



ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო  
უნივერსიტეტის იურიდიული ფაკულტეტი

**სოლომონ მენაბდიშვილი**

**კარტელის არსი და მისი განვითარების თანამედროვე ტენდენციები  
(განსაკუთრებით კონკურენციის სამართლის მაგალითზე)**

სადისერტაციო ნაშრომი წარმოდგენილია სამართლის დოქტორის  
აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად

ხელმძღვანელი ირაკლი ბურდული

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო  
უნივერსიტეტის იურიდიული ფაკულტეტი, პროფესორი

თბილისი, 2016

## სტრუქტურა

შესავალი -----	5
1. კონკურენციის სამართლის ისტორიული წანამძღვრები და მიზნები -	9
1.1. კონკურენციის სამართლის არსი -----	9
1.2. კონკურენციის სამართლის ნორმების წარმოშობის ისტორია -----	9
1.2.1. ადრინდელი კანონმდებლობა -----	9
1.2.2. პირველი თანამედროვე ანტიმონოპოლიური სამართლის ნორმები ჩრდილოეთ ამერიკის კონტინენტზე -----	9
1.3. პირველი კონკურენციის სამართლის ნორმები ევროპაში -----	10
1.4. კონკურენციის სამართლის ნორმებით დასარეგულირებელი საკითხები -----	11
1.5. კონკურენციის სამართლის მიზანი -----	12
2. კარტელური საქმიანობის ამკრძალავი დებულებები ევროკავშირში, შეერთებულ შტატებში და საქართველოში -----	14
შესავალი -----	14
2.1. შერმანის აქტის პირველი სექცია -----	16
2.2. ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის პირველი პუნქტი -----	16
2.2.1. ეკონომიკური აგენტი და ეკონომიკური აგენტების ასოციაცია ---	18
2.2.2. შეთანხმება -----	27
2.2.3. გადაწყვეტილება -----	32
2.2.4. შეთანხმებული პრაქტიკა -----	33
2.2.5. მიზანი -----	36
2.2.6. შედეგი -----	39
2.3. “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის პირველ პუნქტში გამოყენებული ტერმინების ურთიერთმიმართება ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის პირველ პუნქტთან -----	40
3. კონკურენციის შემზღვეველი ჰორიზონტალური და ვერტიკალური შეთანხმების სახეები და მათი თავისებურებანი -----	42
შესავალი -----	43
3.1. ფასის ფიქსაცია -----	43
3.2. ბაზრის და მომხმარებლის განაწილება -----	47
3.3. წარმოების და ინოვაციის შეზღუდვა -----	48
3.4. დისკრიმინაცია -----	50
3.5. შებოჭვა-კომპლექტაცია -----	50
3.6. მანიპულაციური ტენდერი -----	51
3.7. ინფორმაციის გაცვლა -----	54
3.7.1. ინფორმაციის გაცვლის შეთანხმების 101-ე მუხლის მიხედვით შეფასება -----	60

3.7.2. ინფორმაციის გაცვლის შეთანხმების 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის შესაბამისად შეფასება -----	62
3.7.3. ევროპის კონკურენციის ორგანოთა მიერ ინფორმაციის გაცვლის პრაქტიკასთან მიმართებაში მიღებული გადაწყვეტილებები: კონსოლიდირებულ პრეცედენტთა მიმოხილვა ----	64
3.7.3.1. საქმე 48-69 -----	64
3.7.3.2. გაერთიანებული საქმეები C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 და C-125/85 - C-129/85 -----	66
3.7.3.3. საქმე C-7/95 P -----	67
3.7.3.4. საქმე C-238/05 -----	69
3.7.3.5. საქმე T-141/94 -----	72
3.7.3.6. საქმე C-8/08-----	76
3.8. ისეთ შეხვედრაზე დასწრება, რომელზეც განიხილება კონკურენციის შემზღუდავი საქმიანობა -----	79
3.9. ვერტიკალურ შეთანხმებაში არსებული შეზღუდვები -----	87
3.9.1. კომერციული აგენტი -----	88
3.9.2. ვერტიკალური შეთანხმების ძირითადი სახეები -----	91
3.9.2.1. “ერთი ბრენდის” შეთანხმება -----	91
3.9.2.2. ექსკლუზიური დისტრიბუციის შეთანხმება -----	93
3.9.2.3. შერჩევითი დისტრიბუციის სისტემა -----	94
3.9.2.4. სავაჭრო სივრცეში ფართის გამოყოფის შეთანხმება -----	95
3.9.2.5. განსაზღვრული კატეგორიის პროდუქტების მართვის შეთანხმება -----	96
3.9.2.6. ფრენშიაინგის შეთანხმება -----	96
3.9.3. რეგულაცია №330/2010 -----	97
3.9.4. ვერტიკალურ შეზღუდვაზე კომისიის სახელმძღვანელო -----	101
3.9.5. ვერტიკალურ შეთანხმებაში არსებული ძირითადი შეზღუდვები -----	103
3.9.5.1. გადასაყიდი ფასის განსაზღვრის შეზღუდვა -----	103
3.9.5.2. ტერიტორიაზე და კლიენტზე შეზღუდვა -----	104
3.9.6. ვერტიკალური შეზღუდვის შედეგად გამოწვეული უარყოფითი შედეგი -----	106
3.9.7. მძიმე შეზღუდვის ობიექტური აუცილებლობა -----	106
3.9.8. ვერტიკალური შეზღუდვის შედეგად დამდგარი ეფექტურობა --	107
4. კარტელური საქმიანობის აკრძალვიდან გათავისუფლება -----	109
შესავალი -----	109
4.1. ოთხი კუმულატიური პირობა აკრძალვიდან გასათავისუფლებლად -----	110
4.1.1. პირველი კრიტერიუმი – ეფექტურობა -----	115
4.1.2. მეორე კრიტერიუმი – სარგებლის მომხმარებელზე გადასვლა -	116
4.1.3. მესამე კრიტერიუმი - შეზღუდვის აუცილებლობა -----	118
4.1.4. მეოთხე კრიტერიუმი – კონკურენციის აღმოფხვრის დაუშვებლობა -----	119
4.2. აკრძალვიდან ჯგუფური განთავისუფლება -----	120
4.2.1. ჯგუფური განთავისუფლება ევროკავშირში -----	120
4.2.1.1. კვლევისა და განვითარების შესახებ შეთანხმება -----	123
4.2.1.2. სპეციალიზაციის შესახებ შეთანხმება -----	125
4.2.1.3. ერთობლივი შესყიდვის შესახებ შეთანხმება -----	127
4.2.1.4. კომერციალიზაციის შესახებ შეთანხმება -----	128

4.2.1.5. სტანდარტიზაციის შესახებ შეთანხმება -----	128
4.2.2. აკრძალვიდან ჯგუფური განთავისუფლების პირობები საქართველოში -----	129
4.3. De minimis წესი -----	130
4.3.1. დე მინიმის წესი ევროკავშირში -----	131
4.3.1.1. “წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობის” კონცეფცია -----	134
4.3.1.2. “ზეგავლენის მოხდენის შესაძლებლობის” კონცეფცია -----	136
4.3.1.3. “შესამჩნევობის” კონცეფცია -----	136
4.3.2. დე მინიმის წესი საქართველოში -----	137
5. კარტელური საქმიანობის წინააღმდეგ ბრძოლა -----	139
შესავალი -----	139
5.1. სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობა -----	139
5.1.1. სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობა შეერთებულ შტატებში -----	141
5.1.2. სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობა ევროკავშირში -----	142
5.1.3. სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობა საქართველოში ----	143
5.2. ადმინისტრაციულსამართლებრივი პასუხისმგებლობა -----	143
5.2.1. ადმინისტრაციულსამართლებრივი ჯარიმა ევროკავშირში -----	144
5.2.2. ადმინისტრაციულსამართლებრივი ჯარიმა საქართველოში -----	146
5.3. სამოქალაქოსამართლებრივი პასუხისმგებლობა -----	147
5.3.1. ევროკავშირის დირექტივა №2014/104/EU -----	148
5.3.2. ზიანის ანაზღაურების შესაძლებლობა საქართველოში -----	149
5.4. თანამშრომლობის პროგრამა -----	149
5.4.1. შემწყვალელობის პროგრამა შეერთებულ შტატებში -----	151
5.4.2. შემწყვალელობის პროგრამა ევროკავშირში და საქართველოში -----	152
6. კონკურენციის ორგანოს უფლებამოსილება -----	155
შესავალი -----	155
6.1. კონკურენციის ორგანოს უფლებამოსილება საქართველოში -----	155
6.2. კონკურენციის ორგანოს უფლებამოსილება ევროკავშირში -----	160
6.2.1. ინფორმაციის გამოთხოვა -----	161
6.2.2. შემოწმება-ინსპექტირება -----	161
6.3. კერძო საკუთრების ობიექტის შემოწმების უფლება -----	163
6.4. კომისიის მიერ განხორციელებული გარიჟრაჟზე რეიდების შეფასება ადამიანის უფლებების დაცვის კუთხით -----	163
6.4.1. ინფორმაციის გამოთხოვა -----	164
6.4.2. კომერციული დანიშნულების ობიექტის შემოწმება -----	166
6.5. მოკვლევის ვადა -----	168
6.6. ხანდაზმულობის ვადა -----	168
დასკვნა -----	170

## აბრევიატურები:

### ქართულ ენაზე:

თბ.	თბილისი
მაგ.	მაგალითად
რედ.	რედაქტორი

### უცხოურ ენაზე:

CFI	Court of First Instance
EC	European Community
ECJ	European Court of Justice
ECN	European Competition Network
ECSC	European Coal and Steel Community
EU	European Union
EUMR	European Union Merger Regulation
FTC	Federal Trade Commission
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
NCAs	National Competition Authorities
R&D	research and development
RPM	resale price maintenance

## შესავალი

1992 წელს საქართველოს დამოუკიდებლობის აღდგენის შემდეგ ევროპის გაერთიანებამ (EC) აღიარა საქართველოს დამოუკიდებლობა. რამდენიმე წლის შემდეგ, კერძოდ, 1996 წელს საქართველოსა და ევროპის გაერთიანებას შორის დაიდო თანამშრომლობისა და პარტნიორობის შეთანხმება, რომელიც ძალაში შევიდა 1999 წელს. შეთანხმების 43-ე მუხლი ავალდებულებს საქართველოს თავისი კანონმდებლობა, მათ შორის კონკურენციის სამართლის ნორმები, დაუახლოვოს ევროპის გაერთიანების შესაბამის ნორმებს.

საქართველოს პარლამენტმა, აღებული ვალდებულების შესრულების მიზნით, 1996 წელს მიიღო “მონოპოლიური საქმიანობისა და კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონი. ამასთან, შეიქმნა კანონის აღსრულებაზე მონიტორინგის უფლებამოსილი სახელმწიფო ორგანო, საქართველოს სახელმწიფო ანტიმონოპოლიური სამსახური, რომელიც თავდაპირველად წარმოადგენდა საქართველოს ეკონომიკის, მრეწველობისა და ვაჭრობის სამინისტროსთან არსებულ საჯარო სამართლის სუბიექტს. 1997 წლიდან კი აღნიშნული სამსახური დამოუკიდებელ ორგანოდ ფუნქციონირებდა.

აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ საქართველოს პარლამენტმა 1997 წლის 2 სექტემბერს მიიღო დადგენილება №828-IX, რომელიც ევროპასთან ინტეგრაციის პროცესის განვითარების, სამართლებრივი სისტემების დაახლოებისა და ჰარმონიზაციის, ევროპის გაერთიანების მიერ აღიარებულ პრინციპებთან საქართველოს კანონმდებლობის შესაბამისობის უზრუნველყოფის მიზნით, საქართველოს პარლამენტს ავალდებს, რომ 1998 წლის 1 სექტემბრიდან საქართველოს საკანონმდებლო ორგანოს მიერ მიღებული ყველა კანონი და ნორმატიული აქტი შესაბამისობაში იყოს ევრო გაერთიანების მიერ დადგენილ სტანდარტებთან და ნორმებთან.

ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის დაახლოების თვალსაზრისით, საქართველომ კიდევ ერთი ნაბიჯი გადადგა წინ, რაც იმაში გამოიხატა, რომ 1999 წლის ივლისში საქართველოს პარლამენტის მიერ მიღებულ ახალ სისხლის სამართლის კოდექსში ანტიმონოპოლიური სამართლის ნორმების დარღვევების კრიმინალიზაცია მოხდა. კერძოდ, კოდექსის 195-ე მუხლის მიხედვით, მონოპოლიურად მაღალი ან დაბალი ფასის დაწესება, კონკურენციის შეზღუდვა ბაზრის გაყოფის, ბაზარზე გავლენის შენარჩუნების, ეკონომიკური საქმიანობის სხვა სუბიექტების ბაზრიდან გაძევების ანდა ერთიანი საბაზრო ფასის დადგენის ან შენარჩუნების გზით ისჯებოდა ჯარიმით ან ტუსალობით სამ თვემდე ანდა თავისუფლების აღკვეთით ორ წლამდე ვადით. აღნიშნული მუხლის მეორე და მესამე პუნქტები მოიცავდა იმავე ქმედებებს, ჩადენილს დამამძიბელ გარემოებებში, რაც თავისუფლების შვიდ წლამდე აღკვეთით ისჯებოდა.

2003 წლის ე.წ. “ვარდების” რევოლუციის შემდეგ მოსული ხელისუფლება ფიქრობდა, რომ იმ დროისათვის არსებული ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობა და შესაბამისი ორგანო კორუფციას უწყობდა ხელს და ასევე ხელს უშლიდა ახალი ეკონომიკური აგენტების შემოსვლას ბაზარზე. 2005 წლის 3 ივნისს პარლამენტმა ძალადაკარგულად გამოაცხადა მოქმედი ანტიმონოპოლიური

კანონმდებლობა და მიიღო ახალი კანონი “თავისუფალი ვაჭრობისა და კონკურენციის შესახებ”. მაშინდელი ხელისუფლება მტკიცებით, კანონის გაუქმების ერთ-ერთი საფუძველი იყო ის, რომ საქართველო არის პატარა ბაზარი და არ საჭიროებდა კონკურენციის ნორმების მეშვეობით ბაზრის რეგულირებას. შეიქმნა კანონის აღსრულებაზე უფლებამოსილი ორგანოც, თავისუფალი ვაჭრობისა და კონკურენციის სააგენტო, რომელიც 7 კაცისაგან დაკომპლექტდა.

უნდა აღინიშნოს ის ფაქტი, რომ ახალი მიღებული ნორმატიული აქტი არ მოიცავდა კონკურენციის სამართლისათვის დამახასიათებელ ისეთ საკითხებს, როგორცაა კარტელური შეთანხმებები, დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენება, საწარმოების შერწყმა. იგი მხოლოდ სახელმწიფო დახმარების საკითხებს არეგულირებდა.<sup>1</sup>

2008 წლის აგვისტოს მოვლენების შემდეგ, აქტიურად დაიწყო მოლაპარაკება საქართველოსა და ევროკავშირს შორის ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმების გაფორმების თაობაზე. აღნიშნული მოლაპარაკება 2014 წლის 27 ივნისს დასრულდა ევროკავშირსა (EU) და საქართველოს შორის ასოცირების შეთანხმების გაფორმებით, რომელიც ჩაანაცვლებს მხარეებს შორის გაფორმებულ პარტნიორობისა და თანამშრომლობის შეთანხმებას მას შემდეგ, რაც მოხდება ევროკავშირის, მისი წევრი-სახელმწიფოებისა და საქართველოს მიერ მისი რატიფიცირება. აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ ასოცირების შეთანხმების ნაწილია ყოვლისმომცველი და თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შეთანხმებაც, რომელიც დროებით, შეთანხმების სრულად რატიფიცირებამდე 2014 წლის 1 სექტემბრიდან შევიდა ძალაში.<sup>2</sup>

თავისუფალი ვაჭრობისა და მთლიანად ასოცირების შეთანხმების ხელმოწერას წინ უძღოდა ევროკავშირის მიერ საქართველოსთვის დაწესებული გარკვეული მოთხოვნების შესრულება. ერთ-ერთი ძირითადი მოთხოვნა ევროპასთან თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების დასადებად იყო კონკურენციის სამართლის ნორმების დაახლოება ევროკავშირის ნორმებთან და კონკურენციის შესახებ კანონის აღსრულებაზე უფლებამოსილი ორგანოს ინსტიტუციონალური განვითარება.

2012 წლის 8 მაისს საქართველოს პარლამენტმა მიიღო “თავისუფალი ვაჭრობისა და კონკურენციის შესახებ” ახალი კანონი, რომელიც, მართალია 2005 წლის კანონთან შედარებით უკეთესი იყო, მაგრამ მასში სერიოზული ხარვეზები მაინც შეინიშნებოდა.<sup>3</sup> სამწუხაროდ, აღნიშნული კანონის მიღების პარალელურად, საქართველოს სისხლის სამართლის კოდექსიდან ამოღებულ იქნა 195-ე მუხლი.

კანონის შემდგომი სრულყოფისათვის ზრუნვა კოალიცია “ქართული ოცნების” 2012 წლის საპარლამენტო არჩევნებში გამარჯვების შემდეგ დაიწყო, რასაც მთავრობის დავალებით, ხელმძღვანელობდა

<sup>1</sup> იხ. *ხალიანი თ.*, კონკურენციის ახალი პოლიტიკა, <<http://www.liberali.ge/ge/liberali/articles/112983/>>, [08.11.2014].

<sup>2</sup> იხ. სექტემბრიდან ასოცირების ხელშეკრულების 80% ამოქმედდება, <<http://www.interpressnews.ge/ge/politika/290321-seqtembridan-asocirebis-khelshekrulebis-80-amoqmedeba.html?ar=A>>, [08.11.2014].

<sup>3</sup> იხ. *Menabdishvili S.*, Getting Closer Together: Georgian Competition Laws are being brought into line with EU rules, “Competition Insights”, London, June Issue 2013.

საქართველოს ეკონომიკის სამინისტრო. მთავრობის მიერ ინიცირებული კანონპროექტი “თავისუფალი ვაჭრობისა და კონკურენციის შესახებ კანონში შესატანი ცვლილებებისა და დამატებების შესახებ” საქართველოს პარლამენტმა მიიღო 2014 წლის 21 მარტს. კანონში შესულმა ცვლილებებმა და დამატებებმა მნიშვნელოვნად დაახლოვა საქართველოში მოქმედი კონკურენციის კანონმდებლობა ევროკავშირის შესაბამის სამართლებრივ ნორმებთან. შეიცვალა კანონის სათაურიც, მას “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონი ეწოდა.

ევროპასთან ასოცირების შეთანხმების ხელმოწერამ საქართველო ახალი რეალობის წინაშე დააყენა. საინტერესოა იმის გაგება, თუ რამდენადაა მზად საქართველო ახალი გამოწვევების წინაშე ასოცირების შეთანხმების 204-ე მუხლი საქართველოს ავალდებულებს იქონიოს ყოველსმომცველი კონკურენციის კანონმდებლობა, რომელიც ეფექტურად დაარეგულირებს კონკურენციის საწინააღმდეგო შეთანხმებებს, შეთანხმებულ ქმედებებს და დომინირებული საბაზრო ძალაუფლების მქონე კომპანიების ერთპიროვნულ ქმედებებს და რომელიც განახორციელებს ეკონომიკური აგენტების შერწყმების ეფექტურ კონტროლს. საქართველო ასევე ვალდებულია შექმნას კონკურენციის კანონმდებლობის ეფექტიან ალსრულებაზე პასუხისმგებელი და შესაბამისი უფლებამოსილებით აღჭურვილი ორგანო.

ჩემი სადისერტაციო ნაშრომის მიზანია იმის დადგენა, თუ რამდენად ასრულებს საქართველო ასოცირების შეთანხმებით, კერძოდ მისი 204-ე მუხლით<sup>4</sup> ნაკისრ ვალდებულებებს კარტელური შეთანხმებების სამართლებრივი რეგულირებისა და მის წინააღმდეგ ბრძოლის საშუალებების კონტექსტში. სადისერტაციო ნაშრომში განხილული და გაანალიზებული იქნება კარტელური საქმიანობა, კარტელური შეთანხმების სახეები და მასში არსებული შეზღუდვები, კარტელის სამართლებრივი კონტროლის მექანიზმი, მის წინააღმდეგ ბრძოლის საშუალებები და კონკურენციის ორგანოს უფლებამოსილება.

დისერტაციის პირველი თავი მოკლედ მიმოიხილავს კონკურენციის სამართლის განვითარებას და მიზნებს; მეორე თავი მოიცავს კონკურენციის სამართალში არსებულ ძირითად ტერმინებს. აქვე იქნება დეტალურად განხილული და შედარებული “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონში გამოყენებული ტერმინები ევროკავშირში არსებულ ტერმინებთან; მესამე თავი მოიცავს კონკურენციის შემზღუდველ ჰორიზონტალური და ვერტიკალური შეთანხმების სახეებსა და მათ თავისებურებებს; მეოთხე თავში დეტალურად იქნება განხილული კარტელური საქმიანობის აკრძალვიდან გათავისუფლების პირობები; მესამე თავი შეეხება კარტელური საქმიანობის წინააღმდეგ ბრძოლის საშუალებებს; მეექვსე თავში საუბარი იქნება კონკურენციის ორგანოს უფლებამოსილებაზე კარტელის გამოაშკარავების კუთხით. და ბოლოს, დასკვნაში გადმოცემული იქნება სადისერტაციო ნაშრომის ავტორის შეხედულებები “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონში ასოცირების შეთანხმების 204-ე მუხლით ნაკისრი ვალდებულებების კუთხით არსებული ხარვეზებისა და მათი აღმოფხვრის გზების შესახებ.

<sup>4</sup> იხ. ასოცირების შეთანხმების სრული ტექსტი, <[http://www.mfa.gov.ge/index.php?lang\\_id=GEO&sec\\_id=30&info\\_id=17011](http://www.mfa.gov.ge/index.php?lang_id=GEO&sec_id=30&info_id=17011)>, [08.11.2014].



გარდა ამისა, ჩემი მიზანია უმაღლესი სასწავლებლის სტუდენტებსა და კონკურენციის სამართლის დარგით დაინტერესებულ პირებს მივაწოდო ამომწურავი ინფორმაცია დასავლეთის ქვეყნებში არსებულ კონკურენციის სამართლის ნორმებზე და პრეცედენტულ სამართალზე.

დასმული საკითხების კვლევისას ძირითადად გამოყენებული იქნება ისტორიული და შედარებით-სამართლებრივი მეთოდი. ისტორიული მეთოდის გამოყენებით მოხდება კონკურენციის სამართლის ნორმების განვითარების მიმოხილვა ისტორიულ კონტექსტში. ევროკავშირისა და ამერიკის შეერთებული შტატების სამართლის ნორმებისა და პრეცედენტული სამართლის, ასევე საქართველოში მოქმედი “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის შედარებითი ანალიზი დაგვეხმარება სადისერტაციო ნაშრომის კვლევის საგნის უკეთესად გაანალიზებაში, შესწავლასა და სწორი გადაწყვეტილების მიღებაში.

## I თავი

### კონკურენციის სამართლის ისტორიული წინამძღვრები და მიზანი

#### 1.1. კონკურენციის სამართლის არსი

კონკურენციის სამართალი წარმოადგენს სამართლისა და ეკონომიკის ერთგვარ ნაზავს. იგი არის ნორმებისა და პრინციპების ერთობლიობა, რომელიც უზრუნველყოფს ბაზარზე კონკურენციის შენარჩუნებასა და განვითარებას. კონკურენციის სამართალი კრძალავს ეკონომიკური აგენტების ისეთ ქმედებებს, რომლებსაც საგრძნობი უარყოფითი გავლენა აქვს კონკურენციაზე და ზიანს აყენებს მომხმარებლის ინტერესს.

#### 1.2. კონკურენციის სამართლის ნორმების წარმოშობის ისტორია

##### 1.2.1. ადრინდელი კანონმდებლობა

თანამედროვე კონკურენციის სამართლის წინამორბედ ნორმებად მიიჩნევა კანონი ჯულია დე ანონა, რომელიც მოქმედებდა ჩვენს წელთაღრიცხვამდე დაახლოებით 50-იან წლებში რომის იმპერიაში. იგი იცავდა მარცვლეულით ვაჭრობას და დიდ ჯარიმას ითვალისწინებდა მათთვის ვინც პირდაპირ, განზრახ და ხელოვნურად აფერხებდა გემით მიწოდებას. იმპერატორ დიოკლეტიანეს მიერ ჩვენი წელთაღრიცხვის 301 წელს მიღებულ იქნა ბრძანება, რომელიც კრძალავდა მაქსიმალური ფასის დაწესებას და ითვალისწინებდა სიკვდილით დასჯას ტარიფის სისტემის დარღვევაზე. ბრძანებით ასევე აკრძალული იყო ყოველდღიური მოხმარების საქონელის სრული შესყიდვა, დამალვა ან მასზე დეფიციტის შექმნა.

ზენონის კონსტიტუცია, რომელიც ჩვენი წელთაღრიცხვის 483 წელს შეიქმნა, ითვალისწინებდა ქონების კონფისკაციას და გაძევებას ვაჭრობის კომბინაციისათვის ან კერძო, ან იმპერატორის მიერ ნაბოძები მონოპოლიების ერთობლივი მოქმედებისათვის.

დღეის მდგომარეობით მსოფლიოში უკვე 150-ზე მეტმა ქვეყანამ მიიღო კონკურენციის სამართლის ნორმები. ამ ქვეყნების რიგს ბოლო წლებში შეუერთდა ჩინეთი, ინდოეთი და საქართველოც.

##### 1.2.2. პირველი თანამედროვე ანტიმონოპოლიური სამართლის<sup>5</sup> ნორმები ჩრდილოეთ ამერიკის კონტინენტზე

---

<sup>5</sup> ნაშრომში გამოყენებული ტერმინები „კონკურენციის სამართალი“, „ანტიტრასტული სამართალი“ და „ანტიმონოპოლიური სამართალი“ სინონიმებია. ამერიკის შეერთებულ შტატებში აღნიშნული დარგი იწოდება ანტიტრასტულ სამართლად, ევროპაში კი - კონკურენციის სამართალი. თუმცა, ევროკავშირში ანტიტრასტულ სამართალსაც ხმარობენ, მაგრამ მასში არ შედის სახელმწიფო დახმარებისა და შერწყმების/გაერთიანებების სამართლის ნორმები. საქართველოში 1996 წელს მიღებულ ნორმატიულ აქტს ანტიმონოპოლიურ კანონს უწოდებენ, რაც, ჩემი აზრით, რუსული ენის გავლენით მოხდა, რადგან სამართლის ეს დარგი რუსულად იწოდება როგორც „антимонопольный право“.

პირველი თანამედროვე კონკურენციის სამართლის ნორმები ჩრდილოეთ ამერიკის კონტინენტზე შეიქმნა მე-18 საუკუნის მიწურულს. კანადამ 1889 წელს მიიღო „ვაჭრობის შემზღუდავი კომბინაციების თავიდან აცილებისა და აკრძალვის შესახებ აქტი“. ერთი წლის შემდეგ კი ამერიკის შეერთებული შტატების კონგრესმა მიიღო შერმანის აქტი. აქტის მიღებას წინ უსწრებდა შეერთებულ შტატებში კონკურენციის შემზღუდავი პრაქტიკის არსებობა. კონკრეტულად კი, შტატებში მე-18 საუკუნის მეორე ნახევარში მრეწველობის სხვადასხვა დარგში გაბატონებული იყო ე.წ. „ტრასტები“, რაც გამოიხატებოდა იმაში, რომ კონკურენტ კომპანიებში აქციების მფლობელები მათ საკუთრებაში არსებულ აქციებს სამართავად გადასცემდნენ ტრასტებს (ნდობით აღჭურვილ პირებს), რომლებიც აკონტროლებდნენ კონკურენტების საქმიანობას და შედეგად ამცირებდნენ მათ შორის კონკურენციას. სწორედ ამიტომ ეწოდა მას ანტიტრასტული სამართალი.<sup>6</sup>

### 1.3. პირველი კონკურენციის სამართლის ნორმები ევროპაში

ევროპის კონტინენტზე კონკურენციის კანონმდებლობის მიღების პირველი მცდელობა ჰქონდა ავსტრიას. თუმცა, გარკვეული მიზეზების გამო, ეს ვერ მოახერხა. გერმანიამ პირველმა მიიღო კონკურენციის სამართლის ნორმები 1923 წელს ომის შემდგომი ინფლაციის კრიზისთან გასამკლავებლად.<sup>7</sup>

მეორე მსოფლიო ომის დასრულების შემდეგ ბევრმა ევროპულმა ქვეყანამ დაიწყო ფიქრი კონკურენციის სამართლის ნორმების მიღებაზე, როგორც ეკონომიკის გამოცოცხლების ერთ-ერთ საშუალებაზე. რის გამოც, კონკურენციის სამართალს მნიშვნელოვანი როლი მიენიჭა და იგი უკვე პოლიტიკური სისტემის ძირითად ნაწილად იქცა.<sup>8</sup>

ევროკავშირში პირველი კონკურენციის სამართლის ნორმები მოცემული იყო პარიზის 1951 წლის შეთანხმების 66-ე და 67-ე მუხლებში. აღნიშნული შეთანხმებით შეიქმნა ევროპის ქვანახშირისა და ფოლადის გაერთიანება. პარიზის შეთანხმების მესამე მუხლის პირველი პუნქტის “გ” ქვეპუნქტი ამბობდა, რომ გაერთიანებამ „უნდა უზრუნველყოს ისეთი სისტემის არსებობა, რომელიც უზრუნველყოფს შიდა ბაზარზე კონკურენციის დაუმახინჯებლობას“. მოგვიანებით, რომის შეთანხმებით შეიქმნა ევროპის ეკონომიკური საზოგადოება, რომელიც ამოქმედდა 1958 წლიდან. აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ რომის შეთანხმებით გათვალისწინებული კონკურენციის სამართლის ნორმების აღსრულება დაიწყო ოთხი წლის დაგვიანებით, მას შემდეგ, რაც ძალაში შევიდა რეგულაცია №17/62 ევროპის ეკონომიკური გაერთიანების შესახებ შეთანხმების 85-ე და 86-ე მუხლების იმპლემენტაციის შესახებ.

<sup>6</sup> იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Material, 4<sup>th</sup> ed., Oxford University Press, 2011, 20.

<sup>7</sup> იქვე, 37.

<sup>8</sup> იქვე.

#### 1.4. კონკურენციის სამართლის ნორმებით დასარეგულირებელი საკითხები

როგორც ცნობილია, კონკურენციის სამართალი მიმართულია ისეთი პრაქტიკის წინააღმდეგ, რომელიც ზიანს აყენებს ბაზარზე კონკურენტულ პროცესს. სამართლის აღნიშნული დარგის რეგულირების სფეროში შედის:

- ისეთი ანტიკონკურენციული შეთანხმება ანუ კარტელური საქმიანობა, რომლის მიზანია, ან რომელსაც შედეგად მოჰყვება, ბაზარზე კონკურენციის შეზღუდვა, დაუშვებლობა ან აკრძალვა. როგორც წესი, ასეთი საქმიანობის განხორციელება იკრძალება, თუკი მას არ ახლავს მნიშვნელოვანი პოზიტიური შედეგი. კერძოდ, ეკონომიკური ეფექტურობისა და მომხმარებელთა კეთილდღეობის გაძლიერება. კონკურენციის სამართალი განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევს ისეთ ჰორიზონტალურ შეთანხმებას, რომელიც ახდენს ფასის ფიქსაციას, ბაზრის განაწილებას, წარმოების შეზღუდვას და ა.შ. ასეთ შეზღუდვებს კონკურენციის კანონმდებლობა მძიმე შეზღუდვებად თვლის და მათი პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლება ანდა მათ მიმართ რაიმე გამონაკლისის დაშვება, პოზიტიური შედეგის მიუხედავად თითქმის შეუძლებელია. აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ ასეთი შეთანხმებისათვის გარდა დიდი ჯარიმისა, ზოგიერთი ქვეყნის კანონმდებლობით გათვალისწინებულია სისხლის სამართლის პასუხისმგებლობაც. კერძოდ, პატიმრობა. გარდა ჰორიზონტალური შეთანხმებისა, კონკურენციის სამართლის ყურადღების ქვეშ ექცევა ასევე ვერტიკალური შეთანხმებაც, თუ ის გარკვეულ შეზღუდვას უწესებს მხარეებს. მაგალითად, მწარმოებელსა და მის საბითუმო ან საცალო მოვაჭრეს შორის შეთანხმების პირობა, რომლის მიხედვითაც უკანასკნელს ეკრძალება განსაზღვრულ ფასზე ნაკლებად საქონლის გაყიდვა.

- ეკონომიკური აგენტის ცალმხრივი პრაქტიკა, რომელიც მოიცავს დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ ძალაუფლების ბოროტად გამოყენებას. მაგალითად, როდესაც დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ამცირებს ფასს და ყიდის საქონელს წარმოების ხარჯზე დაბალ ფასად იმისათვის, რომ ბაზრიდან გააძეოს კონკურენტი ან ხელი შეუშალოს კონკურენტს ბაზარზე შესვლაში. გარდა ამისა, დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ ძალაუფლების ბოროტად გამოყენებად ითვლება მის მიერ შეუსაბამოდ მაღალი ფასის დაწესება. აღნიშნული ქმედებები კონკურენციის სამართლის ნორმებით იკრძალება.

- ეკონომიკური აგენტების გაერთიანება/შერწყმა. კონკურენციის ორგანოებს, როგორც წესი, ევალებათ წინასწარ შეისწავლონ ფირმების ისეთი გაერთიანება, რომელსაც შეიძლება უარყოფითი გავლენა ჰქონდეს კონკურენციაზე. თუ, მაგალითად, ეკონომიკურ აგენტს სურს, რომ შეიძინოს მისი ძირითადი კონკურენტი, ბუნებრივია, ბაზარზე კონკურენცია არსებითად შეიზღუდება, რადგან ერთი მოთამაშით ნაკლები იქნება ბაზარზე და მომხმარებელს შეეზღუდება არჩევანის თავისუფლება. გარდა ამისა, ამ უკანასკნელს კონკურენტების გაერთიანების შედეგად შეიძლება მაღალი ფასის გადახდაც მოუწიოს.

• კონკურენციის საჯარო შეზღუდვა. სახელმწიფო ხშირად ზღუდავს ბაზარზე კონკურენციას სხვადასხვა აქტივობით. კერძოდ, საკანონმდებლო ღონისძიებით, რეგულაციით, ლიცენზიის პირობით, ან სუბსიდიის/დახმარების მიცემით. როგორც წესი, ასეთი საჯარო შეზღუდვის წინასწარი შემოწმების ფუნქცია კონკურენციის კანონმდებლობით კონკურენციის ორგანოს აქვს. მას თავის დასკვნაში შეუძლია გააკეთოს კომენტარი ან/და რეკომენდაცია გაუწიოს რომელიმე შეზღუდვის გაუქმებას.

### 1.5. კონკურენციის სამართლის მიზანი

კონკურენციის სამართლის მიზნებზე საუბარი უშუალოდ ევროკავშირის სამართლის ნორმებში არ არის. როგორც მაიკ ვოლკერი აღნიშნავს, ევროკავშირის კონკურენციის სამართლის მიზანი შეიძლება დაიყოს ორ კატეგორიად:

- ინტეგრირებული მიზანი - ერთიანი ბაზრის შექმნა და წევრ-სახელმწიფოებს შორის ინტეგრაციის განვითარება;
- ეკონომიკური მიზანი - ეფექტური და დაუმახინჯებელი კონკურენციის განვითარება.<sup>9</sup>

ეფექტური კონკურენციისას, ეკონომისტთა აზრით, ადგილი აქვს საზოგადოებაში არსებული რესურსების ეფექტურ განაწილებას და წარმოების ეფექტურობას. ეს ყოველივე კი განაპირობებს მომხმარებელთა კეთილდღეობის ზრდას. მათი შეხედულებით, კონკურენციის სამართლისათვის მნიშვნელოვანია წარმოების ეფექტურობა. თუმცა, ძირითადი ყურადღება მაინც რესურსების ეფექტურ განაწილებას ექცევა. ეს უკანასკნელი მიმართულია მომხმარებლის სასარგებლოდ, რადგან მას კონკურენტულ ფასამდე მიყვავართ და საქონლის ფასი უტოლდება მის ზღვრულ ღირებულებას. წარმოების ეფექტურობას კი მაშინ აქვს ადგილი, როდესაც გარკვეული სახის პროდუქტი ნაწარმოებია ყველაზე დაბალ შესაძლო ხარჯზე, არსებული ტექნოლოგიის, ნედლეულის ფასისა და სხვა ფაქტორის გათვალისწინებით.

101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებასთან დაკავშირებით კომისიის რეკომენდაციების მე-13 პარაგრაფში ნათქვამია, რომ 101-ე მუხლის მიზანია ბაზარზე კონკურენციის დაცვა, როგორც მომხმარებელთა კეთილდღეობისა და რესურსების ეფექტური განაწილების უზრუნველყოფის საშუალება.<sup>10</sup> კომისიის აზრით, შეთანხმებას, რომელიც ზღუდავს კონკურენციას ამავედროულად შეიძლება ჰქონდეს კონკურენციის სასარგებლო შედეგი ეფექტიანობის ზრდით. ეფექტიანობამ შეიძლება შექმნას დამატებითი ფასეულობა წარმოების ფასის შემცირებით, პროდუქტის ხარისხის გაუმჯობესებით ან ახალი პროდუქტის შექმნით. თუ შეთანხმების შედეგად მიღებული შედეგი უფრო სასარგებლოა

<sup>9</sup> იხ. Bishop S., Walker M., *The Economics of EC Competition Law: Concepts, Application and Measurement*, 3<sup>rd</sup> Ed., Sweet & Maxwell, 2010, 1.

<sup>10</sup> იხ. 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე კომისიის რეკომენდაციები, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52004XC0427%2807%29&from=EN>>, [15.09.2014].

კონკურენციისათვის, ის ევროკავშირის კონკურენციის ნორმებთან შესაბამისობაშია. ასეთი შეთანხმების შედეგად ვითარდება კონკურენტული პროცესი, რადგან ეკონომიკური აგენტი კონკურენტის მომხმარებელს გადმოიბირებს იმის გამო, რომ იგი სთავაზობს კონკურენტთან შედარებით უკეთეს პროდუქტს ან უკეთეს ფასს.<sup>11</sup>

აღსანიშნავია ასევე ევროპის სასამართლოს მოსაზრება კონკურენციის სამართლის მიზანთან დაკავშირებით, რომელიც მან გამოხატა თავის გადაწყვეტილებაში საქმეზე *Continental Can*. მისი განაცხადებით, 102-ე მუხლი „მიმართულია არა მხოლოდ ისეთი პრაქტიკის წინააღმდეგ, რომელიც პირდაპირ აყენებს ზიანს მომხმარებელს, არამედ ასევე იმ ქმედების მიმართ, რომელიც საზიანოა მომხმარებლისათვის ეფექტური კონკურენციის სტრუქტურაზე... მისი გავლენის მეშვეობით.“<sup>12</sup>

აღისონ ჯონსისა და ბრენდა სუფრინის აზრით, ევროპაში, ჩრდილოეთ ამერიკის კონტინენტზე და ავსტრალიაში კონსესუსი არსებობს კონკურენციის სამართლის მიზანზე. მათი მოსაზრებით, კონკურენციის სამართალი შექმნილი და გამოყენებული უნდა იქნას ეფექტურობისა და ეკონომიკური კეთილდღეობის მისაღწევად.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> იქვე, § 33.

<sup>12</sup> იხ. გადაწყვეტილება სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: *Continental Can*, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61972CJ0006&from=EN>>, [15.09.2014], §12.

<sup>13</sup> იხ. *Jones A., Sufrin B.*, *EU Competition Law Text, Cases, and Material*, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 90.

## II თავი

### კარტელური საქმიანობის ამკრძალავი დებულებები ევროკავშირში, შეერთებულ შტატებსა და საქართველოში

#### შესავალი

XX საუკუნეში კარტელის სამართლებრივ რეგულირებას დიდი ყურადღება დაეთმო და იგი დღესაც აქტუალური რჩება. კარტელური საქმიანობის წინააღმდეგ საბრძოლველად საერთაშორისო დონეზე ხდება თანამშრომლობა, რადგან ხშირად მასში ჩართულნი არიან დიდი და ძლიერი კორპორაციები, რომლებიც ევროპის ან საერთაშორისო დონეზე მუშაობენ. კარტელის დროს კომპანიებს შორის ხდება განზრახ, კარგად ორგანიზებული და ფარული თანამშრომლობა, რომლის მიზანია ფასის ფიქსაცია, ბაზრის გაყოფა და წარმოების კვოტის დადგენა, რასაც შედეგად მოყვება მოგების გაზრდა ან სულ მცირე მოგების მარჟის შენარჩუნება ბაზარზე.

ტერმინი “კარტელი” ფრანგულში იწოდება როგორც *Cartel*, იტალიურში *Cartello* და გერმანულში კი *Kartell*. ის ნიშნავს დუელს, დუელში გამოწვევის პირობებს და შემდეგ მეომარ მხარეებს შორის დუელის დროებით შეჩერებას. ამდენად, იგი ნიშნავს საომარი მოქმედების შეჩერებას, მეზობლებს შორის დაზავებას ამერიკული ე.წ. ტრასტების მსგავსად. კარტელი თანამედროვე ენაზე უნდა გავიგოთ როგორც ზავის დადება, როდესაც ბუნებრივი მტრები ალიანსში ერთიანდებიან. ე.წ. ზავის პირობები ითვალისწინებს მტრობის შეწყვეტას და არაბუნებრივ თანამშრომლობას, რაც საზოგადოებას აყენებს ზიანს.<sup>14</sup>

ბიზნეს კარტელის თანამედროვე განმარტება ნათლად აქვს გადმოცემული ქრისტოფერ ჰარდინგს და ჟულიან ჯოშუას წიგნში “კარტელის რეგულირება ევროკავშირში”. მათი აზრით, კარტელი “არის იმ დამოუკიდებელი საწარმოების ორგანიზაცია, რომლებიც ახორციელებენ ერთი და იმავე ან მსგავს ეკონომიკურ საქმიანობას. მათი გაერთიანება ხდება საერთო ეკონომიკური ინტერესების დასაცავად და ერთმანეთს შორის კონკურენციის გასაკონტროლებლად.”<sup>15</sup>

დებორა სპას აზრით, კარტელი იქმნება მაშინ, როდესაც კონკურენტები ხვდებიან, რომ მათ შეუძლიათ ერთად მუშაობით საკუთარი ინტერესის განვითარება და დაცვა. ისინი აანალიზებენ, რომ მათ ერთად შეუძლიათ ბაზარზე დომინირება და მომხმარებლის მიერ გადასახდელი ფასის კარნახი. მისი შეხედულებით, იკავებენ რა თავს კონკურენციაში შესვლისაგან, კონკურენტები ასტაბილურებენ ბაზარს და იღებენ დიდ მოგებას ხანგრძლივად.<sup>16</sup>

ამდენად, კარტელი უნდა გავიგოთ, როგორც გონივრული თავდაცვითი შეთანხმება, რომელიც ხელს უწყობს სტაბილურობას, განსაკუთრებით ეკონომიკური რღვევებისა და კრიზისის პერიოდში. მისი მიზანია მრეწველობის რომელიმე დარგში არსებული პირობების

<sup>14</sup> იხ. *Harding C., Joshua J., Regulating Cartels in Europe, 2<sup>nd</sup> Ed., Oxford University Press, 2010, 12-13.*

<sup>15</sup> იქვე.

<sup>16</sup> იხ. *Spa D., The Cooperative Edge, The International Politics of International Cartels, Cornell University Press, 1994, 2.*

მოწესრიგება, სტაბილიზაცია და კომერციული ან პოლიტიკური გარემოებებიდან გამომდინარე სამრეწველო რყევის თავიდან აცილება.

როგორც წესი, კარტელური საქმიანობა ადვილად განსასორცელებელია ისეთ ბაზარზე, რომელშიც შედარებით მცირე რაოდენობის მსხვილი მწარმოებელია წარმოდგენილი ინდივიდუალურად ძლიერი პოზიციით, მაღალია ბაზარზე შესასვლელი ბარიერი, პროდუქცია ჰომოგენურია, წარმოების ხარჯი მსგავსია და მათ შორის ბუნებრივი ურთიერთდამოკიდებულება ბაზარზე დიდია. ეკონომიკურ აგენტებს შორის ასეთ დამოკიდებულებას ბაზარზე ხშირად მოყვება პარალელური ფასი ან საქონლისა და მომსახურების მიწოდების სხვა პარალელური საბაზრო საქმიანობა. კარტელის კონტროლის კონტექსტში, მნიშვნელოვანია მოხდეს პარალელური ქცევის ანტიკონკურენციული საიდუმლო შეთანხმებისაგან განსხვავება, რადგან პირველი სახის აქტივობა, როგორც წესი, არ ითვლება დასჯადად.

ეკონომისტების ნაწილი აკრიტიკებს კარტელს უარყოფითი ეკონომიკური შედეგის გამო. კერძოდ, მათი აზრით, რესურსების არაეფექტურად გამოყენების შედეგად ის მნიშვნელოვან ზიანს აყენებს მომხმარებელს, რაც გამოიხატება წარმოების შემცირებასა და ფასის ზრდაში. კარტელური შეთანხმების არსებობისას მომხმარებლის კეთილდღეობა მცირდება, რადგან სარგებელი მომხმარებლიდან გადადის გამყიდველზე.<sup>17</sup>

საინტერესოა იმის გარკვევა, თუ რა რაოდენობით და რა პერიოდით იზრდება ფასი კარტელური შეთანხმების შემთხვევაში. ჯონ კონნორის და რობერტ ლანდის აზრით, ფასის მატება მინიმუმ დაახლოებით 10 პროცენტით ხდება. რაც შეეხება ფასის მატების პერიოდს, ის მოიცავს კარტელური შეთანხმების მთლიან პერიოდს, რომელიც, როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს, შესაძლოა ათეული წლები გაგრძელდეს. ვერდენის მიერ 1970-იან წლებში ჩატარებულმა კვლევებმა აჩვენა, რომ ფასის მატება 6.5 პროცენტიდან 36 პროცენტამდე ხდება, აქედან საშუალო მატება კი 18 პროცენტიდან 21.3 პროცენტამდე აღწევს.<sup>18</sup>

უფრო დაწვრილებითი კვლევა ჩაატარა ჯონ კონნორმა და 770-მდე კარტელის საქმეების შესწავლისას დაადგინა, რომ საშუალო ფასის მატება 25 პროცენტს შეადგენდა.<sup>19</sup>

კონნორისა და ლანდის კვლევების მიხედვით, საშუალო ფასის მატება 27 პროცენტი იყო. აქედან 20-21 პროცენტი ამერიკის შეერთებულ შტატებზე მოდიოდა, ხოლო 33-34 პროცენტი კი საერთაშორისო კარტელზე. მათი კვლევის შესაბამისად, რომელიც მოიცავდა 1991-2007 წლებს, დადგინდა, რომ ამერიკის შეერთებულ შტატებში ფასის მატება 17-18 პროცენტს აღწევდა, ხოლო საერთაშორისო კარტელის შემთხვევაში კი 25 - პროცენტს.<sup>20</sup>

ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (OECD) მონაცემებზე დაყრდნობით, 1996-2000 წლებში 14 საქმეზე

<sup>17</sup> იხ. *Landes W.*, Harm to Competition: Cartels, Mergers, and Joint Ventures, *Antitrust Law*, Issue 52, 1983, 625.

<sup>18</sup> იხ. *Connor M., Lande R.*, American Institute Symposium: Thinking Creatively About Remedies, How High do Cartels Raise Prices? Implications for Optimal Cartel Fines, *Law Review* 513, 2005-2006, 530.

<sup>19</sup> იხ. *Calvani R., Calvani T.*, Cartel Sanctions and Deterrence, *The Antitrust Bulletin*, Vol. 56, # 2/Summer 2011, 191.

<sup>20</sup> იქვე, 192.



განხორციელებულმა კვლევამ აჩვენა, რომ ფასი მომატებული იყო 3 პროცენტთან 65 პროცენტამდე. აქედან ორ შემთხვევაში ფასი მომატებული იყო 5 პროცენტამდე, ხუთ საქმეზე – 5-დან 15 პროცენტამდე, ოთხ საქმეზე - 20-დან 30 პროცენტამდე და სამ შემთხვევაში კი 50-დან 65 პროცენტამდე ხდებოდა ფასის მატება.<sup>21</sup>

2002 წლის მონაცემებით, ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის კვლევის შესაბამისად, კარტელის შედაგად ფასის ზრდა საშუალოდ 15-20 პროცენტს წარმოადგენდა. ხოლო 2005 წელს ჯ. მ. კონორის, ი. ბოლოტოვას და რ. ჰ. ლანდეს კვლევის შედეგად დადგინდა, რომ საშუალო ფასნამატი 25 პროცენტამდე აღწევდა. საერთაშორისო კარტელების შემთხვევაში კი ფასის მატება გაცილებით მეტი იყო და 30-33 პროცენტს შეადგენდა.<sup>22</sup>

## 2.1. შერმანის აქტის პირველი სექცია

მე-19 საუკუნის მეორე ნახევარში ამერიკის შეერთებული შტატების მრეწველობაში კარტელური შეთანხმება ფართოდ იყო გავრცელებული. მათ შორის იყო გაყიდვის კოტის, ფასის ფიქსაციის, მომხმარებლის განაწილების, გეოგრაფიული ბაზრის დაყოფის, პროდუქტის სტანდარტიზაციის, კარტელურ შეთანხმებაზე დავის არბიტრაჟის მეშვეობით გადაწყვეტის, საგამოძიებო ორგანოს შექმნისა და კარტელური შეთანხმების პირობების დარღვევისათვის ჯარიმის გადახდის პრაქტიკა.<sup>23</sup>

სწორედ აღნიშნული პრაქტიკის წინააღმდეგ მიიღო ამერიკის შეერთებული შტატების კონგრესმა 1890 წელს შერმანის აქტი, რომლის პირველ ნაწილში ნათქვამია:

“ყველა კონტრაქტი, კომბინაცია ტრასტის ფორმით ან სხვა ფორმით, ან კონსპირაცია რამდენიმე შტატს შორის ან სხვა ქვეყნებთან, ვაჭრობის ან კომერციის შესაზღვრდავად, უკანონოა. ყველა პირი, რომელიც დადებს კონტრაქტს ან ჩაერთვება რაიმე კომბინაციაში ან კონსპირაციაში, რომელიც უკანონოდ იქნება გამოცხადებული, ფელონიაში დამნაშავედ იქნება ცნობილი.

ამდენად, შერმანის აქტი კრძალავს კონკურენტებს შორის ნებისმიერი სახის შეთანხმებას, რომელიც გაუმართლებლად ზღუდავს ვაჭრობას. აღნიშნული აკრძალავს მოიცავს როგორც ჰორიზონტალურ, ისე ვერტიკალურ შეთანხმებას.<sup>24</sup>

## 2.2. ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის პირველი პუნქტი

<sup>21</sup> იხ. OECD's Report on the Nature and Impact of Hard Core Cartels and Sanctions Against Cartels under National Competition Laws, <<http://www.oecd.org/competition/cartels/2081831.pdf>> , [20.11.2014].

<sup>22</sup> იხ. Veljanovski C., Cartel Fines in Europe, Law Practice and Deterrence, World Competition, 30 (1), 2007, 79.

<sup>23</sup> იხ. Posner R.A., Antitrust Law, 2<sup>nd</sup> Ed., The University of Chicago Press, 2001, 51.

<sup>24</sup> იხ. რამირესი მ. კ., შეერთებულ შტატებსა და საქართველოს კონკურენციის სამართლის შედარებითი ანალიზი: ცალმხრივი აქტებისა და ჰორიზონტალური შეთანხმებების რეგულირება პროგნოზირებადი წესებისა და ეფექტური აღსრულების მეშვეობით, ქართული ბიზნესის მიმოხილვა, III გამოცემა, 2014, 72.

ევროპული მასშტაბის პირველი კონკურენციის სამართლის ნორმები მოცემული იყო 1951 წლის პარიზის შეთანხმებაში, რომლის საფუძველზეც შეიქმნა ევროპის ქვანახშირისა და ფოლადის საზოგადოება. აღნიშნული შეთანხმების 65-ე და 66-ე მუხლები ეხებოდა კონკურენციას. 1958 წელს რომის შეთანხმებით შეიქმნა ევროპული ეკონომიკური საზოგადოება. თუმცა, ევროპული საზოგადოების ინსტიტუტების მიერ აღნიშნული ნორმების აღსრულება არ მომხდარა 1962 წლამდე, სანამ რეგულაცია №17/62 არ იყო მიღებული.

რომის კონვენციის მე-3 მუხლი ითვალისწინებდა მნიშვნელოვან ჩანაწერს კონკურენციასთან დაკავშირებით. იგი ამბობდა, რომ “ევროკავშირის საქმიანობა მოიცავს ისეთ სისტემას, რომელიც უზრუნველყოფს შიდა ბაზარზე კონკურენციის დაუმახინჯებულობას.” აღნიშნული დებულება საფრანგეთის პრეზიდენტის, სარკოსის ინიციატივით ლისაბონის შეთანხმების ძალაში შესვლის შემდეგ გადატანილი იქნა ევროპის კავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების №27 პროტოკოლში, რომელიც ითვალისწინებს იმავე შინაარსის ტექსტს. პროტოკოლში ვკითხლობთ:

„შეთანხმების მხარეები,

მხედველობაში იღებენ, რომ შიდა ბაზარი, რომელიც მოცემულია ევროკავშირის შეთანხმების მე-2 მუხლში, მოიცავს სისტემას, რომელიც უზრუნველყოფს, რომ კონკურენცია არ იყოს დამახინჯებული,

შეთანხმდნენ, რომ

ამ მიზნით, ევროკავშირი, თუ საჭირო იქნება, ზომებს მიიღებს შეთანხმებების დებულებების შესაბამისად, მათ შორის ევროპის კავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 352-ე მუხლის თანახმად“.<sup>25</sup>

ამდენად, ევროკავშირში სამართლიანი და დაუმახინჯებელი კონკურენცია საბაზრო ეკონომიკის ქვაკუთხედიანია. ევროპის კომისია აღჭურვილია იმ ძალაუფლებით, რომელიც საჭიროა კონკურენციის სამართლის ნორმების აღსრულების ზედამხედველობისთვის და იმისათვის, რომ უზრუნველყოფილი იყოს ეფექტური კონკურენცია ევროპის გაერთიანების ბაზარზე.

გარდა ამისა, ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 120-ე მუხლი შეიცავს მნიშვნელოვან ჩანაწერს კონკურენციის სამართალზე. კერძოდ, „წევრი-სახელმწიფოები და ევროკავშირი მოქმედებენ ღია საბაზრო ეკონომიკის პრინციპის შესაბამისად თავისუფალ კონკურენციაზე დაყრდნობით, მხარს უჭერენ რესურსების ეფექტურ განაწილებას და იმ პრინციპების შესაბამისად, რომლებიც მოცემულია 119-ე მუხლში.“

დღეის მდგომარეობით კარტელური საქმიანობის ამკრძალავი დებულება მოცემულია ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლში, რომლის პირველი პუნქტის მიხედვით:

“როგორც ერთიან ბაზართან შეუსაბამო, აკრძალულია: ეკონომიკურ აგენტებს შორის შეთანხმება, ეკონომიკური აგენტების ასოციაციების გადაწყვეტილება და შეთანხმებული პრაქტიკა, რომელმაც შეიძლება გავლენა იქონიოს წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე და რომლის

<sup>25</sup> იხ. ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების სრული ტექსტი, <<http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/st06655-re01.en08.pdf>>, [10.12.2014], 395.

მიზანი არის ან რომელსაც შედეგად მოჰყვება ერთიან ბაზარზე კონკურენციის თავიდან აცილება, შეზღუდვა ან დამახინჯება და განსაკუთრებით კი ისინი, რომლებიც:

- ა) პირდაპირ ან არაპირდაპირ ადგენენ გასაყიდ ან შესასყიდ ფასს ან სხვა სავაჭრო პირობას;
- ბ) ზღუდავენ ან აკონტროლებენ წარმოებას (პროდუქციას), ბაზრებს, ტექნიკურ განვითარებას ან ინვესტიციას;
- გ) ჰყოფენ ბაზარს ან მიწოდების წყაროს;
- დ) აწესებენ დისკრიმინაციულ პირობას იდენტურ ტრანსაქციებზე გარკვეულ სავაჭრო პარტნიორებთან მიმართებაში, რითაც არაკონკურენტულ მდგომარეობაში აყენებენ სავაჭრო პარტნიორს;
- ე) აწესებენ გარიგების ისეთ პირობას, რომელიც გარიგების სხვა მხარეს აკისრებს ისეთ დამატებით ვალდებულებას, რომელსაც კავშირი არ აქვს გარიგების საგანთან.<sup>26</sup>

ამავე მუხლის მეორე პუნქტის მიხედვით, პირველი პუნქტით აკრძალული შეთანხმება და გადაწყვეტილება ავტომატურად ბათილდება.

101-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე, იმისათვის, რომ მასში მოცემული ტერმინები სწორად იყოს გამოყენებული პრაქტიკაში, ისეთები, როგორიცაა: ეკონომიკური აგენტი, ეკონომიკური აგენტების ასოციაცია, შეთანხმება, გადაწყვეტილება, შეთანხმებული პრაქტიკა, მიზანი და შედეგი, საჭიროა მათი ზუსტი მნიშვნელობის გარკვევა.

ევროკავშირის სასამართლოებს წლები დასჭირდათ იმისათვის, რომ ევროპელი კანონმდებლის მიერ გათვალისწინებული აღნიშნული ტერმინების მნიშვნელობა განემარტათ.

### 2.2.1. ეკონომიკური აგენტი და ეკონომიკური აგენტების ასოციაცია

კონკურენციის სამართლის ნორმები ვრცელდება მხოლოდ ეკონომიკური აგენტების საქმიანობაზე და მათი დარღვევის შემთხვევაში კონკურენციის ორგანოს უფლება აქვს სამართალდამრღვევი ეკონომიკური აგენტის მიმართ გამოიყენოს კანონით გათვალისწინებული ღონისძიებები. ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმება არ იძლევა განმარტებას რა ითვლება ეკონომიკურ აგენტად. როგორც ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ (CFI)<sup>27</sup> განაცხადა თავის 2008 წლის 8 ივლისის გადაწყვეტილებაში საქმეზე T-99/04 “შეთანხმებისა” და “ეკონომიკური აგენტის” ტერმინების განმარტება გადამწყვეტი მნიშვნელობისაა იმისათვის, რომ მოხდეს კონკურენციის ნორმების პრაქტიკაში სწორედ გამოყენება.<sup>28</sup> თუ რომელიმე ქცევა არღვევს კონკურენციის სამართლის ნორმებს და იგი ეკონომიკურ

<sup>26</sup> იხ. ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების სრული ტექსტი, <<http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/st06655-re01.en08.pdf>>, [10.12.2014], 116.

<sup>27</sup> ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს სახელწოდება შეიცვალა ლისაბონის შეთანხმების ძალაში შესვლის შემდეგ. მას 2009 წლიდან ევროკავშირის გენერალური სასამართლო ეწოდება.

<sup>28</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-99/04, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130d5f2484d87325e4610883180058b37c5d8.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4Obh4Pe0?text=&docid=67382&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=619179>>, [22.11.2014], §144.

აგენტს არ განუხორციელებია, ეს ქცევა კონკურენციის ორგანოს მოკვლევის საგანი ვერ იქნება.<sup>29</sup>

ეკონომიკური აგენტის ცნების დადგენა აუცილებელია იმისათვის, რომ განესაზღვროთ ბაზარზე მოთამაშეების ის კატეგორია, რომელთა მიმართაც გამოიყენება კონკურენციის სამართალი. მისი სრულყოფილი განმარტება ევროპის სასამართლოს ერთ კონკრეტულ გადაწყვეტილებაში არ არის მოცემული, რის გამოც მნიშვნელოვანია შესაბამისი პრეცედენტული სამართალის გაცნობა. საქმეზე C-41/90 ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ (ECJ) განაცხადა, რომ “ეკონომიკური აგენტის ცნება მოიცავს ყველა წარმონაქმნს, რომელიც ჩართულია ეკონომიკურ საქმიანობაში, მიუხედავად მისი სამართლებრივი სტატუსისა და დაფინანსების გზისა.”<sup>30</sup> ამდენად, წარმონაქმნმა, რომელიც ჩართული არის ეკონომიკურ საქმიანობაში, პატივი უნდა სცეს კონკურენციის სამართლის ნორმების მოთხოვნებს, მაშინ როდესაც იმ წარმონაქმნის საქმიანობა, რომელიც საზოგადოებრივი ინტერესების შესაბამისად ახორციელებს ამოცანებს, როგორც წესი, კონკურენციის სამართლის ნორმებით არ წესრიგდება.

იმის შესახებ, თუ რა საქმიანობა ითვლება ეკონომიკურ საქმიანობად, განმარტებას იძლევა ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება ერთობლივ საქმეზე C-180/98 და C-184/98. სასამართლოს აზრით, ეკონომიკურ საქმიანობას წარმოადგენს ბაზარზე საქონლისა და მომსახურების შეთავაზება.<sup>31</sup> თუმცა, შესყიდვას ეს არ ეხება. გარდა იმ შემთხვევისა, თუ არ ხდება ეკონომიკური საქმიანობისათვის ნედლეულის შექმნა.<sup>32</sup> სასამართლოს განმარტებით, ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმებაში მოცემული კონკურენციის სამართლის ნორმები არ გამოიყენება ისეთი საქმიანობის მიმართ, რომლის ბუნება, მიზანი და წესები ეკონომიკური საქმიანობის სფეროს არ უკავშირდება ან თუ ის უკავშირდება საჯარო ხელისუფლების უფლებამოსილების განხორციელებას.<sup>33</sup>

რიჩარდ ვიშის აზრით, პრეცედენტულ სამართალში გამოიყენება ე.წ. “ფუნქციური მიდგომა” იმის დასადგენად, რომ წარმონაქმნი, რომელიც ახორციელებს რომელიმე საქმიანობას, ითვლება თუ არა ეკონომიკურ აგენტად კონკურენციის სამართლის ნორმების შესაბამისად. მისი მტკიცებით, საჭიროა მოხდეს ერთი და იმავე წარმონაქმნის საჯარო ხელისუფლების უფლებამოსილების ფარგლებში განხორციელებული საქმიანობის გამიჯვნა ეკონომიკური საქმიანობისაგან.<sup>34</sup> მაგალითად,

<sup>29</sup> იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 84.

<sup>30</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-41/90, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61990CJ0041&from=EN>>, [22.11.2014], § 21.

<sup>31</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება ერთობლივ საქმეზე: C-180/98 და C-184/98, ხელმისაწვდომია. <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=45608&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=761469>>, [22.11.2014], § 75.

<sup>32</sup> იხ. Jones A., Sufirin B., *EU Competition Law Text, Cases, and Materials*, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 132-133.

<sup>33</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-309/99, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61999CJ0309&from=EN>>, [23.11.2014], § 57.

<sup>34</sup> იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 84-85.

თბილისში მოქმედ შპს “სიტი პარკ“-ს შეუძლია: პირველი, დაადგინოს თბილისში სად შეიძლება ავტოსატრანსპორტო საშუალების გაჩერება და სად არა; და მეორე, ავტოსატრანსპორტო საშუალების პარკირებისათვის საკუთრებაში იქონიოს მიწის ნაკვეთი ან შენობა-ნაგებობა, რომელსაც კომერციული მიზნისთვის გამოიყენებს. პირველი აქტივობის შემთხვევაში, წარმონაქმნი მოქმედებს საჯარო ხელისუფლების უფლებამოსილების ფარგლებში და ვერ ჩაითვლება ეკონომიკურ აგენტად. რაც შეეხება მეორე სახის საქმიანობას, იგი ეკონომიკური ხასიათისაა და, შესაბამისად, ჩაითვლება ეკონომიკურ საქმიანობად.

პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, ეკონომიკურ საქმიანობად ითვლება შემდეგი მომსახურების მიწოდება: ესპანური საფოსტო ოფისის მიერ განხორციელებული კურიერული მომსახურება; გერმანიის ფედერალური დასაქმების ოფისის მიერ გაწეული მომსახურება - დასაქმების შესყიდვა. აღნიშნულ ორგანიზაციას დასაქმების განვითარების გერმანული კანონის შესაბამისად, შესაბამისი მომსახურების ბაზარზე მონოპოლიური მდგომარეობა ეკავა. მიუხედავად იმისა, რომ საჯარო დაწესებულებას მინიჭებული ჰქონდა ეკონომიკური ხასიათის საქმიანობის განხორციელების უფლებამოსილება, სასამართლომ გერმანიის ფედერალური დასაქმების ოფისი ცნო ეკონომიკურ აგენტად;<sup>35</sup> სამედიცინო დახმარების ორგანიზაციის მიერ ანაზღაურების საფუძველზე სასწრაფო დახმარების მომსახურების გაწევა.<sup>36</sup>

მნიშვნელოვანია ასევე ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე T-99/04, რომელშიც სასამართლომ განაცხადა, რომ იურიდიული პირი, რომელიც მოქმედებს როგორც კარტელის ფასილიტატორი, შეიძლება ჩაითვალოს ეკონომიკურ აგენტად, მიუხედავად იმისა, რომ ის კარტელური საქმიანობის მომსახურებას ან საქონელს თვითონ არ აწარმოებს.<sup>37</sup>

პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, ეკონომიკური აგენტის კვალიფიკაციისათვის მოგების მიღების მიზანი ან საქმიანობის ეკონომიკური ბუნება მნიშვნელოვანი არ არის. მაგალითად, 1990 წლის მსოფლიო ჩემპიონატის დროს ტურის პაკეტის გაყიდვის საქმიანობაზე მსოფლიოს ფეხბურთის ფედერაცია და იტალიის ფეხბურთის ასოციაცია, რომლებიც ჩემპიონატის მოწყობაზე იყვნენ პასუხისმგებელნი, კომისიის მიერ 101-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე მიჩნეულნი იქნენ ეკონომიკურ აგენტებად. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ საქმეზე T-193/02 დაადასტურა კომისიის მოსაზრება, რომ ფეხბურთის კლუბის მიერ ფეხბურთთან დაკავშირებული საქმიანობა

<sup>35</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-41/90, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61990CJ0041&from=EN>>, [23.11.2014], § 21-22.

<sup>36</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-475/99, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30d53499a9b46074408499ae9b086438641f.e34Kaxilc3qMb40Rch0SaxuOc310?text=&docid=46789&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=7003>>, [23.11.2014].

<sup>37</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-99/04, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=67382&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=8277>>, [23.11.2014].

ითვლება ეკონომიკურ საქმიანობად, ხოლო ფეხბურთის კლუბების მიერ შექმნილი ეროვნული ასოციაცია კი წარმოადგენს ეკონომიკური აგენტების ასოციაციას.<sup>38</sup> გარდა ამისა, ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ ამავე საქმეზე განაცხადა, რომ ფეხბურთის მსოფლიო ფედერაცია წარმოადგენდა ეკონომიკური აგენტების ასოციაციას.

გარდა ზემოთ აღნიშნულისა, ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში საქმეზე C-41/90 განაცხადა, რომ იმისათვის, რომ წარმონაქმნი ჩაითვალოს ეკონომიკურ აგენტად, მნიშვნელობა არ აქვს მის სამართლებრივ სტატუსს და იმას, თუ რა გზით არის იგი დაფინანსებული.<sup>39</sup> ამდენად, კომპანიები და პარტნიორული გაერთიანებებიც შეიძლება ჩაითვალოს ეკონომიკურ აგენტებად, ისევე როგორც სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივები და სავაჭრო ასოციაციები. ამ უკანასკნელებს შორის დადებული შეთანხმებაც შეიძლება დაკვალიფიცირდეს, 101-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე, როგორც შეთანხმება. გარდა ამისა, ფიზიკური პირებიც მიჩნეულნი არიან როგორც ეკონომიკური აგენტები, მაგალითად ოპერის მომდერალი, თვით დასაქმებული დანტისტი, მაგრამ არა შრომითი ხელშეკრულების საფუძველზე დასაქმებული და საქონლისა და მომსახურების შემძენი ინდივიდები, რომლებიც საბოლოო მომხმარებლები არიან, რადგან მათი ქცევა არ არის ეკონომიკური.<sup>40</sup>

სახელმწიფოს მიერ შექმნილი მონოპოლიური კორპორაციები, ისევე როგორც ორგანოები, რომლებსაც სახელმწიფოს მიერ მინიჭებული აქვთ რაიმე საქმიანობის განხორციელების უფლებამოსილება და კვაზი-სახელმწიფო ორგანოები, შეიძლება ასორციელებდნენ ეკონომიკურ საქმიანობას. მაგალითად: გერმანიის ფედერალური დასაქმების ოფისი, საფრანგეთში და პორტუგალიაში კი - აეროპორტი.<sup>41</sup>

პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, წარმონაქმნები, რომლებიც ექსკლუზიურად ასრულებენ სოციალურ ფუნქციას, ასორციელებენ საქმიანობას სოლიდარობის პრინციპზე დაყრდნობით და სახელმწიფო ზედამხედველობას ექვემდებარებიან, ეკონომიკურ აგენტებად არ ითვლებიან.<sup>42</sup> ტერმინი “სოლიდარობა” ადვოკატ ფენნელის მიერ განმარტებული იყო, როგორც “ერთი ჯგუფის მიერ მეორე ჯგუფის

<sup>38</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-193/02,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=49878&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=9550>>, [23.11.2014].

<sup>39</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-41/90,

<<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=97109&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&ir=&occ=first&part=1&cid=14217>>, [23.11.2014], § 21.

<sup>40</sup> იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 87.

<sup>41</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილებები საქმეებზე: C-82/01 და C-163/99,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=47826&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=18028>> და

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=45939&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=18091>>, [23.11.2014].

<sup>42</sup> იხ. *Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials*, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 130.

არაკომერციული ხასიათის არანებაყოფლობითი სუბსიდირება.”<sup>43</sup> ევროკავშირში რამდენიმე შემთხვევა იყო, როდესაც სოციალური დაცვის, პენსიების, ჯანმრთელობის დაზღვევის და ჯანდაცვის განმსორციელებელი წარმონაქმნები არ დაკვალიფიცირდნენ ეკონომიკურ აგენტებად. გაერთიანებულ საქმეზე C-159/91 და C-160/91 ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ განაცხადა, რომ რეგიონალური ფრანგული სოციალური დაცვის ოფისები, რომლებიც ახდენდნენ სავალდებულო სოციალური უსაფრთხოების სქემის ადმინისტრირებას, არ წარმოადგენდნენ ეკონომიკურ აგენტებს, რადგან გადასახდელი პენსიები იდენტური იყო ყველა მიმღებისთვის, შესაწირი იყო შემოსავლის პროპორციული, მისაღები დახმარება არ იყო გადახდილი შესაწირების პროპორციული და გადაჭარბებული ფინანსირების შემთხვევაში გათვალისწინებული იყო ფინანსურ გასაჭირში მყოფების დაფინანსება. ზემოაღნიშნული გარემოებების გამო, სასამართლოს აზრით, ეს სქემა ეფუძნებოდა სოლიდარობის პრინციპს.<sup>44</sup> სასამართლომ კომპანია INAIL-ის მიერ განხორციელებული ქმედებები არაეკონომიკურად ჩათვალია, რადგან, კანონიდან გამომდინარე, მინდობილი ჰქონდა სამსახურში ინციდენტებისა და პროფესიული დაავადებების დაზღვევის სქემის იმპლემენტაცია და ამ ექსკლუზიურ სოციალურ ფუნქციას იგი ახორციელებდა სოლიდარობის პრინციპზე დაყრდნობით.<sup>45</sup>

განსხვავებული გადაწყვეტილება მიიღო სასამართლომ საქმეზე C-244/94, რადგან მისაღები პენსიის ოდენობა დამოკიდებული იყო მიმღების მიერ გადახდილ შესაწირზე და მმართველი ორგანიზაციის მიერ განხორციელებული ივენსტიციის ფინანსურ შედეგზე. გარდა ამისა, ბენეფიციარებს შორის არ არსებობდა არც თანაზიარობა/ურთიერთდამოკიდებულება და არც ჯვარედინი სუბსიდირება. ამ სქემის მენეჯერი ეკონომიკურ საქმიანობას ახორციელებდა სიცოცხლის დამზღვევ კომპანიებთან კონკურენციის პირობებში.<sup>46</sup> საინტერესოა ასევე ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს მიერ მიღებული წინასწარი გადაწყვეტილება საქმეზე C-67/96, რომელიც დამატებით საპენსიო ფონდს ეხებოდა. როგორც საქმის მასალებიდან გაირკვა, ტექსტილის მრეწველობაში მომუშავე ეკონომიკური აგენტებისათვის ამ ფონდში გაწევრიანება სავალდებულო იყო. კომპანია ალბანი, რომელიც ტექსტილის ინდუსტრიაში საქმიანობდა, მოითხოვდა წევრობის მოვალეობისაგან გათავისუფლებას. სასამართლოს აზრით, ფონდი ახორციელებდა ეკონომიკურ საქმიანობას მიუხედავად იმისა, რომ ფონდში გაწევრიანება სავალდებულო იყო, დამატებითი

<sup>43</sup> იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 88.

<sup>44</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება გაერთიანებულ საქმეებზე: C-159/91 და C-160/91, <<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=97109&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=14217>>, [23.11.2014], § 18-19.

<sup>45</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-218/00, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=47024&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=25411>>, [23.11.2014], § 71-82.

<sup>46</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-244/94, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61994CJ0244&from=EN>>, [23.11.2014].

საპენსიო სქემა შექმნილი იყო უკიდურესად შეზღუდული კანონიერი საპენსიო ფონდის შესავსებად, ფონდი არ იყო მოგებაზე ორიენტირებული და საპენსიო ფონდი ვალდებული იყო მიეღო ყველა დასაქმებული სამედიცინო შემოწმების გარეშე. გარდა ამისა, საპენსიო ფონდი თვითონ განსაზღვრავდა მისაღები შესაწირისა და გასაცემი პენსიის ოდენობას. ეს უკანასკნელი კი დამოკიდებული იყო მიმდის მიერ განხორციელებული ინვესტიციის შედეგზე.<sup>47</sup>

პრეცედენტიული სამართლის მიხედვით, საჯარო ხელისუფლების ორგანოებთან დაკავშირებული საქმიანობა არ წარმოადგენს ეკონომიკურ საქმიანობას და შესაბამისი ორგანოები ვერ ჩაითვლებიან ეკონომიკურ აგენტებად.<sup>48</sup> საინტერესოა ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს მოსაზრება საქმეზე 30/87, რომელშიც ფრანგულმა სამართალმა ადგილობრივ კომუნებს მიანიჭა უფლებამოსილება დაკრძალვების მომსახურების გაწევაზე. ამ მომსახურების მიწოდება კი კომუნებმა თავის მხრივ კერძო კომპანიებს გადასცეს. სასამართლოს განმარტებით, 101-ე მუხლი არ გამოიყენება იმ შეთანხმებების მიმართ, რომლითაც კომუნებმა, როგორც საჯარო ორგანოებმა, თავისი უფლებამოსილების ფარგლებში ეკონომიკურ აგენტებს გადასცეს საჯარო მომსახურების მიწოდების უფლებამოსილება, რადგან ასეთი საქმიანობა საჯარო ხელისუფლების ორგანოების მნიშვნელოვანი ფუნქციაა.<sup>49</sup>

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ საქმეზე C-364/92 განაცხადა, რომ ორგანიზაცია ევროკონტროლი, რომელიც სახელმწიფოს მიერ საპაერო ნავიგაციის მომსახურების მოსარგებლეებისაგან გადასახადის ასაკარეფად შეიქმნა, კონკურენციის სამართლის ნორმების შინაარსიდან გამომდინარე არ წარმოადგენდა ეკონომიკურ აგენტს, რადგან იგი საჯარო ინტერესებიდან გამომდინარე ასრულებდა მასზე დაკისრებულ ამოცანებს, რაც საპაერო ნავიგაციის უსაფრთხოების შენარჩუნებასა და განვითარებაში გამოიხატებოდა.<sup>50</sup>

სრულიად განსხვავებული გადაწყვეტილება მიიღო ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ საქმეზე C-49/07, რომელშიც მოგებაზე არაორიენტირებული იურიდიული პირი, რომელიც ორგანიზებას უწევდა მოტოსპორტის ღონისძიებებს და შესული იყო დაფინანსების, სარეკლამო და სადაზღვეო სახელშეკრულებო ურთიერთობებში სხვადასხვა კომპანიებთან ღონისძიებების კომერციული მიზნებისთვის გამოსაყენებლად, მიჩნეული იქნა ეკონომიკურ აგენტად, მიუხედავად იმისა, რომ მას სახელმწიფოსაგან მინდობილი ჰქონდა ასეთი

<sup>47</sup> იხ. *Jones A., Sufirin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 131-132.

<sup>48</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-309/99, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?isOldUri=true&uri=CELEX:61999CJ0309>>, [23.11.2014], § 57.

<sup>49</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-30/87, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61987CJ0030&from=EN>>, [23.11.2014].

<sup>50</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-364/92, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61992CJ0364&from=EN>>, [23.11.2014], § 17 და 27.



ღონისძიებების მოწეობა და ახორციელებდა ისეთ აქტივობებს, რომლებიც არ იყო ეკონომიკური ხასიათის.<sup>51</sup>

საინტერესოა სასამართლოს მოსაზრება იმასთან დაკავშირებით, თუ რამდენად ჩაითვლება კერძო კომპანია, რომელიც სახელმწიფოსაგან დელეგირებულ მნიშვნელოვან სახელმწიფო ფუნქციის განხორციელებელ საქმიანობას ეწევა, ეკონომიკურ აგენტად. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ საქმეზე C-343/95 განმარტა, რომ უნდას პორტში მოქმედი კერძო შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანია, რომელიც ახორციელებდა ბუნების დაბინძურებაზე ზედამხედველობას, ვერ ჩაითვლება ეკონომიკურ აგენტად, რადგამ მისი საქმიანობა ეხებოდა საჯარო ინტერესებს, რამდენადაც საზღვაო სივრცის დაცვა სახელმწიფოს ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ფუნქციას წარმოადგენს.<sup>52</sup>

პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, ეკონომიკურ აგენტად შეიძლება ჩაითვალოს სხვადასხვა პროფესიის წევრი. მაგალითად, სასამართლომ საქმეზე C-35/96 საბაჟო აგენტები, რომლებიც ანაზღაურებდნენ საქმიანობას ახორციელებდნენ, მიუხედავად იმისა, რომ ისინი სახელმწიფოს მიერ ავტორიზებულ საქმიანობას ეწეოდნენ, ეკონომიკურ აგენტებად ჩათვალა.<sup>53</sup> გარდა ამისა, სასამართლოს აზრით, ადვოკატთა ასოციაციის წევრი ადვოკატი ახორციელებს ეკონომიკურ საქმიანობას, რადგან იგი ფასიან იურიდიულ მომსახურებას ეწევა ბაზარზე და, შესაბამისად, ეკონომიკურ აგენტს წარმოადგენს.<sup>54</sup>

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლი გამოიყენება არამარტო ეკონომიკური აგენტების პირდაპირ კოორდინირებული მოქმედებების მიმართ, არამედ ასევე მათი ინსტიტუციონალიზირებული თანამშრომლობის ფორმების მიმართაც, მიუხედავად იმისა, რომ სავაჭრო და პროფესიულ ასოციაციებს არ აქვთ კომერციული ან ეკონომიკური აქტივების განხორციელების მიზანი. როგორც წესი, ასოციაციები შედგება მსგავსი ტიპის ინდუსტრიაში მომუშავე საწარმოებისაგან და ისინი წარმოადგენენ ერთგვაროვან ფორუმს, რომლის მეშვეობითაც შეიძლება მისმა წევრებმა მოაწიონ შეხვედრები, კოორდინაცია გაუწიონ ერთმანეთის საქმიანობას და შევიდნენ კონკურენციის საწინააღმდეგო შეთანხმებაში. იგი პასუხისმგებლობას იღებს წარმოადგინოს და დაიცვას წევრების ერთიანი ინტერესები სხვა ეკონომიკური ოპერატორების, სამთავრობო

<sup>51</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-49/07,

<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=67060&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=108098>, [23.11.2014].

<sup>52</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-343/95, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61995CJ0343&from=EN>, [23.11.2014], § 22.

<sup>53</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-35/96,

<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=43942&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=19229>, [23.11.2014].

<sup>54</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-309/99, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?isOldUri=true&uri=CELEX:61999CJ0309>, [23.11.2014], § 1.

სტრუქტურებისა და, ზოგადად, სახელმწიფოს წინაშე. ეკონომიკური აგენტების გაერთიანებები შეიძლება იყოს:

- სავაჭრო ასოციაციები (მაგალითად, კომერციული ბანკების ასოციაცია, ნავთობის იმპორტიორთა ასოციაცია, სხვა), და

- პროფესიული ასოციაციები (მაგალითად, ადვოკატთა ასოციაცია, ბუღალტერთა ასოციაცია, არქიტექტორთა ასოციაცია, სხვა).

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ დაადგინა, რომ პოლანდიის ადვოკატთა ასოციაციის გენერალური საბჭო ეკონომიკურ აგენტთა ასოციაციას წარმოადგენდა.<sup>55</sup> თუმცა, რინარდ ვიშისა და დავიდ ბეილის აზრით, სასამართლო შეიძლება სხვა პოზიციაზე ყოფილიყო იმ შემთხვევაში, თუ საბჭოს წევრები სახელმწიფოს მიერ იქნებოდნენ დანიშნულნი და არა უშუალოდ ასოციაციის წევრების მიერ არჩეულნი.<sup>56</sup>

101-ე მუხლი გამოიყენება ასოციაციასა და სხვა ეკონომიკურ აგენტს შორის დადებული შეთანხმებების მიმართაც. გარდა ამისა, ის შეიძლება გამოყენებული იქნეს ასოციაციების გადაწყვეტილებების მიმართაც. ეს უკანასკნელი ვერ ისარგებლებს იმუნიტეტით, თუ იგი ხელისუფლების ორგანოების მიერ მოწონებული ან დამტკიცებულია. ასოციაცია ასევე ვერ გათავისუფლდება პასუხისმგებლობისაგან, თუ მისი ფუნქციები კანონით არის განსაზღვრული ან მისი წევრები მთავრობის მიერ ინიშნებიან. საქმეზე C-35/96 ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ გადაწყვეტილების მე-40 პარაგრაფში განაცხადა, რომ სახელმწიფო ორგანოს საჯარო სტატუსი ვერ ათავისუფლებს ეკონომიკურ აგენტებს 101-ე მუხლის გამოყენებისაგან (მაგალითად, საბაჟო აგენტების ასოციაციის შემთხვევაში).<sup>57</sup>

აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ 101-ე მუხლი არ გამოიყენება ორი ან მეტი სამართლებრივი წარმონაქმნის მიმართ, თუ ისინი ერთ ეკონომიკურ სუბიექტს წარმოადგენენ. ერთი და იმავე კორპორატიულ ჯგუფში გაერთიანებულ საწარმოებს, რა თქმა უნდა, შეუძლიათ ერთმანეთთან დადონ შეთანხმებები. თუმცა, მათ მიმართ 101-ე მუხლი ვერ იქნება გამოყენებული, რადგან ეს კომპანიები წარმოადგენენ ერთ ეკონომიკურ ორგანიზაციას თავისი პერსონალით, უძრავი და მოძრავი ქონებით. მაგალითისთვის შეიძლება მოვიყვანოთ მშობელი და მისი შვილობილი საწარმო; პრინციპალი და მისი აგენტი, თუ ეს უკანასკნელი პირველის დამხმარე ორგანოა და მასშია ინტეგრირებული; კონტრაქტორი და ქვე-კონტრაქტორი. ამ შემთხვევაში ყურადღება ექცევა იმ ფაქტს, რომ შეთანხმების ერთი მხარე, მაგალითად მშობელი კომპანია, გადამწყვეტ გავლენას ახდენს მეორე, შვილობილი კომპანიის საქმიანობაზე. ეს უკანასკნელი კი ბაზარზე თავისი საქმიანობის წარმართვისას რეალურ დამოუკიდებლობას არ ფლობს.

რაც შეეხება კომერციულ აგენტს, როგორც წესი, ის არის დამოუკიდებელი ეკონომიკური ოპერატორი და, ამდენად, ეკონომიკური აგენტიც, 101-ე მუხლის შესაბამისად. თუმცა, ზოგიერთ შემთხვევაში იგი

<sup>55</sup> იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed, Oxford University Press, 2012, 92.

<sup>56</sup> იქვე.

<sup>57</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-35/96,

<<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30ddf56582947a704004acd4fab85263ebc16.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuPa3r0?text=&docid=43942&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=49258>>, [21.12.2014], § 40.

მოქმედებს პრინციპალის სახელით და ვალდებულია განახორციელოს მისი ინსტრუქციები. შესაბამისად, თუ იგი პრინციპალის, როგორც ერთიანი ეკონომიკური აგენტის შემადგენელი ნაწილი გამოდის, ამ შემთხვევაში იგი ვერ ჩაითვლება დამოუკიდებელ ეკონომიკურ აგენტად.

ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში საქმეზე T-102/92 განაცხადა, რომ კომპანია პარკერ პენი და მისი შვილობილი კომპანიები, რომლებიც გერმანიაში, საფრანგეთში, ბელგიაში, ესპანეთსა და ჰოლანდიაში ახდენდნენ პროდუქციის დისტრიბუციას, იყვნენ ერთ კორპორატიულ ჯგუფში გაერთიანებულნი და მათ მიმართ 101-ე მუხლი ვერ იქნებოდა გამოყენებული, რადგან შვილობილ კომპანიებს ბაზარზე საკუთარი საქმიანობის განსაზღვრის რეალური დამოუკიდებლობა არ ჰქონდათ და ისინი ასრულებდნენ მშობელი კომპანიის მიერ გამოგზავნილ ინსტრუქციებს.<sup>58</sup> შვილობილი კომპანიების ნაცვლად რომ ყოფილიყვნენ დამოუკიდებელი დისტრიბუტორები, ამ შემთხვევაში 101-ე მუხლის გამოყენება მოხდებოდა.

რაც შეეხება ისეთ შემთხვევას, როდესაც შვილობილ კომპანიაში 50-50 პროცენტის წილები ეკუთვნით ერთობლივად ორ სხვადასხვა მშობელ საწარმოს და შვილობილი კომპანია შესაბამისად ბაზარზე დამოუკიდებელ მოთამაშედ გვევლინება, შვილობილ კომპანიასა და მის რომელიმე მშობელ კომპანიასთან დადებულ შეთანხმებაზე შეიძლება გავრცელდეს 101-ე მუხლი.<sup>59</sup>

მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნაც, რომ მშობელი კომპანია შეიძლება პასუხისმგებლობაში მიეცეს თავისი შვილობილი კომპანიის მიერ კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევის შემთხვევაში, თუ მშობელი კომპანია ვერ დაამტკიცებს, რომ შვილობილ კომპანიაზე გადაწყვეტ გავლენას ვერ ახორციელებდა. ამის დამტკიცება კი, როგორც წესი, ას პროცენტის წილის მფლობელ მშობელ კომპანიებს ძალიან უჭირთ.<sup>60</sup>

აქვე უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ ეკონომიკური აგენტის მიერ სახელის ან სამართლებრივი ფორმის შეცვლა არ ათავისუფლებს მას პასუხისმგებლობისაგან. თუ ეკონომიკური აგენტი, მას შემდეგ რაც კონკურენციის სამართლის ნორმები დაარღვია, შეიძინა სხვა ეკონომიკურმა აგენტმა, ბუნებრივია, სამართალდარღვევაზე პასუხისმგებლობა დაეკისრება ერთობლივად სამართალდამრღვევ და მის შემქმენ კომპანიას.

საინტერესოა ისეთი შემთხვევა, როდესაც ერთი ეკონომიკური აგენტი ჩაიდენს სამართალდარღვევას და იმ ბიზნესს, რომელიც პასუხისმგებელია სამართალდარღვევაზე, გაყიდის სხვა კომპანიაზე. ევროკავშირის კომისიისა და სასამართლოების აზრით, თუ ის ეკონომიკური აგენტი, რომელიც პასუხისმგებელია ამ ბიზნესისათვის კიდევ არსებობს, მას ეკისრება პასუხისმგებლობა და არა ბიზნესის ახალ შემქმენს. თუმცა, თუ სამართალდამრღვევმა ეკონომიკურმა აგენტმა

<sup>58</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-102/92, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?isOldUri=true&uri=CELEX:61992TJ0102>>, [23.11.2014], § 1.

<sup>59</sup> იხ. *Jones A., Sufin B.*, *EU Competition Law Text, Cases, and Materials*, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 137.

<sup>60</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, *Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 94.

შეწევითა ბაზარზე ფუნქციონირება, პასუხისმგებლობა მის შემქმნეზე მემკვიდრეობით გადადის.<sup>61</sup>

კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევის პასუხისმგებლობის მემკვიდრეობით გადაცემაზე საინტერესო განმარტებას იძლევა ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლო საქმეზე C-280/06. იტალიაში სახელმწიფო მონოპოლიების ავტონომიური ადმინისტრაცია (სმაა) წარმოადგენდა სახელმწიფო ორგანოს, რომელიც პასუხისმგებელი იყო თამბაქოს მონოპოლიის მართვაზე. 1999 წელს მისი აქტივები გადაეცა ახლად შექმნილ სახელმწიფო ორგანოს, იტალიური თამბაქოს ინსტიტუტს (ითი). ეს უკანასკნელი შემდეგ პრივატიზირებული იქნა და ბრიტანულ-ამერიკული თამბაქოს საწარმოს კონტროლის ქვეშ აღმოჩნდა. მოგვიანებით, იტალიის კონკურენციის ორგანომ ბრალი დასდო ფილიპ მორისის ბიზნეს ჯგუფს იტალიაში სმაა-სთან (შემდგომ ითი-სთან) ერთად კარტელური საქმიანობის განხორციელებაში და დააჯარიმა ისინი. ითი-ს დააკისრეს სმაა-ს მიერ განხორციელებულ სამართადარღვევაზე პასუხისმგებლობა როგორც მის მემკვიდრეს და 20 მილიონი ევროთი დააჯარიმეს.<sup>62</sup>

## 2.2.2. შეთანხმება

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მოთხოვნაა თითოეულმა ეკონომიკურმა ოპერატორმა დამოუკიდებლად განსაზღვროს თავისი პოლიტიკა და კონკურენციის პარამეტრები. მაგალითად: ფასი, წარმოება, საქონელი, ბაზრი, ინოვაცია, ინვესტიცია და სხვა. იგი კრძალავს ეკონომიკური აგენტების ერთობლივ მოქმედებას. აღნიშნული მუხლი საჭიროებს „საიდუმლო მორიგების“ ელემენტების არსებობას დამოუკიდებელ ეკონომიკურ აგენტებს შორის. მათ შორის რაიმე სახის თანამშრომლობა ან ფარულ (საიდუმლო) გარიგებაში შესვლა აკრძალულია თუ ამით კონკურენცია მნიშვნელოვნად იზღუდება. თუმცა, ეკონომიკურ აგენტებს შეუძლიათ გონივრულად შეეწონონ კონკურენტების არსებულ ან სამომავლო საბაზრო ქცევას, რასაც პარალელურ ყოფაქცევას უწოდებენ. ასეთი ყოფაქცევა არ იკრძალება, თუ ეკონომიკურ აგენტებს შორის არ არსებობს რაიმე სახის პირდაპირი ან არაპირდაპირი კონტაქტი. 101-ე მუხლი ეხება ვერტიკალურ შეთანხმებასაც და მასში არსებულ შეზღუდვებს. ამდენად, ამ მუხლის მიზანია კარტელური შეთანხმებების აღმოფხვრა.

ზოგადად, იმისათვის, რომ შეთანხმებაზე 101-ე მუხლი გავრცელდეს, საკმარისია სულ მცირე ორ ეკონომიკურ აგენტს გამოხატული ჰქონდეს ერთობლივი განზრახვა იმოქმედონ ბაზარზე განსაზღვრული მიმართულებით. შეთანხმების ცნება კონცენტრირებულია მხარეებს შორის სურვილების თანხვედრაზე, ხოლო თუ რა ფორმით არის იგი გამოხატული, უმნიშვნელოა.<sup>63</sup>

<sup>61</sup> იქვე, 98.

<sup>62</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-280/06,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=71493&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=29570>>, [23.11.2014].

<sup>63</sup> იხ. *Ezrachi A.*, *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3<sup>rd</sup> Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 51.

გოიდერის აზრით, მაშინ შეიძლება ითქვას, რომ ეკონომიკურმა აგენტებმა მიაღწიეს შეთანხმებას, როდესაც მათ შორის არსებობს საკმარისი კონსენსუსი განსაზღვრულ საკითხებზე და, შესაბამისად, პასუხისმგებლობას იღებენ იმოქმედონ გარკვეული მიმართულებით ბაზარზე.<sup>64</sup>

101-ე მუხლის გამოყენება არ არის შეზღუდული მხოლოდ სამართლებრივი ხელშეკრულების მიმართ. ის ასევე გამოიყენება ეკონომიკური აგენტების ისეთი თანამშრომლობის მიმართ, რომელიც მიღწეულია არაფორმალური შეთანხმების, ეკონომიკური აგენტების ასოციაციის გადაწყვეტილების ან შეთანხმებული პრაქტიკის მეშვეობით. ევროკავშირის პრეცედენტული სამართალი ფართო განმარტებას აძლევს ტერმინებს “შეთანხმებას, გადაწყვეტილებას და შეთანხმებულ პრაქტიკას”.

ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლო საქმეზე T-41/96 101-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე ტერმინი “შეთანხმება” განმარტა, როგორც “კონცეფცია, რომელიც კონცენტრირებულია სულ მცირე ორ მხარეს შორის ნება-სურვილის დამთხვევაზე. მისი გამომქვადი ფორმა უმნიშვნელოა, რამდენადაც ის წარმოადგენს მხარეთა განზრახვის ზუსტ გამოსატყულებას.”<sup>65</sup>

ამდენად, მნიშვნელოვანია, რომ ეკონომიკურმა აგენტებმა გამოხატონ თავიანთი ერთობლივი განზრახვა იმოქმედონ კონკრეტული მიმართულებით ბაზარზე, თუმცა გამოსატყუების ფორმას მნიშვნელობა არ აქვს. ამასთან, შეთანხმება შეიძლება დაიდოს როგორც წერილობითი, ასევე ზეპირი ფორმით.

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე, შეთანხმებად ითვლება ე.წ. ჯელტმენების შეთანხმება<sup>66</sup> და უბრალო მორიგებაც კი. წინასწარი შეთანხმება ე.წ. პროტოკოლის სახით ასევე წარმოადგენს შეთანხმების სახეს. ევროკავშირის კომისიის აზრით, ხელშეკრულებაში მოცემული სტანდარტული სახელშეკრულებო პირობები შეიძლება ასევე განხილულ იქნეს შეთანხმებად. სავაჭრო ასოციაციის წესდება/კონსტიტუცია და სავაჭრო ასოციაციებს შორის დადებული შეთანხმებაც შეიძლება ჩაითვალოს შეთანხმებად. სახელმძღვანელოები და დირექტივები, რომლებსაც ერთი მხარე გამოსცემს და მეორე მხარე ასრულებს, შეიძლება ასევე შეთანხმებად დაკვალიფიცირდეს.

ცირკულარები და შეტყობინებები, რომლებსაც მწარმოებელი უგზავნის თავის დილერს ან დისტრიბუტორს მათ შორის არსებული გენერალური შეთანხმების ნაწილად შეიძლება ჩაითვალოს.

<sup>64</sup> იხ. *Goyder D.G., Goyder J., Albers-Ilorens A., Goyder's EC Competition Law, 5<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2009, 83.*

<sup>65</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-41/96, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130d561b12b3b65c148768c22ef69864cc1b8.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4Obh8Le0?text=&docid=45755&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=120924>>, [26.11.2014], § 69.

<sup>66</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-53/03, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=67378&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=126886>>, [26.11.2014], § 82.

კორესპონდენციის გაცვლაც ასევე შეიძლება შეთანხმებად იქნეს მიჩნეული.

ფორმალური შეთანხმება, მიუხედავად იმისა, რომ ყველა საკითხზე არ იქნა თანხმობა მიღწეული, ასევე შეიძლება ჩაითვალოს შეთანხმებად. გარდა ამისა, შეთანხმებად ან შეთანხმებულ პრაქტიკად შეიძლება ჩაითვალოს ისეთი შეხვედრა, რომელზეც მხოლოდ ერთ-ერთი მონაწილე ამჟღავნებს თავის განზრახვას.<sup>67</sup>

ამასთან, აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ ეკონომიკური აგენტის მიერ იმის განცხადება, რომ კონკურენციის საწინააღმდეგო შეთანხმებაში მონაწილეობა მას სხვა მოვაჭრის ქცევამ აიძულა, ვერ იქნება სამართალდარღვევის გამამართლებელი. ეს შეიძლება მხოლოდ ჯარიმის შემცირების საფუძველი იყო.

რთული სამართალდარღვევების შემთხვევაში ევროკავშირის კომისიამ კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევის საქმეებზე გამოიყენა *ორმაგი კლასიფიკაცია*, რაც შემდეგ სასამართლომაც მოიწონა. მისი მტკიცებით, თუ სამართალდარღვევა შეიცავს ორივეს, შეთანხმებისა და შეთანხმებული პრაქტიკის ელემენტებს, კომისიას არ მოეთხოვება იმის ხედმიწვევით მტკიცება, რომ სამართალდარღვევის პერიოდში არსებობდა ორივე შეთანხმება და შეთანხმებული პრაქტიკა. კომისიას ასეთ შემთხვევაში შეუძლია განაცხადოს რომ ადგილი ჰქონდა “შეთანხმებას ან/და შეთანხმებულ პრაქტიკას.” ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში საქმეზე C-238/05 განაცხადა, რომ მიუხედავად იმისა, რომ “101-ე მუხლი განასხვავებს ეკონომიკურ აგენტებს შორის შეთანხმებულ პრაქტიკას, შეთანხმებას და ეკონომიკური აგენტების ასოციაციის გადაწყვეტილებას, ამ მუხლის მიზანია აკრძალოს ეკონომიკურ აგენტებს შორის სხვადასხვა ფორმის კოორდინაცია და ფარული შეთანხმება. შესაბამისად, მოცემულ საქმეზე თანამშრომლობის ზუსტ დახასიათებას არ შეუძლია შეცვალოს 101-ე მუხლიდან გამომდინარე სამართლებრივი ანალიზი.”<sup>68</sup>

კომისიამ პოლიპროპილენის საქმეზე განაცხადა, რომ არ იყო საჭირო იმის მტკიცება, რომ თითოეულმა ეკონომიკურმა აგენტმა მონაწილეობა მიიღო სამართალდარღვევის ყოველ გამოვლინებაში. მისი აზრით, მხოლოდ იმის დადგენაა აუცილებელი, რომ ეკონომიკურმა აგენტმა ზოგადად კარტელურ საქმიანობაში მიიღო მონაწილეობა. მოგვიანებით სასამართლო დაეთანხმა კომისიას და განაცხადა, რომ ხანგრძლივი და რთული სამართალდარღვევის შემთხვევაში, რომელიც ეკონომიკურ აგენტებს შორის საბაზრო პირობების დარღვევების დასახავს მიზნად და, რომელშიც ჩართულია მრავალი ეკონომიკური აგენტი, კომისიას არ მოეთხოვება სამართალდარღვევის ზუსტად კლასიფიცირება და იმის დადგენა თუ როგორი იყო რომელიმე

<sup>67</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-53/03,

<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=46523&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=134786>, 26.11.2014, § 54.

<sup>68</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-238/05,

<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30d5044a7acaa066431c8a36bce75d46c81f.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuOc310?text=&docid=65421&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=406980>, [26.11.2014], § 32.

ეკონომიკური აგენტის სამართალდარღვევაში მონაწილეობის დონე კონკრეტულ პერიოდში.<sup>69</sup>

კარტელური შეთანხმება ხშირად რთულია და დიდი ხნის განმავლობაში გრძელდება. მასში ჩართული ეკონომიკური აგენტებიდან ნაწილი უფრო აქტიური შეიძლება იყოს, ნაწილი კი პასიური, ზოგიერთი მონაწილე შეიძლება გარკვეულ პერიოდში გამოვიდეს შეთანხმებიდან და შემდეგ ისევ შეუერთდეს მას. ზოგიერთი კი შეიძლება ესწრებოდეს შეხვედრას ან კომუნიკაციაში იყოს სხვებთან იმისთვის, რომ ინფორმაცია მიიღოს. თუმცა, შესაძლოა მას განზრახული არ ჰქონდეს შეთანხმებული გეგმის შესრულება.<sup>70</sup>

კომისიისა და სასამართლოს აზრით, ერთმანეთან დაკავშირებული შეთანხმებები შეიძლება ერთ შეთანხმებად განვიხილოთ. კერძოდ, კომისიამ 1980-იანი წლებიდან განავითარა ე.წ. “ერთი, საერთო შეთანხმების” ცნება, რომლის საფუძველზეც პასუხისმგებლობა ეკისრებოდა ეკონომიკურ აგენტებს მიუხედავად იმისა, ისინი ყოველდღიურ საქმიანობაში იყვნენ ჩართულნი თუ შედარებით პასიურ როლს ასრულებდნენ კარტელურ საქმიანობაში. პოლიპროპილენის საქმეზე<sup>71</sup> კომისიამ დაადგინა, რომ ნავთობ-ქიმიურ სექტორში 15 ეკონომიკური აგენტი რამდენიმე წლის განმავლობაში ჩართული იყო კარტელურ საქმიანობაში და 101-ე მუხლის რამდენიმე აკრძალვას არღვევდა. მათ შორის იყო ფასის ფიქსაცია და კვოტის დადგენა. კარტელური საქმიანობა ძირითადად მოიცავდა სხვადასხვა შეთანხმებას, მათ შორის ძირითადად ზეპირი ფორმის გარიგებებს. თუმცა, კომისიამ ისინი ერთ, საერთო შეთანხმებად დააკვალიფიცირა და სამართალდარღვევაში მონაწილე ყველა ეკონომიკური აგენტი დააჯარიმა, მიუხედავად იმისა, რომ ზოგიერთი მათგანი არ ესწრებოდა ყველა შეხვედრას, არ იღებდა მონაწილეობას კარტელის ყოველდღიურ მართვაში და ხანდახან შეთანხმების პირობებსაც კი არღვევდა.

ევროკავშირის პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, ისეთ შეხვედრაზე უბრალოდ დასწრებაც კი, რომელიც აშკარად კონკურენციის საწინააღმდეგო ხასიათს ატარებს, მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკური აგენტი შეხვედრაზე მიღებულ გადაწყვეტილებას არ შეასრულებს, პასუხისმგებელია კარტელში მონაწილეობაზე. გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც იგი საჯაროდ დისტანცირებას მოახდენს შეხვედრაზე მიღწეული გადაწყვეტილებისაგან. თუმცა, ეს ისე არ უნდა განიმარტოს თითქოს სამართალდარღვევაში მონაწილე ეკონომიკურ აგენტს მოეთხოვებოდეს კონკურენციის ორგანოსთვის ინფორმაციის მიწოდება. მაგრამ, სულ მცირე, კონკურენტებს და, არსებობის შემთხვევაში, შეხვედრის ორგანიზატორ სავაჭრო ასოციაციის სამდივნოს უნდა მიწეროს, რომ მას არ სურს განიხილებოდეს კარტელის წევრად და არც კონკურენციის საწინააღმდეგო შეხვედრების მონაწილედ. შეხვედრებზე დასწრება და საჯარო დისტანცირება კონკურენციის სამართლის კონტექსტში თემის 3.8. ნაწილში იქნება დეტალურად განხილული.<sup>72</sup>

<sup>69</sup> იხ. *Ezrachi A.*, *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3<sup>rd</sup> Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 70-71.

<sup>70</sup> იხ. *Whish R.*, *Bailey D.*, *Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 101.

<sup>71</sup> იხ. კომისიის გადაწყვეტილება, <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31986D0398:EN:HTML>>, [26.11.2014], § 80-81.

<sup>72</sup> იხ. *Bailey D.*, *Publicly Distancing Oneself from a Cartel*, *World Competition*, 32, 2008, 177.

101-ე მუხლი, როგორც ზემოთ არის აღნიშნული, გამოიყენება ვერტიკალური ურთიერთობის მიმართაც, თუ ორი ან მეტი ეკონომიკური აგენტის ქცევა შეთანხმებულია. ევროკავშირის პრეცედენტულ სამართალში იყო რამდენიმე შემთხვევა, როდესაც კომისიის აზრით, ვერტიკალურ ურთიერთობაში ეკონომიკურ აგენტებს შორის ადგილი ჰქონდა შეთანხმებას ან შეთანხმებულ პრაქტიკას, თუმცა სასამართლომ კომისიის შეხედულება არ გაიზიარა.

ევროკავშირის კომისიისა და სასამართლოების აზრით, კომპანიებსა და მის დამოუკიდებელ დისტრიბუტორებს შორის თუ არსებობს გარკვეულ საბაზრო ქმედებების განხორციელებაზე ორმხრივი თანხმობა, იქნება ეს მდუმარე თუ გამოხატული, ასეთ შემთხვევაში შეიძლება მათ შორის შეთანხმების ან შეთანხმებული პრაქტიკის არსებობის დადგენა. მაგალითად, თუ მწარმოებელი დისტრიბუტორს უგზავნის ცირკულარებს, რომლითაც დისტრიბუტორს ეკრძალება მისი ქვეყნიდან მეორე ქვეყანაში საქონლის ექსპორტი, ამ უკანასკნელმა კი მოიწონა და ასრულა ამ მოთხოვნას, შესაბამისად მხარეებს შორის არსებობს ორმხრივი თანხმობა.<sup>73</sup>

კომისიამ კომპანია ბაიერი და მისი დისტრიბუტორები დააჯარიმა ისეთი შეთანხმების არსებობის გამო, რომელიც პარალელურ ვაჭრობას ზღუდავდა ფარმაცევტულ სექტორში. თუმცა, სასამართლომ კომისიის გადაწყვეტილება გააუქმა იმ საფუძველით, რომ კომისიამ ვერ შეძლო მხარეებს შორის შეთანხმების არსებობის დამტკიცება. როგორც საქმის მასალებიდან ირკვევა, კომპანია ბაიერმა თავის დისტრიბუტორებს საფრანგეთში და ესპანეთში შეუმცირა მიწოდების მოცულობა, რათა მათთვის შეეზღუდა მედიკამენტების ექსპორტი გაერთიანებულ სამეფოში, სადაც 40 პროცენტით ძვირი ღირდა მოცემული მედიკამენტი. დისტრიბუტორებს ევალებოდათ მხოლოდ იმდენი მარაგის ქონა, რამდენიც საჭირო იყო ადგილობრივი ფარმაცევტული კომპანიების მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად. კომისიის მტკიცებით, ბაიერსა და მის დისტრიბუტორებს შორის ადგილი ჰქონდა მდუმარე შეთანხმებას გაერთიანებულ სამეფოში მედიკამენტების ექსპორტის დაუშვებლობაზე. კომისიის განმარტებით, ამას ის ფაქტიც ადასტურებდა, რომ დისტრიბუტორებმა მას შემდეგ შეწყვიტეს გაერთიანებულ სამეფოში ექსპორტი, რაც ბაიერმა შეამცირა მიწოდება. ბაიერი ამტკიცებდა, რომ ნამდვილად შეამცირა მიწოდების მოცულობა საფრანგეთში და ესპანეთში, თუმცა იგი მოქმედებდა ერთპიროვნულად და არანაირი შეთანხმება არ არსებობდა. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ აპელაციის შედეგად გააუქმა კომისიის გადაწყვეტილება<sup>74</sup> და განაცხადა, რომ შეთანხმებას შეიძლება ადგილი ჰქონდეს მაშინ, როდესაც ერთი პირი მდუმარედ თანხმდება იმ პრაქტიკას და ღონისძიებებს, რომლებიც მიიღო მეორე პირისაგან. სასამართლოს განმარტებით, კომისიამ ვერ შეძლო დაემტკიცებინა, რომ ბაიერმა დისტრიბუტორებს დაუწესა ექსპორტის აკრძალვა და დისტრიბუტორებმა

<sup>73</sup> იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 105-107.

<sup>74</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-41/96,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130d5aa95d5c2395c4cdb8c34b9bb49a667e6.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4Obh8Le0?text=&docid=45755&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=330333>, [28.11.2014].



განიზარახეს გაყოლოდნენ ბაიერის ექსპორტის შემცირების პოლიტიკას. კასაციაზე მეორე ინსტანციის სასამართლომ ძალაში დატოვა პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება.<sup>75</sup>

კომისიამ ბრალი დასდო კომპანია JCB-ს იმაში, რომ იგი შესული იყო ვერტიკალურ შეთანხმებაში თავის დისტრიბუტორებთან, რაც ითვალისწინებდა ფასდაკლებისა და გასაყიდი ფასის ფიქსაციას. თუმცა, სასამართლომ არ გაიზიარა კომისიის მოსაზრება, იმასთან დაკავშირებით, რომ მწარმოებელს ჰქონდა სარეკომენდაციო ფასი თავისი დისტრიბუტორებისათვის და ამ უკანასკნელების ფასის გადაწყვეტილებაზე ეს რეკომენდაციები ზეგავლენას ახდენდა.<sup>76</sup>

### 2.2.3. გადაწყვეტილება

დამოუკიდებელ ეკონომიკურ აგენტებს შორის კოორდინაცია შეიძლება მიღწეულ იქნეს სავაჭრო ასოციაციის მეშვეობით. სავაჭრო ასოციაცია შეიძლება ასრულებდეს მნიშვნელოვან როლს, თუ კარტელი დიდი რაოდენობის წევრებისაგან შედგება და კარტელური გარიგების პირობების შესრულების მონიტორინგის საჭიროება არსებობს. ევროკავშირის ფუნქციონირების შეთანხმების 101-ე მუხლი, თავისი სიტყვა-სიტყვითი მნიშვნელობიდან გამომდინარე, უშალოდ გამოიყენება ეკონომიკური აგენტების ასოციაციის მიმართაც და მისი პასუხისგებაში მიცემა და დაჯარიმებაც შეიძლება.<sup>77</sup>

სავაჭრო ასოციაციას როგორც წესი აქვს დაწერილი წესდება/კონსტიტუცია და სხვა რეგულაცია, რომლებიც სხვა საკითხებთან ერთად მოიცავს:

- ასოციაციის მიზნებს;
- წევრობის მოთხოვნებს;
- ასოციაციის საქმიანობისა და მართვის წესებს;
- წევრობის შეწყვეტის წესებს.<sup>78</sup>

სავაჭრო ასოციაციის წესდება და კონსტიტუცია კვალიფიცირდება როგორც გადაწყვეტილება, ისევე როგორც ასოციაციის საქმიანობის მარეგულირებელი სხვა ნორმები. ასოციაციის მიერ მიღებული რეკომენდაციები ასევე მიხნეულია გადაწყვეტილებად, მიუხედავად იმისა, რომ რეკომენდაციას არ აქვს სავალდებულო ძალა მისი წევრების მიმართ ან იგი ერთსულოვნად არ იქნა მიღებული მისი წევრების მიერ. რეკომენდაციების შემთხვევაში მხედველობაში უნდა მივიღოთ შემდეგი გარემოებები: პირველი, მისი წევრები წარსულში ასრულებდნენ თუ არა რეკომენდაციას; და მეორე, რეკომენდაციის შესრულებას ჰქონდა თუ არა

<sup>75</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება გაერთიანებულ საქმეებზე: C-2/01 P და C-3/01 P, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=48819&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=330452>>, [28.11.2014].

<sup>76</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-67/01, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=48838&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=334235>>, [28.11.2014].

<sup>77</sup> იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 112-113.

<sup>78</sup> იხ. *Goyder D.G., Goyder J., Albers-Ilorens A., Goyder's EC Competition Law*, 5<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2009, 97-98.

მნიშვნელოვანი შედეგი კონკურენციაზე.<sup>79</sup> მაგალითად, გაერთიანებულ საქმეზე 96-102, 104, 105, 108 და 110/82 გაირკვა, რომ წყლის მიწოდების ეკონომიკური აგენტების ასოციაციამ რეკომენდაცია მისცა თავის წევრებს არ შეერთებინათ ძირითად სისტემაზე ჭურჭლის სარეცხი ის მანქანები, რომლებსაც არ ჰქონდათ მიღებული ჭურჭლის სარეცხის მანქანების მწარმოებელი ბელგიური ასოციაციისაგან შესაბამისობის სერტიფიკატი. კომისიამ და სასამართლომ განაცხადეს, რომ ამ რეკომენდაციას, მიუხედავად იმისა, რომ არ იყო სავალდებულო ხასიათის, შეეძლო შეეზღუდა კონკურენცია, რადგან მას შედეგად მოჰყვებოდა იმ ელექტრომოწყობილობის მწარმოებლების მიმართ დისკრიმინაცია, რომლებსაც ბელგიაში შემოაქვთ პროდუქცია.<sup>80</sup>

#### 2.2.4. შეთანხმებული პრაქტიკა

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლი ვრცელდება როგორც ფორმალურ, ასევე არაფორმალურ შეთანხმებაზეც. მისი მიზანია აიკრძალოს ეკონომიკური აგენტების ისეთი თანამშრომლობის ფორმებიც, რომლებიც 101-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე, შეთანხმებად ვერ დაკვალიფიცირდებიან.

არიელ ეზრაჩის აზრით, შეთანხმებულ პრაქტიკას არ ახასიათებს შეთანხმების ყველა ელემენტი. იგი გამომდინარეობს მონაწილეების კოორდინირებული ყოფაქცევიდან. მისი მტკიცებით, პარალელური ყოფაქცევა არ შეიძლება გაიგივდეს შეთანხმებულ პრაქტიკასთან. მაგრამ იგი შეიძლება შეთანხმებული პრაქტიკის მნიშვნელოვან მტკიცებულებას წარმოადგენდეს, თუ მის შედეგად ისეთი კონკურენტული პირობებია ბაზარზე შექმნილი, რომელიც ნორმალურ საბაზრო პირობებს ეწინააღმდეგება, პროდუქტის ბუნების, ეკონომიკური აგენტების რაოდენობის, სიდიდისა და შესაბამისი ბაზრის მოცულობის გათვალისწინებით.<sup>81</sup>

პოლიპროპილის საქმეზე ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ მოიწონა კომისიის გადაწყვეტილება იმასთან დაკავშირებით, რომ ეკონომიკური აგენტების ქცევა შეიძლება დაკვალიფიცირდეს როგორც შეთანხმებული პრაქტიკა 101-ე მუხლის მიხედვით, იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც მხარეებს ნათლად არ შეუძუშავებიათ ერთიანი გეგმა, რომელიც ბაზარზე მათ ქცევას განსაზღვრავს, თუმცა შეგნებულად დათანხმდნენ ან ერთგულები რჩებიან იმ ფარული გარიგებისა, რომელიც გაადვილებს მათი კომერციული ქცევის კოორდინაციას.<sup>82</sup> აპელაციაზე სასამართლომ განაცხადა, რომ შეთანხმებული პრაქტიკა არსებობს მაშინ, როდესაც:

<sup>79</sup> იხ. *Ezrachi A.*, *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3<sup>rd</sup> Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 78.

<sup>80</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება გაერთიანებულ საქმეზე: 96-102, 104, 105, 108 და 110/82, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61982CJ0096&from=EN>>, [30.12.2014], § 10.

<sup>81</sup> იხ. *Ezrachi A.*, *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3<sup>rd</sup> Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 63.

<sup>82</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-7/89,

- ორი ან მეტი ეკონომიკური აგენტი თანხმდებიან ერთად;
- ეკონომიკური აგენტები ბაზარზე მოქმედებენ ფარული შეთანხმების შესაბამისად, და
- მიზეზ-შედეგობრივი კავშირი არსებობს კონცენტრაციასა და ბაზარზე განხორციელებულ ქმედებას შორის.<sup>83</sup>

შეთანხმებული პრაქტიკის განმარტება სასამართლომ მოგვცა თავის გადაწყვეტილებაში საქმეზე 48-69, რომელშიც სადებავების რამდენიმე მწარმოებელი დააჯარიმეს შეთანხმებული პრაქტიკის მეშვეობით ფასის ფიქსაციისათვის. კომისია დაეყრდნო სხვადასხვა მტკიცებულებას, მათ შორის ფასის მატების ოდენობისა და პერიოდების მსგავსებას, მშობელი კომპანიების მიერ შვილობილი კომპანიებისთვის ინსტრუქციების გაგზავნის დროისა და მისი შინაარსის მსგავსებას და იმ ფაქტს, რომ დაჯარიმებულ ეკონომიკურ აგენტებს შორის ადგილი ჰქონდა არაფორმალურ კავშირს. გადაწყვეტილების 64-ე პარაგრაფში ტერმინი “შეთანხმებული პრაქტიკა” განმარტებულია, როგორც “ეკონომიკურ აგენტებს შორის ისეთი კოორდინაცია, რომელსაც ვერ ვუწოდებთ შეთანხმებას, თუმცა იგი შეგნებულად ანაცვლებს კონკურენციის რისკებს პრაქტიკული თანამშრომლობით.”<sup>84</sup>

სასამართლომ შეთანხმებული პრაქტიკის ცნებასთან დაკავშირებით თავის გადაწყვეტილებაში გაერთიანებულ საქმეზე 40-48, 50, 54-56, 111, 113 და 114-73 დამატებით განაცხადა, რომ საჭირო არ არის ურთიერთთანამშრომლობა, ან პირდაპირი, ან ირიბი კონტაქტი, ან რაიმე რეალური გეგმის შედგენა იმისათვის, რომ ეკონომიკური აგენტების კოორდინაცია შეთანხმებულ პრაქტიკად ჩაითვალოს.<sup>85</sup> სასამართლოს აზრით, 101-ე მუხლი კრძალავს “ეკონომიკურ აგენტებს შორის რაიმე სახის პირდაპირ ან არაპირდაპირ კონტაქტს, რომლის მიზანი ან შედეგი არის ბაზარზე ფაქტობრივი ან პოტენციური კონკურენტის ქცევაზე ზეგავლენის მოხდენა ან ასეთი კონკურენტისთვის იმ ქცევის გამჟღავნება, რომლის განხორციელებაც მან განიზრახა ბაზარზე.”<sup>86</sup>

შეთანხმება, როგორც ზემოთაა აღნიშნული, არის მხარეების შეთანხმებული მოქმედება და მისი დასჯა შესაძლებელია, მიუხედავად იმისა, არის თუ არა იგი ბაზარზე რეალურად განხორციელებული. შეთანხმებისაგან განსხვავებით, შეთანხმებული პრაქტიკის შემთხვევაში საჭიროა არამარტო კონცენტრაციის მტკიცებულების წარმოდგენა, არამედ იმის დადგენაც, რომ მხარეებმა შეთანხმებული პრაქტიკა ბაზარზე რეალურად განახორციელეს. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, შეთანხმებული პრაქტიკის ცნება მოიცავს როგორც ეკონომიკურ აგენტებს შორის კონცენტრაციას და მათ შემდგომ

<<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=102758&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=13804>>, [18.12.2014], § 255.

<sup>83</sup> იხ. *Rose V., Bailey D.*, European Union Law of Competition, 2<sup>nd</sup> Ed., Oxford University Press, 2013, 114.

<sup>84</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: 48-69, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61969CJ0048&from=E>>, [02.12.2014].

<sup>85</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება გაერთიანებულ საქმეზე: 40-48, 50, 54-56, 111, 113 და 114-73, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61973CJ0040&from=EN>>, [02.12.2014], § 4.

<sup>86</sup> იქვე.

ქცევას ბაზარზე, ასევე ამ ორს შორის მიზეზ-შედეგობრივ კავშირს.<sup>87</sup> თუმცა, აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ პრეცედენტული სამართლიდან გამომდინარე, შეთანხმებული პრაქტიკა შეიძლება 101-ე მუხლის მიხედვით აიკრალოს, მიუხედავად მისი ბაზარზე ანტიკონკურენციული შედეგისა.<sup>88</sup>

მნიშვნელოვანია იმის დადგენა, თუ რა სიხშირის თანამშრომლობა საჭირო ეკონომიკურ აგენტებს შორის იმისათვის, რომ მათი კოორდინაცია შეთანხმებულ პრაქტიკად ჩაითვალოს. ბუნებრივია, რაც უფრო ხშირად და დიდი ხანია თანამშრომლობენ ეკონომიკური აგენტები, მით უფრო დიდია იმის ალბათობა, რომ მათ შორის შეთანხმებულ პრაქტიკას აქვს ადგილი. გარდა ამისა, საინტერესოა იმის გარკვევაც შეთანხმებული პრაქტიკა გამომდინარეობს თუ არა ერთი შეხვედრიდან. თუ შეთანხმებულობის ელემენტები არსებობს და შეხვედრაზე მიღებულმა ინფორმაციამ ეკონომიკური აგენტების ქცევაზე გავლენა მოახდინა, კონკურენციის ორგანომ ასეთი ერთჯერადი შეხვედრაც კი შეიძლება შეთანხმებულ პრაქტიკად დააკვალიფიცირდეს, რადგან არსებობს ვარაუდი, რომ ეკონომიკური აგენტი, რომელიც ესწრება შეხვედრას და ბაზარზე აქტიური რჩება, მხედველობაში იღებს შეხვედრაზე გავრცელებულ ინფორმაციას და, შესაბამისად, განსაზღვრავს თავის სამომავლო საქმიანობას ბაზარზე. გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც ამის საპირისპიროს დამტკიცება შეუძლიათ შესაბამის ეკონომიკურ აგენტებს.<sup>89</sup>

მნიშვნელოვანი განმარტება მოგვცა ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში საქმეზე C-8/08, რომელიც ჰოლანდიაში მობილურ ოპერატორებს შორის შემდგარ ერთ შეხვედრას ეხებოდა და რომელზეც დილერებისათვის საკომისიოს შემცირების საკითხი განიხილეს. სასამართლოს აზრით, ეკონომიკურ აგენტებს შორის შეხვედრების რაოდენობამ, სიხშირემ და ფორმამ იმისათვის, რომ მოახდინოს ეკონომიკური აგენტების საბაზრო ქცევის შეთანხმება, დამოკიდებულია შეთანხმებული მოქმედების საგანზე და შესაბამისი ბაზრის პირობებზე. აღნიშნულ საქმეზე, სასამართლოს აზრით, შესაძლებელი იყო იმის დადგენა, რომ მობილური ოპერატორების ერთმა შეხვედრამაც კი საშუალება მისცა ეკონომიკურ აგენტებს ბაზარზე ფასი შეემცირებინათ და, შესაბამისად, მათი საქმიანობა შეთანხმებულ პრაქტიკად დააკვალიფიცირებულყო.<sup>90</sup>

## 2.2.5. მიზანი

<sup>87</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-199/92 P,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=44313&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=151317>>, [03.12.2014], § 161.

<sup>88</sup> იქვე, § 163.

<sup>89</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-587/08, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?docid=134982&doclang=EN>>, [03.12.2014], § 565.

<sup>90</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-8/08,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=74817&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=155089>>, [02.12.2014], § 59-61.

ეკონომიკური აგენტების შეთანხმება მხოლოდ მაშინ არის აკრძალული, თუ მას მიზნად აქვს ან შედეგად მოჰყვება კონკურენციის თავიდან აცილება, შეზღუდვა ან დამახინჯება. ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლში არსებული ტერმინები “მიზანი” და “შედეგი” ცალ-ცალკე იკითხება. მათ შორის არის კავშირი “ან”, რაც მათ ალტერნატიულ მოთხოვნებად აქცევს. პრეცედენტული სამართლიდან გამომდინარე შეიძლება იმის თქმა, რომ თუ შეთანხმების პირობებიდან ნათელია, რომ მისი მიზანია ბაზარზე კონკურენციის თავიდან აცილება, შეზღუდვა ან დამახინჯება, აღარ არის საჭირო მისი შედეგის შემოწმება იმისათვის, რომ შეთანხმება აიკრძალოს. ამ შემთხვევაში, შეთანხმების შედეგის ანალიზი მხოლოდ იმისთვის არის საჭირო, რომ მოხდეს მიყენებული ზიანის დაანგარიშება ზარალის ანაზღაურების სასარჩელო მოთხოვნის დადგენისათვის და შესაბამისად მოხდეს ჯარიმის გამოთვლა.<sup>91</sup>

აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ მიუხედავად იმისა, რომ მხარეებს შეიძლება არ ჰქონდათ კონკურენციის შეზღუდვის სუბიექტური განზრახვა და მათი მიზანი მხოლოდ შესაბამის სექტორში კრიზისთან გამკლავება იყო, ეს ფაქტორი არ გამორიცხავს 101-ე მუხლის გამოყენებას ასეთი შეთანხმების მიმართ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ საქმეზე C-209/07 განაცხადა, რომ შეთანხმება შეიძლება ჩაითვალოს მიზნიდან გამომდინარე შემზღუდველად მიუხედავად იმისა, რომ მისი ერთადერთი მიზანი არ არის კონკურენციის შეზღუდვა და მას სხვა კანონიერი მიზანიც აქვს.<sup>92</sup>

არიელ ეზრახის აზრით, მიზნიდან გამომდინარე კონკურენციის შემზღუდველი შეთანხმებების აკრძალვა გათვალისწინებულია იმისათვის, რომ დაისაჯოს ისეთი სამართალდარღვევა, რომელიც არ დასრულებულა. ამ შემთხვევაში, მხოლოდ შეთანხმების შედეგი კი არ უნდა იყოს მხედველობაში მიღებული, არამედ შეთანხმების მხარეების განზრახვაც მნიშვნელოვან ფაქტორს წარმოადგენს. მისი მტკიცებით, ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მიზანი არის სარისკო სამართალდარღვევების თავიდან აცილება. მაგალითისათვის მას მოჰყავს ნასვამ მდგომარეობაში ან ნარკოტიკული ნივთიერების ზემოქმედების ქვეშ ავტომანქანის მართვა, რაც ზოგიერთი ქვეყნის კანონმდებლობით ადმინისტრაციულ ან სისხლისსამართლებრივ დარღვევას წარმოადგენს. ამ შემთხვევაში, ასეთი ქმედების დასჯა დამოკიდებული არ არის იმაზე, მძღოლი ავტოსაგზაო შემთხვევას მოახდენს თუ არა.<sup>93</sup>

ევროკავშირის კომისიის მიერ 2014 წლის 25 ივნისს მიღებული იქნა სახელმძღვანელო “მიზნიდან გამომდინარე” კონკურენციის

<sup>91</sup> იხ. *Ezrachi A.*, *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3<sup>rd</sup> Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 88.

<sup>92</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-209/07, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130de8371436c4389470ca5d3e1fb53d2a34.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4ObhePe0?text=&docid=68784&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=460942>>, [20.12.2014], § 21.

<sup>93</sup> იხ. *Ezrachi A.*, *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3<sup>rd</sup> Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 89.

შეზღუდვებზე,<sup>94</sup> რომელიც ითვალისწინებს ისეთი შეთანხმებების დადგენას, რომლებიც ისარგებლებენ უმნიშვნელო შეზღუდვების სტატუსით და თავისუფლდებიან აკრძალვისაგან. აღნიშნული სახელმძღვანელო იძლევა ერთგვარ ე.წ. “უსაფრთხო თავშესაფარს” იმ შემთხვევაში, თუ შეთანხმებაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტების საბაზრო წილი არ აღემატება სახელმძღვანელოში მითითებულ ოდენობას და შეთანხმება არ შეიცავს რომელიმე მძიმე შეზღუდვას.

“მიზნიდან გამომდინარე” და “შედგვიდან გამომდინარე” კონკურენციის შეზღუდვების განცალკევება მოხდა იმის გამო, რომ ეკონომიკურ აგენტებს შორის განსაზღვრული სახის შეთანხმებებით გათვალისწინებული შეზღუდვები თავისი ბუნებიდან გამომდინარე ნორმალური კონკურენტული პირობებისათვის საზიანოა. კომისიის აზრით, “მიზნიდან გამომდინარე” შეზღუდვებს აქვთ კონკურენციაზე უარყოფითი ეფექტის დიდი პოტენციალი, რის გამოც აღარ არის საჭირო 101-ე მუხლის გამოსაყენებლად იმის ანალიზი, თუ რა რეალური ან სავარაუდო ანტიკონკურენტული შედეგის მომტანია ისინი ბაზარზე.<sup>95</sup>

“მიზნიდან გამომდინარე” შეთანხმებების ანალიზისას მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული სხვადასხვა ფაქტორი, მაგალითად შეთანხმების დებულებების შინაარსი, შეთანხმების მიზანი ეკონომიკურ და სამართლებრივ კონტექსტში. კომისიის აზრით, ასევე მნიშვნელოვანია იმის დადგენა, შეთანხმება დადებულია რეალურ ან პოტენციურ კონკურენტებს შორის, თუ არაკონკურენტებს შორის. კონკურენტებს შორის ანუ ჰორიზონტალური შეთანხმების შემთხვევაში კონკურენციის მიზნიდან გამომდინარე სამი კატეგორიის კლასიკური შეზღუდვა არსებობს. ესენია გასაყიდი ან შესასყიდი ფასის ფიქსაცია, წარმოების შეზღუდვა და ბაზრის გაყოფა, რომელიც მოიცავს როგორც გეოგრაფიულ, ასევე პროდუქტის და კლიენტის განაწილებას. რაც შეეხება არაკონკურენტებს შორის არსებულ ვერტიკალურ შეთანხმებებს, ისინი მიზნიდან გამომდინარე შეიძლება შეიცავდნენ კონკურენციის ისეთ შეზღუდვებს, როგორცაა გასაყიდი (მინიმალური) ფასის ფიქსაცია და შეზღუდვებს, რომლებიც ზღუდავენ რომელიმე ტერიტორიაზე გაყიდვას ან განსაზღვრული კლიენტისათვის მიყიდვას.<sup>96</sup>

აღნიშნული შეზღუდვები შეიძლება არ ჩაითვალოს “მიზნიდან გამომდინარე” შეზღუდვებად და შესაბამისად არ მოხდება მათი აკრძალვა, თუ ისინი გათვალისწინებულია კონკურენტებს შორის ისეთი ფართო თანამშრომლობის შეთანხმებებში, რომლებიც აერთიანებენ დამატებით უნარებსა და ქონებას. მაგალითად, წარმოების შეთანხმებებში თუ მხარეები შეთანხმდნენ წარმოების ოდენობაზე, იმის გათვალისწინებით, რომ კონკურენციის სხვა პარამეტრი არ არის აღმოფხვრილი.<sup>97</sup>

ეკონომიკური აგენტების მიერ საჯარო ტენდერში შეთანხმებული მანიპულაციური მოქმედებებით მონაწილეობა, მაგალითად - თუ ერთი ან რამდენიმე მათგანი არ შეიტანს საკუთარ წინადადებას, უკან გამოიტანს

<sup>94</sup> იხ. “მიზნიდან გამომდინარე” კონკურენციის შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <[http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/de\\_minimis\\_notice\\_annex.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/de_minimis_notice_annex.pdf)>, [10.12.2014].

<sup>95</sup> იქვე, 3.

<sup>96</sup> იქვე, 3-4.

<sup>97</sup> იქვე, 5.

თავის შეთავაზებას ან ხელოვნურად მაღალ ფასს შესთავაზებს, როგორც წესი, ითვლება კონკურენციის შეზღუდვად “მიზნიდან გამომდინარე”. ასეთი შეთანხმებები შეიძლება დაკვალიფიცირდეს როგორც ფასის ფიქსაცია ან/და ბაზრის გაყოფა.<sup>98</sup> მანიპულაციურ ტენდერზე დეტალურად საუბარი თემის 3.6. ნაწილში გვექნება.

“მიზნიდან გამომდინარე” კონკურენციის შეზღუდვად ასევე ითვლება ეკონომიკური აგენტების კოლექტიურ ბოიკოტზე შეთანხმება, რომლის მიზანია რეალური ან პოტენციური კონკურენტის ბაზრიდან გაძევება<sup>99</sup> და ასევე, კონკურენტებს შორის ინდივიდუალურ მონაცემებზე ინფორმაციის გაცვლა, რომელიც ეხება სამომავლო ფასებს ან წარმოების ოდენობას.<sup>100</sup>

რაც შეეხება არაკონკურენტებს შორის არსებულ შეთანხმებებში “მიზნიდან გამომდინარე” შეზღუდვებს, ისინი შეიძლება უკავშირდებოდეს ბაზრის გაყოფას ტერიტორიის ან/და კლიენტის ჯგუფის მიხედვით ან მყიდველის უნარის შეზღუდვას დამოუკიდებლად განსაზღვროს გადასაყიდი ფასი. ამდენად, ვერტიკალურ შეთანხმებაში მწარმოებელმა შეიძლება დაუწესოს მყიდველს შეზღუდვები თუ სად (რომელ ტერიტორიაზე) ან ვის (რომელ კლიენტებს) მიჰყიდოს სახელშეკრულებო პროდუქტი აქტიურად ან/და პასიურად. აღნიშნული შეზღუდვები, როგორც წესი, მძიმე შეზღუდვებად და, შესაბამისად, “მიზნიდან გამომდინარე” შეზღუდვებად ითვლება. თუმცა, მყიდველზე ისეთი შეზღუდვების დაწესება, რაც იწვევს მისი დაფუძნების ადგილის არჩევანის შეზღუდვას, არ წარმოადგენს მძიმე შეზღუდვას.<sup>101</sup> ვერტიკალურ შეთანხმებაში, თუ მყიდველს შეზღუდული აქვს გასაყიდი ფასის მინიმალური ოდენობის განსაზღვრის საშუალება ან გასაყიდი ფასი ფიქსირებულია, ეს წარმოადგენს “მიზნიდან გამომდინარე” შეზღუდვას. თუმცა, მაქსიმალური ფასის დაწესება ან რეკომენდებული ფასის შეთავაზება არ წარმოადგენს სამართალდარღვევას, იმის გათვალისწინებით, რომ ისინი არ უტოლდება ფიქსირებულ ან მინიმალურ ფასს ზეწოლის ან შეთავაზებული სტიმულის შედეგად.<sup>102</sup> ვერტიკალურ ურთიერთობაში, კერძოდ მწარმოებელსა და დისტრიბუტორს შორის არსებულ შეთანხმებაში გათვალისწინებული შეზღუდვა, რომელიც წევრი-სახელმწიფოების ტერიტორიებს ჰყოფს, მძიმე დარღვევად ითვლება, რადგან იგი ევროკავშირის ერთ-ერთი ფუნდამენტური მიზნის – ერთიანი ბაზრის - მიღწევას უშლის ხელს. მაგალითად, ექსპორტის აკრძალვა, ორმაგი ფასის სისტემა და პარელელური ვაჭრობის სხვა შეზღუდვები.<sup>103</sup>

<sup>98</sup> იქვე, 11.

<sup>99</sup> იქვე.

<sup>100</sup> იხ. ჰორიზონტალური თანამშრომლობის შეთანხმებების მიმართ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის გამოყენების შესახებ კომისიის სახელმძღვანელო, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52011XC0114%2804%29&from=EN>>, [10.12.2014], § 74.

<sup>101</sup> იხ. “მიზნიდან გამომდინარე” კონკურენციის შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <[http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/de\\_minimis\\_notice\\_annex.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/de_minimis_notice_annex.pdf)>, [10.12.2014], 13.

<sup>102</sup> იქვე, 16.

<sup>103</sup> იხ. *Ezrachi A.*, *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3<sup>rd</sup> Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 80 და 90.

## 2.2.6. შედეგი

თუ მიზნიდან გამომდინარე შეთანხმება კონკურენციას არ ზღუდავს, მაშინ საჭიროა იმის შემოწმება, აქვს თუ არა მას კონკურენციის შეზღუდვის შედეგი. შეთანხმებას უნდა ჰქონდეს კონკურენციაზე ანტიკონკურენციული ეფექტის შესაძლებლობა. არიელ ეზრეჩის აზრით, იმისათვის, რომ შეთანხმება შედეგიდან გამომდინარე იყოს შემზღუდველი, მან უნდა მოახდინოს გავლენა ფაქტობრივ ან პოტენციურ კონკურენციაზე იმ მოცულობით, რომ შესაბამისი ბაზრის ფასზე, წარმოებაზე, ინოვაციაზე და საქონლისა და მომსახურების ხარისხზე ან მრავალფეროვნებაზე ნეგატიური ეფექტი მოსალოდნელი იყოს გონივრული ვარაუდით.<sup>104</sup>

უმნიშვნელო შეთანხმების შესახებ კომისიის ცნობა,<sup>105</sup> რომელიც მიღებულია 2014 წლის 25 ივნისს, განსაზღვრავს თუ რა პირობებს უნდა აკმაყოფილებდეს შეთანხმება იმისათვის, რომ მან შესამჩნევად/უმნიშვნელოვნად არ შეზღუდოს ბაზარზე კონკურენცია. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, თუ შეთანხმება უმნიშვნელოდ ზღუდავს წევრ სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობას, მის მიმართ 101-ე მუხლი არ გამოიყენება.<sup>106</sup>

კომისიის მტკიცებით, არსებობს ვარაუდი, რომ ეკონომიკური აგენტების შეთანხმებას ექნება უმნიშვნელო შედეგი კონკურენციაზე და, შესაბამისად, მათზე არ გავრცელდება 101-ე მუხლი, თუ ორი კუმულატიური პირობა იქნება შესრულებული. კერძოდ, თუ ბაზარზე ეკონომიკური აგენტების:

- საბაზრო წილი არ აღემატება 5 პროცენტს და
- ერთობლივი წლიური ბრუნვა არ აღემატება 40 მილიონ ევროს.<sup>107</sup>

აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ, როგორც წესი, მცირე და საშუალო ზომის ეკონომიკური აგენტები აკმაყოფილებენ ამ მოთხოვნებს.

კომისიის აზრით, რომელიც გადმოცემულია აღნიშნული ცნობის მერვე პუნქტში, რეალურ ან პოტენციურ კონკურენტებს შორის შეთანხმება, თუ მათი ერთობლივი საბაზრო წილი შესაბამის ბაზარზე არ აღემატება 10 პროცენტს, კონკურენციას მნიშვნელოვნად ვერ შეზღუდავს. არაკონკურენტებს შორის შეთანხმების არსებობისას კი თითოეული ეკონომიკური აგენტის შესაბამისი საბაზრო წილი არ უნდა აღემატებოდეს 15 პროცენტს. ცნობის მეცხრე პუნქტის მიხედვით, თუ რთულია იმის დადგენა, შეთანხმება კონკურენტებს შორისაა დადებული თუ არაკონკურენტებს შორის, მაშინ 10 პროცენტიანი ზედა ზღვარი

<sup>104</sup> იქვე, 83.

<sup>105</sup> იხ. უმნიშვნელო შეთანხმებების შესახებ კომისიის ცნობა, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=OJ:C:2014:291:FULL&from=EN>>, [10.12.2014].

<sup>106</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-226/11,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130d557c07b650dc34cc8b4dd8abbbecc8b4b.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4ObhaQe0?text=&docid=131804&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=299523>>, [10.12.2014], § 16.

<sup>107</sup> იხ. ევროკავშირის შეთანხმების 81-82 მუხლებში (ამჟამად 101-102 მუხლები) მოცემულ ვაჭრობის კონცეფციასთან მიმართებით შედეგის განსაზღვრის შესახებ კომისიის სახელმძღვანელო, <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2004:101:0081:0096:EN:PDF>>, [11.12.2014], § 52.



გამოიყენება. ცნობის მეათე პუნქტის შესაბამისად, სხვადასხვა მიმწოდებელსა და დისტრიბუტორს შორის ნასყიდობის ან მომსახურების გაწევის შეთანხმებების პარალელური ქსელის კუმულატიური შედეგიც უნდა იქნეს ბაზარზე გათვალისწინებული. ამ შემთხვევაში ინდივიდუალურ მიმწოდებელსა ან დისტრიბუტორებს შორის საბაზრო წილი არ უნდა აღემატებოდეს 5 პროცენტს, წინააღმდეგ შემთხვევაში შეთანხმებების ქსელს ბაზარზე კუმულატიური დახურვის ეფექტი ექნება. კუმულატიური დახურვის ეფექტი არ ექნება შეთანხმებებს, თუ შესაბამისი ბაზრის 30 პროცენტზე ნაკლებია დაფარული ისეთი შეთანხმებების პარალელური ქსელით, რომელსაც მსგავსი შედეგი აქვს.<sup>108</sup>

ცნობა ითვალისწინებს საშეღავათო პერიოდს მომდევნო 2 კალენდარული წლის ვადით, რაც იმას ნიშნავს, რომ ამ პერიოდში არ უნდა მოხდეს აღნიშნული პროცენტების (10, 15 და 5 პროცენტი) ორ პროცენტზე მეტით გაზრდა.<sup>109</sup>

კომისია ცნობის მე-13 პუნქტში აცხადებს, რომ თუ შეთანხმება შეიცავს რომელიმე ქვემოთ ჩამოთვლილ მძიმე შეზღუდვას, ასეთი შეთანხმების მიმართ არ გამოიყენება კომისიის აღნიშნული შეტყობინება. მძიმე შეზღუდვებია:

- ფასის ფიქსაცია;
- გაყიდვის ან წარმოების შეზღუდვა;
- ბაზრის ან კლიენტის განაწილება.

აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ კომისიის აზრით, ეკონომიკური აგენტების შეთანხმებამ, მიუხედავად იმისა, რომ მათი საბაზრო წილი აღემატება შეტყობინებაში გათვალისწინებულ ზედა საპროცენტო განაკვეთებს, შეიძლება მნიშვნელოვნად არ შეზღუდოს ბაზარზე კონკურენცია სხვადასხვა პირობების გათვალისწინებით და, ამდენად, არ გავრცელდეს მასზე 101-ე მუხლის აკრძალვა.<sup>110</sup>

### 2.3. “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის პირველ პუნქტში გამოყენებული ტერმინების ურთიერთმიმართება ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის პირველ პუნქტთან

როგორც შესავალში იყო აღნიშნული, “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონში 2014 წლის 27 მარტს განხორციელდა მნიშვნელოვანი ცვლილებები და დამატებები ევროკავშირის შესაბამის ნორმებთან დაახლოების თვალსაზრისით. ცვლილებები შეეხო ასევე კარტელური საქმიანობის მარეგულირებელ ნორმებსაც, კერძოდ მე-7 და მე-8 მუხლებს. პირველი მუხლის შესაბამისად აკრძალულია ეკონომიკურ აგენტებს შორის ისეთი ხელშეკრულების დადება, მათ მიერ ისეთი გადაწყვეტილების მიღება ან შეთანხმებული ქმედების განხორციელება, რომლის მიზანია ან რომლის შედეგია შესაბამის ბაზარზე კონკურენციის შეზღუდვა, დაუშვებლობა ან/და აღმოფხვრა.

<sup>108</sup> იხ. კომისიის ცნობა, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=OJ:C:2014:291:FULL&from=EN>>, [10.12.2014], § 10.

<sup>109</sup> იქვე, § 11.

<sup>110</sup> იქვე, § 3.

მე-7 მუხლში ნახმარი ტერმინი “ხელშეკრულება” განსხვავდება 101-ე მუხლში გამოყენებულ ტერმინ “შეთანხმებისაგან”. “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონი არ შეიცავს ხელშეკრულების ცნების განმარტებას. იგი არც საქართველოს სამოქალაქო კოდექსით არ არის განმარტებული. ამ ტერმინის განმარტება გარკვეულ სირთულეებთან შეიძლება იყოს დაკავშირებული. სასურველი იყო კანონმდებელს მის ნაცვლად გამოეყენებინა ტერმინი “გარიგება”, რომელიც საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 50-ე მუხლის შესაბამისად არის “ცალმხრივი, ორმხრივი ან მრავალმხრივი ნების გამოვლენა, რომელიც მიმართულია სამართლებრივი ურთიერთობის წარმოშობის, შეცვლის ან შეწყვეტისაკენ.” აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ სამოქალაქო კოდექსის მიხედვით, გარიგება ბევრად ფართო ცნებაა, ვიდრე ხელშეკრულება და იგი თავის თავში მოიცავს ასევე ხელშეკრულებასაც.

კანონის მე-8 მუხლი ითვალისწინებს კონკურენციის უმნიშვნელო შეზღუდვებად ხელშეკრულების კვალიფიკაციას. მასში მოცემულია იგივე რაოდენობის საბაზრო წილების ზედა ზღვარი, რაც გათვალისწინებულია “მიზნიდან გამომდინარე” კონკურენციის შეზღუდვების ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელოში. ამავე მუხლის მეორე პუნქტის მიხედვით, მე-8 მუხლი არ ვრცელდება მე-7 მუხლის პირველი პუნქტის “ა”, “გ” და “ვ” ქვეპუნქტებით გათვალისწინებულ ხელშეკრულებებზე. შესაბამისად, “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონით მიძიმე შეზღუდვებად კვალიფიცირდება ისეთი ხელშეკრულებები, რომლებიც ითვალისწინებს ფასის ან სხვა სავაჭრო პირობის ფიქსაციას, მომხმარებლის ან ბაზრის სხვადასხვა ნიშნით განაწილებას და მანიპულაციურ ტენდერს. ამ ჩამონათვალში, სამწუხაროდ, არ ხვდება წარმოების შეზღუდვა, რაც ევროკავშირის კონკურენციის სამართლის მიხედვით ასევე ერთ-ერთ მიძიმე შეზღუდვად ითვლება.

კანონის მე-7 მუხლის პირველ პუნქტში მოცემული სხვა ტერმინები, როგორცაა “ეკონომიკური აგენტი”, “გადაწყვეტილება”, “შეთანხმებული ქმედება”, “მიზანი” და “შედგენი” შესაბამისობაშია ევროკავშირში არსებულ ტერმინებთან. თუმცა, მათი პრაქტიკაში სწორედ გამოყენება დამოკიდებულია კონკურენციის სააგენტოზე და სასამართლო ორგანოებზე.

### III თავი

#### კონკურენციის შემზღვეველი ჰორიზონტალური და ვერტიკალური შეთანხმებების სახეები და მათი თავისებურებანი

##### შესავალი

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლი, ისევე როგორც “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-7 მუხლი ეხება როგორც ჰორიზონტალურ, ასევე ვერტიკალურ შეთანხმებას. ჰორიზონტალური შეთანხმება იდება იმ ეკონომიკურ აგენტებს შორის, რომლებიც ოპერირებენ პროდუქციის წარმოებისა და დისტრიბუციის ერთდაგივე დონეზე. ასეთი შეთანხმება იწვევს კონკურენციის შემცირებას მაშინ, როდესაც ის ეხება ფასის ფიქსაციას, ბაზრის გაყოფას, წარმოების შეზღუდვას ან ბაზარზე საქმიანობის სხვა ტიპის შეზღუდვას. კონკურენციის შემცირება ასევე შეიძლება მოხდეს ეკონომიკურ აგენტებს შორის შედარებით რბილი თანამშრომლობის ფორმითაც, რომელიც ზრდის გამჭვირვალობას ბაზარზე და ამცირებს კონკურენტების ქცევასთან დაკავშირებულ გაურკვევლობას. მაგალითად, ინფორმაციის გაცვლა.

აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ ეკონომიკური აგენტების ჰორიზონტალურმა და ვერტიკალურმა თანამშრომლობამ შეიძლება გამოიწვიოს მნიშვნელოვანი ეფექტურობა და ეკონომიკური სარგებელი, დაეხმაროს ფირმებს თავი გაართვან ბაზარზე არსებულ ცვლილებებს. მაგალითად, კვლევასა და განვითარებაზე, ისევე როგორც ერთობლივ წარმოებაზე შეთანხმება.

კონკურენტებს შორის კონკურენცია შეიძლება მოხდეს ფასზე, ხარისხზე, ინოვაციაზე და სხვა პირობაზე. კომპანიას შეუძლია გადმოიბიროს კონკურენტის მომხმარებელი, თუ იგი შესთავაზებს მათ დაბალ ფასს, უკეთესი ხარისხის საქონელსა და მომსახურებას, ინოვაციურ პროდუქციას, რომელიც უფრო აკმაყოფილებს მომხმარებლის მოთხოვნებს.

როგორც ეზრეჩი აღნიშნავს, ტერმინი “კარტელი” ჩვეულებრივ ასოცირებულია ისეთ გარიგებასთან, როგორცაა ფასის ფიქსაცია, ბაზრის გაყოფა, წარმოების შეზღუდვა, კოლუზიური ტენდერი.<sup>111</sup>

აღანიშნავია ის ფაქტი, რომ “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის პირველი პუნქტი შეიცავს აკრძალული შეთანხმების სახეობების ამომწურავ ჩამონათვალს, მაშინ როდესაც ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის პირველი პუნქტი ამომწურავ ჩამონათვალს არ შეიცავს.

აღნიშნული მუხლების მიხედვით იკრძალება როგორც ფასის, ასევე სხვა სავაჭრო პირობის შეზღუდვა. მაგალითად, ბაზრის განაწილება, წარმოების შეზღუდვა, დისკრიმინაციული პირობები, შებოჭვა და სხვა პრაქტიკა, რომელიც კონკურენციას ზღუდავს. როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს, ხშირია შემთხვევები, როდესაც ეკონომიკური აგენტები ერთდროულად ერთგებიან კონკურენციის შემზღვეველ სხვადასხვა

<sup>111</sup> იხ. *Ezrachi A.*, *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3<sup>th</sup> Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 119.

საქმიანობაში. მაგალითად, ფასის ფიქსაციასთან ერთად ისინი ზღუდავენ წარმოებასაც.

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის პირველი პუნქტის “ა” ქვეპუნქტისა და “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის პირველი პუნქტის “ა” ქვეპუნქტის შესაბამისად, არამართო ფასის, არამედ სხვა სავაჭრო პირობის პირდაპირ ან არაპირდაპირ ფიქსაცია იკრძალება. გასაყიდი ფასის გარდა, კონკურენტები შეიძლება შეთანხმდნენ მომხმარებლისათვის შესათავაზებელ სხვა სავაჭრო პირობაზე. მაგალითად, ფასდაკლებაზე, საქონლის ხარისხზე, გაყიდვის შემდგომ მომსახურებაზე, საქონლის მიწოდების პირობებზე. შეთანხმებას, რომელიც მომხმარებლისათვის მისაყიდი საქონლისა და მომსახურების პირობას ზღუდავს, შეიძლება კონკურენციის შემზღუდველი ეფექტი ჰქონდეს. მაგალითად, შეთანხმება იმაზე, რომ არ იქნება შეთავაზებული ფასდაკლება, ისევე როგორც შეთანხმება იმის თაობაზე, რომ პროდუქციის გაყიდვა განვადებით არ მოხდება, ფაქტობრივად, ფასის შეზღუდვას წარმოადგენს. ასეთი შეთანხმება აძლიერებს ფასის ფიქსაციას.

აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ ზოგიერთ ბაზარზე არასაფასო კონკურენცია განსაკუთრებულად მნიშვნელოვანია, რადგან ფასის შემცირების შესაძლებლობა უკვე შეზღუდულია. მაგალითად, ოლიგოპოლიურ ბაზარზე ერთ ოლიგოპოლისტს შეუძლია მიიზიდოს კონკურენტის მომხმარებელი იმის გამო, რომ იგი სთავაზობს უკეთეს პირობას საქონლის შეძენის შემდეგ (უფასო მიტანის მომსახურება ან/და საგარანტიო მომსახურება).

მოდით განვიხილოთ ეკონომიკურ აგენტებს შორის ყველაზე გავრცელებული თანამშრომლობის სახეები, რომლებსაც შეუძლიათ შეზღუდონ კონკურენცია ბაზარზე.

### 3.1. ფასის ფიქსაცია

ჰორიზონტალური ფასის ფიქსაცია ითვლება ყველაზე შემზღუდველ სავაჭრო პრაქტიკად. ფასებზე კონკურენცია ბაზარზე მოქმედი ეკონომიკური აგენტების კონკურენტული ქცევის ფუნდამენტურ ასპექტად მიიჩნევა. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ ჯერ კიდევ 1977 წლის 25 ოქტომბრის გადაწყვეტილებაში საქმეზე 26-76 განაცხადა, რომ ფასის კონკურენცია იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ მისი შეზღუდვა დაუშვებელია.<sup>112</sup>

ფასის ფიქსაცია ფირმებმა შეიძლება გამოიყენონ იმისთვის, რომ მოახდინონ ბაზარზე სიტუაციის სტაბილიზაცია, ციკლურ რეცესიასთან გამკლავება და დაიცვან თავი კონკურენციისაგან.<sup>113</sup> ასეთი პრაქტიკის დროს მომხმარებელს წართმეული აქვს ეკონომიკური კეთილდღეობა და იგი გადადის კარტელის წევრებზე.<sup>114</sup>

<sup>112</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: 27-76, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61976CJ0026&from=EN>>, [26.05.2015], § 21.

<sup>113</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, *Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 522.

<sup>114</sup> იხ. *Ezrachi A.*, *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3<sup>th</sup> Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 120.

საღებავი ნივთიერების საქმეზე კომისიამ განაცხადა, რომ ფასის კონკურენციის მიზანია ფასის ყველაზე დაბალ შესაძლო დონეზე დაწევა. მისი აზრით, თითოეული მწარმოებელი თავისუფალია საკუთარი ფასის განსაზღვრაში, რა დროსაც მას შეუძლია მხედველობაში მიიღოს კონკურენტების არსებული და სამომავლო ქცევა. თუმცა, აუცილებლად უნდა გვახსოვდეს, რომ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმება კრძალავს ეკონომიკური აგენტების ნებისმიერი სახის თანამშრომლობას, რომელიც მიმართულია კოორდინირებულად ფასის ფიქსაციისაკენ და უზრუნველყოფს კონკურენტებს შორის იმ გაურკვევლობების წარმატებით აღმოფხვრას, რაც დაკავშირებულია მათი ქცევის მნიშვნელოვან ელემენტებთან, როგორცაა ფასის მატების ოდენობა, დრო და ადგილი.<sup>115</sup>

უნდა აღინიშნოს, რომ თუ კონკურენციის სამართალი არ სჯის ფასის ფიქსაციას, კონკურენტები ხშირად მიმართავენ ასეთ პრაქტიკას, რის შედეგადაც ისინი ერთიანდებიან კარტელში და შედეგად იღებენ დიდ მოგებას. როგორც პრეცედენტული სამართალი გვიჩვენებს, მრეწველობის ზოგიერთ დარგში ხშირად ხდება ხოლმე კარტელური გარიგების დადება. მაგალითად: ცემენტის, ქიმიური ნივთიერების, საამშენებლო სექტორში.<sup>116</sup>

თავის მხრივ, საერთო ფასის შეთანხმება და მისი განხორციელება გარკვეულ ხარჯთან და რისკებთან არის დაკავშირებული. სხვადასხვა ზომისა და მოცულობის საწარმოებისთვის ერთიან ფასზე შეთანხმების მიღწევა შედარებით რთულია, ვიდრე მსგავსი ზომის საწარმოებისათვის. მაგალითად, ფირმა, რომელიც აწარმოებს განსხვავებულ პროდუქციას, უფრო მაღალი ფასის მომხრე იქნება. შეთანხმების მიღწევის შემდეგ აუცილებელია, რომ მისი მონაწილეები ერთგულები დარჩნენ შეთანხმების პირობებისა. თუმცა, შეთანხმების პირობებიდან დევიაციის სურვილი ფირმებს ხშირად აქვთ, რაც მათ საშუალებას აძლევს ზოგიერთ შემთხვევაში შედარებით უფრო დიდი მოგება ნახონ, ვიდრე შეთანხმების პირობების შესრულებით. მაგალითად, შეთანხმების მხარეს შეუძლია შესთავაზოს კლიენტს და მომხმარებელს ფასდაკლება და უფრო დაბალ ფასად მიყიდოს მათ საქონელი და მომსახურება.<sup>117</sup>

შეთანხმების პირობებიდან გადახვევის სურვილის ქონა კარტელის არსებობას საფრთხეს უქმნის. აღნიშნულიდან გამომდინარე, კარტელის სტაბილიზაციისათვის საჭიროა შეთანხმების პირობების დარღვევის გამოვლენა, რისთვისაც აუცილებელია მონიტორინგის სისტემის არსებობა. გარდა ამისა, კარტელის ეფექტური მუშაობისათვის საჭიროა დასჯის მექანიზმის არსებობა, რაც კარტელში მონაწილე ეკონომიკურ აგენტებს აიძულებთ შეასრულონ შეთანხმების პირობები.

ფასის ფიქსაციის შეთანხმების მიზანია კონკურენციის შეზღუდვა 101-ე მუხლის პირველი პუნქტის შინაარსიდან გამომდინარე და, შესაბამისად, არ არის საჭირო იმის ჩვენება, რომ მათ ნამდვილად შეუძლიათ ასეთი შედეგის მოტანა. კომისია ასეთ შემთხვევაში არ თვლის საჭიროდ განსაზღვროს ბაზარი ან მხედველობაში მიიღოს

<sup>115</sup> იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 803.

<sup>116</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 522-523.

<sup>117</sup> იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 799.

შემსყიდველის შემაკავებელი ძალაუფლება. თუმცა, აუცილებელია იმის დადგენა, აქვს თუ არა ასეთ შეთანხმებას კონკურენციაზე და წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე შესამჩნევი შედეგი. აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ 101-ე მუხლს აქვს ექსტრატერიტორიულობის ძალა, რაც გულისხმობს იმას, რომ იგი გამოიყენება ისეთი შეთანხმებების მიმართაც, რომლებიც დაიდო ევროკავშირის გარეთ, თუმცა ისინი განხორციელდა ევროკავშირში.<sup>118</sup>

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლი უკანონოდ აცხადებს ყველა შეთანხმებას, რომელიც პირდაპირ ან არაპირდაპირ ზღუდავს ფასის კონკურენციას. ფასის პირდაპირი შეზღუდვა შეიძლება მოხდეს ეკონომიკური აგენტების მიერ შემუშავებული ერთიანი ფასის სისტემის მეშვეობით. რაც შეეხება ფასის არაპირდაპირ შეზღუდვას, ეს შეიძლება მოხდეს ეკონომიკური აგენტების დავალდებულებით არ შესთავაზონ ფასდაკლება ან ისინი შეთანხმდნენ ერთიან ფასდაკლებაზე. შეთანხმება გაყიდვის პირობაზე, რაც ზღუდავს ფასის კონკურენციას, მაგალითად: შეთანხმება სარეკომენდაციო ფასზე, მაქსიმალურ ფასზე, კოლექტიურად გასაყიდი ფასის შენარჩუნებაზე, ფასის დიფერენციაციაზე გეოგრაფიული ბაზრის მიხედვით, როგორც წესი, 101-ე მუხლის დარღვევას წარმოადგენს.<sup>119</sup>

კომისიამ დაადგინა, რომ შაქრის ფასი არ ყოფილა ფიქსირებული, მაგრამ შეთანხმების მხარეებს შეეძლოთ დაყრდნობოდნენ სხვა მონაწილეების საბაზრო ქცევას და გაყოლოდნენ მაღალი ფასის ერთობლივ სტრატეგიას ორმხრივი გარკვეულობის “ატმოსფეროში”, რომელიც გამომდინარეობდა ეკონომიკური აგენტების სისტემატიური შეხვედრებიდან.<sup>120</sup> კომისიის აზრით, რეკომენდებული ტარიფების შედგენისა და სავაჭრო ასოციაციის წევრებს შორის ამ ტარიფების ცირკულაციის რეგულარული და მუდმივი პრაქტიკა არღვევს 101-ე მუხლის პირველ პუნქტს. კომისიამ ბანანის სამი მწარმოებელი დააჯარიმა 60.3 მილიონი ევროთი იმის გამო, რომ ისინი ტელეფონის მეშვეობით განიხილავდნენ და უმხელდნენ ერთმანეთს თავის განზრახვას ფასთან დაკავშირებით, რაც მათ შორის ფასის კონკურენციის აღმოფხვრას ისახავდა მიზნად.<sup>121</sup>

კომისია სკეპტიკურად უყურებს ფასის წინასწარი გამოცხადების პრაქტიკას. ასეთი პრაქტიკა, მიუხედავად იმისა, რომ შეიძლება კლიენტთან შეთანხმებული იყოს, მიუთითებს იმაზე, რომ ეკონომიკურმა აგენტებმა იმსჯელეს და ფასზე შეთანხმებას მიაღწიეს.<sup>122</sup>

კომისია ასევე უარყოფითად აფასებს გაყიდვის ერთობლივი სააგენტოს საქმიანობას. მისი აზრით, ასეთი სააგენტოს საქმიანობა იშვიათად აკმაყოფილებს 101-ე მუხლის მესამე პუნქტით გათვალისწინებულ პირობებს.

<sup>118</sup> იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 523-524.

<sup>119</sup> იქვე, 524.

<sup>120</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-202/98,

<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=46523&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=186412>, [25.05.2015], § 60.

<sup>121</sup> იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 525.

<sup>122</sup> იქვე.

ხშირია შემთხვევები, როდესაც ეკონომიკური აგენტები ფასის ფიქსაციასთან ერთად ახორციელებენ თანამშრომლობას ვაჭრობის სხვადასხვა პირობაზე. მაგალითად, კონკურენტი ეკონომიკური აგენტები შეთანხმდნენ ბაზრის გაყოფაზე, კვოტის განაწილებაზე, სენსიტიური ინფორმაციის გაცვლაზე, ტენდერში შეთანხმებულ მონაწილეობაზე.<sup>123</sup>

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლი გამოიყენება მომსახურების ფასის ფიქსაციის მიმართაც. ევროკავშირის კომისიამ რამდენჯერმე დააჯარიმა ბანკები მომსახურების ფასის ფიქსაციისათვის. მაგალითად: ჰელსინკის შეთანხმება, რომელიც ევროჩეკებს ეხებოდა; ე.წ. ლომბარდის კლუბი, რომელშიც ავსტრიული ბანკები მონაწილეობდნენ; კომისიამ 1999 წელს ასევე დააჯარიმა ბერძნული კომპანიები, რომლებიც იტალიასა და საბერძნეთს შორის ბორანით მომსახურების ფასზე შეთანხმდნენ.<sup>124</sup>

აღნიშნული მუხლი გამოიყენება ასევე ლიბერალურ პროფესიებში ფასის ფიქსაციის მიმართაც. კომისიამ 2004 წლის 24 ივნისის გადაწყვეტილებით ბელგიური არქიტექტორების ასოციაცია დააჯარიმა 100,000 ევროთი იმის გამო, რომ მან ბელგიაში არქიტექტურული მომსახურების გაწევაზე დაადგინა მინიმალური საზღაურის ოდენობა.<sup>125</sup>

101-ე მუხლის მიხედვით აკრძალულია როგორც გასაყიდი, ასევე შესასყიდი ფასის ფიქსაცია. ევროკავშირში შესასყიდი ფასის ფიქსაციის ორი გამორჩეული საქმე არსებობს თამბაქოს მრეწველობაში. საქმეებზე T-24/05<sup>126</sup> და T-12/06<sup>127</sup> ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ დაადგინა, რომ თამბაქოს მწარმოებლები შეთანხმდნენ სხვადასხვა პირობაზე, მათ შორის იმ ფასზე, რომელსაც შესთავაზებდნენ თამბაქოს მომყვანებსა და შემფუთველებს. იმისათვის, რომ მათ შესასყიდი აქტივობების კოორდინაცია მოეხდინათ და საჯარო აუქციონზე კოორდინირებულად ემოქმედათ, ისინი ასევე შეთანხმდნენ მიმწოდებლების ვინაობაზე, თამბაქოს ნედლეულის შესასყიდ ოდენობაზე და ინფორმაციის რეგულარულ გაცვლაზე. კომისიის აზრით, აღნიშნული შეთანხმებით მხარეებმა შეზღუდეს კონკურენცია მიზნიდან გამომდინარე, მიუხედავად იმისა, რომ შეთანხმების საფუძველზე უფრო დაბალ ფასად ხდებოდა თამბაქოს ნედლეულის შესყიდვა, რის შედეგადაც მომხმარებელზეც გადავიდოდა სარგებელი, რადგან ისინი უფრო დაბალ ფასად შეიძენდნენ აღნიშნულ პროდუქტს. კონკურენციის ორგანოს მტკიცებით, გარდა იმისა, რომ იზღუდებოდა ფასზე კონკურენცია, ეკონომიკურ აგენტებს შორის არ ხდებოდა ხარისხზე კონკურენციაც და,

<sup>123</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე T-9/99,

<<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=47208&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=189342>>, [25.05.2015].

<sup>124</sup> იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 527.

<sup>125</sup> იქვე, 528.

<sup>126</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე T-24/05,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=79489&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=192261>>, [25.05.2015].

<sup>127</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე T-12/06,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=109284&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=192780>>, [25.05.2015].

ამდენად, მათ შორის შეთანხმებით ხდებოდა მხოლოდ შემსყიდველი ფირმების პოზიციების გაძლიერება თამბაქოს მომყვანებისა და შუამავალი კომპანიების საწინააღმდეგოდ.<sup>128</sup>

### 3.2. ბაზრის და მომხმარებლის განაწილება

კონკურენციის აღმოფხვრა დამოუკიდებელ ეკონომიკურ აგენტებს შორის შეიძლება მოხდეს არამარტო ფასის ფიქსაციის, არამედ ასევე სხვა ხერხითაც. მაგალითად, თუ ეკონომიკური აგენტები შეთანხმდებიან, რომ განაწილებენ ბაზარს ერთმანეთს შორის გეოგრაფიული ტერიტორიების მიხედვით ე.წ. “შინაურული” ბაზრის პრინციპის დაცვით და თითოეული ეკონომიკური აგენტი გაყიდვას განახორციელებს მხოლოდ იმ ქვეყანაში, სადაც აწარმოებს პროდუქციას.<sup>129</sup> ფირმებმა ასევე შესაძლებელია გაიყონ ბაზარი ერთმანეთს შორის მყიდველის ტიპების მიხედვით. მაგალითად, ერთი ეკონომიკური აგენტი მიაწვდის სავაჭრო ობიექტებს, მეორე კი – საჯარო დაწესებულებებს.

ეკონომიკური აგენტების პოზიციიდან გამომდინარე ბაზრის გაყოფა უფრო ეფექტურია ვიდრე ფასის ფიქსაცია, რადგან ბაზრის გაყოფის შემთხვევაში ფასის ფიქსაციის ხარჯი და სიძნელეები თავიდან არის აცილებული.<sup>130</sup> ბაზრის გაყოფის შემთხვევაში კონკურენცია მთლიანად აღმოფხვრილია ბაზარზე, რადგან კონკრეტული ტერიტორია ან განსაზღვრული მომხმარებლის და კლიენტის სეგმენტი ერთ რომელიმე ეკონომიკურ აგენტს აქვს ექსკლუზიურად გამოყოფილი და იგი თავისი შესხედულებისამებრ განსაზღვრავს შესაბამის ტერიტორიაზე ან განსაზღვრული კლიენტის და მომხმარებლის მიმართ თუ რა ფასი დააწესოს, როგორი ხარისხისა და რა რაოდენობის საქონელი აწარმოოს.

ბაზრის გეოგრაფიული განაწილება, მომხმარებლის პოზიციიდან გამომდინარე, არის მძიმე შეზღუდვა, რადგან მას წართმეული აქვს არჩევანის უფლება, რომელიც ფასის ფიქსაციის დროს აქვს, რადგან უკანასკნელ შემთხვევაში ბაზარზე სხვადასხვა მიმწოდებლების საქონელი არსებობს. აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ ფასის კონკურენციის შეზღუდვა აიძულებს შეთანხმების მხარეებს ერთმანეთს კონკურენცია გაუწიონ სხვა პირობაზე. მაგალითად: ხარისხზე, მომსახურებაზე. ბაზრის განაწილების შემთხვევაში კი ეკონომიკურ აგენტებს შორის ყველანაირი კონკურენცია აღმოფხვრილია.

ბაზრის გეოგრაფიული გაყოფის შეთანხმება ევროკავშირის კონტექსტში განიხილება, როგორც განსაკუთრებით მძიმე დარღვევა. გარდა ზემოთ ჩამოთვლილი ანტიკონკურენციული შედეგისა, ეს პრაქტიკა ახდენს გეოგრაფიული ბაზრის იზოლაციას და აფერხებს ერთიანი ბაზრის ინტეგრაციას, რაც ევროკავშირის ერთ-ერთ ძირითად მიზანს წარმოადგენს. ამდენად, ამ დარღვევას ორმაგი დატვირთვა აქვს ევროკავშირში.<sup>131</sup>

<sup>128</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 528.

<sup>129</sup> იხ. *Ezrachi A.*, EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases, 3<sup>th</sup> Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 140.

<sup>130</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 530.

<sup>131</sup> იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 811.



კონკურენციის პოლიტიკის 1971 წლის ანგარიშში კომისია აღნიშნავს, რომ “კონკურენციას განსაკუთრებით ზღუდავს ბაზრის გაყოფის შეთანხმება, რადგან იგი აფერხებს ერთიანი ბაზრის შექმნას. ბაზრის გაყოფის შეთანხმება და შეთანხმებული პრაქტიკა ზოგადად ეფუძნება წევრი-სახელმწიფოების ურთიერთ პატივისცემის პრინციპს მათ ტერიტორიაზე მოქმედი რეზიდენტი მწარმოებლების სასარგებლოდ. ასეთი პრაქტიკის მიზანი და შედეგია წევრ-სახელმწიფოებს შორის საქონლის მიმოქცევის აღმოფხვრა. შიდა ბაზრის დაცვა მწარმოებლებს საშუალებას აძლევს განახორციელონ მათთვის სასურველი კომერციული პრაქტიკა – განსაკუთრებით კი ფასის პოლიტიკა – იმ ბაზარზე, რომელიც იზოლირებულია კონკურენციისაგან.”<sup>132</sup>

ზოგიერთი ეკონომისტის აზრით, ბაზრის გეოგრაფიულ გაყოფას ზოგიერთ შემთხვევაში გარკვეული ეფექტურობა სდევს თან. კერძოდ, ის ამცირებს მწარმოებლების სადისტრიბუციო ხარჯს. მაგალითად, თუ იტალიელ მომხმარებელსა და კლიენტს მხოლოდ იტალიური კომპანია მიაწვდის საქონელსა და მომსახურებას, იგი შეიძლება უფრო იაფი იყოს, ვიდრე გერმანული ან ფრანგული კომპანიის მიწოდების შემთხვევაში, რადგან ამ უკანასკნელებს დამატებით მოუწევთ შესაბამისად გერმანიიდან და საფრანგეთიდან საქონლის და მომსახურების ტრანსპორტირების ხარჯის გაწევა. იმ შემთხვევაში კი, თუ მწარმოებელი აღმოაჩენს, რომ მისი საქონელის ექსპორტზე გატანა მისთვის მომგებიანი იქნება, მას თვითონვე მოუნდება კიდევ მისთვის გამოყოფილი ტერიტორიის ფარგლებს გარეთ საქონლისა და მომსახურების გატანა და ამისთვის სადისტრიბუციო ხარჯის გათვალისწინებაც. თუმცა, თუ ბაზრის გაყოფის შეთანხმებები ეკონომიკურ აგენტებს ასეთ შესაძლებლობას უზღუდავს, მომხმარებლის კეთილდღეობა მცირდება და, შესაბამისად, ნათელია მისი ანტიკონკურენციული შედეგი.<sup>133</sup>

### 3.3. წარმოების და ინოვაციის შეზღუდვა

ეკონომიკურმა აგენტებმა შეიძლება დიდი მოგება მიიღონ წარმოების შეზღუდვის შეთანხმების შედეგადაც. კერძოდ, შეთანხმებაში მონაწილე თითოეულ ეკონომიკურ აგენტს დაუდგენენ წარმოების კვოტას. ხშირია შემთხვევები, როდესაც კარტელის წევრები თანხმდებიან კვოტის სისტემაზე, რომლის მიხედვითაც თითოეული მათგანი ბაზარს გარკვეულ პერიოდში მიაწვდის პროდუქციის განსაზღვრულ ნაწილს. წარმოების შეზღუდვა ავტომატურად ქმნის დისბალანსს მიწოდებასა და მოთხოვნას შორის, რაც საბოლოოდ ფასის მატებას იწვევს. როგორც წესი, ჭარბ წარმოებას მოყვება ფასის შემცირება, მაშინ როდესაც წარმოების შემცირება ფასის ზრდას იწვევს.

საქმეების უმრავლესობა, რომელიც ფასის ფიქსაციას ეხება, ასევე მოიცავს წარმოების შეზღუდვასაც, რადგან წარმოების კონტროლის განხორციელების გარეშე ხშირად შეუძლებელია ფასის ფიქსაცია. ზოგიერთ შემთხვევაში კი კვოტის დაცვის სისტემის განხორციელება

<sup>132</sup> იხ. კომისიის მოხსენება, <[http://ec.europa.eu/competition/publications/annual\\_report/ar\\_1971\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/ar_1971_en.pdf)>, [24.05.2015], 25, § 2.

<sup>133</sup> იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 531.

უფრო ადვილია, ვიდრე ფასის ფიქსაციის შეთანხმების განხორციელება.<sup>134</sup>

წარმოების შეზღუდვის შეთანხმება ფრთხილ მონიტორინგს საჭიროებს, რადგან შეთანხმების რომელიმე მონაწილის მიერ გადაჭარბებულმა წარმოებამ საბაზრო ფასის შემცირება შეიძლება გამოიწვიოს, გარდა იმ შემთხვევისა, თუ ეს სქემა არ ხორციელდება ფასის ფიქსაციის პრაქტიკასთან ერთად.

ისევე როგორც ფასის ფიქსაციის, კვოტის დადგენის მოლაპარაკება გარკვეულ ხარჯთან არის დაკავშირებული, რადგან ზოგიერთი ფირმა უფრო დიდია, ან უფრო ეფექტური, ან სწრაფად მზარდი, ვიდრე სხვა, რის გამოც კვოტაზე მოლაპარაკება შეიძლება გართულდეს. ამასთან, მას შემდეგ, რაც დადგინდება კვოტა, გარკვეული მექანიზმის შემოღება საჭირო იმისათვის, რომ თავიდან იქნეს აცილებული შეთანხმებული კვოტის სისტემის დარღვევა. ეს შეიძლება განხორციელდეს შემდეგნაირად: მოეთხოვოს შეთანხმების მხარეებს წარმოებაზე და გაყიდვაზე დეტალური ინფორმაციის სავაჭრო ასოციაციისათვის მიწოდება გარკვეული პერიოდულობით. შეთანხმება ასევე შეიძლება ითვალისწინებდეს შეთანხმების დამრღვევის დასჯას შემდეგნაირად: ის ეკონომიკური აგენტი, რომელიც გადააჭარბებს მისთვის დადგენილ კვოტას, კომპენსაციას გადაუხდის იმ ეკონომიკურ აგენტს, რომელმაც შედეგად თავისი წილი კვოტა ვერ გაიტანა ბაზარზე გასაყიდად.<sup>135</sup>

ქინაქინის კარტელი პირველი საქმე იყო, რომელშიც კომისიამ დააჯარიმა ეკონომიკური აგენტები კარტელურ საქმიანობაში მონაწილეობის გამო. მხარეებმა შეზღუდეს წარმოება, რამაც გამოიწვია ფასის ზრდა.<sup>136</sup>

ნავთობპროდუქტების ექსპორტიორი ქვეყნების გაერთიანება (OPEC), რომელიც შეიძლება ჩაითვალოს ოფიციალურ საერთაშორისო კარტელურ ორგანიზაციად, ფასის ფიქსაციას არ ითვალისწინებს. თუმცა, იგი განსაზღვრავს თუ რა რაოდენობის ნავთობი უნდა მოიპოვოს და ექსპორტი მოახდინოს ორგანიზაციის თითოეულმა წევრმა. 1973 წლის მოლაპარაკებების შედეგად დადგინდა ნავთობპროდუქტების წარმოების კვოტა, რამაც ბაზარზე დაახლოებით ფასის გაოთხმაგება გამოიწვია და შეთანხმების შედეგად მხარეებმა ძალიან დიდი ოდენობის მოგება მიიღეს.<sup>137</sup>

ეკონომიკური აგენტები ასევე შეიძლება შეთანხმდნენ, რომ არ განახორციელებენ ინვესტიციას და არ მოახდენენ ბაზარზე არსებული საქონლის ან/და წარმოების პროცესის განვითარებას. ასეთი შეთანხმება ინოვაციის შეზღუდვას იწვევს, რაც ბაზრის დინამიურ განვითარებას აფერხებს. ბაზრის დინამიური განვითარება კი კონკურენციის ერთ-ერთი მიზანია.<sup>138</sup>

<sup>134</sup> იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 808.

<sup>135</sup> იხ. Whish R., Bailey D., Competition Law, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 533-534.

<sup>136</sup> იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 808.

<sup>137</sup> იქვე.

<sup>138</sup> იხ. Bishop S., Walker M., The Economics of EC Competition Law: Concepts, Application and Measurement, 3<sup>rd</sup> Ed., Sweet & Maxwell, 2010, 45.

### 3.4. დისკრიმინაცია

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმებისა და “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, არამართო დომინირებული მდგომარეობის მქონე ეკონომიკურ აგენტებს ეკრძალებათ დისკრიმინაციული პირობებით ვაჭრობა, არამედ ასევე დამოუკიდებელ ეკონომიკურ აგენტებსაც ეკრძალებათ ერთობლივად დისკრიმინაციული პირობებით ვაჭრობა.

“კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის პირველი პუნქტის “დ” ქვეპუნქტის შესაბამისად აკრძალულია “გარკვეულ სავაჭრო პარტნიორების მიმართ იდენტურ ტრანზაქციებზე განსხვავებული/დისკრიმინაციული პირობების გამოყენება, რითაც ხდება მათი კონკურენციულად წამგებიან მდგომარეობაში ჩაყენება”.

დისკრიმინაციულ პირობებში იგულისხმება, მაგალითად ერთი და იგივე საქონლისა და მომსახურების მიყიდვა სხვადასხვა სავაჭრო პარტნიორისათვის განსხვავებულ ფასად, მაშინ როდესაც მათი წარმოების ღირებულება იდენტურია. დისკრიმინაციულ პირობად ითვლება ასევე ერთი და იგივე საქონლისა და მომსახურების მიყიდვა სხვადასხვა სავაჭრო პარტნიორისათვის იდენტურ ფასად, მაშინ როდესაც მათი წარმოების ღირებულება განსხვავებულია.

განსხვავებულ ფასად მიყიდვა შეიძლება გამართლებული იქნეს სხვადასხვა გარემოებით. მაგალითად, განსხვავებული ფასი შეიძლება გამომდინარეობდეს ტრანსპორტირების განსხვავებული ხარჯიდან.

სხვადასხვა კლიენტისათვის განსხვავებული ფასის შეთავაზება კონკურენციის შემზღუდველ პრაქტიკად შეიძლება ჩაითვალოს მაშინ, როდესაც ასეთ პრაქტიკას მიყვავართ ბაზარზე კონკურენციის შემცირებისაკენ. ბუნებრივია, თუ ერთ საცალო მოვაჭრეს მწარმოებელი მიაწვდის უფრო დაბალ ფასად ვიდრე მეორეს, პირველ მოვაჭრეს შეეძლება მიიზიდოს დაბალ ფასად უფრო მეტი კლიენტი, რაც მეორე მოვაჭრეს კონკურენციულად წამგებიან მდგომარეობაში ჩააყენებს.

### 3.5. შებოჭვა-კომპლექტაცია

დისკრიმინაციის მსგავსად, ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლითა და “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-7 მუხლით ეკონომიკურ აგენტებს ეკრძალებათ შეთანხმებული საქმიანობა, რომელიც მიმართულია საქონლისა და მომსახურების შებოჭვა-კომპლექტაციისაკენ. ძირითადად ამ პრაქტიკას იყენებენ დომინანტი პოზიციის მქონე ეკონომიკური აგენტები. მაგალითად, მაიკროსოფტის მიერ მისი ოპერატიული სისტემისა და ვინდოუს მედია პლეიერის დაკავშირების შემთხვევა.<sup>139</sup>

“კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის პირველი პუნქტის “ე” ქვეპუნქტი კრძალავს “გარიგების პირობად გარიგების მხარისათვის ისეთი დამატებითი ვალდებულებების დაკისრებას,

<sup>139</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-201/04, <<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30dd17040805290847729aeecfbfc51df687.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuQah90?text=&docid=62940&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=49814>>, [25.05.2015].

რომელიც არც საგნობრივად და არც კომერციულად დაკავშირებული არ არის გარიგების საგანთან.”

პრაქტიკაში გავრცელებულია შებოჭვა-კომპლექტაციის ორი სახეობა:

პირველი, უბრალო შებოჭვა, როდესაც ძირითადად შესაძლებელია ორი პროდუქტის მხოლოდ ერთად შექმნა. მაგალითად, როდესაც ვყიდულობთ ფეხსაცმელს, ჩვენ ვიძენთ ორ პროდუქტს ერთად – ფეხსაცმელს და ზონარს. რეალურად, ძნელად წარმოსადგენია ფეხსაცმლის ყიდვა ზონრის გარეშე. თუმცა, ზონარის ცაკლე შექმნა შესაძლებელია.

მეორე, შერეული შებოჭვა-კომპლექტაციას ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ორი განსხვავებული პროდუქტი იყიდება ცალ-ცალკე, თუმცა როდესაც მათი ერთად შეთავაზება ხდება გასაყიდად, ისინი იყიდება ფასდაკლებით. მაგალითად, თუ ვიტამინი A იყიდება 10 ლარად და ვიტამინი B - ასევე 10 ლარად, მათი ერთად, კომპლექტში გაყიდვის შემთხვევაში კი ისინი იყიდება 15 ლარად.

შებოჭვა-კომპლექტაციის ძირითადი პრობლემა კონკურენციის სამართლის კუთხით იმაში მდგომარეობს, რომ ეკონომიკურ აგენტებმა ეს პრაქტიკა შეიძლება გამოიყენონ ერთი ბაზრიდან მეორე ბაზარზე პოზიციის გასაძლიერებლად, რაც საბოლოოდ კონკურენტის ბაზრიდან გაძევებას ისახავს მიზნად. მაგალითად, თუ ვიტამინ A-ს ბაზარზე ფირმას უკავია დომინანტი მდგომარეობა, ხოლო ვიტამინ B-ს ბაზარზე მისი მდგომარეობა შედარებით სუსტია, ფირმას შეიძლება გაუჩნდეს სურვილი იმისა, რომ A ვიტამინი ბაზარზე გაყიდოს მხოლოდ B-ე ვიტამინთან ერთად. ასეთი ქცევა, როგორც წესი, არც კომერციულად და არც საგნობრივად დაკავშირებული არ არის A ვიტამინის გარიგებასთან. ამგვარ საბაზრო სტრატეგიას, თუ იგი მიზნად ისახავს საბაზრო ძალაუფლების გაძლიერებას ან/და კონკურენტის ბაზრიდან გაძევებას, კონკურენციის ორგანოები უარყოფითან აფასებენ და, შესაბამისად, კრძალავენ.

### 3.6. მანიპულაციური ტენდერი

მანიპულაციურ ტენდერს ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ეკონომიკური აგენტები თანამშრომლობენ საქონლისა და მომსახურების მიწოდების ტენდერში მონაწილეობის მიღებისას. იმის ნაცვლად, რომ მათ ყველაზე შესაძლო დაბალი ფასის სატენდერო წინადადებით უპასუხონ ტენდერის გამომცხადებელს, ტენდერში მონაწილე მხარეები თანხმდებიან იმაზე, თუ ვინ იქნება მათ შორის ტენდერში გამარჯვებული. ასეთი შეთანხმებული პრაქტიკა არღვევს 101-ე მუხლის პირველ პუნქტს. კერძოდ, იგი კვალიფიცირდება, როგორც ფასის ფიქსაცია ან/და ბაზრის გაყოფა.

კომისიის განცხადებით, ტენდერის სისტემაში კონკურენციას დიდი მნიშვნელობა აქვს. ტენდერში მონაწილე ეკონომიკური აგენტის მიერ შეტანილი სატენდერო წინადადება უნდა იყოს მისი ინდივიდუალური ეკონომიკური კალკულაციის შედეგი და ტენდერში მონაწილე სხვა ეკონომიკური აგენტი არ უნდა ფლობდეს კონკურენტის სატენდერო

წინადადების შესახებ ინფორმაციას, წინააღმდეგ შემთხვევაში, ეს გამოიწვევს კონკურენციის შეზღუდვას.<sup>140</sup>

როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს ევროკავშირში იშვიათად გვხვდება მანიპულაციური ტენდერის შემთხვევები. რაც შეეხება ამერიკის შეერთებულ შტატებს, 1993 წელს ჩატარებულმა კვლევამ აჩვენა, რომ იუსტიციის დეპარტამენტის მიერ ხუთი წლის განმავლობაში გამოძიებული კარტელული შეთანხმების 70 პროცენტი ეხებოდა კოლუზიურ ტენდერს, განსაკუთრებით კი სამთავრობო ტენდერის შემთხვევას. ალისონ ჯონსისა და ბრენდა სუფრინის აზრით, ამ პრაქტიკამ შეიძლება გამოიწვიოს ფასის უფრო დიდი ზრდა, ვიდრე ტიპური ფასის ფიქსაციის დროს ხდება ხოლმე.<sup>141</sup>

ტენდერში ეკონომიკური აგენტების შეთანხმებული მონაწილეობა, როგორც წესი, იწვევს ფასის ზრდას. მანიპულაციური ტენდერი შეიძლება სხვადასხვა ფორმით განხორციელდეს, მათ შორის:

პირველი, ტენდერში მონაწილე ეკონომიკური აგენტები შეთანხმდებიან სავარაუდო გამარჯვებულის ვინაობაზე და, შესაბამისად, ამ უკანასკნელს ექნება ყველაზე დაბალი ფასის სატენდერო წინადადება შეტანილი;

მეორე, ტენდერში მონაწილე მხარეები შეთანხმდებიან სავარაუდო გამარჯვებულის ვინაობაზე და მხოლოდ ეს უკანასკნელი შეიტანს საკუთარ სატენდერო წინადადებას, დანარჩენი ეკონომიკური აგენტები არ მიიღებენ მონაწილეობას ტენდერში;

მესამე, ტენდერში მონაწილე ეკონომიკური აგენტები შეთანხმდებიან გაინაწილონ ბაზარი ტერიტორიული ნიშნის მიხედვით ე.წ. “ტერიტორიულობის პატივისცემის” პრინციპის შესაბამისად (მაგალითად, ბელგიაში მოქმედი ეკონომიკური აგენტი გაიმარჯვებს ბელგიაში გამოცხადებულ ტენდერებში, ჰოლანდიაში მოქმედი ეკონომიკური აგენტი გაიმარჯვებს ჰოლანდიაში გამოცხადებულ ტენდერებში);

მეოთხე, ტენდერში მონაწილე ეკონომიკური აგენტები შეთანხმდებიან გაინაწილონ ტენდერები მათი გამომცხადებლების მიხედვით (მაგალითად, ერთი ეკონომიკური აგენტი მიიღებს მონაწილეობას მხოლოდ სამთავრობო დაწესებულებების ტენდერებში, მეორე – საკანონმდებლო ორგანოს მიერ გამოცხადებულ ტენდერებში, მესამე – მუნიციპალური ორგანოების მიერ გამოცხადებულ ტენდერებში);

მეხუთე, ტენდერში მონაწილე ფირმები შეიძლება ასევე შეთანხმდნენ ტენდერის გამომცხადებლების განაწილებაზე მათთან ხანგრძლივი და კარგი ურთიერთობის პატივისცემის პრინციპის საფუძველზე. მაგალითად, თუ კომპანია ა რამდენჯერმე იყო გამარჯვებული რომელიმე სამთავრობო დაწესებულების მიერ გამოცხადებულ ტენდერში, შესაბამისად, იმავე დაწესებულების მიერ გამოცხადებულ ტენდერში კომპანია ა-ს უპირატესობა ენიჭება და მხოლოდ მან უნდა გაიმარჯვოს. კომისიამ წინასწარ იზოლირებული მიღების საქმეზე დაადგინა, რომ ტენდერში მონაწილე ეკონომიკური

<sup>140</sup> იხ. ევროკავშირის კომისიის გადაწყვეტილება საქმეზე: 73/109/EEC, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:31973D0109&from=EN>>, [26.05.2015].

<sup>141</sup> იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 813.

აგენტები სწორედ კლიენტებთან არსებული ხანგრძლივი ურთიერთობის პრინციპის დაცვით მონაწილეობდნენ ტენდერებში;<sup>142</sup>

მეექვსე, ტენდერში მონაწილე ეკონომიკური აგენტები შეიძლება ასევე შეთანხმდნენ, რომ რომელიმე მათგანის ტენდერში გამარჯვების შემდეგ ტენდერით შესასრულებელ სამუშაოებს გაინაწილებენ ერთმანეთს შორის. მაგალითად, სავაჭრო ასოციაციის სამდივნო გაანაწილებს შესასრულებელ სამუშაოებს წევრებს შორის.

საქმეზე T-29/92 დადგინდა, რომ ჰოლანდიის სამშენებლო მრეწველობაში ოცდარვა ეკონომიკური აგენტი გაერთიანებული იყო სავაჭრო გაერთიანებაში, რომლის მეშვეობითაც მათ ერთობლივი ფასის რეგულირების სისტემა დანერგეს, შეთანხმებული პირობები კი სავალდებულო იყო წევრი ეკონომიკური აგენტებისათვის. საქმეში არსებული გარემოებების შესწავლის შემდეგ დადგინდა, რომ ეკონომიკური აგენტები ტენდერში მონაწილეობის მიღებამდე ცვლიდნენ ინფორმაციას ერთმანეთს შორის და განსაზღვრავდნენ ტენდერში გამარჯვებული ეკონომიკური აგენტის ვინაობას. ეკონომიკური აგენტების განცხადებით, ჰოლანდიის მთავრობამ იცოდა მათ მიერ შემუშავებული აღნიშნული სისტემის შესახებ და იგი მოწონებული იყო მის მიერ, რის გამოც, მათი მტკიცებით, ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლი არ უნდა ყოფილიყო გამოყენებული მათ მიერ განხორციელებული საქმიანობის მიმართ. თუმცა, კომისიის განცხადებით, რომელიმე წევრი სახელმწიფოს მთავრობის მიერ კონკურენციის საწინააღმდეგო ქმედების მოწონება არ წარმოადგენს 101-ე მუხლის მიხედვით პასუხიძებლობის თავიდან აცილების საფუძველს.<sup>143</sup>

ევროკავშირის კომისიამ ერთ-ერთი ყველაზე დიდი ოდენობის ჯარიმა - 992 მილიონი ევროს ოდენობით დაუწესა ლიფტებისა და ექსკალატორების საქმეზე<sup>144</sup> ოთხ ეკონომიკურ აგენტს, რომლებიც რამდენიმე ათეული წელი ამუშავებდნენ მანიპულაციური ტენდერის კარტელს ლიფტებისა და ექსკალატორების მონტაჟზე და მომსახურებაზე ბელგიაში, გერმანიაში, ლუქსემბურგსა და ჰოლანდიაში. კომისია განსაკუთრებით შეურაცხყოფილი იყო ამ კარტელით, იმის გამო, რომ მან არამარტო დიდი გავლენა მოახდინა ლიფტებისა და ექსკალატორების ყიდვის, მონტაჟის, მომსახურებისა და მოდერნიზაციის ბაზარზე ევროკავშირში, არამედ იმის გამოც, რომ ამ კარტელის მიერ განხორციელდა ევროკავშირის ინსტიტუტების შენობებში ლიფტებისა და ექსკალატორების მონტაჟი და მომსახურება.

როგორ ზემოთ არის აღნიშნული, ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მიხედვით, ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოები მანიპულაციურ ტენდერს აკვალიფიცირებენ ფასის ფიქსაციად ან/და ბაზრის გაყოფად. აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ განსხვავებით 101-ე მუხლისაგან, “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის პირველ პუნქტში ჩამოთვლილ აკრძალულ

<sup>142</sup> იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 537.*

<sup>143</sup> იქვე, 537.

<sup>144</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე T-138/07, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130deff12a2adf4e74cebaa5ff87432f826b3.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4OxbqOe0?text=&docid=107317&pageIndex=0&doclang=en&m ode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=332165>>, [26.05.2015]

შეთანხმების სახეობებში მოცემულია მანიპულაციური ტენდერიც. კერძოდ, აღნიშნული მუხლის პირველი პუნქტის “ვ” ქვეპუნქტის მიხედვით აკრძალულია “მატერიალური გამორჩენის ან უპირატესობის მისაღებად სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილე ურთიერთშეთანხმებული ეკონომიკური აგენტებისათვის ან სხვისთვის სატენდერო წინადადების შეთანხმებული პირობების დაწესება, რაც არსებითად ლახავს შემსყიდველი ორგანიზაციის კანონიერ ინტერესებს”.<sup>145</sup>

უნდა აღინიშნოს ის ფაქტიც, რომ 2010 წლის 16 ივლისს საქართველოს სისხლის სამართლის კოდექსს დაემატა 195<sup>1</sup> მუხლი, რომლის მიხედვითაც დასჯადი გახდა სახელმწიფო ტენდერში შეთანხმებული მონაწილეობა. კერძოდ, ისჯება “სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ” საქართველოს კანონით გათვალისწინებულ პროცედურებში მონაწილეობისას შესყიდვებში მონაწილე სუბიექტების მიერ წინასწარი შეთანხმება ან სხვა გარიგება თავისთვის ან სხვისთვის მატერიალური გამორჩენის ან უპირატესობის მიღების მიზნით, რამაც შემსყიდველი ორგანიზაციის კანონიერი ინტერესების არსებითი დარღვევა გამოიწვია.” აღნიშნული მუხლის დარღვევა ისჯება ჯარიმით ან თავისუფლების აღკვეთით ვადით ორ წლამდე; ხოლო იგივე ქმედება, ჩადენილი არაერთგზის – ჯარიმით ან თავისუფლების აღკვეთით ვადით ორიდან ოთხ წლამდე. მოცემულ მუხლს ახლავს შენიშვნა, რომლის მიხედვითაც, ამ მუხლის დარღვევისათვის იურიდიული პირები ისჯებიან საქმიანობის უფლების ჩამორთმევით ან ლიკვიდაციით და ჯარიმით.<sup>146</sup>

როგორც მე-7 მუხლის პირველი პუნქტის “ვ” ქვეპუნქტისა და 195<sup>1</sup> მუხლის შინაარსიდან ირკვევა, აღნიშნული დებულებები მხოლოდ სახელმწიფო ტენდერს ეხება და კერძო ან საერთაშორისო ორგანიზაციის მიერ გამოცხადებულ ტენდერში შეთანხმებული მონაწილეობა ამ დებულებების მიხედვით არ დაისჯება.

### 3.7. ინფორმაციის გაცვლა

კონკურენციის სამართლის მიზანი ბაზარზე კონკურენტული გარემოს შექმნა და შენარჩუნებაა. ამიტომ, თითოეულმა ეკონომიკურმა აგენტმა ბაზარზე საკუთარი ბიზნეს სტრატეგია დამოუკიდებლად უნდა დაგეგმოს. კერძოდ: რა პროდუქცია უნდა აწარმოოს, რა რაოდენობის საქონელი უნდა აწარმოოს, რა ფასად უნდა გაყიდოს, რომელ ბაზარზე უნდა მოხდეს პროდუქციის მარკეტინგი, როდის და რა რაოდენობის ფასდაკლება უნდა შესთავაზოს მომხმარებელს და სხვა.

საინტერესოა ინფორმაციის გაცვლის კონკურენციის სამართლისეული შეფასება. კონკურენტებს შორის ინფორმაციის გაზიარებას, ერთი შეხედვით, თითქოს არ შეუძლია ანტიკონკურენციული შედეგის მოტანა ბაზარზე. კონკურენტულ ბაზარზე, როდესაც ეკონომიკური აგენტები დამოუკიდებლად იღებენ გადაწყვეტილებას და მათ შორის ადგილი არ აქვს თანამშრომლობას, არსებობს საინფორმაციო ვაკუმი, ანუ გაურკვეველობა, თუ რა სახის სტრატეგიას განახორციელებენ კონკურენტი ეკონომიკური აგენტები. სწორედ ამ

<sup>145</sup> იხ. “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონი, <<http://competition.ge/ge/page2.php?m=62>>, [26.05.2015].

<sup>146</sup> იხ. საქართველოს სისხლის სამართლის კოდექსი, <<https://matsne.gov.ge/ka/document/view/16426>>, [26.05.2015].

გაურკვევლობიდან გამომდინარეობს კონკურენციის რისკი, რომლის აღმოფხვრას და თანამშრომლობით ჩანაცვლებას ცდილობენ ეკონომიკური აგენტები ინფორმაციის გაცვლით.

კომისიის აზრით, ინფორმაციის გაცვლამ შეიძლება სხვადასხვა სახის ეფექტურობის ზრდა გამოიწვიოს. მაგალითად, ეკონომიკურ აგენტებს შეუძლიათ აღმოფხვრან ინფორმაციის ასიმეტრიულობის პრობლემა, რითაც ბაზარს უფრო ეფექტურს გახდიან; გააუმჯობესონ თავიანთი ეფექტურობა ერთმანეთის საუკეთესო პრაქტიკის შედარებით; დაზოგონ ხარჯი მარაგების შემცირების გზით, რაც მაგალითად, მომხმარებლისათვის მალეფუჭებადი პროდუქტის სწრაფად მიწოდების საშუალებას იძლევა ან/და უკავშირდება არასტაბილურ მოთხოვნას. გარდა ამისა, კომისიის შეხედულებით, ინფორმაციის გაცვლას ნამდვილად შეუძლია სარგებელი მოუტანოს მომხმარებელს ძიების ხარჯის შემცირებისა და არჩევანის გაუმჯობესების თვალსაზრისით.<sup>147</sup>

არასტაბილურ მოთხოვნასთან დაკავშირებით საინტერესოა ჰორიზონტალური თანამშრომლობის შეთანხმებების მიმართ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ კონვენციის 101-ე მუხლის გამოყენებაზე კომისიის სარეკომენდაციო პრინციპების 110-ე პარაგრაფში მოყვანილი შემთხვევა, რომელიც ეხება მალეფუჭებად სტაფილოს წვეწვ, რომელზეც მოთხოვნა არასტაბილურია. წვეწვი გაყიდული და მოხმარებული უნდა ყოფილიყო წარმოების დღიდან ერთ დღე-ღამეში. საცალო მოვაჭრეების მიერ აღნიშნული პროდუქტის გაყიდვა თანდათან მცირდებოდა, რასაც წარმოების შემცირებაც მოჰყვა. პრობლემის მოსაგვარებლად ხუთი მწარმოებელი შეთანხმდა, ჩამოეყალიბებინათ ბაზრის დამოუკიდებელი კვლევითი ფორმა, რომელიც ყოველდღიურად შეაგროვებდა არსებულ ინფორმაციას თითოეულ გაყიდვის პუნქტში არარეალიზებულ წვეწვზე. მიღებული ინფორმაცია მას უნდა გამოექვეყნებინა თავის ვებ-გვერდზე მომდევნო კვირას, თითოეული გაყიდვის პუნქტის შეჯამებული მონაცემის სახით. კომპანიის მიერ გამოქვეყნებული სტატისტიკური მონაცემი საშუალებას მისცემდა მწარმოებლებსა და საცალო გამყიდველებს მოეხდინათ მოთხოვნისა და პროდუქტის უკეთესი განთავსების ადგილის პროგნოზირება. კომისიის აზრით, მხარეების მიერ შემუშავებული ინფორმაციის გაცვლის სისტემა, რომელიც გადაჭარბებული და არასაკმარისი მიწოდების უკეთესი პროგნოზირების საშუალებას იძლეოდა, არსებითად ამცირებდა მომხმარებლის მოთხოვნის დაუკმაყოფილებლობის შემთხვევას და გაზრდიდა გაყიდვის ოდენობას ბაზარზე. მიუხედავად იმისა, რომ აღნიშნული ინფორმაციის გაცვლის სისტემა კონკურენციაზე შემზღვეველი ეფექტის გამოწვევის გარკვეულ რისკს ქმნის, ინფორმაციის გაცვლა ხდება საჯარო და გაერთიანებული ფორმით, რომელიც, კომისიის აზრით, ატარებს დაბალ ანტიკონკურენციულ რისკს, ვიდრე იმ შემთხვევაში, თუ იგი იქნებოდა არასაჯარო და ინდივიდუალური. შესაბამისად, ინფორმაციის გაცვლა, ამ კონკრეტულ შემთხვევაში, არ სცილდება იმ ფარგლებს, რაც აუცილებელია ბაზრის წარუმატებლობის გამოსასწორებლად. ამდენად, კომისიის აზრით,

<sup>147</sup> იხ. ჰორიზონტალური თანამშრომლობის შეთანხმებების მიმართ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ კონვენციის 101-ე მუხლის გამოყენებაზე კომისიის სარეკომენდაციო პრინციპები, <[http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC0114\(04\):EN:NOT](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC0114(04):EN:NOT)>, [10.05.2013], § 57.



სავარაუდოა, რომ ინფორმაციის გაცვლის ეს ფორმა დააკმაყოფილებს 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის კრიტერიუმებს.

რჩიარდ ვიშის აზრით, ეკონომიკურ აგენტებს არ შეუძლიათ კონკურენცია გაუწიონ ერთმანეთს სტატისტიკურ ვაკუმში. მისი მტკიცებით, რაც უფრო მეტი ინფორმაცია აქვთ მათ საბაზრო პირობებზე, მოთხოვნის მოცულობაზე, წარმოების დონეზე და კონკურენტების საინვესტიციო გეგმაზე მოცემულ მრეწველობაში, მათთვის უფრო ადვილია რაციონალური და ეფექტური გადაწყვეტილების მიღება წარმოებისა და მარკეტინგის სტრატეგიაზე. ვიშის თქმით, კონკურენტებს შეუძლიათ სარგებლის მიღება ისე, რომ არ მიაყენონ ზიანი მომხმარებელს სხვადასხვა სახის ინფორმაციის გაცვლის შემთხვევაში. მაგალითად, აღრიცხვის მეთოდზე, მარაგების კონტროლზე, ბუღალტერიაზე ან სტანდარტული ფორმის ხელშეკრულების შედგენაზე.<sup>148</sup>

ალისონ ჯონსისა და ბრენდა სუფრინის აზრით კი, ისეთი სტატისტიკური ინფორმაციის გაცვლა, რომელიც საშუალებას აძლევს კონომიკურ აგენტს შეაფასოს ბაზარზე მოთხოვნისა და წარმოების დონე ან კონკურენტის ხარჯი, შეიძლება სასარგებლო იყოს. გარდა ამისა, მათი შეხედულებით, ტექნიკური ან სხვა ინფორმაციის გაცვლა, რომელიც არ ზღუდავს მხარეების თავისუფლებას დამოუკიდებლად განსაზღვრონ საკუთარი საბაზრო ყოფაქცევა, ასევე არ უნდა იყოს პრობლემური კონკურენციის კუთხით.<sup>149</sup>

კომისიის აზრით, ინფორმაციის გაცვლამ შეიძლება გამოიწვიოს უარყოფითი შედეგი და კონკურენციის შეზღუდვა, თუ კონკურენტებმა იციან ერთმანეთის საბაზრო სტრატეგიის შესახებ. მისი მტკიცებით, კონკურენტებს შორის ინფორმაციის გაცვლა, განსაკუთრებით კი სტრატეგიული ინფორმაციის გამჟღავნება, იწვევს მათ შორის კოორდინაციის გაზრდას.<sup>150</sup> რამდენად უარყოფითი გავლენა შეიძლება იქონიოს ბაზარზე კონკრეტული ინფორმაციის გაცვლამ, დამოკიდებულია სხვადასხვა ფაქტორზე, მათ შორის:

პირველი, იმ ბაზრის მახასიათებლებზე, რომელშიც ხდება ინფორმაციის გაცვლა. მაგალითად, კონცენტრირებული, გამჭირვალე, სტაბილური ან სიმეტრიული ბაზარი;

მეორე, გაცვლილი ინფორმაციის სახე;

მესამე, ინფორმაციის გაცვლის სიხშირე.<sup>151</sup>

ინფორმაციის გაცვლის მართლზომიერება დამოკიდებულია ასევე იმ ფაქტზე, წარმოადგენს თუ არა იგი უკანონო საქმიანობის მხარდასაჭერ მექანიზმს. თუ ინფორმაციის გაცვლა არის დამატებითი მექანიზმი უკანონო მოქმედების მხარდასაჭერად, მაგალითად, ინფორმაციის გაცვლის მეშვეობით დგინდება კანონსაწინააღმდეგო შეთანხმების დამრღვევის ვინაობა, ბუნებრივია, ინფორმაციის გაცვლა ისევე, როგორც

<sup>148</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 540.

<sup>149</sup> იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 822.

<sup>150</sup> იხ. ჰორიზონტალური თანამშრომლობის შეთანხმებების მიმართ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ კონვენციის 101-ე მუხლის გამოყენებაზე კომისიის სარეკომენდაციო პრინციპები, <[http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC0114\(04\):EN:NOT](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC0114(04):EN:NOT)>, [10.05.2013], § 35.

<sup>151</sup> იქვე, § 58.

ძირითადი შეთანხმება, ჩაითვლება უკანონოდ.<sup>152</sup> სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, თუ ინფორმაციის გაცვლა მხარს უჭერს ფასის ფიქსაციას ან სხვა კარტელურ საქმიანობას, ასეთი პრაქტიკა აშკარად კონკურენციის ორგანოების ყურადღების ქვეშ მოექცევა.<sup>153</sup>

საინტერესოა, თუ რა შეხედულება აქვს კომისიას ზემოთ აღნიშნულ სამ ფაქტორზე. მისი მოსაზრება დეტალურად არის მოცემული 2010 წელს მიღებულ სახელმძღვანელო პრინციპებში, რომელიც ეხება ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის გამოყენებას ჰორიზონტალური თანამშრომლობის შეთანხმებების მიმართ და ეფუძნება ევროკავშირში არსებულ პრეცედენტულ სამართალს.

ბაზრის მახასიათებლებიდან გამომდინარე, კომისიის აზრით, კონკურენციის საწინააღმდეგო შედეგის მიღწევის ალბათობა დიდია გამჭირვალე, კონცენტრირებულ, არართულ, სტაბილურ და სიმეტრიულ ბაზრებზე. ასეთ ბაზრებზე ეკონომიკურ აგენტებს შეუძლიათ ადვილად შეთანხმდნენ თანამშრომლობის ერთიან სავაჭრო პირობაზე, წარმატებით განახორციელონ შეთანხმებული საქმიანობა და დასაჯონ შეთანხმებული პირობის დამრღვევი. როგორც წესი, ინფორმაციის გაცვლას უნარი შესწევს გააძლიეროს გამჭვირვალობა და აღმოფხვრას გაურკვეველობები ბაზარზე. ამ შემთხვევაში გასათვალისწინებელია ინფორმაციის გაცვლის სისტემის ამოქმედებამდე არსებული ბაზრის გამჭვირვალობის დონე და ის, თუ როგორ შეცვალა ინფორმაციის გაცვლამ ეს დონე. კომისიის მტკიცებით, მჭიდრო ოლიგოპოლიურ ბაზარზე ინფორმაციის გაცვლამ შეიძლება უფრო მეტად იქონიოს უარყოფითი გავლენა კონკურენციაზე, ვიდრე ნაკლებად მჭიდრო ოლიგოპოლიურ ბაზარზე, რადგან რამდენიმე საწარმო გაცილებით უფრო მარტივად თანხმდება სავაჭრო პირობაზე. ამასთან, ძალიან ფრაგმენტულ ბაზარზე ინფორმაციის გაცვლამ მკვეთრად უარყოფითი გავლენა კონკურენციაზე არ უნდა იქონიოს. რთულ საბაზრო პირობებში ეკონომიკური აგენტების მიერ კონკურენციის საწინააღმდეგო შედეგის მიღწევა რთულია. თუმცა, კომისიის აზრით, ინფორმაციის გაცვლის სისტემას შესწევს ამ პირობების გამარტივების უნარი. აღნიშნული პრაქტიკის მეშვეობით კონკურენციაზე უარყოფითი შედეგი უფრო საგრძნობია, როდესაც ბაზარზე შესაბამისი პროდუქტის მოთხოვნისა და მიწოდების პირობები შედარებით სტაბილურია, რადგან არასტაბილურ პირობებში ეკონომიკური აგენტს გაუჭირდება ზუსტად იმის დადგენა, თუ რამ გამოიწვია მისი გაყიდვის შემცირება. ეს შეიძლება მოხდეს მოთხოვნის დონის შემცირების ან კონკურენტის მიერ შედარებით დაბალი ფასის შეთავაზების გამო. რაც შეეხება სიმეტრიული ბაზრის სტრუქტურას, ამ შემთხვევაში ეკონომიკური აგენტები უფრო მეტად მიილტვიან და უადვილდებათ საერთო პირობებზე შეთანხმება, რადგან მათ აქვთ მსგავსი ხარჯი, მოთხოვნა, საბაზრო წილები, პროდუქციის ასორტიმენტი, წარმოება.<sup>154</sup>

რაც შეეხება გაცვლილი ინფორმაციის სახეს, კომისიის მტკიცებით, უფრო სავარაუდოა, რომ სტრატეგიული მონაცემების გაზიარება კონკურენტებს შორის გამოიწვევს 101-ე მუხლის დარღვევას, ვიდრე სხვა სახის ინფორმაციის გაზიარება, რადგან იგი ამცირებს სტრატეგიულ

<sup>152</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, *Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 541.

<sup>153</sup> იხ. *Jones A., Sufrin B.*, *EU Competition Law Text, Cases, and Materials*, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 821.

<sup>154</sup> იხ. სარეკომენდაციო პრინციპები, § 77-85.

გაურკვევლობას ბაზარზე, მხარეების მიერ გადაწყვეტილების მიღების დამოუკიდებლობას და მათ სტიმულს ერთმანეთს გაუწიონ კონკურენცია. კომისიის აზრით, სტრატეგიული ინფორმაცია შეიძლება ეხებოდეს მიმდინარე ფასს, ფასდაკლებას, მათ შემცირებას, გაზრდას ან შეღავათს, კლიენტების სიას, წარმოების ხარჯს, ოდენობას, ბრუნვას, გაყიდვას, წარმოებას, ხარისხს, მარკეტინგის გეგმას, რისკს, ინვესტიციას, ტექნოლოგიას, კვლევისა და განვითარების (R&D) პროგრამას და მათ შედეგს. ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოს შეხედულებით, ფასზე და წარმოების ოდენობაზე ინფორმაცია ყველაზე სტრატეგიულია, რომელსაც მოსდევს ხარჯზე და მოთხოვნაზე ინფორმაცია. თუმცა, თუ ეკონომიკური აგენტები კონკურენციას უწევენ ერთმანეთს კვლევისა და განვითარებაზე, ამ შემთხვევაში ტექნოლოგიური მონაცემები შეიძლება ყველაზე სტრატეგიული იყოს.<sup>155</sup>

კომისიის აზრით, რაც უფრო დიდია ინფორმაციის გაცვლის პრაქტიკაში მონაწილე ეკონომიკურ აგენტების საბაზრო წილი, მით უფრო დიდია რისკი კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტისა.<sup>156</sup>

გაცვლილი ინფორმაციის სახესთან ერთად მნიშვნელოვანია იმის დადგენაც, ინფორმაცია წარმოდგენილია გაერთიანებული ფორმით, თუ იგი ინდივიდუალიზირებულია. გაერთიანებული ინფორმაციის გავრცელებისას, როდესაც ფირმებზე ინდივიდუალური მონაცემების მოპოვება საკმარისად რთულია, კონკურენციაზე უარყოფითი შედეგის ალბათობა ნაკლებია, ვიდრე კომპანიებზე ინდივიდუალური მონაცემების გაცვლისას. კომისია პრობლემას ვერ ხედავს სავაჭრო ასოციაციის ან ბაზრის კვლევაზე ორიენტირებული ფირმების მიერ ისეთი გაერთიანებული მონაცემის შეგროვებაში და გავრცელებაში, როგორცაა გაყიდვის მონაცემები, წარმოების მონაცემები, კომპონენტებსა და ნედლეულის ღირებულებაზე მონაცემები, რადგან ასეთმა პრაქტიკამ შეიძლება სარგებელი მოუტანოს მომწოდებლებსა და კლიენტებსაც სექტორში არსებულ ეკონომიკურ სიტუაციაზე უფრო ნათელი სურათის შექმნით. გარდა ამისა, ასეთი პრაქტიკა ბაზრის მონაწილეებს აძლევს საშუალებას უკეთესად ინფორმირებული ინდივიდუალური გადაწყვეტილება მიიღონ იმისათვის, რომ გონივრულად შეუასაბამონ თავიანთი სტრატეგია საბაზრო პირობებს. კომისიის მტკიცებით, ასეთი ინფორმაციის გაცვლა მჭიდრო ოლიგოპოლიაში აშკარად უარყოფითად აისახება კონკურენციაზე. მისი აზრით, ინდივიდუალიზირებული ინფორმაციის გაცვლა ხელს უწყობს ეკონომიკურ აგენტებს ერთიანი საბაზრო პირობებისა და სადამსჯელო სტრატეგიის ჩამოყალიბებაში, რადგან იგი საშუალებას აძლევს კოორდინაციაში მყოფ ფირმებს გამოააშკარაონ შეთანხმების პირობების დამრღვევები და ბაზარზე შემომსვლელები. კომისიის აზრით, იმის შესაძლებლობაც არ უნდა გამოვრიცხოთ, რომ გარკვეულ სიტუაციაში გაერთიანებული მონაცემების გაცვლასაც შეუძლია კონკურენციის საწინააღმდეგო შედეგის მიღწევა.<sup>157</sup>

ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოს შეხედულებით, ინფორმაციის ხანდაზმულობას ასევე მნიშვნელოვანი ყურადღება უნდა მივაქციოთ. საერთოდ, რაც უფრო უახლესია ინფორმაცია მით უფრო

<sup>155</sup> იქვე, § 86.

<sup>156</sup> იქვე, § 87.

<sup>157</sup> იქვე, § 89.

მეტად სარისკოა კონკურენციის სამართლის კუთხით მისი გავრცელება. ისტორიული მონაცემების გავრცელებით, როგორც წესი, ნაკლებად სავარაუდოა საიდუმლო მოლაპარაკებით განპირობებული შედეგის მიღწევა, რადგან რთულია მისი მეშვეობით კონკურენტების სამომავლო გეგმის პროგნოზირება მოხდეს ან შეთანხმდნენ საერთო სტრატეგიაზე. თუმცა, კომისიის აზრით, რაიმე კრიტერიუმში იმის დასადგენად, რომ გაცვლილი ინფორმაცია იმდენად ძველია რომ კონკურენციისათვის რისკს არ შეიცავს, არ არსებობს. კონკურენციის ორგანო ფიქრობს, რომ მონაცემების ისტორიულობა დამოკიდებულია, პირველ რიგში, შესაბამისი ბაზრის მახასიათებლებზე და შესაბამის მრეწველობაში ფასზე ხელახალი მოლაპარაკების სისშირეზე. ის ასევე დამოკიდებულია მონაცემების ხასიათზე, გაერთიანებულობაზე და გაცვლის სისშირეზე.<sup>158</sup>

როგორც წესი, რაც უფრო ხშირად იცვლება ეკონომიკურ აგენტებს შორის ინფორმაცია, მით მეტია კონკურენციის სამართლის დარღვევის რისკი. არასტაბილურ ბაზარზე ინფორმაციის გაცვლა უფრო ხშირადაა საჭირო, ვიდრე სტაბილურში, იმისათვის, რომ მოხდეს ეკონომიკური აგენტების ერთიანი სტრატეგიის დაახლოება და დამრღვევის გამოაშკარავება.<sup>159</sup>

ამასთან უნდა აღინიშნოს, რომ ევროკავშირში არსებული პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, ნამდვილად საჯარო ინფორმაციის გაცვლა არ ითვლება კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტის მქონედ. კომისიის აზრით, ნამდვილად საჯარო ინფორმაციად ითვლება ინფორმაცია, თუ იგი თანაბრად არის ხელმისაწვდომი ყველა კონკურენტისათვის და კლიენტისათვის მისი მოპოვების ღირებულების თვალსაზრისით. გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ ნამდვილად საჯარო ინფორმაციაზე უფრო ძვირად არ უნდა მიუწვდებოდეთ ხელი კლიენტებს ან ინფორმაციის გაცვლის შეთანხმებაში არა მონაწილე ეკონომიკურ აგენტს. კომისიის აზრით, კონკურენტებს შორის ხშირად ხდება ხოლმე ე.წ. საჯარო ინფორმაციის გაცვლა. თუმცა, მას ესეთი ინფორმაცია არ მიაჩნია ნამდვილად საჯაროდ თუკი ინფორმაციის შესაკრებად ხარჯის გაწევაა საჭირო და ამის გაკეთება კი სხვა კომპანიებს და კლიენტებს არ შეუძლიათ ან შეუძლიათ მნიშვნელოვანი დროისა და ხარჯის შედეგად.<sup>160</sup> კომისიას ამ უკანასკნელი შემთხვევის საილუსტრაციოდ, აღნიშნული სარეკომენდაციო პრინციპების 109-ე პუნქტში მოყვანილი აქვს შემდეგი სახის მაგალითი: საწვავის მიმწოდებელი ოთხი კომპანია, რომელიც ქვეყნის მასშტაბით ფლობს საწვავის ყველა გასამართ სადგურს, ცვლის საწვავის მიმდინარე ფასებს ტელეფონის მეშვეობით. კომპანიების აზრით, საწვავის ფასი საჯაროა, რადგან იგი აღნიშნულია თითოეულ სადგურზე არსებულ დაფაზე და, შესაბამისად, მიმდინარე ფასზე ინფორმაციის გაცვლა არ წარმოადგენს კონკურენციის საწინააღმდეგო პრაქტიკას. კომისიის აზრით კი, ეს ინფორმაცია არ წარმოადგენს ნამდვილად საჯაროს, რადგან იმავე ინფორმაციის სხვა გზით მოპოვებისას საჭიროა მნიშვნელოვანი დროის დახარჯვა და სატრანსპორტო ხარჯის გაწევა. გარდა ამისა, ინფორმაციის გაცვლა სისტემური ხასიათის იყო და ფარავს მთელი

<sup>158</sup> იქვე, § 90.

<sup>159</sup> იქვე, § 91.

<sup>160</sup> იქვე, § 92-94.

ქვეყნის ბაზარს, ეს უკანასკნელი კი მჭიდრო, არართულ, სტაბილურ ოლიგოპოლიას წარმოადგენდა. ამდენად, კომისიის აზრით, ეს პრაქტიკა ფასთან დაკავშირებულ ურთიერთგაგების კლიმატს ქმნის, ხელს უწყობს კონკურენციის საწინააღმდეგო შედეგის მიღებას ბაზარზე და, შესაბამისად, ეწინააღმდეგება 101-ე მუხლის პირველ პუნქტს.

### 3.7.1. ინფორმაციის გაცვლის შეთანხმების 101-ე მუხლის მიხედვით შეფასება

ინფორმაციის გაცვლა შეიძლება მოხდეს სხვადასხვა ფორმით. პირველი, მონაცემები შეიძლება პირდაპირ იქნეს გაზიარებული კონკურენტებს შორის; მეორე, მისი გავრცელება შეიძლება მოხდეს არაპირდაპირ, საერთო სააგენტოს მეშვეობით. მაგალითად, სავაჭრო ასოციაციის მეშვეობით; მესამე, ინფორმაციის გაცვლა შეიძლება მოხდეს ბაზრის კვლევითი ორგანიზაციის მიერ ან კომპანიების მომწოდებლებისა ან/და საცალო მოვაჭრეების მიერ. ინფორმაციის გამჟღავნება შეიძლება მოხდეს სხვადასხვა საშუალებით. მაგალითად: ფოსტით, ელექტრონული ფოსტით, სატელეფონო ზარებით, შეხვედრებით და სხვა.

ინფორმაციის გაცვლაზე შეთანხმება შეიძლება არსებობდეს ცალკე შეთანხმების სახით, ის ასევე შეიძლება იყოს სხვა კონკურენციის საწინააღმდეგო შეთანხმების ნაწილი ან წარმოადგენდეს ეკონომიკური აგენტების გადაწყვეტილებას ან შეთანხმებულ პრაქტიკას, 101-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე. შეთანხმებული პრაქტიკა, პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, წარმოადგენს ეკონომიკურ აგენტებს შორის კოორდინაციის ფორმას, რომლის მეშვეობითაც, ეკონომიკური აგენტების პრაქტიკული თანამშრომლობა შეგნებულად ანაცვლებს კონკურენციის რისკს.<sup>161</sup> კომისიის მტკიცებით, თუ ერთი ეკონომიკური აგენტი უმჟღავნებს სტრატეგიულ ინფორმაციას თავის კონკურენტს და ეს უკანასკნელი იღებს ამ ინფორმაციას, ეს ქცევა შეიძლება დაკვალიფიცირდეს შეთანხმებულ პრაქტიკად, რადგან არსებული პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, შეთანხმებული პრაქტიკის კონცეფცია არ საჭიროებს ორმხრივი კონტაქტის არსებობას.<sup>162</sup>

ინფორმაციის გაცვლის ძირითადი პრობლემა კონკურენციის კუთხით არის ის, რომ მას შეუძლია გამოიწვიოს კონკურენციის საწინააღმდეგო შედეგი ბაზარზე. ინფორმაციის გაცვლის მთავარი მიზანი არის გაურკვევლობის აღმოფხვრა და, სწორედ ამის გამოა, რომ იგი მიზნიდან გამომდინარე დარღვევად ითვლება.<sup>163</sup> აღსანიშნავია, ის ფაქტიც, რომ პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, არ არის იმის საჭიროება, რომ ეკონომიკური აგენტები ნათლად შეთანხმდნენ ფასის ზრდაზე. უბრალოდ, ინფორმაციის გაცვლაც საკმარისი შეიძლება იყოს

<sup>161</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-8/08, <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62008J0008:EN:HTML>>, [05.10.2014], § 26.

<sup>162</sup> იხ. ჰორიზონტალური თანამშრომლობის შეთანხმებების მიმართ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ კონვენციის 101-ე მუხლის გამოყენებაზე კომისიის სარეკომენდაციო პრინციპები, <[http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC0114\(04\):EN:NOT](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC0114(04):EN:NOT)>, [10.05.2013], § 62.

<sup>163</sup> იქვე, § 72.

კონკურენციის საწინააღმდეგო მიზნის დასადგენად.<sup>164</sup> თუმცა, თუ ინფორმაციის გაცვლა არ ზღუდავს კონკურენციას მიზნიდან გამომდინარე, მაშინ საჭიროა მისი შედეგის ანალიზი, რაც მოიცავს იმ კონტექსტის სრულ ანალიზს, რომელშიც ინფორმაციის გაცვლა მოხდა. ასეთი ანალიზის დეტალები გარკვევით არის მოცემული ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს მიერ გამოტანილ წინასწარ გადაწყვეტილებაში საქმეზე C-238/05,<sup>165</sup> რომელშიც აღნიშნულია, რომ ინფორმაციის გაცვლის სისტემის შესაბამისობა ევროკავშირის კონკურენციის ნორმებთან არ შეიძლება შეფასდეს აბსტრაქტულად. იგი დამოკიდებულია შესაბამისი ბაზრის ეკონომიკურ პირობებზე და ინფორმაციის გაცვლის სპეციფიურ მახასიათებლებზე, როგორც არის მისი მიზანი და მისი ხელმისაწვდომობის პირობები და მასში მონაწილეობა, ასევე გაცვლილი ინფორმაციის სახე, რომელიც შეიძლება იყოს საჯარო ან კონფიდენციალური, გაერთიანებული ან დეტალური, ისტორიული ან მიმდინარე, ასევე ინფორმაციის პერიოდულობა, გაცვლის სიხშირე და მისი მნიშვნელობა ფასის, წარმოების მოცულობის ან მომსახურების პირობების ფიქსაციისათვის.

კომისიის აზრით, სტრატეგიული ინფორმაციის გაცვლამ კონკურენტებს შორის შეუძლია ხელშეწყობა გაზარდოს გამჭვირვალობა ბაზარზე, აღმოფხვრას ბაზრის ფუნქციონირებასთან დაკავშირებული გაურკვევლობა, ხელი შეუწყოს ეკონომიკური აგენტების კოორდინაციას და მათი ქმედებების დაახლოებას. მას ასევე შეუძლია კონკურენციაზე უარყოფითი გავლენის მოხდენა ბაზარზე შინაგანი სტაბილურობის გაზრდით. განსაკუთრებით კი, მას ამის უნარი შესწევს თუ ის აძლევს საშუალებას კომპანიებს მოახდინონ შეთანხმებული პირობების შესრულების მონიტორინგი. გარდა ამისა, ინფორმაციის გაცვლას შეუძლია ბაზარზე უარყოფითი გავლენის მოხდენა გარეგანი სტაბილურობის გაზრდით. კერძოდ, ბაზრის გამჭვირვალობის გაზრდის მეშვეობით კომპანიებს შეუძლიათ აღმოაჩინონ სად და როდის სცადეს სხვა კომპანიებმა ბაზარზე შემოსვლა და შეთანხმების მონაწილე ფირმებმა შესაბამისად იმოქმედონ ახალი შემომსვლელის წინააღმდეგ. აღსანიშნავია ისიც, რომ კომერციულად სენსიტიური ინფორმაციის გაცვლის შედეგად, ბაზარზე შემოსვლის მსურველი კომპანიები აშკარად არახელსაყრელ კონკურენტულ პირობებში იმყოფებიან შეთანხმების მონაწილეებთან შედარებით, რამაც მათი ბაზარზე შესვლა შეიძლება შეაფერხოს.<sup>166</sup>

მიუხედავად იმისა, რომ კონკურენციის სამართლის მიზანი არის არ დაუშვას კონკურენტებს შორის თანამშრომლობა, რათა მათ დამოუკიდებლად განსაზღვრონ საბაზრო პოლიტიკა, პრეცედენტულ სამართალში ცალსახად არის აღნიშნული, რომ ეს არ ართმევს უფლებას ეკონომიკურ აგენტებს, გონივრულად შეეწყონ კონკურენტების

<sup>164</sup> იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 542.

<sup>165</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-238/05, <<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-238/05>>, [10.05.2015].

<sup>166</sup> იხ. ჰორიზონტალური თანამშრომლობის შეთანხმებების მიმართ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ კონვენციის 101-ე მუხლის გამოყენებაზე კომისიის სარეკომენდაციო პრინციპები, <[http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC0114\(04\):EN:NOT](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC0114(04):EN:NOT)>, [10.05.2015], § 65-70.

არსებულ ან მოსალოდნელ ქცევას. თუმცა, გამორიცხულია ნებისმიერი პირდაპირი ან არაპირდაპირი კონტაქტი მათ შორის, რომლის მიზანს ან შედეგს წარმოადგენს კონკურენციის ისეთი პირობების შექმნა, რომლებიც არ შეესაბამებიან ნორმალურ კონკურენტულ პირობებს ბაზარზე. ამდენად, გამორიცხულია კონკურენტებს შორის ნებისმიერი პირდაპირი ან არაპირდაპირი კონტაქტი, რომლის მიზანს ან შედეგს წარმოადგენს ბაზარზე რეალური ან პოტენციური კონკურენტების ქცევაზე გავლენის მოხდენა, მათ შორის გაუმხილოს კონკურენტს ის ქცევის კურსი, რომელიც უკვე მიიღეს ან აპირებენ მიიღონ ბაზარზე, რითაც ხელს შეუწყობენ ბაზარზე ფარული შეთანხმების მიღწევას.

კომისიის აზრით, ინფორმაციის გაცვლა შეიძლება წარმოადგენდეს შეთანხმებულ პრაქტიკას, თუკი ხდება სტრატეგიული ინფორმაციის გაქვადგენება, რაც ამცირებს სტრატეგიულ გაურკვეველობას ბაზარზე და ხელს უწყობს ფარულ შეთანხმებას. სტრატეგიული ინფორმაციის გაცვლა კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევად მიიჩნევა, რადგან ეს პრაქტიკა კონკურენტებს შორის კონცენტრაციის ტოლფასია.<sup>167</sup>

ევროკავშირის კომისიისა და მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, იმ შეხვედრაზე დასწრებაც კი, სადაც ეკონომიკური აგენტ(ებ)ი კონკურენტებს უმუქავებენ თავის სტრატეგიულ გეგმებს, შესაძლოა დაკვალიფიცირდეს 101-ე მუხლის დარღვევად, თუნდაც ამ შეხვედრაზე არ იყოს მიღწეული აშკარა შეთანხმება ფასის მომატებაზე. როდესაც ეკონომიკური აგენტი კონკურენტისაგან იღებს ინფორმაციას, არსებობს ვარაუდი, რომ იგი შესაბამისად ახდენს თავისი საბაზრო ქცევის ადაპტირებას მიღებული ინფორმაციის საფუძველზე, თუკი იგი არ ახდენს რეაგირებას მკაფიო განცხადებით, რომ მას არ სურს ამგვარი ინფორმაციის მიღება.<sup>168</sup> კომისიისა და სასამართლოს მტკიცებით, კონკურენტმა ეკონომიკურმა აგენტებმა უნდა მოახდინონ შეხვედრისაგან და მასზე განხილული საკითხებისაგან “საჯარო დისტანცირება”, რათა არ მოხდეს მათი დასჯა. ამ კონკრეტულ სიტუაციაზე უფრო დეტალურად თემის 3.8. ნაწილში გვექნება საუბარი.

ეკონომიკური აგენტის მიერ ცალმხრივად ისეთი ინფორმაციის გაცხადება, რომელიც ნამდვილად საჯაროა, არ იწვევს 101-ე მუხლის დარღვევას. თუმცა, კომისიის აზრით, თითოეულ საქმეზე უნდა მოხდეს დეტალების შესწავლა, რათა გამოირიცხოს შეთანხმებული პრაქტიკის არსებობა. თუ ერთი ეკონომიკური აგენტის მიერ გაკეთებულ ამგვარ განცხადებას მოჰყვება საჯარო განცხადება კონკურენტისაგან, ეს შეიძლება წარმოადგენდეს სტრატეგიას ერთობლივი თანხმობის მისაღწევად, რაც უკვე კონკურენციის სამართლის ნორმებს ეწინააღმდეგება.<sup>169</sup>

### 3.7.2. ინფორმაციის გაცვლის შეთანხმების 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის შესაბამისად შეფასება

#### ა. სარგებლის მოტანა

<sup>167</sup> იქვე, § 61.

<sup>168</sup> იქვე, § 62.

<sup>169</sup> იქვე, § 63.

როგორც ზემოთ არის აღნიშნული, ინფორმაციის გაცვლამ შეიძლება გამოიწვიოს გარკვეული სახის სარგებელი. მაგალითად, კონკურენტების ხარჯზე ინფორმაციის გაცნობამ შეიძლება მისცეს საშუალება ეკონომიკურ აგენტებს გახდნენ უფრო ეფექტურები, თუ ისინი თავიანთ წარმოებას შეადარებენ საუკეთესო პრაქტიკას შესაბამის მრეწველობაში.<sup>170</sup>

გარდა ამისა, კომისიის აზრით, გარკვეულ სიტუაციებში მოთხოვნაზე ან ხარჯზე ინფორმაციის ხელმისაწვდომობამ, კომპანიებს შეიძლება მისცეს საშუალება უკეთესად დაეგმონ წარმოება, პროდუქციის შესაბამისად წარმოადგინა სხვადასხვა ბაზარზე და მნიშვნელოვანი ხარჯის შემცირება, რაც გამოიხატება არასაჭირო ინვენტარის შემცირებაში ან მაღფუჭებადი პროდუქტის სწრაფ და ეფექტურ დისტრიბუციაში.<sup>171</sup>

პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, გარკვეულ სიტუაციებში განსაკუთრებით კი ასიმეტრიულ ბაზარზე მომხმარებელზე ინფორმაციის გაცვლა შეიძლება სასარგებლო იყოს. მაგალითად, სადაზღვეო ან საბანკო სფეროში მომხმარებელთა დეფოლტზე ინფორმაციის გაცვლა კომპანიებს ეხმარება იმის დადგენაში, თუ რომელი მომხმარებელია მცირე რისკის ან დიდი რისკის მატარებელი.<sup>172</sup>

კომისიის აზრით, საბაზრო წილზე ინფორმაციის გავრცელებამ ასევე შეიძლება გარკვეულ სიტუაციებში სარგებელი მოუტანოს როგორც კომპანიებს, ასევე მომხმარებელს. მაგალითად, თუ კომპანიის პროდუქტების წარმატებული გაყიდვა განპირობებული იყო მაღალი ხარისხის დონით, მის მიერ საბაზრო წილის გამოცხადება წარმოადგენს ხარისხის მაჩვენებლის მტკიცებულებას.<sup>173</sup>

ნამდვილად საჯარო ინფორმაციის გაცვლამ შეიძლება ასევე სარგებელი მოუტანოს მომხმარებელს, რაგან იგი თავიდან იცილებს ძიების ხარჯს და დროის ეკონომიასაც აკეთებს. ამასთან, იგი ეხმარება მომხმარებელს მიიღოს უფრო გონივრული გადაწყვეტილება ამა თუ იმ საქონლისა ან/და მომსახურების შეძენაზე. ნედლეულზე მიმდინარე ფასის ცოდნა კომპანიას აძლევს საშუალებას ყველაზე დაბალ ფასად იყიდოს ის და, შესაბამისად, სარგებელი გადადის მომხმარებელზეც, რადგან მას უფრო ნაკლები ექნება გადასახდელი საბოლოო პროდუქტზე. თუმცა, კომისიის მტკიცებით სამომავლო ფასზე ინფორმაციის გაცვლამ ნაკლებად შეიძლება სარგებელი მოუტანოს მომხმარებელს, რადგან კომპანიებმა შეიძლება მანამდე შეცვალონ ფასი, სანამ მომხმარებელი რეალურად მოახდენს შესყიდვას მიღებული ინფორმაციის საფუძველზე.<sup>174</sup>

სარეკომენდაციო პრინციპების მე-100 პარაგრაფში, კომისია კიდევ ერთხელ ხაზგასმით აღნიშნავს, რომ წარსულისა და მიმდინარე მონაცემებზე ინფორმაციის გაცვლამ უფრო მეტად შეიძლება სასარგებლო შედეგი გამოიწვიოს, ვიდრე სამომავლო გეგმებზე. თუმცა, გარკვეულ სიტუაციაში სამომავლო გეგმის გამოცხადებამ ასევე შეიძლება სასარგებლო შედეგი გამოიღოს. მაგალითად, კომპანიებმა,

<sup>170</sup> იქვე, § 95.

<sup>171</sup> იქვე, § 96.

<sup>172</sup> იქვე, § 97.

<sup>173</sup> იქვე, § 98.

<sup>174</sup> იქვე, § 99.



იციან რა გარკვეული კვლევისა და განვითარების პროგრამის ადრეული გამარჯვებულის ვინაობა, შეუძლიათ თავიდან აიცილონ ძვირადღირებული რესურსის გამოყენება, რაც დიდ ხარჯთან არის დაკავშირებული.

#### ბ. საჭიროება

101-ე მუხლის მესამე პუნქტის ერთ-ერთი მოთხოვნა არის ის, რომ შეთანხმებით გათვალისწინებული შეზღუდვა არ უნდა იყოს იმაზე მეტი, რაც საჭიროა დაგეგმილი სარგებლის მოსაპოვებლად, ანუ სარგებელი და შეზღუდვა ერთმანეთთან გონივრულ შესაბამისობაში უნდა იყოს. შესაბამისად, ინფორმაციის გაცვლამ რომ ეს პირობა დააკმაყოფილოს, მხარეებმა უნდა დაამტკიცონ, რომ ინფორმაცია, მისი გაერთიანების დონე, ხანდაზმულობა, კონფიდენციალურობა და გაცვლის სიხშირე, ისივე როგორც ბაზრის დაფარვის მოცულობა, ყველაზე დაბალი რისკის მატარებელია და ეს საჭიროა დასახული სარგებლის მისაღწევად. გარდა ამისა, ზუსტად ის ინფორმაცია უნდა იყოს მიწოდებული, რომელიც საჭიროა კონკრეტული მიზნის მისაღწევად. მაგალითად, ბენჩმარკინგის შემთხვევაში, ინდივიდუალიზირებული ინფორმაციის გავრცელება არ არის საჭირო, რადგან ზოგიერთ მრეწველობაში გაერთიანებული ინფორმაციის ფლობა სრულიად საკმარისია დაგეგმილი სარგებლის მოსაპოვებლად.<sup>175</sup>

#### გ. სარგებლის მომხმარებელზე გადასვლა

იმისთვის, რომ კონკურენციის ორგანომ არ დაგმოს ინფორმაციის გაცვლა, საჭიროა დაგეგმილი სარგებლის მოპოვებასთან ერთად იგი მომხმარებელზეც გადავიდეს, იმის გათვალისწინებით, რომ ინფორმაციის გაცვლით გამოწვეულ კონკურენციის შემზღვეველ შედეგებს გადაწონის მიღებული სარგებელი. კომისიის აზრით, რაც უფრო ნაკლებია ინფორმაციის გაცვლის პრაქტიკაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტების საბაზრო წილი, მით უფრო მეტია ალბათობა იმისა, რომ მიღებული სარგებელი გადავა მომხმარებელზე იმ ზომით, რაც საჭიროა ანტიკონკურენციული შედეგის გადასაწონად.

#### დ. კონკურენციის შენარჩუნება

კომისიის აზრით, 101-ე მუხლის მესამე პუნქტი ვერ იქნება დაკმაყოფილებული, თუ ინფორმაციის გაცვლაში ჩართული კომპანიები კონკურენციის აღმოფხვრის რისკს ქმნიან შესაბამისი საქონლის ან მომსახურების მნიშვნელოვან ნაწილში.<sup>176</sup>

### 3.7.3. ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოთა მიერ ინფორმაციის გაცვლის პრაქტიკასთან მიმართებაში მიღებული გადაწყვეტილებები: კონსოლიდირებულ პრეცედენტთა მიმოხილვა

<sup>175</sup> იქვე, § 101.

<sup>176</sup> იქვე, § 104.

ზემოთხსენებული ინფორმაციის პრაქტიკული თვალსაზრისით უკეთ გასაცნობად საინტერესოა ევროკავშირში არსებული პრეცედენტული სამართლის გაცნობა, რომელიც ევროკომისიამ, ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ და ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ ერთობლივად შეიმუშავეს წლების განმავლობაში.

### 3.7.3.1. საქმე 48-69

კომისიამ 1967 წლის 31 მაისს თავისი ინიციატივით დაიწყო მოკვლევა ევროპაში სადღეგადასახადების ფასის მატებასთან დაკავშირებით, რომელიც 1964-1967 წლებში მოხდა და ჩვიდმეტამდე ეკონომიკურ აგენტს და მათ წარმომადგენს მოიცავდა ევროპაში. ფასის მატების პრაქტიკა ძირითადად ხდებოდა ჰოლანდიაში, ბელგიაში, ლუქსემბურგში და გერმანიაში. საქმის მასალებიდან გაირკვა, რომ მხარეები ასევე მისდევდნენ შეთანხმებულ პრაქტიკას საფრანგეთში და იტალიაშიც, თუმცა მცირე განსხვავებით. 1969 წლის 24 ივლისის გადაწყვეტილებით, კომისიამ შეთანხმებულ პრაქტიკაში მონაწილეობისათვის ბრალი დასდო ეკონომიკურ აგენტებს და მათ ჯარიმაც დააკისრა. ერთ-ერთმა ეკონომიკურმა აგენტმა, Imperial Chemical Industries LTD გაასაჩივრა კომისიის გადაწყვეტილება. თუმცა, სასამართლომ მომჩივანის მოსაზრებები არ გაიზიარა და გასაჩივრებული გადაწყვეტილება უცვლელი დატოვა. კონკურენციის ორგანოებმა დაადგინეს, რომ აღნიშნული პროდუქტის ბაზარი უფრო ოლიგოპოლიური ხასიათის იყო და პროდუქტის მოთხოვნაში აღინიშნებოდა მცირე ელასტიურობა.<sup>177</sup> საქმის მასალებით ირკვეოდა, რომ ფირმები წინასწარ, გარკვეული პერიოდით ადრე აცხადებდნენ მათ განზრახვას ფასის მატებასთან დაკავშირებით, რაც მათ საშუალებას აძლევდა დაკვირვებოდნენ ერთმანეთის რეაქციებს სხვადასხვა ბაზარზე და შესაბამისად მოეხდინათ ადაპტაცია. სასამართლოს მტკიცებით, ფასის წინასწარი გამოცხადების მეშვეობით, ეკონომიკურმა აგენტებმა ერთმანეთს შორის აღმოფხვრეს მათ სამომავლო ქცევასთან დაკავშირებული ყველა გაურკვეველობა და, შესაბამისად, ასევე აღმოფხვრეს რისკების უმრავლესობა, რომელიც მოსდევდა მათი ქცევის დამოუკიდებელ ცვლილებას ერთ ან რამდენიმე ბაზარზე. საქმეში არსებული მასალების შესაბამისად, სასამართლო მივიდა იმ დასკვნამდე, რომ ზოგადი და ერთიანი ფასის მატება სხვადასხვა ბაზარზე შეიძლება ახსნილი ყოფილიყო შესაბამისი ეკონომიკური აგენტების საერთო განზრახვით, მოაწესრიგონ ფასის დონე და ის სიტუაცია, რომელიც გამომდინარეობს ფასის კონკურენციისაგან და თავიდან აიცილონ ის რისკი, რომელიც დაკავშირებულია ფასის რაიმე სახის ან კონკურენციის პირობების ცვლილებასთან.<sup>178</sup>

<sup>177</sup> იხ. სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: 48-69, <[http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga\\_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=61969J0048&lg=en](http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=61969J0048&lg=en)>, [12.05.2015], § 73-74.

<sup>178</sup> იქვე, § 100 და 113.

3.7.3.2. გაერთიანებული საქმე C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 და C-125/85 - C-129/85

კომისიამ 1984 წლის 19 დეკემბრის №85/202/EEC გადაწყვეტილებით<sup>179</sup> ბრალი დასდო მერქნის მასის მწარმოებლებს ფასის წინასწარ შეთანხმებაში. ეკონომიკური აგენტები წინასწარ, ყოველ კვარტალურად აცხადებდნენ ფასს, რაც კომისიის მიერ დაკვალიფიცირდა როგორც შეთანხმებული პრაქტიკა, რომელსაც შედეგად მოჰყვებოდა ფასზე გაურკვეველობის აღმოფხვრა. კომისიის აზრით, ფასის წინასწარი გამოცხადება ხელოვნურად ხდიდა ბაზარს გამჭვირვალეს და ხელს უწყობდა მხარეების კოორდინირებულ მოქმედებას, რაც 85-ე მუხლის პირველი პუნქტის (დღეის მდგომარეობით 101-ე მუხლის პირველი პუნქტის) დარღვევას წარმოადგენდა.<sup>180</sup> გასაჩივრების შემდეგ კი, ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ 1993 წლის 31 მარტს საქმეზე<sup>181</sup> დაადგინდა, რომ 101-ე მუხლის დარღვევას არ ჰქონდა ადგილი მიუხედავად იმისა, რომ საწარმოების მიერ წინასწარ ხდებოდა ფასის გამოცხადება. სასამართლომ საქმის უკეთ შესასწავლად მოიწვია ექსპერტები, რომლებსაც დაევალოთ მერქნის მასის ბაზრის შესწავლა. მათი აზრით კი, ფასის გამოცხადების სისტემა განხილული უნდა იქნეს იმ ხანგრძლივი ურთიერთობის კონტექსტიდან გამომდინარე, რომელიც არსებობდა მწარმოებლებსა და კლიენტებს შორის და გამომდინარეობდა მერქნის მასალის წარმოების მეთოდისა და ბაზრის ციკლური ბუნებიდან. თითოეული ტიპის ქაღალდი იწარმოებოდა სპეციფიური მერქნის მასალების ნარევისაგან და ამ ნარევის შეცვლა რთული იყო, რის გამოც მერქნის ნარევის მწარმოებლებსა და ქაღალდის მწარმოებლებს შორის ურთიერთობა ემყარებოდა მჭიდრო თანამშრომლობას. ეს ურთიერთობა კიდევ უფრო მეტად მჭიდრო ხდებოდა იმის გამო, რომ მათ ასევე უხდებოდათ დაცვა ბაზრის ციკლური ხასიათიდან გამომდინარე გაურკვეველობებისაგან.<sup>182</sup> გარდა ამისა, მერქნის მასალის უმეტესობა იყიდებოდა ქაღალდების შედარებით მცირე რაოდენობის დიდ მწარმოებლებზე. ეს უკანასკნელნი კი ახლო კავშირებს ამყარებდნენ ერთმანეთთან და ცვლიდნენ ფასის ცვლილებაზე ინფორმაციას.<sup>183</sup> მერქნის მასალის ბაზარზე გამჭვირვალეობის მაღალი ხარისხი ასევე გამომდინარეობდა იმ კავშირიდან, რომლებიც არსებობდა მოვაჭრეებს შორის, რაც კიდევ უფრო გაძლიერებული იყო ევროკავშირში იმ აგენტების არსებობით, რომლებიც რამდენიმე მწარმოებელზე ერთდროულად მუშაობდნენ და ასევე დინამიური სავაჭრო პრესის არსებობითაც.<sup>184</sup>

ექსპერტების აზრით, მერქნის მასაზე მოთხოვნა არაელასტიურობით ხასიათდებოდა. ფასის წინასწარი გამოცხადება კი საშუალებას აძლევდა

<sup>179</sup> იხ. კომისიის გადაწყვეტილება საქმეზე: 85/202/EEC, <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31985D0202:EN:NOT>>, [15.05.2015].

<sup>180</sup> იქვე, § 85.ბბ.

<sup>181</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება გაერთიანებული საქმეებზე: C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 და C-125/85 - C-129/85, <[http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61985J0089\(01\):EN:HTML](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61985J0089(01):EN:HTML)>, [15.05.2015].

<sup>182</sup> იქვე, § 76.

<sup>183</sup> იქვე, § 84.

<sup>184</sup> იქვე, § 86.

მიდევლეებსა და კლიენტებს დაეგემათ სამომავლოდ საკუთარი წარმოების ხარჯი.<sup>185</sup> რაც მთავარია, სასამართლოს აზრით, მერქანის მასის მწარმოებლებსა და მათ კლიენტებს შორის ინფორმაციის გაცვლაზე არც შეთანხმების და არც შეთანხმებული პრაქტიკის არსებობა ვერ დაადასტურა კომისიამ.

### 3.7.3.3. საქმე C-7/95 P

ინფორმაციის გაცვლის თვალსაზრისით მნიშვნელოვანია ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოების მიერ მიღებული გადაწყვეტილებების განხილვა ე.წ. “გაერთიანებული სამეფოს ტრაქტორის რეგისტრაციის ბირჟის” (*The UK Agricultural Tractor Registration Exchange*) საქმეზე.

გასული საუკუნის 90-იან წლებში გაერთიანებულ სამეფოში დაარსებული იყო სოფლის მეურნეობის ინჟინერთა გაერთიანება, რომელიც სავაჭრო ასოციაციას წარმოადგენდა. იგი ღია იყო სოფლის მეურნეობის ტრაქტორების ყველა იმ მწარმოებლისა და იმპორტიორისათვის, რომლებიც ოპერირებდნენ გაერთიანებულ სამეფოში. მას სხვადასხვა დროს ჰყავდა ორასამდე წევრი. 1998 წლის 4 იანვარს ამ ასოციაციამ ევროკომისიას, იმისათვის, რომ მიეღო ინდივიდუალური გათავისუფლება,<sup>186</sup> აცნობა შეთანხმება, რომელიც ეხებოდა საინფორმაციო სისტემას. ეს უკანასკნელი ეფუძნებოდა გაერთიანებული სამეფოს ტრანსპორტის დეპარტამენტის მონაცემებს. იგი ეხებოდა სასოფლო სამეურნეო ტრაქტორის რეგისტრაციას და ეწოდებოდა “გაერთიანებული სამეფოს სასოფლო-სამეურნეო ტრაქტორის სარეგისტრაციო ბირჟა” (*UK Agricultural Tractor Registration Exchange*). ეს იყო ასოციაციის მიერ განხორციელებული პირველი შეტყობინება. ინფორმაციის გაცვლის ეს შეთანხმება ცვლიდა წინა შეთანხმებას, რომელიც თარიღდებოდა 1975 წლით, მის შესახებ კი კომისიისათვის შეტყობინება არ მიუწოდებიათ. ამ შეთანხმებამ კომისიის ყურადღება მიიპყრო ჯერ კიდევ 1984 წელს მიმდინარე მოკვლევისას, რომელიც დაიწყო წარმოდგენილი საჩივრის საფუძველზე და ეხებოდა პარალელურ იმპორტზე დაბრკოლებას. შეტყობინებული შეთანხმების მხარე რვა მოვაჭრე იყო, რომლებიც, კომისიის აზრით, ერთობლივად გაერთიანებულ სამეფოში ბაზრის 87-88 პროცენტთან წილს ფლობდნენ, ხოლო ბაზრის დარჩენილი ნაწილი კი რამდენიმე პატარა მწარმოებელზე ნაწილდებოდა.<sup>187</sup>

კომისიის მიერ შეთანხმების შესწავლის შედეგად დადგინდა, რომ ეკონომიკური აგენტების ასოციაცია მხარეთა შორის გაფორმებული შეთანხმების სამდივნოს წარმოადგენდა და ინფორმაციის გაცვლა მხარეებს საშუალებას აძლევდა მოეხდინათ თითოეული კონკურენტის

<sup>185</sup> იქვე, § 103.

<sup>186</sup> იმ დროინდელი რეგულაციით №17/62, რომელიც 1962 წელს იყო მიღებული, ეკონომიკური აგენტები ვალდებულნი იყვნენ კომისიისათვის წინასწარ ეცნობებინათ მათ შორის მიღებული შეთანხმება და ასოციაციის მიერ მიღებული გადაწყვეტილება ე.წ. გათავისუფლების მისაღებად.

<sup>187</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-7/95 P, <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61995CJ0007:EN:HTML>>, [20.05.2015].

გაყიდვის იდენტიფიცირება. კომისიამ ასევე მხედველობაში მიიღო ბაზრის სტრუქტურა, მიწოდებული მონაცემების ტიპი, გაცვლილი ინფორმაციის დეტალური ბუნება და ის ფაქტი, რომ შეთანხმების მონაწილეები რეგულარულად ხვდებოდნენ ასოციაციის კომიტეტზე. კომისიის აზრით, შეთანხმებას კონკურენციის შეზღუდვის ეფექტი ჰქონდა, რადგან მაღალი დონის კონცენტრირებულ ბაზარზე გამჭვირვალობას ზრდიდა და ბაზარზე შეთანხმების არა მონაწილე შემსვლელებისათვის ბარიერებს გაზრდას ახდენდა.<sup>188</sup>

საბოლოოდ, კომისიამ დაადგინა, რომ გაერთიანებული სამეფოს სასოფლო-სამეურნეო ტრაქტორის რეგისტრაციის ბირჟა, მისი პირვანდელი, ისე როგორც მეორე ვერსია, არღვევდა კონვენციის 85-ე მუხლის პირველ პუნქტს (დღიესათვის 101-ე მუხლის პირველი პუნქტი), რადგან აღნიშნული ინფორმაციის გაცვლით შესაძლებელი იყო არამარტო შეთანხმების მონაწილე თითოეული კონკურენტის გაყიდვის იდენტიფიცირება, არამედ ასევე შესაძლებელი იყო მათი დილერების გაყიდვისა და იმპორტზე ინფორმაციის მოპოვებაც.<sup>189</sup>

საჩივრის შესწავლის შემდეგ, პირველი ინსტანციის სასამართლომ მხედველობაში მიიღო რა მოცემული ბაზრის სპეციფიური ნიშნები, გაცვლილი ინფორმაციის ტიპი და ის ფაქტიც, რომ გარკვეულ შემთხვევებში გავრცელებული ინფორმაცია არ იყო საკმარისად გაერთიანებული, რის გამოც ის გაყიდვის იდენტიფიცირების საშუალებას იძლეოდა, მიიჩნია, რომ ინფორმაციის გაცვლის სისტემა კონკურენციის საწინააღმდეგო შედეგის მომტანი იყო.<sup>190</sup>

საქმის გარემოებების შეფასისას, პირველი ინსტანციის სასამართლომ მხედველობაში მიიღო გაცვლილი ინფორმაციის ბუნება, ინფორმაციის გაცვლის სიხშირე და ის პირები, ვისაც ეს ინფორმაცია გადაეცემოდა. სასამართლომ, ინფორმაციის ხასიათთან დაკავშირებით დაადგინდა, რომ ის უკავშირდებოდა სადისტრიბუციო ქსელში თითოეული დილერის ტერიტორიაზე განხორციელებულ გაყიდვას, რაც ბიზნეს საიდუმლოებას წარმოადგენდა და საშუალებას აძლევდა შეთანხმების მონაწილე ეკონომიკურ აგენტებს, მიეღოთ ინფორმაცია დილერების მიერ განხორციელებულ გაყიდვაზე როგორც მათ ტერიტორიაზე, ასევე მის ფარგლებს გარეთ. გარდა ამისა, მათ ასევე შეეძლოთ გაეგოთ იმ გაყიდვების შესახებ, რომლებიც განხორციელებული იყო ამ შეთანხმების მონაწილე კონკურენტი ეკონომიკური აგენტებისა და მათი დილერების მიერ. პირველი ინსტანციის სასამართლომ ასევე დადასტურდა ის ფაქტიც, რომ გაყიდვის შესახებ ინფორმაცია ვრცელდებოდა სისტემატურად და მოკლე ინტერვალებით. სასამართლომ ასევე დაადგინდა, რომ ეს ინფორმაცია ვრცელდებოდა ძირითად მიმწოდებლებს შორის მხოლოდ მათთვის

<sup>188</sup> იქვე, § 5.

<sup>189</sup> იქვე, § 10.

<sup>190</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-35/92, <[http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga\\_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&lg=en&numdoc=61992A0035](http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&lg=en&numdoc=61992A0035)>, [15.05.2015], § 92.

სარგებლის მოტანის მიზნით და სხვა მომწოდებლების ბაზრიდან გასაძევებლად, მომხმარებელი კი არავითარ სარგებელს არ იღებდა.<sup>191</sup>

მხედველობაში მიიღო რა პირველი ინსტანციის სასამართლოს მიერ დადგენილი გარემოებები, ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ თავისი გადაწყვეტილების 90-ე პარაგრაფში განაცხადა, რომ აღნიშნული ინფორმაციის გაცვლის სისტემა ნამდვილად ამცირებს ან აღმოფხვრის ბაზრის ფუნქციონირებასთან დაკავშირებულ გაურკვევლობას და, ამდენად, ამ სისტემას შეუძლია უარყოფითი გავლენა მოახდინოს მწარმოებლებს შორის კონკურენციაზე.

გარდა ამისა, ევროპის მართლმსაჯულების სასამართლომ პირველი ინსტანციის სასამართლოზე დაყრდნობით დაადგინა, რომ მოვაჭრე, რომელსაც სურდა გაერთიანებული სამეფოს ტრაქტორის ბაზარზე შემოსვლა, თუ ის არ გახდებოდა ამ შეთანხმების წევრი, არახელსაყრელ პირობებში აღმოჩნდებოდა შეთანხმების მხარეებთან შედარებით.<sup>192</sup>

სასამართლოს აზრით, ინფორმაციის გაცვლის აღნიშნული სისტემა ვერ აკმაყოფილებდა 85-ე მუხლის მესამე პუნქტის მოთხოვნებს, რადგან მომხმარებლისათვის არანაირი სარგებელი არ მოჰქონდა და გათვალისწინებული შეზღუდვები არ იყო საჭირო წარმოების გასაუმჯობესებლად.<sup>193</sup>

#### 3.7.3.4. საქმე C-238/05

ინფორმაციის გაცვლის თვალსაზრისით ასევე საინტერესოა ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს მიერ 2006 წლის 23 ნოემბერს მიღებული წინასწარი გადაწყვეტილება საქმეზე C-238/05.<sup>194</sup>

ესპანეთში 1989 წელს კონკურენციის დაცვის კანონი №16/1989 მოქმედებდა. უმაღლესი ტრიბუნალის განცხადებით, ამ კანონის პირველი და მეორე მუხლები არსებითად, პრაქტიკულად იდენტური იყო 81-ე მუხლის პირველი და მეორე პუნქტებისა (ამჟამად 101-ე მუხლი). მოქმედი კანონის 4(1) მუხლის მიხედვით, კონკურენციის დაცვის ტრიბუნალს უფლება ჰქონდა კანონიერად ეცნო შეთანხმება, გადაწყვეტილება, რეკომენდაცია და პრაქტიკა თუ იგი აკმაყოფილებდა კანონის მესამე მუხლით გათვალისწინებულ პირობებს.

1998 წლის 21 მაისს ასნეფ-ექუიფაქსმა, რომელიც ფინანსური ინსტიტუტების ეროვნული ასოციაციის წევრი იყო, რეესტრის ავტორიზაციის თხოვნით მიმართა კონკურენციის დაცვის ტრიბუნალს.

ეკონომიკური აგენტის მტკიცებით, აღნიშნული რეესტრის მიზანი იყო გადახდისუნარიანობასა და კრედიტზე ინფორმაციის მიღება მომხდარიყო კომპიუტერული მონაცემთა ბაზის მეშვეობით. ამ რეესტრში არსებული ინფორმაცია მსგავსი იყო ცირკულარ 3/1995-ისა, რომელსაც მართავდა რისკის ინფორმაციის ცენტრი ესპანეთის ცენტრალური ბანკის ზედამხედველობით და ესპანურ ფინანსურ ინსტიტუტებს შეეძლოთ მისით

<sup>191</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-7/95 P, <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61995CJ0007:EN:HTML>>, [20.05.2015], § 89.

<sup>192</sup> იქვე, § 93.

<sup>193</sup> იქვე, § 124.

<sup>194</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-238/05, <<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-238/05>>, [15.05.2015].

სარგებლობა. სადაო ინფორმაცია ეხებოდა მოვალეების იდენტურობას და ეკონომიკურ აქტიურობას, ასევე სპეციალურ გარემოებებს, როგორცაა გაკორტრება და ვალაუვალობა.

კონკურენციის დაცვის სამსახურის უარყოფითი აზრის მიუხედავად, კონკურენციის დაცვის ტრიბუნალმა 1999 წლის 3 ნოემბერს კონკურენციის კანონის მესამე მუხლის კრიტერიუმების საფუძველზე აღნიშნული რეესტრის ავტორიზაცია მოახდინა ხუთი წლით, შემდეგი პირობით: პირველი, ყველა ფინანსური ინსტიტუტის დაშვება მოხდებოდა დისკრიმინაციის გარეშე შესაბამისი საფასურის გადახდით და, მეორე, არ მოხდებოდა გამსესხებლებზე ინფორმაციის გამჟღავნება.

ტრიბუნალის გადაწყვეტილება ასწავლავდა უმაღლეს სასამართლოში გაასაჩივრა. ამ უკანასკნელის აზრით, არსებობდა საფუძველიანი ეჭვი, რომ ფრაგმენტულ ბაზარზე ამ რეესტრს შეეძლო შეეზღუდა კონკურენცია, რამდენადაც მისი მეშვეობით შეიძლებოდა ფარულ შეთანხმებაში შესვლა, თუმცა ასევე შესაძლებელი იყო მისი ავტორიზაცია 81-ე მუხლის მესამე პუნქტის საფუძველზე.<sup>195</sup>

ამ გაურკვევლობის აღმოფხვრის მიზნით უმაღლესმა ტრიბუნალმა გადაწყვიტა შეეჩერებინა სამართალწარმოება და წინასწარი გადაწყვეტილების მისაღებად ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს მიმართა შემდეგი კითხვებით:

1. შეიძლება თუ არა 81(1) მუხლის განმარტება ისე, რომ ფინანსურ ინსტიტუტებს შორის ისეთი შეთანხმება, რომელიც ეხება კლიენტის გადახდისუნარიანობასა და ვალაუვალობაზე ინფორმაციის გაცვლას ჩაითვალოს როგორც ერთიან ბაზართან შეუსაბამო, თუ ის გავლენას ახდენს ევროკავშირისა და ერთიანი ბაზრის კრედიტის ფინანსურ პოლიტიკაზე და კონკურენციის შეზღუდვის ეფექტი აქვს საფინანსო და საკრედიტო ინსტიტუტების სექტორში?

2. შეიძლება თუ არა 81(1) მუხლის განმარტება ისე, რომ წევრ-სახელმწიფოს, რომელიც მოქმედებს თავისი კონკურენციის სამსახურების მეშვეობით, შეუძლია ავტორიზაცია მოახდინოს ფინანსურ ინსტიტუტებს შორის ინფორმაციის გაცვლის იმ შეთანხმებისა, რომლის მეშვეობითაც ყალიბდება მათ კლიენტებზე საკრედიტო ინფორმაციის რეესტრი, იმის საფუძველზე, რომ მისი დაარსება სარგებელს მოუტანს ამ ფინანსური ინსტიტუტების მომხმარებელს და გამოძევენებელს?<sup>196</sup>

აუსბანკის აზრით, ეს რეესტრი ზღუდავს კონკურენციას, რადგან ის მოიცავდა ისეთი ინფორმაციის გაცვლას, რომელიც, როგორც წესი, მიხნეული იყო ბიზნესს საიდუმლოებად კონკურენტებს შორის და, ამდენად, მას შეეძლო აღმოეფხვრა ყველა საქმიანი გადაწყვეტილებისათვის დამახასიათებელი სარისკო ფაქტორები. იგი ასევე აადვილებდა საკრედიტო ინსტიტუტების ერთგვაროვან რეაქციებს კრედიტის მომთხოვნების მიმართ.<sup>197</sup>

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, იმის შესაფასებლად, შეთანხმება, გადაწყვეტილება ან შეთანხმებული პრაქტიკა ახდენს თუ არა გავლენას წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე, საჭიროა კანონისა და ფაქტების ობიექტური შესწავლით

<sup>195</sup> იქვე, § 10.

<sup>196</sup> იქვე, § 11.

<sup>197</sup> იქვე, § 27.

დადგინდეს აქვთ თუ არა მათ ფაქტობრივი ან პოტენციური გავლენა სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე. გარდა ამისა, იმის შესაფასებლად, რაიმე შეთანხმებას აქვს თუ არა შესამჩნევი შედეგი წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე, საჭიროა შეთანხმების ეკონომიკურ და სამართლებრივ კონტექსტში შემოწმება.<sup>198</sup>

სასამართლოს აზრით, როგორც საქმის გარემოებებიდან ირკვევოდა, ეს რეესტრი ღია იყო ყველა ინსტიტუტისათვის, რომელიც აქტიური იყო სესხისა და კრედიტის სფეროში. საინტერესოა ისიც, რომ რეესტრში არსებული საკრედიტო ინფორმაცია მოიცავდა დიდი რაოდენობის საკრედიტო ტრანზაქციებს. გარდა ამისა, რეესტრიდან ინფორმაცია გადაიკუმოდა ელექტრონულად ანუ უფრო ეფექტურად ვიდრე ეროვნული ბანკის მეშვეობით ორგანიზებული რეესტრის მეშვეობით.<sup>199</sup>

რეესტრი მოიცავდა სხვადასხვა სახის ისეთ ინფორმაციას, როგორცაა დაგვიანებული გადახდები, გადაუხდელი საკრედიტო ბალანსები, ფინანსური გარანტიები, გირაო, სალიზინგო ტრანზაქციები და ქონების დროებითი განკარგვა.

სასამართლოს შეხედულებით, კონვენციის 81-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე, შეთანხმების ან შეთანხმებული პრაქტიკის შედეგის შეფასება საჭიროებს მხედველობაში მიღებული იქნეს შემდეგი გარემოებანი: ის ფაქტობრივი კონტექსტი, რომელსაც იგი განეკუთვნება, განსაკუთრებით კი ის ეკონომიკური და სამართლებრივი კონტექსტი, რომელშიც ეკონომიკური აგენტები ოპერირებენ; ზეგავლენის ქვეშ არსებული საქონლისა და მომსახურების ბუნება; ასევე შესაბამისი ბაზრის ან ბაზრის ფუნქციონირების რეალური პირობები და სტრუქტურა.<sup>200</sup>

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, ინფორმაციის გაცვლის აღნიშნული სისტემის შესაბამისობა ევროკავშირის კონკურენციის ნორმებთან არ შეიძლება შეფასდეს აბსტრაქტულად. იგი დამოკიდებულია შესაბამისი ბაზრის ეკონომიკურ პირობებზე და შესაბამისი სისტემის სპეციფიურ მახასიათებლებზე, როგორც არის, განსაკუთრებით, მისი მიზანი, მასზე ხელმისაწვდომობის პირობები და მასში მონაწილეობა, ასევე გაცვლილი ინფორმაციის სახე, რომელიც შეიძლება იყოს საჯარო ან კონფიდენციალური, გაერთიანებული ან დეტალური, ისტორიული ან მიმდინარე, ასეთი ინფორმაციის პერიოდულობა და მისი მნიშვნელობა ფასის, მოცულობის ან მომსახურების პირობების ფიქსაციისათვის.<sup>201</sup>

სასამართლოს მტკიცებით, თუ რეესტრი არღვევდა 81-ე მუხლის პირველი პუნქტის პირობებს, იგი მაინც შეიძლება ექვემდებარებდეს ამავე მუხლის მეხამე პუნქტით გათვალისწინებულ გათავისუფლებას ოთხი კუმულატიური პირობის დაკმაყოფილების შემთხვევაში. პირველი, იგი უნდა ავითარებდეს საქონლისა ან მომსახურების წარმოებას ან დისტრიბუციას, ან ხელს უწყობდეს ტექნიკურ ან ეკონომიკურ პროგრესს; მეორე, მომხმარებელზე უნდა გადავიდეს სასარგებლო შედეგის სამართლიანი წილი; მეხამე, არ უნდა დააკისროს არა არსებითი შეზუღვები მონაწილე ეკონომიკურ აგენტებს; და მეოთხე, მან არ უნდა

<sup>198</sup> იქვე, § 35.

<sup>199</sup> იქვე, § 41.

<sup>200</sup> იქვე, § 49.

<sup>201</sup> იქვე, § 54.



გამოიწვიოს კონკურენციის აღმოფხვრა შესაბამისი პროდუქტებისა ან მომსახურების მნიშვნელოვან ნაწილში.<sup>202</sup>

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, როგორც საქმის გარემოებებიდან ირკვევა, ასეთ რეესტრს შეუძლია თავიდან აიცილოს მომხმარებლის მიერ კრედიტების გადაჭარბებული დავალიანება, ასევე რეალურად უზრუნველყოს კრედიტის მეტი ხელმისაწვდომობა. მიუხედავად იმისა, რომ რეესტრს აქვს კონკურენციის შეზღუდვის პოტენციური 81-ე მუხლის პირველი პუნქტიდან გამომდინარე, სასამართლოს განმარტებით, აუცილებელია შეფასდეს ის ობიექტური ეკონომიკური უპირატესობები, რომლებიც თან ახლავს ამ რეესტრს.<sup>203</sup>

სასამართლომ ზემოთ აღნიშნული გარემოებების მხედველობაში მიღების საფუძველზე გადაწყვიტა:

1. კლიენტის გადახდისუნარიანობაზე ინფორმაციის რეესტრს რეალურად არ აქვს კონკურენციის შეზღუდვის ეფექტი, იმის გათვალისწინებით, რომ შესაბამისი ბაზარი არ უნდა იყოს კონცენტრირებული. საქმეში არსებული ბაზარი ფრაგმენტული ხასიათის იყო. ამასთან, ეს სისტემა საშუალებას არ უნდა იძლეოდეს მსესხებლების იდენტიფიცირებისა ან მათი საბაზრო მდგომარეობისა და კომერციული სტრატეგიის დადგენის საშუალებას. გარდა ამისა, მნიშვნელოვანია, რომ ფინანსური ინსტიტუტების დაშვებისა და გამოყენების პირობები არ უნდა იყოს დისკრიმინაციული არც სამართებრივად და არც რეალურად. იმ შემთხვევაში კი, თუ ასეთი ხელმისაწვდომობა არ იქნება გარანტირებული, ზოგიერთი ოპერატორი არახელსაყრელ პირობებში იქნება ჩაყენებული, რადგან მათ ნაკლები ინფორმაცია ექნებათ რისკის შესაფასებლად, რის შედეგადაც ბაზარზე ახალი ოპერატორების შესვლა შეიძლება გართულდეს.

2. თუ ეს რეესტრი ზღუდავს კონკურენციას 81-ე მუხლის პირველი პუნქტის შინაარსიდან გამომდინარე, მისი ავტორიზაცია შეიძლება ამავე მუხლის მესამე პუნქტით გათვალისწინებული ოთხი კუმულატიური პირობის დაკმაყოფილების შემთხვევაში. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, ეროვნულ სასამართლოზე დამოკიდებული იმის დადგენა ეს პირობები დაკმაყოფილებულია თუ არა. ამასთან, მისი შეხედულებით, მომხმარებელზე სარგებლის სამართლიანი წილის გადასვლის პირობის დასაკმაყოფილებლად, პრინციპში, არ არის საჭირო, რომ თითოეულმა მომხმარებელმა ინდივიდუალურად მიიღოს სარგებელი შეთანხმებიდან, გადაწყვეტილებიდან ან შეთანხმებული პრაქტიკიდან. თუმცა, მომხმარებელზე საერთო შედეგი შესაბამის ბაზარზე უნდა იყოს სასარგებლო.

### 3.7.3.5. საქმე T-141/94

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს მიერ 1999 წლის 11 მარტის გამოტანილი გადაწყვეტილება საქმეზე T-141/94<sup>204</sup> ერთ-ერთი

<sup>202</sup> იქვე, § 65.

<sup>203</sup> იქვე, § 67.

<sup>204</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-141/94,

<<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=44479&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=1603237>>, [10.05.2015].

ყველაზე საინტერესო გადაწყვეტილებაა ეკონომიკურ აგენტებს შორის ინფორმაციის გაცვლის თვალსაზრისით.

ევროპის კომისიის 1994 წლის 16 თებერვლის გადაწყვეტილებით საქმეზე 94/215/ECSC<sup>205</sup> ჩვიდმეტ ევროპულ ფოლადის მწარმოებელ ეკონომიკურ აგენტს და მათ ერთ ასოციაციას ბრალი დაედოთ შეთანხმების, გადაწყვეტილებისა და შეთანხმებული პრაქტიკის განხორციელებაში, რაც ითვალისწინებდა ფასის ფიქსაციას, ბაზრის გაყოფას და კონფიდენციალური ინფორმაციის გაცვლას ევროპის ფოლადის კოტის ბაზარზე. ეს ქმედება დაკვალიფიცირდა, როგორც ქვანახშირისა და ფოლადის ევროპის საზოგადოების (ECSC) დამფუძნებელი კონვენციის 65-ე მუხლის პირველი პუნქტის (დღევანდელი 101-ე მუხლი) დარღვევად და ამ სექტორში მომუშავე თოთხმეტ ეკონომიკურ აგენტს დაეკისრა ჯარიმის გადახდა 1998 წლის 1 ივლისიდან 1990 წლის 31 დეკემბრის ჩათვლით ჩადენილი სამართალდარღვევებისათვის.<sup>206</sup>

საქმის მასალებიდან ირკვევა, რომ 1974 წლიდან ფოლადის ბაზარზე მოთხოვნის შემცირება აღინიშნებოდა, რამაც გამოიწვია გადაჭარბებული წარმოება და დაბალი ფასი. ამ პრობლემებმა კი სერიოზული გავლენა იქონია ევროპის ფოლადის ინდუსტრიაზე. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ევროკომისიამ 1977 წლის 1 იანვარს ქვანახშირისა და ფოლადის ევროპის საზოგადოების დამფუძნებელი კონვენციის 46-ე მუხლის საფუძველზე მიიღო “სიმონეტის გეგმა”, რომლის მიხედვითაც თითოეულმა ეკონომიკურმა აგენტმა აიღო ვალდებულება საქონლის მიწოდება შესაბამისობაში მოეყვანა ყოველ კვარტალურად გამოქვეყნებულ ოდენობასთან. ამ გეგმამ ბაზრის სტაბილიზაცია ვერ მოახდინა და 1978 წელს ჩანაცვლებული იქნა “დავიგონის გეგმით” (ევროფერის შეთანხმება №1). 1977 წელს ევროკომისიის მხარდაჭერით დაარსდა ევროფერის სავაჭრო ასოციაცია და მასვე დაევალა ფოლადის ინდუსტრიაში კრიზისთან გამკლავება.<sup>207</sup>

კომისიამ 1980 წლის 31 ოქტომბერს მიიღო № 2794/80/ECSC გადაწყვეტილება, რომლის მიხედვითაც მიღებული იქნა ფოლადის წარმოების კოტის სისტემა იმ ეკონომიკური აგენტებისათვის, რომლებიც რკინისა და ფოლადის ინდუსტრიაში მუშაობდნენ. გარდა ამისა, დამატებით მიღწეული იქნა შეთანხმება, რომ თითოეულ ეკონომიკურ აგენტს დაუდგინდებოდა მისაწოდებელი კოტის ოდენობა თითოეულ ბაზარზე და ამ კოტის დადგენის ორგანიზება დაევალა ევროფერს.<sup>208</sup>

კომისიამ ხაზგასმით აღნიშნა, რომ იგი არ მოიწონებდა ფოლადის მწარმოებელი ეკონომიკური აგენტების ან მათი ასოციაციის მხრიდან მისი გადაწყვეტილებების იგნორირებას და ასევე მოსთხოვა მათ თავიანთი ვალდებულებების მკაცრად შესრულება. კონკურენციის ორგანო ინფორმირებული უნდა ყოფილიყო ეკონომიკური აგენტების მიერ

<sup>205</sup> იხ. კომისიის გადაწყვეტილება საქმეზე: 94/215/ECSC, <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1994:116:0001:0062:EN:PDF>>, [10.05.2015].

<sup>206</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-141/94, <<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=44479&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=1603237>>, [10.05.2015], § 1.

<sup>207</sup> იქვე, § 5-7.

<sup>208</sup> იქვე, § 8.

ფოლადის ბაზარზე არსებული სიტუაციის შესახებ. კომისიამ 1982 წლის 17 დეკემბერს მიიღო გადაწყვეტილება № 3483/82/ECSC, რომლის მიხედვითაც ევროპის საზოგადოების ეკონომიკურ აგენტებს უნდა გამოეცხადებინათ ფოლადის გარკვეული პროდუქტების მიწოდებული რაოდენობა, რითაც საფუძველი ჩაეყარა “მონიტორინგის სისტემას”, რომლის მიხედვითაც თითოეულ ეკონომიკურ აგენტს მოეთხოვებოდა ინფორმაცია მიწოდებინა კომისიისათვის იმის შესახებ, თუ რა რაოდენობის პროდუქციის მიწოდება განახორციელა თითოეულ სახელმწიფოში. თუ რომელიმე ეკონომიკური აგენტი გადააჭარბებდა მისთვის დადგენილ კვოტას, კომისიას შეეძლო შეემცილებინა მისთვის დადგენილი რაოდენობა.<sup>209</sup>

1985 წლისათვის კომისიის განცხადებით კრიზისული სიტუაცია ბაზარზე დასასრულს უახლოვდებოდა და ეკონომიკურ აგენტებს მოუწოდა მალე დაბრუნებოდნენ ნორმალურ საბაზრო პირობებს. 1985 წლის 27 ნოემბრის გადაწყვეტილებაში №3485/85/ECSC, რომელიც ეხებოდა ფოლადის ინდუსტრიაში ეკონომიკური აგენტების გარკვეულ პროდუქტებზე მონიტორინგის სისტემას და წარმოების კვოტას, კომისია აღნიშნავს, რომ იმის გამო, რომ შეინიშნებოდა საბაზრო პირობების გაუმჯობესება, კვოტის სისტემა შეიძლება მოშლილიყო სრულად ორ ან მაქსიმუმ სამ წელში. ამ გარდამავალი პერიოდის შემდეგ კი კონკურენციის ორგანოს აზრით, ფოლადის მწარმოებლებს შორის თავისუფალ კონკურენციას უნდა დაესაღწერა ევროპის საზოგადოებაში და რაც შეიძლება მალევე.<sup>210</sup>

მიუხედავად იმისა, რომ 1988 წლისათვის კრიზისი დასრულდა, ევროკომისია და საბჭო შეთანხმდნენ ხელი შეეწყოთ ეკონომიკური აგენტებისათვის ადაპტაცია მოეხდინათ მოთხოვნაში ცვლილებებზე. კომისიამ სურვილი გამოთქვა გაეგრძელებინა აღნიშნული ბაზრის მონიტორინგი სამი ხერხით:

- შეაგროვოს ყოველთვიური სტატისტიკური მონაცემები გარკვეული პროდუქტის წარმოებაზე და მიწოდებაზე;
- განახორციელოს კვარტალური პროგრამის მეშვეობით გარკვეული პროდუქტის ბაზრის განვითარების მონიტორინგი;
- აწარმოოს რეგულარული კონსულტაცია ეკონომიკურ აგენტებთან ბაზარზე არსებულ სიტუაციაზე და ტენდენციაზე.

აღნიშნული მონიტორინგის სისტემა 1990 წლის 30 ივნისამდე მოქმედებდა და ჩანაცვლებული იქნა ინდივიდუალური და ნებაყოფლობითი ინფორმაციის სქემით.<sup>211</sup>

ეკონომიკური აგენტები განაგრძობდნენ რეგულარული და ახლო ურთიერთობის შენარჩუნებას კომისიასთან შეხვედრების მეშვეობით, რომლის დროსაც განიხილებოდა ისეთი საბაზრო პარამეტრები, როგორც არის წარმოება, მიწოდება, მარაგი, ფასი, ხარჯთაღრიცხვა, იმპორტი და ექსპორტი. ამ შეხვედრების ძირითადი მიზანი იყო კომისიის ინფორმირება ინდუსტრიაში მიმდინარე მოვლენების შესახებ. შეხვედრების დროს ეკონომიკური აგენტები აცნობდნენ კონკურენციის ორგანოს ბაზარზე განვითარებულ მოვლენებს. კერძოდ, ინფორმაციას

<sup>209</sup> იქვე, § 12-13.

<sup>210</sup> იქვე, § 17-19.

<sup>211</sup> იქვე, § 32-33.

აწვდიდნენ მოხმარებაზე, ფასზე, შეკვეთებზე, მიწოდებაზე, იმპორტზე, ექსპორტზე და მარაგზე.<sup>212</sup>

1990 წლის 18 ივლისს კომისიამ მიიღო გადაწყვეტილება № 90/417/ECSC, რომელიც უკავშირდებოდა ქვანახშირისა და ფოლადის ევროპის საზოგადოების დამფუძნებელი კონვენციის 65-ე მუხლით გათვალისწინებულ შეთანხმებას და შეთანხმებულ პრაქტიკას, რომელშიც მონაწილეობდნენ უუანგავი ფოლადის პროდუქტების ევროპული მწარმოებლები, მათ შორის იყვნენ British Steel, Thyssen Edelstahlwerke AG და Ugine Aciers de Châtillon et Gueugnon. კომისიის მტკიცებით, ეკონომიკური აგენტები 1986 წლის 15 აპრილს შეთანხმდნენ კვოტისა და ფასის ფიქსაციაზე, რითაც დაარღვიეს კონვენციის 65-ე მუხლის პირველი პუნქტი.<sup>213</sup>

კომისიამ აღმოაჩინა, რომ კრიზისის დამთავრების შემდეგ პოუტრელეს კომიტეტი, რომელიც ევროფერის ერთ-ერთი კომიტეტი იყო, აერთიანდებდა ევროპის საზოგადოების კოჭის ძირითად მწარმოებლებს, რომლის მეშვეობითაც ეკონომიკური აგენტები რეგულარულად ხდებოდნენ. კომისია განსაკუთრებით შეშფოთებული იყო იმით, რომ ეკონომიკური აგენტები ცვლიდნენ ინფორმაციას სამომავლო ფასზე, რაც დასტურდებოდა ევროფერის ჯგუფის შეხვედრების ოქმებით.<sup>214</sup>

კონკურენციის ორგანოს მტკიცებით დარღვეული იყო კონკურენციის სამართლის ის ძირითადი პრინციპი, რომლის მიხედვითაც ყველა ეკონომიკურმა აგენტმა თავისი სტრატეგია უნდა დაგეგმოს დამოუკიდებლად, კონკურენტებთან რაიმე კონტაქტისა და შეთანხმების გარეშე.

საქმეზე კომისიამ დაადგინა, რომ ხშირად ხდებოდა განახლებული ინფორმაციის გავრცელება, რის შედეგადაც ეკონომიკური აგენტები ისეთ მდგომარეობაში იყვნენ, რომ მათ შეეძლოთ ყურადღებით ედევნებინათ თვალი მონაწილე ეკონომიკური აგენტების საბაზრო წილის ცვლილებისათვის.<sup>215</sup> გარდა ამისა, კონკრეტული კვარტალის შეკვეთის მონაცემები, რომლებიც უნდა შესრულებულიყო სამომავლოდ, იკრიბებოდა და ვრცელდებოდა ყოველკვირეულად პოუტრელეს კომიტეტის სამდივნოს მეშვეობით.<sup>216</sup>

კომისიისა და სასამართლოს აზრით, მოცემული ინფორმაციის გაცვლის სისტემა აშკარად ამცირებდა მონაწილე მწარმოებლების გადაწყვეტილების მიღების დამოუკიდებლობას, რითაც კონკურენციის ნორმალური რისკები ჩანაცვლებული იყო პრაქტიკული თანამშრომლობით. კომისიის ყურადღება მიიქცია იმ ფაქტმაც, რომ ეკონომიკური აგენტები ერთმანეთს უგზავნიდნენ ინდივიდუალურ მონაცემებს.<sup>217</sup>

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, 1988 წლის შემდეგ ფოლადის მწარმოებელი ეკონომიკური აგენტები და მათი ასოციაცია, ევროფერი კომისიას არ აწვდიდნენ ინდივიდუალიზირებულ

<sup>212</sup> იქვე, § 35.

<sup>213</sup> იქვე, § 36.

<sup>214</sup> იქვე, § 176-179.

<sup>215</sup> იქვე, § 392 და 395.

<sup>216</sup> იქვე, § 396.

<sup>217</sup> იქვე, § 406-407.

ინფორმაციას ეკონომიკური აგენტების დონეზე. შეტყობინებული ინფორმაცია შედარებით ზოგადი და არაზუსტი იყო.<sup>218</sup> სასამართლომ საქმეში წარმოდგენილ მტკიცებულებაზე დაყრდნობით დაადგინა, რომ მონაწილე მხარეები გაერთიანებულ მონაცემებს აწვდიდნენ კომისიას, ხოლო ინდივიდუალურ მონაცემებს ექსკლუზიურად ინახავდნენ მონაწილე ეკონომიკური აგენტებისათვის.<sup>219</sup>

ყოველივე აღნიშნულიდან გამომდინარე, სასამართლოს აზრით, ეკონომიკური აგენტებისა და მათი ასოციაციის ქმედებები დაკვალიფიცირდა კონვენციის 65-ე მუხლის პირველი პუნქტის დარღვევად.

### 3.7.3.6. საქმე C-8/08

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ 2009 წლის 4 ივნისს მნიშვნელოვანი წინასწარი გადაწყვეტილება მიიღო ინფორმაციის გაცვლასთან დაკავშირებით საქმეზე C-8/08.<sup>220</sup> იგი ძირითადად ეხებოდა კონკურენტებს შორის შემდგარ ერთ შეხვედრას, ინფორმაციის გაცვლას და მათ შემდგომ ქცევას შესაბამის ბაზარზე.

2001 წლისათვის ჰოლანდიაში ხუთი მობილური ოპერატორი მუშაობდა, რომელთა საბაზრო წილი შემდგენაირად ნაწილდებოდა: 10.6%, 42.1%, 9.7%, 26.1% და 11.4%. აღნიშნულ ბაზარზე ორი სახის მომსახურების პაკეტი არსებობდა მობილური ტელეკომუნიკაციის სფეროში: პირველი, მომსახურების წინასწარი გადახდის და, მეორე, მომსახურების შემდგომი გადახდის. პირველის შემთხვევაში, მომხმარებელი წინასწარ იხდიდა კომუნიკაციის საფასურს. მეორე შემთხვევაში კი, მომხმარებელს განხორციელებული ზარების საფასური ეგზავნებოდა ინვოისით.<sup>221</sup>

როგორც საქმის მასალებიდან ირკვევა, ჰოლანდიური მობილური ოპერატორების წარმომადგენლები 2001 წლის 13 ივნისს შეიკრიბნენ. მათ სხვადასხვა საკითხებთან ერთად განიხილეს დილერებისათვის მომსახურების შემდგომი გადახდის პაკეტზე სტანდარტული კომპენსაციის შემცირების საკითხიც, რაც ძალაში უნდა შესულიყო 2001 წლის 1 სექტემბრისათვის. როგორც საქმის მასალებიდან ირკვევა, შეხვედრის მონაწილე მხარეებს შორის კონფიდენციალური ინფორმაციაც იქნა გამჟღავნებული.<sup>222</sup>

2002 წლის 30 დეკემბრის გადაწყვეტილებით ჰოლანდიის კონკურენციის სამსახურმა დაადგინა, რომ ხუთი ოპერატორი Ben, Dutchtone, KPN, 02 და Libertel-Vodafone შეთანხმებაში ან/და შეთანხმებულ პრაქტიკაში შევიდა. გადაწყვეტილებაში აღნიშნული იყო, რომ ასეთი ქცევა კონკურენციას აშკარად ზღუდავდა და იგი მოქმედი კონკურენციის

<sup>218</sup> იქვე, § 552.

<sup>219</sup> იქვე, § 590.

<sup>220</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-8/08,

<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=74817&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=583042>, [30.05.2015].

<sup>221</sup> იქვე, § 10-11.

<sup>222</sup> იქვე, § 11-12.

კანონის 6(1) მუხლის აკრძალვასთან შეუსაბამოდ მიიჩნია და აღნიშნულ ეკონომიკურ აგენტებს ჯარიმა დააკისრა.<sup>223</sup>

აღნიშნული გადაწყვეტილების გასაჩივრების შემდეგ როტერდამის საუბნო სასამართლომ 2006 წლის 13 ივლისის გადაწყვეტილებით კონკურენციის სამსახურის გადაწყვეტილება გააუქმა და მასვე დაავალა მიეღო ახალი გადაწყვეტილება. მხარეებმა აღნიშნული გადაწყვეტილება პოლანდიის ვაჭრობისა და მრეწველობის საბჭოში გაასაჩივრეს (College van Beroep voor het bedrijfsleven), რომლის ფუნქციაშიც შედიოდა იმის დადგენა, სწორედ იქნა განმარტებული თუ არა შეთანხმებული პრაქტიკის კონცეფცია დადგენილი პრეცედენტული სამართლის შესაბამისად.<sup>224</sup>

ვაჭრობისა და მრეწველობის საბჭომ შეაჩერა საქმის წარმოება და მიმართა ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს წინასწარი გადაწყვეტილების მისაღებად.

სასამართლოს აზრით, იმისთვის, რომ შევაფასოთ შეთანხმებული პრაქტიკა არის თუ არა კონკურენციის საწინააღმდეგო, განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს იმ მიზნებს, რომლის მიღწევასაც ის აპირებს და ასევე მის ეკონომიკურ და სამართლებრივ კონტექსტს. გარდა ამისა, კონკურენციის ორგანოებს არაფერი უშლის ხელს მხედველობაში მიიღონ სხვა ფაქტორებიც.<sup>225</sup>

სასამართლოს განმარტებით, იმისათვის, რომ შეთანხმებული პრაქტიკა მიჩნეულ იქნეს, როგორც კონკურენციის საწინააღმდეგო მიზნიდან გამომდინარე, საკმარისია, რომ მას ჰქონდეს კონკურენციაზე ნეგატიური შედეგის პოტენციალი, ანუ შეთანხმებულ პრაქტიკას უბრალოდ უნდა შეეძლოს, სპეციფიური სამართლებრივი და ეკონომიკური კონტექსტიდან გამომდინარე, ერთიან ბაზარზე კონკურენციის თავიდან აცილება, შეზღუდვა ან დამახინჯება. კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტს აქვს თუ არა შედეგი ან რა სახის შედეგი აქვს მას, მნიშვნელობა აქვს მხოლოდ ჯარიმის ოდენობის განსაზღვრისას და ზიანის ანაზღაურების სარჩელის შეფასისას.<sup>226</sup>

სასამართლოს მტკიცებით, არ შეიძლება მხოლოდ იმ შეთანხმებული პრაქტიკის აკრძალვა, რომელსაც პირდაპირი ეფექტი აქვს საბოლოო მომხმარებლის მიერ გადასახდელ ფასებზე. წინამდებარე საქმე უკავშირდება მომსახურების შემდგომი გადახდის პაკეტზე დილერებისათვის გადასახდელ ანაზღაურებას, რაც სასამართლოს აზრით, აშკარად გადამწყვეტი ფაქტორია იმ ფასის დასადგენად, რომელიც უნდა გადაიხადოს საბოლოო მომხმარებელმა.<sup>227</sup> ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, იმისათვის რომ დადგინდეს შეთანხმებულ პრაქტიკას კონკურენციის საწინააღმდეგო მიზანი აქვს თუ არა, არ არის საჭირო ამ პრაქტიკასა და სამომხმარებლო ფასს შორის პირდაპირი კავშირის არსებობა.<sup>228</sup>

სასამართლოს აზრით, ინფორმაციის გაცვლას, რომელსაც შეუძლია მონაწილე მხარეებს შორის ისეთი გაურკვევლობების აღმოფხვრა,

<sup>223</sup> იქვე, § 13.

<sup>224</sup> იქვე, § 15-17.

<sup>225</sup> იქვე, § 27.

<sup>226</sup> იქვე, § 31.

<sup>227</sup> იქვე, § 36-37.

<sup>228</sup> იქვე, § 39.

როგორც არის ფასის ცვლილების დრო, ხანგრძლივობა და მოდიფიკაციის სხვა დეტალები, რომლებიც მიღებულია მოცემული ეკონომიკური აგენტების მიერ, უნდა იქნეს მიჩნეული როგორც კონკურენციის საწინააღმდეგო მიზნის მქონე. მოცემული საქმეც სწორედ ასეთ შემთხვევას ეხება, რადგან მოდიფიკაცია ეხება სტანდარტული საკომისიოს შემცირებას, რომელსაც დილერებს უხდიდნენ.<sup>229</sup>

ზემოთ აღნიშნული მსჯელობებიდან გამომდინარე, ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლო მიიჩნევს, რომ შეთანხმებულ პრაქტიკას აქვს კონკურენციის საწინააღმდეგო მიზანი 81-ე მუხლის პირველი პუნქტიდან გამომდინარე, თუ მისი შინაარსიდან და მიზნიდან გამომდინარე, მისი ეკონომიკური და სამართლებრივი კონტექსტის მხედველობაში მიღებით, მას უნარი შესწევს ინდივიდუალურ შემთხვევაში ერთიან ბაზარზე გამოიწვიოს კონკურენციის თავიდან აცილება, შეზღუდვა ან დამახინჯება. გარდა ამისა, სასამართლოს აზრით, არ არის საჭირო კონკურენციის რეალური თავიდან აცილება, შეზღუდვა ან დამახინჯება ან შეთანხმებულ პრაქტიკასა და სამომხმარებლო ფასს შორის პირდაპირი კავშირი. კონკურენტებს შორის ინფორმაციის გაცვლას შეიძლება კონკურენციის საწინააღმდეგო მიზანი ჰქონდეს, თუ ამ გაცვლას შეუძლია იმ გაურკვევლობის აღმოფხვრა, რომელიც უკავშირდება მონაწილე ეკონომიკური აგენტების განზრახულ ქცევას.<sup>230</sup>

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, შეთანხმებული პრაქტიკის კონცეფცია, რომელიც გამომდინარეობს 81-ე მუხლის პირველი პუნქტის შინაარსიდან, გულისხმობს, არამარტო იმას, რომ მონაწილე მხარეები თანხმდებიან ერთმანეთთან, არამედ ის ასევე მოიცავს მხარეების შემდგომ ქცევას ბაზარზე და შეთანხმებასა და ქცევას შორის მიზეზ-შედეგობრივ კავშირს. თუმცა, სასამართლომ ასევე მიიჩნია, რომ თუ არ არსებობს ამის საწინააღმდეგო მტკიცებულება, რომელიც შესაბამისმა ეკონომიკურმა ოპერატორებმა უნდა წარმოადგინონ, უნდა ივარაუდებოდეს, რომ ის ეკონომიკური აგენტები, რომლებიც მონაწილეობენ შეთანხმებულ ქმედებაში და რჩებიან აქტიურები ბაზარზე, მხედველობაში იღებენ კონკურენტებთან გაცვლილ ინფორმაციას ბაზარზე თავიანთი ქცევის განსაზღვრისას. გარდა ამისა, სასამართლოს აზრით, აუცილებლად გასათვალისწინებელია ის ფაქტიც, რომ პრეცედენტული სამართლის მიხედვით შეთანხმებული პრაქტიკა 81-ე მუხლის პირველი პუნქტით შეიძლება აკრძალული იყოს მიუხედავად იმისა, მას ბაზარზე კონკურენციის საწინააღმდეგო შედეგი აქვს თუ არა.<sup>231</sup> სასამართლოს მიაჩნია, რომ შემთხვევითი კავშირის პრეზუმფცია გამომდინარეობს 81-ე მუხლის პირველი პუნქტიდან და ის წარმოადგენს ევროპის გაერთიანების სამართლის განუყოფელ ნაწილს.<sup>232</sup>

სასამართლომ კიდევ ერთხელ განმარტა, რომ შეთანხმებულ პრაქტიკასა და საბაზრო ქცევას შორის შემთხვევითი კავშირის პრეზუმფცია გამოიყენება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც არსებობს შეთანხმებული პრაქტიკა და შესაბამისი ეკონომიკური აგენტები რჩებიან ბაზარზე აქტიურები. თუმცა, მან აღნიშნა, რომ იგი შორს დგას იმ

<sup>229</sup> იქვე, § 41.

<sup>230</sup> იქვე, § 43.

<sup>231</sup> იქვე, § 51.

<sup>232</sup> იქვე, § 52.

მოსაზრებისაგან, რომ შემთხვევითი კავშირის პრეზუმცია მხოლოდ იმ შემთხვევაში არსებობს, როდესაც ეკონომიკური აგენტები რეგულარულად ხვდებიან.

სასამართლოს აზრით, კონკურენტებს შორის შეხვედრების რაოდენობა, სიხშირე და ფორმა, რაც საჭიროა მათი საბაზრო ქცევის შესათანხმებლად, დამოკიდებულია შეთანხმებული პრაქტიკის საგანსა და მოცემული ბაზრის პირობებზე. მოცემულ შემთხვევაში კი, როდესაც საქმე ეხებოდა ბაზარზე კონკურენციის ერთ კონკრეტულ პარამეტრს, კონკურენტებს შორის ერთი შეხვედრა კი, სასამართლოს მტკიცებით, შეიძლება საკმარისი იყოს იმ კონკურენციის საწინააღმდეგო მიზნის განსახორციელებლად, რომელსაც მონაწილე ეკონომიკური აგენტები ისახავდნენ.<sup>233</sup>

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, მნიშვნელობა აქვს არა იმას, თუ რამდენჯერ შეხვდებიან ეკონომიკური აგენტები ერთმანეთს, არამედ იმას, თუ შემდგარმა შეხვედრამ ან შეხვედრებმა, მისცეს თუ არა მხარეებს შესაძლებლობა მიეღოთ მხედველობაში კონკურენტებს შორის გაცვლილი ინფორმაცია იმისათვის, რომ განესაზღვრათ ბაზარზე მათი სამომავლო ქცევა და პრაქტიკული თანამშრომლობით მარჯვედ ჩაენაცვლებინათ მათ შორის კონკურენციის რისკები. ამასთან, სასამართლომ განაცხადა, რომ შეთანხმებაში მონაწილე ეკონომიკურ აგენტებს უფლება აქვთ წარმოადგენენ მტკიცებულება და დაამტკიცონ, რომ მიუხედავად იმისა, რომ ისინი წარმატებულად თანხმდებოდნენ ერთმანეთთან და ბაზარზე აქტიურები დარჩნენ, შეთანხმებულ მოქმედებას მათ საბაზრო ყოფაქცევაზე გავლენა არ მოუხდენია.<sup>234</sup>

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, სასამართლო განმარტავს, რომ თუ შეთანხმებულ პრაქტიკაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტები აქტიურები რჩებიან მოცემულ ბაზარზე, შემთხვევითი კავშირის პრეზუმცია არსებობს შეთანხმებულ პრაქტიკასა და ეკონომიკური აგენტის ქცევას შორის, მაშინაც კი თუ ეს შეთანხმებული ქმედება შედეგია მონაწილე ეკონომიკური აგენტების ერთჯერადი შეხვედრისაც კი.<sup>235</sup>

იმის გამო, რომ “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის პირველი პუნქტი ამომწურავ ჩამონათვალს შეიცავს აკრძალული კარტელური საქმიანობის და მასში არ არის გათვალისწინებული კონკურენტებს შორის ინფორმაციის გაცვლა, ეს ქმედება, მიუხედავად მისი ანტიკონკურენციული შედეგისა, შეიძლება ვერ დაკვალიფიცირდეს აღნიშნული მუხლის დარღვევად.

### 3.8. ისეთ შეხვედრაზე დასწრება, რომელზეც განიხილება კონკურენციის შემზღუდავი საქმიანობა

როგორც უკვე ზემოთ არის აღნიშნული, 101-ე მუხლი კრძალავს ეკონომიკურ აგენტებს შორის პირდაპირ ან არაპირდაპირ ინფორმაციის გაცვლას, რადგან მას შეუძლია ზეგავლენა მოახდინოს ბაზარზე ეკონომიკური აგენტების სამომავლო ქცევაზე. ინფორმაციის გაცვლის

<sup>233</sup> იქვე, § 60.

<sup>234</sup> იქვე, § 61.

<sup>235</sup> იქვე, § 62.



ერთ-ერთი გავრცელებული ფორმა არის ეკონომიკური აგენტების წარმომადგენლების შეხვედრა, რომელზეც განიხილება სხვადასხვა საკითხები. თუ შეხვედრას აქვს აშკარა კონკურენციის საწინააღმდეგო მიზანი, მასზე დასწრება და მონაწილეობა, როგორც წესი, არ არის სასურველი. კარტელის წევრებს ასეთ შეხვედრაზე დასწრების შემდეგ ხშირად უწევთ ხოლმე თავის მართლება, იმისათვის რომ თავი აარიდონ კონკურენციის ორგანოების მიერ პასუხისმგებლობაში მიცემას. ეს უკანასკნელი კი, როგორც წესი, შეხვედრებზე დამსწრე და მონაწილე ეკონომიკური აგენტებისაგან იშვიათად ითვალისწინებენ მათ მიერ წარმოდგენილ მტკიცებულებას პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლებაზე.

საინტერესოა ევროკავშირში არსებული პრეცედენტული სამართლის მიმოხილვა ეკონომიკური აგენტების შეხვედრებზე დასწრება-მონაწილეობის შესახებ. კანონმდებლობა და პრეცედენტული სამართალი პირდაპირ არ ითხოვს შეხვედრაზე დამსწრე და მონაწილე ეკონომიკური აგენტებისაგან კონკურენციის ორგანოებში დასმენას. თუმცა, იმისათვის, რომ მათი დაჯარიმება არ მოხდეს, ისინი ვალდებული არიან შეასრულონ პრეცედენტული სამართლით გათვალისწინებული მოთხოვნები.

ერთ შეხვედრაზე დასწრებაც კი, რომელზეც ანტიკონკურენციული შეთანხმება იქნა მიღწეული, დიდი ალბათობაა, რომ 101-ე მუხლის დარღვევად იქნეს დაკვალიფიცირებული. ეკონომიკური აგენტები ხშირად დაობენ იმაზე, რომ შეხვედრაზე მათი დასწრებით არ დარღვეულა 101-ე მუხლი, რადგან მათ არასოდეს მიუღიათ მონაწილეობა კარტელურ საქმიანობაში. თუმცა, ევროპის მართლმსაჯულების სასამართლომ საქმეზე Aalborg Portland v. Commission განაცხადა, რომ “შეხვედრაზე დასწრებამ, მასზე განხილული საკითხების საჯარო დისტანცირების გარეშე, მონაწილეებს მისცა საფუძველი დაეჯერებინათ, რომ დამსწრე შეხვედრაზე მიღებულ გადაწყვეტილებას დაეთანხმა და მისი ერთგული დარჩება”.<sup>236</sup> გარდა ამისა, სასამართლოს აზრით, მხარე რომელიც მდუმარედ იწონებს კონკურენციის საწინააღმდეგო ქმედებას ისე, რომ არ ახდენს მისი შინაარსისაგან დისტანცირებას ან არ ატყობინებს ამის შესახებ შესაბამის ადმინისტრაციულ ორგანოს, ეფექტურად უწყობს ხელს სამართალდარღვევის გაგრძელებას. ასეთი სახის თანამონაწილეობა კი წარმოადგენს სამართალდარღვევაში პასიური ხასიათის მონაწილეობას.<sup>237</sup>

დავიდ ბეილის აზრით, ეკონომიკურმა აგენტმა, ისეთ შეხვედრაზე დასწრების შემდეგ, რომელსაც კონკურენციის შეზღუდვის მიზანი ჰქონდა, ეფექტურად უნდა დაადასტუროს, რომ ის დაესწრო შეხვედრას ანტიკონკურენციული მიზნის გარეშე და სხვა მონაწილეებმა იცოდნენ

<sup>236</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება გაერთიანებულ საქმეებზე: C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P და C-219/00 P, <<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30dd60d2bc7ca39e4c20ae48a2bb1b1c3842.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuPbx50?text=&docid=48825&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=95197>>, [09.03.2015], § 82.

<sup>237</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება გაერთიანებულ საქმეებზე C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P to C-208/02 P და C-213/02 P, <<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=59846&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=97504>>, [09.03.2015], § 143.

ამის შესახებ. ამის მტკიცების ტვირთი აწევს შესაბამის ეკონომიკურ აგენტს, რაც ადვილი დასამტკიცებელი არ არის.<sup>238</sup>

ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში საქმეზე T-61/99 განაცხადა, რომ შეუძლებელი მტკიცებულების წარმოდგენა არ მოითხოვება იმისათვის, რომ მოხდეს საჯარო დისტანცირებით პასუხისმგებლობის თავიდან აცილება. კერძოდ, ანტიკონკურენციული მიზნის მქონე შეხვედრაზე დამსწრე ეკონომიკურმა აგენტმა საჭიროა საკმარისი სიცხადით აცნობოს შეხვედრაზე წარმოდგენილ კომპანიებს, რომ, მიუხედავად მისი გამოჩენისა, ის არ ეთანხმება შეხვედრაზე განხილულ და გადაწყვეტილ საკითხებს.<sup>239</sup>

“საჯარო დისტანცირება”, როგორც პასუხისმგებლობის გამორიცხვის საშუალება, სასამართლოს მტკიცებით, ვიწროდ უნდა იქნეს განმარტებული. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ საქმეზე T-303/02 განაცხადა, რომ თუ ეკონომიკურ აგენტს “სურდა გამიჯვნა ფარული შეთანხმებით განპირობებული დისკუსიებისაგან, მას მარტივად შეეძლო მიეწერა კონკურენტებისათვის და ასოციაციის სამდივნოსათვის შეხვედრის შემდეგ, რომ არ სურდა განხილული ყოფილიყო კარტელის წევრად ან მიეღო მონაწილეობა პროფესიული ასოციაციის შეხვედრებში”.<sup>240</sup>

პოლიპროპილენის საქმე<sup>241</sup> ერთ-ერთი საინტერესო შემთხვევაა, რომელიც მოიცავდა კონკურენტებს შორის ინფორმაციის გაცვლასა და შეხვედრებს. თერმოპლასტიკური პოლიპროპილენის მწარმოებლები შეთანხმდნენ განეხილათ ბაზარზე გადაჭარბებული წარმოებისა და ე.წ. ფასის ომის საკითხები. გარდა ამისა, მათ გადაწყვიტეს შეხვედრები მოეწყოთ გარკვეული ინტერვალით, რომლებზეც განსაზღვრავდნენ სამიზნე ფასსა და გაყიდვის კოტას. პოლიპროპილენის ზოგიერთი მწარმოებელი ამტკიცებდა, რომ ისინი შეხვედრებს სპორადულად ესწრებოდნენ, მათ განზრახული ჰქონდათ კარტელის მოტყუება და რომ ისინი არ მონაწილეობდნენ პოლიპროპილენის კარტელში. შესაბამისად, მათი აზრით, ისინი უნდა გათავისუფლებულიყვნენ პასუხისმგებლობისაგან. სასამართლომ მათი შეხედულება არ გაიზიარა და განაცხადა, რომ ეკონომიკური აგენტი, რომელიც შეხვედრას დაესწრო, დიდი ალბათობაა, რომ ვერ იქნებოდა დამოუკიდებელი შემგომი საბაზარო მოქმედების განსაზღვრისას. სასამართლოს აზრით, სწორედ დამოუკიდებლობის სიმცირე ამახინჯებს კონკურენტულ პირობებს ბაზარზე.<sup>242</sup> სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში ხაზგასმით აღნიშნა, რომ თითოეულმა ეკონომიკურმა აგენტმა დამოუკიდებლად უნდა განსაზღვროს თავისი საბაზრო პოლიტიკა და მათ შორის რაიმე სახის პირდაპირი ან

<sup>238</sup> იხ. *Bailey D.*, “Publicly Distancing” Oneself from a Cartel, *World Competition* 31(2), 2008, 178.

<sup>239</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-61/99, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=48794&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=103245>>, [09.03.2015], § 137.

<sup>240</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-303/02,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=66334&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=104858>>, [09.03.2015], § 103.

<sup>241</sup> იხ. კომისიის გადაწყვეტილება საქმეზე: 86/398/EEC, <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1986:230:FULL:EN:PDF>>, [09.03.2015].

<sup>242</sup> იხ. *Bailey D.*, “Publicly Distancing” Oneself from a Cartel, *World Competition* 31(2), 2008, 181.

არაპირდაპირი კონტაქტი, რომლის მიზანი ან შედეგია ბაზარზე კონკურენციის აღმოფხვრა ან დამახინჯება, დაუშვებელია. სასამართლოს აზრით, აღნიშნულ საქმეზე, შეხვედრების მიზანი ბაზარზე გაურკვეველობის აღმოფხვრა იყო, რაც, ბუნებრივია, წარმოადგენს 101-ე მუხლის დარღვევას.

კონკურენციის ორგანოების აზრით, რთულია იმის დამტკიცება, რომ ფირმა აღარ არის შეთანხმების მონაწილე, იმ შემთხვევაში თუ ის არ იღებდა ყველა კარტელურ აქტივობაში მონაწილეობას. ასევე რთულია დაამტკიცო, რომ კარტელში არ მონაწილეობდი, თუ აქტიურად ამჟღავნებდი ინფორმაციას ფასებზე.

კომისიის მტკიცებით, თუ ეკონომიკური აგენტი ამჟღავნებდა ინფორმაციას კარტელური საქმიანობის რომელიმე პერიოდში, მას გაუჭირდება საჯაროდ დისტანცირება. მისთვის პასუხისმგებლობის თავიდან აცილების საუკეთესო საშუალება ადმინისტრაციულ ორგანოებში კარტელის დაბეზღებაა, რაც მას სრულ ან ნაწილობრივ იმუნიტეტს მისცემს ჯარიმის დაკისრებისაგან.

დევიდ ბეილის აზრით, პრეცედენტული სამართლის მიხედვით საჯაროდ დისტანცირების ცნების გამოყენება შეიძლება მოხდეს გამონაკლის შემთხვევებში, თუ არსებობს შემდეგი ექვსი წინაპირობა:

პირველი, “საჯარო დისტანცირების” აქტი უნდა მოხდეს გაუმართლებელი დაყოვნების გარეშე. ეკონომიკური აგენტი რაც უფრო მალე მოახდენს საჯარო დისტანცირებას, მით უფრო უკეთესია. ადვოკატ მისჩოს აზრით, თუ მაგალითად, შეხვედრაზე დამსწრე ეკონომიკური აგენტის წარმომადგენელი აღმოაჩენს, რომ იგი ისეთ შეხვედრაზე აღმოჩნდა, რომელზეც მას დასწრების გადაწყვეტილება არ მიუღია, შესაბამისად, მას შეუძლია დატოვოს შეხვედრა ისე, რომ არც კი გააკრიტიკოს შეხვედრის სხვა მონაწილეები. თუმცა, ზოგიერთი ავტორის აზრით, თუ ფირმას სურდა ისეთი შეხვედრისაგან საჯარო დისტანცირება, რომელმაც მოულოდნელად მიიღო კონკურენციის საწინააღმდეგო ხასიათი, მან უნდა განაცხადოს, რომ მას არ აქვს ანტიკონკურენციული მიზანი, რაც თავის მხრივ საჭიროებს კარტელის ნათლად დაგმობას.<sup>243</sup>

გაერთიანებული სამეფოს კონკურენციის სააპელაციო სასამართლოს აზრით, თუ ეკონომიკური აგენტის წარმომადგენელმა წინასწარ არ იცოდა შეხვედრის ანტიკონკურენციული ხასიათის შესახებ და ამას ის მისვლიდან რამდენიმე წუთში გაარკვევს, მან არ უნდა მიიღოს კონკურენციის საწინააღმდეგო დისკუსიებში მონაწილეობა და დაყოვნების გარეშე უნდა დატოვოს ეს შეხვედრა.<sup>244</sup>

მეორე, კარტელის მიზანი და შეხვედრაზე განხილული და შეთანხმებული საკითხი უნდა დაიგმოს. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ საქმეზე T-303/02 განაცხადა, რომ ეკონომიკური აგენტის წარმომადგენლის სიჩუმე შეხვედრაზე, რომელზეც მხარეები ფარულ გარიგებაში შედიან ფასის პოლიტიკაზე, არ ნიშნავს ფირმის მიერ განხილული და გადაწყვეტილი საკითხის არ მოწონებას. ასეთი სიჩუმე ვერ ჩაითვლება საჯარო დისტანცირებად, რადგან კარტელი აშკარა დაგმობას საჭიროებს. გარდა ამისა, აღსანიშნავია ის

<sup>243</sup> იქვე, 193.

<sup>244</sup> იქვე, 194.

ფაქტი, რომ ჩუმად დარჩენა კარტელს ახანგრძლივებს და შეუძლებელს ხდის მის გამოაშკარავებას.<sup>245</sup>

პირველი ინსტანციის სასამართლოს აზრით, საჯაროდ დისტანცირებით პასუხისმგებლობის თავიდან აცილებისათვის საჭიროა, რომ ეკონომიკურმა აგენტმა, რომელიც კონკურენციის საწინააღმდეგო ხასიათის შეხვედრას ესწრებოდა, აცნობოს დამსწრე კომპანიებს საკმაოდ ნათლად, რომ მიუხედავად მისი გამოჩენისა, იგი არ ეთანხმება მათ მიერ განხორციელებულ უკანონო ქმედებას. მნიშვნელობა არ აქვს შეხვედრისას შედგა რაიმე სახის ოქმი თუ არა, ან მონაწილეებმა რაიმე ჩანაწერი გააკეთეს თუ არა. ეკონომიკური აგენტის წარმომადგენელმა მტკიცედ და გარკვევით უნდა განაცხადოს თავისი უარყოფითი დამოკიდებულება შეხვედრაზე განხილული და გადაწყვეტილი საკითხების მიმართ. მნიშვნელოვანია, რომ ფირმის მიერ საჯაროდ დისტანცირება აშკარა და გასაგები იყოს სხვა ეკონომიკური აგენტებისათვის. აღნიშნულ საქმეზე სასამართლომ განცხადა, რომ მოპასუხე მხარემ ვერ წარმოადგინა იმის მტკიცებულება, რომ მან ნათლად აცნობა კარტელის სხვა წევრებს მისი უარყოფითი დამოკიდებულება კარტელის საქმიანობის მიმართ, რის გამოც მას უარი ეთქვა საჯაროდ დისტანცირებით პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლებაზე.<sup>246</sup>

აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ საჯაროდ დისტანცირება, როგორც წესი, უნდა მოხდეს მანამ, სანამ ეკონომიკური აგენტი ბაზარზე განახორციელებს შესაბამის ქმედებას. ამასთან, საჯაროდ დისტანცირებისათვის არ არის საჭირო, რომ შესაბამისმა ეკონომიკურმა აგენტმა თავის ვებ-გვერდზე განაცხადოს, რომ იგი ემიჯნება რომელიმე კონკრეტული ანტიკონკურენციული ხასიათის შეხვედრაზე განხილულ ან/და მიღებულ საკითხს.<sup>247</sup>

მესამე, კარტელის დაგმობა საჭიროა ნათლად იყოს გამოხატული მისი წევრების წინაშე.

პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, ის ფაქტი, რომ ეკონომიკური აგენტი არ ეთანხმება კარტელის წევრების მიერ წარმოდგენილ საკითხს, არ არის საკმარისი საჯაროდ დისტანცირებისათვის.

თუ რა სახის ქმედება უნდა განახორციელოს და რა სახის მტკიცებულება უნდა წარმოადგინოს ეკონომიკურმა აგენტმა კარტელისაგან საჯაროდ დისტანცირებისათვის, მოცემულია ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილებაში საქმეზე T-303/02. კომპანია Westfalen-ი ამტკიცებდა, რომ ის არ დასწრებია კარტელის ყველა შეხვედრას, არ შეუსრულებია შეხვედრაზე შეთანხმებული ქმედება და ყოველთვის აგრესიულ კომერციულ პოლიტიკას ახორციელებდა მისი კონკურენტების წინააღმდეგ.

<sup>245</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-303/02,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=66334&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=104153>>, [10.03.2015], § 124.

<sup>246</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-61/99,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=48794&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=105293>>, [10.03.2015], § 137.

<sup>247</sup> იხ. *Bailey D.*, "Publicly Distancing" Oneself from a Cartel, *World Competition* 31(2), 2008, 189.

კონკურენციის ორგანოს აზრით, ის ფაქტი, რომ კომპანია ექსკლუზიურად პასიურ როლს ასრულებდა კარტელში, არ წარმოადგენს 101-ე მუხლის პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლების საფუძველს. იგი მაინც ითვლება ანტიკონკურენციული შეთანხმების მონაწილედ.<sup>248</sup> კომპანია Westfalen-ის მტკიცებით, მან მოახდინა საჯაროდ დისტანცირება იმ კონკურენციის საწინააღმდეგო აქტივობებისაგან, რომლებიც განიხილებოდა შეხვედრებზე მისი თანდასწრებით შემდეგი პირობების არსებობის გამო:

- მან ნათლად განაცხადა შეხვედრაზე, რომ მას არ სურდა ფასის განხილვა და ფიქსაცია. კომპანიის განცხადებით, მისი ღირებულებით შეეწინააღმდეგა კონკურენციის შეზღუდვის წინადადებას და უარი განაცხადა გაემქლავნებინა სამომავლო ფასი;
- კომპანია არ დაეთანხმა წარმოდგენილ კონკურენციის შეზღუდვის მემორანდუმს. პირიქით, იგი დაუკავშირდა კონკურენტების კლიენტებს შეთანხმებული სტრატეგიის საპირისპიროდ;
- საწარმო უარყოფდა მონაწილეობას იმ შეხვედრებში, რომლებზეც მინიმალური ფასი განიხილებოდა.

კონომიკური აგენტის მტკიცებით, ის ფაქტი, რომ კომპანიის უძრავ ქონებაში აღმოჩენილი იყო მინიმალური ფასის სია, არ ამტკიცებდა იმას, რომ იგი იყო შეთანხმების მონაწილე.

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, Westfalen-ის აზრით, იგი იყო კარტელის “დამანგრეველი”.<sup>249</sup>

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს მტკიცებით, საჯაროდ დისტანცირების ცნება, როგორც პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლების საშუალება, ვიწროდ უნდა იყოს განმარტებული. ეს ცნება მოითხოვს “მტკიცე და არა ბუნდოვან უარყოფით დამოკიდებულებას” იმ საკითხების მიმართ, რაც შეთანხმებული იქნა კარტელის შეხვედრაზე იმ მტკიცებულებასთან ერთად, რომ განსხვავებულად მოაზროვნე ფირმამ “დამოუკიდებლად განსაზღვრა თავისი კომერციული პოლიტიკა” შესაბამის ბაზარზე.<sup>250</sup> სასამართლომ კიდევ ერთხელ ხაზგასმით აღნიშნა, რომ იგი იზიარებს საქმეზე C-49/92 P წარმოდგენილ პრეზუმციას, რომ ეკონომიკური აგენტის მიერ ანტიკონკურენციული ხასიათის შეხვედრაზე დასწრება ამტკიცებს იმას, რომ იგი მისი მონაწილეა, რადგან შეხვედრაზე მიღებულ ინფორმაციას იგი მხედველობაში მიიღებს ბაზარზე თავისი სტრატეგიის განსაზღვრისას.<sup>251</sup> გარდა ამისა, სასამართლოს აზრით, ფირმის მიერ გამოსატული პროტესტი ნაკარნახევი იყო არა აშკარად უკანონო შეთანხმებული ქმედების საპირისპიროდ, არამედ იმით, რომ ასეთი ქმედება არ შეესაბამებოდა მოცემულ მომენტში მის კომერციულ ინტერესს.<sup>252</sup>

<sup>248</sup> იქვე, 197.

<sup>249</sup> იქვე, 197-198.

<sup>250</sup> იქვე, 198.

<sup>251</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-303/02,

<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=66334&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=122539>, [10.03.2015], § 132.

<sup>252</sup> იქვე, § 87.

სასამართლოს აზრით, ფირმას თუ სურს, რომ გამიჯნული იყოს იმ უკანონო აქტივობისაგან, რომელიც კარტელს უკავშირდება, მას მარტივად შეუძლია შეხვედრის შემდეგ წერილობით მიწეროს მის კონკურენტებს და სავაჭრო ასოციაციის სამდივნოს და განაცხადოს, რომ მას არ სურს განხილული იყოს კარტელის წევრად და მიიღოს მონაწილეობა ასოციაციის შეხვედრებში.<sup>253</sup>

მეოთხე, ცდილობს რა შეწყვიტოს კარტელურ საქმიანობაში მონაწილეობა, ფირმა უნდა იყოს ფრთხილად საკუთარი სტრატეგიისა და საფასო განზრახვის გამჟღავნებაში. ამასთან, თუ მისი განზრახვა გამჟღავნებულია კარტელში, ის სწრაფად უნდა იქნეს უარყოფილი.

სადაო არ არის ის ფაქტი, რომ საჯაროდ დისტანცირება ადვილია იმ შემთხვევაში, თუ ფირმას არ გაუჟღავნებია რაიმე კონფიდენციალური ან სენსიტიური ინფორმაცია. თუკი ფირმას არაფერი უთქვამს და უბრალოდ იღებს ინფორმაციას, მან მაინც უნდა დააკმაყოფილოს დანარჩენი ხუთი მოთხოვნა, რომ მოხდეს მისი საჯაროდ დისტანცირებით პასუხისმგებლობის გათავისუფლება. მაგალითად, ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ გაერთიანებულ საქმეებზე T-202/98, T-204/98 და T-207/98 განაცხადა, რომ კომპანია Napier Brown-ს უნდა წარმოედგინა მტკიცებულება, რომელიც აჩვენებდა, რომ შეხვედრაში მისი მონაწილეობა არ იყო რაიმე ანტიკონკურენციული მიზნით განპირობებული. კერძოდ, მას უნდა ეჩვენებინა კონკურენტებისათვის, რომ შეხვედრაში მისი მონაწილეობა სხვა სულისკვეთებით იყო გამსჭვალული, ვიდრე მათი.<sup>254</sup>

იმისათვის, რომ ფირმამ შეძლოს კარტელისაგან საჯაროდ დისტანცირება, მან ისეთი შთაბეჭდილება უნდა შეუქმნას კარტელის წევრებს, რომ ის არ იზიარებს მათ კონკურენციის საწინააღმდეგო ქმედებას. ასეთი შთაბეჭდილების შექმნა კი ძალიან რთულია ისეთ შემთხვევაში, როდესაც ფირმას უკვე მიწოდებული აქვს საკუთარი საფასო განზრახვა. თუ კომპანია დაესწრო კონკურენტების შეხვედრას და ისეთი რაღაც თქვა, რაც არ უნდა ეთქვა, ასეთ შემთხვევაში ფირმას გაუჭირდება თავისი ქმედების უარყოფა და იმის დამტკიცება, რომ მან საჯაროდ დისტანცირება მოახდინა კარტელისაგან. თუმცა, ამის თეორიული შანსი მას მაინც აქვს.<sup>255</sup>

მეხუთე, შესაბამის ფირმას უნდა შეეძლოს დაამტკიცოს, რომ ბაზარზე მისი შემდგომი კომერციული პოლიტიკა და ქცევა დამოუკიდებლად იყო განსაზღვრული. არსებობს მოსაზრება იმასთან დაკავშირებით, რომ ფარული შეთანხმების მტკიცებულების უარყოფა რთულია ეკონომიკური აგენტების დამოუკიდებელი მოქმედებით.<sup>256</sup> ის ფაქტი, რომ ფირმა კარტელის ყველა შეხვედრას არ ესწრებოდა ან/და გადაუხვია შეთანხმებული მოქმედებიდან, ბეილის აზრით, არ ნიშნავს

<sup>253</sup> იხ. *Bailey D.*, "Publicly Distancing" Oneself from a Cartel, *World Competition* 31(2), 2008, 199.

<sup>254</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება გაერთიანებულ საქმეებზე: T-202/98, T-204/98 და T-207/98, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130ded1bd413ae28a442fac92ed5f708165dd.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4Obx0Se0?text=&docid=46523&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=169637>>, [10.03.2015], § 64.

<sup>255</sup> იხ. *Bailey D.*, "Publicly Distancing" Oneself from a Cartel, *World Competition* 31(2), 2008, 199.

<sup>256</sup> იხ. *Ritter L., Braun D.*, *European Competition Law: A Practitioner's Guide*, 3<sup>rd</sup> Ed., Kluwer Law International, 2004, 109.

იმას, რომ იგი არ არის შეთანხმების მონაწილე. მისი მტკიცებით, იმისათვის, რომ მოხდეს კარტელისაგან საჯაროდ დისტანცირება, “ნამდვილად კონკურენტული ფასის პოლიტიკის” გაყოლის მოთხოვნა გაგებულნი უნდა იყოს როგორც კარტელისაგან და მისი მიზნისაგან გამოიყვანდნენ. ამ მოთხოვნის მიზანი კი ნათელია: შეხვედრაზე გაცნობილმა ინფორმაციამ განზრახ ან უნებლიედ ზეგავლენა არ უნდა მოახდინოს კომპანიის შემდგომ კომერციულ საქმიანობაზე.<sup>257</sup>

დავიდ ბეილის აზრით, რთულია ამ კრიტერიუმის დაკმაყოფილება, რადგან ეკონომიკურ აგენტებს უჭირთ დაამტკიცონ, რომ მათზე ზეგავლენა არ მოუხდენია შეხვედრაზე განხილულ საკითხს და მათ ნამდვილად დამოუკიდებელი გადაწყვეტილება მიიღეს.<sup>258</sup>

საქმეზე T-61/99 კომპანია Adriatica ამტკიცებდა, რომ მისი კომერციული და საფასო პოლიტიკა განსაზღვრული იყო მხოლოდ არსებული საბაზრო პირობებით და დამოუკიდებლად. ეკონომიკური აგენტი აცხადებდა, რომ მისი ტარიფი დადგენილი იყო წინასწარ, დამოუკიდებლად და ფასის ფიქსაციის შეხვედრებს, რომლებსაც ის ესწრებოდა, ზეგავლენა არ მოუხდენია მათზე. აღნიშნული საკითხი არ იქნა გაზიარებული სასამართლოს მიერ მტკიცებულების უქონლობის გამო. სასამართლოს აზრით, კომპანიას ისე არ შეეძლო წინასწარ ფასის დადგენა, რომ კარტელურ შეხვედრებს მათზე გავლენა არ მოეხდინათ და, შესაბამისად, ცვლილებებიც განეხორციელებინა ფასში. სასამართლო ასევე დაეყრდნო ფირმის აღიარებას, რომ იგი შეხვედრებს ესწრებოდა იმისათვის, რომ მიეღო ინფორმაცია კონკურენტებისაგან და მათთვის მიეწოდებინა მის მიერ წინასწარ შედგენილი ფასი.<sup>259</sup>

მექსე, ფირმა აღარ უნდა დაესწროს შემდგომ შეხვედრას, რომელიც მოიცავს კონკურენციის საწინააღმდეგო აქტივობას.

ორი აზრი არ არსებობს იმის შესახებ, რომ თუ ეკონომიკურ აგენტს სურს პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლება კარტელური შეხვედრისაგან საჯაროდ დისტანცირებით, მან თავი უნდა შეიკავოს კარტელის წევრებთან შემდგომი კონტაქტისაგან. მიუხედავად იმისა, რომ საქმეზე T-303/02 კომპანია Westfalen-ი ამტკიცებდა, რომ იგი ყველა შეხვედრას არ დასწრებია, არ განუხორციელებია შეთანხმებული მოქმედება და აგრესიულ კონკურენციას უწევდა კონკურენტებს, მეორე შეხვედრაზე მისმა განმეორებითმა დასწრებამ საფუძველი გამოაცალა იმის მტკიცებას, რომ იგი ღიად ემიჯნებოდა და აპროტესტებდა კარტელს.<sup>260</sup>

ამდენად, ეკონომიკურმა აგენტებმა თავი უნდა აარიდონ კონკურენტებთან შეხვედრას და მათთან სენსიტიურ საკითხის განხილვას. მიუხედავად იმისა, რომ კომპანიების შეხვედრაზე შეიძლება მარტო ერთი ფირმა აწვდიდეს ინფორმაციას თავის ფასზე და დანარჩენი

<sup>257</sup> იხ. *Bailey D.*, “Publicly Distancing” Oneself from a Cartel, *World Competition* 31(2), 2008, 200.

<sup>258</sup> იქვე.

<sup>259</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-61/99,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=48794&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=129831>>, [27.05.2015].

<sup>260</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-303/02,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=66334&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=122539>>, [10.03.2015], § 102.

კონკურენტები მხოლოდ ისმენდნენ მიწოდებულ ინფორმაციას, ეს უკანასკნელებიც, მიუხედავად მათი პასიური როლისა, ითვლებიან კარტელური შეთანხმების მონაწილედ. სასამართლო იზიარებს გადაწყვეტილებაში საქმეზე *Commission v. Anic Partecipazioni SpA* წარმოდგენილ პრეზუმფციას, რომლის მიხედვითაც, თუ ეკონომიკური აგენტი ესწრებოდა კონკურენტების შეხვედრას, იგი მხედველობაში მიიღებს მიღებულ ინფორმაციას თავისი სამომავლო კომერციული პოლიტიკის შემუშავებაში, თუ ამის საწინააღმდეგო მტკიცებულებას და ასხნას არ წარმოადგენს შესაბამისი ეკონომიკური აგენტი.<sup>261</sup>

დავიდ ბეილის მტკიცებით, თუ ანტიკონკურენციული შეხვედრისაგან გამოწვეული პასუხისმგებლობისაგან თავის არიდება სურს კომპანიას, მან უნდა დააკმაყოფილოს ზემოთ აღნიშნული ექვსივე პირობა. მათი შესრულების მტკიცების მძიმე ტვირთი აწევს შესაბამის ეკონომიკურ აგენტს. როგორც წესი, იმის მტკიცება, რომ კომპანია ყველა შეხვედრას არ ესწრებოდა ან იყო პასიური მონაწილე ან იგი მაინც თავის დამოუკიდებელ საბაზრო პოლიტიკას ახორციელებდა, ან აპროტესტებდა, ან არ ეთანხმებოდა შეხვედრაზე განხილულ საკითხს, კონკურენციის ორგანოების მიერ ვერ იქნება გაზიარებული, თუ იმის შესაბამისი მტკიცებულება არ იქნება წარმოდგენილი, რომ აღნიშნული ექვსი პირობა პირნათლად არის შესრულებული.<sup>262</sup>

### 3.9. ვერტიკალურ შეთანხმებაში არსებული შეზღუდვები

ვერტიკალური შეთანხმება არის შეთანხმება იმ ეკონომიკურ აგენტებს შორის, რომლებიც წარმოებისა და მიწოდების ჯაჭვის სხვადასხვა საფეხურზე საქმიანობენ.<sup>263</sup> ვერტიკალური შეთანხმების მხარეები, როგორც წესი, ერთმანეთის უშუალო კონკურენტები არ არიან, რადგან ისინი ძირითადად აწარმოებენ დამატებით პროდუქტებს ან მომსახურებას და არა კონკურენტ პროდუქტებსა და მომსახურებას.<sup>264</sup>

ვერტიკალური შეთანხმება შეიძლება დაიდოს როგორც შუალედურ, ასევე საბოლოო საქონელზე და მომსახურებაზე. მაგალითად, მწარმოებელი ყიდის სხვა ეკონომიკურ აგენტზე საქონელს, რომელსაც ეს უკანასკნელი იყენებს როგორც ნედლეულს სხვა საქონლის დასამზადებლად; მეორე შემთხვევაში კი, მწარმოებელი ყიდის საბითუმო ან საცალო მოვაჭრეზე დასრულებულ საქონელს საბოლოო მომხმარებლისთვის მისაყიდად. აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ მწარმოებელს შეუძლია იყოს აქტიური წარმოებისა და მიწოდების ორივე საფეხურზე ერთდროულად.

ზოგადად, ვერტიკალური შეზღუდვა უფრო ნაკლებად საზიანოა, ვიდრე ჰორიზონტალური შეზღუდვა, რადგან მას შეუძლია გარკვეული

<sup>261</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-49/92 P,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=44311&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=5539>>, [31.05.2015], § 121.

<sup>262</sup> იხ. *Bailey D.*, "Publicly Distancing" Oneself from a Cartel, *World Competition* 31(2), 2008, 202-203.

<sup>263</sup> იხ. *Jones A., Sufrin B.*, *EU Competition Law Text, Cases, and Materials*, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 629.

<sup>264</sup> იხ. *Bishop S., Walker M.*, *The Economics of EC Competition Law: Concepts, Application and Measurement*, 3<sup>rd</sup> Ed., Sweet & Maxwell, 2010, 188.



ეფექტურობის მნიშვნელოვნად ზრდა. კომისიის აზრით, განსაზღვრული სახის ვერტიკალურ შეთანხმებას შეუძლია ეკონომიკური ეფექტურობის გაუმჯობესება წარმოებისა და დისტრიბუციის ჯაჭვში მონაწილე ეკონომიკურ აგენტებს შორის უკეთესი კოორდინაციის ხელშეწყობით. კერძოდ, მათ შეუძლიათ შეამცირონ მხარეების საოპერაციო და სადისტრიბუციო ხარჯი და მოახდინონ გაყიდვისა და ინვესტიციის დონის ოპტიმიზაცია.<sup>265</sup>

მწარმოებელს შეუძლია აირჩიოს თავისი პროდუქტის გაყიდვის რამდენიმე ხერხი:

პირველი, დაარსოს თავისი სადისტრიბუციო ქსელი და მისი მეშვეობით გაყიდოს პროდუქცია;

მეორე, შეიძინოს საწარმო, რომელიც უკვე საქმიანობს დისტრიბუციის ბიზნესში და მისი მეშვეობით მოახდინოს პროდუქციის რეალიზაცია;

მესამე, თავისი პროდუქციის გაყიდვა მიანდოს სხვა საწარმოს.

პირველი ორი ხერხის შემთხვევაში, მწარმოებელი ახდენს ვერტიკალურ ინტეგრაციას და წარმოებისა და დისტრიბუციის ერთიან ჯაჭვს მხოლოდ ერთი კომპანია ახორციელებს. მესამე შემთხვევაში კი, პროდუქციის წარმოება ხდება ერთი კომპანიის მიერ, ხოლო საბოლოო მომხმარებლისათვის მის მიწოდებას ახორციელებს მეორე, დამოუკიდებელი კომპანია. ეს უკანასკნელი შეიძლება იყოს საბითუმო ან/და საცალო მოვაჭრე. შესაბამისად, საქონლის საბოლოო მომხმარებელზე მიწოდება შეიძლება მოხდეს დისტრიბუტორის, დილერის და კომერციული აგენტის მეშვეობით.

### 3.9.1. კომერციული აგენტი

კომერციული აგენტი შეიძლება იყოს იურიდიული ან ფიზიკური პირი. როგორც წესი, მისი ფუნქცია შეზღუდულია, რადგან მას მხოლოდ შეუძლია აწარმოოს მოლაპარაკება ხელშეკრულებაზე და დადოს შეთანხმება პრინციპალის სახელით. აგენტი იღებს საკომისიოს მის მიერ განხორციელებული გაყიდვის შესაბამისად ან ფიქსირებულ ხელფასს.<sup>266</sup>

კომერციული აგენტი შეიძლება იყოს პრინციპალის დამხმარე ორგანო, რომელიც წარმოადგენს პრინციპალს საწარმოს ინტეგრირებულ ნაწილს. ის ასევე შეიძლება იყოს დამოუკიდებელი ეკონომიკური ოპერატორი, რომელიც თავის თავზე იღებს მცირე ფინანსურ ან/და კომერციულ რისკს, რომელიც უკავშირდება გაყიდვას ან მესამე მხარესთან გაფორმებული შეთანხმების შესრულებას.<sup>267</sup>

101-ე მუხლის პირველი პუნქტის გამოყენების მიზნით აგენტის შეთანხმების კვალიფიკაციისათვის საჭიროა იმ რისკების დადგენა, რომლებიც აგენტმა შეიძლება აიღოს თავის თავზე. ისინი შეიძლება ზოგადად დაეყოს ფინანსურ და კომერციულ რისკებად. აგენტის შეთანხმებაში გვხვდება შემდეგი სახის რისკი:

<sup>265</sup> იხ. რეგულაცია №330/210 ვერტიკალურ შეთანხმებებისა და შეთანხმებული პრაქტიკის მიმართ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32010R0330>>, [21.03.2015], § 6.

<sup>266</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, *Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 621.

<sup>267</sup> იხ. *Jones A., Sufirin B.*, *EU Competition Law Text, Cases, and Materials*, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 631.

პირველი, აგენტის მიერ პრინციპალის სახელით დადებული ან მოლაპარაკებულ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე რისკები, როგორცაა. მაგალითად, მარაგის შექმნა.

მეორე, ბაზრის სპეციფიკიდან გამომდინარე ინვესტიციასთან დაკავშირებული რისკი. მაგალითად, აგენტს თავისი საქმიანობიდან გამომდინარე შეიძლება მოეთხოვოს გარკვეული ინვესტიციის განხორციელება. ესეთი ინვესტიცია შეიძლება იყოს დაუბრუნებელი ხარჯის სახით, რადგან კონკრეტული აქტივობის შეწყვეტის შემთხვევაში განხორციელებული ინვესტიციით შექმნილი ქონება შეიძლება სხვა საქმიანობისთვის არ გამოდგეს და მისი გაყიდვა მნიშვნელოვანი დანაკარგებით მოხდეს.

მესამე, შეიძლება იყოს იგივე პროდუქტის ბაზარზე სხვა აქტივობასთან დაკავშირებული რისკი, რომელსაც პრინციპალი მოსთხოვოს აგენტს განსახორციელებლად. აღსანიშნავია, ის ფაქტი, რომ ასეთი აქტივობა არ ხორციელდება პრინციპალის სახელით. აგენტი მათ ახორციელებს საკუთარ რისკზე.<sup>268</sup> გაყიდვის შემდეგი მომსახურების გაწევა და სათადარიგო ნაწილის შექმნა და შენახვა ამ რისკის ნაწილში შედის. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ საქმეზე T-325/01 განაცხადა, რომ აღნიშნული რისკები მნიშვნელოვან ეკონომიკურ რისკის სახეობას არ განეკუთვნება.<sup>269</sup>

კომისიის აზრით, ევროკავშირის ფუნქციონირების შეთანხმების 101-ე მუხლის პირველი პუნქტის გამოყენების მიზნით შეთანხმება დაკვალიფიცირდება აგენტის შეთანხმებად თუ აგენტი არ იღებს თავის თავზე ან იღებს მხოლოდ უმნიშვნელო რისკებს იმ ხელშეკრულებასთან დაკავშირებით, რომელიც დადებულია ან/და მოლაპარაკებულია პრინციპალის სახელით, ასევე იმ რისკს, რომელიც უკავშირდება ბაზრის სპეციფიკიდან გამომდინარე ინვესტიციას და იმავე პროდუქტის ბაზარზე პრინციპალის მიერ მოთხოვნილ სხვა აქტივობას.<sup>270</sup>

ამასთან უნდა აღინიშნოს ის ფაქტიც, რომ კომისიის აზრით, რისკი, რომელიც უკავშირდება ზოგადად აგენტის მომსახურების მიწოდებას, მაგალითად რისკი იმისა, რომ აგენტის შემოსავალი დამოკიდებულია მისი როგორც აგენტის წარმატებაზე ან ზოგადი სახის ინვესტიციაზე, მაგალითად უძრავ ქონებაში ან პერსონალში, უმნიშვნელოა აგენტის შეთანხმების კვალიფიკაციისათვის.<sup>271</sup>

როგორც წესი, იმისათვის, რომ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლი გავრცელდეს აგენტის შეთანხმებაზე, მხედველობაში მიღებული უნდა იყოს შემდეგი გარემოებები:

- აგენტმა არ უნდა შეიძინოს საკუთრების უფლება გასაყიდ საქონელზე;

<sup>268</sup> იხ. ვერტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <[http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)>, [21.03.2015], § 14.

<sup>269</sup> იხ. სასამართლო გადაწყვეტილება საქმეზე: T-325/01, <<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30dd07538c9b363d45d8ac11ed4911ecaf62.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuRaxb0?text=&docid=59727&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=902283>>, [09.09.2015], § 111.

<sup>270</sup> იხ. ვერტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <[http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)>, [21.03.2015], § 15.

<sup>271</sup> იქვე.

• აგენტი თავის თავზე არ იღებს საქონლის მყიდველისათვის მიწოდების ხარჯს;

• აგენტმა საკუთარი ხარჯით და რისკზე არ უნდა შეინახოს გასაყიდი საქონელი;

• აგენტს არ ეკისრება მესამე მხარის მიმართ პასუხისმგებლობა გაყიდული საქონელით გამოწვეულ ზიანზე;

• ხელშეკრულების შეუსრულებლობის შემთხვევაში აგენტს პასუხისმგებლობა არ ეკისრება;

• აგენტი ვალდებული არ არის პირდაპირი ან არაპირდაპირი ინვესტიცია განახორციელოს გაყიდვის სტიმულირებაში;

• აგენტი არ ახორციელებს ბაზრისთვის დამახასიათებელ ინვესტიციას მოწყობილობაში, უძრავ ქონებაში ან კადრის სწავლებაში;

• აგენტი არ ახორციელებს სხვა საქმიანობას, რომელიც მოითხოვება პრინციპალის მიერ მოცემული პროდუქტის ბაზარზე, გარდა იმ შემთხვევისა, თუ მისი ხარჯი ანაზღაურებულია პრინციპალის მიერ.<sup>272</sup>

აღნიშნული ჩამონათვალი არ არის ამომწურავი. თუ აგენტი გაწევს ერთ ან მეტ ზემოთ ჩამოთვლილ ხარჯს ან/და რისკს, აგენტსა და პრინციპალს შორის დადებული შეთანხმება არ დაკვალიფიცირდება აგენტის შეთანხმებად. ევროკავშირის კომისიის აზრით, თითოეული შემთხვევა უნდა შეფასდეს საქმეში არსებული გარემოებებიდან გამომდინარე და მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული უფრო არსებული სიტუაციის ეკონომიკური რეალობა ვიდრე შეთანხმების სამართლებრივი შინაარსი.<sup>273</sup>

აღსანიშნავია ევროკავშირის კომისიისა და სასამართლოების გადაწყვეტილებების განხილვა მერსედეს ბენცისა და დაიმლერკრაისლერის საქმეზე. კომისიამ არ გაიზიარა არგუმენტი იმის შესახებ, რომ ექსპორტზე მერსედესის ახალი მანქანის აკრძალვის შესახებ შეთანხმება, რომელიც შედგა მიმწოდებელსა და გერმანულ კომერციულ აგენტებს შორის 101-ე მუხლის პირველი პუნქტის რეგულირების ფარგლებს გარეთ ხვდებოდა იმის გამო, რომ მხარეებს შორის დადებული შეთანხმება აგენტის შეთანხმებას წარმოადგენდა. კომისიის აზრით, მერსედეს-ბენცის აგენტები ისეთი სახის რისკს იღებდნენ თავის თავზე, რომელიც ნამდვილი კომერციული აგენტის სფეროს გარეთ ხვდებოდა.<sup>274</sup> თუმცა, აპელაციაზე (საქმეზე T-325/01)<sup>275</sup> ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ კომისიის გადაწყვეტილების ეს ასპექტი გააუქმა და განაცხადა, რომ გერმანული აგენტები ითვლებოდნენ აგენტებად და კომისიამ არასწორად შეაფასა მიმწოდებელსა და კომერციულ აგენტებს შორის კავშირი. სასამართლოს განმარტებით, იმის დასადგენად, წარმონაქმნი დამოუკიდებელი

<sup>272</sup> იხ. ვერტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <[http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)>, [21.03.2015], § 16.

<sup>273</sup> იქვე, § 17.

<sup>274</sup> იხ. *Jones A., Sufin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 636.

<sup>275</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-325/01, <<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30dd07538c9b363d45d8ac11ed4911ecaf62.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuRaxb0?text=&docid=59727&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=902283>>, [09.09.2015].

დისტრიბუტორი იყო თუ აგენტი, უნდა დადგინდეს ეს წარმონაქმნი თავის თავზე იღებს თუ არა იმ რისკს, რომელიც გამომდინარეობს პრინციპალის სახელით მოლაპარაკებელი შეთანხმებიდან. სასამართლომ აღნიშნულ საქმეზე დაადგინა, რომ კონტრაქტთან და ახალი მანქანის ყიდვასთან დაკავშირებულ რისკს რეალურად თავის თავზე იღებდა მერსედეს-ბენცი და არა კომერციული აგენტი. ეს უკანასკნელი პრინციპალის მიერ შედგენილი ინსტრუქციის მიხედვით მოქმედებდა როგორც პრინციპალის ბიზნესში ინტეგრირებული დამხმარე ორგანო. გარდა ამისა, აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ მანქანაზე საკუთრების უფლებას მერსედეს-ბენცი კლიენტს გადასცემდა და აგენტს არ ჰქონდა ფასდაკლებაზე მოლაპარაკების უფლება. აგენტს ფასდაკლება მხოლოდ მისი საკომისიოს ოდენობიდან შეეძლო გაეკეთებინა. იმ ფაქტმა, რომ აგენტი ზოგიერთ აქტივობაზე პასუხს აგებდა და კისრულობდა ფინანსურ ვალდებულებას განცალკევებულ ბაზარზე (როგორცაა მაგალითად მანქანების ტრასპორტირება, სადემონსტრაციო მანქანის შესყიდვა და ნასყიდობის შემდეგი საგარანტიო მომსახურება), სასამართლოს გადაწყვეტილებაზე გავლენა ვერ მოახდინა.

კომისიის მტკიცებით, ექსკლუზიური აგენტის შეთანხმებას ზოგადად არ აქვს კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტი. თუმცა, თუ მასში გაერთიანებულია ერთი ბრენდის შეთანხმება და ხელშეკრულების დამთავრების შემდეგ კონკურენციაში არ შესვლის მუხლი, შეიძლება დაარღვიოს 101-ე მუხლი, თუ მას ექნება ბაზრის დახურვის ეფექტი.<sup>276</sup>

აგენტის შეთანხმება შეიძლება 101-ე მუხლის რეგულირების ფარგლებში მოხდეს, თუ ისინი ფარულ გარიგებას უწყობენ ხელს, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ პრინციპალი თავის თავზე იღებს შესაბამის ფინანსურ და კომერციულ რისკს. მაგალითად, იმ შემთხვევაში, როდესაც რამდენიმე პრინციპალი იყენებს ერთი და იმავე აგენტებს იმისთვის, რომ კოლექტიურად არ მისცენ სხვას ამ აგენტების გამოყენების საშუალება ან როდესაც ისინი იყენებენ აგენტებს იმისთვის, რომ ფარულ გარიგებაში შევიდნენ საბაზრო სტრატეგიაზე ან პრინციპალებს შორის მოახდინონ სენსიტიური საბაზრო ინფორმაციის გაცვლა.<sup>277</sup>

### 3.9.2. ვერტიკალური შეთანხმების ძირითადი სახეები

პრაქტიკაში გავრცელებულია შემდეგი სახის ვერტიკალური შეთანხმებები:

#### 3.9.2.1. “ერთი ბრენდის”<sup>278</sup> შეთანხმება

<sup>276</sup> იხ. ვერტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <[http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)>, [21.03.2015], § 19.

<sup>277</sup> იქვე, § 20.

<sup>278</sup> ევროკავშირის კონკურენციის პოლიტიკაში გამოყენებული ტერმინების ლექსიკონში კომისია განმარტავს ერთი ბრენდის (single branding) შეთანხმებას, როგორც შეთანხმებას, რომელიც მოიცავს კონკურენციაში არ შესვლის და განსაზღვრული რაოდენობის საქონლის შექმნის პირობას. კონკურენციაში არ შესვლის ვალდებულება გვხვდება მიწოდების ან დისტრიბუციის შეთანხმებაში, რაც აიძულებს მყიდველს არ აწარმოოს, იყიდოს, გაყიდოს ან გადაყიდოს ისეთი პროდუქტი, რომელიც კონკურენციას უწევს სახელშეკრულებო პროდუქტს. განსაზღვრული რაოდენობის საქონლის შექმნის პირობა მყიდველს ავალდებულებს კონცენტრაცია მოახდინოს შესყიდვის დიდ ოდენობაზე.

აღნიშნული შეთანხმების საფუძველზე დისტრიბუტორი ვალდებულია მოიპოვოს განსაზღვრული ან სრული მოცულობა პროდუქტისა მხოლოდ ერთი მწარმოებლისაგან, რაც იწვევს დისტრიბუციაში გარკვეულ ეფექტურობას. თუმცა, კომისიის აზრით, ასეთი ტიპის შეთანხმებებმა ან მსგავსი შეთანხმებების ქსელმა შეიძლება გააერთიანოს გასაყიდი ობიექტები და კონკურენტებს არ მისცეს მისასვლელი სადისტრიბუციო ქსელთან.

კონკურენციის ორგანოების აზრით, მყიდველის დაავალდებულება შეიძინოს ერთი გამყიდველისაგან მისი მოთხოვნის სრული მოცულობა, მოცულობის უმრავლესობა ან მოცულობის განსაზღვრული რაოდენობა, დისტრიბუციაში გარკვეულ ეფექტურობას უზრუნველყოფს. მაგალითად, მიმწოდებელი თავის წარმოებას და გაყიდვას უფრო დიდი სიფრთხილით დაგეგმავს, გამყიდველი კი წახალისებულია უფრო აქტიურად განავითაროს მიმწოდებლის პროდუქციის მარკეტინგი. ასეთი შეთანხმების დროს მიმწოდებელი გარკვეულ დახმარებას უწევს დისტრიბუტორს. მაგალითად, იგი აძლევს მას საბაზრო ოდენობაზე დაბალ პროცენტში სესხს, უტარებს სწავლებას და აძლევს საქმიან და ფინანსურ რჩევებს. თავის მხრივ, დისტრიბუტორი ვალდებულია იღებს არ იყიდოს მიმწოდებლის კონკურენტის პროდუქტი, რადგან მიმწოდებელს სურს, რომ მის მიერ გაწეული დახმარება დისტრიბუტორმა არ გამოიყენოს კონკურენტი პროდუქტის გასაყიდად.

კონკურენციაში არ შესვლის ან განსაზღვრული რაოდენობის საქონლის გაყიდვის ვალდებულება უკრძალავს ან ხელს უშლის დისტრიბუტორს კონკურენტი პროდუქტის შექენაში. ეს კი თავის მხრივ წინააღმდეგობაში მოდის კონკურენციის სამართლის ნორმებთან, განსაკუთრებით კი მაშინ, როდესაც ასეთი შეთანხმება ან მსგავსი შეთანხმებების ქსელი გასაყიდ ობიექტებს ერთად კრავს და კონკურენტს არ აძლევს საშუალებას შევიდეს ბაზარზე, რაც ბაზრის ანტიკონკურენციული დახურვის საფრთხეს ქმნის. შედაგად კი ბაზარზე კონკურენცია იზღუდება.

ბაზრის დახურვას მით უფრო დიდი ეფექტი ექნება, რაც უფრო დიდია მონაწილე ეკონომიკური აგენტების საბაზრო წილი და რაც უფრო დიდია კონკურენციაში არ შესვლის ვალდებულების ხანგრძლივობა.

ერთი ბრენდის შეთანხმების მიმართ საკუთარი პოზიცია ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ ნათლად გადმოსცა თავის წინასწარ გადაწყვეტილებაში საქმეზე C-234/89.<sup>279</sup> იგი ეხებოდა ლუდის დისტრიბუციის შეთანხმებას, რომლის მიხედვითაც კაფეს მესაკუთრე ვალდებული იყო ლუდის მთლიანი მოცულობა მხოლოდ ერთი მომწოდებლისაგან, კერძოდ Henninger Bräu-საგან შეეძინა. თუმცა, მოგვიანებით მოთხოვნა მხოლოდ ფიქსირებული რაოდენობის ლუდის შექენით შემოიფარგლა, რის შემდეგაც კაფეს შეეძლო ლუდი სხვა წევრი-სახელმწიფოდანაც შეეძინა.

---

თუმცა, გამყიდველს არ შეუძლია დაავალდებულოს მყიდველი მისგან შეიძინოს გადასაყიდი საქონლის 80 პროცენტზე მეტი. <[http://ec.europa.eu/translation/spanish/documents/glossary\\_competition\\_archived\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/translation/spanish/documents/glossary_competition_archived_en.pdf)>, 43 გვ.

<sup>279</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-234/89, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61989CJ0234>>, [06.09.2015].

აღნიშნულ საქმეზე ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ განაცხადა:

პირველი, აუცილებელია განისაზღვროს შესაბამისი ბაზარი და დადგინდეს შეთანხმების სამართლებრივი და ეკონომიკური ანალიზის შედეგად კონკურენტისათვის ბაზარი დაიხურა თუ არა, ან გამორიცხული იყო თუ არა არსებული კონკურენტისათვის გაფართოების შესაძლებლობა;

მეორე, თუ ადგილი ჰქონდა ბაზრის დახურვას ან გაფართოება შეუძლებელი იყო, უნდა განისაზღვროს, მოცემული შეთანხმება ზღუდავს თუ არა კონკურენტს. კონკურენტის შეზღუდვას კი მხოლოდ მაშინ ექნება ადგილი, როდესაც მწარმოებლის მიერ დადებული შეთანხმება შესამჩნევად იწვევს ბაზრის დახურვას.

კომისიის აზრით, ერთი ბრენდის შეთანხმება ზოგადად კონკურენტის საწინააღმდეგო ხასიათს ატარებს. თუმცა, საქმის დეტალების გაცნობის შემდეგ შეიძლება მისი გათავისუფლებაც მოხდეს 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის საფუძველზე.<sup>280</sup>

### 3.9.2.2. ექსკლუზიური დისტრიბუციის შეთანხმება

აღნიშნული შეთანხმება იმუნიტეტს აძლევს დისტრიბუტორს გარკვეულ ტერიტორიაზე. მას ეკრძალება სხვა დისტრიბუტორის ტერიტორიაზე როგორც აქტიური, ასევე პასიური გაყიდვის განხორციელება. კომისია სკეპტიკურად უყურებს ექსკლუზიურ დისტრიბუციის შეთანხმებას, განსაკუთრებით კი, თუ ის ასევე მოიცავს აბსოლუტურ ტერიტორიულ დაცვას.

სასამართლოს განცხადებით, ექსკლუზიური სადისტრიბუციო შეთანხმება არ წარმოადგენს კონკურენტის შემზღუდველ შეთანხმებას, როდესაც მწარმოებელი შედის ახალი ბაზარზე და, შესაბამისად, მნიშვნელოვანი ინვესტიციის განხორციელება არის საჭირო.<sup>281</sup>

კომისიის მტკიცებით, ექსკლუზიური სადისტრიბუციო შეთანხმება, როგორც წესი, ზღუდავს გაყიდვას სხვა ექსკლუზიურ ტერიტორიაზე, ამცირებს ბრენდის შიგნით კონკურენტის და იწვევს ბაზრის გაყოფას, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს ფასის დისკრიმინაცია. თუ ყველა მიმწოდებელი ან მათი უმრავლესობა იყენებს ექსკლუზიურ დისტრიბუციას, მაშინ მცირდება კონკურენტია და ხელი ეწყოფა ფარულ გარიგებებს ორივე, დისტრიბუციისა და წარმოების დონეზე, ასევე ხდება ბაზრის დახურვაც. რაც უფრო დიდია მიმწოდებლის საბაზრო წილი, მით უფრო დიდია ბრენდსშიგნით კონკურენტის შეზღუდვა.<sup>282</sup>

კომისიის აზრით, როგორც წესი, ბაზრის დახურვის პრობლემა არ წარმოიქმნება იმ შემთხვევაში, თუ ექსკლუზიური დისტრიბუციის შეთანხმება არ არის გაერთიანებული ერთი ბრენდის შეთანხმებასთან.<sup>283</sup>

<sup>280</sup> იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 665.

<sup>281</sup> იხ. ვერტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <[http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)>, [21.03.2015], § 61.

<sup>282</sup> იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 666.

<sup>283</sup> იხ. ვერტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <[http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)>, [21.03.2015], § 155.

### 3.9.2.3. შერჩევითი დისტრიბუციის სისტემა

თუ მომწოდებელს უნდა შექმნას თავისი საქონელის იმიჯი ან/და იმის უზრუნველყოფა მოახდინოს, რომ გაყიდვას თან ერთვოდეს სპეციფიკური მომსახურების პირობა, მას შეუძლია აირჩიოს აღნიშნული სისტემა. ამ შემთხვევაში მომწოდებელი შეარჩევს საცალო მოვაჭრეს რაოდენობის ან ხარისხის ან/და ადგილმდებარეობის მიხედვით.

შერჩევითი დისტრიბუციის სისტემისათვის ძირითადად დამახასიათებელია ხარისხობრივ-თვისობრივი და რაოდენობრივი კრიტერიუმები.

სასამართლოს აზრით, შერჩევითი დისტრიბუციის სისტემა არ არღვევს 101-ე მუხლის პირობებს, თუ გადამყიდველი შერჩეულია თვისობრივი ხასიათის ობიექტური კრიტერიუმის საფუძველზე, რაც უკავშირდება გადამყიდველისა და მისი პერსონალის ტექნიკურ კვალიფიკაციას (მაგალითად, მათ უნდა შეეძლოთ მაღალკვალიფიციური გაყიდვის შემდეგი მომსახურების გაწევა) და სავაჭრო ფართის შესაბამისობას.

რაოდენობრივი კრიტერიუმი პირდაპირ ითვალისწინებს პოტენციური დილერების რაოდენობის შეზღუდვას. მაგალითად, მწარმოებელი მოითხოვს მათგან გაყიდვის მინიმალურ ან მაქსიმალურ ოდენობას. გარდა ამისა, ეს კრიტერიუმი შეიძლება ასევე ითვალისწინებდეს დილერების ფიქსირებულ რაოდენობას განსაზღვრულ ტერიტორიაზე. მაგალითად, თბილისის თითოეულ რაიონში მხოლოდ ერთი დილერი უნდა იყოს წარმოდგენილი. აღნიშნული კრიტერიუმის მიმართ ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოებს უარყოფითი დამოკიდებულება აქვთ და, შესაბამისად, 101-ე მუხლის დარღვევად აფასებენ რაოდენობრივ კრიტერიუმს. გარდა ამისა, მათი აზრით, აღნიშნული მუხლის დარღვევად ითვლება შეთანხმების ის დებულება, რომელიც მოითხოვს დისტრიბუტორისაგან მარაგის განსაზღვრული რაოდენობის ქონას. ასევე ის პირობა, რომელიც ავალდებულებს დისტრიბუტორს იქონიოს განსაზღვრული მინიმალური ოდენობის წლიური ბრუნვა.<sup>284</sup>

იმისათვის, რომ კონკურენციას არ ეწინააღმდეგებოდეს შერჩევითი დისტრიბუციის სისტემა, შემდეგი კრიტერიუმები უნდა იყოს დაკმაყოფილებული:

1. კრიტერიუმები არ უნდა იყოს ბუნდოვანი;
2. პროდუქტი/მომსახურება თავისი ხასიათით ან/და ნიშნებით უნდა საჭიროებდეს შერჩევითი დისტრიბუციის სისტემას;
3. დისტრიბუტორი უნდა შეირჩეს ხარისხობრივი ხასიათის ობიექტური კრიტერიუმებით (მაგალითად: შენობის ზომა, კადრების შესაბამისი კვალიფიკაცია);
4. კრიტერიუმები დადგენილი უნდა იყოს საყოველთაოდ;
5. არ უნდა მოხდეს კრიტერიუმების დისკრიმინაციულად გამოყენება ზოგიერთი საცალო მოვაჭრის საწინააღმდეგოდ;
6. კრიტერიუმები არ უნდა მოითხოვდეს იმაზე მეტს, რაც არის რეალურად საჭირო შესაბამისი პროდუქტისათვის/მომსახურებისათვის.<sup>285</sup>

<sup>284</sup> იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Material, 4<sup>th</sup> ed., Oxford University Press, 2011, 671-672.

<sup>285</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-19/91, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61991TJ0019>>, [27.05.2015], § 5.

ბრენდა სუფრინისა და ალისონ ჯონსის აზრით, ზოგადად შერჩევითი დისტრიბუციის სისტემა გამართლებულია ორი კატეგორიის პროდუქტზე:

პირველი, ეს არის ტექნიკურად რთული პროდუქტი. ამ შემთხვევაში აუცილებელია იმის დადგენა, ტექნოლოგია, რომელიც მოცემულია გარკვეულ პროდუქტში, იმდენად რთულია თუ არა, რომ საჭიროა მისი დისტრიბუცია სპეციალიზირებული საბითუმო და საცალო მოვაჭრის მიერ.

მეორე, მდიდრული ან ბრენდული პროდუქტი. ამ შემთხვევაში ასევე აუცილებელია იმის შეფასება, მწარმოებელს სჭირდება თუ არა ბრენდის იმიჯის დაცვა და მომხმარებლის შეხედულებიდან გამომდინარე, პროდუქტის ექსკლუზიურობა და პრესტიჟი დაცული უნდა იქნეს თუ არა.<sup>286</sup>

შერჩევითი დისტრიბუციის სისტემა ევროკავშირში გამართლებული იყო საქმეზე 26/76, რადგან იგი მოიცავდა მაღალი ხარისხის და ტექნიკურად განვითარებულ პროდუქციას და ხანგრძლივ სამომხმარებლო საქონელს.<sup>287</sup>

აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ გაზეთები და პერიოდული გამოცემები, სასამართლოს აზრით, წარმოადგენდა ისეთ პროდუქციას, რომლის დისტრიბუცია საჭირო იყო შერჩევითი დისტრიბუციის მეშვეობით. საქმეზე 243/85 სასამართლომ განაცხადა, რომ გაზეთებისა და პერიოდული გამოცემების დისტრიბუციისათვის შეიძლებოდა შერჩევითი დისტრიბუციის გამოყენება მისი სპეციფიკური ბუნებიდან გამომდინარე, რაც 101-ე მუხლის დარღვევად არ ჩაითვლებოდა. პერიოდული გამოცემების სპეციფიკური ბუნება კი იმაში გამოიხატებოდა, რომ მათი გაყიდვა შეიძლებოდა მხოლოდ საცალო მოვაჭრეების მიერ ძალიან შეზღუდულ პერიოდში. აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ გამომცემლები თავის მხრივ ვალდებულებას კისრულობენ დაიბრუნონ ის ეგზემპლარები, რომლებიც არ გაყიდულა. ეს კი, სასამართლოს მტკიცებით, თავის მხრივ, გამომცემლებსა და დისტრიბუტორებს შორის პროდუქტის მუდმივ გაცვლას იწვევს.<sup>288</sup>

კომისიის აზრით, თუ ბაზარზე არსებობს ასეთი ხასიათის ერთი და იგივე შეთანხმებების ქსელი, მაშინ დიდი ალბათობა არსებობს იმისა, რომ კონკურენცია ბაზარზე შეიძლება შეიზღუდოს.

#### 3.9.2.4. სავაჭრო სივრცეში ფართის გამოყოფის შეთანხმება

სავაჭრო სივრცეში შესვლისათვის მიმწოდებელი წინასწარ უხდის გადასახადს დისტრიბუტორს იმისთვის, რომ ამ უკანასკნელმა თავის სავაჭრო სივრცეში გამოუყოს მიმწოდებელს სავაჭრო ფართი. გადასახადი, როგორც წესი, არის ფიქსირებული, ერთჯერადი. განსაზღვრულ შემთხვევაში აღნიშნული შეთანხმების საფუძველზე შეიძლება მოხდეს სხვა დისტრიბუტორისათვის ბაზრის

<sup>286</sup> იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Material, 4<sup>th</sup> ed., Oxford University Press, 2011, 670.

<sup>287</sup> იხ. სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: 26/76, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61976CJ0026>>, [06.09.2015].

<sup>288</sup> იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Material, 4<sup>th</sup> ed., Oxford University Press, 2011, 670.



ანტიკონკურენციული დახურვა, რაც კონკურენციის ორგანოების ჩარევას საჭიროებს.<sup>289</sup>

### 3.9.2.5. განსაზღვრული კატეგორიის პროდუქციის მართვის შეთანხმება

ამ შეთანხმების საფუძველზე, დისტრიბუტორი მიმწოდებელს აძლევს უფლებას განსაზღვრული კატეგორიის პროდუქციის მარკეტინგი მოახდინოს, მათ შორის სხვა მიმწოდებლის იმავე კატეგორიის პროდუქციისაც. აღნიშნულის საფუძველზე, მწარმოებელს უფლება აქვს ზეგავლენა მოახდინოს პროდუქციის განლაგებაზე და, ზოგადად, პროდუქციის მარკეტინგზე კონკრეტულ მაღაზიაში. განსაზღვრულ შემთხვევაში, ასეთი ხასიათის შეთანხმებამ შეიძლება კონკურენტი მიმწოდებლებისათვის ბაზრის ანტიკონკურენციული დახურვა გამოიწვიოს და შედაგად კონკურენციაც შეიზღუდოს. განსაკუთრებით ასეთი შედეგი შეიძლება დადგეს, როდესაც მიმწოდებელს შეუძლია ზეგავლენა მოახდინოს დისტრიბუტორის მარკეტინგულ გადაწყვეტილებაზე, შეზღუდოს ან არახელსაყრელ მდგომარეობაში ჩააყენოს კონკურენტი მწარმოებლის პროდუქციის დისტრიბუცია.<sup>290</sup>

### 3.9.2.6. ფრენშიაინგის შეთანხმება

აღნიშნული შეთანხმების საფუძველზე ფრენშიაინგის მიმცემი ახდენს ინტელექტუალური საკუთრების უფლების ლიცენზიით გადაცემას ფრენშიაინგის მიმღებზე. ფრენშიაინგის შეთანხმება მოიცავს რომელიმე სავაჭრო ნიშანს და ნოუ-ჰაუს საქონელისა ან მომსახურების გამოყენებაზე და დისტრიბუციაზე. როგორც წესი, ფრენშიაინგის მიმცემი ფრენშიაინგის მიმღებს ხელშეკრულების მოქმედების პერიოდში კომერციულ და ტექნიკურ დახმარებას უწევს. ფრენშიაინგის სისტემა საშუალებას აძლევს ფრენშიაინგის მიმღებს დამოუკიდებელი ბიზნესი აწარმოოს ფრენშიაინგის მიმცემის სახელისა და ნოუ-ჰაუს გამოყენებით.

ფრენშიაინგის შეთანხმებით, ფრენშიაინგის მიმღები საზღაურს უხდის ფრენშიაინგის გამცემს მისი ინტელექტუალური საკუთრების უფლების გამოყენებისათვის. იმისათვის, რომ ფრენშიაინგის სისტემა გამართულად მუშაობდეს, მნიშვნელოვანია, რომ თითოეული ფრენშიაინგის მიმღები ასრულებდეს ფრენშიაინგის გამცემის მიერ შედგენილ ერთიან კომერციულ სტანდარტს, რადგან, მომხმარებლის თვალსაზრისით, ყველა ფრენშიაინგის სავაჭრო ერთეული ერთი და იმავე სტანდარტს უნდა აკმაყოფილებდეს. შესაბამისად, ფრენშიაინგის გამცემს უფლება უნდა ჰქონდეს ფრენშიაინგის მიმღებს მოსთხოვოს ერთიანი სტანდარტების შესრულება. გარდა ამისა, ფრენშიაინგის მიმცემისათვის მნიშვნელოვანია მოახდინოს საკუთარი ინტელექტუალური საკუთრების უფლების დაცვა ხელშეკრულების მეშვეობით. შესაბამისად, ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოებმა განაცხადეს, რომ ისეთი კატეგორიის შეზღუდვების დაწესება, რაც გათვალისწინებულია ერთიანი სტანდარტის დამკვიდრებისა და ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების დასაცავად, არ არღვევს 101-ე მუხლს. თუმცა, კომისიის აზრით, თუ ფრენშიაინგის შეთანხმება შეიცავს ისეთ შეზღუდვას, რომელიც

<sup>289</sup> იხ. ვერტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, § 203-205.

<sup>290</sup> იქვე, § 209-210.

ბაზრის დაყოფას ან გადასაყიდი ფასის შენარჩუნებას (RPM) ახდენს, მათზე 101-ე მუხლი გავრცელდება. ასეთმა შეზღუდვამ შეიძლება გამოწვევას შემთხვევაში დააკმაყოფილოს 101-ე მუხლის მესამე პუნქტი.<sup>291</sup> ამასთან, გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ ზოგადად, უბრალოდ ფასზე სახელმძღვანელო პრინციპების მიწოდება არ წარმოადგენს კონკურენციის შეზღუდვას.

ფრენშიაზინგის შეთანხმება ხშირად შეიცავს სხვადასხვა სახის შეზღუდვას - შერჩევითი დისტრიბუციის, კონკურენციაში არ შესვლის და ექსკლუზიური დისტრიბუციის მუხლებს - რაც 101-ე მუხლის დარღვევად არ უნდა ჩაითვალოს.

ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოების აზრით, შეზღუდვა, რომელიც ზღუდავს ფრენშიაზინგის მიმღების შესაძლებლობას გახსნას იგივე ხასიათის მაღაზია ხელშეკრულების მოქმედების დროს ან მისი დასრულების შემდეგ გონივრულ პერიოდში, ფრენშიაზინგის გამცემის თანხმობის გარეშე არ შეზღუდავს კონკურენციას, თუ ისინი აუცილებელია ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ნოუ-ჰაუს დასაცავად.

გარდა ამისა, ფრენშიაზინგის მიმცემს შეუძლია წაუყენოს შემდეგი მოთხოვნები ფრენშიაზინგის მიმღებს:

1. გამოიყენოს ფრენშიაზინგის გამცემის მეთოდები და ნოუ-ჰაუს;
2. ფრენშიაზინგის მიმცემის ინსტრუქციის მიხედვით გახსნას და მოაწყოს გასაყიდი ფართები;
3. მოიპოვოს ფრენშიაზინგის მიმცემის თანხმობა ფრენშიაზინგის გადაცემამდე;
4. გაყიდოს მხოლოდ ფრენშიაზინგის მიმცემის მიერ მიწოდებული პროდუქცია;
5. მიიღოს ფრენშიაზინგის მიმცემის თანხმობა ყველა რეკლამაზე.<sup>292</sup>

### 3.9.3. რეგულაცია №330/2010<sup>293</sup>

ევროკავშირის კომისიის მიერ 2010 წელს შემუშავებულ იქნა რეგულაცია №330/2010 ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის ვერტიკალური შეთანხმებებისა და შეთანხმებული პრაქტიკის მიმართ გამოყენებაზე. კომისიამ იმავე წელს შეიმუშავა სახელმძღვანელოც აღნიშნული რეგულაციის გამოსაყენებლად.<sup>294</sup>

რეგულაციის მიხედვით, ვერტიკალური შეთანხმება ნიშნავს იმ ორ ან მეტ ეკონომიკურ აგენტს შორის შეთანხმებას ან შეთანხმებულ პრაქტიკას, რომელიც შეთანხმების ან შეთანხმებული პრაქტიკის მიზნიდან გამომდინარე, წარმოებისა და დისტრიბუციის სხვადასხვა

<sup>291</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, *Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 646.

<sup>292</sup> იხ. *Jones A., Sufirin B.*, *EU Competition Law Text, Cases, and Materials*, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 675.

<sup>293</sup> იხ. რეგულაცია №330/2010 ვერტიკალურ შეთანხმებისა და შეთანხმებული პრაქტიკის მიმართ ევროკავშირის ფუნქციონირების შეთანხმების 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32010R0330>>, [21.03.2015].

<sup>294</sup> იხ. ვერტიკალურ შეზღუდვაზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <[http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)>, [21.03.2015].

საფეხურზე საქმიანობენ. ვერტიკალური შეთანხმება შეიცავს ისეთ პირობებს, რომელთა მიხედვითაც მხარეებს შეუძლიათ შეისყიდონ, გაყიდონ ან გადაყიდონ განსაზღვრული საქონელი ან მომსახურება. 101-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე, საბოლოო მომხმარებელთან გაფორმებული შეთანხმება ვერ ჩაითვლება ვერტიკალურ შეთანხმებად, რადგან, როგორც ვიცით, აღნიშნული მუხლი მხოლოდ ორ ან რამდენიმე ეკონომიკურ აგენტს შორის არსებული შეთანხმების, შეთანხმებული პრაქტიკის და ეკონომიკური აგენტების ასოციაციის გადაწყვეტილების მიმართ გამოიყენება.<sup>295</sup>

კომისიის მიერ შემუშავებული რეგულაცია კანონიერად ცნობს ეკონომიკური აგენტების ვერტიკალურ შეთანხმებას 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის საფუძველზე, თუ ეს შეთანხმება აკმაყოფილებს რეგულაციით განსაზღვრულ მოთხოვნებს.

რეგულაცია არ გამოიყენება იმ ვერტიკალური შეთანხმების მიმართ, რომელიც დადებულია კონკურენტ ეკონომიკურ აგენტებს შორის. თუმცა, როგორც წესი, გათავისუფლება გამოიყენება კონკურენტი ეკონომიკური აგენტების ორმხრივი ვერტიკალური შეთანხმების მიმართ.

კომისიის აზრით, ძირითადად ვერტიკალური შეზღუდვა კონკურენციის მხრივ პრობლემას იწვევს მხოლოდ მაშინ, როდესაც არასაკმარისი კონკურენციაა ვაჭრობის ერთ ან რამდენიმე საფეხურზე, ე.ი. თუ გარკვეული საბაზრო ძალაუფლება არსებობს მიმწოდებლის ან გამყიდველის ან ორივე დონეზე.<sup>296</sup> კონკურენციის სამართლის ძირითადი მიზანი არის ეკონომიკურ აგენტებს შორის კონკურენტული პირობების შექმნა და შენარჩუნება. კომისიის შეხედულებით, მნიშვნელოვანია ბრენდებს შორის კონკურენციის არსებობა. თუ მათ შორის ეფექტურ კონკურენციას აქვს ადგილი, ბრენდს შიგნით (ე.ი. ერთი ბრენდის დისტრიბუტორებს შორის გაყიდვა) კონკურენციის შემცირება ვერ გამოიწვევს ნეგატიურ შედეგს მომხმარებელზე.<sup>297</sup> ამასთან, კომისია აღნიშნავს, რომ ამ შემთხვევაში საუბარი არ არის ეკონომიკური აგენტების იმ საბაზრო ძალაუფლებაზე, რომელიც მოითხოვება ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 102-ე მუხლით, ე.ი. ვერტიკალურ შეთანხმებაში საბაზრო ძალაუფლება უფრო ნაკლებიც შეიძლება არსებობდეს, ვიდრე დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს მოეთხოვება 102-ე მუხლის საფუძველზე.<sup>298</sup>

ვერტიკალური შეზღუდვა მოიცავს შეთანხმების ერთ-ერთი ან ორივე მხარის გარკვეული უფლების შეზღუდვას. ძირითადად ვერტიკალური ხასიათის ხელშეკრულებაში შევხვდებით შემდეგი ხასიათის შეზღუდვებს:

1. ფასისა და სხვა სავაჭრო პირობის შეზღუდვას, რომელშიც აგენტს/დისტრიბუტორს შეუძლია საქონლისა ან მომსახურების გაყიდვა.
2. ტერიტორიის შეზღუდვას, რომლის გარეთაც აგენტს/დისტრიბუტორს ეკრძალება საქონლისა ან მომსახურების გაყიდვა;
3. იმ კლიენტების ჯგუფზე შეზღუდვას, რომლის მიმართაც აგენტს/დისტრიბუტორს შეუძლია განახორციელოს საქონლისა და მომსახურების გაყიდვა.

<sup>295</sup> იქვე, § 25.

<sup>296</sup> იქვე, § 6.

<sup>297</sup> იქვე, § 102.

<sup>298</sup> იქვე, § 97.

ვერტიკალური შეთანხმება რეგულაციით დადგენილი გათავისუფლებისაგან მხოლოდ მაშინ სარგებლობს, თუ მისი მხარეების საბაზრო წილი არ აღემატება რეგულაციით განსაზღვრულ ოდენობას. რეგულაციის მესამე მუხლის მიხედვით, ვერტიკალური შეთანხმება თავისუფლება აკრძალვისაგან, თუ მიმწოდებლის და მყიდველის საბაზრო წილები ცალ-ცალკე შესაბამის ბაზარზე არ აღემატება 30 პროცენტს. თუმცა, ვერტიკალური შეთანხმების გათავისუფლება არ მოხდება, თუ ის შეიცავს რეგულაციის მეოთხე მუხლში მოცემულ რომელიმე მძიმე შეზღუდვას. აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ 2014 წლის 1 სექტემბერს მიღებული საქართველოს მთავრობის დადგენილება №526, რომელიც კონკურენციის შემზღუდველი ხელშეკრულების აკრძალვიდან გამონაკლისებს ეხება, ასევე შეიცავს 30 პროცენტთან ზედა ზღვარს ვერტიკალური შეთანხმების კანონის მე-7 მუხლის აკრძალვიდან გათავისუფლებისათვის.<sup>299</sup>

კომისიის აზრით, თუ ბაზარზე მსგავსი ვერტიკალური შეზღუდვების პარალელური ქსელი არსებობს, რაც შესაბამისი ბაზრის 50 პროცენტს აღემატება, კონკურენციის შესამჩნევად შეზღუდვის რისკი ბაზარზე დიდია. რეგულაცია № 330/2010 ასეთი ვერტიკალური შეთანხმებების მიმართ არ გამოიყენება.<sup>300</sup>

რეგულაციის მეოთხე მუხლში მოცემულია შემდეგი სახის მძიმე შეზღუდვები:

პირველი შეზღუდვა ეხება საქონლისა და მომსახურების გასაყიდ ფასს. კერძოდ, მიმწოდებელს არ აქვს უფლება დაუდგინოს დისტრიბუტორს გასაყიდი საქონლისა ან მომსახურების მინიმალური ფასი ან მოახდინოს გადასაყისი ფასის ფიქსაცია. თუმცა, მას შეუძლია განუსაზღვროს მაქსიმალური ფასი ან მისცეს სარეკომენდაციო ფასი, იმის გათვალისწინებით, რომ ეს არ გაუტოლდება ფიქსირებულ ან მინიმალურ ფასს ზეწოლის ან სხვადასხვა სტიმულის მეშვეობით.

მეორე შეზღუდვა ეხება ტერიტორიას, რომელშიც საქონელი ან მომსახურება უნდა გაიყიდოს ან კლიენტებს, ვისაც უნდა მიყიდოს დისტრიბუტორმა/დილერმა. აღნიშნული შეზღუდვით შეიძლება მოხდეს ევროკავშირის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მიზნის, ერთიანი ბაზრის უგულებელყოფა, რადგან მიმწოდებლის მიერ ევროკავშირის ერთიანი ბაზარი შეიძლება სხვადასხვა დისტრიბუტორს შორის განაწილდეს. ამ უკანასკნელებს უნდა ჰქონდეთ უფლება დამოუკიდებლად გადაწყვიტონ სად გაიყიდონ და ვის მიყიდონ საქონელი და მომსახურება. აღნიშნული შეზღუდვა რამდენიმე გამონაკლის ითვალისწინებს. კერძოდ, მიმწოდებელს უფლება აქვს:

- შეუზღუდოს დისტრიბუტორს აქტიური გაყიდვა იმ ექსკლუზიურ ტერიტორიაზე ან იმ ექსკლუზიურ კლიენტზე, რომელიც დარეზერვებულია მიმწოდებლისთვის ან განაწილებულია მიმწოდებლის მიერ სხვა დისტრიბუტორისთვის/დილერისთვის.

<sup>299</sup> იხ. საქართველოს მთავრობის დადგენილება №526 “კონკურენციის შემზღუდველი ხელშეკრულების აკრძალვიდან გამონაკლისის შესახებ”, <<http://competition.ge/ge/page2.php?p=4&m=199>>, [31.05.2015], 8.

<sup>300</sup> იხ. რეგულაცია №330/210 ვერტიკალურ შეთანხმებისა და შეთანხმებული პრაქტიკის მიმართ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32010R0330>>, [21.03.2015], 6.

• შეუზღუდოს ვაჭრობის საბითუმო დონეზე მოქმედ მყიდველს საბოლოო გამოყენებლებისათვის საქონლის მიყიდვა.

• შეუზღუდოს შერჩევითი სადისტრიბუციო სისტემის წევრებს გამოყოფილ ტერიტორიაზე არა ავტორიზირებულ დისტრიბუტორებზე გაყიდვა.

• შეუზღუდოს დისტრიბუტორს/დილერს სხვა საქონლის დასამზადებლად კომპონენტის მიყიდვა იმ კლიენტზე, რომელიც გამოიყენებს მას კონკურენტული პროდუქტის საწარმოებლად.

მესამე შეზღუდვის შესაბამისად მიმწოდებელს არ შეუძლია შეუზღუდოს იმ შერჩევითი სადისტრიბუციო სისტემის წევრი, რომელიც საცალო მოვაჭრეა, აქტიურად ან პასიურად მიყიდოს საქონელი ან მომსახურება საბოლოო გამოყენებელს. თუმცა, მას შეიძლება აეკრძალოს არა ავტორიზირებული დისტრიბუტორისათვის მიყიდვა.

მეოთხე შეზღუდვა მიმწოდებლებს მოუწოდებს არ შეზღუდოს ვაჭრობის თუნდაც სხვადასხვა საფეხურზე მყოფი დისტრიბუტორები ერთმანეთთან ვაჭრობაში.

მეხუთე შეზღუდვა ეხება სათადარიგო ნაწილის მიწოდებას. სათადარიგო ნაწილის მწარმოებელსა და იმ მყიდველს, რომელიც ამ ნაწილს თავისი პროდუქტის საწარმოებლად ქმნის, არ უნდა აეკრძალოს ან შეეზღუდოს სათადარიგო ნაწილის საბოლოო გამოყენებლისათვის, დამოუკიდებელი შემკეთებლისათვის ან სერვისის მიმწოდებლისათვის მიყიდვა.<sup>301</sup>

გარდა ამ მძიმე შეზღუდვებისა, რეგულაცია შეიცავს ე.წ. რუხი ფერის აკრძალვების სიას, რომელთა ჩასმა ვერტიკალურ შეთანხმებაში ავტომატურად არ იწვევს რეგულაციით განსაზღვრული პასუხისმგებლობის გათავისუფლების გამოუყენებლობას. ასეთი შეზღუდვები დეტალურად უნდა იქნეს შესწავლილი და თუ დადგინდა, რომ კონკურენციას გადამეტებით ზღუდავს, მაშინ შეთანხმება აკრძალული იქნება. რეგულაციის მეხუთე მუხლის პირველ პუნქტში მოცემულია რუხი ფერის შემდეგი შეზღუდვები:

1. კონკურენციის არ გაწვევის მუხლი, რომელიც არ უნდა იყოს განუსაზღვრელი ვადით ან მისი ხანგრძლივობა არ უნდა აღემატებოდეს 5 წელს. ამასთან, კომისიის აზრით, კონკურენციაში არ შესვლის ვალდებულება, რომელიც ავტომატურად განახლებადია ხუთ წელზე მეტი ვადით, იხულისხმება რომ გრძელდება განუსაზღვრელი ვადით.

2. პირობა, რომელიც პირდაპირ ან ირიბად ავალდებულებს მყიდველს შეთანხმების შეწყვეტის შემდეგ არ აწარმოოს, არ შეისყიდოს, არ გაყიდოს ან არ გადაყიდოს განსაზღვრული საქონელი ან მომსახურება; პირობა, რომელიც პირდაპირ ან ირიბად ავალდებულებს შერჩევითი დისტრიბუციის სისტემის წევრს არ გაყიდოს რომელიმე კონკურენტი მომწოდებლის ბრენდი.

ხუთწლიანი ვადა არ გამოიყენება, მაშინ, როდესაც ხელშეკრულებით განსაზღვრული საქონელი ან მომსახურება იყიდება გამყიდველის მიერ იმ ფართიდან, რომელიც ეკუთვნის მიმწოდებელს ან ნაქირავები აქვს მიმწოდებელს მესამე მხარისაგან. ამ შემთხვევაში, კონკურენციაში არ შესვლის მუხლი არ უნდა აღემატებოდეს იმ

<sup>301</sup> იქვე, 4.

პერიოდს, რა პერიოდითაც მყიდველი სარგებლობდა ამ ფართით.<sup>302</sup>

მეორე პუნქტით გათვალისწინებული ვალდებულების მიმართ რეგულაციით გათვალისწინებული პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლება გამოიყენება, თუ შემდეგი პირობები იქნება დაკმაყოფილებული:

- ვალდებულება უკავშირდება იმ საქონელსა და მომსახურებას, რომელიც სახელშეკრულებო საქონელს ან მომსახურებას უწევს კონკურენციას;
- ვალდებულება შემოფარგლულია იმ ფართით, რომელშიც მყიდველი საქმიანობს ხელშეკრულების პერიოდში;
- ვალდებულება საჭიროა იმ ნოუ-ჰაუს დასაცავად, რომელიც მიმწოდებელმა გადასცა მყიდველს;
- ამ ვალდებულების პერიოდი შეზღუდულია ხელშეკრულების დასრულებიდან ერთ წლამდე ვადით.<sup>303</sup>

### 3.9.4. ვერტიკალურ შეზღუდვაზე კომისიის სახელმძღვანელო<sup>304</sup>

კომისიის მტკიცებით, 101-ე მუხლის მიზანია იმის უზრუნველყოფა, რომ ეკონომიკურმა აგენტებმა არ დადონ ისეთი შეთანხმება, მათ შორის ვერტიკალური შეთანხმება, რომელიც ზღუდავს ბაზარზე კონკურენციას მომხმარებლის საზიანოდ. ვერტიკალური შეზღუდვის შეფასება ასევე მნიშვნელოვანია ერთიანი ინტეგრირებული ბაზრის მიზნის მიღწევის კონტექსტშიც. კომისიის აზრით, ბაზრის ინტეგრაცია აძლიერებს კონკურენციას ევროკავშირში და მოაქვს სარგებელი მომხმარებლისათვის. შესაბამისად, კომპანიებს არ უნდა შეეძლოთ კერძო ბარიერის შექმნა წევრ-სახელმწიფოებს შორის, მაშინ როდესაც სახელმწიფო ბარიერი წარმატებით არის აღმოფხვრილი.<sup>305</sup>

გარდა აღნიშნული რეგულაციით გათვალისწინებული ჯგუფური გათავისუფლებისა, ვერტიკალური შეთანხმება სარგებლობს ე.წ. დე მინიმის წესითაც. ამ წესის მიხედვით, ვერტიკალური შეთანხმებაზე, რომელიც დადებულია არა კონკურენტ ეკონომიკურ აგენტებს შორის და მათი ინდივიდუალური საბაზრო წილი შესაბამის ბაზარზე არ აღემატება 15%, 101-ე მუხლის პირველი პუნქტი არ ვრცელდება, იმის გათვალისწინებით, რომ შეთანხმება რომელიმე მძიმე შეზღუდვას არ ითვალისწინებს. აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ თუ ვერტიკალური შეთანხმების მხარეების ინდივიდუალური საბაზრო წილი აღემატება 15 პროცენტს, ის ავტომატურად არ არღვევს 101-ე მუხლის პირველ პუნქტს. ასეთ შეთანხმებას შეიძლება მაინც არ ჰქონდეს შესამჩნევი ეფექტი წევრ სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე ან კონკურენცია საგრძნობლად არ შეზღუდოს. შესაბამისად, კომისიის აზრით, საჭიროა ვერტიკალური შეთანხმების სამართლებრივი და ეკონომიკური კონტექსტით ანალიზი.<sup>306</sup>

იმისთვის, რომ არსებობდეს ეკონომიკურ აგენტებს შორის შეთანხმება 101-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე, საჭიროა

<sup>302</sup> იქვე, 5.2.

<sup>303</sup> იქვე, 5.3.

<sup>304</sup> იხ. ვერტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <[http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)>, [21.03.2015].

<sup>305</sup> იქვე, § 7.

<sup>306</sup> იქვე, § 9.

შეთანხმების მხარეებმა გამოხატონ ერთობლივი განზრახვა იმოქმედონ ბაზარზე განსაზღვრული მიმართულებით. განზრახვის გამოხატვის ფორმას მნიშვნელობა არა აქვს, რამდენადაც იგი წარმოადგენს მხარეების განზრახვის სანდო გამოხატულებას. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც არ არსებობს ნათელი შეთანხმება სურვილების თანხვედრისა, კომისიამ უნდა დაამტკიცოს, რომ ერთი მხარის ცალმხრივმა პოლიტიკამ მიიღო მეორე მხარის უსიტყვო თანხმობა. ვერტიკალური შეთანხმების შემთხვევაში არსებობს ორი გზა ცალმხრივი პოლიტიკის მიმართ უსიტყვო თანხმობის გამოსავლენად. პირველი, ეს თანხმობა შეიძლება გამომდინარეობდეს წინასწარ შედგენილი გენერალური შეთანხმებით მინიჭებული უფლებამოსილებიდან. მაგალითად, წინასწარ შედგენილი შეთანხმების დებულება უფლებას აძლევს მხარეს შემდგომში მიიღოს განსაზღვრული ცალმხრივი პოლიტიკა, რომელიც მეორე მხარისათვის სავალდებულო იქნება. შესაბამისად, ამ პოლიტიკაზე უსიტყვო თანხმობა შეიძლება გამომდინარეობდეს ამ დებულების საფუძველზე. მეორე, თუ ასეთი ნათელი თანხმობა არ არსებობს, კომისიას შეუძლია დაამტკიცოს დუმილით გამოხატული თანხმობის არსებობა. ამისთვის საჭიროა კომისიამ, პირველ რიგში, აჩვენოს, რომ ერთი მხარე საჭიროებს მეორე მხარისაგან ნათელ ან ნაგულისხმევ თანამშრომლობას მისი ცალმხრივი პოლიტიკის იმპლემენტაციისათვის. მეორე რიგში, კომისიამ უნდა დაამტკიცოს, რომ მეორე მხარე ასრულებდა ამ მოთხოვნას ცალმხრივი პოლიტიკის პრაქტიკაში დანერგვით. მაგალითად, თუ მიმწოდებლის მიერ მიწოდების ცალმხრივი შემცირების გამოცხადების შემდეგ, რაც მიზნად ისახავდა პარალელური ვაჭრობის თავიდან აცილებას, დისტრიბუტორმა დაუყოვნებლივ შეამცირა შეკვეთის რაოდენობა და შეწყვიტა პარალელურ ვაჭრობაში მონაწილეობა. ამ შემთხვევაში, იგულისხმება, რომ დისტრიბუტორი მდუმარედ დათანხმდა მიმწოდებლის ცალმხრივ პოლიტიკას. თუმცა, თუ დისტრიბუტორი გააგრძელებს პარალელურ ვაჭრობას ან გამონახავს ახალ გზას, რომ განახორციელოს პარალელური ვაჭრობა, ამ შემთხვევაში იგულისხმება, რომ დისტრიბუტორი არ ეთანხმება მიმწოდებლის ცალმხრივ პოლიტიკას. ხშირია შემთხვევა, როდესაც მიმწოდებელი, მონიტორინგისა და დაჯარიმების სისტემას იყენებს თავისი ცალმხრივი პოლიტიკის იძულებით განსახორციელებლად. ამ შემთხვევაში, გამოყენებული იძულების დონის შესაბამისად, შეიძლება დადგინდეს მდუმარე თანხმობის არსებობა.<sup>307</sup>

კომისიის მტკიცებით, როდესაც განვიხილავთ ვერტიკალურ შეთანხმებას, იმის დასადგენად მოსდევს თუ არა მას შედეგად 101-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე კონკურენციის შესამჩნევი შეზღუდვა, საჭიროა დეტალურად განვიხილოთ შემდეგი ფაქტორები:

- შეთანხმების ბუნება;
- ვერტიკალური შეთანხმების მხარეების საბაზრო წილი;
- კონკურენტების საბაზრო წილი;
- ხელშეკრულებით განსაზღვრული საქონლის მყიდველების საბაზრო ძალაუფლება;
- შესასვლელი ბარიერი;
- ბაზრის მომწიფებულობა;

<sup>307</sup> იქვე, § 25.

- ვაჭრობის დონე;
- პროდუქტის ბუნება;
- სხვა ფაქტორები.

### 3.9.5. ვერტიკალურ შეთანხმებაში არსებული ძირითადი შეზღუდვები

#### 3.9.5.1. გადასაყიდი ფასის განსაზღვრის შეზღუდვა

როგორც ზემოთ აღინიშნა, რეგულაციის მე-4 მუხლი მიმწოდებელს უკრძალავს გადასაყიდი ფასის განსაზღვრას და დილერსა და დისტრიბუტორს აძლევს გადასაყიდი ფასის დამოუკიდებლად განსაზღვრის შესაძლებლობას. კერძოდ, აღნიშნული მუხლით აკრძალულია ისეთი ვერტიკალური შეთანხმების დადება, რომელიც პირდაპირ ან არაპირდაპირ ახდენს ფასის ფიქსაციას ან ადგენს მინიმალურ გადასაყიდ ფასს. გადასაყიდი ფასის შენარჩუნება შეიძლება მოხდეს ირიბი ხერხითაც. მაგალითად, თუ მიმწოდებელი განსაზღვრავს დისტრიბუციის მარჯას ან ფასდაკლების მაქსიმალურ ოდენობას.<sup>308</sup>

აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ კომისიის აზრით, მიმწოდებლის მიერ მაქსიმალური ფასის განსაზღვრა ან სარეკომენდაციო ფასის მითითება, როგორც წესი, არ წარმოადგენს 101-ე მუხლის დარღვევას.

კონკურენციის ორგანოს მტკიცებით, გადასაყიდი ფასის შენარჩუნებამ შეიძლება გამოიწვიოს შემდეგი უარყოფითი შედეგი:

პირველი, ფასის გამჭვირვალობის გაძლიერებით მიმწოდებლები შეიძლება ბაზარზე ფარულ შეთანხმებაში შევიდნენ;

მეორე, აღმოფხვრას ბრენდის შიგნით კონკურენცია. შეიძლება ასევე ხელი შეუწყოს დისტრიბუტორებს/დილერებს შორის ფარულ შეთანხმებას;

მესამე, ამცირებს კონკურენციას მწარმოებლებსა ან/და საცალო მოვაჭრეებს შორის. განსაკუთრებით კი, როდესაც მწარმოებლები იყენებენ ერთი და იგივე დისტრიბუტორებს თავისი პროდუქციის დისტრიბუციისათვის და გადასაყიდი ფასის შენარჩუნება ყველას ან უმრავლესობა მათგანს ეხება;

მეოთხე, ყველას ან განსაზღვრულ დისტრიბუტორებს ხელი ეშლებათ გადასაყიდი ფასის შემცირებაში, ე.ი. არაპირდაპირ იწვევს ფასის გაზრდას;

მეხუთე, გადასაყიდი ფასის შენარჩუნება შეიძლება განახორციელოს საბაზრო ძალაუფლების მქონე მწარმოებელმა, რათა არ მისცეს ბაზარზე შესვლის საშუალება უფრო პატარა კონკურენტებს. საბაზრო ძალაუფლების მქონე მიმწოდებლებმა შეიძლება შესთავაზონ დისტრიბუტორებს გაზრდილი მარჯა, რამაც შეიძლება გადაიბიროს დისტრიბუტორი მოემსახუროს რომელიმე განსაკუთრებულ ბრენდს.

მექვსე, შეიძლება შეამციროს დინამიურობა და ინოვაცია დისტრიბუციის დონეზე. სხვადასხვა დისტრიბუტორებს შორის ფასის კონკურენციის შეზღუდვით, გადასაყიდი ფასის შენარჩუნებამ შეიძლება ხელი შეუშალოს უფრო ეფექტურ საცალო მოვაჭრეს ბაზარზე შესვლაში ან/და საქონელის საკმარისი რაოდენობის დაბალ ფასად მოპოვებაში.

<sup>308</sup> იქვე, § 48.



ასევე შეიძლება ხელი შეუშალოს ან დააბრკოლოს ისეთი დისტრიბუციის ფორმატის შექმნა ან გაფართოება, რომელიც ეფუძნება დაბალ ფასებს.<sup>309</sup>

### 3.9.5.2. ტერიტორიაზე და კლიენტებზე შეზღუდვა

რეგულაციის მე-4 მუხლის მეორე აკრძალვა მოიცავს გადაწყვეტილების უფლების შეზღუდვას - თვითონ განსაზღვროს თუ რომელ ტერიტორიაზე გაყიდოს ან/და ვის მიყიდოს საქონელი და მომსახურება. აღნიშნული შეზღუდვა ეწინააღმდეგება როგორც 101-ე მუხლს, ასევე ევროკავშირის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან მიზანს - ერთიანი ბაზრის შექმნას, რომელიც გათვალისწინებულია ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 26-ე მუხლში.<sup>310</sup>

ევროკავშირის კომისია განსაკუთრებით სკეპტიკურად უყურებს ექსკლუზიურ სადისტრიბუციო შეთანხმებას, რომლებიც აბსოლუტურ ტერიტორიულ დაცვას აძლევს დისტრიბუტორს. მაგალითად, მიმწოდებელი პირდაპირ ავალდებულებს დისტრიბუტორს არ მიყიდოს საქონელი განსაზღვრულ კლიენტს ან არ განახორციელოს მისთვის განსაზღვრული ტერიტორიის ფარგლებს გარეთ გაყიდვა და, შესაბამისად, გადაუგზავნოს შეკვეთა შესაბამის დისტრიბუტორს.

აბსოლუტური ტერიტორიული დაცვა გულისხმობს დისტრიბუტორისთვის ექსპორტზე საქონლის გაგზავნის აკრძალვას. ევროკავშირის პრეცედენტულ სამართალში არსებობს აბსოლუტური ტერიტორიული დაცვის სხვადასხვა შემთხვევა. მათ შორის არის შემდეგი სახის ტერიტორიული შეზღუდვის სხვადასხვა მაგალითი. კერძოდ:

- ექსპორტი ნებადართულია თუ თანხმობა მიღებულია მწარმოებლისაგან ან მას შეტყობინება გაეგზავნა;
- როდესაც საქონელი მიწოდებული აქვს დისტრიბუტორს და ინვოისში წერია, რომ “ექსპორტი აკრძალულია”;
- არაკამარისი ოდენობის საქონელი აქვს მიწოდებული დისტრიბუტორს იმისათვის, რომ ექსპორტზე არ გავიდეს საქონელი;
- ბონუსები არ ითვლება ექსპორტზე გასული საქონლიდან;
- ექსპორტირებული საქონელი მწარმოებლის მიერ არის უკან დაბრუნებული;
- მიწოდებულ საქონელს აქვს ისეთი ნიშანი, რომლის მეშვეობითაც პარალელური იმპორტიორების იდენტიფიცირება ხდება;
- გარანტია შეზღუდულია იმ წევრი სახელმწიფოს ტერიტორიით, სადაც მოხდა პროდუქციის შექმნა;
- ორმაგი ფასი არის გამოყენებული ექსპორტის ასაკრძალად;
- დისტრიბუტორს მოეთხოვება იმ კლიენტის საბუთების გადაცემა მიმწოდებელზე, რომელიც სხვა ტერიტორიიდან არის;
- მწარმოებელი იმუქრება შეთანხმების შეწყვეტით ან ფაქტიურად წყვეტს შეთანხმებას იმ დილერთან ან დისტრიბუტორთან, რომელიც

<sup>309</sup> იქვე, § 224.

<sup>310</sup> იხ. *Mota M., et al, Hardcore Restrictions Under the Block Exemption Regulation on Vertical Agreements: An Economic View*, <[http://ec.europa.eu/dgs/competition/economist/hardcore\\_restrictions\\_under\\_BER.pdf](http://ec.europa.eu/dgs/competition/economist/hardcore_restrictions_under_BER.pdf)>, [05.04.2015], 5.

გაყიდვის მისთვის გამოყოფილი ტერიტორიის ფარგლებს გარეთ;

• უცხოელ კლიენტს მოეთხოვება გადაუხადოს დეპოზიტი მიმწოდებელს, რაც არ მოეთხოვება ადგილობრივ კლიენტს.<sup>311</sup>

აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ მოცემული აკრძალვა შეიცავს რამდენიმე გამონაკლისს, მათ შორისაა ექსკლუზიურ ტერიტორიაზე ან ექსკლუზიურ კლიენტზე აქტიური მიყიდვების აკრძალვა. კომისიის აზრით, დისტრიბუტორსა და დილერს შეიძლება აკრძალოს აქტიური გაყიდვა სხვა ტერიტორიაზე ან კლიენტზე, თუმცა მათ, როგორც წესი, არ შეიძლება აკრძალოს პასიური გაყიდვის განხორციელება.

აქტიური გაყიდვა გულისხმობს კლიენტზე აქტიურ მიახლოებას. მაგალითად, პირდაპირ წერილების გაგზავნას, მათ შორის არასასურველი, კლიენტის მოთხოვნის გარეშე ელექტრონული წერილის გაგზავნასაც; აქტიურ მიახლოებას განსაზღვრული ჯგუფის კლიენტზე ან განსაზღვრულ ტერიტორიაზე არსებულ კლიენტზე ტელევიზიის, ინტერნეტის ან სხვა საშუალებით.<sup>312</sup>

პასიური გაყიდვა ნიშნავს ინდივიდუალური კლიენტის მოთხოვნების საპასუხოდ განხორციელებულ გაყიდვას, მათ შორის, ასეთი კლიენტისთვის საქონლისა და მომსახურების მიწოდებას. პასიურ გაყიდვად ითვლება ზოგადი რეკლამა, რომელიც განთავსებულია ტელევიზიაში ან ინტერნეტში და აღწევს სხვა დისტრიბუტორის ექსკლუზიურ ტერიტორიაზე ან კლიენტის ჯგუფზე.<sup>313</sup>

დღესდღეობით, ინტერნეტი საშუალებას აძლევს მოვაჭრეს უფრო მეტ და სხვადასხვა კლიენტთან დაამყაროს ურთიერთობა. ზოგადად, ვებ-გვერდის ქონა პასიური გაყიდვის ფორმად ითვლება. ის წარმოადგენს გონივრულ საშუალებას, რადგან კლიენტს შეუძლია მისი მეშვეობით დაამყაროს ურთიერთობა დისტრიბუტორთან. თუ კლიენტი ესტუმრება დისტრიბუტორის ვებ-გვერდს, დაეკონტაქტება მას და შემდეგ მოხდება საქონლის შექენა, მისი მიწოდების ჩათვლით, ეს ითვლება პასიურ გაყიდვად.<sup>314</sup>

კომისია სკეპტიკურად უყურებს დისტრიბუტორისთვის დაწესებულ შეზღუდვას, რომელიც პასიური გაყიდვის აკრძალვას ითვალისწინებს. პრაქტიკაში გავრცელებულია შემდეგი სახის პასიური გაყიდვის შეზღუდვის შემთხვევები:

პირველი, დისტრიბუტორს ეკრძალება სხვა დისტრიბუტორის ექსკლუზიური ტერიტორიიდან შემოსულ კლიენტს საშუალება მისცეს მისი ვებ-გვერდის ნახვის ან ვებ-გვერდი ავტომატურად გადაამისამართებს შესაბამისი დისტრიბუტორის ვებ-გვერდზე;

მეორე, ექსკლუზიურ დისტრიბუტორს ევალება შეწყვიტოს კლიენტთან ინტერნეტის მეშვეობით ტრაზაქცია, მას შემდეგ რაც აღმოაჩენს, რომ მისი საკრედიტო ბარათზე მიბმული მისამართი არ ემთხვევა დისტრიბუტორის ექსკლუზიურ ტერიტორიას;

მესამე, ვერტიკალური შეთანხმების მხარეები შეთანხმდებიან, რომ ინტერნეტით განხორციელებული გაყიდვა არ გადააჭარბებს მთლიანი

<sup>311</sup> იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 655-656.

<sup>312</sup> იხ. ვერტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <[http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)>, [21.03.2015], § 51.

<sup>313</sup> იქვე.

<sup>314</sup> იქვე, § 52.

გაყიდვის განსაზღვრულ რაოდენობას;

მეოთხე, დისტრიბუტორს დაევალება უფრო მაღალი ფასი დაადოს ინტერნეტის მეშვეობით განხორციელებულ ტრანზაქციებს.<sup>315</sup>

### 3.9.6. ვერტიკალური შეზღუდვის შედეგად გამოწვეული უარყოფითი შედეგი

კომისიის აზრით, ვერტიკალურ შეთანხმებაში არსებულმა ზემოთ ჩამოთვლილმა შეზღუდვებმა შეიძლება გამოიწვიოს შემდეგი სახის ნეგატიური შედეგი:

პირველი, სხვა მიმწოდებელს ან მყიდველს გაუზარდოს ბაზარზე შესასვლელი ბარიერი და ამის შედეგად მოახდინოს მათთვის ბაზრის ანტიკონკურენციული დახურვა;

მეორე, შეამციროს მიმწოდებელსა და მის კონკურენტს შორის კონკურენცია ან/და მისცეს მათ საშუალება ფარულ გარიგებაში შევიდნენ ბრენდებს შორის კონკურენციის შემცირების შედეგად;

მესამე, შეამციროს კონკურენცია დისტრიბუტორსა/დილერსა და მათ კონკურენტებს შორის ან/და ფარულ გარიგებაში შევიდნენ ერთი და იმავე ბრენდის დისტრიბუტორები/დილერები;

მეოთხე, საფრთხე შეუქმნას ევროკავშირის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან მიზანს – ბაზრის ინტეგრაციას.

### 3.9.7. მძიმე შეზღუდვის ობიექტური აუცილებლობა

მძიმე შეზღუდვა განსაკუთრებულ შემთხვევაში შეიძლება არ იყოს აკრძალული 101-ე მუხლით, თუკი ის ობიექტურად საჭიროა განსაზღვრული ხასიათის შეთანხმების განსახორციელებლად. კერძოდ:

პირველი, თუ საჭიროა აიკრძალოს საშიში ნივთიერების განსაზღვრული კლიენტისათვის მიყიდვა უსაფრთხოებისა და ჯანმრთელობის დაცვის მიზნით;<sup>316</sup>

მეორე, დისტრიბუტორი ბაზარზე წარმოადგენს ახალ საქონელს ან მას არსებული ბრენდი ახალ ბაზარზე შეაქვს და მან შესაბამის ბაზარზე შესასვლელად და მისი განვითარებისათვის დიდი ოდენობის ინვესტიცია განახორციელა. ამ შემთხვევაში, ბუნებრივია, დისტრიბუტორი ისეთ შეთანხმებას არ დადებს მიმწოდებელთან, რომლითაც მისი ინტერესი არ იქნება დაცული. კომისიის აზრით, ასეთ შემთხვევაში, სხვა დისტრიბუტორს შეიძლება აეკრძალოს აქტიური და პასიური გაყიდვის განხორციელება შესაბამის ტერიტორიაზე არსებულ კლიენტზე ან დისტრიბუტორისათვის გამოყოფილი კლიენტის ჯგუფზე პირველი ორი წლის განმავლობაში;<sup>317</sup>

მესამე, იმ შემთხვევაში, თუ განსაზღვრულ ტერიტორიაზე ან განსაზღვრული კლიენტის ჯგუფში ხდება ახალი პროდუქტის ნამდვილი ტესტირება და ეტაპობრივი შეტანა, დისტრიბუტორს შეიძლება პირველ ეტაპზე შეეზღუდოს აღნიშნული ტერიტორიის ან კლიენტის ჯგუფის გარეთ აქტიური გაყიდვის განხორციელება.<sup>318</sup>

<sup>315</sup> იქვე.

<sup>316</sup> იქვე, § 60.

<sup>317</sup> იქვე, § 61.

<sup>318</sup> იქვე, § 62.

მეხუთე, თუ მიმწოდებელს მნიშვნელოვნად უფრო მეტი ხარჯი აქვს ინტერნეტით განხორციელებულ ტრანზაქციაზე, მაშინ მას შეუძლია დააწესოს შედარებით მაღალი ფასი ასეთ გარიგებაზე.<sup>319</sup>

### 3.9.8. ვერტიკალური შეზღუდვის შედეგად დამდგარი ეფექტურობა

სტევენ მაჰინკას აზრით, ვერტიკალური შეზღუდვა შეიძლება საჭირო იყოს კანონიერი კომერციული საქმიანობის მიზნის მისაღწევად.<sup>320</sup> ევროკავშირის კომისიის შეხედულებით, ვერტიკალურ შეთანხმებაში არსებული შეზღუდვა შეიძლება ხელს უწყობდეს შემდეგი პრობლემური საკითხის გადაწყვეტას:

პირველი, ვერტიკალური შეზღუდვის დაწესებით მიმწოდებელმა შეიძლება აღმოფხვრას ე.წ. “თავისუფლად მოსარგებლის” პრობლემა დისტრიბუტორებს შორის. აღნიშნული პრობლემა შეიძლება წარმოიშვას მაშინ, როდესაც ერთი ფირმა სარგებელს იღებს მეორე ფირმის საქმიანობიდან ისე, რომ არ იხდის საზღაურს და არც იყოფს მეორე ფირმის მიერ გაწეულ ხარჯს. მაგალითად, ერთ დისტრიბუტორს შეიძლება ჰქონდეს გაყიდვის წინა მომსახურება, რომელიც ითვალისწინებს პოტენციური მყიდველის მიერ გასაყიდი ავტომობილით სარგებლობლობას მისი შემოწმების მიზნით. მყიდველს შეუძლია ისარგებლოს ამ მომსახურებით ერთი დისტრიბუტორისაგან იმისთვის, რომ შეამოწმოს ავტომანქანა, ხოლო შემდეგ შეიძინოს ავტომობილი მეორე დისტრიბუტორისაგან, რომელიც უფრო იაფად ყიდის იმავე მოდელისა და მარკის ავტომობილს იმის გამო, რომ მას გაყიდვის წინა მომსახურება არ აქვს. ამ შემთხვევაში, მეორე დისტრიბუტორი ითვლება “თავისუფლად მოსარგებლედ”, რადგან იგი უსასყიდლოდ სარგებლობს პირველი დისტრიბუტორის მიერ შეთავაზებული გაყიდვის წინა მომსახურებით. აღნიშნული პრობლემის გადასაწყვეტად, მიმწოდებელს შეუძლია ყველა დისტრიბუტორი ხელშეკრულებით დაავალდებულოს ეფექტური მომსახურება გაუწიოს პოტენციურ მყიდველს ხელშეკრულების დადებამდე.

მეორე, იმისთვის რომ დისტრიბუტორმა ახალ ტერიტორიაზე გასაყიდად შეიტანოს მომსახურება ან საქონელი, მას შეიძლება სჭირდებოდეს განსაზღვრული ინვესტიციის განხორციელება აღნიშნულ ტერიტორიაზე, რომლის დაბრუნება შეიძლება უკავშირდებოდეს გარკვეულ რისკს. აღნიშნული გარემოებიდან გამომდინარე, დისტრიბუტორს სჭირდება ტერიტორიული დაცვა გარკვეული პერიოდით, რათა მან შეძლოს დროებით შედარებით უფრო მაღალი ფასის დაწესება, იმისათვის, რომ მოახდინოს განხორციელებული ინვესტიციიდან თანხების ამოღება.

მესამე, ზოგიერთ სექტორში საცალო მოვაჭრე ყიდის მხოლოდ “ხარისხიან” პროდუქტს. ასეთი მოვაჭრის მეშვეობით საქონლის გაყიდვა შეიძლება სასარგებლო იყოს, როდესაც ბაზარზე ახალი პროდუქტის წარდგენა ხდება. თუ მწარმოებელს თავიდან არ შეეძლება შეზღუდოს თავისი საქონლის გაყიდვა ბრენდული მაღაზიის მეშვეობით, მის მიერ ნაწარმოები ახალი პროდუქტის წარმოდგენას ბაზარზე შეიძლება საფრთხე შეექმნას. ასეთ შემთხვევაში, შეიძლება გამართლებული იყოს

<sup>319</sup> იქვე, § 64.

<sup>320</sup> იხ. *Mahinka S.*, Vertical Restraints as Exclusionary Practices: Current Issues in Regulated and Deregulated Industries, *Antitrust Law*, Issue 58, 1989-1990, 58.

მოკლე პერიოდით ისეთი შეზღუდვის დაწესება, როგორცაა მაგალითად, ექსკლუზიური ან შერჩევითი დისტრიბუცია. შეზღუდული პერიოდი უნდა იძლეოდეს ახალი პროდუქტის ბაზარზე წარმოდგენის შესაძლებლობას, მაგრამ იგი არ უნდა გაგრძელდეს დიდი ხნით, ისე რომ ხელი შეეშალოს მის ფართომასშტაბიან გავრცელებას;

მეოთხე, ხანდახან მწარმოებელს ან დისტრიბუტორს/დილერს შეიძლება მოეთხოვოს კლიენტზე ორიენტირებული ინვესტიციის განხორციელება. მაგალითად, კომპონენტის მწარმოებელს შეიძლება მოეთხოვოს ახალი მოწყობილობის შექმნა იმისათვის, რომ დააკმაყოფილოს მისი კლიენტის განსაკუთრებული მოთხოვნა. ასეთ შემთხვევაში, მწარმოებელი არ განახორციელებს საჭირო ინვესტიციას, სანამ განსაკუთრებული მიწოდების პირობა არ იქნება გადაწყვეტილი ხელშეკრულებით;

მეხუთე, ვერტიკალურმა შეზღუდვამ შეიძლება ხელი შეუწყოს მასშტაბის ეკონომიკას დისტრიბუციაში. მწარმოებელს თუ უნდა, რომ ჰქონდეს მასშტაბის ეკონომიკა და მოახდინოს თავისი პროდუქტის უფრო დაბალ საცალო ფასად რეალიზაცია, მას შეუძლია თავისი პროდუქტის გაყიდვა მიანდოს შეზღუდული რაოდენობის დისტრიბუტორებს. ამისათვის მას შეუძლია გამოიყენოს ექსკლუზიური დისტრიბუცია და მოითხოვოს საცალო მოვაჭრისაგან განსაზღვრული რაოდენობის საქონელის შექმნა ან გამოიყენოს შერჩევითი დისტრიბუცია ასეთივე მოთხოვნის გამოყენებით;

მექვსე, ვერტიკალურ შეზღუდვას შეუძლია განავითაროს ერთსახეობა და ხარისხის სტანდარტიზაცია. კერძოდ, ვერტიკალური შეთანხმებით შეიძლება შეიქმნას ბრენდის სახე, თუ ერთსახეობის და ხარისხის სტანდარტიზაციის განსაზღვრული მოთხოვნები იქნება დაწესებული დისტრიბუტორებისათვის, რაც, თავის მხრივ, გაზრდის საბოლოო მომხმარებლის ბრენდის მიმართ სანდობასა და საქონლის გაყიდვას. ეს კი შეიძლება მიღწეული იქნეს შერჩევითი დისტრიბუციისა და ფრენშაიზინგის მეშვეობით.<sup>321</sup>

---

<sup>321</sup> იხ. ვერტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <[http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines\\_vertical\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf)>, [21.03.2015], § 107.

## IV თავი

### კარტელური საქმიანობის აკრძალვიდან გათავისუფლება

#### შესავალი

როგორც მეორე თავის 2.1. ნაწილშია აღნიშნული შერმანის აქტის პირველი სექცია კრძალავს ნებისმიერი სახის კონტრაქტს, მათ შორის ტრასტის ან სხვა სახის კომბინაციით, ან კონსპირაციას, რომელიც ზღუდავს ვაჭრობას რამდენიმე შტატს შორის ან უცხო სახელმწიფოსთან. აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ აღნიშნული სექცია არ შეიცავს აკრძალვიდან სამართლებრივ გამონაკლისს.

სიტყვა-სიტყვით განმარტებას თუ დავეყრდნობით, ყველა თუ არა, კონტრაქტების უმრავლესობა ამ დებულების საფუძველზე აკრძალული იქნება, რადგან, როგორც წესი, ხელშეკრულების თანახმად მხარეებს გარკვეული საქმიანობის განხორციელება ეზღუდებათ. ამის გამო შეერთებული შტატების სასამართლოებმა განაცხადეს, რომ ეს დებულება მხოლოდ მაშინ გამოიყენება, თუ ვაჭრობა უმიზეზოდ არის შეზღუდული. იმის გასარკვევად კი, კონტრაქტი ზღუდავს თუ არა კონკურენციას მიზნობრივად, სასამართლო იყენებს ორ განსხვავებულ მიდგომას – *per se* და *rule of reason* ანალიზს.<sup>322</sup>

ზოგიერთი კონტრაქტი *per se* უკანონოა. ეს ნიშავს იმას, რომ ასეთი შეთანხმება არსობრივად კანონსაწინააღმდეგოა. ამ კატეგორიის შეთანხმებაში ხვდება ისეთი შეთანხმება ან პრაქტიკა, რომელსაც კონკურენციისათვის ზიანის მიყენება შეუძლია და პოზიტიური ეფექტის სიმცირის გამო ისინი მიიჩნევა უმიზეზოდ, არაგონივრულად და, შესაბამისად, უკანონოდ, იმის გარკვევის გარეშე, თუ რა კონკრეტული ზიანის მოტანა შეუძლია მათ. ამ ჯგუფს მიეკუთვნება მაგალითად, კონკურენტებს შორის ფასის აშკარა ფიქსაცია. ავტომატურად მიიჩნევა, რომ ის უმიზეზოდ ზღუდავს კონკურენციას. მისი ანტიკონკურენციული ეფექტი იმდენად ნათელია, რომ კონკურენციის ორგანოებმა დრო და რესურსი არ უნდა დახარჯონ კონკურენციის საწინააღმდეგო შედეგის დასადგენად.

შეერთებულ შტატებში მეოცე საუკუნის სამოციან წლებში ბევრი შეზღუდვა მიჩნეულ იქნა არსობრივად უკანონოდ. თუმცა, სამოცდაათიანი წლებიდან უზენაესმა სასამართლომ შეზღუდვის შეფასება უკვე ეკონომიკური ანალიზის შედეგად დაიწყო, რასაც მოჰყვა ე.წ. *rule of reason* ანალიზის გამოყენება. ამ ანალიზს შეიძლება გონივრული განსჯის წესი ვუწოდოთ. მისი გამოყენებისას შეთანხმების შესწავლა ხდება მისი სამართლებრივი და ეკონომიკური კონტექსტის მიხედვით. აღნიშნული ანალიზის დროს მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული სხვადასხვა ფაქტორი:

პირველი, საქმიანობის ის სფერო, რომელშიც შეზღუდვა გამოიყენება; მეორე, ამ სფეროს მდგომარეობა შეზღუდვის არსებობამდე და მის შემდეგ;

<sup>322</sup> იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 196.

მესამე, შეზღუდვის სახე და მისი რეალური და შესაძლო ეფექტი.<sup>323</sup>

ამდენად, უნდა მოხდეს კონკურენციის სასარგებლო და კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტის შესწავლა და შეფასება. ანალიზის შედეგად თუ დადგინდება, რომ კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტი გადაწონის კონკურენციის სასარგებლო ეფექტს, მაშინ შეზღუდვა უკანონოდ გამოცხადება.

როგორც წესი, ეკონომიკურ აგენტებს შორის შეთანხმება იკრძალება, როდესაც მას შესწევს უნარი შესამჩნევად უარყოფითი გავლენა მოახდინოს ბაზარზე კონკურენციის ისეთ პარამეტრზე, როგორცაა ფასი, წარმოება, პროდუქტის ხარისხი, პროდუქციის მრავალფეროვნება და ინოვაცია. შეთანხმებას შეიძლება ჰქონდეს ასეთი ეფექტი მაშინ, როდესაც ისინი შესამჩნევად ამცირებს შეთანხმების მხარეებს ან მათ და მესამე მხარეს შორის კონკურენციას.

მიუხედავად იმისა, რომ კარტელური საქმიანობა აკრძალულია ევროკავშირის ქვეყნებისა და სხვა განვითარებული სახელმწიფოების კანონმდებლობით, რადგან იგი გამოუსწორებელ ზიანს აყენებს ეკონომიკასა და მომხმარებელს, გარკვეული კრიტერიუმების დაკმაყოფილების შემთხვევაში ეკონომიკური აგენტების ერთობლივმა საქმიანობამ შეიძლება სარგებელი მოუტანოს როგორც მომხმარებელს, ასევე ეკონომიკას. შესაბამისად, თუ საქმის შესწავლის შემდეგ დადგინდა, რომ ეკონომიკური აგენტების ერთობლივი საქმიანობის შედეგად გამოწვეული სარგებელი გადაწონის უარყოფით შედეგს, როგორც წესი, კონკურენციის ორგანოები ასეთ საქმიანობას კანონიერად ცნობენ და აკრძალვისაგან ანთავისუფლებენ. ევროკავშირში, ისევე როგორც საქართველოში, კარტელური საქმიანობის პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლება ხდება შედეგ შემთხვევებში:

პირველი, ოთხი კუმულატიური მოთხოვნის შესრულებისას;  
მეორე, ჯგუფური გათავისუფლების პირობების შესრულებისას, რომელიც ითვალისწინებს გარკვეული კატეგორიის შეთანხმების აკრძალვისაგან გათავისუფლებას;

მესამე, თუ შეთანხმება კონკურენციაზე და ვაჭრობაზე უმნიშვნელო/მცირე მნიშვნელობის ეფექტის მქონეა.

განვიხილოთ კარტელური საქმიანობის აკრძალვისაგან გათავისუფლების ჩამოთვლილი პირობები ცალ-ცალკე.

#### 4.1. ოთხი კუმულატიური პირობა აკრძალვიდან გასათავისუფლებლად

როგორც ზემოთაა აღნიშნული, კარტელური საქმიანობა აფერხებს ეკონომიკურ განვითარებას და ასევე მნიშვნელოვან ზიანს აყენებს მომხმარებელს. ამ უკანასკნელს უწევს პროდუქტისა და მომსახურების თვითღირებულებაზე შეუსაბამოდ მაღალი ფასის გადახდა. გარდა ამისა, მას შეიძლება წართმეული ჰქონდეს არჩევანის თავისუფლება, რაც გამოიხატება იმაში, რომ მომხმარებელს ხელი არ მიუწვდება პროდუქტის და მომსახურების ფართო ასორტიმენტზე ან/და მისთვის მხოლოდ უხარისხო პროდუქტი არის ხელმისაწვდომი. კარტელმა შეიძლება ასევე შეაფერხოს საქონლისა და მომსახურების განვითარება და ხელი

<sup>323</sup> იქვე.

შეუშალოს ინოვაციას, რაც სერიოზულ ზიანს აყენებს ეკონომიკურ განვითარებას და მომხმარებლის ინტერესს.

მიუხედავად კარტელური საქმიანობის უარყოფითი შედეგისა, კონკურენციის ორგანოების შეხედულებით, კარტელური საქმიანობა შეიძლება ნებადართული იყოს გარკვეულ შემთხვევაში. კერძოდ, თუ ასეთი საქმიანობა აკმაყოფილებს გარკვეულ კრიტერიუმებს. მაგალითად, შეერთებული შტატების პრეცედენტულ სამართალში ე.წ. rule of reason წესის შესაბამისად დგინდება კარტელური საქმიანობა აკრძალული იქნება თუ ნებადართული. თუ მოკვლევისას დადგინდება, რომ კარტელის შედეგად დამდგარი უარყოფითი შედეგი გადაწონილია პოზიტიური შედეგით, კონკურენციის ორგანოები, როგორც წესი, ასეთ კარტელურ გარიგებას კანონიერად ცნობენ.

განსხვავებით შეერთებული შტატების პრეცედენტული სამართლისა, ევროკავშირის კანონმდებლობა გარკვეულ მოთხოვნებს უყენებს კარტელურ გარიგებას იმისათვის, რომ ასეთი საქმიანობა არ დაისაჯოს.

ინდივიდუალურ შემთხვევებში, ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის პირველი პუნქტის მნიშვნელობით კონკურენციის შეზღუდვისას, ამავე მუხლის მესამე პუნქტი შეიძლება გამოყენებული იქნეს დაცვის საშუალებად. რეგულაციის № 1/2003 მე-3 მუხლის მიხედვით, 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის მტკიცების ტვირთი აწევს იმ ეკონომიკურ აგენტს, რომელიც ამტკიცებს, რომ ოთხი კუმულატიური პირობა დაკმაყოფილებულია. 101-ე მუხლის მეორე პუნქტის შესაბამისად, თუ მესამე პუნქტის ოთხი მოთხოვნა არ გვაქვს სახეზე, შეთანხმება ბათილია. თუმცა, ავტომატურად ბათილობის პირობა შეთანხმების მხოლოდ იმ დებულებებს შეეხება, რომლებიც 101-ე მუხლთან არის შეუთავსებელი, იმის გათვალისწინებით, რომ ეს ნაწილ(ებ)ი გამოცალკევებადია შეთანხმებიდან.<sup>324</sup>

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მესამე პუნქტი ოთხ კუმულატიურ მოთხოვნას შეიცავს, რაც ნიშნავს, იმას, რომ ოთხივე პირობა ერთდროულად უნდა იქნეს უპირობოდ შესრულებული. მესამე პუნქტის ოთხი პირობა ამომწურავია. თუ ისინი დაკმაყოფილებულია, საგამონაკლისო წესი გამოიყენება – შეთანხმება აკრძალვიდან გათავისუფლებულად ითვლება. ამ წესის გამოყენება სხვა პირობაზე არაა დამოკიდებული. თუმცა, ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმებით გათვალისწინებული სხვადასხვა მიზანიც შეიძლება გათვალისწინებული იქნეს იმ მოცულობით, რამდენადაც ისინი შეიძლება მიკუთვნებული იქნეს 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის ოთხ პირობას.<sup>325</sup> ასეთი მიზნები შეიძლება არაეკონომიკურ კრიტერიუმებად ჩავთვალოთ. მათ რიცხვს შეიძლება მივაკუთვნოთ ევროკავშირის პოლიტიკის მნიშვნელოვანი პირობები, რომლებიც ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების სხვადასხვა დებულებაშია გათვალისწინებული. მაგალითად, ინდუსტრიული პოლიტიკა, რომელიც გათვალისწინებულია კონვენციის 173-ე მუხლში;<sup>326</sup> გარემოს დაცვა,

<sup>324</sup> იხ. კომისიის სარეკომენდაციო დოკუმენტი 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52004XC0427%2807%29>>, [16.07.2015], § 41.

<sup>325</sup> იქვე, § 43.

<sup>326</sup> იხ. Jones A., Sufirin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 246.



რომელიც გათვალისწინებულია 11-ე და 191-193-ე მუხლებში; დასაქმება – 145-159-ე მუხლები; რეგიონალური განვითარება – 174-178-ე მუხლები; კულტურა – 167-ე მუხლი.<sup>327</sup>

ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოებმა ზემოთ აღნიშნული ფაქტორების მნიშვნელობას თავის არაერთ გადაწყვეტილებაში გაუსვეს ხაზი. მაგალითად, საქმეზე 26/76, 43-ე პარაგრაფში ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ აღნიშნა, რომ 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის პირველ მოთხოვნასთან მიმართებაში დასაქმება წარმოადგენს რელევანტურ ფაქტორს.<sup>328</sup> გარდა ამისა, კომისიამ საქმეზე Ford/Volkswagen, განაცხადა, რომ გამონაკლისის სახით შეიძლება მრავალფუნქციური ავტოსატრანსპორტო საშუალების საწარმოებელი ერთობლივი საწარმოს აკრძალვიდან გათავისუფლება, რადგან იგი პორტუგალიის უღარიბეს რეგიონებში მნიშვნელოვან უცხოურ ინვესტიციას მიიზიდავდა და ბევრ სამუშაო ადგილს შექმნიდა, რაც პარმონიულ განვითარებას, რეგიონალური უთანასწორობის შემცირებასა და ევროპის ბაზრის შემდგომ ინტეგრაციას ისახავდა მიზნად.<sup>329</sup> კომისიამ გარემოს დაცვის ფაქტორი მიიღო მხედველობაში საქმეზე CECED, რომელშიც საყოფაცხოვრებო ტექნიკის, კერძოდ, სარეცხი მანქანის მწარმოებლები გაანთავისუფლა პასუხისმგებლობისაგან, რადგან მათი შეთანხმება ენერგოეფექტურობას უწყობდა ხელს და მომხმარებელსაც ეკონომიკურ სარგებელს აძლევდა, რადგან ეს უკანასკნელი ნაკლებ თანხას გადაიხდიდა ელექტროენერჯის მოხმარებისათვის.<sup>330</sup> საქმეზე Exxon/Shell კომისიამ განაცხადა, რომ გარემოს დაბინძურების შემცირება იწვევს ტექნოლოგიურ განვითარებას 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის შესაბამისად.<sup>331</sup>

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მესამე პუნქტი, ისევე როგორც “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-9 მუხლი შეიცავს ორ დადებით და ორ უარყოფით პირობას კარტელური საქმიანობის აკრძალვიდან გათავისუფლებისათვის. ორი დადებითი პირობა მდგომარეობს შემდეგში:

პირველი, კარტელური შეთანხმება ეკონომიკურ ეფექტიანობას უნდა ავითარებდეს. კერძოდ, უწყობდეს ხელს წარმოების ან/და მიწოდების გაუმჯობესებას, ტექნიკურ ან ეკონომიკურ პროგრესს; მეორე, კარტელური საქმიანობის შედეგად სარგებელს უნდა იღებდეს მომხმარებელი.

რაც შეეხება ორ ნეგატიურ პირობას, ისინი ავალდებულებს ეკონომიკურ აგენტებს:

პირველი, არ დააწესონ ისეთი შეზღუდვა, რომელიც მათი მიზნის მიღწევასთან არ იქნება დაკავშირებული;

<sup>327</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 157.

<sup>328</sup> იხ. კომისიის სარეკომენდაციო დოკუმენტი 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52004XC0427%2807%29>>, [16.07.2015], § 43.

<sup>329</sup> იხ. *Jones A., Sufirin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 243.

<sup>330</sup> იხ. კომისიის გადაწყვეტილება საქმეზე: OJ [2000] L 187/47, [2000] CMLR 635, §55-57.

<sup>331</sup> იხ. *Jones A., Sufirin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 247.

მეორე, ეკონომიკურმა აგენტებმა არ უნდა შეზღუდონ კონკურენცია შესაბამისი ბაზრის მნიშვნელოვან ნაწილზე.

ევროკავშირის კომისიას თავისი მოსაზრება აღნიშნული ოთხი კუმულატიური პირობის შესახებ წარმოდგენილი აქვს 2004 წელს შემუშავებულ სახელმძღვანელო დოკუმენტში, რომელიც ეხება კონვენციის 81-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებას (ამჟამად 101-ე მუხლის მესამე პუნქტი).<sup>332</sup>

როგორც მეორე თავშია აღნიშნული, ევროკავშირის კომისია, პირველ რიგში, განიხილავს 101-ე მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად ეკონომიკური აგენტების შეთანხმებას აქვს თუ არა ანტიკონკურენციული მიზანი ან რეალური ან პოტენციური ანტიკონკურენციული შედეგი. შესაბამისად, თუ შეთანხმება არ არის კონკურენციის საწინააღმდეგო არც მიზნიდან და არც შედეგიდან გამომდინარე, არ არის საჭირო იმის შემოწმება თუ რა სარგებელი მოაქვს მას.

თუ კონკურენციის ორგანო დაადგენს, რომ შეთანხმებას, გადაწყვეტილებას ან შეთანხმებულ პრაქტიკას აქვს ანტიკონკურენციული მიზანი ან/და შედეგი, ამის შემდეგ საჭირო ხდება ეკონომიკური აგენტების შესაბამისი ქმედების ანალიზი 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის მიხედვით, რაც მოიცავს კონკურენციის სასარგებლო და კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტების შესწავლას და იმის შეფასებას, პრო-კონკურენციული ეფექტი გადაწონის თუ არა ანტიკონკურენციულ ეფექტს. შესაბამისად, მესამე პუნქტის მიხედვით ანალიზი მოიცავს ექსკლუზიურად კონკურენციის საწინააღმდეგო და სასარგებლო ეფექტების შესწავლა-შეფასებას.

როგორც წესი, კონკურენციის შემზღუდავი შეთანხმება, რომელიც აკმაყოფილებს ოთხივე მოთხოვნას, შეიძლება გათავისუფლდეს აკრძალვიდან. თუმცა, კომისიის აზრით, არსებობს დიდი ალბათობა, რომ კონკურენციის მძიმე შეზღუდვები ვერ დააკმაყოფილებენ აღნიშნულ ოთხ პირობას. ასეთი შეზღუდვები ძირითადად მოცემულია ჯგუფური გათავისუფლების რეგულაციებში შავი სიის სახით ან იდენტიფიცირებულია კომისიის მიერ, როგორც მძიმე შეზღუდვები თავის სახელმძღვანელოში ან ცნობში. კომისიის აზრით, მიზნიდან გამომდინარე კონკურენციის შეზღუდვებს, თავისი ბუნებიდან გამომდინარე, კონკურენციაზე უარყოფითი ეფექტის იმდენად დიდი პოტენციალი აქვს, რომ არ არის საჭირო რეალური ეფექტის ჩვენება.<sup>333</sup> ძირითადად, მიზნიდან გამომდინარე მძიმე შეზღუდვებად ითვლება ფასის ფიქსაცია, წარმოების შეზღუდვა და ბაზრისა და მომხმარებლის განაწილება.<sup>334</sup> ასეთი შეზღუდვები ამცირებენ წარმოებას და ზრდიან ფასს, რასაც რესურსების არაეფექტურ განაწილებამდე მივყავართ. გარდა ამისა, უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ, კომისიის აზრით, შეთანხმება, რომელიც შეიცავს რომელიმე მძიმე შეზღუდვას მიიჩნევა, რომ ვერ აკმაყოფილებს მესამე პუნქტის სულ მცირე პირველ ორ პირობას: ის ვერც ობიექტურ ეკონომიკურ სარგებელს ქმნის და ვერც მომხმარებელს

<sup>332</sup> იხ. კომისიის სარეკომენდაციო დოკუმენტი 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52004XC0427%2807%29>>, [16.07.2015].

<sup>333</sup> იქვე, § 21.

<sup>334</sup> იქვე, § 23.

აძლევს სარგებელს. თუმცა, ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ საქმეზე T-168/01 განაცხადა, რომ ნებისმიერ შეთანხმებას, რომელიც ზღუდავს კონკურენციას მიზნიდან გამომდინარე ან შედეგიდან გამომდინარე, პრინციპში შეუძლია ისარგებლოს 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გათავისუფლებით.<sup>335</sup>

აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ თუ ამ ოთხივე მოთხოვნას ვერ აკმაყოფილებს ეკონომიკური აგენტების შეთანხმება, მაშინ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მეორე პუნქტისა და “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის მეორე პუნქტის შესაბამისად, ასეთი შეთანხმება ბათილია.

კომისიის აზრით, ეკონომიკური აგენტების შეთანხმების ანალიზისას აუცილებელია მხედველობაში მივიღოთ მისი ზეგავლენა როგორც ბრენდებს შორის, ასევე ბრენდს შიდა კონკურენციაზე.<sup>336</sup>

კონკურენციის ორგანოს განმარტებით, შეთანხმების შესწავლისას ასევე აუცილებელია მოხდეს უშუალოდ შეთანხმების მონაწილე ეკონომიკურ აგენტებს შორის კონკურენციისა და მესამე მხარეებიდან გამომდინარე კონკურენციის შეფასებაც, ე.ი. ბაზარზე არსებული რეალური და პოტენციური კონკურენციის შეფასება. გარდა ამისა, მნიშვნელოვანია მოხდეს მთლიანად შეთანხმების ეკონომიკურ-სამართლებრივი კონტექსტის შემოწმებაც.<sup>337</sup>

ევროკავშირის კონკურენციის ორგანო თვლის, რომ გარკვეულ შემთხვევებში შეთანხმება, მიუხედავად იმისა, რომ მას კონკურენციის შეზღუდვის მიზანი ან ეფექტი აქვს, შეიძლება გათავისუფლდეს 101-ე მუხლის პირველი პუნქტის აკრძალვისაგან, თუ ისინი შეიცავენ ისეთ შეზღუდვას, რომელიც ობიექტურად აუცილებელია განსაზღვრული ტიპის ან ხასიათის შეთანხმების განხორციელებისათვის. აღნიშნული მუხლის მესამე პუნქტი არ განასხვავებს შეთანხმებას მიზნიდან გამომდინარე და შედეგიდან გამომდინარე შეთანხმებად. იგი გამოიყენება ორივე კატეგორიის შეთანხმების მიმართ.<sup>338</sup>

კომისიის აზრით, 101-ე მუხლის გამოყენების გამორიცხვა შეიძლება მოხდეს მხოლოდ გარეგანი ობიექტური ფაქტორის საფუძველზე და არა მხარეების სუბიექტური შეხედულებისა და მახასიათებლის საფუძველზე. შესაბამისად, საკითხი მდგომარეობს არა იმაში, მხარეები გარკვეულ სიტუაციაში დათანხმდებოდნენ თუ არა უფრო ნაკლებად შემზღუდველი შეთანხმების დადებას, არამედ იმაში, თუ მოცემული შეთანხმების ბუნებისა და ბაზრის მახასიათებლების შესაბამისად ნაკლებად შემზღუდავი შეთანხმება დაიდებოდა თუ არა მხარეების მიერ მსგავსი პირობების არსებობისას. მაგალითისათვის გამოდგება ზემოთ, ვერტიკალური შეთანხმების დროს განხილული შემთხვევა, რომელშიც მწარმოებელსა და დისტრიბუტორს შორის არსებული ტერიტორიული

<sup>335</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-168/01, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130d5d8f207c5d6a34d27852fac16d540b02f.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4ObN8Ne0?text=&docid=64827&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=155431>>, [26.07.2015], § 233.

<sup>336</sup> იხ. კომისიის სარეკომენდაციო დოკუმენტი 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52004XC0427%2807%29>>, [16.07.2015], § 17.

<sup>337</sup> იქვე, § 18.1.

<sup>338</sup> იქვე, § 20.

შეზღუდვა განსაზღვრულ პერიოდში შეიძლება გათავისუფლებულ იყოს აკრძალვიდან, თუ ასეთი შეზღუდვა ობიექტურად აუცილებელია იმისათვის, რომ დისტრიბუტორი შევიდეს ახალ ბაზარზე.

კომისიის მტკიცებით, უნდა დადგინდეს შეზღუდვა, რომელიც მოცემულია შეთანხმებაში, პირდაპირ უკავშირდება თუ არა შეთანხმებას და საჭიროა თუ არა იგი მისი შესრულებისათვის. გარდა ამისა, ასევე საჭიროა იმის დადგენა, თუ რამდენად პროპორციულია მოცემული შეზღუდვა შეთანხმების მიზნის მისაღწევად. შესაბამისად, თუ ობიექტური ფაქტორიდან გამომდინარე, შეიძლება იმის დასკვნა, რომ კონკრეტული შეზღუდვის გარეშე ძალიან რთულია ან შეუძლებელია შეთანხმებით გათვალისწინებული მიზნის მიღწევა, მაშინ იგი ითვლება ობიექტურად აუცილებელ და პროპორციულ შეზღუდვად.

#### 4.1.1. პირველი კრიტერიუმი – ეფექტურობა

პირველი კრიტერიუმის მიხედვით, შეთანხმებამ უნდა გამოიწვიოს ობიექტური სარგებელი. კერძოდ, მან ხელი უნდა შეუწყოს წარმოების ან/და მიწოდების გაუმჯობესებას ან/და ტექნიკურ-ეკონომიკურ პროგრესს. კომისიის აზრით, შეთანხმების შედეგად დამდგარი ეფექტურობა არ უნდა შეფასდეს ეკონომიკური აგენტის სუბიექტური შეხედულებით. გარდა ამისა, მისი შეხედულებით, ხარჯის შემცირება, რომელიც უკავშირდება საბაზრო ძალაუფლების გამოყენებას, ვერ იქნება მხედველობაში მიღებული.<sup>339</sup>

პირველი პირობის შესაბამისად აუცილებელია იმის განსაზღვრა თუ რა ობიექტური სარგებელი მოაქვს შეთანხმებას და რა ეკონომიკური მნიშვნელობისაა კონკრეტული სარგებელი.<sup>340</sup>

შეთანხმების მონაწილეებმა უნდა დაამტკიცონ შემდეგი გარემოებები:

პირველი, კონკრეტულად რა სახის ეფექტურობას გამოიღებს შეთანხმება; მეორე, შეთანხმებასა და ეფექტურობას შორის კავშირი;

მესამე, თითოეული ეფექტურობის ალბათობა და მნიშვნელოვანება;

მეოთხე, როგორ და როდის იქნება თითოეული ეფექტურობა მიღწეული.<sup>341</sup>

ძირითადად გამოყოფენ ორი სახის ეფექტიანობას: ხარჯზე დაფუძნებულ და თვისობრივ, ხარისხობრივ ეფექტურობას. პირველის შემთხვევაში ხდება, მაგალითად, წარმოების ხარჯის შემცირება, რაც მომხმარებელზე დადებითად აისახება, რადგან წარმოების ხარჯის შემცირების შედეგად მომხმარებელს საქონელი და მომსახურება შედარებით იაფად უნდა მიეწოდოს;<sup>342</sup> მეორე შემთხვევაში კი ვითარდება წარმოების ახალი ტექნოლოგია და მეთოდი,<sup>343</sup> რის შედეგადაც მომხმარებელი იღებს სარგებელს ახალი ან განვითარებული პროდუქტის სახით.<sup>344</sup> ახალი ან განვითარებული პროდუქტის მიღება ძირითადად ხდება ხოლმე კვლევისა და განვითარების შეთანხმების საფუძველზე ერთობლივი საწარმოს შექმნით. მაგალითად, ორი მოქმედი ეკონომიკური

<sup>339</sup> იქვე, § 49.

<sup>340</sup> იქვე, § 50.

<sup>341</sup> იქვე, § 51.

<sup>342</sup> იქვე, § 62.

<sup>343</sup> იქვე, § 64.

<sup>344</sup> იქვე, § 59.

აგენტის ტექნოლოგიის კომბინაციას, რომელიც ერთმანეთის შემავსებელია, შეუძლია ახალი ან უკეთესი პროდუქტის წარმოება ან/და წარმოების ხარჯის შემცირება. წარმოების ხარჯის შემცირებად ითვლება როგორც მასშტაბის ეკონომიკა,<sup>345</sup> ასევე მრავალფეროვნების ეკონომიკა.<sup>346</sup> ასეთი შედეგი შეიძლება ასევე მიღწეული იქნეს როგორც წარმოების ახალი ტექნოლოგიისა და მეთოდის განვითარებით, ასევე წარმოების უკეთესი დაგეგმარებით.<sup>347</sup>

კომისიის აზრით, ტექნიკური და ტექნოლოგიური განვითარება წარმოადგენს ეკონომიკის არსებით და დინამიურ ნაწილს, რაც წარმოშობს მნიშვნელოვან სარგებელს ახალი ან გაუმჯობესებული საქონლის ან მომსახურების სახით. ამასთან, ეკონომიკურ აგენტებს, ერთმანეთთან თანამშრომლობით, რაც დამატებითი აქტივების გაერთიანებაში გამოიხატება, შეუძლიათ გარკვეული ეფექტურობის შექმნა, რისი მიღწევაც შემზღვეველი შეთანხმების გარეშე შეუძლებელია ხოლმე ან შესაძლებელია, თუმცა მხოლოდ მნიშვნელოვანი დაგვიანებით ან შედარებით მეტი ხარჯის გაწევით.<sup>348</sup>

#### 4.1.2. მეორე კრიტერიუმი – სარგებლის მომხმარებელზე გადასვლა

მეორე კრიტერიუმის შესაბამისად, მომხმარებელმა უნდა მიიღოს შეთანხმების შედეგად შექმნილი ეფექტურობის სამართლიანი წილი.

ბრენდა სუფრინისა და ალისონ ჯონსის აზრით, კომისიის ადრეულ გადაწყვეტილებებში შეიმჩნევა ტენდენცია, რომ კონკურენციის ორგანო მეორე კრიტერიუმს დაკმაყოფილებულად თვლიდა იმ შემთხვევაში, თუ პირველი და მეოთხე კრიტერიუმი იყო დაკმაყოფილებული.<sup>349</sup>

გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ კომისიის მტკიცებით, მეორე კრიტერიუმი მხოლოდ მას შემდეგ უნდა იქნეს განხილული, რაც დადგინდება, რომ შეთანხმებით გათვალისწინებული შეზღუდვა აუცილებელია. ამდენად, სანამ მეორე კრიტერიუმის დაკმაყოფილებაზე იქნება საუბარი, ჯერ უნდა დავადგინოთ მესამე კრიტერიუმი დაკმაყოფილებულია თუ არა.<sup>350</sup>

ამ პირობაში ცნება “მომხმარებელი” მოიცავს შესაბამისი პროდუქტის და მომსახურების ყველა პირდაპირ და არაპირდაპირ

<sup>345</sup> მასშტაბის ეკონომიკად ითვლება წარმოების ხარჯის შემცირება პროდუქციის საცალო წარმოების ზრდის საფუძველზე.

<sup>346</sup> მრავალფეროვნების ეკონომიკად ითვლება წარმოებისა და დისტრიბუციის ხარჯის ეფექტურობა, რომლის დროსაც ხარჯი მცირდება ერთდაიგივე ნედლეულით განსხვავებული პროდუქტის წარმოების შედეგად. ასეთი ეფექტურობა შეიძლება წარმოიშვას თუ შესაძლებელია ერთდაიგივე კომპონენტის, მოწყობილობისა და პერსონალით განსხვავებული პროდუქციის წარმოება. მაგალითად, განსხვავებული საქონელის დისტრიბუცია ხდება ერთდაიგივე სატრანსპორტო საშუალებით: გაყინული პიცისა და გაყინული ბოსტნეულის დისტრიბუცია შესაძლებელია ერთდაიგივე მაცივრის ავტომატით, რის გამოც შესაძლებელია სერიოზული სადისტრიბუციო ხარჯის შემცირება.

<sup>347</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, *Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 161.

<sup>348</sup> იხ. კომისიის სარეკომენდაციო დოკუმენტი 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე. <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52004XC0427%2807%29>>, [16.07.2015], § 70.

<sup>349</sup> იხ. *Jones A., Sufirin B.*, *EU Competition Law Text, Cases, and Materials*, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 248.

<sup>350</sup> იხ. *Faull J., Nikpay A.*, *The EC Law of Competition*, 2<sup>nd</sup> Ed, Oxford University Press, 2007, § 3.436.

გამომყენებელს, მათ შორის მწარმოებელს, რომელიც პროდუქტს იყენებს როგორც ნედლეულს, საბითუმო მოვაჭრეს, საცალო მოვაჭრეს და საბოლოო მომხმარებელსაც.<sup>351</sup>

რაც შეეხება “სამართლიანი წილის” კონცეფციას, იგი გულისხმობს იმას, რომ მომხმარებელზე გადასულმა სარგებელმა სულ მცირე, იმ ფაქტობრივი ან სავარაუდო ნეგატიური გავლენის კომპენსირება უნდა მოახდინოს, რაც გამოწვეულია კონკურენციის შეზღუდვით.<sup>352</sup>

კომისიის აზრით, არ არის საჭირო, რომ მომხმარებელმა მიიღოს თითოეული და ყველა სარგებელი, რაც გამომდინარეობს პირველი კრიტერიუმიდან. საკმარისია ისიც, რომ მომხმარებელზე გადავიდეს საკმარისი სარგებელი შემზღუდველი შეთანხმებით გამოწვეული უარყოფითი ეფექტის კომპენსირების სახით. ამ შემთხვევაში მომხმარებელი იღებს მთლიანი სარგებლის სამართლიან წილს. კომისიის მტკიცებით, თუ შემზღუდველ შეთანხმებას სავარაუდოდ მივყავართ უფრო მაღალი ფასისკენ, მომხმარებელი სრულად უნდა იქნეს კომპენსირებული გაზრდილი ხარისხის ან სხვა სარგებლის სახით. წინააღმდეგ შემთხვევაში, მეორე კრიტერიუმი ვერ იქნება დაკმაყოფილებული.<sup>353</sup> ამასთან, რაც უფრო დიდია კონკურენციის შეზღუდვა 101-ე მუხლის შესაბამისად, მით უფრო დიდი უნდა იყოს ეფექტურობა და მისი გადასვლა მომხმარებელზე.<sup>354</sup> საქმეზე 43, 63/82 კონკურენციის ორგანომ განაცხადა, რომ მომხმარებელი არ მიიღებდა რაიმე სარგებელს ეკონომიკური აგენტების შეთანხმებიდან, რომელიც წიგნის საცალო გაყიდვის ფასის ფიქსაციას ითვალისწინებდა. იგი მხოლოდ იძულებული იქნებოდა გადაეხადა გაზრდილი ფასი რაიმე სანაცვლო სარგებლის მიღების გარეშე.<sup>355</sup>

მეორე კრიტერიუმის შესაბამისად, მთლიანად საზოგადოება იღებს სარგებელს, რადგან შექმნილი ეფექტურობის შედეგად, ან იმის გამო, რომ უფრო მცირე რესურსებია საჭირო წარმოებისათვის ან იწარმოება უფრო ღირებული პროდუქცია და, ამდენად, უფრო ეფექტურად ხდება რესურსების განაწილება.<sup>356</sup>

კომისიის აზრით, გადამწვევტ ფაქტორს წარმოადგენს შესაბამისი პროდუქტის მომხმარებელზე საერთო გავლენა და არა ამ ჯგუფის მომხმარებელთა ინდივიდუალურ წევრზე გავლენა. ამასთან, გასათვალისწინებელია ის ფაქტიც, რომ, ზოგიერთ შემთხვევაში, საჭიროა გარკვეული დრო, სანამ მოხდება განსაზღვრული ეფექტურობის მატერიალიზება. ამ პერიოდში კი შეთანხმებას შეიძლება მხოლოდ ნეგატიური ეფექტი ჰქონდეს. ის ფაქტი, რომ მომხმარებელზე სარგებლის გადასვლა ხდება გარკვეული დროის დაგვიანებით, არ გამორიცხავს

<sup>351</sup> იხ. კომისიის სარეკომენდაციო დოკუმენტი 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52004XC0427%2807%29>>, [16.07.2015], § 84.

<sup>352</sup> იქვე, § 85.

<sup>353</sup> იქვე, § 86.

<sup>354</sup> იხ. კომისიის 2007 წლის 19 დეკემბრის გადაწყვეტილება, § 734. აპელაციაზე საქმე: T-111/08.

<sup>355</sup> იხ. სასამართლოს გადაწყვეტილება გაერთიანებულ საქმეზე: 43/82 და 63/82, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:61982CJ0043>>, [26.07.2015].

<sup>356</sup> იხ. კომისიის სარეკომენდაციო დოკუმენტი 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52004XC0427%2807%29>>, [16.07.2015], § 85.

ოთხი კრიტერიუმის გამოყენების შესაძლებლობას. თუმცა, რაც უფრო დიდია დროის ეს შუალედი, მით უფრო მნიშვნელოვანი უნდა იყოს მატერიალიზებული ეფექტურობა, რათა მოხდეს მომხმარებლისათვის დროის ამ პერიოდში მიყენებული ზიანის ანაზღაურება.<sup>357</sup>

კომისიის შეხედულებით, საჭიროა შეფასდეს მომხმარებელზე გადასული სარგებელი, ისევე როგორც კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტი. მაგალითად, აუცილებელია ხარჯის ეფექტურობის შეფასისას, რომელიც მომხმარებელზე გადადის, მხედველობაში იქნეს მიღებული შემდეგი ფაქტორები:

1. ბაზრის მახასიათებლები და სტრუქტურა;
2. რეალიზებული ეფექტურობის ბუნება და მნიშვნელოვანება;
3. მოთხოვნის ელასტიურობა;
4. კონკურენციის შეზღუდვის სიდიდე;
5. ბაზარზე დარჩენილი კონკურენციის დონე, რაც გავლენას ახდენს სარგებლის გადაცემის ალბათობაზე.<sup>358</sup>

კომისიის აზრით, თუ ეკონომიკურ აგენტებს შორის ფასის კონკურენციას არსებობს და წარმოების მნიშვნელოვან შეზღუდვას არ აქვს ადგილი, მომხმარებელზე სარგებლის გადასვლა შედარებით სწრაფად ხდება, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როდესაც ადგილი აქვს წარმოების სიმძლავრეზე კონკურენციას.<sup>359</sup>

#### 4.1.3. მესამე კრიტერიუმი - შეზღუდვის აუცილებლობა

მესამე პირობა ეკონომიკურ აგენტებს ავალდებულებს არ დააწესონ ისეთი შეზღუდვები, რომლებიც არ არის აუცილებელი შეთანხმების მიზნის მისაღწევად. კომისიის აზრით, ეს კრიტერიუმი გულისხმობს ორნაწილიან ტესტს. პირველი, შემზღუდველი შეთანხმება გონივრულად საჭირო უნდა იყოს ეფექტურობის მისაღწევად. მეორე, კონკურენციის ინდივიდუალური შეზღუდვა, რომელიც გამომდინარეობს შეთანხმებიდან, ასევე გონივრულად უნდა იყოს საჭირო ეფექტიანობის მისაღწევად.<sup>360</sup> ამდენად, აღნიშნული კრიტერიუმის ძირითადი მოთხოვნა მდგომარეობს იმაში, რომ ეფექტურობა უნდა იყოს შეთანხმების სპეციფიკური იმ გაგებით, რომ არ არსებობს სხვა, ეკონომიკურად უფრო პრაქტიკული და ნაკლებად შემზღუდველი საშუალება განსაზღვრული ეფექტურობის მისაღწევად. ევროკავშირის კომისია მხოლოდ მაშინ ერევა, როდესაც საკმარისად ცხადია, რომ არსებობს სხვა რეალური და მიზნის მისაღწევი ალტერნატივა. შესაბამისად, შეთანხმების მხარეებმა უნდა ახსნან და დაასაბუთონ, რატომ არის უფრო შემზღუდავი ალტერნატივა ნაკლებად ეფექტური.<sup>361</sup>

კომისიის მტკიცებით, შეზღუდვა აუცილებელია თუ მისი არ არსებობა გამორიცხავს ან მნიშვნელოვნად შეამცირებს შეთანხმებით გათვალისწინებული მიზნის მიღწევას. ამასთან, რაც უფრო შემზღუდველია შეთანხმება, მით უფრო მკაცრია მესამე კრიტერიუმის

<sup>357</sup> იქვე, § 87.

<sup>358</sup> იქვე, § 96-97.

<sup>359</sup> იქვე, § 97.

<sup>360</sup> იქვე, § 73.

<sup>361</sup> იქვე, § 75.

ტესტი. უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ მიძიმე შეზღუდვები, როგორც წესი, დიდი ალბათობით ვერ იქნება მიჩნეული აუცილებელ შეზღუდვად.<sup>362</sup>

ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოს აზრით, რაც უფრო გაურკვეველია შეთანხმებით გათვალისწინებული პროდუქტის წარმატება ბაზარზე, მით უფრო საჭირო იქნება შეზღუდვა ეფექტურობის მიღწევის უზრუნველსაყოფად. შეზღუდვა ასევე საჭირო შეიძლება იყოს იმისათვის, რომ მხარეების სტიმულის დაკავშირება მოხდეს და უზრუნველყოფილი იყოს, რომ ისინი მიმართავენ თავიანთ ძალისხმევას შეთანხმების შესრულებისაკენ. მაგალითად, იმ შემთხვევაში, თუ ერთ მხარეს მოეთხოვება მნიშვნელოვანი უკან დაუბრუნებელი ინვესტიციის განხორციელება. კერძოდ, მწარმოებელმა განახორციელა მნიშვნელოვანი სპეციფიური ინვესტიცია იმისთვის, რომ მხოლოდ ერთ კლიენტს მიაწოდოს ნედლეული. ამ შემთხვევაში, კლიენტს შეიძლება შეთანხმებით აეკრძალოს ამ ნედლეულის შექმნა მესამე მხარისაგან ან დაევალოს მას მიმწოდებლისაგან იყიდოს მინიმალური რაოდენობის ნედლეული.

ზოგიერთ შემთხვევაში შეზღუდვა შეიძლება საჭირო იყოს მხოლოდ გარკვეული დროით. მაგალითად, როდესაც საჭიროა მოხდეს მნიშვნელოვანი ინვესტიციიდან ადეკვატური შემოსავლის მიღება. აუცილებელია იმის გათვალისწინება, რომ მას შემდეგ, რაც მითითებული დრო გავა, კონკურენციის შეზღუდვა უნდა გაუქმდეს.<sup>363</sup>

მესამე კრიტერიუმის შეფასისას მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული ბაზრის სტრუქტურა, საბაზრო პირობები, ის ეკონომიკური რისკი, რომელიც უკავშირდება შეთანხმებას, მხარეების სტიმული და არსებული ბიზნეს რეალობა.<sup>364</sup>

საქმეზე P&O Stena Line კომისიამ აკრძალვისაგან გაანთავისუფლა ერთობლივი საწარმო, რომელიც აერთიანებდა ეკონომიკური აგენტების სპეციფიური მიმართულებით ბორანის მომსახურებას. კომისიის აზრით, მომსახურების ერთობლივ დაგეგმარებაზე ნაკლებად მკაცრი ალტერნატიული შეზღუდვა ვერ მისცემდა მხარეებს ისეთი სარგებლის მიღების საშუალებას, როგორცაა ხარჯის შემცირება და მომსახურების სიხშირის გაზრდა.<sup>365</sup>

#### 4.1.4. მეოთხე კრიტერიუმი – კონკურენციის აღმოფხვრის დაუშვებლობა

მეოთხე კრიტერიუმი შეთანხმების მხარეებს ავალდებულებს არ აღმოფხვრან კონკურენცია შესაბამისი პროდუქტის მნიშვნელოვან ნაწილში. კონკურენციის სამართლის მიზანი ბაზარზე კონკურენციისა და კონკურენტული პროცესის დაცვაა, რასაც პრიორიტეტი ენიჭება კონკურენციის იმ სასარგებლო ეფექტურობის მიმართ, რომელიც შეთანხმებამ შეიძლება შექმნას. აღნიშნული პირობის გათვალისწინების შედეგად კიდევ ერთხელ გაესვა ხაზი იმას, რომ ეკონომიკურ აგენტებს

<sup>362</sup> იქვე, § 79.

<sup>363</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, *Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 162.

<sup>364</sup> იხ. კომისიის სარეკომენდაციო დოკუმენტი 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52004XC0427%2807%29>>, [16.07.2015], § 80.

<sup>365</sup> იხ. *Jones A., Sufirin B.*, *EU Competition Law Text, Cases, and Materials*, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 250.



შორის კონკურენცია ეკონომიკური ეფექტურობის არსებითი მამოძრავებელი ძალაა, მათ შორის დინამიური ეფექტურობისა, რომელიც ინოვაციის სახით ვლინდება. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, 101-ე მუხლის მიზანი კონკურენტული პროცესის დაცვაა და როდესაც კონკურენცია აღმოფხვრილია, კონკურენტული პროცესი შესაბამისად წყდება.<sup>366</sup>

აღნიშნული კრიტერიუმის შეფასისას მხედველობაში უნდა მივიღოთ სხვადასხვა ფაქტორები:

1. შეთანხმების მხარეების საბაზრო წილი;
2. ფაქტობრივი და პოტენციური კონკურენცია;
3. ბაზარზე შესასვლელი ბარიერი, მათ შორის დაუბრუნებელი ხარჯი;
4. კონკურენციის შეზღუდვის დონე;
5. კონკურენტის წარმოების სიმძლავრე;
6. კონკურენციის სხვადასხვა პარამეტრი, მათ შორის ფასზე და ინოვაციაზე კონკურენცია;
7. მხარეების საბაზრო ქცევა;
8. წარსულში არსებული კონკურენტული ურთიერთქმედება და სხვა.<sup>367</sup>

## 4.2. აკრძალვიდან ჯგუფური გათავისუფლება

### 4.2.1. ჯგუფური გათავისუფლება ევროკავშირში<sup>368</sup>

2004 წლის მაისიდან ევროპის კომისიას ეკონომიკური აგენტების შეთანხმებების ინდივიდუალური გათავისუფლება აღარ შეუძლია, რადგან რეგულაციით №1/2003 ეკონომიკურ აგენტებს აღარ აქვთ უფლება მიმართონ კომისიას მათი შეთანხმების შესამოწმებლად და 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის საფუძველზე აკრძალვიდან ინდივიდუალური გათავისუფლების მისაღებად.

აღნიშნულ ცვლილებასთან დაკავშირებით, აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ ევროკავშირში მოქმედი რამდენიმე რეგულაცია ჯგუფურად ათავისუფლებს აკრძალვისაგან გარკვეული კატეგორიის შეთანხმებებს, თუ ისინი აკმაყოფილებენ შესაბამისი რეგულაციით გათვალისწინებულ პირობებს. ასეთი რეგულაციების ნაწილი მიღებულია ევროპის საბჭოს

<sup>366</sup> იხ. კომისიის სარეკომენდაციო დოკუმენტი 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52004XC0427%2807%29>, [16.07.2015], § 105.

<sup>367</sup> იქვე, § 108-115.

<sup>368</sup> ევროკავშირის კომისიის ან საბჭოს მიერ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის შესაბამისად მიღებულია რეგულაციები, რომლებიც ადგენენ სპეციფიურ პირობებს, რომელთა შესრულების შემთხვევაში განსაზღვრული ტიპის შეთანხმებები ერთიანად, ჯგუფურად თავისუფლდება 101-ე მუხლის პირველ პუნქტში მოცემული აკრძალვიდან (Block Exemption Regulation). ასეთი შეთანხმებები ავტომატურად ძალაშია და მოქმედებს. ჯგუფური განთავისუფლების რეგულაცია მოქმედებს ვერიტიკალური, კვლევისა და განვითარების, სპეციალიზაციის, ტექნოლოგიის ტრანსფერის და ავტოსატრანსპორტო საშუალებების დისტრიბუციის შეთანხმებების მიმართ.

[http://ec.europa.eu/translation/spanish/documents/glossary\\_competition\\_archived\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/translation/spanish/documents/glossary_competition_archived_en.pdf), 7 გვ.

მიერ, ხოლო ნაწილი კი კომისიის მიერ საბჭოს აუტორიზაციის საფუძველზე.<sup>369</sup>

ხოლო ათწლეულში ევროკავშირის კომისიამ რამდენიმე რეგულაცია მიიღო ჯგუფური გათავისუფლების შესახებ. მათ შორის არის შემდეგი რეგულაციები:

- რეგულაცია №330/2010 ვერტიკალური შეთანხმების აკრძალვიდან გათავისუფლების შესახებ;
- რეგულაცია №461/2010 ავტოსატრანსპორტო სექტორში ვერტიკალურ შეთანხმებისა და შეთანხმებული პრაქტიკის აკრძალვიდან გათავისუფლების თაობაზე;
- რეგულაცია №316/2014 ტექნოლოგიური ტრანსფერის შეთანხმების აკრძალვიდან გათავისუფლების შესახებ;
- რეგულაცია №1217/2010 კვლევისა და განვითარების შეთანხმების აკრძალვიდან გათავისუფლების შესახებ;
- რეგულაცია №1218/2010 სპეციალიზაციის შეთანხმების აკრძალვიდან გათავისუფლების შესახებ;
- რეგულაცია №267/2010, რომელიც სადაზღვეო სექტორში შეთანხმების აკრძალვიდან გათავისუფლებას ეხება;
- რეგულაცია №906/2009, რომელიც ათავისუფლებს ლაინერით გადაზიდვის გაერთიანებას;
- რეგულაცია №487/2009, რომელიც ათავისუფლებს პასუხისმგებლობისაგან საჰაერო ტრანსპორტის სექტორში არსებულ შეთანხმებას.

აღნიშნული ჯგუფური გათავისუფლების რეგულაციები წარმოადგენს ე.წ. “უსაფრთხო თავშესაფარს” ეკონომიკური აგენტებისათვის. თუ შეთანხმების მხარეები აკმაყოფილებენ რეგულაციებით გათვალისწინებულ მოთხოვნებს, შეთანხმება ითვლება, რომ აკმაყოფილებს 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის ოთხივე კრიტერიუმს და, შესაბამისად, თავისუფლდება აკრძალვისაგან. ევროკავშირის კომისია და საბჭო ფიქრობენ, რომ თუ შეთანხმება აკმაყოფილებს ამ რეგულაციებით დადგენილ პირობებს, მათ არ აქვთ ნეგატიური ეფექტი ფასზე, წარმოებაზე, ინოვაციაზე, საქონლისა და მომსახურების მრავალფეროვნებაზე ან ხარისხზე.<sup>370</sup> პირიქით, მათ შეიძლება ჰქონდეთ დადებითი შედეგი ბაზარზე. მაგალითად: ასეთმა შეთანხმებამ შეიძლება ბაზარზე წარმოადგინოს განვითარებული ან ახალი პროდუქტი, ან მომხმარებელს უფრო იაფად შესთავაზოს არსებული პროდუქცია ტექნოლოგიური პროგრესის საფუძველზე.

თუმცა, მიუხედავად ჯგუფური გათავისუფლების რეგულაციებით გათვალისწინებული შეთანხმების დადებითი ეფექტისა, ევროკავშირის კომისია ფიქრობს, რომ გარკვეულ შემთხვევაში ასეთი შეთანხმების უკან შეიძლება შეფარული კარტელი იმალებოდეს და ეკონომიკურ აგენტებს შორის ანტი-კონკურენციულ ფარულ შეთანხმებას ჰქონდეს ადგილი. შესაბამისად, კონკურენციის ორგანო თვლის, რომ, გარკვეულ შემთხვევებში, საჭიროა აღნიშნული რეგულაციებით გათვალისწინებული შეთანხმების სიღრმისეული შესწავლა.

<sup>369</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 168-169.

<sup>370</sup> იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 256.

ჯგუფური გათავისუფლების რეგულაციები ევროკავშირში პირდაპირ გამოყენებადი, რაც გათვალისწინებულია ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 288-ე მუხლით. შესაბამისად, ის შეთანხმება, რომელიც ხდება ამ რეგულაციების სფეროში ავტომატურად თავისუფლება 101-ე მუხლის პირველი პუნქტის აკრძალვიდან და როგორც ევროკავშირის სასამართლოები, ასავე წევრი-სახელმწიფოების სასამართლოები თავისუფალნი არიან გამოიყენონ ეს რეგულაციები. როგორც წესი, თუ ჯგუფური გათავისუფლების რეგულაციით მოცემული პირობები არაა დაკმაყოფილებული, მთლიანი შეთანხმება იქნება აკრძალული. თუმცა, ვერტიკალური შეთანხმებისა და ტექნოლოგიური ტრანსფერის შეთანხმების რეგულაციები განასხვავებს ერთმანეთისაგან შეთანხმების პირობას, რომლის შეთანხმებაში გათვალისწინების შედეგად რეგულაცია არ გამოიყენება და პირობას, რომლის შეთანხმებაში გათვალისწინების შედეგად შეთანხმების სხვა ნაწილებმა შეიძლება ისარგებლონ რეგულაციით დადგენილი გათავისუფლებით.

ზემოთ მოცემული რეგულაციები ავტომატურად ათავისუფლებს აკრძალვისაგან შეთანხმებებს შემდეგი პირობების დაკმაყოფილების შემთხვევაში:

პირველი, შეთანხმების მონაწილე ეკონომიკური აგენტების საბაზრო წილები არ აღემატება რეგულაციებით განსაზღვრულ ოდენობას;

მეორე, შეთანხმებამ უნდა დააკმაყოფილოს შესაბამისი რეგულაციით დადგენილი სპეციფიკური პირობები;

მესამე, შეთანხმება არ უნდა შეიცავდეს მძიმე შეზღუდვებს.

აღნიშნული პირობების დაკმაყოფილების შემთხვევაში, მიიჩნევა, რომ შეთანხმება არ წარმოშობს პრობლემას კონკურენციის კუთხით.

შეთანხმების მხარეების მაქსიმალური საბაზრო წილის ოდენობა განსხვავებულია რეგულაციების მიხედვით. მაგალითად, რეგულაცია №330/2010 გამოიყენება იმ ვერტიკალური შეთანხმების მიმართ, რომლის მხარეების საბაზრო წილი არ აღემატება 30 პროცენტს; ტექნოლოგიური ტრანსფერის შესახებ რეგულაციით №316/2014 დადგენილია 20 პროცენტის საბაზრო წილის მაქსიმალური ოდენობა, თუ შეთანხმების მხარეები კონკურენტები არიან და 30 პროცენტის საბაზრო წილის ოდენობა იმ შემთხვევაში, თუ შეთანხმების მხარეები არაკონკურენტები არიან; კვლევისა და განვითარების შესახებ შეთანხმების შემთხვევაში რეგულაცია №1217/2010 ადგენს 25 პროცენტის ზედა ზღვარს; ხოლო სპეციალიზაციის შეთანხმების შესახებ რეგულაცია №1218/2010 კი - 20 პროცენტს.

ევროკავშირის კომისია ფიქრობს, რომ თუ შეთანხმება შეიცავს შესაბამისი რეგულაციით გათვალისწინებულ რომელიმე მძიმე შეზღუდვას, დიდი ალბათობა არსებობს, რომ მას მნიშვნელოვანი ნეგატიური შედეგი ექნება კონკურენციაზე. თუმცა, ამ შემთხვევაში ასეთი შეთანხმების ინდივიდუალური შესწავლა უნდა მოხდეს და დადგინდეს, რამდენად შესაბამისობაშია ის 101-ე მუხლის მესამე პუნქტთან. ამასთან, აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ თუ შეთანხმების მხარეების საბაზრო წილი აღემატება ჯგუფური გათავისუფლების რეგულაციებით დადგენილ ზედა ზღვარს, შეთანხმება შეიძლება მაინც აკმაყოფილებდეს 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის მოთხოვნებს, როდესაც

მოხდება მისი ინდივიდუალური შეფასება.<sup>371</sup> შესაბამისად, კომისიის აზრით, ის ფაქტი, რომ ჯგუფური გათავისუფლებით დადგენილ მაქსიმალურ საბაზრო წილს აჭარბებს შეთანხმების მონაწილე ეკონომიკური აგენტების საბაზრო წილი, არ ნიშნავს იმას, რომ ასეთი შეთანხმება ავტომატურად 101-ე მუხლის აკრძალვაში მოექცევა. საჭიროა შეთანხმების სავარაუდო ეფექტის ინდივიდუალური შეფასება.<sup>372</sup>

ამასთან უნდა აღინიშნოს ის, რომ კომისიას №1/2003 რეგულაციის 29-ე მუხლით მინიჭებული აქვს უფლება, როდესაც ის აღმოაჩენს, რომ ეკონომიკური აგენტების შეთანხმებას, შეთანხმებულ პრაქტიკას ან გადაწყვეტილებას, რომელთა მიმართაც გამოიყენება ჯგუფური გათავისუფლების რეგულაცია, აქვს ისეთი ეფექტი, რომელიც შეუთავსებელია 101-ე მუხლის მესამე პუნქტთან, გააუქმოს შესაბამისი ჯგუფური გათავისუფლების რეგულაციით გათვალისწინებული სარგებელი. აღნიშნული უფლებით კომისიამ ისარგებლა საქმეზე T-7/93, რაც ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომაც მოიწონა.<sup>373</sup>

გასათვალისწინებელია ასევე ის ფაქტი, რომ შესაძლებელია შეთანხმებით არ იყოს გათვალისწინებული კონკურენციის შემზღვევა პირობა. ასეთი პირობის არსებობა შეიძლება გამომდინარეობდეს ეკონომიკური აგენტების ქმედებიდან. მაგალითად, კომისია საქმეზე Ford Werke AG v. Commission დაეყრდნო როგორც შეთანხმების პირობებს, ასევე ფორდის მიერ შეთანხმების პირობების შესრულების ხერხს და აღნიშნულ ეკონომიკურ აგენტს უარი უთხრა 101-ე მუხლის მესამე პუნქტით შეთანხმების გათავისუფლებაზე, რადგან იგი ამუშავებდა შერჩევითი დისტრიბუციის სისტემას. ევროკავშირის მართმსაჯულების სასამართლო დაეთანხმა კომისიას და განაცხადა, რომ კონკურენციის ორგანოს მოკვლევის დროს უფლება აქვს მხედველობაში მიიღოს როგორც შეთანხმებით გათვალისწინებული პირობები, ასევე მათი შესრულების რეალური ხერხები.<sup>374</sup>

#### 4.2.1.1. კვლევისა და განვითარების შესახებ შეთანხმება

ევროკავშირის კომისიამ 2010 წელს მიიღო რეგულაცია №1217/2010,<sup>375</sup> რომელიც ჯგუფურად ათავისუფლებს აკრძალვისაგან კვლევისა და განვითარების შესახებ შეთანხმებას, თუ ის შეიცავს ისეთ დებულებას, რომელიც ინტელექტუალური საკუთრების უფლების გადაცემას ან ლიცენზირებას ეხება, რაც მიზნად ისახავს ერთობლივი კვლევისა და განვითარების ან ანაზღაურებადი კვლევისა და განვითარების

<sup>371</sup> იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 171.*

<sup>372</sup> იხ. კომისიის სარეკომენდაციო დოკუმენტი 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52004XC0427%2807%29>>, [16.07.2015], § 24.

<sup>373</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-7/93, <<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=T-7/93&language=en>>, [28.07.2015].

<sup>374</sup> იხ. *Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 256.*

<sup>375</sup> იხ. ევროკომისიის 2010 წლის რეგულაცია №1217/2010 განსაზღვრული კატეგორიის კვლევისა და განვითარების შესახებ შეთანხმების მიმართ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32010R1217>>, [23.10.2015].

განხორციელებას.<sup>376</sup> გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ აღნიშნული დებულება არ უნდა იყოს ასეთი შეთანხმების ძირითადი მიზანი. ის მხოლოდ პირდაპირ უნდა უკავშირდებოდეს და, შესაბამისად, საჭირო იყოს აღნიშნული ტიპის შეთანხმების იმპლემენტაციისათვის. რეგულაცია ჯგუფურად ათავისუფლებს მხარეების მიერ განხორციელებული კვლევისა და განვითარების შედეგის ერთობლივ გამოყენებას.

კვლევისა და განვითარების შესახებ შეთანხმების მხარეები უნდა აერთიანებდნენ ერთმანეთის დამატებით უნარებსა და აქტივებს. თუ რომელიმე მათგანს შესწევს უნარი დამოუკიდებლად განახორციელოს კვლევა და განვითარება, მაშინ მათი გაერთიანება კონკურენციის საწინააღმდეგო ხასიათის იქნება. ასეთი შეთანხმების მიზანია ბაზარზე განვითარებული ან ახალი პროდუქტისა და ტექნოლოგიის წარმოდგენა.

იმისათვის, რომ კვლევისა და განვითარების შესახებ შეთანხმება გათავისუფლდეს რეგულაციით, შეთანხმების ყველა მხარეს, როგორც წესი, უნდა ჰქონდეს სრული წვდომა კვლევისა და განვითარების საბოლოო შედეგზე, მათ შორის კვლევისა და განვითარებიდან გამომდინარე ინტელექტუალური საკუთრების უფლებაზე და ნოუ-ჰაუზე. ამასთან, თუ შეთანხმება მხოლოდ მოიცავს ერთობლივ კვლევასა და განვითარებას ან ანაზღაურებად კვლევასა და განვითარებას, თითოეულ მხარეს უნდა ჰქონდეს წვდომა კვლევისა და განვითარებასთან დაკავშირებულ წინასწარ ნოუ-ჰაუსთან, თუ ეს ნოუ-ჰაუ აუცილებელია შედეგის გამოყენებისათვის. ასეთი ნოუ-ჰაუს გაცნობა შეიძლება ითვალისწინებდეს კომპენსაციას, თუმცა იგი არ უნდა იყოს ისე მაღალი, რომ მისადმი წვდომა ეფექტურად იყოს დაბრკოლებული.

კვლევისა და განვითარების შესახებ შეთანხმებაზე რეგულაციით გათვალისწინებული გათავისუფლება ვრცელდება 7 წელი. აღნიშნული პერიოდის ათვლა იწყება მას შემდეგ რაც შეთანხმებით გათვალისწინებული პროდუქტის ან ტექნოლოგიის ბაზარზე პირველად წარმოდგენა მოხდება.

აღნიშნული რეგულაცია ითვალისწინებს კვლევისა და განვითარების შესახებ შეთანხმების აკრძალვისაგან გათავისუფლებას, თუ შეთანხმების მხარეების ერთობლივი წილი შესაბამისი პროდუქტისა და ტექნოლოგიის ბაზარზე არ აღემატება 25 პროცენტს. ამასთან, გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ პროდუქტისა და ტექნოლოგიის ბაზარზე პირველად წარმოდგენიდან 7 წლის განმავლობაში მხარეების წილმა შესაბამის ბაზარზე არ უნდა გადააჭარბოს 25 პროცენტს. თუმცა, თუ კვლევისა და განვითარების შეთანხმების მხარეები ერთმანეთის კონკურენტები არ არიან, მათმა წილმა შესაბამისი პროდუქტის ან ტექნოლოგიის ბაზარზე არ უნდა გადააჭარბოს მომდევნო ორი წლის განმავლობაში 30 პროცენტს. თუ მოხდება 30 პროცენტიანი საბაზრო წილის გადაჭარბება, გათავისუფლება გამოიყენება მხოლოდ ერთი წლით. ეს პერიოდი კი

<sup>376</sup> ანაზღაურებადი კვლევისა და განვითარების შემთხვევაში, კვლევასა და განვითარებას ახორციელებს ერთი მხარე (მაგალითად, კვლევითი ინსტიტუტი, აკადემიური დაწესებულება ან ეკონომიკური აგენტი, რომელიც ახორციელებს კვლევასა და განვითარებას როგორც კომერციული მომსახურებას, თუმცა, როგორც წესი, იგი არ არის აქტიური კვლევისა და განვითარების შედეგის გამოყენებაში) მეორე მხარის დაფინანსებით. შეთანხმებით შეიძლება გათვალისწინებული იქნეს, რომ კვლევითი ინსტიტუტი, აკადემიური დაწესებულება ან ეკონომიკური აგენტი კვლევისა და განვითარების შედეგს გამოიყენებს მხოლოდ შემდგომი კვლევისათვის.

იანგარიშება იმ მომენტიდან, როდესაც მოხდება პირველად 30 პროცენტის ვილის გადაჭარბება.<sup>377</sup>

რეგულაციის მე-5 მუხლი შეიცავს იმ მძიმე შეზღუდვების ჩამონათვალს, რომლების კვლევისა და განვითარების შესახებ შეთანხმებაში გათვალისწინების შემთხვევაში ამ უკანასკნელზე არ გავრცელდება რეგულაციით გათვალისწინებული აკრძალვისაგან გათავისუფლება. მათ შორის არის:

- შეთანხმების მხარეებს ეზღუდებათ კვლევისა და განვითარების განხორციელება დამოუკიდებლად ან მესამე მხარესთან ერთად სხვა სფეროში;
- შეთანხმების მხარეებს ეზღუდებათ კვლევისა და განვითარების გაგრძელება იმ სფეროში, რომელშიც დასრულდა შეთანხმებული კვლევა და განვითარება;
- შეთანხმება ითვალისწინებს წარმოებისა და გაყიდვის შეზღუდვას, რამდენიმე გამონაკლისის გარდა;
- შეთანხმება ითვალისწინებს შეთანხმებით გათვალისწინებული პროდუქტის ან ტექნოლოგიის მესამე პირისათვის მისაყიდი ფასის ფიქსაციას;
- შეთანხმება ითვალისწინებს პასიური გაყიდვის აკრძალვას განსაზღვრულ ტერიტორიაზე ან განსაზღვრული კლიენტზე; ევროკავშირის კომისია ნეგატიურად აფასებს კვლევისა და განვითარების შესახებ შეთანხმებაში შემდეგი სახის ვალდებულებებს:
  - მხარეების ვალდებულება კვლევისა და განვითარების დასრულების შემდეგ სადაო არ განხადონ/პრეტენზია არ განაცხადონ ინტელექტუალური საკუთრების უფლებაზე;
  - შეთანხმების მხარეების დავალდებულება არ მისცენ ლიცენზია მესამე მხარეს შეთანხმებით გათვალისწინებული პროდუქტის საწარმოებლად ან ტექნოლოგიის გამოსაყენებლად, გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც შეთანხმება ითვალისწინებს შედეგის სულ მცირე ერთი მხარის მიერ გამოყენებას და ასეთი გამოყენება ხდება შიდა ბაზარზე მესამე მხარესთან მიმართებაში.

#### 4.2.1.2. სპეციალიზაციის შესახებ შეთანხმება

ევროკავშირის კომისიის აზრით, წარმოების სპეციალიზაციის შესახებ შეთანხმებას დიდი ალბათობით შესწევს უნარი განავითაროს საქონლის წარმოება ან დისტრიბუცია, თუ შეთანხმების მხარეები აერთიანებენ დამატებით უნარებს, აქტივებს ან აქტივობებს, რადგან ისინი კონცენტრირებას ახდენენ გარკვეული პროდუქტის წარმოებაზე და, შესაბამისად, უფრო ეფექტურად მოქმედებენ და აწვდიან პროდუქციას უფრო იაფად. იგივე შეიძლება ითქვას სერვისის მომზადების სპეციალიზაციაზე.

№1218/2010 რეგულაციის მიხედვით, სპეციალიზაციის შესახებ შეთანხმება მოიცავს ცალმხრივ სპეციალიზაციის შესახებ შეთანხმებას,

<sup>377</sup> იხ. №1217/2010 რეგულაციის მე-7 მუხლი.

ორმხრივ სპეციალიზაციის შესახებ შეთანხმებას და ერთობლივი წარმოების შესახებ შეთანხმებას.<sup>378</sup>

ცალმხრივი სპეციალიზაციის შესახებ შეთანხმება იდება ერთი და იმავე პროდუქტის ბაზარზე აქტიურ ორ მხარეს შორის. შეთანხმების შესაბამისად, ერთი მხარე მთლიანად ან ნაწილობრივ წყვეტს გარკვეული პროდუქტის წარმოებას ან თავს იკავებს ასეთი პროდუქტის წარმოებისაგან. ეს უკანასკნელი თანახმაა შეიძინოს შესაბამისი პროდუქტი შეთანხმების მეორე მხარისაგან, რომელიც, თავის მხრივ, თანახმაა აწარმოოს და მიაწოდოს შეთანხმების მხარეს განსაზღვრული პროდუქტი.

ორმხრივი სპეციალიზაციის შესახებ შეთანხმება იდება ერთი და იმავე ბაზარზე აქტიურ მხარეებს შორის. ორი ან მეტი მხარე ნაცვალებების საფუძველზე თანხმდება, რომ სრულად ან ნაწილობრივ შეწყვეტს ან თავს შეიკავებს განსაზღვრული, მაგრამ განსხვავებული პროდუქტის წარმოებისაგან და იყიდის ამ პროდუქტს შეთანხმების სხვა მხარისაგან, ეს უკანასკნელი კი თანახმა არის აწარმოოს და მიაწოდოს ეს პროდუქტი.

ერთობლივი წარმოების შესახებ შეთანხმების დროს კი, შეთანხმების ორი ან მეტი მხარე თანხმდება გარკვეული პროდუქტის ერთობლივ წარმოებაზე.

სპეციალიზაციის შესახებ შეთანხმების რეგულაციის მე-4 მუხლი შეიცავს ისეთ მძიმე შეზღუდვების სიას, რომელთა გათვალისწინება შეთანხმებაში ავტომატურად გამორიცხავს შეთანხმების აკრძალვიდან გათავისუფლებას. ასეთი შეზღუდვებია:

1. მესამე მხარეებისათვის მისაყიდი ფასის ფიქსაცია, გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც ხდება უშუალო კლიენტზე მისაყიდი ფასის ფიქსაცია ერთობლივი დისტრიბუციის დროს;
2. წარმოების ან გაყიდვის შეზღუდვა. გარდა ორი შემთხვევისა:
  - თუ ცალმხრივი ან ორმხრივი სპეციალიზაციის შემთხვევაში პროდუქტის ოდენობაზე შეთანხმება ხდება ან ერთობლივი წარმოების შემთხვევაში წარმოების სიმძლავრე და მოცულობა დგინდება;
  - თუ ერთობლივი დისტრიბუციის დროს გაყიდვის სამიზნის დადგენა ხდება;
3. ბაზრის ან კლიენტის განაწილება.

სპეციალიზაციის შესახებ შეთანხმება აკრძალვიდან ავტომატურად თავისუფლებს, თუ მხარეების ერთობლივი წილი შესაბამის ბაზარზე არ აღემატება 20 პროცენტს. ამასთან, აღნიშნული გათავისუფლება მოქმედებს იმ შემთხვევაში, თუ 20 პროცენტისა და ზღვარი 5 პროცენტზე მეტად არ გაიზრდება მომდევნო 2 წლის განმავლობაში, მას შემდეგ რაც პირველად მოხდება 20 პროცენტის გადაჭარბება.

აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ ევროკავშირის კომისია განსაკუთრებით სკეპტიკურად უყურებს სპეციალიზაციის ისეთ შეთანხმებას, რომელიც მოიცავს ერთობლივი კომერციული სპეციალიზაციის

<sup>378</sup> იხ. ევროკავშირის კომისიის 2010 წლის №1218/2010 რეგულაცია გარკვეული კატეგორიის სპეციალიზაციის შესახებ შეთანხმებების მიმართ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენების შესახებ, <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:335:0043:0047:EN:PDF>>, [23.10.2015].

ფუნქციას (მაგალითად, ერთობლივ დისტრიბუციასა და მარკეტინგს), რადგან ასეთი შეთანხმება კონკურენციაზე ნეგატიური ეფექტის უფრო დიდ რისკს ატარებს, ვიდრე უბრალო სპეციალიზაციის შეთანხმება. ერთობლივი კომერციალიზაცია, როგორც წესი, კიდევ უფრო აახლოებს კონკურენტების თანამშრომლობას, რადგან იგი ხელს უწყობს ეკონომიკურ აგენტებს შეთანხმდნენ ერთობლივ ფასზე და გაყიდვაზე.

#### 4.2.1.3. ერთობლივი შესყიდვის შესახებ შეთანხმება

ევროკავშირის კომისია 2011 წლის სარეკომენდაციო დოკუმენტში, რომელიც ეხება ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის გამოყენებას ჰორიზონტალური თანამშრომლობის შეთანხმების მიმართ, აღნიშნავს, რომ ე.წ. ჯგუფური გათავისუფლება შეიძლება ასევე გამოყენებული იქნეს ერთობლივი შესყიდვის, კომერციალიზაციისა და სტანდარტიზაციის შესახებ შეთანხმებების მიმართ.

ერთობლივი შესყიდვა შეიძლება განხორციელდეს ერთობლივად კონტროლირებადი კომპანიის, იმ კომპანიის მიერ, რომელშიც სხვა კომპანია ფლობს არა კონტროლირებად აქციას ან სხვა სახის შეთანხმების საფუძველზე. ევროკავშირის კომისიის აზრით, ასეთი შეთანხმება ჩვეულებრივ მიზნად ისახავს მსყიდველობითი ძალაუფლების გაძლიერებას, რამაც შეიძლება მიგვიყვანოს უფრო დაბალ ფასამდე ან უკეთესი ხარისხის პროდუქტამდე, ან მომსახურებამდე.<sup>379</sup>

ერთობლივი შესყიდვის შეთანხმება შეიძლება მოიცავდეს ორივეს, როგორც ჰორიზონტალურ, ასევე ვერტიკალურ შეთანხმებას. კომისიის აზრით, იმისათვის, რომ გამოირიცხოს კონკურენციის მხრივ რაიმე პრობლემა, უნდა მოხდეს ორივე სახის ხელშეკრულების შესწავლა.

კომისიის შეხედულებით, ერთობლივი შესყიდვის შესახებ შეთანხმების ყველაზე გავრცელებული ფორმა ე.წ. “ალიანსია”. იგი ეკონომიკურ აგენტების ასოციაციას წარმოადგენს, რომელიც აერთიანებს მოვაჭრეებს. კომისიის მტკიცებით, პირველ რიგში უნდა შემოწმდეს ალიანსის წევრებს შორის დადებული შეთანხმება ან ალიანსის მიერ მიღებული გადაწყვეტილება. თუ ჰორიზონტალური შეთანხმება კონკურენციის კუთხით არ ქმნის პრობლემას, საჭიროა ალიანსსა და მის ინდივიდუალურ წევრებს შორის, ასევე ალიანსსა და მის მომწოდებლებს შორის დადებული შეთანხმებების შესწავლა.<sup>380</sup>

ერთობლივი შესყიდვის შესახებ შეთანხმების დროს სახეზე გვაქვს ორი ბაზარი: პირველი, ის ბაზარი, რომელზეც ხდება ნედლეულის ერთობლივი შესყიდვა და, მეორე, ბაზარი, რომელზეც ხდება დასრულებული პროდუქტის გაყიდვა. მაგალითისათვის შეიძლება მოვიყვანოთ ყურძნის შესყიდვის ბაზარი და ღვინის გასაყიდი ბაზარი.

კომისიის მოსაზრებით, ერთობლივი შესყიდვის შეთანხმება კონკურენციის კუთხით არ წარმოშობს პრობლემას და 101-ე მუხლის

<sup>379</sup> იხ. ევროკავშირის კომისიის 2011 წლის სახელმძღვანელო ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის ჰორიზონტალური თანამშრომლობის შეთანხმებების მიმართ გამოყენებაზე, <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:011:0001:0072:EN:PDF>>, [23.10.2015], §194-195.

<sup>380</sup> იქვე, §196.



მესამე პუნქტის მოთხოვნები დაკმაყოფილებულად ითვლება, თუ შეთანხმების მხარეების ერთობლივი საბაზრო წილი, როგორც შესყიდვის, ისე გაყიდვის ბაზარზე, არ აღემატება 15-15 პროცენტს.<sup>381</sup>

#### 4.2.1.4. კომერციალიზაციის შესახებ შეთანხმება

კომერციალიზაციის შესახებ შეთანხმება, როგორც წესი, მოიცავს კონკურენტებს შორის გაყიდვაზე, დისტრიბუციაზე ან მათი შემცველი პროდუქტის რეკლამირებაზე თანამშრომლობას. კომერციალიზაციის ფუნქციების მიხედვით, ასეთი შეთანხმება შეიძლება თანამშრომლობის სხვადასხვა ასპექტს მოიცავდეს. მაგალითად, ერთობლივი გაყიდვის შესახებ შეთანხმებამ შეიძლება მიგვიყვანოს ყველა კომერციული ასპექტის ერთობლივ გადაწყვეტამდე, რაც უკავშირდება პროდუქტის გაყიდვას, მათ შორის ფასს. თუმცა, შეიძლება არსებობდეს უფრო შეზღუდული სახის შეთანხმება, რომელიც მხოლოდ ერთ რომელიმე სპეციფიურ კომერციალიზაციის ფუნქციას მოიცავს. მაგალითად: დისტრიბუციას, გაყიდვის შემდეგ მომსახურებას ან რეკლამირებას.<sup>382</sup> ამასთან, უნდა აღინიშნოს, რომ დისტრიბუციის შეთანხმება რეგულირდება ვერტიკალური შეთანხმების შესახებ №330/2010 რეგულაციითა და ვერტიკალური შეზღუდვის შესახებ ევროკავშირის კომისიის სარეკომენდაციო პრინციპებით.

კომისიის აზრით, კომერციალიზაციის შესახებ შეთანხმება, როგორც წესი, არ წარმოშობს კონკურენციის კუთხით პრობლემას, თუ ისინი ობიექტურად საჭიროა იმისათვის, რომ ერთ-ერთმა მხარემ ან მხარეების შეზღუდულმა რაოდენობამ შეძლოს იმ ბაზარზე შესვლა, რომელზეც ინდივიდუალურად ვერ შევიდოდა.<sup>383</sup>

კომისიის მტკიცებით, კომერციალიზაციის შესახებ შეთანხმება დიდი ალბათობით არ გამოიწვევს კონკურენციის კუთხით პრობლემას, თუ შეთანხმების მხარეების ერთობლივი საბაზრო წილი შესაბამის ბაზარზე არ აღემატება 15 პროცენტს.<sup>384</sup>

#### 4.2.1.5. სტანდარტიზაციის შესახებ შეთანხმება

სტანდარტიზაციის შესახებ შეთანხმებას ძირითადად მიზნად აქვს ტექნიკური ან ხარისხობრივი მოთხოვნის განსაზღვრა, რაც უკავშირდება არსებულ ან სამომავლო პროდუქტს, წარმოების პროცესს, მომსახურებას ან მეთოდს.<sup>385</sup>

ევროკავშირის კომისიის აღნიშნული სარეკომენდაციო პრინციპები ეხება გაყიდვისა და შესყიდვების იმ სტანდარტსა და პირობას, რომლებიც შემუშავებულია სავაჭრო ასოციაციის ან პირდაპირ კონკურენტი ფირმების მიერ. კომისიის აზრით, თუ სტანდარტული

<sup>381</sup> იხ. ევროკავშირის კომისიის 2011 წლის სახელმძღვანელო ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის ჰორიზონტალური თანამშრომლობის შეთანხმებების მიმართ გამოყენებაზე, <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:011:0001:0072:EN:PDF>>, [23.10.2015], §208.

<sup>382</sup> იქვე, §225.

<sup>383</sup> იქვე, §237.

<sup>384</sup> იქვე, §240.

<sup>385</sup> იქვე, §257.

პირობა ფართოდ გამოიყენება რომელიმე მრეწველობაში, შესაბამისად, გაყიდვის ან შესყიდვის პირობა დე ფაქტო გათანაბრებული შეიძლება იყოს. ამის თვალსაჩინო მაგალითად გამოდგება საბანკო და სადაზღვეო სექტორი.<sup>386</sup>

კომისიის აზრით, სტანდარტიზაციის შესახებ შეთანხმებას მნიშვნელოვნად პოზიტიური ეკონომიკური ეფექტის მოხდენა შეუძლია. მაგალითად, განავითაროს არსებული პროდუქტი ან შექმნას ახალი პროდუქტი ან გააუმჯობესოს მიწოდების პირობა. შესაბამისად, სტანდარტს შეუძლია გაზარდოს კონკურენცია და შეამციროს წარმოებისა და გაყიდვის ხარჯი და მთლიანად ეკონომიკას მოუტანოს სარგებელი. გარდა ამისა, სტანდარტის მეშვეობით შეიძლება შენარჩუნდეს და განვითარდეს ხარისხი, უზრუნველყოფილი იყოს ინფორმაციის ხელმისაწვდომობა და თავსებადობა, რაც მომხმარებლისათვის სარგებლის მომტანია.<sup>387</sup>

იმისათვის, რომ მოხდეს სტანდარტის შესახებ შეთანხმების აკრძალვისაგან გათავისუფლება, მან უნდა დააკმაყოფილონ შემდეგი პირობები:

- სტანდარტის დადგენის პროცედურაში მონაწილეობის მიღება არ უნდა იყოს შეზღუდული;
- სტანდარტის დადგენის პროცედურა უნდა იყოს გამჭვირვალე;
- სტანდარტი არ უნდა იყოს სავალდებულო;
- მხარეებს უნდა შეეძლოთ ალტერნატიული სტანდარტის ან პროდუქტის შექმნა;
- სტანდარტი უნდა იყოს სამართლიანი და გონივრული;
- სტანდარტი არ უნდა იყოს დისკრიმინაციული და მისით სარგებლობა უნდა იყოს ხელმისაწვდომი;
- სასურველია სტანდარტის დადგენაში მონაწილეობას იღებდეს დაინტერესებული ჯგუფი. მაგალითად, მომხმარებლების ასოციაცია.<sup>388</sup>

კომისიის აზრით, სტანდარტის შეფასებისას, საჭიროა მხედველობაში იქნეს მიღებული სტანდარტის დამდგენი ეკონომიკური აგენტების საბაზრო წილი. რაც უფრო დიდი საბაზრო წილი აქვთ მხარეებს შესაბამის ბაზარზე, მით უფრო მეტი ალბათობა არსებობს, რომ სტანდარტს კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტი ექნება ბაზარზე.

#### 4.2.2. აკრძალვიდან ჯგუფური გათავისუფლების პირობები საქართველოში

აკრძალვიდან ჯგუფური გათავისუფლების პირობებს უშუალოდ “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონი არ შეიცავს. თუმცა, კანონის 34-ე მუხლის მე-6 პუნქტის შესაბამისად, საქართველოს მთავრობამ 2014 წლის 1 სექტემბერს მიიღო “კონკურენციის შემზღუდველი ხელშეკრულების აკრძალვიდან გამონაკლისების შესახებ”

<sup>386</sup> იქვე, §259.

<sup>387</sup> იქვე, §263.

<sup>388</sup> იქვე, §277-307.

დადგენილება №526.<sup>389</sup> ეს დოკუმენტი კონკურენციის შემზღვეველი ხელშეკრულების აკრძალვიდან გამონაკლისებს აწესებს, თუ ხელშეკრულებს აკმაყოფილებს ზემოთ აღნიშნულ ოთხ პირობას. თუმცა, თუ ხელშეკრულება შეიცავს ისეთ მიმე შეზღვევას, როგორცაა ფასის ფიქსაცია, ბაზრის ან მიწოდების წყაროს მომხმარებლის, ტერიტორიული ან სხვა ნიშნით განაწილებას ან ტენდერში მანიპულაციურ მონაწილეობას, დადგენილებით განსაზღვრული გამონაკლისები ასეთ ხელშეკრულებაზე არ გავრცელდება (მე-3 მუხლი). დადგენილების მე-5 მუხლის მიხედვით, გამონაკლისებისადმი მიკუთვნებული ხელშეკრულებებია:

1. დისტრიბუტორ ეკონომიკურ აგენტებს შორის ხელშეკრულებები, რა დროსაც თითოეული დისტრიბუტორის წლიური საბაზრო ბრუნვა ურთიერთდაკავშირებულ პირებთან ერთად ბოლო საფინანსო წლის განმავლობაში არ უნდა იყოს 15 მილიონ ლარზე მეტი. ამასთან ხელშეკრულების მონაწილე ეკონომიკური აგენტები არ უნდა იყვნენ კონკურენტი ეკონომიკური აგენტები (მე-6 მუხლის მეორე პუნქტი). მე-6 მუხლის მესამე პუნქტის მიხედვით, გამონაკლისები ვრცელდება დისტრიბუციის ხელშეკრულებაზე, რომლის ერთი მხარე მწარმოებელია, ხოლო მეორე მხარე კი მწარმოებლის ინტერესის შესაბამისად მოქმედი ეკონომიკური აგენტია, რომელსაც მწარმოებელმა გადასცა თავისი საქონლით ან მომსახურებით ვაჭრობის უფლება. დადგენილების მე-8 მუხლი ასევე ადგენს მაქსიმალურ საბაზრო წილს, რომელიც არ უნდა იყოს 30 პროცენტზე მეტი;
2. ავტოტრანსპორტის სექტორში მოქმედ ეკონომიკურ აგენტებს შორის შეთანხმება, რომელიც ეხება ახალი სატრანსპორტო საშუალების და მათი სათადარიგო ნაწილის ყიდვას, გაყიდვას და შემდგომ რეალიზაციას. ასევე, ავტოტრანსპორტის რემონტისა და ტექნიკური მომსახურების უზრუნველყოფას (დადგენილების 10.1. მუხლი);
3. ტექნოლოგიური ტრანსფერის შესახებ ხელშეკრულება, რომელიც ეხება სალიცენზიო უფლების გადაცემას – პატენტს, რეგისტრირებულ დიზაინს, ტოპოგრაფიას, ნოუ ჰაუსს. საბაზრო წილის ზედა ზღვარი ტექნოლოგიური ტრანსფერის ხელშეკრულების შემთხვევაში დადგენილია 20 პროცენტამდე, თუ მხარეები ერთმანეთის კონკურენტები არიან. თუ არაკონკურენტები არიან, მაშინ საბაზრო წილის ზედა ზღვარი 30 პროცენტია;
4. სპეციალიზაციის ხელშეკრულება, რომლის დროსაც მხარეების ერთობლივი საბაზრო წილი არ უნდა აღემატებოდეს 20 პროცენტს;
5. საერთო კვლევის წარმოების შესახებ ხელშეკრულება. ამ შემთხვევაში, ეკონომიკური აგენტების საერთო საბაზრო წილი არ უნდა აღემატებოდეს 30 პროცენტს.

#### 4.3. De minimis<sup>390</sup> წესი

<sup>389</sup> იხ. საქართველოს მთავრობის დადგენილება №526 “კონკურენციის შემზღვეველი ხელშეკრულების აკრძალვიდან გამონაკლისის შესახებ”, <<http://competition.ge/ge/page2.php?m=199>>, [28.07.2015].

<sup>390</sup> ე.წ. დე მინიმის დოქტრინა მოცემულია კომისიის 2001 წლის შენიშვნაში, რომელიც ეხება ისეთ მცირე მნიშვნელობის შეთანხმებებს, რომლებიც საგრძნობლად არ ზღუდავენ კონკურენციას 81-ე მუხლის პირველი პუნქტის შინაარსიდან გამომდინარე. კომისია აღნიშნულ დოკუმენტში განმარტავს იმ პირობებს, რომელთა არსებობის

#### 4.3.1. დე მინიმის წესი ევროკავშირში

ზოგიერთ შეთანხმებას, რომელიც 101-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე, ზეგავლენას ახდენს კონკურენციაზე, შეიძლება არ ჰქონდეს შესამჩნევი გავლენა კონკურენციაზე ან წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე.

101-ე მუხლის პირველი პუნქტის აკრძალვა გამოიყენება ისეთი ქმედების მიმართ, რომელიც სავარაუდოდ იწვევს ბაზარზე ნეგატიურ შედეგს. თუმცა, თუ შეთანხმების უარყოფითი გავლენა ბაზარზე უმნიშვნელოა, ასეთი შეთანხმება კომისიის შეხედულებით უნდა იქნეს დაშვებული. ზოგადად ასეთი მიდგომა მისაღებია. თუმცა, საჭიროა შესაბამისი ბაზრის სრული ანალიზი.

ე.წ. დე მინიმის დოქტრინა პირველად ფორმულირებული იყო ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს მიერ საქმეზე: 5/69, რომელშიც სარეცხი მანქანის გერმანელმა მწარმოებელმა თავის დისტრიბუტორს ექსკლუზიური დისტრიბუციის უფლება მისცა ბელგიაში და ლუქსემბურგში, რაც ითვალისწინებდა აბსოლუტურ ტერიტორიულ დაცვას და კრძალავდა პარალელურ იმპორტს. სასამართლომ თავის წინასწარ გადაწყვეტილებაში განაცხადა, რომ შეთანხმება 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის აკრძალვიდან თავისუფლდება, თუ მას მცირე/უმნიშვნელო ეფექტი აქვს ბაზარზე, იმის გათვალისწინებით, რომ შეთანხმების მხარეებს სუსტი პოზიცია აქვთ შესაბამისი პროდუქტის ბაზარზე.<sup>391</sup>

კომისიამ, 2014 წლის ცნობაში ჩამოაყალიბა თავისი განახლებული შეხედულება იმ შეთანხმებების მიმართ, რომლებიც ე.წ. დე მინიმისის წესს აკმაყოფილებენ.<sup>392</sup> ეს დოკუმენტი ძირითადად იყენებს რაოდენობრივ კრიტერიუმს. კერძოდ, იგი ითვალისწინებს ე.წ. “უსაფრთხო თავშესაფარს” იმ შეთანხმებისათვის, რომლის მხარეების საბაზრო წილის ზედა ზღვარი არ აღემატება ცნობაში მითითებულ ოდენობას. აღნიშნული ცნობის მესამე პარაგრაფი ამბობს, რომ მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებს შორის შეთანხმება სავარაუდოდ წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე გავლენას ვერ მოახდენს. ევროკავშირში ასეთ საწარმოდ 2003 წლის რეკომენდაციის მიხედვით

---

შემთხვევაშიც შეთანხმების ან პრაქტიკის გავლენა კონკურენციაზე მიიჩნევა უმნიშვნელოდ. კერძოდ, იმ შემთხვევაში თუ შეთანხმების მხარეების ერთობლივი საბაზრო წილი განსაზღვრულ ზღვარზე ქვევით არის. შენიშვნაში ასევე ნათქვამია, რომ მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებს შორის დადებულ შეთანხმებას იშვიათად შესწევთ უნარი მნიშვნელოვანი გავლენა იქონიონ წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე ან კონკურენციაზე. ამდენად, ასეთი შეთანხმება მიიჩნევა, რომ კონკურენციის კუთხით სერიოზულ პრობლემას არ ქმნის და ის არ საჭიროებს კონკურენციის ორგანოების მხრიდან რეაგირებას. <[http://ec.europa.eu/translation/spanish/documents/glossary\\_competition\\_archived\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/translation/spanish/documents/glossary_competition_archived_en.pdf)>, 13 გვ.

<sup>391</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: 5/69, <<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30d536d7558a4e4548f7a6db8b970435ec33.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuQbNv0?text=&docid=87765&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=104316>>, [28.07.2015].

<sup>392</sup> იხ. ევროკომისიის ცნობა ისეთი მცირე მნიშვნელობის შეთანხმებების შესახებ, რომლებიც კონკურენციას არ ზღუდავენ შესამჩნევად, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52014XC0830%2801%29>>, [30.07.2015].

მიიხსნება ისეთი ეკონომიკური აგენტი, რომელსაც ჰყავს 250 თანამშრომელზე ნაკლები, ხოლო მისი წლიური ბრუნვა არ აღემატება 50 მილიონ ევროს ან მთლიანი წლიური ბალანსი არ აღემატება 43 მილიონ ევროს.<sup>393</sup>

ცნობის მე-8 პარაგრაფის მიხედვით, კომისიის აზრით, ეკონომიკური აგენტების შეთანხმება, რომელსაც შეუძლია გავლენა მოახდინოს წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე და შეიძლება ჰქონდეს ევროკავშირის ბაზარზე კონკურენციის თავიდან აცილების, შეზღუდვის ან დამახინჯების ეფექტი, შეიძლება შესამჩნევად არ ზღუდავდეს კონკურენციას 101-ე მუხლის პირველი პუნქტის მნიშვნელობით თუ ის აკმაყოფილებს შემდეგ მოთხოვნებს:

პირველი, შეთანხმების მხარეების საბაზრო წილი არ აღემატება 10 პროცენტს, იმის გათვალისწინებით, რომ შეთანხმება დადებულია ფაქტობრივ ან პოტენციურ კონკურენტ ეკონომიკურ აგენტებს შორის;

მეორე, შეთანხმების მხარეების საბაზრო წილი არ აღემატება 15 პროცენტს, იმის გათვალისწინებით, რომ შეთანხმება დადებულია არა კონკურენტებს შორის;

მესამე, იმ შემთხვევაში, როდესაც რთულია იმის დადგენა შეთანხმება კონკურენტ თუ არაკონკურენტ ეკონომიკურ აგენტებს შორის არის დადებული, გამოიყენება 10 პროცენტის საბაზრო წილის ზედა ზღვარი;

მეოთხე, კომისიის აზრით, თუ ბაზარზე კონკურენცია შეზღუდულია შეთანხმებების კუმულატიური ეფექტით, რომელიც სხვადასხვა მიმწოდებლებსა და დისტრიბუტორებს შორის არის დადებული, ზემოთ აღნიშნული 10, 15 და 10 პროცენტები მცირდება 5 პროცენტამდე, მიუხედავად იმისა შეთანხმება კონკურენტებს შორის არის დადებული თუ არაკონკურენტებს შორის. ამასთან, თუ არსებობს ბაზრის დახურვის ეფექტი, ივარაუდება, რომ ინდივიდუალურ მიმწოდებელს ან დისტრიბუტორს არ შეუძლია უარყოფითი გავლენა იქონიოს ბაზარზე, თუ მისი წილი არ აღემატება 5 პროცენტს. კომისიის აზრით, ბაზრის კუმულატიური დახურვის ეფექტი შეიძლება ჰქონდეს ისეთ პარალელურ შეთანხმებებს, რომლებსაც ერთი და იგივე მიზანი აქვთ და ასეთი შეთანხმებები ბაზრის 30 პროცენტზე მეტს მოიცავს.<sup>394</sup>

ცნობა ასევე ითვალისწინებს ე.წ. საშეღავათო პერიოდს, რაც მდგომარეობს იმაში, რომ საბაზრო წილის აღნიშნული ზედა ზღვრები ორი თანმიმდევრული წლის განმავლობაში არ უნდა გაიზარდოს 2 პროცენტზე მეტად.<sup>395</sup>

რაც შეეხება საკითხს, თუ რა ბედი ელის შეთანხმებას, რომელიც რომელიმე მძიმე შეზღუდვას ითვალისწინებს, ამაზე ევროკავშირის მართმსაჯულების სასამართლომ საქმეზე C-260/07<sup>396</sup> განაცხადა, რომ

<sup>393</sup> იხ. რეკომენდაცია 2003/361, <[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm)>, [28.08.2015].

<sup>394</sup> იხ. ევროკომისიის ცნობა ისეთი მცირე მნიშვნელობის შეთანხმებების შესახებ, რომლებიც კონკურენციას არ ზღუდავენ შესამჩნევად, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52014XC0830%2801%29>>, [30.07.2015], § 10.

<sup>395</sup> იქვე, § 11.

<sup>396</sup> იხ. ევროკავშირის მართმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-260/07, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=73806&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=122945>>, [29.07.2015].

გადაყიდვის ფასის შენარჩუნება მხოლოდ იმ შემთხვევაში დაარღვევს 101-ე მუხლს, თუკი იგი შესამჩნევად შეზღუდავს კონკურენციას. შესაბამისად, მძიმე შეზღუდვა შეიძლება 101-ე მუხლის აკრძალვიდან გათავისუფლებულ იქნეს, თუ მას არ ექნება შესამჩნევი ეფექტი კონკურენციაზე. იგივე პოზიცია დაიკავა სასამართლომ საქმეზე 5/69, რომელიც ეხებოდა ერთ-ერთ მძიმე შეზღუდავას, კერძოდ, აბსოლუტურ ტერიტორიულ დაცვას. ამ შემთხვევაში მიმწოდებელს ჰქონდა ევროკავშირის მასშტაბით 0.08 პროცენტი, გერმანიაში - 0.2 პროცენტი და ბელგიასა და ლუქსემბურგში - 0.6 პროცენტი. ამდენად, ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, მძიმე შეზღუდვა, როგორცაა აბსოლუტური ტერიტორიული დაცვა, თავისუფლება აკრძალვიდან თუ შეთანხმებას არ შეუძლია შესამჩნევი გავლენა იქონიოს წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე ან კონკურენციაზე, ბაზარზე მხარეების სუსტი პოზიციის გათვალისწინებით.<sup>397</sup>

სასამართლო ხელისუფლების შეხედულებისაგან განსხვავებით, კომისიის აზრით, ე.წ. “უსაფრთხო თავშესაფარი” არ ეხება ისეთ შეთანხმებას, რომელიც მძიმე შეზღუდავას ითვალისწინებს. მძიმე შეზღუდავად კი კომისიის მტკიცებით ითვლება:

1. ისეთი ჰორიზონტალური შეზღუდვა, როგორცაა ფასის ფიქსაცია, წარმოების ან გაყიდვის შეზღუდვა, ბაზრის ან მომხმარებლის განაწილება; და
2. ისეთი ვერტიკალური შეზღუდვა, როგორცაა გადასაყიდი ფასის ფიქსაცია, ექსპორტის აკრძალვა, რომელიმე ტერიტორიაზე გაყიდვის ან რომელიმე ჯგუფის კლიენტისათვის მიყიდვის შეზღუდვა.<sup>398</sup>

ამდენად, დარწმუნებით იმის თქმა, რომ კომისია არ დაიწყებს მოკვლევას მძიმე კარტელური გარიგების წინააღმდეგ, თუ მისი საბაზრო წილი ნაკლებია 10 პროცენტზე, არ შეიძლება. საინტერესოა ის ფაქტი, რომ მან, როგორც წესი, მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებს შორის დადებული შეთანხმება არ უნდა გამოიკვლიოს. თუმცა, კომისიამ ბერძნული ბორანების საქმეზე ეკონომიკური აგენტები დააჯარიმა იმის გამო რომ მათ ფასის ფიქსაციის შეთანხმება ჰქონდათ მიუხედავად იმისა, რომ მათი საბაზრო წილი არ აღემატებოდა 10 პროცენტს.<sup>399</sup>

არსებობს მოსაზრება, რომ კომისიის აზრით, ვერტიკალურ შეთანხმებაში ერთ პროცენტზე ნაკლები საბაზრო წილის ქონა უმნიშვნელო ეფექტის გამოწვევია (როგორც ეს მოხდა, მაგალითად 5/69 საქმეზე), ხოლო 5 პროცენტზე მეტი საბაზრო წილის ქონა უკვე სავარაუდოდ შესამჩნევი ეფექტის გამომწვევი შეიძლება იყოს. რაც შეეხება ერთიდან ხუთ პროცენტამდე საბაზრო წილს, იგი შეიძლება რუხი ფერის არეალში შედიოდეს.<sup>400</sup>

<sup>397</sup> იხ. Jones A., Sufirin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 172.

<sup>398</sup> იხ. კომისიის რეკომენდაციები “მიზნიდან გამომდინარე” კონკურენციის შეზღუდვების შესახებ, რომელიც მიღებულია იმ მიზნით, რომ მოხდეს იმ შეთანხმებების დადგენა, რომლებიც სარგებლობენ დე მინიმისის წესით, <[http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/de\\_minimis\\_notice\\_annex.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/de_minimis_notice_annex.pdf)>, [31.07.2015], 4.

<sup>399</sup> იხ. სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-59/99, <<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=T-59/99>>, [29.07.2015].

<sup>400</sup> იხ. Faul. J., Nikpay A., The EC Law of Competition, 2<sup>nd</sup> Ed, Oxford University Press, 2007, § 3.160.

რაც შეეხება მიზნიდან გამომდინარე შეზღუდვას, ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლო საქმეზე T-199/08 განაცხადა, რომ ის მხოლოდ მაშინ არღვევს 101-ე მუხლს, როდესაც მას შესაძინევი გავლენა აქვს კონკურენციაზე ან წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე.<sup>401</sup> თუმცა, ამ შემთხვევაშიც, კომისიის პოზიცია განსხვავებულია. ამ უკანასკნელის აზრით, ის მძიმე შეზღუდვები, რომლებიც ჯგუფური გათავისუფლების რეგულაციებშია მოცემული, ზოგადად მიზნიდან გამომდინარე შეზღუდვებად ითვლება. მათ შესწევთ უნარი საკმაოდ დიდი ზიანი მიაყენონ კონკურენციას და, შესაბამისად, საჭირო არ არის მათი რეალური ან პოტენციური ეფექტის შემოწმება. მიუხედავად ამისა, კომისიის შეხედულებით, შეთანხმების მხარეებს თუ აქვთ გათვალისწინებული რომლიმე მძიმე შეზღუდვა, მათ მაინც შეუძლიათ ამტკიცონ, რომ 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის ოთხი კუმულატიური პირობა დაკმაყოფილებულია. თუმცა, ასეთი შეზღუდვები, როგორც წესი, კომისიის მტკიცებით, ძნელი წარმოსადგენია, რომ დააკმაყოფილებენ აღნიშნულ ოთხ კუმულატიურ მოთხოვნას.<sup>402</sup> მიუხედავად მძიმე შეზღუდვების მიმართ კომისიის უარყოფითი დამოკიდებულებისა, კონკურენციის ორგანო თვლის, რომ უნდა შემოწმდეს შეთანხმების დებულებების შინაარსი, ეკონომიკური და სამართლებრივი კონტექსტი, შეთანხმების მიზანი. გარდა ამისა, ანალიზის დროს მხედველობაში შეიძლება მიღებული იქნეს ასევე მხარეების განზრახვაც. კომისიამ თავის რეკომენდაციებში, რომელიც ეხება “მიზნიდან გამომდინარე” შეზღუდვების აკრძალვიან გათავისუფლებას, ნათლად ჩამოაყალიბა, თუ რა სახის შეზღუდვები, მათ შორის მძიმე შეზღუდვები შეიძლება გათავისუფლდნენ აკრძალვისაგან და რა პირობებში.<sup>403</sup>

ამდენად, მიუხედავად ევროკავშირის სასამართლო ორგანოების მხრიდან შესაძინევი ეფექტის კონცეფციის შემუშავებისა, კომისიას არ სურს “მწვანე შუქი” მისცეს რაიმე სახის მძიმე შეზღუდვას განურჩევლად ეკონომიკური აგენტების საბაზრო წილისა.<sup>404</sup>

აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ კომისია რამდენიმე გადაწყვეტილებაში, მათ შორის საქმეებზე: 30/78 და 100/80 გააკრიტიკა დე მინიმისის ცნობაში რაოდენობრივი მიდგომის გამოყენების გამო.<sup>405</sup>

საინტერესოა განვიხილოთ 101-ე მუხლით გათვალისწინებული რამდენიმე კონცეფცია, რომელიც დე მინიმისის წესს უკავშირდება:

#### 4.3.1.1. “წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობის” კონცეფცია

ეს კონცეფცია არ შემოიფარგლება მხოლოდ საქონლისა და მომსახურების საზღვრების გასწვრივ ტრადიციული გაცვლით. ის უფრო

<sup>401</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-199/08, <<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=T-199/08>>, [29.07.2015], § 41-45.

<sup>402</sup> იხ. კომისიის რეკომენდაციები “მიზნიდან გამომდინარე” კონკურენციის შეზღუდვების შესახებ, რომელიც მიღებულია იმ მიზნით, რომ მოხდეს იმ შეთანხმებების დადგენა, რომლებიც სარგებლობენ დე მინიმისის წესით, <[http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/de\\_minimis\\_notice\\_annex.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/de_minimis_notice_annex.pdf)>, [31.07.2015], 4.

<sup>403</sup> იქვე.

<sup>404</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, *Competition Law*, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 143.

<sup>405</sup> იქვე, 143-144.

ფართო ცნებაა და მოიცავს ყველა საზღვრის პირა საქმიანობას, მათ შორის ეკონომიკური აგენტების მიერ სააგენტოების, ფილიალების ან სუბსიდიების შექმნას სხვა წევრ-სახელმწიფოებში. ვაჭრობის კონცეფცია ასევე მოიცავს სიტუაციებს, რომელშიც ბაზრის კონკურენტულ სტრუქტურაზე ზეგავლენას ახდენს შეთანხმება ან/და ქცევა. შეიძლება ჩაითვალოს, რომ წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე ზეგავლენა ხდება მაშინ, როდესაც წევრი-სახელმწიფოების მხოლოდ ნაწილზე მოხდა ვაჭრობის შეზღუდვა, ე.ი. არ არის აუცილებელი, რომ შედეგი სახელმწიფოების მთელ ტერიტორიაზე აისახოს. ამდენად, შეიძლება ჩაითვალოს, რომ ვაჭრობაზე ეფექტს ჰქონდა ადგილი თუ გეოგრაფიული ბაზარი ეროვნულია ან უფრო პატარაა, ვიდრე ეროვნული. საქმეზე T-259/02, ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ განაცხადა, რომ ავსტრიული ბანკების კარტელს წევრი სახელმწიფოების ვაჭრობაზე ჰქონდა ეფექტი.<sup>406</sup> ევროკავშირის კონკურენციის ორგანომ მსგავსი პოზიცია დაიკავა პოლანდიური კარტელის საქმეზე, რომელიც მობილურ ამწეებს ეხებოდა. მათი გადაადგილების სიჩქარე საათში 63-78 კილომეტრს აღწევდა და შესაბამისად შეეძლო ზეგავლენა მოეხდინა გერმანიისა და ბელგიის საზღვრისპირა რაიონებზე.<sup>407</sup> თუმცა, სასამართლომ განსხვავებული პოზიცია დაიკავა C-215/96 საქმეზე. მან განაცხადა, რომ უბრალოდ ეროვნულ საბანკო შეთანხმებას არ შესწევდა უნარი გავლენა მოეხდინა წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე. საქმე ეხებოდა საცალო საბანკო მომსახურებას და სასამართლომ მიიჩნია, რომ ვაჭრობა ვერ იქნებოდა შეზღუდული, რადგან ამ პროდუქტზე ვაჭრობა ძალიან შეზღუდული იყო. ბაზარი არ იყო განსაკუთრებულად მიდრეკილი იმპორტზე და საბანკო მომსახურება არ წარმოადგენდა მნიშვნელოვან ფაქტორს, რომ მოეხდინა ზეგავლენა სხვა წევრი-სახელმწიფოების ეკონომიკური აგენტების არჩევანზე დაეწყოთ თუ არა ბიზნესი სხვა წევრ-სახელმწიფოში.<sup>408</sup>

პრეცედენტული სამართლიდან გამომდინარე, დანამდვილებით შეიძლება იმის თქმა, რომ შეთანხმებას, რომლის მონაწილეები სხვადასხვა წევრ-სახელმწიფოში მოქმედი ეკონომიკური აგენტები არიან, წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე ზეგავლენის დიდი უნარი აქვთ. თუმცა, საქმიდან C-234/89 ნათელია, რომ შეთანხმებას, რომელიც მოქმედებს მხოლოდ ერთ წევრ-სახელმწიფოში, ასევე შეუძლია გავლენა მოახდინოს წევრი სახელმწიფოების ვაჭრობაზე. თუ ნაციონალური კარტელი მთელ სახელმწიფოში ან მის დიდი ნაწილზე მოქმედებს, მას შეიძლება ჰქონდეს ერთიანი ბაზრიდან გამოყოფის ეფექტი და გაართულოს სხვა წევრი-სახელმწიფოდან ეკონომიკური აგენტების ბაზარზე შესვლა.<sup>409</sup>

<sup>406</sup> იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-259/02,

<<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30d568170b4f7cf842269867e688cbc5464c.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuQbNv0?text=&docid=66557&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=293587>>, [29.07.2015].

<sup>407</sup> იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2011, 181.

<sup>408</sup> იქვე, 181-182.

<sup>409</sup> იქვე, 181.



#### 4.3.1.2. “ზეგავლენის მოხდენის შესაძლებლობის” კონცეფცია

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლო ხშირად აცხადებს: კონცეფცია, რომ შეთანხმებამ ან პრაქტიკამ “შეიძლება გავლენა იქონიოს” წევრი-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე, ნიშნავს იმას, რომ საკმარისი ალბათობის ხარისხით უნდა იყოს შესაძლებელი სამართლის ობიექტური ფაქტორების ან ფაქტების საფუძველზე იმის განჭვრეტა, რომ შეთანხმებამ ან პრაქტიკამ შეიძლება პირდაპირი ან ირიბი, რეალური ან პოტენციური გავლენა იქონიოს წევრი-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობის ტენდენციაზე. ვაჭრობაზე ზეგავლენის მოხდენის სუბიექტური განზრახვა არ მოითხოვება. საკმარისია, რომ შეთანხმებას ან პრაქტიკას გავლენის მოხდენის უნარი ჰქონდეს. არ არის საჭირო იმის მტკიცება, რომ მათ რეალურად ექნებათ გავლენა.<sup>410</sup>

#### 4.3.1.3. “შესამჩნევობის” კონცეფცია

როგორც უკვე ზემოთ აღინიშნა, აუცილებელია, რომ კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტი იყოს შესამჩნევი. რაც უფრო დიდია შესაბამისი ეკონომიკური აგენტების საბაზრო პოზიცია, მით უფრო მეტი ალბათობა არსებობს იმისა, რომ ეფექტი შესამჩნევი იქნება. ეკონომიკური აგენტის შესაბამის პროდუქტზე საბაზრო წილი და ბრუნვის მოცულობა რელევანტური ფაქტორებია ეფექტის შესამჩნევობის დასადგენად. შესამჩნევობის ეფექტი უნდა იქნეს განხილული შეთანხმებისა და პრაქტიკის სამართლებრივი და ეკონომიკური კონტექსტიდან გამომდინარე, მათ შორის ვერტიკალური შეთანხმების შემთხვევაში პარალელური ქსელის კუმულატიური ეფექტითაც.<sup>411</sup>

შესამჩნევი გავლენის კონცეფცია განხილულია კომისიის 2004 წლის სახელმძღვანელოში, რომელიც ეხება 81-ე და 82-ე მუხლებში მოცემულ ვაჭრობაზე ეფექტის კონცეფციას<sup>412</sup>. ამ დოკუმენტის შესაბამისად, ვაჭრობაზე შესამჩნევი ეფექტი ნაკლებად სავარაუდოა ორ შემთხვევაში: პირველი, როდესაც სახეზე გვაქვს მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებს შორის შეთანხმება. ისინი, როგორც წესი, თავისი ბუნებით ადგილობრივი ან უფრო რეგიონალური საწარმოებია. თუმცა, მათი საქმიანობაც შეიძლება იყოს შესამჩნევი ეფექტის მქონე, თუ ისინი ჩართულები არიან საზღვრისპირა აქტივობებში;<sup>413</sup>

მეორე, თუ ეკონომიკური აგენტების ერთობლივი საბაზრო წილი არ აღემატება 5 პროცენტს და მათი ერთობლივი ბრუნვა კი 40 მილიონ ევროს. ვერტიკალური შეთანხმებების დროს კი ევროკავშირის მასშტაბით შესაბამისი პროდუქტის ბაზარზე მიმწოდებლის ბრუნვა არ უნდა იყოს 40 მილიონ ევროზე მეტი.<sup>414</sup>

<sup>410</sup> იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012, 146.

<sup>411</sup> იქვე, 147.

<sup>412</sup> იხ. 81-ე და 82-ე მუხლებში მოცემულ ვაჭრობაზე ეფექტის კონცეფციის კომისიის რეკომენდაციები, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:126113>>, [30.07.2015].

<sup>413</sup> იქვე, § 50.

<sup>414</sup> იქვე, § 52.

აღნიშნული სარეკომენდაციო დოკუმენტი ითვალისწინებს საშეღავათო პერიოდს. კერძოდ, ბრუნვის მოცულობა არ უნდა გაიზარდოს 10 პროცენტზე მეტად და საბაზრო წილი კი 2 პროცენტზე მეტად მომდევნო 2 წლის განმავლობაში. წინააღმდეგ შემთხვევაში, შეთანხმებას შესამჩნევი ეფექტი ექნება.<sup>415</sup>

კომისიის აზრით, შეთანხმებას, რომელიც რამდენიმე წევრ-სახელმწიფოს მოიცავს ან რამდენიმე წევრ-სახელმწიფოში ხორციელდება, თავისი ბუნებიდან გამომდინარე, ყველა შემთხვევაში წევრ-ქვეყნებს შორის ვაჭრობაზე ზეგავლენის მოხდენის უნარი აქვს. გარდა ამისა, შეთანხმება, რომელიც ეხება ექსპორტისა და იმპორტის აკრძალვას, მათ შორის პასიური და აქტიური გაყიდვის აკრძალვას, ფასის ფიქსაციას და ბაზრის გაყოფას რამდენიმე წევრ-სახელმწიფოში, ასევე მოახდენენ წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე გავლენას.<sup>416</sup> ვერტიკალურ შეთანხმებაში მყიდველზე ექსკლუზიური შესყიდვის ვალდებულების დაკისრება ასევე იწვევს ვაჭრობის შეზღუდვას, რადგან მას ბაზრის დახურვის ეფექტი აქვს კონკურენტისათვის იმის გამო, რომ ის ართულებს წევრი-სახელმწიფოს ბაზარზე შესვლის შესაძლებლობას. ასეთი შეზღუდვა მხოლოდ მაშინ ქმნის ბაზარზე მნიშვნელოვან შესასვლელ ბარიერს, როდესაც ის მოიცავს ბაზრის მნიშვნელოვან ნაწილს.<sup>417</sup>

ლოკალური სახის შეთანხმებას თავისი ბუნებიდან გამომდინარე, როგორც წესი, არ აქვს უნარი შესამჩნევი გავლენა იქონიოს წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე, იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც ლოკალური ბაზარი საზღვრისპირა რეგიონში მდებარეობს.<sup>418</sup> ამასთან, უნდა გავითვალისწინოთ წევრი-სახელმწიფოს ის ტერიტორია, რომელიც შეთანხმებით არის დაფარული და მხედველობაში მივიღოთ სახელმწიფოს ტერიტორიის რა პროპორცია არის ვაჭრობისადმი მიდრეკილი.<sup>419</sup> თუ შეთანხმება ართულებს რეგიონალურ ბაზარზე შესვლის შესაძლებლობას, გასათვალისწინებელია გავლენის ქვეშ მოქცეული გაყიდვის მოცულობის სიდიდე. ამასთან უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ მხოლოდ გეოგრაფიული არეალის დაფარულობის შეფასება არ არის საკმარისი.<sup>420</sup>

#### 4.3.2. დე მინიმის წესი საქართველოში

ე.წ. დე მინიმის წესს შეიცავს “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-8 მუხლის პირველი პუნქტი, რომელიც ჰორიზონტალურ ხელშეკრულებას უმნიშვნელო ეფექტის მქონედ თვლის, თუ მისი მხარეების ერთობლივი საბაზრო წილი ბაზარზე არ აღემატება 10 პროცენტს, ვერტიკალურ ხელშეკრულების შემთხვევაში კი – 15 პროცენტს. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც ხელშეკრულება ვერტიკალური და ჰორიზონტალური ხელშეკრულების ნიშნებს შეიცავს და რთულია მისი ჰორიზონტალურ ან ვერტიკალურ ხელშეკრულებად კლასიფიკაცია,

<sup>415</sup> იქვე.

<sup>416</sup> იქვე, § 61-64.

<sup>417</sup> იქვე, § 87.

<sup>418</sup> იქვე, § 91.

<sup>419</sup> იქვე, § 89.

<sup>420</sup> იქვე, § 90.

თითოეული ეკონომიკური აგენტის საბაზრო წილი არ უნდა იყოს 10 პროცენტზე მეტი. აღნიშნული საგამონაკლისო წესი არ გამოიყენება ისეთი ხელშეკრულების მიმართ, რომელიც ეხება ფასის ან სხვა საგაჭრო პირობის ფიქსაციას, ბაზრის ან მიწოდების წყაროს მომხმარებლის, ტერიტორიული ან სხვა ნიშნით განაწილებას და ტენდერში მანიპულაციურ მონაწილეობას.

## V თავი

### კარტელური საქმიანობის წინააღმდეგ ბრძოლა

#### შესავალი

მსოფლიოში კარტელური საქმიანობის წინააღმდეგ ბრძოლის სხვადასხვა ხერხია გავრცელებული. ძირითადად იყენებენ ადმინისტრაციული სახის ფინანსურ ჯარიმას. თუმცა, კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევისთვის ჯარიმის პარალელურად შეიძლება გათვალისწინებული იყოს სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობა, სამოქალაქო სამართლებრივი პასუხისმგებლობა და ასევე დისციპლინური პასუხისმგებლობა სამართალდამრღვევი ეკონომიკური აგენტებისა და მათი ხელმძღვანელი პირების მიმართ. ეს უკანასკნელი ღონისძიება გათვალისწინებულია გაერთიანებული სამეფოს კანონმდებლობით. კერძოდ, დირექტორს ეკრძალება 15 წლის განმავლობაში წამყვანი პოზიციის დაკავება საწარმოში.

გარდა ზემოთ ჩამოთვლილი ხერხებისა, მსოფლიო პრაქტიკაში ასევე გავრცელებულია ე.წ. შემწყალებლობის, თანამშრომლობის პროგრამა, რაც ითვალისწინებს კარტელის იმ წევრების სრულად ან ნაწილობრივ ადმინისტრაციული ჯარიმისა და სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლებას, რომლებიც მიაწვდიან კონკურენციის ორგანოებს შესაბამის ინფორმაციას/მტკიცებულებას და ითანამშრომლებენ მათთან. კარტელის გამოაშკარავების თვალსაზრისით ეს პროგრამა საუკეთესო საშუალებად არის მიჩნეული. იმის გამო, რომ კარტელი წარმოადგენს ეკონომიკური აგენტების ფარულ გარიგებას, მისი აღმოჩენა ძალიან რთულია. ამ პროგრამის საშუალებით კი მისი გამოაშკარავება შედარებით გაადვილებულია, რადგან იგი კარტელის სტაბილურობას საფრთხეს უქმნის იმის გამო, რომ მის წევრებს სურვილი უჩნდებათ “გასცენ” კარტელი, სანაცვლოდ კი ისინი შეიძლება სრულად ან ნაწილობრივ გათავისუფლდნენ კანონმდებლობით დადგენილი პასუხისმგებლობისაგან.

#### 5.1. სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობა

რიჩარდ პოსნერის აზრით, ანტიტრასტული დარღვევისათვის ჯარიმა ისე უნდა იყოს დაანგარიშებული, რომ სამართალდამრღვევს მოუწიოს იმ ხარჯის გაღება, რომელიც თანასწორი იქნება იმ ხარჯისა, რაც მისმა სამართალდარღვევამ დააკისრა საზოგადოებას. მისი მტკიცებით, ეს არ გამოძინარეობს თანაზომიერების პრინციპიდან ან ბიბლიური ცნებიდან – „თვალი თვალის წილ“. ეს უბრალოდ ეფექტურობის კრიტერიუმი.<sup>421</sup>

სანქციის, მათ შორის ანტიტრასტული სანქციის საყოველთაოდ აღიარებული მიზანი არის ის, რომ მათ უნდა ჰქონდეთ შემაკავებელი ეფექტი. სამართლისა და ეკონომიკის ლიტერატურა გვეუწყება, რომ სამართალდარღვევა შეიძლება შეკავებულ იქნეს თუ დაკისრებული სანქციის ღირებულება, როგორცაა, მაგალითად, ჯარიმა, აღემატება იმ მოგებას, რომელიც სამართალდარღვევის შედაგად შეიძლება მიიღოს

<sup>421</sup> იხ. Posner R., Antitrust Law, University of Chicago Press, 2001, 267.

პირმა.<sup>422</sup> ფულადი და პატიმრობასთან დაკავშირებული სანქცია უნდა უზრუნველყოფდეს სათანადო შემაკავებელ დონეს. თუმცა, არსებობს მოსაზრება, რომ ფულად სანქციას ზოგადად უნდა მიენიჭოს უპირატესობა თავისუფლების აღკვეთის სანქციასთან შედარებით, რადგან პირველ შემთხვევაში ხდება ბიუჯეტში თანხების შეტანა, მაშინ როდესაც მეორე შემთხვევაში ბიუჯეტიდან ხარჯის გადინება ხდება.<sup>423</sup>

კონკურენციის ნორმების დარღვევის კრიმინალიზაციის მომხრეებს სამი არგუმენტი აქვთ:

პირველი, მიუხედავად იმისა, რომ ფულად სანქციას თეორიულად შეიძლება უპირატესობა მიენიჭოს, პრაქტიკაში ჯარიმას იშვიათად შეიძლება ჰქონდეთ შემაკავებელი ეფექტი. გარდა ამისა, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ საკმარისად შემაკავებელი ჯარიმა შეიძლება იქნეს დაკისრებული, ისინი მაინც ქმნიან არასასიამოვნო სიტუაციას სხვებისათვის. ერთ-ერთი კვლევის შედეგად დადგინდა, რომ დაახლოებით კომპანიების 60 პროცენტი ვერ გადაიხდის ოპტიმალურად შემაკავებელი ეფექტის მქონდე ჯარიმას და ისინი გაკოტრებამდე მივლენ. ამ უკანასკნელს კი ისეთი მნიშვნელოვანი უარყოფითი გარეგანი ეფექტის გამოწვევა შეუძლია, როგორცაა დასაქმებულების სამსახურიდან გაშვება, სახელმწიფო ბიუჯეტში გადასახდის შემცირება და მიმწოდებლისთვის ზიანის მიყენება. ლიკვიდაციას ასევე შეუძლია გამოიწვიოს ბაზრის კიდევ უფრო მეტი კონცენტრაცია. ამ ფაქტორების გათვალისწინებით ვილსი ამტკიცებს, რომ პოლიტიკოსებისაგან არ უნდა მოველოდეთ რეალურად შემაკავებელი ეფექტის მქონდე ჯარიმის დაწესებას.<sup>424</sup>

მეორე, ფულადი ჯარიმის გადახდა საერთოდ ეკისრება კომპანიას და არა კომპანიის იმ თანამშრომლებს, რომლებიც ფაქტიურად ჩართულნი იყვნენ კარტელურ საქმიანობაში. აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ ფასის ფიქსაცია, ბაზრის გაყოფა, წარმოების შეზღუდვა ხდება ინდივიდების მიერ და არა კორპორაციების მიერ. შესაბამისად, სანქცია კონცენტრირებული უნდა იყოს ინდივიდებზე. თუმცა, შემდეგი სახის პრაქტიკული პრობლემა შეიძლება არსებობდეს საკმარისად შემაკავებელი ეფექტის მქონე ჯარიმის ინდივიდებისათვის დაკისრებისას: პირველი, სასამართლოებისთვის შეიძლება რთული იყოს ხარჯისა და სარგებლის ანალიზი; მეორე, ინდივიდები სავარაუდოდ ვერ შეძლებენ ასეთი ჯარიმის გადახდას; და მესამე, რთული იქნება იმის დადგენა, ინდივიდებს უნაზღაურებენ თუ არა გადახდილ ჯარიმას ის კომპანიები, რომლებმაც ანტიკონკურენციული საქმიანობიდან სარგებელი მიიღეს.<sup>425</sup>

მესამე, ფულადი ჯარიმის ხარჯი ხშირად ეკისრებათ ნაკლებად დამნაშავე საწარმოებს და ინდივიდებს. გარდა ამისა, აღსანიშნავია ისიც, რომ ჯარიმის გადახდა საბოლოოდ შეიძლება მოუწიოს კარტელის მსხვერპლს. ამ არგუმენტის საფუძველზე კი ბევრი შეუერთდა იმ

<sup>422</sup> იხ. *Calvani T., Calvani T.H., Cartel Sanctions and Deterrence, The Antitrust Bulletin, Vol. 56, # 2/Summer 2011, 186.*

<sup>423</sup> იქვე, 187.

<sup>424</sup> იქვე, 191-192.

<sup>425</sup> იქვე, 192.

მოსაზრებას, რომ კარტელის ადეკვატური შეკავებისათვის საჭიროა თავისუფლების აღკვეთასთან დაკავშირებული სანქციის გამოყენება.<sup>426</sup>

დაპატიმრების სანქციის ოპონენტები დაობენ, რომ ასეთი სასჯელი სოციალურ და სამართლებრივ ნორმებთან შეუსაბამობაშია. ისინი ამტკიცებენ, რომ კონკურენციის სამართალი ნორმატიულ-მარეგულირებელ ნორმათა ერთობლიობაა და მათი დარღვევა, თავისი ბუნებიდან გამომდინარე, არ წარმოადგენს დანაშაულს. თუმცა, უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ ბევრი იურისდიქცია ითვალისწინებს კრიმინალურ სანქციას ასეთი სამართალდარღვევის წინააღმდეგ. გარდა ამისა, ფასის ფიქსაცია დახასიათებულია, როგორც ქურდობა. შესაბამისად, თუ იგი განხილულია როგორც ქურდობა ან თაღლითობა, მისი დასჯა შესაძლებელია ე.წ. “თეთრ-საყელოიანი დანაშაულის” მსგავსად, როგორცაა, მაგალითად, ქონების მითვისებისა.<sup>427</sup> ასეთი სახის დანაშაული ეწოდება ისეთ დანაშაულს, რომელიც ჩადენილია პატივსაცემი და მაღალი სოციალური სტატუსის მქონე პირების მიერ თავისი საქმიანობის განხორციელებისას.<sup>428</sup>

მასსეის აზრით, ხალხი შეშინებულია, როდესაც იგებენ ვინმეს ქუჩაში გადაარცვის შესახებ და ითხოვენ იმ მძარცველისათვის თავისუფლების აღკვეთას, რომელმაც მხოლოდ რამდენიმე ფუნტი სტერლინგი წაართვა სხვას. მას უკვირს, რომ თაღლითობის, მოტყუებისა და მათემატიკური დაანგარიშების გზით მილიონების მოპარვა რატომ არ წარმოადგენს სისხლისსამართლებრივ დანაშაულს.<sup>429</sup>

#### 5.1.1. სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობა შეერთებულ შტატებში

შერმანის აქტის პირველი სექცია კრძალავს კარტელურ საქმიანობას და მას სისხლის სამართლის დანაშაულად თვლის. იგი ითვალისწინებს კორპორაციების დაჯარიმებას 100 მილიონ დოლარამდე, ხოლო ინდივიდებისა კი - 1 მილიონ დოლარამდე. გარდა ამისა, ინდივიდებს შეიძლება 10 წლამდე თავისუფლების აღკვეთა მიესაჯოს. ფედერალური სამართლის მიხედვით, მაქსიმალური ჯარიმა შეიძლება იყოს იმ თანხის ორმაგი ოდენობა, რაც კარტელის მონაწილეებმა მოგების სახით მიიღეს უკანონო ქმედებით ან იმ ზარალის ორმაგი ოდენობა, რაც განიცადა დანაშაულის მსხვერპლმა, იმის გათვალისწინებით, რომ მითითებული ოდენობა არ უნდა იყოს 100 მილიონ დოლარზე მეტი.<sup>430</sup>

როგორც ცნობილია შეერთებულ შტატებში კონკურენციის მხოლოდ მძიმე შეზღუდვები ისჯება სისხლის სამართლის კანონმდებლობით. ამ

<sup>426</sup> იხ. Policy Roundtables, Cartel Sanctions against Individuals, <<http://www.oecd.org/competition/cartels/34306028.pdf>>, [12.08.2015].

<sup>427</sup> იხ. *Calvani T., Calvani T.H*, Cartel Sanctions and Deterrence, *The Antitrust Bulletin*, Vol. 56, # 2/Summer 2011, 194-5.

<sup>428</sup> იხ. *Curtis M.E., McNally J.*, The Classic Cartel – Hatchback Sentence? *The Competition Law Review*, Volume 4, Issue 1, 2007 October, 41.

<sup>429</sup> იქვე, 49.

<sup>430</sup> იხ. Antitrust Law, <<https://www.ftc.gov/tips-advice/competition-guidance/guide-antitrust-laws/antitrust-laws>>, [10.08.2015].

დეფინიციაში კი ფასის ფიქსაცია, ბაზრის გაყოფა, ტენდერში მანიპულაციური მონაწილეობა და წარმოების შეზღუდვა შედის.<sup>431</sup>

ამერიკის შეერთებული შტატების სახელმწიფო მოხელეების მტკიცებით, მაგალითად გენერალური პროკურორის თანაშემწის მოადგილის, სკოტ ჰამილის აზრით, კარტელის სისხლისამართლებრივ დევნას ძალიან კარგი შემაკევებელი ეფექტი აქვს. მისი აზრით, ამერიკის შეერთებული შტატების გარდა ფასის ფიქსაციას შეიძლება ყველგან წავაწყდეთ, რადგან ასეთი საქმიანობის ამერიკის შეერთებულ შტატების მომგებიან ბაზარზე განხორციელებისაგან თავს იკავებენ იმის შიშით, რომ გამოაშკარავების შემთხვევაში ისინი შეიძლება ციხეში მოხვდნენ.<sup>432</sup>

### 5.1.2. სისხლისამართლებრივი პასუხისმგებლობა ევროკავშირში

ევროკავშირი სისხლისამართლებრივ პასუხისმგებლობას კონკურენციის სამართლის დამრღვევი ეკონომიკური აგენტების ან მათი თანამშრომლების მიმართ არ ითვალისწინებს. ის მხოლოდ ადმინისტრაციული სახის ფულადი ჯარიმით შემოიფარგლება. თუმცა, რეგულაცია №1/2003 უფლებას აძლევს ევროკავშირის წევრ-სახელმწიფოებს იქონიონ უფრო მკაცრი კანონმდებლობა კონკურენციის სამართლის სფეროში.<sup>433</sup> შესაბამისად, მათ შეუძლიათ გაითვალისწინონ როგორც შედარებით დიდი ოდენობის ჯარიმა, ასევე სისხლისამართლებრივი პასუხისმგებლობა დააკისრონ სამართალდამრღვევი ეკონომიკური აგენტის თანამდებობის პირს.

გაერთიანებულ სამეფოში 2002 წლის სამეწარმეო აქტის მიხედვით, კარტელში მონაწილეობისათვის ფიზიკური პირი შეიძლება დაკავებული იქნეს 5 წლამდე ვადით ან/და მას დაეკისროს შეუზღუდავი ოდენობის ჯარიმა. გარდა ამისა, 1986 წლის კომპანიის დირექტორების დისკვალიფიკაციის აქტის მიხედვით, კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევისათვის ეკონომიკური აგენტის დირექტორი შეიძლება დისკვალიფიცირებული იქნას 15 წლამდე ვადით.<sup>434</sup>

ფლორენს თეპოტის მონაცემებზე დაყრდნობით, 2011 წლის მდგომარეობით, ევროკავშირის შემდეგ ქვეყნებშია კრიმინალიზირებული კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევები:

გერმანიაში (სისხლის სამართლის კოდექსის s.298 ნაწილი)<sup>435</sup> და ავსტრიაში პატიმრობით ისჯება მხოლოდ კოლუზიური ტენდერი; ბელგიური კანონმდებლობა კარტელური საქმიანობისათვის ითვალისწინებს ინდივიდების დასჯას დაპატიმრებით ორი თვიდან ხუთ წლამდე; ირლანდიაში პატიმრობა გათვალისწინებულია ხუთ წლამდე; ესპანეთში ფარულ გარიგებაში შესვლისათვის გათვალისწინებული მხოლოდ ჯარიმა; დანიის კონკურენციის აქტი კარტელში

<sup>431</sup> იხ. *Calvani T., and Calvani T.H.*, Cartel Sanctions and Deterrence, *The Antitrust Bulletin*, Vol. 56, # 2/Summer 2011, 194 და 197.

<sup>432</sup> იქვე, 193.

<sup>433</sup> იხ. რეგულაცია №1/2003, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex:32003R0001>>, [10.08.2015], § 8.

<sup>434</sup> იხ. *Anti-competitive Behavior Under the Enterprise Act*, <<http://www.out-law.com/page-403>>, [11.08.2015].

<sup>435</sup> იხ. *Danagher L.*, *The Criminalisation of Cartels: a European and trans-Atlantic perspective*, *European Competition Law Review*, 2012, 3.

მონაწილეობისათვის ითვალისწინებს სისხლისსამართლებრივ პასუხისმგებლობას; ინდივიდების პასუხისმგებლობაში მიცემას ასევე ითვალისწინებს პორტუგალიის კანონმდებლობა; მალტის, საფრანგეთის, კვიპროსის და სლოვაკეთის კანონმდებლობით დირექტორის პასუხისმგებლობაში მიცემა შესაძლებელია; ესტონეთის კონკურენციის აქტის მიხედვით, ინდივიდს შეიძლება დაეკისროს ჯარიმა ან დააკავონ სამ წლამდე ვადით; სლოვაკეთში ინდივიდს შეიძლება დაეკისროს ჯარიმა; ლატვიაში კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევისათვის გათვალისწინებულია ორ წლამდე თავისუფლების აღკვეთა, რუმინეთში კი - ოთხი თვიდან ექვს წლამდე თავისუფლების აღკვეთა; საბერძნეთში და უნგრეთში გათვალისწინებულია სისხლის სამართლებრივი სანქცია კონკურენციის ნორმების დარღვევისათვის, მათ შორის პატიმრობაც.<sup>436</sup>

### 5.1.3. სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობა საქართველოში

1996 წლის 25 ივნისს საქართველოს პარლამენტის მიერ მიღებული იქნა კანონი “მონოპოლიური საქმიანობისა და კონკურენციის შესახებ”, რომლის 27-ე მუხლის თანახმად აღნიშნული კანონის დამრღვევ პირს ეკისრებოდა მატერიალური, ადმინისტრაციული და სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობა.<sup>437</sup> შესაბამისად, ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის დარღვევისათვის გათვალისწინებული იყო შერეული პასუხისმგებლობა. 1999 წელს მიღებული სისხლის სამართლის კოდექსის 195-ე მუხლით მოხდა კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევების კრიმინალიზაცია.<sup>438</sup>

აღნიშნული მუხლით აკრძალული იყო მონოპოლიური საქმიანობა მონოპოლიურად მაღალი ან დაბალი ფასის დაწესებით, აგრეთვე კონკურენციის შეზღუდვა ბაზრის გაყოფის, ბაზარზე გავლენის შენარჩუნების, ეკონომიკური საქმიანობის სხვა სუბიექტის ბაზრიდან გაძევების ანდა ერთიანი საბაზრო ფასის დადგენის ან შენარჩუნების გზით. აღნიშნული სამართალდარღვევა ისჯებოდა ჯარიმით ან ტუსადობით ვადით სამ თვემდე ანდა თავისუფლების აღკვეთით ვადით ორ წლამდე.

იგივე ქმედება, ჩადენილი ჯგუფურად ან/და არაერთგზის ისჯებოდა ჯარიმით ან თავისუფლების აღკვეთით ვადით ოთხ წლამდე. იმ შემთხვევაში თუ ასეთი ქმედება ჩადენილი იყო ძალადობით ან ძალადობის მუქარით, სხვისი ნივთის დაზიანებით ან განადგურებით, ანდა მისი დაზიანების ან განადგურების მუქარით, იგი ისჯებოდა თავისუფლების აღკვეთით ვადით სამიდან შვიდ წლამდე და ჯარიმით.

სამწუხაროდ, აღნიშნული მუხლი 2012 წლის 8 მაისს გაუქმდა და, შესაბამისად, დღეის მდგომარეობით კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევისათვის საქართველოს კანონმდებლობა არ ითვალისწინებს სისხლისსამართლებრივ პასუხისმგებლობას.

### 5.2. ადმინისტრაციულსამართლებრივი პასუხისმგებლობა

<sup>436</sup> იხ. Thépot F., Leniency and Individual Liability: Opening the Black Box of Cartel, The Competition Law Review, Volume 7, Issue 2, 2011 July, 223-224.

<sup>437</sup> იხ. “მონოპოლიური საქმიანობისა და კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონი, მიღებული 1996 წელს, <<https://matsne.gov.ge/ka/document/view/31462>>, [10.08.2015].

<sup>438</sup> იხ. მოქმედი საქართველოს სისხლის სამართლის კოდექსის პირვანდელი ვერსია, <<https://matsne.gov.ge/ka/document/view/16426?publication=0>>, [10.08..2015].



ამერიკის შეერთებულ შტატებში, როგორც ზემოთ აღინიშნა, კარტელში მონაწილეობა სისხლისსამართლის დანაშაულად ითვლება და სისხლისსამართლის ჯარიმა და თავისუფლების აღკვეთა გამოიყენება სამართალდამრღვევი ეკონომიკური აგენტების და მათი ხელმძღვანელების მიმართ.

#### 5.2.1. ადმინისტრაციულსამართლებრივი ჯარიმა ევროკავშირში

ევროკავშირის კომისიამ თავის არაერთ გადაწყვეტილებაში განაცხადა, რომ კონკურენციის ნორმების დარღვევისთვის დაკისრებული ჯარიმა უნდა იყოს საკმარისად შემაკავებელი ეფექტის მქონე, რადგან ეკონომიკურ აგენტს გადაათქმევინოს სამართალდარღვევაში მონაწილეობა.<sup>439</sup> გარდა ამისა, სანქციის მიზანი უნდა იყოს მიყენებული ზიანის ანაზღაურებაც.<sup>440</sup>

ევროკავშირში 2002 წლის რეგულაციით №1/2003, რომელიც კონვენციის 81-ე და 82-ე მუხლებით დადგენილი კონკურენციის ნორმების იმპლემენტაციას ეხება, გათვალისწინებულია სამართალდამრღვევი ეკონომიკური აგენტებისა და მათი ასოციაციის მიმართ ფინანსური სანქცია. მათ არ შეიძლება დაეკისროთ წინა წლის საერთო ბრუნვის 10 პროცენტზე მეტი ოდენობის ჯარიმა.<sup>441</sup> რეგულაციის 23-ე მუხლის მესამე პარაგრაფის მიხედვით, ჯარიმის დაანგარიშებისას მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული სამართალდარღვევის სიმძიმე და ხანგრძლივობა. ჯარიმის გამოთვლის მეთოდოლოგიის 2006 წლის სარეკომენდაციო პრინციპების შესაბამისად, ჯარიმის დაანგარიშება ხდება გაყიდვის მოცულობის პროპორციულად, რაც დამოკიდებულია სამართალდარღვევის სიმძიმის ხარისხზე და მრავლდება სამართალდარღვევის წლების რაოდენობაზე.<sup>442</sup> ამედნად, სამი ძირითადი კომპონენტისაგან შედგება ჯარიმა; პირველი არის სამართალდარღვევის ჩადენის წლები; მეორე არის დარღვევის სიმძიმე და მესამე კი - შემაკავებელი ეფექტი.<sup>443</sup>

2006 წლის ჯარიმის გამოთვლის მეთოდოლოგიის ძირითადი მიზანი იყო კომისიის მხრიდან მძიმე კარტელური დარღვევის მიმართ უფრო მკაცრი სანქციის დაწესება.<sup>444</sup> სპეციალისტების აზრით, განსხვავებით წინა, 1998 წლის ჯარიმის დაანგარიშების სარეკომენდაციო პრინციპებისაგან, რომელიც სამართალდარღვევისათვის ფიქსირებული

<sup>439</sup> იხ. Veljanovski C., Cartel Fines in Europe, Law Practice and Deterrence, World Competition 30 (1), 2007, 73.

<sup>440</sup> იხ. Combe E., Monnier C., Fines Against Hard Core Cartels in Europe: The Myth of Overenforcement, The Antitrust Bulletin, Vol. 56, # 2/Summer 2011, 238.

<sup>441</sup> იხ. რეგულაცია №1/2003, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex:32003R0001>>, [15.08.2015], 23.2.

<sup>442</sup> იხ. ჯარიმის დაანგარიშების კომისიის სარეკომენდაციო პრინციპები, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52006XC0901%2801%29>>, [15.08.2015], § 12 da § 19.

<sup>443</sup> იხ. Al-Ameen A., Antitrust Fines – Seeking Justice, The Competition Law Review, Volume 7, Issue 1, 2010 December, 86.

<sup>444</sup> იხ. Connor J.M., Cartel Fine Severity and the European Commission: 2007-2011, European Competition Law Review, 2013, 1.

ოდენობის თანხის დაკისრებას ითვალისწინებდა, 2006 წლის სარეკომენდაციო პრინციპების მიხედვით უფრო დიდი ოდენობის ფინანსური ჯარიმის დაკისრების შესაძლებლობა მიეცა კონკურენციის ორგანოს.<sup>445</sup> მაგალითად, ჯონ კონნორის აზრით, ახალი სარეკომენდაციო პრინციპები მის წინამორბედთან შედარებით სამჯერ უფრო მკაცრ სანქციას ითვალისწინებს.<sup>446</sup>

გარდა ამ ჯარიმისა, აღნიშნული რეგულაციის 23-ე მუხლის პირველი პუნქტის მიხედვით კომისიას შეუძლია ეკონომიკურ აგენტს დაუწესოს ჯარიმა მთლიანი წლიური ბრუნვის 1 პროცენტამდე ოდენობით თუ ის განზრახ ან გაუფრთხილებლად:

- მიაწვდიას არასწორ, შეცდომაში შემყვან, არასრულ ინფორმაციას ან კომისიას განსაზღვრულ დროში არ მიაწვდის ინფორმაციას;
- მიაწვდის წიგნებს ან სხვა ჩანაწერს არასრული ფორმით ან არ დაუშვებს ინსპექტორებს შესამოწმებლად;
- არასწორ ან შეცდომაში შემყვან პასუხს მისცემს;
- დადგენილ ვადაში არ გამოასწორებს შეცდომაში შემყვან, არასრულ ან არასწორ პასუხს;
- სრულყოფილ პასუხს არ გასცემს ან უარს აცხადებს სრულყოფილი პასუხი გასცეს იმ საკითხებს, რომლებიც ინსპექტირების მიზანს და საგანს წარმოადგენს;
- გახსნილი იქნება კომისიის წარმომადგენლების მიერ დადებული ლუქი.<sup>447</sup>

აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ ამავე რეგულაციის 24-ე მუხლი კომისიას უფლებას აძლევს დააკისროს პერიოდული, ყოველდღიური ჯარიმა ეკონომიკურ აგენტს, რომელიც არ უნდა აღემატებოდეს წინა წლის საშუალო დღიური ბრუნვის 5 პროცენტს რათა ის აიძულოს:

- დაასრულოს 101-ე ან 102-ე მუხლის დარღვევა;
- დაემორჩილოს დროებითი ღონისძიებების გადაწყვეტილებას;
- შეასრულოს კომისიასა და ეკონომიკურ აგენტს შორის მიღწეული მორიგების პირობები.

სარეკომენდაციო პრინციპებში მოცემულია დამამძიმებელი და შემამსუბუქებელი გარემოებების ჩამონათვალი. კერძოდ, დამამძიმებელ გარემოებად აღნიშნული დოკუმენტის 28-ე პარაგრაფის შესაბამისად ითვლება შემდეგი გარემოებები:

- ეკონომიკური აგენტის მიერ მსგავსი სამართალდარღვევის გაგრძელება ან განმეორება, მას შემდეგ რაც კონკურენციის ორგანო დაადგენს, რომ ეკონომიკურმა აგენტმა დაარღვია კონკურენციის სამართლის ნორმა;

- ეკონომიკური აგენტი არ თანამშრომლობს კონკურენციის ორგანოსთან ან ხელს უშლის მას მოკვლევის განხორციელებაში;

<sup>445</sup> იხ. *Combe E., Monnier C.*, Fines Against Hard Core Cartels in Europe: The Myth of Overenforcement, *The Antitrust Bulletin*, Vol. 56, # 2/Summer 2011, 268.

<sup>446</sup> იხ. *Conner J.M.*, Cartel Fine Severity and the European Commission: 2007-2011, *European Competition Law Review*, 2013, 5.

<sup>447</sup> იხ. რეგულაცია №1/2003, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex:32003R0001>>, [15.08.2015], 23.2.

- ეკონომიკური აგენტი ასრულებს ლიდერის ან ორგანიზატორის/ინიციატორის როლს; სააგენტო ასევე განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევს სხვა ეკონომიკური აგენტების იძულებას ჩაერთონ სამართალდარღვევაში ან/და ისეთ სადამსჯელო ღონისძიებას, რომელიც გამოყენებულია კანონსაწინააღმდეგო პრაქტიკის იძულებით განსახორციელებლად.

რაც შეეხება შემამსუბუქებელ გარემოებებს, ისინი ჩამოთვლილია სარეკომენდაციო პრინციპების 29-ე პარაგრაფში:

- თუ ეკონომიკური აგენტი წარმოადგენს მტკიცებულებას, რომ მან შეწყვიტა სამართალდარღვევაში მონაწილეობა მას შემდეგ, რაც კონკურენციის ორგანომ დაიწყო საქმის მოკვლევა. თუმცა, ეს არ შეეხება ფარულ კარტელურ შეთანხმებასა და პრაქტიკას;

- თუ ეკონომიკური აგენტი წარმოადგენს მტკიცებულებას, რომ სამართალდარღვევა მის მიერ ჩადენილია გაუფრთხილებლობის გამო;

- თუ ეკონომიკური აგენტი წარმოადგენს მტკიცებულებას, რომ სამართალდარღვევაში მისი მონაწილეობა არსებითად შეზღუდული იყო და აჩვენებს, რომ იმ პერიოდში, როდესაც იგი უკანონო შეთანხმების მონაწილე იყო, იგი ფაქტობრივად თავს არიდებდა შეთანხმების პირობების შესრულებას ბაზარზე კონკურენტული ყოფაქცევის განხორციელებით;

- იმ შემთხვევაში, თუ ეკონომიკური აგენტი ეფექტურად თანამშრომლობდა სააგენტოსთან იმაზე მეტად, ვიდრე ეს გათვალისწინებული იყო თანამშრომლობის პროგრამით ან მას კანონიდან გამომდინარე ევალებოდა;

- თუ ეკონომიკური აგენტის ანტიკონკურენციული ქცევა ნებადართული ან წახალისებული იქნა ხელისუფლების ორგანოების მიერ ან კანონმდებლობით.

გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ შემამსუბუქებელ გარემოებად არ ჩაითვლება კარტელში სხვა ეკონომიკურ აგენტებთან შედარებით მცირე ხნით მონაწილეობა, რადგან ეს ფაქტი, კომისიის აზრით, ისედაც ასახვას პოეებს ჯარიმის ოდენობაში.

## 5.2.2. ადმინისტრაციულსამართლებრივი ჯარიმა საქართველოში

“კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის პირვანდელი ვერსია (2012 წლის მდგომარებით) ითვალისწინებდა მხოლოდ ადმინისტრაციულ პასუხისმგებლობას. კერძოდ, 33-ე მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, სამართალდამრღვევი ეკონომიკური აგენტი შეიძლება დაჯარიმებულიყო მიღებული მოგების ათ პროცენტამდე. ხოლო თუ მათ მოგება არ ჰქონდათ მიღებული, მაშინ ამავე მუხლის მეორე პუნქტის შესაბამისად, მათ ეკისრებოდათ ჯარიმა ბრუნვის 2 პროცენტამდე.<sup>448</sup>

2014 წლის 21 მარტს კანონში შეტანილი იქნა მნიშვნელოვანი ცვლილებები და დამატებები. ცვლილება შეეხო 33-ე მუხლსაც. კერძოდ, სამართალდამრღვევი ეკონომიკური აგენტების (გარდა ეკონომიკის

<sup>448</sup> იხ. “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის პირვანდელი ვერსია, <<https://matsne.gov.ge/ka/document/view/1659450?publication=0>>, [10.08.2015].

რეგულირებადი სფეროს ეკონომიკური აგენტებისა) დაჯარიმება შესაძლებელია უკვე მათი ბრუნვის ხუთ პროცენტამდე. იმ შემთხვევაში კი, თუ ისინი დარღვევის სამართლებრივ საფუძველს არ აღმოფხვრიან ან განმეორებით დაარღვევენ კანონს, მაშინ მათი დაჯარიმება უკვე ბრუნვის ათ პროცენტამდეა შესაძლებელი.<sup>449</sup>

აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ კანონის 32-ე მუხლის შესაბამისად, სააგენტოს მიერ განსაზღვრული ინფორმაციის მიუწოდებლობის შემთხვევაში ეკონომიკური აგენტი შეიძლება დაჯარიმდეს ათასიდან სამი ათას ლარამდე. 25-ე მუხლის მე-9 პუნქტის მიხედვით, მიზანმიმართულად არასწორი ინფორმაციის მიწოდება ან მოთხოვნილი ინფორმაციის არასრულად მიწოდება ითვლება ინფორმაციის მიუწოდებლობად.

### 5.3. სამოქალაქო სამართლებრივი პასუხისმგებლობა

კონკურენციის სამართლის ავტორთა ნაწილი ამტკიცებს, რომ საკმარისი შემაკავებელი ეფექტის არსებობისათვის საჭიროა სამოქალაქო და სისხლისსამართლებრივი სანქციების კომბინაცია. მათი აზრით, ზიანის ანაზღაურებასთან დაკავშირებული კერძო დავები კარტელის აღმოჩენასა და შეკავებას ხელს უწყობს. შეერთებულ შტატებში მოსარჩელეს საქმის წარმატებით დასრულების შემდეგ შეუძლია დაიბრუნოს მოპასუხისაგან ადვოკატისთვის გადახდილი მომსახურების საფასური და მიიღოს ზიანის სამმაგი ოდენობა,<sup>450</sup> რის გამოც ზოგიერთი ავტორის, მათ შორის რობერტ ლანდისა და ჯოშუა დეივისის აზრით, სამოქალაქო კერძო დავების წარმოება უფრო ეფექტური შემაკავებელი ხერხია, ვიდრე ჯარიმა ან დაკავება.<sup>451</sup> აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ 2004 წლის შემდეგ ამინისტის მიმღებებზე ზიანის სამმაგი ოდენობის ანაზღაურების ვალდებულება აღარ ვრცელდება.<sup>452</sup>

შეერთებული შტატებისა და კანადის გარდა მხოლოდ რამდენიმე სახელმწიფოს კანონმდებლობა უშვებს პირადი ზარალის ანაზღაურების შესაძლებლობას. მაგალითად, იაპონიის კანონმდებლობით დაშვებულია ზიანის ანაზღაურების მოთხოვნა მას შემდეგ, რაც სამართლიანი ვაჭრობის კომისია დააჯარიმებს შესაბამის ეკონომიკურ აგენტებს. ავსტრიაში და გაერთიანებულ სამეფოში არსებობს ზიანის ანაზღაურების შესაძლებლობა. თუმცა, ავსტრიაში მხოლოდ ვიტამინების საქმეზე მოხდა ზიანის ანაზღაურება 2008 წლის მონაცემებით. გაერთიანებულ სამეფოში 2000-2005 წლებში ცხრამეტამდე სარჩელი იქნა შეტანილი ზიანის ანაზღაურების მოთხოვნით. თუმცა, მხოლოდ თვრამეტ საქმეზე მოხდა მოსარჩელისათვის მიყენებული ზიანისთვის “ზომიერი” ფულადი კომპენსაციის გადახდა.<sup>453</sup>

<sup>449</sup> იხ. “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის საბოლოო ვერსია, <<https://matsne.gov.ge/ka/document/view/1659450?publication=4>>, [10.08.2015].

<sup>450</sup> იხ. *Calvani T., Calvani T.H.*, Cartel Sanctions and Deterrence, *The Antitrust Bulletin*, Vol. 56, # 2/Summer 2011, 197.

<sup>451</sup> იხ. *Lande R., Davis J.*, Comparative Deterrence from Private Enforcement and Criminal Enforcement of the U.S. Antitrust Laws, <[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1565693](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1565693)>, [12.08.2015].

<sup>452</sup> იხ. *Connor J.M.*, Anti-Cartel Enforcement by the DOJ: An Appraisal, *The Competition Law Review*, Volume 5, Issue 1, 2008 December, 96.

<sup>453</sup> იქვე, 108-109.

### 5.3.1. ევროკავშირის დირექტივა №2014/104/EU

2014 წელს ევროკავშირმა მიიღო ახალი დირექტივა №2014/104/EU, რომელიც მოიცავს განსაზღვრულ დებულებებს კონკურენციის ნორმების, კერძოდ კი ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე და 102-ე მუხლების დარღვევების შედეგად მიყენებული ზიანის ანაზღაურების თაობაზე.<sup>454</sup> მისი იმპლემენტაცია წევრ-სახელმწიფოებს ევალებათ 2016 წლის 27 დეკემბრამდე.

დირექტივის მიხედვით, ეკონომიკურ აგენტს კონკურენციის ნორმების დარღვევის შედეგად მიყენებული ზიანის სრული ანაზღაურების ვალდებულება ეკისრება როგორც პირდაპირი, ასევე არაპირდაპირი მყიდველის მიმართ. ეს უკანასკნელი კი შეიძლება იყოს ინდივიდი, მათ შორის მომხმარებელი, ისევე როგორც ეკონომიკური აგენტი ან საჯარო დაწესებულება.<sup>455</sup> ზიანში იგულისხმება მიყენებული ზიანის რეალური ღირებულება, რაც მოიცავს რეალურ ზიანს, მიუღებელ მოგებას და პროცენტზე უფლებას ზიანის მიღებიდან კომპენსაციის ანაზღაურებამდე.<sup>456</sup> თუმცა, ზიანის ანაზღაურება არ უნდა იყოს გადაჭარბებული, ე.ი. ის არ უნდა მოიცავდეს სადამსჯელო, ორმაგ ან სხვა სახის ზიანის ანაზღაურებასაც.<sup>457</sup>

დირექტივა ადგენს ერთი და იგივე სამართალდარღვევაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტების სოლიდარულ პასუხისმგებლობას, ე.ი. მოსარჩელებს უფლება აქვთ ზიანის ანაზღაურება მოსთხოვონ ერთ ან რამდენიმე სამართალდამრღვევ ეკონომიკურ აგენტს. რეგრესის წესით სამართალდამრღვევ ეკონომიკურ აგენტს შეუძლია დაიბრუნოს სხვა ეკონომიკური აგენტების მიერ მიყენებული ზიანისათვის გადახდილი კომპენსაცია. თუმცა, გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ დირექტივის მე-11 მუხლის მეორე პუნქტის შესაბამისად, მცირე და საშუალო ზომის საწარმოს შეიძლება დაეკისროს მხოლოდ მისი პირდაპირი და არაპირდაპირი მყიდველისათვის მიყენებული ზიანის ანაზღაურება შემდეგი პირობების არსებობისას:

პირველი, მისი საბაზრო წილი შესაბამის ბაზარზე სამართალდარღვევის მიმდინარეობისას 5 პროცენტზე ნაკლები იყო;

მეორე, სოლიდარული პასუხისმგებლობით ზიანის ანაზღაურების შემთხვევაში მის ეკონომიკურ სიცოცხლისუნარიანობას მიაღებდა გამოუსწორებელი ზიანი და მისი ქონების მთლიანი ღირებულების დაკარგავს გამოიწვევს.

თუმცა, აღნიშნული გამონაკლისი არ ვრცელდება იმ შემთხვევაში, თუ მცირე და საშუალო ზომის კომპანიამ ლიდერის როლი შეასრულა კონკურენციის სამართლის ნორმის დარღვევაში ან აიძულა სხვა ეკონომიკური აგენტები მონაწილეობა მიეღოთ სამართალდარღვევაში, ან თუ იგი ადრეც იყო სამართალდარღვევაში მხილებული.<sup>458</sup>

გარდა ამისა, აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ ამავე მუხლის მეოთხე პუნქტის შესაბამისად, შემწყვალბელობის პროგრამით იმუნიტეტმიღებულ

<sup>454</sup> იხ. დირექტივა 2014/104/EU, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014L0104&from=EN>>, [13.08.2015].

<sup>455</sup> იქვე, §13.

<sup>456</sup> იქვე, §12.

<sup>457</sup> იქვე, §13.

<sup>458</sup> იქვე, §11.3.

ეკონომიკურ აგენტს ეკისრება ზიანის სრული ანაზღაურების პასუხისმგებლობა მხოლოდ მისი პირდაპირი და არაპირდაპირი მყიდველების და მომწოდებლების მიმართ. თუმცა, თუ სხვა დაზარალებულს არ შეუძლია მიიღოს ზიანის სრული კომპენსაცია სამართალდარღვევაში მონაწილე სხვა ეკონომიკური აგენტისაგან, მაშინ იმუნიტეტმიღებულ ეკონომიკურ აგენტს ეკისრება მათთვის ზიანის ანაზღაურება.

ახალი დირექტივის მიხედვით, ევროკავშირის წევრ-სახელმწიფოებს ევალებათ ეფექტური გახადონ კონკურენციის ნორმების დარღვევის შედაგად მიყენებული ზიანის ანაზღაურების შესაძლებლობა, რაც მოიცავს ასევე მომწივანის მიერ მტკიცებულების მოპოვების გამარტივებას. მე-8 მუხლში კომისია მოუწოდებს წევრ-სახელმწიფოებს ეფექტური სანქცია დააწესონ იმ ეკონომიკური აგენტების მიმართ, რომლებიც არ შეასრულებენ ან უარს განაცხადებენ მტკიცებულების გადმოცემის შესახებ სასამართლოს ბრძანების შესრულებაზე ან გაანადგურებენ შესაბამის მტკიცებულებას.<sup>459</sup>

დირექტივის შესაბამისად, ევროკომისიისა და წევრი-სახელმწიფოების კონკურენციის ორგანოების მიერ მიღებული გადაწყვეტილებები კონკურენციის ნორმების დარღვევაზე ავტომატურად წარმოადგენს მტკიცებულებას იმ წევრი-სახელმწიფოს სასამართლოსათვის, სადაც მოხდა სამართალდარღვევა. ამასთან, დირექტივა აღგენს ერთწლიან ხანდაზმულობის ვადას მას შემდეგ რაც სამართალდარღვევაზე მიღებული გადაწყვეტილება საბოლოო გადაწყვეტილების ძალას მიიღებს.

### 5.3.2. ზიანის ანაზღაურების შესაძლებლობა საქართველოში

“კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის 33<sup>2</sup> მუხლის შესაბამისად, ეკონომიკურ აგენტებს და სხვა დაინტერესებულ პირებს უფლება აქვთ პირდაპირ მიმართონ სასამართლოს ან შესაბამის ორგანოს კონკურენციის შესახებ საქართველოს კანონმდებლობის დარღვევის აღკვეთისა და დარღვევის შედაგად მიყენებული ზიანის ანაზღაურების მოთხოვნით. აღნიშნული მუხლის საფუძველზე იმ ეკონომიკურ აგენტებს, ვისაც ზიანი მიაღვა, შეუძლია მოითხოვონ სამართალდამრღვევი ეკონომიკური აგენტებისაგან ზიანის ანაზღაურება. სამწუხაროდ, გაურკვეველია ტერმინი “დაინტერესებული პირი” მოიცავს თუ არა მომხმარებელს.

### 5.4. თანამშრომლობის პროგრამა

კარტელური საქმიანობის წინააღმდეგ ბრძოლის კიდევ ერთი ფართოდ გავრცელებული საშუალება არის ე.წ. შემწყვალელობის პროგრამა (leniency program). იგი ასევე გათვალისწინებულია “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის 33<sup>1</sup> მუხლში, რომელიც თანამშრომლობის პროგრამის სახელწოდებით არის ცნობილი.

ევროკავშირის კომისიის აზრით, თავისი ბუნებიდან გამომდინარე, ფარული კარტელური გარიგება ხშირად რთული გამოსააშკარავებელია

<sup>459</sup> იქვე, 8.

იმ ეკონომიკური აგენტებისა და ინდივიდების თანამშრომლობის გარეშე, რომლებიც უშუალოდ ჩართულნი არიან კარტელში. შესაბამისად, კონკურენციის ორგანო თვლის, რომ ევროკავშირის ინტერესშია “დააჯილდოვონ” ის ეკონომიკური აგენტები, რომლებიც ასეთ უკანონო პრაქტიკაში არიან ჩართულნი და სურთ რომ დაასრულონ თავიანთი მონაწილეობა ამ საქმიანობაში და ითანამშრომლონ კომისიასთან მოკვლევის პროცესში. კომისიის შეხედულებით, თავის მხრივ, მოქალაქეებისა და მომხმარებლების ინტერესში შედის ფარული კარტელის გამოაშკარავება და დასჯა. ამის მიღწევა კი ზოგიერთ შემთხვევაში ძალიან რთულია და რადგან გადამწყვეტი წვლილი კარტელის გამოაშკარავებაში შეაქვთ თვითონ კარტელის წევრებს, ამის გამო ამ უკანასკნელებს უნდა მიეცეთ სრული ან ნაწილობრივი იმუნიტეტი ჯარიმის გადახდისაგან, იმ პირობით, რომ ისინი დააკმაყოფილებენ განსაზღვრულ კრიტერიუმებს.

შემწყალებლობის პროგრამა ძირს უთხრის კარტელის სტაბილურობას, რადგან იგი კარტელის წევრებს წააქეზებს გასცენ კონკურენციის საწინააღმდეგო ქმედებაში თანამონაწილეები, რის სანაცვლოდაც ისინი სრულ ან ნაწილობრივ იმუნიტეტს იღებენ სამართალდარღვევისათვის გათვალისწინებული პასუხისმგებლობისაგან.<sup>460</sup> შემწყალებლობის პროგრამა ერთ-ერთ მნიშვნელოვან საშუალებას წარმოადგენს კონკურენციის ნორმების საჯარო განხორციელებისათვის, რადგან იგი მნიშვნელოვან როლს თამაშობს კონკურენციის ნორმების დარღვევების გამოაშკარავებაში, ეფექტური მოკვლევის განხორციელებაში და სამართალდარღვევის დასრულებაში.<sup>461</sup> აღნიშნული პროგრამა წარმოადგენს შეთანხმებას კონკურენციის ორგანოსა და სავარაუდო კარტელის წევრ(ებ)ს შორის. შეთანხმება ითვალისწინებს კონკურენციის ორგანოებთან კარტელის წევრების თანამშრომლობას, რის საფუძველზეც ეკონომიკური აგენტები შეიძლება ნაწილობრივ ან სრულად გათავისუფლდნენ პასუხისმგებლობისაგან. თანამშრომლობაში ძირითადად იგულისხმება კონკურენციის ორგანოებისთვის შესაბამისი ინფორმაციისა და მტკიცებულების წარდგენა და მათთან თანამშრომლობა. აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლება, როგორც წესი, მოიცავს ადმინისტრაციული ჯარიმის გადახდისაგან და სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლებას.<sup>462</sup> იგი არ მოიცავს მიყენებული ზარალის ანაზღაურებისაგან გათავისუფლების პირობას.

შემწყალებლობის პროგრამის ორი სახეობა არსებობს:

პირველი სახე არის კორპორატიული პასუხისმგებლობისაგან განავისუფლება, რაც ადმინისტრაციულ და ფულად ჯარიმებს შეეხება. გარდა ამისა, კანონმდებლობით შეიძლება დადგენილი იყოს სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობა კონკურენციის ნორმების დარღვევებისათვის და ითვალისწინებდეს ეკონომიკური აგენტების

<sup>460</sup> იხ. *Thépot F.*, Leniency and Individual Liability: Opening the Black Box of Cartel, *The Competition Law Review*, Volume 7, Issue 2, 2011 July, 222.

<sup>461</sup> იხ. დირექტივა 2014/104/EU, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014L0104&from=EN>>, [13.08.2015], § 26.

<sup>462</sup> იხ. *Leslie C.R.*, Antitrust Leniency Programmes, *The Competition Law Review*, Volume 7, Issue 2, 2011 July, 176.

ფულად ჯარიმას, როგორც ეს არის გათვალისწინებული შეერთებული შტატების კანონმდებლობით;

მეორე სახე კი ინდივიდუალური სანქციისაგან გათავისუფლებაა, რაც ძირითადად მოიცავს ფირმების თანამშრომლების (მაგალითად, მენეჯერების ან სხვა თანამშრომლების) სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობისაგან და დისკვალიფიკაციისაგან გათავისუფლებას.<sup>463</sup>

ზოგადად, იმ იურისდიქციაში, სადაც ინდივიდუალური პასუხისმგებლობა მოიცავს დაპატიმრებას, კარტელის “ჩაშვების” სტიმული უფრო დიდია.<sup>464</sup>

#### 5.4.1. შემწყალებლობის პროგრამა შეერთებულ შტატებში

პირველად შემწყალებლობის პროგრამა შემუშავებულ იქნა ამერიკის შეერთებული შტატების იუსტიციის დეპარტამენტის მიერ 1978 წელს. ის არ იყო წარმატებული, რადგან მხოლოდ რამდენიმე ფირმამ გამოთქვა სურვილი ესარგებლა პროგრამით გათვალისწინებული შედეგით. მას მცირე ეფექტი ჰქონდა ფასის ფიქსაციის კარტელის გამოაშკარავებაში. 1993 წელს პროგრამაში განხორციელდა მნიშვნელოვანი ცვლილებები, რის შემდეგაც ბევრმა ფირმამ გამოთქვა პროგრამაში მონაწილეობის სურვილი. ცვლილებების შემდეგ პროგრამა გაცილებით უფრო წარმატებული გახდა, რადგან ფირმებისათვის, რომლებიც აღიარებდნენ კარტელში მონაწილეობას, უფრო ადვილი გახდა პროგრამის საფუძველზე გათავისუფლება. მაგალითად, პროგრამის პირვანდელი ვერსიით, იუსტიციის დეპარტამენტს დისკრეციული უფლებამოსილება გააჩნდა იმ ფირმების ამნისტირებისა, რომლებიც აღიარებდნენ კარტელში მონაწილეობას. განახლებული პროგრამის მიხედვით კი, თუ ფირმა დააკმაყოფილებდა გარკვეულ კრიტერიუმებს, მაგალითად თუ ის პირველი აღიარებდა კარტელში მონაწილეობას, იმის გათვალისწინებით, რომ ის არ იყო კარტელის ორგანიზატორი/მოთავე, და ჯერ არ იყო შესაბამისი კარტელის წინააღმდეგ დაიწყებული მოკვლევა, შეეძლო ესარგებლა ამნისტიით. ამდენად, იუსტიციის დეპარტამენტისთვის დისკრეციული უფლებამოსილების გაუქმებამ ეკონომიკური აგენტებისათვის ნათელი გახდა ის ფაქტი, რომ ისინი მიიღებდნენ შემწყალებლობის პროგრამით გათვალისწინებულ სარგებელს, თუ ისინი დააკმაყოფილებდნენ გარკვეულ კრიტერიუმებს. აღნიშნულმა ცვლილებამ სტიმული მისცა ფირმებს მონაწილეობა მიეღოთ აღნიშნულ პროგრამაში და ესარგებლათ შედეგებით. მიუხედავად იმისა, რომ ფირმას არ შეეძლო სრული გათავისუფლება მიეღო ჯარიმის გადახდისაგან, თუ იგი პირველი არ აღიარებდა კარტელში მონაწილეობას, მას შეეძლო ესარგებლა სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობის შემცირებით.<sup>465</sup>

შეერთებულ შტატებში შემწყალებლობის პროგრამის მნიშვნელობა კარტელის გამოაშკარავების საქმეში უდავოდ დიდია, რადგან 1996 წლის

<sup>463</sup> იხ. *Thépot F.*, Leniency and Individual Liability: Opening the Black Box of Cartel, *The Competition Law Review*, Volume 7, Issue 2, 2011 July, 230.

<sup>464</sup> იქვე, 234.

<sup>465</sup> იხ. *Leslie C.R.*, Antitrust Leniency Programmes, *The Competition Law Review*, Volume 7, Issue 2, 2011 July, 175.



შემდეგ შერმანის აქტის პირველი სექციის დარღვევისთვის ჯარიმის დაკისრება ძირითადად სწორედ ამ პროგრამის მეშვეობით ხდება.<sup>466</sup>

#### 5.4.2. შემწყალებლობის პროგრამა ევროკავშირში და საქართველოში

ევროპის გაერთიანებამ შემწყალებლობის პროგრამა პირველად 1996 წელს მიიღო. 2002 წლის თებერვლისთვის პროგრამის ფარგლებში მხოლოდ 16 გადაწყვეტილება იქნა მიღებული.<sup>467</sup> პროგრამა კიდევ უფრო დაიხვეწა 2002 და 2006 წლის ცვლილებებით.<sup>468</sup> იგი სრულად ათავისუფლებს ჯარიმის გადახდისაგან იმ ფირმას, რომელიც პირველად აღიარებს კარტელში მონაწილეობას და წარმოადგენს შესაბამის მტკიცებულებას, რაც კომისიას მისცემს საშუალებას განახორციელოს მიზნობრივი ინსპექტირება სავარაუდო კარტელთან დაკავშირებით ან დაადგინოს 101-ე მუხლის დარღვევა.<sup>469</sup> პროგრამით შეიძლება ასევე ისარგებლო კარტელში მონაწილე სხვა ფირმამაც, გარდა იმ შემთხვევისა, თუ მან აიძულა სხვა ეკონომიკური აგენტი გაერთიანებულიყო კარტელში. აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ პროგრამა არ ითვალისწინებს იმუნიტეტს ჯარიმის გადახდისაგან იმ შემთხვევაში, როდესაც კონკურენციის ორგანოს უკვე აქვს საკმარისი მტკიცებულება მოკვლევის დასაწყებად ან მან უკვე განახორციელა მოკვლევა.<sup>470</sup>

ფირმებს, რომლებსაც არ შეუძლიათ სრული იმუნიტეტის მიღება, მათ შეუძლიათ ისარგებლონ ჯარიმის შემცირებით თუ ისინი წარმოადგენენ გამოძიებისათვის დამატებით ფასეულ ინფორმაციას. აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ ევროკავშირის შემწყალებლობის პროგრამა არ ითვალისწინებს იმუნიტეტს ზარალის ანაზღაურების მოთხოვნის მიმართ.

ევროკავშირის კომისიონერმა ნილი კროესმა განახლებული შემწყალებლობის პროგრამის მიღებისას განაცხადა, რომ ფარული კარტელი ძირს უთხრის ჯანსაღ ეკონომიკურ აქტივობებს. იმისათვის, რომ ძირფესვიანად აღმოფხვრათ კარტელი, საჭიროა, ერთის მხრივ, მკაცრი სასჯელის არსებობა კარტელურ საქმიანობაში მონაწილეობის მიღებისაგან თავის შეკავებისათვის და, მეორეს მხრივ, ეფექტური შემწყალებლობის პროგრამის არსებობა, რაც სტიმულს მისცემს ეკონომიკურ აგენტებს შეატყობინონ კარტელის არსებობა კონკურენციის ორგანოებს. აღნიშნული ცვლილების პაკეტი კიდევ უფრო გააძლიერებს კომისიის შემწყალებლობის პროგრამის ეფექტურობას კარტელის გამოაშკარავებაში და ბიზნესისათვის კი უფრო გასაგები სახელმძღვანელო იქნება.<sup>471</sup>

<sup>466</sup> იხ. *Calvani T., Calvani T.H., Cartel Sanctions and Deterrence, The Antitrust Bulletin, Vol. 56, # 2/Summer 2011, 197.*

<sup>467</sup> იხ. *Connor J.M., Cartel Fine Severity and the European Commission: 2007-2011, European Competition Law Review, 2013, 2.*

<sup>468</sup> იხ. კომისიის ცნობა 101-ე მუხლის დარღვევების ჯარიმებზე იმუნიტეტისა და ჯარიმის შემცირების შესახებ, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52006XC1208%2804%29>>, [04.08.2015].

<sup>469</sup> იქვე, § 8.

<sup>470</sup> იქვე, § 10.

<sup>471</sup> იხ. კომისიის პრესრილიზი, <[http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-06-1705\\_en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-06-1705_en.htm?locale=en)>, [04.08.2015].

კომისიის მიერ მიღებული შემწყობლობის პროგრამის 2006 წლის ვერსია,<sup>472</sup> ისევე როგორც საქართველოს კონკურენციის სააგენტოს თავმჯდომარის 2014 წლის 30 სექტემბრის ბრძანებით №30/09-2 დამტკიცებული “თანამშრომლობის პროგრამის გავრცელებისა და პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლების გამოყენების წესი”<sup>473</sup> სთავაზობს კარტელში მონაწილე ეკონომიკურ აგენტს ჯარიმის დაკისრებისაგან სრულ იმუნიტეტს ან ჯარიმის შემცირებას, თუ ის მიაწვდის ინფორმაციას და მტკიცებულებას კონკურენციის ორგანოს და ითანამშრომლებს მასთან მოკვლევის პერიოდში.

კარტელში მონაწილე ეკონომიკურმა აგენტმა რომ მიიღოს ჯარიმის გადახდისაგან მთლიანი ან ნაწილობრივი გათავისუფლება, უნდა დააკმაყოფილოს შემდეგი პირობები:

პირველი, დაუყოვნებლივ უნდა შეწყვიტოს კარტელურ საქმიანობაში მონაწილეობა ან გააგრძელოს მონაწილეობა კონკურენციის ორგანოს მიერ მითითებული პირობებით;

მეორე, წარმოადგინოს მტკიცებულება და ზუსტი და სრული ინფორმაცია, რომელიც არ იქნება შეცდომაში შემყვანი;

მესამე, არ გაანადგუროს, გააყალბოს ან დამალოს ინფორმაცია/მტკიცებულება;

მეოთხე, უწყვეტად ითანამშრომლოს კონკურენციის ორგანოსთან.

როგორც უკვე აღინიშნა, პროგრამა ითვალისწინებს სრულ და ნაწილობრივ გათავისუფლებას ჯარიმისაგან. პირველი კატეგორიის, ანუ სრული გათავისუფლება როგორც ევროპული, ასევე საქართველოს კანონმდებლობით ეკუთვნის იმ ეკონომიკურ აგენტს, რომელიც პირველი მიაწვდის ინფორმაციას კონკურენციის ორგანოს. როგორც წესი, ეკონომიკურმა აგენტმა, თუ სურს, რომ სრული გათავისუფლება მიიღოს, მან უნდა წარუდგინოს კონკურენციის ორგანოს კარტელის მამხილებელი ინფორმაცია და მტკიცებულება. ამასთან, წარდგენილი ინფორმაცია/მტკიცებულება არ უნდა იყოს კონკურენციის ორგანოსათვის უკვე ცნობილი.

მეორე კატეგორიის შეღავათი ითვალისწინებს ევროკავშირში ჯარიმის 30 პროცენტიდან 50 პროცენტამდე შემცირებას, ხოლო საქართველოში 20 პროცენტიდან 50 პროცენტამდე შემცირებას. როგორც წესი, ეკონომიკურმა აგენტმა უნდა წარმოადგინოს მნიშვნელოვანი დამატებითი ღირებულების ინფორმაცია, ანუ ის უნდა ავსებდეს პირველი კატეგორიით მოსარგებლე ეკონომიკური აგენტის მიერ მიწოდებულ ინფორმაციას.

მესამე კატეგორიის შეღავათი ითვალისწინებს ჯარიმის 20 პროცენტიდან 30 პროცენტამდე შემცირებას ევროკავშირში და 20 პროცენტამდე შემცირებას საქართველოში. ამ კატეგორიით მოსარგებლეს ასევე ევალება წინა კატეგორიის ეკონომიკური აგენტის მიერ მიწოდებული ინფორმაციის შემავსებელი/დამატებითი ინფორმაციის

<sup>472</sup> კომისიის ცნობა კარტელის საქმეების მიმართ ჯარიმაზე იმუნიტეტისა და ჯარიმის შემცირების შესახებ, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52006XC1208%2804%29>>, [04.08.2015].

<sup>473</sup> იხ. თანამშრომლობის პროგრამის გავრცელებისა და პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლების გამოყენების წესი, <<http://competition.ge/ge/page2.php?p=4&m=140>>, [04.08.2015].

მიწოდება. ევროკავშირში მეოთხე კატეგორიის შეღავათი ითვალისწინებს 20 პროცენტამდე შემცირებას.

“თანამშრომლობის პროგრამის გავრცელებისა და პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლების გამოყენების წესის” მე-7 მუხლის მე-4 პუნქტის შესაბამისად, თუ ორი ან მეტი ეკონომიკური აგენტი ერთობლივად წარმოადგენს სააგენტოში განაცხადს თანამშრომლობის პროგრამაში მონაწილეობაზე, მათ შეიძლება მიენიჭოთ მხოლოდ მესამე კატეგორია.

გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ პროგრამით განსაზღვრული შეღავათებით ვერ ისარგებლებს ის ეკონომიკური აგენტი, რომელიც ერთადერთი ორგანიზატორია ან/და ინიციატორი ან რომელმაც სხვა პირი აიძულა კარტელში მიეღო მონაწილეობა.

მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნაც, რომ “თანამშრომლობის პროგრამის გავრცელებისა და პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლების გამოყენების წესის” მე-5 მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, პროგრამით გათვალისწინებული შეღავათებით სარგებლობა შეუძლია მხოლოდ იმ ეკონომიკურ აგენტს, რომელმაც მონაწილეობა მიიღო “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის პირველი პუნქტის “ა”, “გ” ან “ვ” ქვეპუნქტებით გათვალისწინებულ დარღვევებში. აღნიშნული ქვეპუნქტები ითვალისწინებს შესასყიდი ფასის ან სხვა პირობის ფიქსაციას, ბაზრის ან მიწოდების წყაროს განაწილებას და სახელმწიფო ტენდერში მანიპულაციურ მონაწილეობას. განსხვავებით საქართველოში არსებული თანამშრომლობის პროგრამისაგან, ევროკავშირის შემწყობლობის პროგრამა არ ითვალისწინებს ასეთ შეზღუდვას და 101-ე მუხლში ჩამოთვლილ ყველა სახის კონკურენციის შემზღუდველ შეთანხმებას ათავისუფლებს სრულად ან ნაწილობრივ პასუხისმგებლობისაგან, თუ ისინი დააკმაყოფილებენ პროგრამით გათვალისწინებულ პირობებს.

## VI თავი

### კონკურენციის ორგანოს უფლებამოსილება

#### შესავალი

ასოცირების შეთანხმების 204-ე მუხლის მეორე პუნქტის შესაბამისად, საქართველო ვალდებულია შექმნას კონკურენციის სამართლის ნორმების ეფექტური აღმასრულებელი და შესაბამისი უფლებამოსილებით აღჭურვილი ორგანო. მიუხედავად იმისა, რომ 2014 წლის მარტში მნიშვნელოვანი ცვლილებები და დამატებები შევიდა “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონში და ნაწილობრივ დაიხვეწა კიდევ იგი, მასში მნიშვნელოვანი ხარვეზები შეინიშნება კონკურენციის სააგენტოს უფლებამოსილების მხრივ.

რადგან სადისერტაციო ნაშრომი ეხება კარტელს, აუცილებელია იმის განხილვა თუ რამდენად აკმაყოფილებს ასოცირების შეთანხმების 204-ე მუხლის მეორე პუნქტის მოთხოვნას “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონი კარტელის მოკვლევისა და გამოაშკარავების კუთხით, არის თუ არა კონკურენციის სააგენტო კონკურენციის სამართლის ნორმების ეფექტური აღმასრულებელი და შესაბამისი უფლებამოსილება გააჩნია თუ არა მას კანონმდებლობის აღსრულებისას.

მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნა, რომ კანონში 2014 წელს შესული ცვლილებებისა და დამატებების შედეგად სააგენტოს უკვე შეუძლია თავისი ინიციატივითაც დაიწყოს მოკვლევა (18.1.ა. მუხლი). გარდა ამისა, 25-ე და 33-ე მუხლების საფუძველზე, სააგენტოს ასევე შეუძლია მიიღოს გადაწყვეტილება ეკონომიკური აგენტების დაჯარიმების შესახებ.

#### 6.1. კონკურენციის ორგანოს უფლებამოსილება საქართველოში

“კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის<sup>474</sup> მე-16 მუხლის საფუძველზე, საქართველოში კონკურენციის პოლიტიკის განსახორციელებლად კანონის საფუძველზე იქმნება კონკურენციის სააგენტო. მის საქმიანობას ხელმძღვანელობს თავმჯდომარე, რომელსაც კანონის მე-17<sup>1</sup> მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, თანამდებობაზე ნიშნავს და თანამდებობიდან ათავისუფლებს საქართველოს პრემიერ-მინისტრი. კონკურენციის ორგანო ანგარიშვალდებულია საქართველოს პრემიერ-მინისტრის წინაშე.

კანონის მე-16 მუხლის მეოთხე პუნქტში ჩამოთვლილია კონკურენციის სააგენტოს ძირითადი ამოცანები. ესენია: კონკურენციის პოლიტიკის განხორციელება, საქართველოში კონკურენციის განვითარების ხელშემწყობი პირობების შექმნა, დაცვა და ყველა ტიპის ანტიკონკურენციული შეთანხმებებისა და ქმედებების დაუშვებლობა, გამოვლენა და აღკვეთა. ამავე მუხლის მე-5 პუნქტის შესაბამისად, კონკურენციის სააგენტოს გადაწყვეტილებების, ინსტრუქციებისა და სხვა სამართლებრივი აქტების შესრულება სავალდებულოა სახელმწიფო ხელისუფლების, ავტონომიური რესპუბლიკების ხელისუფლების,

<sup>474</sup> იხ. “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონი, <<http://competition.ge/ge/page2.php?p=4&m=62>>, [09.10.2015].

ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოებისა და ეკონომიკური აგენტებისათვის.

მე-17 მუხლის მიხედვით, კონკურენციის სააგენტოს საქმიანობის პრინციპებია: დამოუკიდებლობა, არადისკრიმინაციულობა, მიუკერძოებლობა, გამჭვირვალობა და ანგარიშვალდებულება.

სააგენტოს ფუნქციები განსაზღვრულია კანონის მე-17<sup>2</sup> მუხლში. ესენია:

ა) კონკურენციის შესახებ საქართველოს კანონმდებლობით განსაზღვრული პოლიტიკის განხორციელება და ამ მიზნით შესაბამისი ნორმატიული აქტების შემუშავებისა და გამოყენების სრულყოფისათვის წინადადებების მომზადება;

ბ) კონკურენციის შეზღუდვისა და არაკეთილსინდისიერი კონკურენციის ფაქტების გამოსავლენად სასაქონლო და მომსახურების ბაზრის მონიტორინგი და ანალიზი;

გ) კანონის 11<sup>1</sup> მუხლით განსაზღვრული კონცენტრაციის შემთხვევაში კონკურენციული ეფექტის სავალდებულო შეფასება, დასკვნის მომზადება და გაცემა;

დ) კონკურენციის შესახებ საქართველოს კანონმდებლობის დაცვის კონტროლი, ამ კანონმდებლობის დარღვევის ფაქტების გამოვლენა, განხილვა და თავისი კომპეტენციის ფარგლებში შესაბამისი გადაწყვეტილების მიღება;

ე) მიღებული გადაწყვეტილებების შესრულების მონიტორინგი;

ვ) საერთაშორისო ორგანიზაციებთან და სხვა ქვეყნის კონკურენციის პოლიტიკის დაცვის უფლებამოსილების მქონე ორგანოებთან თანამშრომლობა;

ზ) საქართველოს საკანონმდებლო და აღმასრულებელი ხელისუფლების ორგანოებთან, საერთაშორისო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობა კონკურენციის შესახებ საქართველოს კანონმდებლობისა და კონკურენციის პოლიტიკის სრულყოფის, აგრეთვე ორგანიზაციულ-სამართლებრივი, ტექნიკური და ფინანსური უზრუნველყოფის პრობლემების გადაჭრის მიზნით;

თ) კონკურენციის შესახებ საქართველოს კანონმდებლობისა და კონკურენციის პოლიტიკის მიზნებსა და ამოცანებში საზოგადოების გათვითცნობიერება, სააგენტოს საქმიანობის საჯაროობის უზრუნველყოფა.

კონკურენციის სააგენტოს დებულების მე-3 მუხლის პირველი პუნქტის “დ” ქვეპუნქტის თანახმად, კონკურენციის სააგენტოს ფუნქციაში შედის ასევე კონკურენციის განვითარებისა და მონოპოლიური საქმიანობის შემზღვეველ ღონისძიებათა განსახორციელებლად სახელმწიფო ორგანოებისათვის განსახილველად წინადადებების წარდგენა.<sup>475</sup>

კანონის მე-18 მუხლის პირველი პუნქტის თანახმად, სააგენტო ეკონომიკურ აგენტებთან მიმართებით უფლებამოსილია:

ა) აწარმოოს საქმის მოკვლევა წარდგენილი განცხადების ან/და საჩივრის საფუძველზე, ან საკუთარი ინიციატივით;

<sup>475</sup> იხ. კონკურენციის სააგენტოს დებულება, <<http://competition.ge/ge/page2.php?p=4&m=63>>, [01.09.2015].

ბ) საქმესთან დაკავშირებით შესაბამის ეკონომიკურ აგენტს, სხვა დაინტერესებულ მხარეს მოსთხოვოს ინფორმაცია, მათ შორის, მისი სამართლებრივი, ორგანიზაციული და სამეურნეო ურთიერთობების შესახებ, გაეცნოს ეკონომიკური აგენტის საქმიანობასთან დაკავშირებულ შესაბამის დოკუმენტაციას;

გ) საქმესთან დაკავშირებული დოკუმენტაციის მიუღებლობის შემთხვევაში მოკვლევის მიზნით სასამართლოს წარუდგინოს შუამდგომლობა ეკონომიკური აგენტის მიერ შესაბამისი დოკუმენტაციის წარმოდგენის თაობაზე;

დ) საჩივრის არსებობის შემთხვევაში მოიწვიოს მხარეები მათგან ზეპირი ახსნა-განმარტების მისაღებად და, საჭიროების შემთხვევაში, მოაწყოს შეხვედრები დაინტერესებულ მხარეებთან;

ე) მოკვლევის მიზნით, სასამართლოს თანხმობის საფუძველზე, ადგილზე შეამოწმოს საქმეში ჩართული ეკონომიკური აგენტი;

ვ) საქმესთან დაკავშირებული ინფორმაციის მიუწოდებლობის შემთხვევაში ეკონომიკურ აგენტს დაუწყოს ადმინისტრაციული ჯარიმა;

ზ) ეკონომიკურ აგენტს მოსთხოვოს განხორციელებული ქმედების “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონთან შესაბამისობის უზრუნველყოფა;

თ) აღნიშნული კანონის მოთხოვნათა დარღვევის შემთხვევაში დააკისროს ჯარიმა სამართალდამრღვევ ეკონომიკურ აგენტს კანონის 33-ე მუხლის შესაბამისად;

ი) საჭიროების შემთხვევაში მოიწვიოს ექსპერტი საქმის მოკვლევის პროცესში;

კ) მიზანშეწონილობის შემთხვევაში აწარმოოს კვლევა დაუკვირვებადი ეკონომიკის მასშტაბების დასადგენად შესაბამის ბაზარზე დომინირებული მდგომარეობის განმსაზღვრელი საბაზრო წილის დადგენის მიზნით;

ლ) დომინირებული მდგომარეობის მქონე ეკონომიკური აგენტის მიერ საქართველოს კანონმდებლობის არაერთგზის დარღვევისას შესაბამისი ორგანოების წინაშე დასვას მისი იძულებითი დაყოფის საკითხი, თუ არსებობს საწარმოს ორგანიზაციული და ტერიტორიული განცალკევების შესაძლებლობა, ან განახორციელოს კონკურენციის პოლიტიკით გათვალისწინებული სხვა ღონისძიებები;

მ) შესაბამისი ორგანოების წინაშე დასვას საქართველოს კანონმდებლობის დამრღვევი ეკონომიკური აგენტის ხელმძღვანელი პირის პასუხისმგებლობის საკითხი;

ნ) სასამართლოს მიმართოს შუამდგომლობით ეკონომიკური აგენტის გარკვეული ქმედების დროებით, სააგენტოს მიერ საბოლოო გადაწყვეტილების მიღებამდე შეჩერების თაობაზე, თუ არსებობს აშკარა მტკიცებულება, რომ ეს ქმედება მნიშვნელოვნად ზღუდავს “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-6 და მე-7 მუხლებით გათვალისწინებულ კონკურენციას.

როგორც “ე” პუნქტშია აღნიშნული, კონკურენციის სააგენტოს შეუძლია სასამართლოს თანხმობით ადგილზე შეამოწმოს ეკონომიკური აგენტი. აღნიშნულ პუნქტში საუბარია სასამართლოს თანხმობაზე. თუმცა, მოცემულ მუხლში არაა საუბარი იმაზე, არის თუ არა საჭირო წინასწარი თანხმობა, თუ გარკვეულ შემთხვევაში შემოწმების შემდეგ შეიძლება ამ მოქმედების დაკანონება. 25-ე მუხლის მე-8 პუნქტის

თანახმად, კონკურენციის სააგენტო უფლებამოსილია მოტივირებული შუამდგომლობით მიმართოს სასამართლოს ეკონომიკური აგენტის ადგილზე შემოწმების მიზნით.

„სამეწარმეო საქმიანობის კონტროლის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-3 მუხლის მეორე პუნქტის მიხედვით,<sup>476</sup> მაკონტროლებელ ორგანოს, როგორც წესი, საწარმოს ან არასამეწარმეო იურიდიული პირის შემოწმება მხოლოდ სასამართლოს ბრძანების საფუძველზე შეუძლია. სამეწარმეო საქმიანობის კონტროლში იგულისხმება, როგორც მისი საფინანსო-ეკონომიკური საქმიანობა, ასევე ზოგადად მეწარმის საქმიანობასთან დაკავშირებული კანონმდებლობა.<sup>477</sup>

ჩემი აზრით, კონკურენციის სააგენტო ეკონომიკური აგენტის ადგილზე შემოწმებისას უფლებამოსილია დაეყრდნოს არამარტო „კონკურენციის შესახებ“ კანონს, არამედ ასევე „სამეწარმეო საქმიანობის კონტროლის შესახებ“ კანონის დებულებებს, რომელიც სპეციალური კანონია და ეხება უშუალოდ საწარმოების და არასამეწარმეო იურიდიული პირების შემოწმებას, იმის დასადგენად თუ რამდენად ასრულებენ ისინი კანონმდებლობით დადგენილ მოთხოვნებს.

აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ საწარმოს შემოწმების წესსა და პროცედურას დეტალურად არეგულირებს „სამეწარმეო კონტროლის შესახებ“ საქართველოს კანონი და საქართველოს ადმინისტრაციული საპროცესო კოდექსი. კოდექსის 21<sup>2</sup> მუხლი ეხება მაკონტროლებელი ორგანოს მიერ სასამართლოსთვის საწარმოს შემოწმების შესახებ შუამდგომლობით მიმართვისა და განხილვის წესს. ამავე მუხლის პირველი პუნქტის თანახმად, როგორც წესი, მაკონტროლებელი ორგანოს შუამდგომლობა მოსამართლეს წარედგინება მეწარმის შემოწმების დაწყებამდე. მეორე პუნქტი საგამონაკლისო წესს შეიცავს. იგი აძლევს მაკონტროლებელ ორგანოებს უფლებას განსაკუთრებული გარემოების არსებობისას შეამოწმოს საწარმო წინასწარი სასამართლო ნებართვის გარეშე. კერძოდ, თუ არსებობს მეყსეული და უშუალო საფრთხე იმისა, რომ სახელმწიფო უშიშროებას, ადამიანის სიცოცხლეს ან ჯანმრთელობას ანდა მტკიცებულებას საფრთხე შეექმნება, მაკონტროლებელი ორგანო უფლებამოსილია შეაჩეროს საწარმოს საქმიანობა შემოწმების საგნის ნაწილში და დაუყოვნებლივ მიმართოს სასამართლოს შუამდგომლობით. თუ საწარმოს საქმიანობის შეჩერება შეუძლებელია ან იგი მნიშვნელოვან ზიანს მიაყენებს საწარმოს ანდა ამას მოითხოვს მეწარმე, მაკონტროლებელი ორგანო უფლებამოსილია დაიწყოს მეწარმის შემოწმება და 24 საათის განმავლობაში შესაბამისი შუამდგომლობით მიმართოს სასამართლოს. შუამდგომლობაში შესაბამისმა ორგანომ უნდა დაასაბუთოს, რაში მდგომარეობდა შემოწმების გადაუდებელი აუცილებლობა. იგი უნდა შეიცავდეს საკმარის საფუძველს ბრძანების გასაცემად. გარდა ამისა, შუამდგომლობაში უნდა იყოს მითითებული იმ მეწარმის ზუსტი მონაცემები, რომელიც უნდა შემოწმდეს, შემოწმების ვადა, ხასიათი და ფარგლები.

საქართველოს ადმინისტრაციულ საპროცესო კოდექსის 21<sup>3</sup>-ე მუხლის მე-12 პუნქტის შესაბამისად, მეწარმის შემოწმება შეიძლება

<sup>476</sup> იხ. “სამეწარმეო საქმიანობის კონტროლის შესახებ” საქართველოს კანონი, <<https://matsne.gov.ge/ka/document/view/15364>>, [03.09.2015].

<sup>477</sup> იხ. ვახაძე მ., თოდრია ი., ტურავა პ., ჭკეპლაძე ნ., საქართველოს ადმინისტრაციული საპროცესო კოდექსის კომენტარები, “დიოგენე”, თბ., 2005, 80.

განხორციელდეს მხოლოდ 15 დღის ვადაში. თუმცა, გამონაკლისის სახით, დასაბუთებული შუამდგომლობის საფუძველზე დასაშვებია, აღნიშნული ვადის არა უმეტეს 15 დღით გაგრძელება. ამასთან, თუ შესამოწმებელი საწარმოს წლიური ბრუნვა აღემატება ერთ მილიონ ლარს, აღნიშნული 30 დღიანი ვადა შეიძლება გაგრძელდეს დამატებით არა უმეტეს 40 დღემდე.

თუ მოსამართლის მიერ არ მოხდება საწარმოში დაწყებული შემოწმების დაკანონება, „სამეწარმეო საქმიანობის კონტროლის შესახებ“ საქართველოს კანონის მესამე მუხლის მეოთხე პუნქტისა და ადმინისტრაციული საპროცესო კოდექსის 21<sup>3</sup>-ე მუხლის მეექვსე პუნქტის მოთხოვნით, შემოწმება დაუყოვნებლივ უნდა შეწყდეს. მეწარმეს ამ შემთხვევაში შეუძლია მოითხოვოს უკანონო შემოწმების შედეგად მიღებული ზიანის ანაზღაურება. ამასთან, უნდა აღინიშნოს, რომ „სამეწარმეო საქმიანობის შესახებ“ კანონის მე-3 მუხლის მეხუთე პუნქტის მიხედვით, კანონის დარღვევით განხორციელებული შემოწმების შედეგად მიღებულ მტკიცებულებას იურიდიული ძალა არ აქვს.

ადმინისტრაციული საპროცესო კოდექსის 21<sup>3</sup>-ე მუხლი დეტალურად აღწერს იმ პროცესუალურ ნორმებს, რომლის შესაბამისად სასამართლო განიხილავს მაკონტროლებელი ორგანოს შუამდგომლობას საწარმოს შემოწმების თაობაზე. შუამდგომლობა განხილული უნდა იქნეს მისი წარდგენიდან 72 საათში. როგორც წესი, მოსამართლე ერთპიროვნულად განიხილავს შუამდგომლობას ზეპირი მოსმენის გარეშე. შუამდგომლობის მიღებიდან არა უგვიანეს 24 საათისა მოსამართლე ვალდებულია შეატყობინოს შესაბამის საწარმოს მიღებული შუამდგომლობის შესახებ და უგზავნის შესაბამის მასალას მეწარმეს ან მის წარმომადგენელს. თუ მოსამართლე დაასკვნის, რომ აუცილებელია შუამდგომლობაში აღნიშნული გარემოების გამოკვლევა, იგი უფლებამოსილია შუამდგომლობა განიხილოს ღია სასამართლო სხდომაზე, გარდა „ოპერატიულ-სამძებრო საქმიანობის შესახებ“ საქართველოს კანონისა და სისხლის სამართლის საპროცესო კოდექსით გათვალისწინებული საკითხებისა. სხდომის შესახებ მხარეებს უნდა ეცნობოთ შუამდგომლობის სასამართლოში წარდგენიდან არა უგვიანეს 48 საათისა. მეწარმე ან მისი წარმომადგენელი უფლებამოსილია შემოწმების თაობაზე მისთვის შეტყობინებიდან და საქმის მასალების გადაცემიდან 24 საათის განმავლობაში სასამართლოს წერილობით წარუდგინოს თავისი მოსაზრება. თუ მოსამართლე დააკმაყოფილებს შუამდგომლობას, იგი ვალდებულია მხარეებს ჩააბაროს ბრძანების ასლები. მეწარმეს შეუძლია ბრძანების გამომცემ სასამართლოში შეიტანოს საჩივარი ბრძანების გაუქმების თაობაზე მისთვის ასლის ჩაბარებიდან 48 საათში.

მოსამართლე შემოსულ საჩივარს საქმის მასალებთან ერთად დაუყოვნებლივ აგზავნის სააპელაციო სასამართლოში, ეს უკანასკნელი კი საჩივარს განიხილავს პირველ ინსტანციაში სასამართლო განხილვისათვის დადგენილი წესით. მისი გადაწყვეტილება საბოლოოა.

ადმინისტრაციული საპროცესო კოდექსის 21<sup>3</sup>-ე მუხლის მე-14 პუნქტის შესაბამისად, საწარმოს შემოწმების შესახებ მოსამართლის ბრძანება ძალაში შედის ბრძანების გასაჩივრების ვადის ამოწურვის შემდეგ. შესაბამისად, ბრძანების გასაჩივრება აჩერებს ბრძანების მოქმედებას.



“კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის 25-ე მუხლის მეშვიდე პუნქტის მიხედვით, სააგენტოს ადგილზე შეუძლია შეამოწმოს ეკონომიკური აგენტი, რომლის მიმართაც არსებობს განცხადება ან/და საჩივარი. სიტყვა-სიტყვითი მნიშვნელობით თუ ვივარაუდებთ, აღნიშნული პუნქტის თანახმად, იმ ეკონომიკური აგენტის, რომლის მიმართ სააგენტომ საკუთარი ინიციატივით დაიწყო მოკვლევა, ადგილზე შემოწმება არ შეუძლია კონკურენციის ორგანოს.

კანონის 25-ე მუხლის მე-8 პუნქტის თანახმად, კონკურენციის სააგენტოს ეკონომიკური აგენტის შემოწმების უფლება აქვს იმ შემთხვევაში, თუ:

ა) დაინტერესებული მხარისაგან და შესაბამისი ეკონომიკური აგენტებისაგან მიღებული ინფორმაციისა და დოკუმენტების საფუძველზე შეუძლებელია საქმის მოკვლევა;

ბ) არსებობს საქმესთან დაკავშირებული ინფორმაციის განადგურების ან/და დამალვის საშიშროება;

გ) მხარეები არ ასრულებენ ინფორმაციისა და დოკუმენტების მიწოდების ვალდებულებას;

დ) საჭიროა მატერიალური აქტივების ვიზუალური დათვალიერება.

ეკონომიკური აგენტის შემოწმებისას კონკურენციის ორგანოს უფლებამოსილება განსაზღვრულია “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის 25-ე მუხლის მე-10 პუნქტში. კერძოდ:

ა) ეკონომიკური აგენტის საქმიანობასთან დაკავშირებული დოკუმენტების, მათ შორის, ფინანსურ-ეკონომიკური დოკუმენტების, გაცნობა, მათი კონფიდენციალურობის მიუხედავად;

ბ) წინა პუნქტით გათვალისწინებული დოკუმენტების ასლის გადაღება;

გ) ადგილზე ახსნა-განმარტების მიღება;

დ) ეკონომიკური აგენტის იურიდიული და ფაქტობრივი საქმიანობის ადგილზე შემოწმება.

საინტერესოა აღინიშნოს, რა უფლებამოსილება გააჩნია მაკონტროლებელ ორგანოს საწარმოს შემოწმებისას „სამეწარმეო საქმიანობის კონტროლის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-3 მუხლის მეორე პუნქტის თანახმად. იგი უფლებამოსილია შევიდეს საწარმოში, მოითხოვოს დოკუმენტები, შეაჩეროს საწარმოს საქმიანობა, დალუქოს მეწარმის კუთვნილი ქონება, დაათვალიეროს საწარმო და შეამოწმოს მეწარმის მიერ გამოშვებული ნაწარმის ხარისხი.

## 6.2. კონკურენციის ორგანოს უფლებამოსილება ევროკავშირში

ევროკავშირის კომისიას მნიშვნელოვანი როლი აკისრია კონკურენციის სამართლის ნორმების აღსრულებაში. კომისია ხშირად მიმართავს ე.წ. “გარიჟრაჟის რეიდს”<sup>478</sup> იმისთვის, რომ გამოაშკარავოს და აღმოფხვრას კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევა. კონკურენციის ორგანოს მოკვლევისას უფლება აქვს გამოითხოვოს

<sup>478</sup> “გარიჟრაჟის რეიდში” იგულისხმება კომისიის მიერ ეკონომიკური აგენტის კომერციულ დანიშნულების ობიექტებში, ასევე ეკონომიკური აგენტის პერსონალის კერძო საკუთრების ობიექტებში მოულოდნელი შესვლას ადგილზე შემოწმებისა და მტკიცებულების მოპოვების მიზნით.

ინფორმაცია, შევიდეს კერძო საკუთრების ობიექტში, გადაიღოს ასლები, აიღოს წერილობითი ინფორმაცია და ადგილზე დაუსვას კითხვები ფიზიკურ პირებს. ამ მოქმედებებს კომისია ხშირად ახორციელებს სასამართლოს წინასწარი ნებართვის გარეშე, იძულებისა და ფულადი სანქციის დაკისრების მუქარით. აღნიშნული უფლებამოსილების ფარგლებში კომისიას შეუძლია ეფექტურად იმოქმედოს ეჭვის საფუძველზე.

ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოს უფლებამოსილებებიდან საინტერესოა შემდეგი უფლებები: ინფორმაციის გამოთხოვის უფლება, შემოწმების უფლებამოსილება და კერძო საკუთრების ობიექტში შესვლისა და შემოწმების უფლება.

### 6.2.1. ინფორმაციის გამოთხოვა

კომისიის მიერ ინფორმაცია შეიძლება გამოთხოვილ იქნეს უბრალო მოთხოვნის ფორმით ან გადაწყვეტილებით. თუ ეკონომიკურ აგენტს გაგზავნილი აქვს უბრალო მოთხოვნა, მას არ ევალება უპასუხოს მიღებულ მოთხოვნას. თუმცა, თუ იგი ნებაყოფლობით იმოქმედებს ამ მოთხოვნის საპასუხოდ, იგი ვალდებულია არ მიაწოდოს არასწორი ან შეცდომაში შემყვანი ინფორმაცია. ამ ვალდებულების შეუსრულებლობამ შეიძლება გამოიწვიოს მისი დაჯარიმება წინა წლის მთლიანი ბრუნვის ერთ პროცენტამდე №1/2003 რეგულაციის 23-ე მუხლის პირველი პუნქტის “ა” ქვეპუნქტის თანახმად”.

თუ ინფორმაციის გამოთხოვა ხდება გადაწყვეტილების საფუძველზე, ეკონომიკური აგენტი ვალდებულია უპასუხოს მას (18.3 მუხლი). №1/2003 რეგულაციის 23.1.ბ. მუხლის შესაბამისად, კომისიას შეუძლია დააკისროს ეკონომიკურ აგენტს ჯარიმა, რომლის ოდენობა არ უნდა აღემატებოდეს მისი მთლიანი წლიური ბრუნვის ერთ პროცენტს, თუ იგი განზრახ ან გაუფრთხილებლად მიაწვდის კომისიას არასწორ, არასრულ ან შეცდომაში შემყვან ინფორმაციას ან თუ იგი უარს იტყვის ინფორმაციის მიწოდებაზე. გარდა ამისა, რეგულაციის 24-ე მუხლის პირველი პუნქტის “დ” ქვეპუნქტის საფუძველზე, კომისიას შეუძლია ეკონომიკურ აგენტს დააკისროს ჯარიმის გადახდა, რომელიც არ უნდა აღემატებოდეს მისი დღიური საშუალო ბრუნვის 5 პროცენტს, რათა ისინი აიძულოს მიაწოდოს სრული და სწორი ინფორმაცია.

### 6.2.2. შემოწმება-ინსპექტირება

რეგულაციის მე-20 მუხლის შესაბამისად, კომისიას უფლება აქვს განახორციელოს ეკონომიკური აგენტის ყველანაირი საჭირო ინსპექტირება და, როდესაც ის ამას აკეთებს, იგი ვალდებულია დეტალურად განაცხადოს ინსპექტირების საგნისა და მიზეზის შესახებ.

კომისიას ინსპექტირება შეუძლია განახორციელოს ორი ხერხით: შესამოწმებელი ეკონომიკური აგენტის ნებართვის საფუძველზე (№1/2003 რეგულაციის 20.3 მუხლი) ან გადაწყვეტილების საფუძველზე (№1/2003 რეგულაციის 20.4 მუხლი). პირველ შემთხვევაში ეკონომიკურ აგენტს შეუძლია არ დაუშვას კომისიის წარმომადგენელი შესამოწმებლად. ამ შემთხვევაში მას არ დაეკისრება ჯარიმა. მეორე შემთხვევაში, როდესაც ინსპექტირება ხდება კომისიის გადაწყვეტილების საფუძველზე,

ეკონომიკურ აგენტს მოეთხოვება ინსპექტორის დაშვება. წინააღმდეგ შემთხვევაში მას შეიძლება დაეკისროს ჯარიმა მთლიანი ბრუნვის ერთ პროცენტამდე (№1/2003 რეგულაციის 20.4 მუხლი). გარდა ამისა, იმისათვის, რომ იგი დაემორჩილოს გადაწყვეტილებაში აღნიშნულ ინსპექტირებას, კომისიას შეუძლია დააკისროს ეკონომიკურ აგენტს გადასახდელი ჯარიმა დღიური საშუალო ბრუნვის ხუთ პროცენტამდე (№1/2003 რეგულაციის 20.4. და 24.1.ე. მუხლები).

ორივე შემთხვევაში ინსპექტირებისას კომისიას შეუძლია:

1. შევიდეს ეკონომიკური აგენტებისა და მათი ასოციაციის ობიექტებში, მიწაზე და სატრანსპორტო საშუალებებში;
2. შეამოწმოს და გადაიღოს საქმიანი ჩანაწერები;
3. დალუქოს კომერციული დანიშნულების ობიექტები და ჩანაწერი იმ პერიოდით და მოცულობით, რაც საჭიროა ინსპექტირებისათვის;
4. პერსონალის წევრებს დაუსვას ადგილზე კითხვები. თუ პასუხი არ იქნება სწორი მოკვლევის საგნის საკითხზე, ამან შეიძლება გამოიწვიოს ეკონომიკური აგენტის დაჯარიმება მისი მთლიანი ბრუნვის ერთ პროცენტამდე ((№1/2003 რეგულაციის 23.1.დ.).

უნდა აღინიშნოს ის ფაქტი, რომ კომისიას მოკვლევისას შეიძლება დახმარება გაუწიონ წევრმა-სახელმწიფოებმა. კერძოდ, კონკურენციის ეროვნული ორგანო შეიძლება დაეხმაროს კომისიას ამ უკანასკნელის მოთხოვნის საფუძველზე ან თუ ეროვნული ორგანო ჩათვლის ამას საჭიროდ. ამ შემთხვევაში ის მოქმედებს კომისიის მოკვლევის უფლებამოსილების ფარგლებში.

როდესაც კომისია ახორციელებს ინსპექტირებას ეკონომიკური აგენტის ნებართვის საფუძველზე, მან წინასწარ უნდა აცნობოს მოკვლევის შესახებ ეროვნულ კონკურენციის ორგანოს. ხოლო თუ კომისია ახდენს ინსპექტირებას გადაწყვეტილების საფუძველზე, კომისიამ, სანამ ინსპექტირებას მოახდენს, კონსულტაცია უნდა გაიაროს შესაბამის ეროვნულ კონკურენციის ორგანოსთან. იმ შემთხვევაში თუ ეკონომიკური აგენტი ეწინააღმდეგება გადაწყვეტილების საფუძველზე შესასრულებელ ინსპექტირებას, წევრმა სახელმწიფომ კომისიას უნდა აღმოუჩინოს საჭირო დახმარება. თუ საჭიროა, ეროვნულმა კონკურენციის ორგანომ უნდა მოითხოვოს პოლიციის ან სხვა ექვივალენტური ორგანოს დახმარება, რაც კონკურენციის ორგანოს საშუალებას მისცემს განახორციელოს ინსპექტირება. თუ ასეთი დახმარებისათვის ეროვნული კანონმდებლობით მოითხოვება სასამართლო ხელისუფლების თანხმობა, მაშინ ადგილობრივმა კონკურენციის ორგანომ უნდა მიმართოს ამ სასამართლოს.<sup>479</sup> ამ შემთხვევაში ამ უკანასკნელს ევალება შეამოწმოს კომისიის გადაწყვეტილების აუთენტურობა და თვითნებური და გადაჭარბებული არის თუ არა მოთხოვნილი იძულებითი ღონისძიება.<sup>480</sup> პროპორციულობის პრინციპი რომ იყოს დაცული, ეროვნულ სასამართლოს შეუძლია მოსთხოვოს კომისიას ინფორმაცია კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევის ეჭვის მიზეზის, დარღვევის სერიოზულობისა და ეკონომიკური აგენტის სამართალდარღვევაში ჩართულობის ბუნების შესახებ. თუმცა, მას არ შეუძლია კითხვის ქვეშ დააყენოს ინსპექტირების აუცილებლობა და არც

<sup>479</sup> იხ. №1/2003 რეგულაცია, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex:32003R0001>>, [03.09.2015], 20.7.

<sup>480</sup> იქვე, 20.8.

უფლება აქვს გამოითხოვოს კომისიის ხელთ არსებული ინფორმაცია. მხოლოდ ევროკავშირის სასამართლოს აქვს უფლება შეამოწმოს კომისიის გადაწყვეტილების კანონიერება.<sup>481</sup>

### 6.3. კერძო საკუთრების ობიექტის შემოწმების უფლება

ყველაზე სადაო საკითხი, რაც უკავშირდება ეკონომიკური აგენტის ადგილზე მოულოდნელ შემოწმებას, წარმოადგენს კომისიის უფლება შევიდეს ეკონომიკური აგენტის თანამშრომლების როგორც უძრავ, ასევე მოძრავ ქონებაში. №1/2003 რეგულაციის 21-ე მუხლის პირველი პუნქტი კომისიას უფლებას აძლევს შევიდეს “ნებისმიერ უძრავ ქონებაში, მიწაზე და სატრანსპორტო საშუალებაში, მათ შორის დირექტორების, მენეჯერების ან ეკონომიკური აგენტის პერსონალის სხვა წევრების სახლებში” თუ მას აქვს გონივრული ეჭვი, რომ აღმოაჩენს ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე და 102-ე მუხლების სერიოზული დარღვევის მტკიცებულებას. ამის გაკეთება კომისიას მხოლოდ მაშინ შეუძლია, როდესაც მას აქვს გონივრული ეჭვი იმისა, რომ ბიზნესთან დაკავშირებული ჩანაწერი, რომელსაც შეუძლია დაადასტუროს კონკურენციის ნორმების დარღვევა, ინახება ამ ქონებაში. ამ შემთხვევაში, კომისიას არ აქვს იგივე უფლებები, რაც კომერციული დანიშნულების ობიექტების შემოწმებისას. მაგალითად, მას უფლება აქვს შევიდეს კერძო საკუთრების ობიექტში, შეამოწმოს ჩანაწერი და გადაიღოს ასლი, თუმცა მას არ აქვს უფლება დალუქოს ეს ქონება ან ადგილზე ახსნა-განმარტება მოსთხოვოს პირებს.

კერძო საკუთრების ობიექტის შემოწმება უნდა ეფუძნებოდეს გადაწყვეტილებას, რომელიც მიღებულია ეროვნული კონკურენციის ორგანოებთან კონსულტაციის შემდეგ. გადაწყვეტილებაში მითითებული უნდა იყოს ინსპექტირების საგანი და მიზეზი და შესაბამის პირს უნდა ეცნობოს, რომ მას შეუძლია კომისიის ინსპექტირება ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოში გაასაჩივროს. მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნა, რომ კომისიას ამ შემთხვევაში თავისი გადაწყვეტილების აღსრულება არ შეუძლია ეროვნული სასამართლო ხელისუფლების წინასწარი ნებართვის გარეშე.

### 6.4. კომისიის მიერ განხორციელებული მოულოდნელი შემოწმების შეფასება ადამიანის უფლებათა დაცვის კუთხით

მოკვლევის პროცესში კომისიის საქმიანობა ხშირად გამხდარა ადამიანის უფლებათა ევროპული სასამართლოს კრიტიკის ობიექტი ადამიანის უფლებათა ევროპული კონვენციის მე-6 და მე-8 მუხლების საფუძველზე. პირველი მუხლი ეხება თვითინკრიმინაციისაგან დაცვის უფლებას, ხოლო მეორე მუხლი კი – პირადი ცხოვრების ხელშეუხებლობას.

თვითინკრიმინაციისაგან დაცვის უფლება მოიცავს დუმილის უფლებას და უფლებას არ მისცეს თავის საწინააღმდეგოდ

<sup>481</sup> იხ. *Aslam I., Ramsden M., EC Dawn Raids: A Human Rights Violation?*, *The Competition Law Review*, Volume 5, Issue 1, December 2008, 66.

ინფორმაცია/ჩვენება, რაც სისხლის სამართლის პროცესში სამართლიანი პროცედურის ქვაკუთხედი.

#### 6.4.1. ინფორმაციის გამოთხოვა

როგორც უკვე აღინიშნა, კომისიას №1/2003 რეგულაციის მე-18 მუხლის შესაბამისად, უფლება აქვს გამოითხოვოს ინფორმაცია და არასწორი, არასრული ან შეცდომაში შემყვანი ინფორმაციის მიწოდების შემთხვევაში ან ინფორმაციის არ მიწოდების შემთხვევაში შეუძლია დააჯარიმოს კიდევ ეკონომიკური აგენტი, რაც გარკვეულ შეუსაბამობაში მოდის ადამიანის უფლებათა ევროპული კონვენციასთან.

1989 წლის გადაწყვეტილებით ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ საქმეზე 374/87 არ აღიარა თვითინკრიმინაციის წინააღმდეგ დაცვის უფლება კონკურენციის სამართლის საქმეზე. სასამართლოს განცხადებით, თვითინკრიმინაციის წინააღმდეგ დაცვა №17/62 რეგულაციით არ იყო გათვალისწინებული. ამ უფლებით სარგებლობა მხოლოდ ფიზიკურ პირს შეუძლია სისხლის სამართლის საქმეზე და არა იურიდიულ პირს ეკონომიკური სფეროდან.<sup>482</sup> თუმცა, ევროპის ადამიანის უფლებათა სასამართლომ 1992 წლის გადაწყვეტილებაში საქმეზე *Societe Stenuit v France* განაცხადა, რომ ადამიანის უფლებების ევროპული კონვენცია გამოიყენება როგორც ფიზიკური პირის, ასევე ეკონომიკური აგენტის მიმართ.<sup>483</sup>

აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ №1/2003 რეგულაციის 23-ე მუხლის მე-5 პუნქტი აცხადებს, რომ კომისიის მიერ დაკისრებული ჯარიმა (ბრუნვის 1 პროცენტისა და 10 პროცენტის ოდენობით) არ წარმოადგენს სისხლისსამართლებრივი ხასიათის სანქციას. თუმცა, ევროპის ადამიანის უფლებათა სასამართლომ გადაწყვეტილებაში საქმეზე *Bendenoun v France* ოთხი კრიტერიუმი იქნა წარმოდგენილი იმის დასადგენად კომისიის მიერ დაკისრებული ჯარიმა ინფორმაციის მიწოდების დავალდებულების თაობაზე წარმოადგენს თუ არა სისხლისსამართლებრივ სანქციას. წარმოდგენილი კრიტერიუმების საფუძველზე კი სასამართლომ დაადგინა ჯარიმის სისხლისსამართლებრივი ხასიათი. ეს კრიტერიუმებია:

1. გამოსაყენებელი სამართლი უნდა იყოს შეფარდებული როგორც საერთო, ზოგადი წესი და ყველას მიმართ უნდა გამოიყენებოდეს. კონკურენციის სამართლის ნორმები გამოიყენება ყველას მიმართ როგორც ზოგადი, საერთო წესები. კონკურენციის სამართლის მიზანია თავიდან იქნეს აცილებული კონკურენციის დამახინჯება საზოგადოებრივი ინტერესების, ინდივიდუალური ეკონომიკური აგენტებისა და მომხმარებელების საზიანოდ;

2. სამართლის ნორმების არ შესრულებისათვის უნდა იყოს გათვალისწინებული სანქცია. მოკვლევის პროცესში კომისიის მიერ დადგენილი პროცედურის არ შესრულება ფინანსური სანქციის დაკისრებას იწვევს. მაგალითად, კომისიის მიერ ინფორმაციის გამოთხოვის შემთხვევაში არასრული, არასწორი ან შეცდომაში შემყვანი

<sup>482</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: 374/87, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61987CJ0374>>, [31.08.2015], § 29.

<sup>483</sup> იხ. *Aslam I., Ramsden M.*, EC Dawn Raids: A Human Rights Violation?, *The Competition Law Review*, Volume 5, Issue 1, December 2008, 72.

ინფორმაციის მიწოდება, ისევე როგორც ინფორმაციის არ მიწოდება იწვევს დაჯარიმებას;

3. სანქცია განხილული უნდა იყოს როგორც დასჯა იმ მიზნით, რომ მოხდეს სამართალდარღვევის განმეორებით ჩადენისაგან თავის შეკავება. ჯარიმის განსაზღვრის კომისიის რეკომენდაციების მე-4 პარაგრაფის მიხედვით, ჯარიმის მიზანია როგორც კონკურენციის სამართლის ნორმების დამრღვევი ეკონომიკური აგენტის დასჯა, ასევე მისი შეკავება ჩაერთოს სამართალდარღვევაში ან გააგრძელოს სამართალდარღვევაში მონაწილეობა;

4. სანქცია უნდა იყოს არსებითი. ევროპის ადამიანის უფლებათა სასამართლომ საქმეზე *Societe Stenuit v France* განაცხადა, რომ კომისიას შეუძლია ეკონომიკურ აგენტს დააკისროს ჯარიმა მისი ბრუნვის 5 პროცენტამდე, რაც საკმარისი ოდენობაა იმისათვის, რომ ასეთი ჯარიმა ჩაითვალოს სისხლისსამართლებრივ სანქციად.<sup>484</sup>

ამდენად, ადამიანის უფლებათა ევროპის სასამართლოს აზრით, გარიჟრაჟზე რეიდი წარმოადგენს სისხლისსამართლებრივ პროცედურას ადამიანის უფლებათა ევროპული კონვენციის მე-6 მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე და, შესაბამისად, ის იურიდიული პირი, რომელსაც სისხლის სამართლის დანაშაულის ბრალდება წაუყენეს, მე-6 მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, სარგებლობს თვითინკრიმინაციისაგან დაცვის უფლებით.

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ საქმეზე 374/87 წარმოადგინა თვითინკრიმინაციისაგან დაცვის უფლების თავისებური განმარტება. მან ერთმანეთისაგან განასხვავა ფაქტობრივი ინფორმაციის მიწოდების იძულება და კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევის პირდაპირ მაღიარებელი ინფორმაციის მიწოდების იძულება. პირველ შემთხვევაში, ევროპის მართლმსაჯულების სასამართლომ განაცხადა, რომ კომისიას შეუძლია ყველა ის საჭირო ინფორმაცია გამოითხოვოს ეკონომიკური აგენტისაგან, რომელიც ეკონომიკური აგენტის მფლობელობაშია და ეხება კონკურენციის სამართლის ნორმის დარღვევას.<sup>485</sup> ასეთმა ინფორმაციამ შეიძლება კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევა დაადგინოს, რომელშიც როგორც ინფორმაციის მიმწოდებელი, ასევე სხვა ეკონომიკური აგენტი მონაწილეობდა.

მეორე შემთხვევაში, სასამართლოს განმარტებით, კომისიას არ აქვს უფლება აიძულოს ეკონომიკური აგენტი ისეთი პასუხი გასცეს, რაც სამართალდარღვევაში მის მონაწილეობას ადასტურებს.<sup>486</sup> ამდენად, ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, მხოლოდ პირდაპირი თვითინკრიმინაციაა კანონსაწინააღმდეგო.

ამასთან უნდა აღინიშნოს, რომ ადამიანის უფლებათა ევროპის სასამართლოს შეხედულებით, რომელიც გაცხადებულია მის გადაწყვეტილებაში №03/05/2001, თვითინკრიმინაციისაგან დაცვის უფლება ვრცელდება როგორც ზეპირ ახსნა-განმარტებებზე, ასევე დოკუმენტებზე.

საინტერესოა ვილსის შეხედულება №1/2003 რეგულაციის მე-20 მუხლის მეორე პუნქტის “ე” ქვეპუნქტის შესაბამისად ეკონომიკური

<sup>484</sup> იქვე, 71-72.

<sup>485</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: 374/87, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61987CJ0374>>, [31.08.2015], § 34.

<sup>486</sup> იქვე, § 35.

აგენტების ან მათი ასოციაციის პერსონალის წევრებისთვის ახსნა-განმარტების ჩამორთმევის შესახებ. მისი აზრით, რეგულაციის თანახმად, დაუშვებელია თანამშრომლების მიმართ ჯარიმის გამოყენება. რადგან, ინდივიდების მიმართ ფინანსური ჯარიმის გამოყენება არ ხდება, შესაბამისად, იძულების ელემენტიც არ არსებობს. თუმცა, იმრან ასლამისა და მიშელ რამსდენის აზრით, ვილსის მხედველობაში არ აქვს მიღებული ინდივიდსა და ეკონომიკურ აგენტს შორის ურთიერთკავშირი. მათი აზრით, თუ პირი ავტორიზებულია ილაპარაკოს ეკონომიკური აგენტის სახელით, მაშინ მისი მოქმედება “შეიძლება მიეწეროს ეკონომიკურ აგენტს”.<sup>487</sup>

#### 6.4.2. კომერციული დანიშნულების ობიექტების შემოწმება

ადამიანის უფლებათა ევროპული კონვენციის მე-8 მუხლის პირველი პუნქტის მიხედვით, “ყველას აქვს უფლება პატივი სცენ მის პირად და ოჯახურ ცხოვრებას, მის სახლს და მის კორესპონდენციას”. მეორე პუნქტის შესაბამისად კი, “დაუშვებელია ამ უფლების განხორციელებაში საჯარო ხელისუფლების ჩარევა, გარდა ისეთი შემთხვევისა, როდესაც ასეთი ჩარევა ხორციელდება კანონის შესაბამისად და აუცილებელია დემოკრატიულ საზოგადოებაში ეროვნული უშიშროების, საზოგადოებრივი უსაფრთხოების ან ქვეყნის ეკონომიკური კეთილდღეობის ინტერესებისათვის, უწესრიგობის ან დანაშაულის თავიდან ასაცილებლად, ჯანმრთელობის ან მორალის თუ სხვათა უფლებათა და თავისუფლებათა დასაცავად”.

პირველი საქმე, რომელზეც ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ იმსჯელა ადამიანის უფლებათა ევროპული კონვენციის მე-8 მუხლის კომერციული დანიშნულების ობიექტებზე გავრცელების თაობაზე იყო გაერთიანებული საქმე 46/87 და 227/88.<sup>488</sup> აღნიშნულ საქმეზე ეკონომიკურ აგენტს დაეკისრა ჯარიმა, რადგან იგი არ დაემორჩილა კომისიის მოკვლევას. იგი დაობდა, რომ შემოწმება იყო ადამიანის უფლებათა ევროპული კონვენციის მე-8 მუხლის დარღვევა, რადგან სასამართლოს ნებართვის გარეშე ხდებოდა მისი განხორციელება. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ 1989 წელს თავის გადაწყვეტილებაში განაცხადა, რომ აღნიშნული მუხლი არ გამოიყენებოდა კომერციული დანიშნულების ობიექტების მიმართ. მისი განმარტებით, №17/62 რეგულაციის მე-14 მუხლი არ წარმოადგენდა ფუნდამენტური უფლებების დარღვევას.<sup>489</sup> იგი მხოლოდ ფიზიკური პირების საცხოვრებელი ფართების მიმართ გამოიყენებოდა.

ადამიანის უფლებათა ევროპულმა სასამართლომ 1992 წელს საქმეზე *Niemietz v Germany* დაადგინა, რომ ადამიანის უფლებათა ევროპული კონვენციის მე-8 მუხლი კომერციული დანიშნულების ობიექტებსაც

<sup>487</sup> იხ. *Aslam I., Ramsden M., EC Dawn Raids: A Human Rights Violation?*, *The Competition Law Review*, Volume 5, Issue 1, December 2008, 73.

<sup>488</sup> იხ. ევროკავშირის სასამართლოს გადაწყვეტილება გაერთიანებული საქმეებზე: 46/87 და 227/88, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61987CJ0046>>, [01.09.2015].

<sup>489</sup> იქვე, § 13.

მოიცავდა.<sup>490</sup> მოგივანებით კი, იმავე სასამართლომ 2002 წელს საქმეზე Societe Colas Est v France<sup>491</sup> განაცხადა, რომ ადამიანის უფლებათა ევროპული კონვენციის მე-8 მუხლით გარანტირებული უფლებები შეიძლება გავრცელდეს კომპანიების რეგისტრირებულ ოფისებზე, ფილიალებზე და კომერციულ დანიშნულების სხვა ობიექტებზე.<sup>492</sup> გარდა ამისა, სასამართლოს აზრით, დემოკრატიულ საზოგადოებაში ე.წ. გარიჟრაჟზე რეიდის საჭიროება არ არსებობს და ის არ წარმოადგენს ადეკვატურ და ეფექტურ საშუალებას ბოროტების წინააღმდეგ საბრძოლველად.

2002 წელს ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში საქმეზე C-94/00<sup>493</sup> გაიზიარა ადამიანის უფლებათა ევროპული სასამართლოს პოზიცია და განაცხადა, რომ კომერციული დანიშნულების ობიექტებთან დაკავშირებით გაზიარებული უნდა იქნეს ადამიანის უფლებათა ევროპული სასამართლოს პრეცედენტული სამართალი.<sup>494</sup> თუმცა, 2003 წელს რეგულაციის №1/2003 მიღებამ სასამართლოს ამ აღიარებას ძალა დააკარგვინა, რადგან რეგულაციას უფრო დიდი ძალა აქვს, ვიდრე პრეცედენტულ სამართალს.

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, შეიძლება ითქვას, რომ ადამიანის უფლებათა ევროპული სასამართლო ძირითად პრობლემას ხედავს იმაში, რომ ევროკავშირის კომისიას ძალიან ფართე უფლებამოსილება აქვს კონკურენციის სამართლის ნორმების აღსრულებისას. განსაკუთრებით სასამართლო შემოფოთებულია კომისიის ე.წ. გარიჟრაჟის რეიდის პროცედურით, რადგან კომისიას შეუძლია მხოლოდ თავისი გადაწყვეტილებით შევიდეს ეკონომიკური აგენტის კომერციული დანიშნულების ობიექტებში წინასწარი სასამართლო ნებართვის გარეშე. ადამიანის უფლებათა კუთხით პრობლემატურია ასევე განსაკუთრებულ შემთხვევაში კომისიის მიერ კერძო პირების პირადი საკუთრების ობიექტის შემოწმებაც. ამ შემთხვევაში, კომისია ეროვნული სასამართლოსგან კი იღებს წინასწარ ნებართვას, მაგრამ სასამართლოს არ შეუძლია კითხვის ქვეშ დააყენოს ინსპექტირების აუცილებლობა ან გამოითხოვოს კომისიის ხელთ არსებული ინფორმაცია. შესაბამისად, ამ შემთხვევაში სასამართლო ხელისუფლების როლი ძალიან დაკნინებულია და არ შეიძლება იმის თქმა, რომ იგი კომისიას ნამდვილ აუტორიზაციას აძლევს.

ზემოაღნიშნული გარემოებებიდან გამომდინარე უნდა აღინიშნოს, რომ ადამიანის უფლებათა ევროპული სასამართლო უფრო მაღალი დონის დაცვას უზრუნველყოფს კონკურენციის სამართლის დავებზე ეკონომიკური აგენტებისა და მათი თანამშრომლების სასარგებლოდ, ვიდრე ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლო.

<sup>490</sup> იხ. ადამიანის უფლებათა ევროპული სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: Niemietz v Germany, <[http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-57887#{%22itemid%22:\[%22001-57887%22\]}](http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-57887#{%22itemid%22:[%22001-57887%22]})>, [01.09.2015].

<sup>491</sup> იხ. ადამიანის უფლებათა ევროპული სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: Societe Colas Est v France, <[http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-60431#{%22itemid%22:\[%22001-60431%22\]}](http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-60431#{%22itemid%22:[%22001-60431%22]})>, [01.09.2015].

<sup>492</sup> იქვე, § 41.

<sup>493</sup> იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-94/00, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:62000CJ0094>>, [01.09.2015].

<sup>494</sup> იქვე, § 29.



## 6.5. მოკვლევის ვადა

კონკურენციის სააგენტოს უფლებამოსილების კუთხით ასევე საინტერესოა თუ რა ვადაში შეუძლია სააგენტოს მოკვლევის დაწყების თაობაზე გადაწყვეტილების მიღების შემდეგ საბოლოო გადაწყვეტილების მიღება. “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის 25-ე მუხლი უდგენს კონკურენციის სააგენტოს მოკვლევის ვადას. ამ მუხლის პირველი პუნქტის თანახმად, სააგენტომ გადაწყვეტილება უნდა მიიღოს მოკვლევის დაწყების შესახებ გადაწყვეტილების მიღებიდან არაუგვიანეს სამი თვისა. ამავე მუხლის მეორე პუნქტის თანახმად, ეს ვადა შეიძლება გაგრძელდეს სააგენტოს მიერ განსაზღვრული ვადით, მაგრამ არაუმეტეს 10 თვისა, საქმის მნიშვნელობისა და სირთულის გათვალისწინებით. კანონის პირვანდელ ვერსიაში მოკვლევის ვადა უფრო ხანგრძლივი იყო. კერძოდ, მოკვლევის ძირითადი ვადა ექვსი თვე იყო, ხოლო განსაკუთრებულ შემთხვევებში, საქმის მნიშვნელობისა და სირთულის შესაბამისად, მოკვლევის მაქსიმალური ვადა 15 თვეს წარმოადგენდა.

ევროკავშირში კომისიას მოკვლევის ვადა შეზღუდული არ აქვს №1/2003 რეგულაციით. შესაბამისად, მას შეუძლია მოკვლევა განახორციელოს იმ ვადით, რამდენსაც იგი ჩათვლის საჭიროდ თავისი ფუნქციების სრულყოფილად განსახორციელებლად. ჯონ კონნორის მიერ წარმოდგენილი ინფორმაციის საფუძველზე, კომისიამ პირველი გადაწყვეტილება კარტელის საქმეზე 2006 წლის ჯარიმის განსაზღვრის რეკომენდაციების საფუძველზე მიიღო პროფესიული ვიდეოკასეტებზე. კომისიამ ამ საქმეზე მოულოდნელი ინსპექტირება განახორციელა 2002 წლის მაისში, ხოლო გადაწყვეტილება კი მიიღო 2007 წელს.<sup>495</sup>

## 6.6. ხანდაზმულობის ვადა

კონკურენციის ორგანოს მოკვლევის ვადასთან ერთად, ასევე მნიშვნელოვანია აღინიშნოს კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევების თაობაზე დავის ხანდაზმულობის ვადა.

“კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის 27-ე მუხლის მიხედვით, დავის ხანდაზმულობის ვადა სამართალდარღვევის ჩადენიდან არა უმეტეს სამი წელია. აღნიშნული მუხლი საჭიროებს კონკრეტიზაციას და სრულყოფას, რადგან იგი არაფერს ამბობს განგრძობადი და განმეორებადი სამართალდარღვევის მიმართ ხანდაზმულობის ვადაზე.

რაც შეეხება ევროკავშირის №1/2003 რეგულაციით განსაზღვრულ ხანდაზმულობის ვადას, იგი 25-ე მუხლშია მოცემული. ამავე მუხლის პირველი პუნქტის მიხედვით, კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევებზე ხანდაზმულობის ვადა 5 წელია. მეორე პუნქტის მიხედვით, ხანდაზმულობის ვადა იწყება დარღვევის ჩადენის დღეს. განგრძობადი ან განმეორებადი სამართალდარღვევის ჩადენის შემთხვევაში კი

<sup>495</sup> იხ. Connor J.M., Cartel Fine Severity and the European Commission: 2007-2011, European Competition Law Review, 2013, 3.

ხანდაზმულობის ვადის დენა იწყება იმ დღეს, როდესაც მოხდება  
სამართალდარღვევის შეწყვეტა.

## დასკვნა

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე შეიძლება იმის თქმა, რომ კარტელური შეთანხმება ხშირად სერიოზულ ზიანს აყენებს როგორც ქვეყნის ეკონომიკას, ასევე მომხმარებელს. კონკურენციის ორგანოები ცალსახად გამობენ ასეთ შეთანხმებას მისი უარყოფითი შედეგის გამო. მათი აზრით, კარტელი წარმოადგენს კიბოს თავისუფალ საბაზრო ეკონომიკაში. თანამედროვე ეტაპზე, თავისუფალი საბაზრო ეკონომიკა ეკონომიკურ აგენტებს შორის კონკურენციის გარეშე წარმოუდგენელია. ევროკავშირში სამართლიანი და დაუმახინჯებელი კონკურენცია საბაზრო ეკონომიკის ქვაკუთხედად არის მიჩნეული.

განვითარებულ ქვეყნებში აღიარებულია, რომ კონკურენციის სამართლის მიზანი არის ბაზარზე კონკურენციის დაცვა როგორც საშუალება მომხმარებელთა კეთილდღეობისა და რესურსების ეფექტური განაწილების ზრდისა. კონკურენციის სამართლი კრძალავს ეკონომიკურ აგენტებს შორის რაიმე სახის შეთანხმებებს და კომუნიკაციასაც კი, თუ მათ შედეგად მოჰყვება ბაზარზე კონკურენციის შემცირება.

კარტელური შეთანხმების მეშვეობით ხელოვნურად იზღუდება კონკურენცია და ეკონომიკური აგენტები ერთმანეთის მიმართ კონკურენციულ ზეწოლას აღარ ახორციელებენ. ეს უკანასკნელი კი აიძულებს მათ იყვნენ ინოვაციურები, რაც გულისხმობს არსებული პროდუქტის გაუმჯობესებას და უფრო ეფექტური წარმოების მეთოდების შემუშავებას. ამის საპირისპიროდ, კარტელურ შეთანხმებას მივყავართ ნედლეულისა და კომპონენტის მაღალ ფასამდე, რაც საბოლოოდ იწვევს ხელოვნურ ფასს და მომხმარებლისათვის არჩევანის შეზღუდვას.

პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, კარტელი წარმოადგენს შეთანხმებას ან/და შეთანხმებულ პრაქტიკას ორ ან მეტ კონკურენტ ეკონომიკურ აგენტს შორის, რაც მიზნად ისახავს მათი კონკურენტული ქცევის კოორდინირებას ბაზარზე და კონკურენციის შესაბამის პარამეტრებზე ზეგავლენის მოხდენას ისეთი პრაქტიკის მეშვეობით, როგორცაა გასაყიდი ან შესასყიდი ფასის ან სხვა სავაჭრო პირობის ფიქსაცია, წარმოებისა და გაყიდვის კვოტის განაწილება, ბაზრის განაწილება, მათ შორის ტენდერში მანიპულაციური მონაწილეობა, ექსპორტის ან იმპორტის შეზღუდვა ან/და სხვა ანტიკონკურენციული ქმედება, რომელიც მიმართულია კონკურენტის წინააღმდეგ, რაც შეიძლება გამოიხატოს მისთვის ბაზარზე შესვლის შესაძლებლობის ხელოვნურად შეზღუდვაში. ასეთი პრაქტიკა კონკურენციის სამართლის ყველაზე სერიოზულ დარღვევას წარმოადგენს.

თუმცა, აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ, როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს, ეკონომიკურ აგენტებს შორის თანამშრომლობამ შეიძლება გარკვეული პოზიტიური შედეგი მოუტანოს როგორც ეკონომიკას, ასევე მომხმარებელს. შეთანხმება, რომელიც ზღუდავს კონკურენციას ამავედროულად შეიძლება ჰქონდეს კონკურენციის სასარგებლო შედეგი ეფექტიანობის ზრდის თვალსაზრისით, რაც შეიძლება გამოიხატოს, მაგალითად: ფასის შემცირებაში, პროდუქტის ხარისხის გაუმჯობესებაში ან ახალი პროდუქტის შექმნაში. თუ ეკონომიკური აგენტების შეთანხმების საფუძველზე მიღებული შედეგი უფრო კონკურენციის სასარგებლოა, ის კონკურენციის ნორმებთან შესაბამისობაშია. ასეთი შეთანხმების შედეგად კონკურენტული პროცესი ვითარდება. კერძოდ,

ეკონომიკური აგენტი კონკურენტის მომხმარებელს გადმოიბირებს იმის გამო, რომ იგი სთავაზობს კონკურენტთან შედარებით დაბალ ფასს, უკეთესი ხარისხის პროდუქტს ან ახალ პროდუქტს. აღნიშნული შედეგის მიღწევა შეიძლება მაგალითად, ერთობლივი საწარმოს შექმნით, როდესაც ეკონომიკურ აგენტებს დამოუკიდებლად არ შეუძლიათ განახორციელონ კვლევა და განვითარება და, შესაბამისად, ისინი აერთიანებენ ერთმანეთის დამატებით უნარებს და ქონებას მნიშვნელოვანი პროექტის წარმატებით განსახორციელებლად.

რაც შეეხება “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონით კარტელის სამართლებრივი რეგულირებისა და მის წინააღმდეგ ბრძოლის კონტექსტში ასოცირების შეთანხმების 204-ე მუხლის მოთხოვნებთან შესაბამისობას, უნდა აღინიშნოს, რომ მასში სერიოზული ხარვეზები აღინიშნება, რაც კანონის შესაბამისი დებულებების შემდგომ სრულყოფას მოითხოვს. კერძოდ:

პირველი, კანონის მე-7 მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად აკრძალულია ეკონომიკურ აგენტებს შორის ისეთი ხელშეკრულებების დადება, ისეთი გადაწყვეტილების მიღება ან ისეთი შეთანხმებული ქმედების განხორციელება, რომლის მიზანია ან რომლის შედეგია შესაბამის ბაზარზე კონკურენციის შეზღუდვა, დაუშვებლობა ან/და აკრძალვა.

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის პირველი პუნქტის აკრძალვა ვრცელდება არამარტო სამართლებრივი ხელშეკრულებების მიმართ, როგორც ეს “კონკურენციის შესახებ” კანონის მე-7 მუხლის პირველი პუნქტით არის გათვალისწინებული, არამედ იგი ეკონომიკური აგენტების ნებისმიერი სახის თანამშრომლობას მოიცავს. ევროკავშირში ტერმინ “ხელშეკრულების” ნაცვლად გამოყენებულია ტერმინი “შეთანხმება”. ეს უკანასკნელი კი პრეცედენტულ სამართალში ფართოდ არის განმარტებული, რათა აკრძალვაში მოაქციოს ეკონომიკურ აგენტებს შორის კოორდინაციისა და თანამშრომლობის სხვადასხვა ფორმა, მათ შორის ეკონომიკურ აგენტებს შორის კორესპონდენციის გაცვლა, ე.წ. ჯელტმენების შეთანხმება და სხვა.

აღნიშნულიდან გამომდინარე საჭიროა “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-7 მუხლში შევიდეს ცვლილებები და ტერმინ “ხელშეკრულების” ნაცვლად ჩაიწეროს ტერმინი “გარიგება”, რომელიც საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 50-ე მუხლის შესაბამისად არის “ცალმხრივი, ორმხრივი ან მრავალმხრივი ნების გამოვლენა, რომელიც მიმართულია სამართლებრივი ურთიერთობის წარმოშობის, შეცვლის ან შეწყვეტისაკენ”. აღნიშნული ტერმინის ნაცვლად ასევე შესაძლებელია გამოყენებული იქნეს ტერმინი “შეთანხმება” და მისი ევროკავშირისეული განმარტება მოხდეს კანონის მესამე მუხლში, რომელიც კანონში გამოყენებული ტერმინების განმარტებას ეხება.

გარდა ამისა, კანონის აღნიშნული მუხლი კიდევ ერთ სერიოზულ ხარვეზს შეიცავს. კერძოდ, მასში ეკონომიკური აგენტების აკრძალული ქმედების ამომწურავი ჩამონათვალია მოცემული. მე-7 მუხლის პირველი პუნქტი კრძალავს ფასის ან სხვა სავაჭრო პირობის ფიქსაციას; წარმოების, ბაზრის, ტექნოლოგიური განვითარების ან ინვესტიციის შეზღუდვას; ბაზრის ან მიწოდების წყაროს განაწილებას;

დისკრიმინაციული პირობის დაწესებას; შებოჭვა-კომპლექტაციას და სახელმწიფო ტენდერში მანიპულაციურ მონაწილეობას.

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის პირველი პუნქტი ამომწურავ ჩამონათვალს არ შეიცავს და, შესაბამისად, იგი გარდა ზემოთ ჩამოთვლილი ქმედებებისა, კრძალავს ეკონომიკური აგენტების სხვა სახის შეთანხმებულ ქმედებასაც, მათ შორის ინფორმაციის გაცემის პრაქტიკასაც.

“კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის პირველი პუნქტთან დაკავშირებით აღნიშნული ორი ხარვეზიდან გამომდინარე და აღნიშნული დებულების ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის პირველ პუნქტთან დაახლოების კუთხით, უმჯობესია კანონის მე-7 მუხლის პირველი პუნქტი შემდეგნაირად ჩამოყალიბდეს: “აკრძალულია, ეკონომიკურ აგენტებს შორის ისეთი შეთანხმება, ეკონომიკური აგენტების ასოციაციების გადაწყვეტილება ან შეთანხმებული პრაქტიკა, რომლის მიზანია ან რომლის შედეგია შესაბამის ბაზარზე კონკურენციის შეზღუდვა, დაუშვებლობა ან/და აკრძალვა, მათ შორის:

ა) შესყიდვის ან გაყიდვის ფასის ან სხვა სავაჭრო პირობის პირდაპირ ან არაპირდაპირ დადგენა (ფიქსირება);

ბ) წარმოების, ბაზრის, ტექნოლოგიური განვითარების ან ინვესტიციის შეზღუდვა;

გ) ბაზრის ან მიწოდების წყაროს მომხმარებლის, ტერიტორიული ან სხვა ნიშნით განაწილება;

დ) გარკვეული სავაჭრო პარტნიორის მიმართ იდენტურ ტრანზაქციებზე განსხვავებული/დისკრიმინაციული პირობის გამოყენება, რითაც ხდება მისი კონკურენციულად წაგებიან მდგომარეობაში ჩაყენება;

ე) გარიგების პირობად გარიგების მხარისთვის ისეთი დამატებითი ვალდებულების დაკისრება, რომელიც არც საგნობრივად და არც კომერციულად დაკავშირებული არ არის გარიგების საგანთან;

ვ) მატერიალური გამორჩენის ან უპირატესობის მისაღებად სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილე ურთიერთშეთანხმებული ეკონომიკური აგენტებისთვის ან სხვისთვის სატენდერო წინადადების შეთანხმებული პირობის დაწესება, რაც არსებითად ლახავს შემსყიდველი ორგანიზაციის კანონიერ ინტერესს.”

კარტელური საქმიანობის წინააღმდეგ ბრძოლის კუთხით საქართველოში არსებული მდგომარეობა არც ისე სახარბიელოა. აუცილებელია კონკურენციის სააგენტოს “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად მიეცეს უფრო ქმედითი ღონისძიებების გატარების საშუალება. კერძოდ:

პირველ რიგში, აუცილებელია სამართალდამრღვევი ეკონომიკური აგენტის მიმართ კანონით დაწესდეს ისეთი ოდენობის ჯარიმა, როგორც ეს გათვალისწინებულია ევროკავშირის №1/2003 რეგულაციის 23-ე მუხლის პირველი პუნქტის საფუძველზე. მაგალითად, ეკონომიკურ აგენტს დაეკისროს წლიური ბრუნვის ერთ პროცენტამდე ყოველდღიური ჯარიმა, თუ ის კონკურენციის სააგენტოს მიაწვდის შეცდომაში შემყვან, არასწორ ან არასრულ ინფორმაციას ან არ მიაწვდის ინფორმაციას განსაზღვრულ დროში. კანონის 32-ე მუხლი არასწორი ან არასრული ინფორმაციის მიწოდებისთვის მხოლოდ ათასიდან სამი ათას ლარამდე დაჯარიმებას ითვალისწინებს. რაც, ჩემი აზრით, ძალიან მცირე

ოდენობის სანქციას წარმოადგენს იმისათვის, რომ ეკონომიკურ აგენტს აიძულო სწორი, სრულყოფილი ინფორმაციის მოწოდება.

გარდა ამისა, აუცილებელია ე.წ. პერიოდული ჯარიმის დაკისრების უფლება მიეცეს კონკურენციის სააგენტოს კანონის საფუძველზე, რათა ეკონომიკური აგენტი აიძულო შეწყვიტოს სამართალდარღვევა, მიაწოდოს სრული და სწორი პასუხი, ადგილზე შესამოწმებლად დაუშვას კონკურენციის ორგანოს წარმომადგენელი, დაემორჩილოს კონკურენციის სააგენტოს მიერ მიღებულ დროებით ღონისძიებას და შეასრულოს მის მიერ ნაკისრი ვალდებულება. პერიოდული ჯარიმის დაკისრების უფლება ევროკავშირში კომისიას №1/2003 რეგულაციის 24-ე მუხლის საფუძველზე აქვს, რაც ითვალისწინებს ეკონომიკური აგენტის ყოველდღიურ დაჯარიმებას მათი დღიური საშუალო ბრუნვის 5 პროცენტამდე სანამ ის არ შეასრულებს კომისიის გადაწყვეტილებას.

მეორე, “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის 33-ე მუხლით გათვალისწინებული ჯარიმის ოდენობა ძალიან მცირეა ევროკავშირში გათვალისწინებული ჯარიმის ოდენობასთან შედარებით. კერძოდ, აღნიშნული რეგულაციის 23-ე მუხლის მეორე პუნქტის შესაბამისად, ეკონომიკურ აგენტს კარტელურ საქმიანობაში მონაწილეობისათვის ან დომინირებული მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებისათვის შეიძლება დაეკისროს ჯარიმა ბრუნვის 10 პროცენტამდე. კანონის 33-ე მუხლის პირველი პუნქტი ეკონომიკური აგენტის დაჯარიმებას ბრუნვის მხოლოდ 5 პროცენტამდე ითვალისწინებს. თუ გავითვალისწინებთ იმ ფაქტს, რომ სანქცია უნდა ისახავდეს სამართალდამრღვევის სათანადო დასჯას და იმ გარემოებას, რომ მას უნდა ჰქონდეს შემაკავებელი ეფექტი, რაც გულისხმობს სამართალდარღვევაში მონაწილეობისაგან თავის შეკავებას, კანონით გათვალისწინებული ჯარიმის ოდენობა უნდა გაიზარდოს ბრუნვის 10 პროცენტამდე. გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ სათანადო დასჯაში იგულისხმება ის გარემოება, რომ ჯარიმის დაკისრებით უნდა მოხდეს სამართალდარღვევის შედეგად მიღებული შემოსავლის ამოღება. წინააღმდეგ შემთხვევაში ჯარიმა ყოველგვარ აზრს კარგავს. ამასთან, ბუნებრივია ჯარიმის დაანგარიშებისას გათვალისწინებული უნდა იყოს შემამსუბუქებელი და დამამძიმებელი გარემოებები.

მესამე, კარგი იქნება, თუ კარტელში მონაწილეობისათვის გათვალისწინებული იქნება დისციპლინური და სისხლისსამართლებრივი სანქციები. ასეთი სახის სანქციებს ბევრად უფრო შემაკავებელი ეფექტი ექნება, ვიდრე ადმინისტრაციული ჯარიმას, რადგან დაპატიმრების შიში ფიზიკურ პირებს აიძულებს თავი შეიკავონ კარტელურ საქმიანობაში მონაწილეობისაგან.

მეოთხე, კარტელური საქმიანობის შედეგად დაზარებულ ფიზიკურ, იურიდიულ პირებს და სახელმწიფო ორგანოებს უნდა ჰქონდეთ მიღებული ზიანის ანაზღაურების სრული უფლება. “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის 33<sup>2</sup> მუხლი კონკურენციის შესახებ საქართველოს კანონმდებლობის დარღვევის შედეგად მიყენებული ზიანის ანაზღაურების უფლებას აძლევს ეკონომიკურ აგენტებს ან სხვა დაინტერესებულ პირებს. თუმცა, ვინ არის დაინტერესებული პირი არ არის განსაზღვრული კანონში. ტერმინი “დაინტერესებული პირი” განმარტებული უნდა იქნეს როგორც პირდაპირ, ასევე არაპირდაპირ მომხმარებლად, რომელიც მოიცავს მწარმოებელს, რომელიც პროდუქტს

იყენებს როგორც ნედლეულს, საბითუმო მოვაჭრეს, საცალო მოვაჭრეს და საბოლოო მომხმარებელსაც. აუცილებელია ამ მუხლის პრაქტიკაში სწორედ დანერგვა.

მეხუთე, კარტელური საქმიანობის წინააღმდეგ ეფექტურად ბრძოლისათვის აუცილებელია კონკურენციის ორგანოს მიეცეს უფლება სასამართლოს წინასწარი თანხმობის გარეშე, მოულოდნელად ეკონომიკური აგენტის ადგილზე შემოწმებისა, თუ მტკიცებულების განადგურების ან დამალვის საფრთხე არსებობს. როგორც წესი, კარტელი წარმოადგენს ფარულ გარიგებას და მასში მონაწილე ეკონომიკური აგენტები ასაიდუმლოებენ მათ შორის არსებულ შეთანხმების პირობებს და კორესპონდენციას. ბუნებრივია, კონკურენციის სააგენტოს მოთხოვნის საფუძველზე სამართალდამრღვევი ეკონომიკური აგენტები საკუთარი თავის მაკომპრომეტირებელ მტკიცებულებას არ გადასცემენ კონკურენციის ორგანოს. შესაბამისად, საჭიროა კონკურენციის სააგენტოს განსაკუთრებულ შემთხვევაში ეკონომიკური აგენტების წინასწარი შეტყობინების გარეშე ადგილზე, მოულოდნელად შემოწმების უფლება ჰქონდეს. გარდა ამისა, აუცილებელია იმის აღნიშვნა, რომ ევროკავშირის პრეცედენტულ სამართალში ყოფილა შემთხვევები, როდესაც კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევების მაქსიმალური მტკიცებულება ინახება არა ეკონომიკური აგენტების ქონებაში, არამედ ეკონომიკური აგენტის დირექტორის, იურისტის ან სხვა თანამშრომლის კერძო საკუთრების ობიექტში. ამ შემთხვევაში, კონკურენციის სააგენტო მოქმედი “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონის საფუძველზე უძღურია მოიპოვოს მაკომპრომეტირებელი მტკიცებულება. აღნიშნულიდან გამომდინარე, გარკვეულ შემთხვევებში, საჭიროა ფიზიკური პირების კერძო საკუთრების ობიექტის შემოწმების უფლება ჰქონდეს კონკურენციის სააგენტოს. თუმცა, ამ შემთხვევაში, შეიძლება მოითხოვებოდეს სასამართლოს წინასწარი ნებართვა. ამასთან, უნდა აღინიშნოს, რომ კონკურენციის სამართალდარღვევის კრიმინალიზაციის შემთხვევაში, კონკურენციის სააგენტოს სამართალდარღვევის გამოძიებისას უკვე მეტი უფლებები ექნება, რაც საშუალებას მისცემს სააგენტოს ეფექტურად იმოქმედოს კონკურენციის ნორმების დარღვევის აღმოჩენისა და გამოაშკარავების თვალსაზრისით.

მექვსე, კანონის 25-ე მუხლის პირველი და მეორე პუნქტებით განსაზღვრული მოკვლევის ვადა ძალიან ხანმოკლეა. აუცილებელია ამ ვადის გახანგრძლივება. ევროკავშირში კონკურენციის ორგანოების წლები სჭირდებათ საქმის შესასწავლად, განსაკუთრებით კარტელის შემთხვევაში და რთული კატეგორიის საქმეებზე. სასურველია კონკურენციის სააგენტო არ იყო შეზღუდული კარტელის საქმეებზე (ისევე როგორც დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენების საქმეებზე) მოკვლევის ვადით.

მეშვიდე, კანონის 27-ე მუხლით დადგენილია ხანდაზმულობის ვადა. კერძოდ, სამართალდარღვევის ჩადენიდან 3 წელი. სამწუხაროდ აღნიშნული მუხლი არ არის სრულყოფილი, რადგან მასში არ არის საუბარი განგრძობად ან განმეორებად სამართალდარღვევებზე. შესაბამისად, საჭიროა ამ მუხლის შემდგენაირად ფორმულირება: “ამ კანონის დარღვევის თაობაზე დავის ხანდაზმულობის ვადა დარღვევის ჩადენიდან არა უმეტეს 3 წელია. განგრძობადი ან განმეორებადი

დარღვევის შემთხვევაში ხანდაზმულობის ვადის ათვლა იწყება დარღვევის დასრულებიდან.”



## ბიბლიოგრაფია

### ქართული ენაზე:

ვახაძე მ., თოდრია ი., ტურავა პ., ჭკეპლაძე ნ., საქართველოს ადმინისტრაციული საპროცესო კოდექსის კომენტარები, “დიოგენე”, თბ., 2005;

### უცხოურ ენაზე:

*Bishop S., Walker M.*, The Economics of EC Competition Law: Concepts, Application and Measurement, 3<sup>rd</sup> Ed., Sweet & Maxwell, 2010;

*Ezrachi A.*, EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases, 3<sup>rd</sup> Ed., Oxford Hart Publishing, 2012;

*Faull J., Nikpay A.*, The EC Law of Competition, 2<sup>nd</sup> Ed., Oxford University Press, 2007;

*Goyder D.G., Goyder J., Albers-Ilorens A.*, Goyder's EC Competition Law, 5<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2009;

*Harding C., Joshua J.*, Regulating Cartels in Europe, 2<sup>nd</sup> Ed., Oxford University Press, 2010;

*Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Material, 4<sup>th</sup> ed., Oxford University Press, 2011;

*Posner R.A.*, Antitrust Law, 2<sup>nd</sup> Ed., The University of Chicago Press, 2001;

*Ritter L., Braun D.*, European Competition Law: A Practitioner's Guide, 3<sup>rd</sup> Ed., Kluwer Law International, 2004;

*Rose V., Bailey D.*, European Union Law of Competition, 2<sup>nd</sup> Ed., Oxford University Press, 2013;

*Spa D.*, The Cooperative Edge, The International Politics of International Cartels, Cornell University Press, 1994;

*Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7<sup>th</sup> Ed., Oxford University Press, 2012;

### სამეცნიერო სტატიები:

რამირესი მ. კ., შეერთებულ შტატებსა და საქართველოს კონკურენციის სამართლის შედარებითი ანალიზი: ცალმხრივი აქტებისა და

პორიზონტალური შეთანხმებების რეგულირება პროგნოზირებადი წესებისა და ეფექტური აღსრულების მეშვეობით, ჟურნალი “ქართული ბიზნესის მიმოხილვა”, III გამოცემა, 2014;

Al-Ameen A., Antitrust Fines – Seeking Justice, *The Competition Law Review*, Volume 7, Issue 1, 2010 December;

Aslam I., Ramsden M., EC Dawn Raids: A Human Rights Violation?, *The Competition Law Review*, Volume 5, Issue 1, December 2008;

Bailey D., Publicly Distancing Oneself from a Cartel, *World Competition*, 32, 2008;

Beaton-Wells C., Criminalising Cartels: Austria’s Slow Conversion, *World Competition* 31 (2), 2008;

Baker D., I., The Use of Criminal Law Remedies to Deter and Punish Cartels and Bid-Rigging, *Washington Law Review*, 693, 2000-2001;

Brisimi V., Ioannidou M., Criminalizing Cartels in Greece: A Tale of Hasty Developments and Shaky Grounds, *World Competition*;

Cauffman C., The Interaction of Leniency Programmes and Actions for Damages, *The Competition Law Review*, Volume 7, Issue 2, 2011 July;

Connor J. M., Cartel Fine Severity and the European Commission: 2007-2011, *European Competition Law Review*, 2013.

Connor M., Lande R., American Institute Symposium: Thinking Creatively About Remedies, How High do Cartels Raise Prices? Implications for Optimal Cartel Fines, *Law Review* 513, 2005-2006;

Connor J. M., Anti-Cartel Enforcement by the DOJ: An Appraisal, *The Competition Law Review*, Volume 5, Issue 1, 2008 December;

Combe E., Monnier C., Fines Against Hard Core Cartels in Europe: The Myth of Overenforcement, *The Antitrust Bulletin*, Vol. 56, # 2/Summer 2011;

Connor J.M., Robert L.H., Size of Cartel Overcharges: Implications for U.S. and EU Fining Policies, *The Antitrust Bulletin*: Vol. 51, # 4 Winter 2006;

Curtis M.E., McNally J., The Classic Cartel – Hatchback Sentence? *The Competition Law Review*, Volume 4, Issue 1, 2007 October;

Danagher L., The Criminalisation of Cartels: a European and trans-Atlantic perspective, *European Competition Law Review*, 2012;

Harding C., Cartel Deterrence: The Search for Evidence and Argument, *The Antitrust Bulletin*, Vol. 56, # 2/Summer 2011;

Hakopian G., Criminalisation of EU Competition Law Enforcement – A Possibility After Lisbon?, *The Competition Law Review*, Volume 7, Issue 1, 2010 December;

Hay G.A., Horizontal Agreements: Concept and proof, *The Antitrust Bulletin*: Vol. 51, # 4 Winter 2006;

Jenny F., Cartels and Collusion in Developing Countries: Lessons from Empirical Evidence, *World Competition* 29(1), 2006;

Kovacic W. E., Identification and Proof of Horizontal Agreements under the Antitrust Laws, *The Antitrust Bulletin*, Spring 1993;

Kattan J., Beyond Facilitating Practices: Price Signaling and Price Protection Clauses in the New Antitrust Environment, *Antitrust Law*, Vol. 63, 1994-1995;

Lande R., Davis J., Comparative Deterrence from Private Enforcement and Criminal Enforcement of the U.S. Antitrust Laws;

Landes W., Harm to Competition: Cartels, Mergers, and Joint Ventures, *Antitrust Law*, Issue 52, 1983;

Leslie C. R., Editorial – Antitrust Leniency Programmes, *The Competition Law Review*, Volume 7, Issue 2, 2011 July;

MacCulloch A., Editorial – Cartel Revolution and Evolution, *The Competition Law Review*, Volume 5, Issue 1, 2008 December;

Mahinka S., Vertical Restraints as Exclusionary Practices: Current Issues in Regulated and Deregulated Industries, *Antitrust Law*, Issue 58, 1989-1990;

Massey P., Criminal Sanctions for Competition Law: A Review of Irish Experience, *The Competition Law Review*, Volume 1, Issue 1, 2004 August;

Menabdishvili S., Getting Closer Together: Georgian Competition Laws are being brought into line with EU rules, “*Competition Insights*”, London, June Issue 2013;

Mota M., et al, Hardcore Restrictions Under the Block Exemption Regulation on Vertical Agreements: An Economic View;

Nordlander K., The Commission’s Policy on Recidivism: Legal Certainty for Repeat Offenders? *The Competition Law Review*, Volume 2, Issue 1, 2005 August;

O’Kane M., Does Prison Work for Cartelist? – The View from behind bars, , *The Antitrust Bulletin*, Vol. 56, # 2/Summer 2011;

Riley A., Editorial – Developing Criminal Cartel Law: Dealing with the Growing Pains, *The Competition Law Review*, Volume 4, Issue 1, 2007 October;

Stephan A., Price Fixing in Crisis: Implications of an Economic Downturn for Cartels and Enforcement, *World Competition* 35, no. 3, 2012;

Timberg S., European and American Antitrust Laws - A Comparison, 7 Antitrust Bulletin, 1962;

Thépot F., Leniency and Individual Liability: Opening the Black Box of Cartel, The Competition Law Review, Volume 7, Issue 2, 2011 July;

Terry Calvani and Torello H. Calvani, Cartel Sanctions and Deterrence, The Antitrust Bulletin, Vol. 56, # 2/Summer 2011;

Veljanovski ., Cartel Fines in Europe, Law Practice and Deterrence, World Competition 30 (1), 2007;

Waldman D.E., Inefficiencies of “Unsuccessful” Price Fixing Agreements, The Antitrust Bulletin, Spring 1988;

Whelan P., A Principled Argument for Personal Criminal Sanctions as Punishment under EC Cartel Law, The Competition Law Review, Volume 4, Issue 1, 2007 October;

**ევროკავშირის კომისიისა და ევროპის სასამართლოების  
გადაწყვეტილებები:**

73/109/EEC;

85/202/EEC;

86/398/EEC

94/215/ECSC;

OJ [2000] L 187/47, [2000] CMLR 635;

Continental Can vs. Commission;

T-99/04;

C-41/90;

C-180/98 და C-184/98;

C-309/99;

C-475/99;

T-99/04;

T-193/02;

C-82/01 და C-163/99;

C-159/91 და C-160/91;

C-218/00;  
C-244/94;  
C-30/87;  
C-364/92;  
C-49/07;  
C-343/95;  
C-35/96;  
T-102/92;  
C-280/06;  
T-53/03;  
C-238/05;  
T-41/96;  
C-2/01 P ႁၢ C-3/01 P;  
T-67/01;  
96-102, 104, 105, 108 ႁၢ 110/82;  
T-7/89;  
48-69;  
40-48, 50, 54-56, 111, 113 ႁၢ 114-73;  
C-199/92 P;  
T-587/08;  
C-8/08;  
C-209/07;  
C-226/11;  
27-76;  
T-9/99;  
T-24/05;  
T-12/06;

T-201/04;

T-138/07;

C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 ଓ C-125/85 - C-129/85;

T-35/92;

C-7/95 P;

C-238/05;

T-141/94;

C-8/08;

C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P ଓ C-219/00 P;

C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P to C-208/02 P ଓ C-213/02 P;

T-202/98;

T-204/98;

T-207/98;

T-61/99;

T-303/02;

C-49/92 P;

T-325/01;

C-234/89;

T-19/91;

26/76;

T-168/01;

T-111/08;

43/82 ଓ 63/82;

T-7/93;

5/69;

C-260/07;

T-59/99;

T-199/08;

T-259/02;

374/87;

46/87 და 227/88;

Niemietz v Germany;

Societe Colas Est v France;

C-94/00;

### ნორმატიული მასალა:

ასოცირების შეთანხმების სრული ტექსტი;

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმება;

№1/2003 რეგულაცია;

“მიზნიდან გამომდინარე” კონკურენციის შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო;

კომისიის რეკომენდაციები “მიზნიდან გამომდინარე” კონკურენციის შეზღუდვების შესახებ, რომელიც მიღებულია იმ მიზნით, რომ მოხდეს იმ შეთანხმებების დადგენა, რომლებიც სარგებლობენ დე მინიმისის წესით;

კომისიის რეკომენდაციები 101-ე მუხლის მესამე ნაწილის გამოყენებაზე;

ჰორიზონტალური თანამშრომლობის შეთანხმებების მიმართ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის გამოყენების შესახებ კომისიის სახელმძღვანელო;

უმნიშვნელო შეთანხმებების შესახებ კომისიის ცნობა;

ევროკავშირის შეთანხმების 81-82 მუხლებში (ამჟამად 101-102 მუხლები) მოცემულ ვაჭრობის კონცეფციასთან მიმართებით შედეგის განსაზღვრის შესახებ კომისიის სახელმძღვანელო;

“კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონი;

საქართველოს მთავრობის დადგენილება №526 “კონკურენციის შემზღუდველი ხელშეკრულების აკრძალვიდან გამონაკლისის შესახებ”;

დადგენილება №526 “კონკურენციის შემზღუდველი ხელშეკრულების აკრძალვიდან გამონაკლისების შესახებ”;

თანამშრომლობის პროგრამის გავრცელებისა და პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლების გამოყენების წესი;

კონკურენციის სააგენტოს დებულება;

“სამეწარმეო საქმიანობის კონტროლის შესახებ” საქართველოს კანონი;

საქართველოს სისხლის სამართლის კოდექსი;

“მონოპოლიური საქმიანობისა და კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონი;

რეგულაცია №330/210 ვერტიკალურ შეთანხმებებისა და შეთანხმებული პრაქტიკის მიმართ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მესამე ნაწილის გამოყენებაზე;

ვერტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო;

ევროკომისიის ცნობა ისეთი მცირე მნიშვნელობის შეთანხმებების შესახებ, რომლებიც კონკურენციას არ ზღუდავენ შესამჩნევად;

რეკომენდაცია 2003/361;

81-ე და 82-ე მუხლებში მოცემულ ვაჭრობაზე ეფექტის კონცეფციის კომისიის რეკომენდაციები;

ჯარიმების დაანგარიშების კომისიის სარეკომენდაციო პრინციპები;

დირექტივა 2014/104/EU;

კომისიის ცნობა 101-ე მუხლის დარღვევების ჯარიმებზე იმუნიტეტისა და ჯარიმების შემცირების შესახებ;

### **ინტერნეტის რესურსები:**

[www.oecd.org](http://www.oecd.org);

[www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu);

[www.ftc.gov](http://www.ftc.gov);

[www.out-law.com](http://www.out-law.com);

[www.competition.ge](http://www.competition.ge);

[www.echr.coe.int](http://www.echr.coe.int);

[curia.europa.eu](http://curia.europa.eu);



[eur-lex.europa.eu](http://eur-lex.europa.eu);

[www.mfa.gov.ge](http://www.mfa.gov.ge);

[www.liberali.ge](http://www.liberali.ge);

[www.interpressnews.ge](http://www.interpressnews.ge).

ნაშრომი შესრულებულია ჩემს მიერ, არ გამომიყენებია ლიტერატურა სათანადო მითითების გარეშე და ვაცნობიერებ სიყალბის გამოვლენის შემთხვევაში ჩემი შედეგის ბათილად ცნობისა და შესაბამისი პროგრამიდან აღდგენის უფლების გარეშე გარიცხვის რეალობას.

სოლომონ მენაბდიშვილი