

შეთანხმება სახელმწიფო შესყიდვებში, გამოწვევა თანამედროვე კონკურენციის სამართლისათვის

*სალომე ქავთარაძე
თსუ-ს იურიდიული ფაკულტეტის დოქტორანტი*

*გიორგი გაფრინდაშვილი
თსუ-ს ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის ასისტენტ-პროფესორი*

1. შესავალი

საქართველოს კანონმდებლობის თანახმად, სახელმწიფო შესყიდვებით მოსარგებლე სუბიექტების რაოდენობა საკმაოდ ვრცელია („სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-3 მუხლის პირველი პუნქტის „ა.ა - ა.თ“ ქვეპუნქტები) და მასში ერთიანდება საქონლის, მომსახურებისა და სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვა ელექტრონული ან სხვა საშუალებების გამოყენებით. სახელმწიფო შესყიდვების პროცესის სწორად განვითარების შედეგად უნდა მოხდეს სახელმწიფო შესყიდვებისათვის განკუთვნილი ფულადი სახსრების რაციონალური ხარჯვა და შესაბამის სფეროებში ჯანსაღი კონკურენციის განვითარება. თუმცა, რიგ ქვეყნებში პრაქტიკა საპირისპიროდაც განვითარდა, სადაც სახელმწიფო შესყიდვები ბიზნესისათვის კარგი შემოსავლის მიღების წყაროა გარკვეული შეთანხმებების მიღწევის გზით.

შეთანხმება სახელმწიფო შესყიდვებში (საერთაშორისო არეალზე იგი დამკვიდრებულია ტერმინით Bid Rigging) სახეზეა, როდესაც სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილე ეკონომიკური აგენტები, რომლებიც ჩვეულებრივ პირობებში კონკურენციას უნდა უწევდნენ ერთმანეთს, თანხმდებიან ფასზე, პროდუქტისა თუ სერვისის ხარისხზე და ამგვარი შეთანხმების საფუძველზე იღებენ სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილეობას.¹ სახელმწიფო შესყიდვების პროცესის კონკურენტულ გარემოში წარმართვა შემსყიდვლისათვის უკეთესი პროდუქტის დაბალ ფასად მიღების, ინოვაციური სერვისების განვითარების ერთგვარი გარანტიაა, შეთანხმება კი ამგვარ შესაძლებლობას ზღუდავს ან საერთოდ აქრობს. შესაბამისად, სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელების ერთ-ერთი მთავარი მიზანი, მოხდეს სახელმწიფო სახსრების მაქსიმალურად ეფექტიანად და მიზნობრივად გამოყენება, მიუღწეველი რჩება. შეთანხმების შედეგად კი ზარალდება არა მხოლოდ პირდაპირ შემსყიდველი, არამედ არაპირდაპირ თითოეული გადასახადის გადამხდელი, იმდენად რამდენადაც სახელმწიფო ბიუჯეტის დიდი წილი სწორედ სხვადასხვა გადასახადებისაგან ფორმირდება, რაც შემდგომ საჭიროებისამებრ, მათ შორის სახელმწიფო შესყიდვებზე ნაწილდება. გარდა ამისა, შეთანხმება აქრობს ნდობას სამართლიანი

¹ Jones, Surfin, EU Competition Law, Fifth Edition, Oxford University Press, p. 689

კონკურენციული პროცესების მიმართ და აკნინებს კონკურენტული ბაზრის უპირატესობებს.

სახელმწიფო შესყიდვებში შეთანხმება აკრძალულ ქმედებას წარმოადგენს თითქმის მთელი მსოფლიო მასშტაბით, მათ შორის საქართველოში, მთელს

ევროკავშირში, ამერიკის შეერთებულ შტატებში და სხვა ქვეყნებში. ქვეყნების უმრავლესობა მსგავს ქმედებას აკვალიფიცირებს კონკურენციის კანონმდებლობის დარღვევად, კერძოდ კონკურენციის საწინააღმდეგო შეთანხმებად (კარტელურ შეთანხმებად). თუმცა ზოგი მათგანი სისხლის სამართლის დანაშაულადაც მიიჩნევს შეთანხმებას სახელმწიფო შესყიდვებში.

შეთანხმება სახელმწიფო შესყიდვებში პრობლემას წარმოადგენს არა მხოლოდ თითქმის ყველა ქვეყნისათვის, არამედ ბევრი ინდუსტრიისათვისაც, რადგან ბაზარზე ახლად შემოსულ ეკონომიკურ აგენტებს ესპობათ შესაძლებლობა განავითარონ საკუთარი საქმიანობა სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილეობით.² გამოცდილებამ ასევე აჩვენა, რომ ხშირ შემთხვევებში კარგად შენიღბული შეთანხმებები წლების განმავლობაში გრძელდება და დიდ ზიანს აყენებს გადასახადის გადამხდელს.³

მთელ რიგ სახელმწიფოებს და საერთაშორისო ორგანიზაციებს შემუშავებული აქვთ სახელმწიფო შესყიდვებში შეთანხმებების აღმოჩენისა და აღმოფხვრის სტრატეგია და სახელმძღვანელო პრინციპები.⁴ მათგან მნიშვნელოვანი და აღსანიშნავია OECD-ის მიერ შემუშავებული გზამკვლევები, რადგან ისინი არ შემოიფარგლება მხოლოდ კონკრეტული ქვეყნის სპეციფიკით, შესაძლებელია მათი განზოგადება და ქართულ რეალობაში გამოყენებაც.

2. ქართული კანონმდებლობის მიმოხილვა

ქართული კანონმდებლობა სახელმწიფო შესყიდვებში შეთანხმების მიმართ ორ ნაწილად იყოფა. პირველ რიგში მნიშვნელოვანია „კონკურენციის შესახებ“ საქართველოს კანონის (შემდგომში - კანონი) რეგულირება. კერძოდ, კანონის მე-7

² *Gaprindashvili, Public procurement Development Stages in Georgia*, World Academy of Science, Engineering and Technology International Journal of Economics and Management Engineering Vol:9, No:3, 2015, p. 958.

³ მაგ: აშშ-ში გამოძიების შედეგად დადგინდა, რომ 18 შტატში შეთანხმების შედეგად აიწია სასკოლო სასაბუღალტრო გასაყიდმა რძის ფასმა. ნიდერლანდების სამეფოში კი აღმოაჩინეს 600-მდე კომპანია, რომლებიც სხვადასხვა სახის შეთანხმებით მონაწილეობდნენ სახელმწიფო შესყიდვებში მშენებლობის მიმართულებით.

⁴ მაგ. გერმანია, https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2015/19_08_2015_Broschuere_Submissionsabsprachen.html; ინგლისი, <https://www.gov.uk/government/news/cma-launches-digital-tool-to-fight-bid-rigging>

მუხლის პირველი პუქტის „ვ“ ქვეპუნტი კონკურენციის საწინააღმდეგო შეთანხმებად მიიჩნევს შეთანხმებას, რომლის მიზანი ან შედეგია კონკურენციის შეზღუდვა, დაუშვებლობა ან/და აკრძალვა და გამოხატულია *მატერიალური გამორჩენის ან უპირატესობის მისაღებად* სახელმწიფო შესყიდვებში მონაწილე ურთიერთშეთანხმებული ეკონომიკური აგენტებისთვის ან სხვისთვის სატენდერო წინადადების შეთანხმებული პირობების დაწესებაში, რაც არსებითად ლახავს შემსყიდველი ორგანიზაციის კანონიერ ინტერესებს. ისევე როგორც კონკურენციის შემზღუდველ სხვა სახის შეთანხმებებთან მიმართებით, სახელმწიფო ტენდერებში არსებული შეთანხმებების მიმართაც მოქმედებს იგივე მიდგომა და მუხლის შემადგენლობის შესრულებად ჩაითვლება არა მხოლოდ გამიზნული ქმედება, არამედ ქმედება, რომელსაც შედეგად მოყვა მუხლით გათვალისწინებული შედეგი.

ამასთან, ქართველი კანონმდებელი ორმაგი რეგულირების პრინციპით მიუდგა აღნიშნულ საკითხს მნიშვნელობიდან გამომდინარე და შესაბამისი შემადგენლობა გაითვალისწინა სისხლის სამართლის კოდექსში. კერძოდ, საქართველოს სისხლის სამართლის კოდექსის 195¹ მუხლის თანახმად, „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 ინტერესის არსებითი დარღვევა გამოიწვია ისჯება ჯარიმით ან შინაპატიმრობით ვადით ექვსი თვიდან ორ წლამდე ანდა თავსუფლების აღკვეთით ვადით ორ წლამდე.

თუ რამდენად საჭირო და გამართლებულია სახელმწიფო შესყიდვებში შეთანხმებული ქმედებების სისხლის სამართლებრივად დასჯაც, განსჯის საგანია და მასთან დაკავშირებით ერთგვაროვანი მიდგომა არც იმ ევროპულ ქვეყნებში არ არის სადაც მსგავსი, ორმაგი მიდგომა არსებობს საკითხისადმი.⁵ თუმცა, არსებული რეგულირების პირობებში, მნიშვნელოვანია გაიმიჯნოს კონკურენციის სამართლისა და სისხლის სამართლის კომპეტენციების გამიჯვნა. ორმა მიმართულებას უნდა შეავსოს ერთმანეთი და არა ხელი შეუშალოს. რადგან ქართულ რეალობაში ჯერჯერობით სახელმწიფო შესყიდვებში შეთანხმებების საქმეების მოკვლევა/გამოძიება ერთობლივად არ მომხდარა, რთულია ვისაუბროთ კონკურენციის სააგენტოსა და საგამოძიებო ორგანოების თანამშრომლობის ხარისხზე. ორმაგი რეგულირების მქონე ქვეყნების (მაგ. გერმანიის) გამოცდილება კი მსგავსი შემთხვევებისას ასეთია, კონკურენციის ორგანო იკვლევს ეკონომიკური აგენტის საქმიანობას და გამოაქვს გადაწყვეტილება მასთან მიმართებით, ხოლო სისხლის სამართლებრივი დევნა იწყება ინდივიდის მიმართ. ამასთან, საგამოძიებო მოქმედებებისას, ორგანოები მჭიდროდ თანამშრომლობენ ერთმანეთთან.

⁵ Jones, Harrison, Criminal Sanctions: An overview of EU and national case Law, e-Competitions, №64713.

3. ევროკავშირის სამართალი

ევროკავშირის დონეზე, სახელმწიფო შესყიდვებში შეთანხმება ითვლება ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ ხელშეკრულების 101-ე მუხლის დარღვევად⁶ და იგი შეიძლება გამოიხატებოდეს ფასების შეთანხმებაში, ბაზრის გაყოფაში, მომხმარებელთა გაყოფასა თუ ინფორმაციის გაცვლაში. ევროკომისიის მიერ დასახელებული მუხლის გამოყენება ხდება როგორც სახელმწიფო შესყიდვებში არსებული შეთანხმებების, ასევე კერძო აუქციონების (ტენდერების) განხორციელებისას აღმოჩენილ შეთანხმებებისას. შესაბამისად, ევროკომისიას ერთიანი მიდგომა აქვს საჯარო თუ კერძო სექტორში აღმოჩენილ დარღვევებთან დაკავშირებით ჯარიმის დაკისრებისა თუ გამოძიების წარმოების მიმართულებით

ევროკავშირის დონეზე სახელმწიფო შესყიდვებში შეთანხმება არ იწვევს სისხლის სამართლის დანაშაულად ქმედების კვალიფიცირებას. თუმცა, ევროკავშირის რამდენიმე წევრ ქვეყანას ევროკომისიის რეგულირების გვერდით, ასევე გათვალისწინებული აქვს სისხლის სამართლის შემადგენლობა მსგავსი ქმედებებისათვის. მაგალითად, გერმანია,⁷ იტალია,⁸ პოლონეთი,⁹ ავსტრია,¹⁰ უნგრეთი¹¹ TFEU 101-ე მუხლის იდენტური რეგულირების გვერდით, ასევე იცნობენ სისხლის სამართლებრივი პასუხისმგებლობის დადგომას სახელმწიფო შესყიდვებში შეთანხმების გამო.

უნდა აღინიშნოს, რომ იმ ქვეყნებშიც კი, სადაც ნორმატიული რეგულირება სისხლის სამართლის სფეროშიც გადადის, არ არის ერთიანი აზრი კარგი მიდგომაა ეს თუ არა. რიგი მოსაზრებების მიხედვით, მაშინ როდესაც ქვეყანაში არსებობს კონკურენციის საწინააღმდეგო შეთანხმებების აღმოჩენის კარგად მოქმედი სისტემა, ჯარიმა არის ადეკვატური და ასრულებს მიზანს, არ არის საჭირო დამატებით სისხლის სამართლებრივი პასუხისმგებლობის დაკისრება, მით უფრო

⁶ TFEU Article 101 (ex Article 81 TEC) 1. The following shall be prohibited as incompatible with the internal market: all agreements between undertakings, decisions by associations of undertakings and concerted practices which may affect trade between Member States and which have as their object or effect the prevention, restriction or distortion of competition within the internal market, and in particular those which: (a) directly or indirectly fix purchase or selling prices or any other trading conditions; (b) limit or control production, markets, technical development, or investment; (c) share markets or sources of supply; (d) apply dissimilar conditions to equivalent transactions with other trading parties, thereby placing them at a competitive disadvantage; (e) make the conclusion of contracts subject to acceptance by the other parties of supplementary obligations which, by their nature or according to commercial usage, have no connection with the subject of such contracts.

⁷ გერმანიის სისხლის სამართლის კოდექსის 298-ე მუხლი.

⁸ იტალიის სისხლის სამართლის კოდექსის 353-ე მუხლი.

⁹ პოლონეთის სისხლის სამართლის კოდექსის 305-ე მუხლი.

¹⁰ ავსტრიის სისხლის სამართლის კოდექსის 168/ზ მუხლი.

¹¹ უნგრეთის სისხლის სამართლის კოდექსის 296/ზ მუხლი.

რომ ძირითადად შეთანხმებით სარგებლობს კომპანია და არა ინდივიდი.¹² ამასთან, სახელმწიფო შესყიდვებში არსებული შეთანხმებების უმრავლესობა საკმაოდ რთული ბუნებით ხასიათდება, დროში განგრძობადია და ერთმნიშვნელოვნად დამნაშავეს აღმოჩენა საკმაოდ რთულია, ამიტომ რამდენად მიზანშეწონილია მიუხედავად შესაძლო არსებული ბუნდოვანებებისა დაკისრებულ იქნას სისხლის სამართლებრივი პასუხისმგებლობა, საკამათოა. მთავარი არგუმენტი იმისა, თუ რატომ უნდა იქნას რიგ შემთხვევებში სისხლის სამართლებრივი პასუხისმგებლობა გამოყენებული არის ის, რომ მოხდეს არა მხოლოდ კომპანიის, არამედ ინდივიდის სათანადოდ დასჯაც. ამერიკის იუსტიციის დეპარტამენტის ანტიტრასტული განყოფილების მოსაზრებით, სწორედ იმიტომ არ მოხდა მსოფლიოს მასშტაბით არსებული შეთანხმებების კიდევ უფრო გავრცობა, რომ აშშ-ში მმართველი პირები დააკავეს და მოუხდათ დროის საპატიმროში გატარება.¹³ ის, თუ რომელი მიდგომა უკეთესია ინდივიდუალურად თითოეული ქვეყნისათვის, მსჯელობისა და განვლილი პრაქტიკის გაანალიზების საფუძველზე არის შესაძლებელი და ხელაღებით რომელიმე მიდგომისკენ გადახრა, არაა მიზანშეწონილია.

4. სახელმწიფო შესყიდვებში შეთანხმების გავრცელებული ფორმები

შეთანხმება სახელმწიფო შესყიდვებში შესაძლოა გამოხატულ იყოს ბევრი შესაძლო ფორმით და ყველა მათგანი თანაბრად აფერხებს შემსყიდველის შესაძლებლობას მიიღოს მაქსიმალურად კარგი პროდუქტი მაქსიმალურად დაბალ ფასად.

შეთანხმების ერთ-ერთი გავრცელებული ფორმაა წინასწარ შეთანხმება იმაზე, თუ ვინ მოიგებს კონკრეტულ ტენდერს, ვის მიერ გაკეთებული შეთავაზება უნდა იყოს საბოლოო. ასევე შეთანხმების გავრცელებული ფორმაა ბიჯის ზრდის შეთანხმება, რაც შესაბამისად ზრდის პოტენციური კონკურენტების (გამარჯვებულის) მიერ მიღებულ თანხას.

შეთანხმების არსებული ფორმები ხშირად უფრო რთულია და რამდენიმე ეტაპად იყოფა. კერძოდ, კონკურენტები თანხმდებიან იმაზე, რომ მხოლოდ ერთი მათგანი მიიღებს ტენდერში მონაწილეობას, ხოლო დანარჩენი მათგანი კი გახდება ქვეკონტრაქტორი, რაც იძლევა უკანონოდ მიღებული დიდი შემოსავლის გაყოფის საშუალებას. რაც უფრო დიდია შესყიდვებით მიღებული თანხა და გრძელვადიანია

¹² <https://competitionpolicy.wordpress.com/2014/11/24/is-the-head-of-germanys-bundeskartellamt-right-to-suggest-criminal-law-sanctions-are-too-severe-for-cartels/>

¹³ პოლიმენო ალესანდრო, ევროკავშირის კონკურენციის სამართლის კრიმინალიზება: შემდეგი ნაბიჯი უკეთესი აღსრულებისაკენ ?, ტილბურგი, 2016, გვ. 5, იხ. <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=142555>

ხელშეკრულება, შეთანხმების მით უფრო მეტი და რთული ფორმა შესაძლოა არსებობდეს.

სახელმწიფო შესყიდვებში შეთანხმების გავრცელებული სტრატეგიებია:

- **ტენდერში მოჩვენებითი მონაწილეობა (Cover Bidding)** - შესყიდვებში მოჩვენებითი მონაწილეობა შეთანხმების ყველაზე გავრცელებული ფორმაა. იგი შესაძლოა გამოხატულ იყოს შემდეგი ფორმებით: 1. კონკურენტი თანხმდება გააკეთოს იმაზე მაღალი შეთავაზებამ ვიდრე მოაზრებულმა გამარჯვებულმა; 2. კონკურენტი აკეთებს ზედმეტად დიდ შეთავაზებას, რისი მიღებაც შეუძლებელია მოხდეს შემსყიდველის მიერ; 3. კონკურენტი განაცხადს აკეთებს ისეთი პირობებით, რაც წინასწარ ცნობილია, რომ მიუღებელია შემსყიდველისათვის. მოჩვენებითი მონაწილეობის მიზანია, შექმნას ისეთი განწყობა, თითქოს რეალურ კონკურენციას აქვს ადგილი მონაწილეებს შორის.
- **შეთავაზების შეზღუდვა (Bid Suppression)** - შეთავაზების შეზღუდვა ხდება მაშინ, როდესაც ეკონომიკური აგენტები თანხმდებიან თავი შეიკავონ ტენდერში მონაწილეობისაგან ან გამოიხმონ მათ მიერ უკვე გაკეთებული შეთავაზება, იმისათვის რომ სხვა, წინასწარ შეთანხმებულმა ეკონომიკურმა აგენტმა გაიმარჯვოს. ანუ, ეკონომიკური აგენტი განაცხადს აკეთებს ისე, რომ არ აქვს გამარჯვების განძრახვა.
- **შეთავაზების როტაცია (Bid Rotation)** - მსგავსი შეთანხმების დროს, კონკურენტები აგრძელებენ შეთავაზებების გაკეთებას, ისინი თანხმდებიან გამარჯვების რიგითობაზე. როტაციის ხერხები გასხვავდება, თუმცა თანასწორობის იდეა თითქმის ყოველთვის სახეზეა. მაგალითად, შესაძლოა ერთმა ეკონომიკურმა აგენტმა ერთი ტენდერი მოიგოს, ხოლო მეორემ სამი, მაგრამ თანხის მიხედვით ისინი არ განსხვავდებოდნენ ერთმანეთისაგან.
- **ბაზრის გაყოფა (Market allocation)** - კონკურენტები ხშირად მიმართავენ ბაზრის გაყოფის ხერხს. მათ შესაძლოა მომხმარებელი დაყონ სხვადასხვა კრიტერიუმით, მაგალითად არ შევიდნენ ერთმანეთთან კონკურენციაში კონკრეტულ გეოგრაფიულ არეალში, ან არ მიიღონ მონაწილეობა კონკრეტული შემსყიდველების მიერ გამოცხადებულ ტენდერებში და ა.შ.¹⁴

შეთანხმებაში მყოფი ეკონომიკური აგენტების მიერ ხშირად ხდება რამდენიმე ხერხის ერთდროულად გამოყენება, რათა უფრო რთული გახდეს მათ შორის შეთანხმების არსებობის აღმოჩენა. თანამედროვე ტექნიკის მიღწევების პირობებში, კონკურენციის უწყებებს კიდევ უფრო გაურთულდათ პირდაპირი მტკიცებულებების მოპოვება მსგავს შეთანხმებებთან მიმართებით, რადგან თავად ეკონომიკურმა აგენტებმაც მეტი ცოდნა შეიძინეს კონკურენციის სფეროსთან მიმართებით, დაიხვეწა შეთანხმების ხერხები ისე რომ მაქსიმალურად არ იქნას

¹⁴ <https://www.oecd.org/competition/cartels/42851044.pdf>

კვალი დატოვებული. თუმცა, ბუნებრივია პარალელურად იხვეწება კონკურენციის ორგანოების მიდგომებიც, რამეთუ სწრაფვა იმისაკენ რომ არ მოხდეს სახელმწიფო სახსრების არამიზნობრივად გაფლანგვა დიდია.

5. შეთანხმების თავიდან აცილებისა და დროულად აღმოჩენის გზები

ბევრმა ქვეყანამ, რომელიც პრაქტიკაში წააწყდა სახელმწიფო შესყიდვებში შეთანხმებული ქმედებები პრობლემას, შეიმუშავა სახელმძღვანელო პრინციპები და სამოქმედო გეგმები, თუ როგორ უნდა იქნას აღმოჩენილი და თავიდან აცილებული მსავსი ტიპის შეთანხმებები. ამისათვის ბუნებრივია დახვეწილ გეგმებთან ერთად, მნიშვნელოვანია შესაბამის სტრუქტურებს ჰყავდეთ სათანადო ადამიანური რესურსი, რომლებიც პრაქტიკაში იქნებიან შემუშავებული სტრატეგიების განმახორციელებელნი. მსგავსი სახის გზამკვლევი შემუშავებულ იქნა ასევე OECD-ის მიერ წევრ ქვეყნების შემსყიდველი ორგანიზაციებსათვის.¹⁵ გზამკვლევი შეიცავს მნიშვნელოვან მითითებებს იმის შესახებ, რა ღონისძიებები უნდა იქნას გატარებული თავად შემსყიდველების მიერ თითოეული ტენდერის გამოცხადებამდე. გზამკვლევაში დასახელებული რეკომენდაციებიდან მნიშვნელოვანია შემდეგი :

1. ტენდერის გამოცხადებამდე და პირობების შემუშავებამდე შემსყიდველი იცნობდეს შესაბამის ბაზარს. ზოგიერთი ბაზარი მეტად არის მიდრეკილი კონკურენციის შემზღუდველი შეთანხმებებისაკენ. ასეთის შემთხვევაში, უფრო მეტი სიფრთხილეა საჭირო ტენდერის თითოეული პირობის შემუშავებისათვის. მიუხედავად იმისა, რომ პოტენციურად ნებისმიერ ბაზარზე შესაძლოა მოხდეს შეთანხმება, არსებობენ ბაზრები, რომლებზეც მეტად სავარაუდოა შეთანხმების არსებობა გარკვეული ფაქტორებიდან გამომდინარე. ბაზრის მახასიათებლების შესწავლა მნიშვნელოვან მონაცემებს აძლევს შემსყიდველს. სასურველია თუ მოკვლეულ იქნება კონკრეტულ ბაზარზე მოქმედი ეკონომიკური აგენტების რაოდენობა, ბაზარზე შესვლის ბარიერები, რამდენად მზარდი და სტაბილურია ბაზარი, რამდენად გათვლადია მოთხოვა-მიწოდების ურთიერთკავშირი, არსებობს თუ არა შესაბამის ბაზარზე ასოციაციები (ბიზნეს ასოციაციებს შეუძლიათ ითამაშონ როგორც დადებითი, ასევე უარყოფითი როლი ბიზნესის განვითარების კუთხით), იდენტური ან ჩანაცვლებადი პროდუქტის არსებობა და ხელმისაწვდომობა, ტექნოლოგიის მცირე ან საერთოდ არ არსებული განვითარება.

¹⁵ <https://www.oecd.org/competition/cartels/42851044.pdf>

სატენდერო პირობების მაქსიმალურად კარგად ჩამოყალიბებისთვის ასევე არსებითია ბაზარზე არსებული ფასთან დაკავშირებული ინფორმაციის მოგროვება. რამდენად ხშირად და რა პროცენტული მაჩვენებლით იცვლება ფასები, ცვლილება ეხება თუ არა ყველა ან თითქმის ყველა ეკონომიკურ აგენტს, რა საფასო პოლიტიკაა მეზობელ გეოგრაფიულ არეალებში და ა.შ. ასევე სასურველია წარსულში მსგავსი პროდუქტის შესყიდვების შესწავლა, სხვა შემსყიდველებთან კონსულტაციის გავლა, შესაძლებლობის შემთხვევაში გარე ექსპერტებთან მნიშვნელოვანი დეტალების დაზუსტება.

2. სახელმწიფო ტენდერებში ჯანსაღი კონკურენტული გარემოს შექმნისათვის მნიშვნელოვანია თავიდან იქნას აცილებული ტენდერებში მონაწილეების ხელოვნური, დაუსაბუთებელი და არასაჭირო შეზღუდვა. რაც უფრო მეტ ეკონომიკურ აგენტს ექნება შესაძლებლობა დააფიქსიროს საკუთარი შეთავაზება, მით უფრო ნაკლები იქნება შეთანხმების (ასეთის არსებობის შემთხვევაში) წარმატება. მონაწილეობის უფლება უნდა ჰქონდეთ როგორც არა რეზიდენტ კომპანიებს, ასევე პატარა კომპანიებსაც (თუ მათ შეუძლიათ კონკრეტული პროდუქტის/სერვისის მიწოდება), რომლებიც შესაძლოა არსებით გავლენას ვერ ახდენდნენ ბაზრის ფორმირებაზე. როგორც კომპანიის მახასიათებლების მითითება, ასევე დიდი ფინანსური გარანტიების მოთხოვნა, როგორც წესი უკარგავს პატარა კომპანიებს ტენდერში მონაწილეობის შესაძლებლობას.
3. შემსყიდველისათვის არსებითად მნიშვნელოვანი პირობები უნდა იქნას მკაფიოდ, მაგრამ არა დისკრიმინაციულად განსაზღვრული. სწორედ პირობები იძლევა ხშირად ლავირების საშუალებას, რასაც წარმატებულად იყენებენ შეთანხმებული ქმედებების სისრულეში მოსაყვანად კომპანიები. უმჯობესია პროდუქტისა თუ სერვისის მოთხოვნისას აღწერილი იყოს თუ რა მოლოდინი აქვს შემსყიდველს, რა მინიმალური თუ მაქსიმალური ფუნქცია უნდა იქნას შესრულებული და მიზანი მიღწეული, ვიდრე ხდებოდეს კონკრეტული პროდუქტის/სერვისის აღწერა.
4. არსებითია თავად ტენდერის ჩატარების პროცედურები, რაც თავის მხრივ ხელს შეუწყობს ან შეუშლის შეთანხმების მარტივად მიღწევას. ამოსავალი წერტილი არის გამჭვირვალობა, თუმცა ერთი, უნივერსალური მეთოდი თუ როგორ უნდა ჩატარდეს ტენდერი, არ არსებობს. სასურველია, თუ ტენდერის მომზადებიდან ჩატარებამდე პოტენციურ კონკურენტებს არ ექნებათ ერთმანეთთან კომუნიკაციის შესაძლებლობა, რაც შეამცირებს შეთანხმების რისკს, თუმცა ეს რთულად მისაღწევია, იმდენად რამდენადაც ბაზრის წინასწარი მოკვლევის ეტაპზე, ხშირად გარდაუვალია ბაზარზე მყოფ ეკონომიკურ აგენტებთან გასაუბრება. მიუხედავად ამისა, მინიმუმამდე უნდა იქნას დაყვანილი ის ინფორმაცია, რაც წინასწარ ეცნობებათ მონაწილეებს, ანუ არ უნდა იქნას გამჟღავნებული ტენდერის

მნიშვნელოვანი პირობები. ინფორმაციის წინასწარ გაცემასთან დაკავშირებით საყურადღებოა ხომ არ იღებს შემსყიდველი კონსულტაციას ბაზარზე არსებული ცნობილი და დამკვიდრებული ექსპერტებისაგან, რომელთაც უკვე ჩამოყალიბებული ბიზნეს ურთიერთობები აქვთ ბაზრის მნიშვნელოვან მოთამაშეებთან. თუმცა, მაქსიმალურად თავიდან აცილებულ უნდა იქნას თავად ტენდერის მიმდინარეობის პროცესში მონაწილეებს შორის კომუნიკაცია, რაც დამოკიდებულია ტენდერის ჩატარების ფორმაზე. თუ საქმე ეხება ისეთ ბაზარს, რომელიც მეტად მიდრეკილია გარკვეული შეთანხმებებისაკენ, უმჯობესია უპირატესობა მიენიჭოს ტენდერს, სადაც იმარჯვებს პირველი შემთავაზებელი. თუ კანონმდებლობა აძლევს შემსყიდველს უფლებას, უმჯობესია შემსყიდველმა იცოდეს აპირებს თუ არა პოტენციური გამარჯვებული ქვეკონტრაქტორის/ების გამოყენებას, ხშირად სწორედ ქვეკონტრაქტორების მეშვეობით ხდება შეთანხმებების მიღწევა. ასევე ყურადღება გასამახვილებელია ერთობლივად გაკეთებული განაცხადები, შეედლოთ თუ არა მათ დამოუკიდებლად იმავე პროდუქტის/მომსახურების მიწოდება და ხომ არ ხდება ერთობლივად გაკეთებული განაცხადით შემოსავლის გაყოფა და დანახარჯების გაზრდა სახელმწიფოსათვის. სატენდერო პირობებში მითითებული უნდა იყოს შესყიდვების კანონმდებლობის დარღვევის შემთხვევაში სანქციების შესახებ, თუ ასეთი გათვალისწინებულია კანონმდებლობით.

5. გარდა თავად ტენდერის ჩატარების ფორმისა და სატენდერო პირობების მაქსიმალურად „სწორად“ ჩამოყალიბებისა, მნიშვნელოვანია გამარჯვებულის გამოვლენის პროცედურა. შერჩევის ყველა კრიტერიუმი გავლენას ახდენს სატენდერო პროცესის მიმდინარეობისას კონკურენციის ეფექტურობაზე. თუ გამარჯვებულის გამოსავლენად, ფასის გარდა სხვა კრიტერიუმებიც მნიშვნელოვანია და მათი შეფასებაც ხდება, წინასწარ უნდა იყოს თითოეული კრიტერიუმის ადეკვატურობა განსაზღვრული. ეს თავის მხრივ გამორიცხავს ტენდერის ჩატარებისა და გამარჯვებულის გამოცხადების შემდეგ დავას თითოეულ კრიტერიუმთან დაკავშირებით. ხშირად შემსყიდველი უპირატესობას ანიჭებს კომპანიას, რომელიც უკვე აწოდებს მას გარკვეულ პროდუქტსა თუ სერვისს. შემსყიდველმა მაქსიმალურად უნდა გამორიცხოს მსგავსი შემთხვევები კონკურენტული გარემოსა და მკაფიო პირობების ჩამოყალიბების მეშვეობით.
6. სახელმწიფო შესყიდვებში შეთანხმებების თავიდან ასაცილებლად არსებითად მნიშვნელოვანია თანამშრომელთა შესაბამისი კვალიფიკაცია და ცნობიერების ამაღლება. ყველა ზემოთ დასახელებული მიზანი დარჩება მიუღწეველი, თუ სახელმწიფოს არ ეყოლება მათი განმახორციელებელი ადამიანი რესურსი. ცნობიერებისა და კვალიფიკაციის ამაღლება ბუნებრივია არ არის მარტივად მიღწევადი

ამოცანა, ასევე არც მოკლე დროზე გათვლილი. ამიტომ მნიშვნელოვანია შემსყიდველს გაანალიზებული ჰქონდეს შესაბამისი ღონისძიებების პერიოდულად გატარების აუცილებლობა. სახელმწიფო უწყებების თანამშრომლობა და გამოცდილების გაზიარება აუცილებელი კრიტერიუმია შედეგის მისაღწევად.

6. ევროკავშირის პრაქტიკის მიმოხილვა

ბუნებრივია, რაც უფრო დიდია ბაზარი, მით უფრო დიდია რისკი იმისა რომ ეკონომიკური აგენტები გარკვეულ შეთანხმებებში შევიდნენ ერთმანეთთან სახელმწიფო შესყიდვებში უპირატესობის მოსაპოვებლად. მხოლოდ 2015 წლის განმავლობაში, ევროკავშირის მასშტაბის 1.9 ტრილიონი ევრო დაიხარჯა სახელმწიფო შესყიდვებისათვის, რაც ევროკავშირის მთლიანი შიდა პროდუქტის მეხუთედია.¹⁶ ევროპული სახელმწიფოების მხრიდან სახელმწიფო შესყიდვების მზარდი ტენდენცია შეინიშნება და წლიურად დაახლოებით 250 000 უწყება არის ჩართული ტენდერების გამოცხადების პროცესში.¹⁷ მაგალითად, საერთაშორისო გამჭვირვალობა - უნგრეთის წარმომადგენლობის მიერ 2015 წელს გამოქვეყნებული კვლევის თანახმად, სახელმწიფო შესყიდვები ყველაზე მაღალი კორუფციული რისკით ხასიათდება უნგრეთში, ევროკავშირის მიერ დაფინანსებული პროექტების 90% იმაზე მაღალ ფასად არის შეფასებული ვიდრე რეალურად ღირს, რაც შესყიდვის ფასს 20-25%-ით აძვირებს საბაზრო ფასთან შედარებით.¹⁸ ეს და სხვა ფაქტორები აღვივებენ უფრო და უფრო მეტ ინტერესს სახელმწიფო შესყიდვების მიმართ.

იმის საილუსტრაციოდ, თუ რა შორს შეიძლება წავიდეს შეთანხმება სახელმწიფო შესყიდვებში, ევროკავშირის დონეზე არსებული ორი გახმაურებული საქმის განხილვაც საკმარისია.

ა) *Otis, KONE, Schindler and ThyssenKrupp საქმე*

ევროკომისიის პრაქტიკიდან მნიშვნელოვანია ევროკომისიის მიერ 2007 წლის 21 თებერვალს *Otis, KONE, Schindler and ThyssenKrupp* საქმესთან¹⁹ დაკავშირებით მიღებული გადაწყვეტილება (IP/07/209). კომისიამ 992 მილიონი ევროს ოდენობით დააჯარიმა ზემოთ დასახელებული კომპანიები 1995 წლიდან 2004 წლამდე კონკურენციის საწინააღმდეგო შეთანხმებაში ყოფნისათვის ბელგიაში, გერმანიაში, ლუქსემბურგსა და ნიდერლანდებში. დასახელებული პერიოდის განმავლობაში კომპანიები თანხმდებოდნენ სახელმწიფო შესყიდვებში პირობებზე, ადგენდნენ

¹⁶ <https://www.economist.com/europe/2016/11/19/rigging-the-bids>

¹⁷ https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement_en

¹⁸ http://www.transparency.lt/wp-content/uploads/2018/04/OLAF_Red_Flags_Booklet.pdf

¹⁹ გადაწყვეტილება იხ: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC0326\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC0326(01)&from=EN)

ფასებს, იყოფდნენ ბაზარს და ცვლიდნენ კომერციულად მნიშვნელოვან ინფორმაციას. ეს იმ მოცემულობით, რომ ლიფტები და ესკალატორები თანამედროვე ურბანული განვითარების განუყოფელ ნაწილს წარმოადგენენ. ჰოლანდიაში კონკურენციის საწინააღმდეგო (კარტელურ) შეთანხმებაში ასევე ჩართული იყო Mitsubishi Elevator Europe B.V. კომპანიების მიერ სახელმწიფო შესყიდვებში შეთანხმებული ქმედებების ეფექტი შესაძლოა გაგრძელდებ 50 წელი, რადგან მოწყობილობების შეკეთება და სხვა მომსახურების გაწევა ხშირად ხდება იმავე კომპანიის მიერ, ვინც ამონტაჟებს პროდუქტს. ინსტალაციის კარტელიზირებით კომპანიებმა წლების განმავლობაში ჩაკეტეს ბაზარი და მოსპეს ჯანსაღი კონკურენციის შესაძლებლობა. 2007 წლისათვის, როდესაც ევრო კომისიამ აღნიშნული გადაწყვეტილება მიიღო, დადგენილი ჯარიმა ყველაზე მაღალი იყო მანამ ევროკავშირის ფუნქციონირების 101-ე მუხლის დარღვევის გამო დადგენილ ჯარიმებს შორის. თუმცა, ევროკომისიის თანამშრომლობის პროგრამის მეშვეობით, KONE-მ სრული იმუნიტეტი მიიღო და გათავისუფლდა ჯარიმისაგან ბელგიასა და ლუქსემბურგში განხორციელებული ქმედებების გამო, რადგან მან პირველმა მიაწოდა საჭირო ინფორმაცია გამოძიებას. ასევე Otis-ის ჰოლანდიურმა წარმომადგენლობამ მიიღო სრული იმუნიტეტის ჰოლანდიაში განხორციელებული ქმედებების გამო. თუმცა, ThyssenKrupp-ს 50%-ით გაეზარდა ჯარიმა ქმედების განმეორების გამო. კომპანიების სტრატეგია მსგავსი იყო ოთხივე ქვეყანაში. კერძოდ, კომპანიები ატყობინებდნენ ერთმანეთს ტენდერების გამოცხადების შესახებ და კოორდინირებას უწევდნენ დასაფიქსირებელ შეთავაზებებს წინასწარ შეთანხმებული კარტელური პროცენტის მიხედვით. კომპანიები, რომლებსაც არ უნდა მოეგოთ ტენდერი, აფიქსირებდნენ ზედმეტად მაღალ ფასს, მონაწილეობდნენ ტენდერებში ფიქტიურად, რათა შეექმნათ ჯანსაღი კონკურენციის ილუზია. კომპანიებს გააჩნდათ და უზიარებდნენ ერთმანეთს პროექტების განახლებად სიას, რომელთა მიხედვითაც ისინი გეგმავდნენ სამომავლო სტრატეგიებს. გერმანიისა და ნიდერლანდების მიმართ არსებობდა ე.წ. „არსებული მომხმარებლის შენარჩუნების“ მიდგომა, რაც გულისხმობდა იმას, რომ ძირითადად ის კომპანიები იმარჯვებდნენ, რომლებსაც უკვე გააჩნდათ კარგი ურთიერთობა არსებულ კლიენტებთან. ოთხივე კომპანიის მაღალი თანამდებობის პირები რეგულარულად ხვდებოდნენ ერთმანეთს, ხოლო იმას, რომ მათ გაცნობიერებული ჰქონდათ ქმედების არა კანონიერება ადასტურებენ ფაქტები, რომ ისინი ძირითადად შეხვედრის ადგილად ირჩევდნენ ბარებს, რესტორნებს, ქალაქგარეთ ადგილებს და ხშირად სხვა ქვეყნებსაც კი, ასევე სარგებლობდნენ წინასწარ გადახდილი (pre-paid) ტელეფონებით, როლებითაც მათი მიგნება შეუძლებელი იქნებოდა. არც ერთ კომპანიას არ მოუთხოვია კომისიისათვის გამართულიყო ზეპირი მოსმენა, რაც მათ საშუალებას მისცემდა გაებათილებინათ აღმოჩენილი ფაქტები. ჯარიმის დაანგარიშებისას მხედველობაში იქნა მიღებული შეთანხმებული ქმედების ხანგრძლივობა, ბაზრის სიდიდე, ჩართული კომპანიების რაოდენობა და მათი საბაზრო წილი და ა.შ.

კომისიის გადაწყვეტილება გასაჩივრებულ იქნა ევროპული კავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოში.²⁰ 2011 წლის საერთო სასამართლოს გადაწყვეტილებით დადასტურდა დარღვევების არსებობა და სასამართლომ გაიზიარა კომისიის მსჯელობა ძირითად ნაწილში. სასამართლომ კომპანია ThyssenKrupp-ს 160 მილიონით შეუმცირა ჯარიმა, რადგან მისი დედა კომპანიის ქმედებები წინა დარღვევებში არ მიიჩნია სარწმუნოდ.²¹

ბ) *Marine Hose-ის საქმე*

სახელმწიფო შესყიდვებში შეთანხმებასთან დაკავშირებით მნიშვნელოვანია ე.წ. *Marine Hose-ის* საქმე,²² რომელშიც შეთანხმება 20 წელზე მეტი, 1986 წლიდან 2007 წლამდე გრძელდებოდა. კომპანიებს *Bridgestone Corporation, Yokohama Rubber Company Limited, Dunlop Pl & Marine Ltd, Trelleborg Industries SAS, Parker ITR Srl* და *Manuli Rubber Industries SpA* დაეკისრათ 131 მილიონი ევროს გადახდა საზღვაო მილების შესახებ კარტელურ გარიგებაში მონაწილეობის გამო.²³ საქმე გამორჩეული ბევრი დეტალით იყო, კერძოდ ევროკომისიამ სწორედ ამ საქმეზე გამოიყენა პირველად კომპანიების მმართველების კერძო ქონების ჩხრეკის შესაძლებლობა, რომელიც წარმატებით განხორციელდა, რადგან სწორედ სახლებში აღმოჩნდა 1986 წლიდან მოყოლებული კონკურენციის საწინააღმდეგო (კარტელურ) შეთანხმებაში მონაწილეობის დამადასტურებელი მტკიცებულებები. გარდა ამისა, საყურადღებო გახლდათ ფაქტი, რომ ტენდერებში კომპანიების მონაწილეობის, მათ მიერ შეთავაზებების გაკეთებისა და წილების განაწილების საკითხს წყვეტდა ერთ-ერთი კომპანიის თანამშრომელი, რომელიც კონკურენციის საწინააღმდეგო შეთანხმების კოორდინატორის როლს ასრულებდა წლების განმავლობაში. ევროკომისიის მიერ გამოძიების წარმოების პარალელურად, გამოძიება მიმდინარეობდა აშშ-სა და გაერთიანებულ სამეფოში. ევროპის მსგავსად, ზემოთ დასახელებულ ქვეყნებშიც დადასტურდა კომპანიების მიერ კონკურენციის კანონმდებლობის უხეში დარღვევები. ამასთან, აშშ-ში მსგავსი ქმედებები სისხლის სამართლებრივად დასჯადია, აღსანიშნავია, რომ ქმედებების იტალიელი კოორდინატორი

²⁰ ევროპული კავშირის მართლმსაჯულების სასამართლო მოიცავს მართლმსაჯულების სასამართლოს, საერთო სასამართლოს და სპეციალიზებულ სასამართლოებს. იხ. *გაბრიჩიძე გაგა, ევროპული კავშირის სამართალი, ევროპული და შედარებითი სამართლის ინსტიტუტის გამომცემლობა, თბილისი, 2012, გვ.62*

²¹ გადაწყვეტილება იხ:

<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=107314&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=666546>

²² გადაწყვეტილება იხ: http://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/case_details.cfm?proc_code=1_39406

²³ აღნიშნული საქმის გამოძიება დაიწყო კომპანია Yokohama-ს მიერ ევროკომისიისათვის თანამშრომლობის პროგრამის ფარგლებში მიწოდებული ინფორმაციის საფუძველზე. ინფორმაციის მიწოდებისა და თანამშრომლობის საფუძველზე, კომპანია სრულად გათავისუფლდა ჯარიმისაგან.

მოგვიანებით დეპორტირებულ იქნა აშშ-ში, სადაც მას 2 წლიანი პატიმრობა მიესაჯა ჯარიმასთან ერთად.²⁴

კომპანიები მინიმუმ 1986 წლიდან იყოფდნენ ტენდერებს. თითოეული ტენდერის გამოცხადებისას გარიგების მონაწილეებს უნდა ეცნობებინათ სხვა მონაწილეებისათვის, ამის შემდეგ წყდებოდა თუ ვინ უნდა ყოფილიყო ე.წ. ჩემპიონი. ყველა დანარჩენი მონაწილე, აკეთებდა იმაზე დიდ შეთავაზებას, ვიდრე „ჩემპიონი“. ამგვარი ქმედებით შეთანხმების მონაწილეები ქმნიდნენ ჯანსაღი კონკურენციის ილუზიას. გარდა ტენდერების განაწილებისა, ისინი თანხმდებოდნენ ფასებზე, კვოტებზე, გაყიდვის პირობებზე, ასევე ერთგვარ კომპენსაციაზე გარიგების მონაწილეებისათვის, თუ ისინი წააგებდნენ ტენდერს გარიგების მონაწილე სხვა კომპანიის დაუდევრობის საფუძველზე. აღნიშნული საქმე არის დასტური იმისა, რომ ტენდერებში შეთანხმებული ქმედების აღმოჩენა არც თუ ისე მარტივია, მას მოაქვს დიდი ზიანი რისი პირდაპირპროპორციულად აღდგენა მიუხედავად მაღალი ჯარიმისა ფაქტიურად შეუძლებელია.

შეთანხმებები სახელმწიფო ტენდერებში პირველ რიგში აზარალებს სახელმწიფოს, გადასახადის გადამხდელს, ხოლო შემდეგ კი ხელს უშლის შესაბამისი ბაზრისა და ინოვაციების განვითარებას. სწორედ ამის აღმოფხვრა წარმოადგენს სამართლიანი კონკურენციის მიზანს.

7. დასკვნა

ზემოთ მოყვანილ მაგალითებში და ქვეყნების გმოცდილების გაზიარებაში კარგად ჩანს, თუ რაოდენ აქტუალური არის თანამედროვე მსოფლიოში სახელმწიფო შესყიდვებში პირობების შეთანხმება და ამის მეშვეობით მოგების გაზრდა. მიუხედავად ამისა, ქართული პრაქტიკა არ გამოირჩევა ამ მიმართულებით საქმეების სიუხვით. ეს არ ნიშავს აპრიორი იმას, რომ ქართულ რეალობაში მსგავსი შემთხვევები არ არსებობს, თუმცა ბუნებრივია, არც ამის გამორიცხვა შეიძლება. ამ მიმართულებით ნიშვნელოვანია, კომპანიების ცნობიერების ამაღლება კონკურენციის სამართალთან დაკავშირებით, რაც მათ მისცემს საშუალებას არსებული დასაბუთებული ეჭვი შესაძლო შეთანხმებასთან მიმართებით ცნობილი გახადონ ადმინისტრაციული ორგანოსათვის. ამასთან, სახელმწიფოს არ აკისრია პასიური როლი, არამედ პირიქით, მან უნდა იზრუნოს როგორც ზემოთ მოყვანილი რეკომენდაციების მაქსიმალური შესრულების

²⁴ აღნიშნული საქმე საინტერესოა იმითაც, რომ კოორდინატორის დეპორტაცია განახორციელა არა მისმა ქვეყანამ, იტალიამ, არამედ გერმანიამ, სადაც იგი ვიზიტით იმყოფებოდა და ქვეყანას ტოვებდა საჰაერო ტრანსპორტის გაოყენებით. დეპორტირების შემდგომ, კოორდინატორმა ადამიანის უფებათა ევროპულ სასამართლოში გაასაჩივრა მის მიმართ გერმანიის მხრიდან ჩადენილი ქმედება და აცხადებდა, რომ გერმანიას არ ჰქონდა უფლება იტალიის მოქალაქის დეპორტირება მოეხდინა აშშ-ში. თუმცა, ევროსასამართლომ არ გაიზიარა მისი მოზარებები და გერმანიასდარღვევა არ დაუდგინდა.

უზრუნველყოფისათვის, ასევე ბიზნეს სექტორში ცნობიერების ამაღლებისათვის. საქართველოში, სადაც მძიმე მრეწველობა თითქმის განვითარებული არ არის და ეკონომიკის განვითარებაში მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვთ მცირე და საშუალო მეწარმეებს, არსებითად მნიშვნელოვანია უზრუნველყოფილ იყოს მცირე და საშუალო საწარმოების სახელმწიფო ტენდერებში მონაწილეობა.²⁵ როგორც ზემოთ აღინიშნა, მონაწილეთა სიმრავლე გარდა იმისა, რომ ხელს უშლის შეთანხმების ფორმირებას, ასევე ერთგვარი გარანტია ყველაზე ხელსაყრელი პირობების მიღებისა, რაც საბოლოოდ სახელმწიფო ბიუჯეტის სახსრების დაზოგვას უწყობს ხელს. იმ პირობებში კი, როდესაც წლიურად საქართველოში სახელმწიფო შესყიდვებზე მთლიანი შიდა პროდუქტის 10%, თანხაში კი 3, 644, 642, 294^{26 27} ლარი იხარჯება, შეღავათიანი პირობების მიღება და შესაბამისად გარკვეული თანხების დაზოგვა, ურიგო არ უნდა იყოს.

გამოყენებული ლიტერატურა და სხვა რესურსები:

1. Jones Alison, Surfin Brenda, EU Competition Law, Fifth Edition, Oxford University Press, 2014.
2. Gaprindashvili, Giorgi, Public procurement Development Stages in Georgia, World Academy of Science, Engineering and Technology International Journal of Economics and Management Engineering Vol:9, No:3, 2015.
3. Jones Keith, Harrison Farin, Criminal Sanctions: An overview of EU and national case Law, e-Competitions, №64713.
4. https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2015/19_08_2015_Broschuere_Submissionsabsprachen.html
5. <https://www.gov.uk/government/news/cma-launches-digital-tool-to-fight-bid-rigging>
6. http://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/case_details.cfm?proc_code=1_39406
7. <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=107314&pageIndex=0&dclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=666546>
8. <https://competitionpolicy.wordpress.com/2014/11/24/is-the-head-of-germanys-bundeskartellamt-right-to-suggest-criminal-law-sanctions-are-too-severe-for-cartels/>
9. პოლიმენო ალესანდრო, ევროკავშირის კონკურენციის სამართლის კრიმინალიზება: შემდეგი ნაბიჯი უკეთესი აღსრულებისაკენ ?, ტილბურგი, 2016, <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=142555>
10. <https://www.oecd.org/competition/cartels/42851044.pdf>

²⁵ Gaprindashvili, Giorgi, Public procurement Development Stages in Georgia, World Academy of Science, Engineering and Technology International Journal of Economics and Management Engineering Vol:9, No:3, 2015, p. 958.

²⁶ სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს 2017 წლის ანგარიში, იხ:

http://procurement.gov.ge/getattachment/ELibrary/AnalyticalStudiesReports/Angarishi_2017_geo.pdf.aspx

²⁷ მონაცემი არ მოიცავს GEO და DEP ტენდერების ფინანსურ მაჩვენებელს.

11. <https://www.economist.com/europe/2016/11/19/rigging-the-bids>
12. https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement_en
13. http://www.transparency.lt/wp-content/uploads/2018/04/OLAF_Red_Flags_Booklet.pdf
14. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC0326\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC0326(01)&from=EN)

Bid Rigging as a challenge for modern Competition Law

Salome Kavtaradze

PhD Students at TSU Law Faculty

Giorgi Gaprindashvili

PhD of Economics

Assistant-Professor of Ivane Javakhishvili Tbilisi State University

Resume

Yearly more and more budgetary money is spent on public procurements. It means that there is big interest of winning public tenders from business side. Lots of countries have problems in order of rigging bids in public procurement and therefore competition authorities are inventing different tools to fight against it, as bid rigging is also classified as a form of cartel agreements. In Article is discussed the developments and approaches of fighting against bid riggings, forms of bid rigging, tools of detecting them and planning public tenders in such a way, to avoid bid riggings, also overview of Georgian and foreign legislation. There is also discussed well known cases of bid rigging on EU level. As in Georgian literature there is lack of materials in competition field and namely about bid rigging, article will help interested persons to get information about bid rigging itself.