების / საკანონმდებლო ჩარჩო (წარმოდგენილი უნდა იყოს რეკომენდაციები) ბანკების ან / და მათი აფილირებული პირების მიერ ფინანსური MVNO შემოსვლის პერსპექტივიდან ;

4. შეფასდეს სატელეკომუნიკაციო ბაზრის განვითარების ახალი პერსპექტივები და შესაძლებლობები - MVNO დაშვების ბაზრის შემოღებასთან ერთად მათ შორის შესაძლო MFS (მობილური ფინანსური სერვისები)/ DFS (ციფრული ფინანსური სერვისები) გავლენის ჩათვლით, აგრეთვე ღია ბანკინგის მომსახურების (open banking) პერსპექტივები და რეგულირების დანერგვის პოტენციური ვადები;

□ შემოთავაზებული უნდა იყოს სარეკომენდაციო გეგმა რომელიც სატელეკომუნიკაციო და ფინანსურ ბაზრებზე კონკურენციის მარეგულირებელი ჩარჩოს სიმეტრიული იმპლემენტაციას უზრუნველყოს აღნიშნულ ბაზრებზე

□ საჭიროების შემთხვევაში - რეკომენდაცია გაუწიოს MVNOs შემოსვლის ვადების ცვლილებას - თუ კი ასეთის საჭიროება დადასტურდება ზემოთ

- მომსახურების განხორციელების შედეგად შემსყიდველმა უნდა მიიღოს:

□□გამართოს წინასწარი, შუალედური და საბოლოო საკონსულტაციო სამუშაო შეხვედრები (მინიმუმ 1 შუალედური შეხვედრა და ერთი საბოლოო ვორქშოპი) კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის, საქართველოს ეროვნული ბანკის და სხვა დაინტერესებული მხარეებისთვის

□□წარადგინოს მარეგულირებელი გარემოს (ტელეკომ და ფინანსური სექტორის) სიღრმისეული ანალიზი , როგორც განსაზღვრულია კონსულტაციის მიზნების თავში ასახული დაშვებების შესაბამისად;

□□ მოამზადოს დეტალური ბაზრის დეტალური ანალიზი სატელეკომუნიკაციო ბაზრისთვის, კონსულტაციის მიზნებში მოცემული პირობების მიხედვით:

ი დაითვალოს და შეაფასოს ბიზნეს ქეისები ორი სცენარის ანალიზით : კონსერვატიული მიდგმით და ყველაზე სარისკო მოდელით (Conservative and worst case approaches) , რისკების და ბენეფიტების ანალიზით ბაზარზე ინვესტიციების, ფასების ომების, პროდუქტების შემუშავების, ინფორმაციისა და მონაცემთა უსაფრთხოების გათვალისწინებით;

ი შეაფასოს სიტუაციური ანალიზის სცენარები მომსახურების ერთობლიობისთვის (ე.წ. ბანდლებისთვის) და MVNO ბაზარზე შეთავაზებების შესაძლო უპირატესობები და შესაძლო საფრთხე MNO– სთვის

□□უზრუნველყოს საკონსულტაციო დასკვნის და სარეკომენდაციო ანგარიშის წარმოდგენა რომელიც ეფუძნება რისკების დეტალურ შეფასებას საქართველოში MVNO დაშვებისთვის იმ შინაარსით და დეტალიზაციით, რაც გაწერილია აღნიშნული დოკუმენტის კონსულტაციის მიზნებში .

□□კომისიას წარუდგინოს საკონსულტაციო დასკვნა PDF და Excel (ელექტრონულ ცხრილებში შესატანი პარამეტრების განმარტებითი აღწერა) ფორმატის დოკუმენტებში, რაც მოიცავს საკონსულტაციო დავალების ყველა ზოგად და სპეციფიურ პუნქტს

Objectives of this consultancy

- The specific objectives of this consultancy services are following:

1. Assess the Georgian telecommunications market conditions from the MVNO introduction perspective with following objectives:

- Communications Commission’s decision framework (decision N გ-20-9 / 156) from the perspective of timelines set for market entrance conditions
- Respective market risks related to the new investments/deployment of new technologies by MNOs specifically from the COVID-19 overall impact assessment for Georgian telecom market,
- Information security /data protection risk and assessment of the conditions that may require to postpone introduced MVNO regulation

2. Assess the current regulatory environment and preconditions on Georgian financial sector (NBG Regulations) and Telecom Market Regulations simultaneously;

3. Assess Georgian Mobile (Telecom) market from the perspective of Bank MVNOs' entry, in particular:

Key note: The study should take into the consideration the following specific characteristics of the Georgian market:

- a) Market shares of the largest Banks in the Banking sector and their direct and indirect market shares in the following sectors: Insurance, Payment Services, Utilities, Real Estate, Transport, Healthcare and Pharmacy;
 - b) Assess existing capabilities of Financial sector entities to enter the mobile market through the bank/their affiliated entities' networks and channels, using already established relationships with retail, large corporate and SME customers;
 - ☐ Assess the risks and opportunities for Mobile (Telecom) sector associated with the entry of two largest Georgian Banks or their affiliates to the Georgian MVNO market;
 - ☐ Assess risks of unfair competition on the Mobile (Telecom) market and evaluate possibilities of indirect (or direct) subsidization of mobile service prices by the Bank MVNOs and/ or their affiliated entities taking into the account Georgian telecom regulatory framework
 - ☐ Assess possible outcomes/potential effects on the Georgian Mobile (Telecom) market in relation to the future investments and deployment of new technologies by MNOs in case of price wars and unfair competition;
 - ☐ Assess whether mobile market entry by the two leading Banks and/or their affiliates can adversely affect competition in the Banking Sector – from the perspective of possible total market share of new incumbent;
 - ☐ Outline the banking sector regulation/ legislation framework (provide the possible recommendations to the framework) from the perspective of possible MVNO entrance by Banks and/or their affiliates;
4. Assess the new specific perspectives and opportunities to be opened for the Georgian Telecom sector – wholesale access market – including impact of possible MFS/DFS and also open banking perspectives and potential timelines for regulation introduction:
- ☐ Suggest roadmap to align competition regulation between telecom and financial sectors to ensure the symmetry of competition regulation across Telecom and Financial services,
 - ☐ Re assess applicability of existing timeline for MVNO introduction in Georgia in case it is required based on the analysis above

2. Deliverables of the assignment

In carrying out the tasks of the present General and Specific requirements of the assignment the following are considered deliverables:

- ☐ Hold preliminary, interim and final consultation workshop meetings (at least 1 interim meeting and one final workshop) with GNCC, NBG and other interested stakeholders
- ☐ Deliver the in-depth market study for both Telecom and Financial sectors conditions from the MVNO entrance perspective in Georgia in accordance with the assumptions outlined in Chapter 2. Objectives of this consultancy
- ☐ Provide the Regulatory (Telecom and Finance) environment deep dive analysis in accordance with the assumptions outlined in Chapter 2.

- Objectives of this consultancy

- Provide detailed market analysis for Georgian Telecom market for the conditions presented in Chapter 2. Objectives of this consultancy:
 - o Include business case studies with two case studies – conservative approach case study and worst case study, risk and reward analysis from the perspective of investments in market, price wars, product development, information and data security;
 - o Assess the case study scenarios for combination of services (bundlings) and possible advantages in offers – what are the risk for MNO
- Provide the conclusion and recommendation report based on detailed risk assessment of MVNO entrance in Georgia with consideration of the attention points outlined in Chapter 2. Objectives of this consultancy
- Provide the advisory report in PDF and excel (Definitions of input parameters in a form of narrative description of each input parameter, Service demand conversion) format documents including market analysis, case studies, entrance condition analysis
- Provide practical case study for sample (or theoretical) operator assessing the Retail minus pricing approach for MVNO practice



1.3 ფასების ცხრილი/ხარჯთაღრიცხვა



1.4 საქონლის მიწოდების/მომსახურების გაწევის/სამუშაოს შესრულების ვადა

პროექტის ვადა განისაზღვრება 1,5 თვით. კონტრაქტორი ახდენს სამუშაოების გეგმის და ვადების შემოთავაზებას, რასაც კომისიის წარმომადგენლები სისტემატიურად გადახედავენ. დრაფტ შედეგების სტატუსის განხილვისთვის სავალდებულოა მინიმუმ ყოველკვირეული შეხვედრები. საბოლოო შედეგების წარდგენა/გადაცემა უნდა განხორციელდეს ხელშეკრულების ხელმოწერიდან არაუგვიანეს 1,5 თვისა. მიმწოდებელი პასუხისმგებელია მონაცემთა შეგროვებაზე რაც საჭიროა ბაზრის კვლევისთვის. მიმწოდებელი ვალდებულია თავად უზრუნველყოს წერილობითი/ზეპირი თარჯიმნის მონაწილეობა მომსახურების განხორციელების დროს, ასეთის საჭიროების შემთხვევაში.

The project shall be carried out within 1.5 (one and the half) months. The Contractor will suggest the timeframe and work plan applicable for delivery of draft deliverables during the project. At least weekly meetings are required in order to discuss the status of draft deliverables. The final deliverables should to be handed over not later than at the end of 1.5 months after signing the respective agreement. The supplier is responsible for data collection necessary for market analysis. Supplier shall provide the Translator if needed.

1.5 საქონლის მიწოდების/მომსახურების გაწევის/სამუშაოს შესრულების ფორმა და ადგილი

- მომსახურების მიწოდების ადგილია თბილისი, საქართველო. იმ შემთხვევაში, თუ პირისპირ საჭირო კონსულტაციების ჩატარების დროისთვის არ იქნა აღდგენილი ქვეყნებს შორის საჰაერო მიმოსლვა, შეხვედრები შესაძლებელია ჩატარდეს დისტანციურად.
- ტენდერში გამარჯვებული მხარე უნდა იყოს მუდმივ თანამშრომლობაში კომისიის თანამშრომლებთან, მეილების და საკონფერენციო ზარების საშუალებით;
- მიმწოდებლის მიერ შესრულებული ყველა დოკუმენტი წარმოდგენილი უნდა იყოს ქართულ ენაზე. იმ შემთხვევაში, თუ დოკუმენტაცია შედგენილია ინგლისურ ენაზე, მას უნდა დაერთოს ქართულ ენაზე შესრულებული თარგმანი
- კომისია ტენდერში გამარჯვებულ კონსულტანტ კომპანიას მიაწვდის საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზრის შესახებ კომისიაში არსებული ინფორმაციას (მათ შორის ინფორმაცია ტრაფიკის განაწილების შესახებ მომსახურებებს შორის, ქსელის ტოპოლოგია, ტექნიკური პარამეტრები,

ოპერატორების შემოსავლები და ხარჯები და ა.შ.);

- ტენდერში გამარჯვებული მხარე ვალდებულია გააფორმოს კონფიდენციალურობის შეთანხმება;
- კომისიის მიერ განსაზღვრული საქმიანობის და ინფორმაციის კონფიდენციალურობა დაცული უნდა იყოს მუდმივად;
- მომწოდებლის მიერ შექმნილი ყველა დოკუმენტი წარმოადგენს კომისიის საკუთრებას

- The place of provision of the services should be Tbilisi, Georgia depending on the situation with COVID 19 meetings can be carried out on distance;
- The Successful Tenderer will be required to work with GNCC staff permanently by means of e-mails and conference calls;
- All documentation shall be provided in Georgian. If the documentation language is English, Georgian translation shall be added
- Commission shall be responsible for the provision of Successful Tenderer with Georgian market information (including information on traffic split by services, network topology, technological parameters, revenues and expenses of the operators and etc) available at the Commission.
- The successful Tenderer will be required to sign a confidentiality Agreement;
- The confidentiality of the work and information obtained from Commission shall be protected at all times;
- All documents produced by successful Tenderer shall remain the property of Commission.

▼ ტექნიკური მოთხოვნები

2.2.1 მოთხოვნა პრეტენდენტის გამოცდილების შესახებ



1) 2010 წლის 1 იანვრის შემდგომ პერიოდში, პრეტენდენტს ქვეკონტრაქტორის გარეშე ან ამ პროექტისთვის განსაზღვრულ მის გუნდს უნდა

გააჩნდეს საკონსულტაციო მომსახურების გაწევის გამოცდილება ელექტრონული კომუნიკაციების სექტორის ოპერატორებისათვის ან/და მარეგულირებელი ორგანოებისათვის. მომსახურება გაწეული უნდა იყოს ხუთ სხვადასხვა წელს, თითოეულ წელს არანაკლებ ერთხელ. მომსახურება გაწეული უნდა იყოს ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში.

2) მომსახურების ძირითადი პირობის გათვალისწინებით, კერძოდ ვინაიდან საკონსულტაციო მომსახურება შეეხება MVNO საბანკო სექტორს საქართველოში, 2016 წლის 1 იანვრის შემდგომ პერიოდში პრეტენდენტს უნდა გააჩნდეს საბანკო სექტორისთვის აუდიტის გაწევის გამოცდილება. პრეტენდენტს უნდა გააჩნდეს აუდიტის განხორციელების სამ წლიანი გამოცდილება მთლიანი აქტივების მიხედვით ორი დომინანტი ქართული ბანკიდან არანაკლებ ერთ-ერთისთვის. ამასთან, ამ დოკუმენტაციის 1.1 ქვეპუნქტში აღნიშნული წინაპირობის გათვალისწინებით, ინტერესეთა კონფლიქტის თავიდან აცილების მიზნით, კომპანიები რომლებსაც უკვე განხორციელებული აქვთ ზემოაღნიშნული პუნქტით გათვალისწინებული საკონსულტაციო მომსახურება, არ არიან უფლებამოსილი წარმოადგინონ წინადადება.

გამოცდილების დასადასტურებლად პრეტენდენტმა უნდა წარმოადგინოს მომსახურების გაწევის დამადასტურებელი დოკუმენტები, რომელიც შესაძლებელია იყოს: მიღება ჩაბარების დამადასტურებელი დოკუმენტი ან/და მომსახურების ღირებულების ანაზღაურების დოკუმენტი ან/და წერილობითი დასტური დამკვეთისგან, სადაც დაფიქსირებულია, რომ მან ნამდვილად მიიღო აღნიშნული მომსახურება პრეტენდენტისგან; ხოლო იმ შემთხვევაში, თუ ამ პუნქტის „1“ ქვეპუნქტით მოთხოვნილ გამოცდილებას ადასტურებს პრეტენდენტის გუნდი, წარმოდგენილი უნდა იყოს ამ ექსპერტ(ებ)ის მიმდინარე ბიოგრაფია (CV), სადაც დეტალურად იქნება აღწერილი მის მიერ შესრულებული ზემოთ მოთხოვნილი სამუშაოები.

1) After the date of 01th of January, 2010, Bidder (without subcontractors) or its team allocated to the project should have performed the consultancy services provided for operators or Regulators of electronic Telecommunication sphere. The service shall be provided five times while five different years. The service shall be provided within the EU.

2) Considering the major objectives of service, namely the fact, that consultancy should assess the Banking sector MVNO of Georgia, the another necessary requirement from bidder is at least 3 (three) years of experience in audit after the date of 01th of January, 2016. The audit shall be conducted for at least one of top

two major banks holding dominant position based on total assets data, in Georgia. Also, considering the preconditions mentioned in chapter 1.1, to avoid the conflict of the interests, the consulting firms participating in consultancy mentioned in chapter 1.1., should be excluded from bidding.

To demonstrate compliance of bidders' experience to tender requirements, Bidder should represent any of following documents, which may be: document proofing receipt of service and/or order of payment and/or written reference from client with the statement, that it has really received the service from the bidder. If the compliance to the requirement described in subclause „1” of this clause will be proved by team, CV should be presented, from where purchaser should have possibility to precisely define compatibility of personal's required experience

2.4.1 მოთხოვნა პრეტენდენტის პერსონალის გამოცდილების შესახებ



პრეტენდენტს უნდა ჰყავდეს გამოცდილი ანალიტიკოს(ებ)ი როგორც ტელეკომუნიკაციების, ასევე საბანკო საქმეების სფეროში, რომლებიც პასუხისმგებელნი იქნებიან ამ ტენდერით / ხელშეკრულებით გათვალისწინებული მომსახურებების შესრულებაზე.

შემოთავაზებულ ექსპერტთა გუნდში უნდა იყოს მინიმუმ 2 წევრი - ტექნიკური და ეკონომიკური (მათ შორის საბანკო სექტორის კომპეტენციით) ექსპერტები.

პრეტენდენტის ექსპერტთა გუნდს, რომელიც უზრუნველყოფს უშუალოდ დავალების შესრულებას უნდა გააჩნდეს შემდეგი გამოცდილება:

- 2015-2020წწ პერიოდში მინიმუმ 2 პროექტი მსგავს საკონსულტაციო მომსახურებაში მონაწილეობის გამოცდილება, რომელიც აკმაყოფილებს შემდეგ კრიტერიუმს: მომზადებული უნდა ჰქონდეს ბიზნეს გავლენის მრავალსტადიური ანალიზი სატელეკომუნიკაციო ბაზარზე და საბანკო სექტორში. უნდა დაადასტუროს სპეციფიური ცოდნა MVNO რეგულირების სფეროში და გამოცდილება საბანკო ან ფინანსური სექტორის MVNO თვის ბაზარზე მარეგულირებელი დოკუმენტის მომზადებაში.
- ტექნოლოგიების განვითარებისა და MVNO მოდელების ცოდნა, განსაკუთრებით საფინანსო სექტორში, MVNO
- კომერციულ საქმიანობაში გამოცდილება ქსელებისა და საბანკო სექტორებში საქართველოსთვის

პრეტენდენტმა უნდა წარმოადგინოს იმ პირ(ებ)ის ჩამონათვალი, რომლებიც მონაწილეობას მიიღებენ ტენდერით განსაზღვრული სამუშაოს შესრულებაში, მათი ფუნქციების და ვალდებულებების დეტალურ აღწერით. ასევე უნდა წარმოადგინოს შემოთავაზებული ექსპერტ(ებ)ის მიმდინარე ბიოგრაფიები (CV), სადაც დეტალურად იქნება აღწერილი მათ მიერ შესრულებული ზემოთ მოთხოვნილი სამუშაოები და მათი ფუნქციები

Bidder must have skilled and experienced analysts In the both fields of Telecommunications and Banking to be responsible for the execution and provision of the services under this tender / contract.

The proposed Expert team should include at least 2 members – technical and economic (including Banking sector competence) experts.

The key experts team of the successful Bidder retained for this assignment is expected to have:

- The key experts team shall have Demonstrated experience in 2015-2020 years (at least 2 projects) in similar consultancy services which meet all the following criteria: development of Business Impact Analysis consultancy documents with multiple scenario analysis for Telecommunications sector and separately in Banking sector, specific knowledge of MVNO market regulations and practice, experience in Banking or Financial Services MVNO and respective Telecom regulatory framework preparation;
- a good knowledge of technology development and MVNO models specifically in financial sector MVNOs
- experience in commercial operations of networks and banking sectors for Georgia;

To proof above mentioned experience the Bidder must enclose CVs showing the knowledge and experience required regarding the consultants who are offered and would be used for assignments. Represented CVs should be designed properly, from where purchaser should have possibility to precisely define compatibility of personals' experience and qualification to the tenders requirements

2.7.1 მოთხოვნა ლიცენზიასთან, აკრედიტაციასთან, სტანდარტებთან, ხარისხის შესაბამისობასთან და სხვ. დოკუმენტების შესახებ

 პრეტენდენტი უნდა წარმოადგენდეს საერთაშორისო მულტინაციონალურ აუდიტორულ კომპანიას ან ასეთ კომპანიასთან ასოცირებულ კომპანიას. წარმოდგენილი უნდა იყოს აღნიშნულის დამადასტურებელი დოკუმენტი.

The Bidder shall be the member or affiliated member of multinational international auditory company. The document proving abovementioned shall be presented.

2.9 სხვა დამატებითი მოთხოვნები

 პრეტენდენტმა უნდა წარმოადგინოს:

ჩასატარებელი კვლევისადმი პრეტენდენტის მიდგომა, რომელიც ასახავს ტენდერის მონაწილის ხედვას განსახორციელებელი სამუშაოსადმი; მეთოდოლოგიისა და მიდგომების დეტალურ აღწერას, რომელიც გამოყენებული იქნება დავალების შესასრულებლად, ასევე განსახორციელებელი სამუშაოს გეგმას; პრეტენდენტმა ასევე წერილობით უნდა წარმოადგინოს სამუშაო გეგმა იმის შესახებ, თუ, როგორ აპირებს აღნიშნულ პროექტში ევრო კავშირის დირექტივების და რეკომენდაციების მაღალი ცოდნის გამოყენებას.

Bidder shall submit :

Description of the work to be performed proving the Tenderer's understanding of the assignment; Details of the methodologies, approaches to be used and work plan for performing the assignment; The tenderer must also include information in writing how the consultants fulfill the Good knowledge of EU Directives and Recommendations within the field.

▼ ფასწარმოქმნის ადეკვატურობის დამადასტურებელი დოკუმენტ(ებ)ი

4.1.3 ფასწარმოქმნის ადეკვატურობის გაუთვალისწინებლობის დასაბუთება

Confirmation of pricing Adequacy is not required in the tender. Detailed justification is given in original language, below.

აღნიშნულ ტენდერში არ არის მოთხოვნილი ფასწარმოქმნის ადეკვატურობის დასაბუთება, გამომდინარე იქედან, რომ შესყიდვის ობიექტია ინტელექტუალური შრომის შედეგი, რომელიც იქმნება პრეტენდენტის მიერ, შესაბამისად მომსახურების ღირებულებას ადგენს ან ფასდაკლებას აკეთებს თავად მომწოდებელი საკუთარი ბიზნეს ინტერესების გათვალისწინებით, ასევე და შესაბამისად, ფასდაკლების საფუძველზე შემსყიდველისათვის მომსახურების გაუარესება მოსალოდნელი არ არის.

▼ ხელშეკრულების შესრულების უზრუნველყოფის გარანტია

6.1 მოითხოვება ხელშეკრულების შესრულების უზრუნველყოფის გარანტია

5 პროცენტი

6.2 სავარაუდო ღირებულებასთან შედარებით საბოლოო ფასის 20%-ით ან მეტით კლების შემთხვევაში მოითხოვება გარანტია

5 პროცენტი

6.3 გარანტიის მოქმედების ვადა

საბანკო გარანტიის მოქმედების ვადა უნდა განისაზღვრებოდეს არანაკლებ 31.12.2020.

The validity of the Bank guarantee shall be not earlier than 31.12.2020

6.4 გარანტიის პირობები

იმ შემთხვევაში, თუ ხელშეკრულების ღირებულება შეადგენს ან აღემატება 200 000 ლარს, პრეტენდენტმა უნდა წარმოადგინოს ხელშეკრულების შესრულების უზრუნველყოფის საბანკო გარანტია.

საბანკო გარანტია შემსყიდველს წარედგინება პრეტენდენტის გამარჯვებულად გამოვლენიდან არაუადრეს 4 და არაუგვიანეს 10 სამუშაო დღისა.

საბანკო გარანტიის მოქმედების ვადა განისაზღვრება 2020 წლის 31 დეკემბრის ჩათვლით.

საბანკო გარანტია გაცემული უნდა იყოს საქართველოში ლიცენზირებული კომერციული ბანკის/სადაზღვევო კომპანიის მიერ. იმ შემთხვევაში, თუ გარანტიის გამცემი არ იქნება საქართველოში ლიცენზირებული კომერციული ბანკი/სადაზღვევო კომპანია, შესაძლებელია წარმოდგენილ იქნას მხოლოდ საბანკო დაწესებულების მიერ გაცემული საბანკო გარანტია, რომლის გამცემ ბანკს რეიტინგი უნდა ჰქონდეს მინიმუმ „BB “ რეიტინგი „Fitch Rating“-ით ან სხვა საერთაშორისო სარეიტინგო სააგენტოს მიერ მინიჭებული ექვივალენტური რეიტინგი და დადასტურებული იყოს SWIFT-ით საქართველოს კომერციული ბანკის მიერ.

სატენდერო კომისია გაათავისუფლებს გამარჯვებულ პრეტენდენტს ხელშეკრულების უზრუნველყოფის საბანკო გარანტიის წარმოდგენისგან, მისი საქმიანი რეპუტაციის, მომსახურების გაწევს ხარისხის და ცნობადობის გათვალისწინებით.

if the total contractual amount equals or is above to 200 000 GEL, the Bank guarantee to support contractual obligations shall be presented.

The Bank guarantee shall be presented not earlier 4 but not later then 10 working days from the date when the winner is called for Contracting.

Bank guarantee shall be issued by a commercial bank/insurance company licensed in Georgia and shall be valid up to December 31th, 2020. In case the institution issuing the guarantee is not a commercial bank/insurance company licensed in Georgia, the guarantee shall be issued only by the banking institution, the bank issuing the guarantee shall have the minimum rate "BB " of Fitch Rating or other equivalent rating, granted by an international rating agency; the guarantee shall be approved through SWIFT by any commercial bank of Georgia.

For non-residents the payment can be made in USD or Euro using the exchange rate of National Bank of Georgia (www.nbg.ge) on the day of signing the acceptance act/invoice.

The Tender Committee shall exempt Winner from liability of presenting the bank guarantee, based on the reputation, the quality of provided service and the awareness of the company.

ანგარიშსწორების პირობები

7.2 ეტაპობრივი ან/და საბოლოო ანგარიშსწორების განხორციელების პირობები

შემსყიდველი მიმწოდებელთან ანგარიშსწორებას ახორციელებს უნაღლო ანგარიშსწორების ფორმით.

ხელშეკრულების საერთო ღირებულება მიმწოდებელს აუნაზღაურდება მომსახურების სრულად განხორციელების შემდეგ, მხარეთა შორის შედგენილი მიღება-ჩაბარების აქტის საფუძველზე.

უცხო ქვეყნის საწარმოსთან (არაეზიდენტთან) ანგარიშსწორება შესაძლებელია მოხდეს ევროში ან აშშ დოლარში ხელშეკრულებაში მითითებული ლარის შესაბამისად, მიღება-ჩაბარების აქტის ხელმოწერის დღისათვის არსებული ეროვნული ბანკის კურსის თანახმად.

Payment to the Service provider shall be made by bank transfer.

Payment of the total value of the contract shall be made on the basis of a final Act of Acceptance upon full completion of services under this Agreement.

For non-residents the payment can be made in USD or Euro using the exchange rate of National Bank of Georgia (www.nbg.ge) on the day of signing the acceptance act.

7.3 ეტაპობრივი ან/და საბოლოო ანგარიშსწორების განხორციელების ვადები

ანგარიშსწორება განხორციელდება არაუგვიანეს 10 სამუშაო დღისა.

Payment will be transferred during 10 working days

▼ ხელშეკრულების პროექტი

8.1 ხელშეკრულების პროექტი

 [MVNO_ხელშეკრულება.pdf](#)

▼ საკონტაქტო პირის შესახებ ინფორმაცია

9.1 სატენდერო კომისიის აპარატის საკონტაქტო წევრის ვინაობა და მონაცემები

ნინო დემეტრაძე, 555461869, ndemetradze@comcom.ge

▼ დამატებითი ინფორმაცია/დოკუმენტები

10.1 დამატებითი ინფორმაცია/დოკუმენტები

- ტენდერის ფასი, რომელსაც წარმოადგენს პრეტენდენტი, უნდა მოიცავდეს პროექტთან დაკავშირებულ ყველა ხარჯს, როგორც კომისიისთვის შედეგების პრეზენტაციის, ასევე მოგზაურობის და ცხოვრების ხარჯებს (ასეთის არსებობისას). შეთავაზებული ფასი უნდა მოიცავდეს პროექტთან დაკავშირებულ ყველა ხარჯს და საქართველოს კანონმდებლობით გათვალისწინებულ გადასახადებს გარდა დღგ-სა.
- ელექტრონული სახელმწიფო შესყიდვა ტარდება სახელმწიფო შესყიდვების ერთიან ელექტრონულ სისტემაში (შემდგომში - სისტემა);
- სისტემაში შესყიდვის პროცედურები ხორციელდება „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ საქართველოს კანონისა და სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს თავმჯდომარის 2017 წლის 14 ივნისის №12 ბრძანებით დამტკიცებული „ელექტრონული ტენდერის ჩატარების წესის“ შესაბამისად;
- სისტემის მომხმარებლის სახელმძღვანელო მოცემულია შემდეგ ბმულზე: <http://www.procurement.gov.ge>;
- სატენდერო წინადადების ან მისი შემადგენელი დოკუმენტის წარდგენა შესაძლებელია როგორც ქართულ, ასევე უცხოურ ენებზე. დოკუმენტის უცხოურ ენაზე წარდგენის შემთხვევაში, მას უნდა დაერთოს ნოტარიულად დამოწმებული თარგმანი ქართულ ენაზე. დოკუმენტთან დაკავშირებული სადავო საკითხ(ებ)ის გადაწყვეტისას უცხოურ ენოვან დოკუმენტსა და მის ქართულ ენაზე შესრულებულ თარგმანს შორის პრიორიტეტის მინიჭების საკითხს წყვეტს სატენდერო კომისია (არარეზიდენტი პირებისათვის - დახმარებისათვის, გთხოვთ მიმართოთ თქვენს ქვეყანაში არსებულ საქართველოს წარმომადგენლობას <http://www.mfa.gov.ge>);
- სისტემაში ატვირთული ყველა დოკუმენტი ან/და ინფორმაცია დამოწმებული უნდა იყოს უფლებამოსილი პირის ან მისი ნდობით აღჭურვილი პირის მიერ, მინდობილობის არსებობის შემთხვევაში ასეთი დოკუმენტი ატვირთული უნდა იქნეს სისტემაში.
- ხელშეკრულების ფორმა და პირობები მოცემულია სატენდერო დოკუმენტაციაში, რომელიც ხელშეკრულების დადების მომენტისათვის დაზუსტდება სატენდერო წინადადების შესაბამისად;
- პრეტენდენტს არ აქვს უფლება წარმოადგინოს ალტერნატიული სატენდერო წინადადება.
- მოცემული ტენდერის ფარგლებში ტენდერში გამარჯვებული კომპანიის მიერ შექმნილი ყველა დოკუმენტი წარმოადგენს კომისიის საკუთრებას.

•The tender price (bid) offered by the Tenderer must be inclusive of all costs associated with the project, including: presentation of the reports to CNCC, as well as any travel and accommodation costs the Tenderer estimates are necessary. Offered value shall consider all costs associated with this project and all taxes payable

under the Georgian legislation except VAT.

- Electronic procurement is conducted via the Unified Electronic System of State Procurement (hereinafter the System);
- Procedures in the system take place according to the Georgian law on “State Procurement” and Order No 12 of the Chairman of the State Procurement Agency 2017 year 14 June on “Approving the Rules for Conducting Electronic Tender”;
- User Manual of Unified Electronic System of State Procurement is on the following link: <http://www.procurement.gov.ge>
- All Documentation and or information of the electronic Tender must be submitted in Georgian Language. In case the Technical Documentation is drafted in foreign language notarized Georgian translation shall be attached. In case of difference between Georgian and foreign language versions of the Tender documentation preference version is assigned by Tendering Commission of the Purchaser. (for Non-resident companies - assistance concerning translation and authorization of Technical Documentation, please contact Georgian Mission in your country <http://www.mfa.gov.ge/>);
- All Documentation and or information uploaded in the system must be signed and/or sealed by the duly authorized representative; in case power of attorney the document should be uploaded in the system;
- The Draft agreement attached to this Tender Document shall be amended in accordance with the Tender Proposal of the Successful Tenderer;
- Tenderer shall have no right to submit alternative tender proposal;
- All documents produced by supplier shall remain the property of Commission.

▼ სატენდერო პირობების დამტკიცების შესახებ სატენდერო კომისიის სხდომის ოქმი

11.1 სატენდერო პირობების დამტკიცების შესახებ სატენდერო კომისიის სხდომის ოქმი



ოქმი N1_MVNO.pdf