



Project: 101126679 — CEU — ERASMUS-JMO-2023-HEI-TCH-RSCH

ევროკავშირის კონკურენციის სამართლის სახელმძღვანელო

ავტორი:
პროფ. სოლომონ მენაბდიშვილი

ბსუ
2026

The EU Competition Law Handbook was created within the framework of the Jean Monnet project “Closer to the European Union”. It is primarily intended for students studying competition law, as well as for anyone interested in competition law issues.

The Handbook is based on research conducted at various times. Accordingly, I would like to express my gratitude, first of all, to the European Union for funding the Jean Monnet project, then to the Fulbright, the Open Society Foundation, GIZ, DAAD, the Max Planck Society, the “Regional Initiative of Excellence” Program, and also to the host institutions: George Washington University, Durham University, King's College (University of London), Kiel University, Max Planck Institute for Comparative and International Private Law, University of Bialystok.

This book is partly based upon the research conducted during the research stay from 10 September to 10 October 2025 at the University of Bialystok, Faculty of Law, financially supported by the Polish Minister of Science under the ‘Regional Initiative of Excellence’ (RID) programme.

სახელმძღვანელოს რედაქტორი:
პროფ. ლევან ჯაყელი

ავტორისათვის საინტერესო იქნება ის შენიშვნები და რეკომენდაციები, რომელიც ამ სახელმძღვანელოს მიმართ ექნება საზოგადოებას. ყველა რეკომენდაცია და შენიშვნა საფუძველს მისცემს ავტორს უკეთ გაიაზროს ხარვეზები და შეცდომები, რაც წაადგება ამ წიგნის შემდგომი გამოცემის სრულყოფაში.

წიგნის შინაარსი:

1. კონკურენციის სამართლის ისტორიული წანამძღვრები და მიზანი	--- 4 გვ.
2. კარტელური საქმიანობის ამკრძალავი დებულებები	--- 9 გვ.
3. ჰორიზონტალური შეთანხმებების სახეები და მათი თავისებურებანი	--- 35 გვ.
4. ვერტიკალურ შეთანხმებაში არსებული შეზღუდვები	--- 79 გვ.
5. ოთხი კუმულატიური პირობა	--- 92 გვ.
6. აკრძალვიდან ჯგუფური გათავისუფლება	--- 104 გვ.
7. დე მინიმისის წესი	--- 113 გვ.
8. კარტელის საქმეზე არაპირდაპირი მტკიცებულების გამოყენების საერთაშორისო პრაქტიკა	--- 120 გვ.
9. დომინანტური მდგომარეობა	--- 140 გვ.
10. დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება	--- 161 გვ.
11. კონცენტრაციები	--- 244 გვ.
12. ინტელექტუალური საკუთრების სამართალსა და კონკურენციის სამართალს შორის ურთიერთობა	--- 257 გვ.
13. სახელმწიფო დახმარება	--- 265 გვ.
14. კომისიის უფლებამოსილება	--- 272 გვ.

I თავი

კონკურენციის სამართლის ისტორიული წანამდგერები 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 სამართლის¹ 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 მოქმედებებისათვის.

დღეის მდგომარეობით მსოფლიოში უკვე 150-ზე მეტმა ქვეყანამ მიიღო კონკურენციის სამართლის ნორმები.

¹ 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“.

1.2.2. პირველი თანამედროვე ანტიმონოპოლიური სამართლის ნორმები ჩრდილოეთ ამერიკის კონტინენტზე

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 შემზღუდველი 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.²

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.³

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.⁴

ევროკავშირში პირველი კონკურენციის სამართლის ნორმები მოცემული იყო პარიზის 1951 წლის შეთანხმების 66-ე და 67-ე მუხლებში.⁵ 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

² იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Material, 4th ed., Oxford University Press, 2011, 20.

³ იქვე, 37.

⁴ იქვე.

⁵ აღნიშნული მუხლების ნუმერაცია რამდენჯერმე შეიცვალა, შემდეგ იყო 85-86-ე მუხლები და 81-82-ე მუხლები. დღეს კი არის 101-ე და 102-ე მუხლები.

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.

14. 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 პორიზონტალურ 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 პორიზონტალური 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 გააძევოს 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, მომხმარებელს 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.⁶

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.⁷ კომისიის

⁶ იხ. Bishop S., Walker M., The Economics of EC Competition Law: Concepts, Application and Measurement, 3rd Ed., Sweet & Maxwell, 2010, 1.

⁷ 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].

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 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.⁸

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.“⁹

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.¹⁰

⁸ იქვე, § 33.

⁹ 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.

¹⁰ იხ. *Jones A., Sufrin B.*, *EU Competition Law Text, Cases, and Material*, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 90.

II თავი

კარტელური საქმიანობის ამკრძალავი დებულებები

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.¹¹

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.”¹²

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.¹³

ამდენად, კარტელი უნდა გავიგოთ, როგორც გონივრული თავდაცვითი შეთანხმება, რომელიც ხელს უწყობს სტაბილურობას, განსაკუთრებით ეკონომიკური რღვევებისა და კრიზისის პერიოდში. მისი

¹¹ იხ. *Harding C., Joshua J., Regulating Cartels in Europe*, 2nd Ed., Oxford University Press, 2010, 12-13.

¹² იქვე.

¹³ იხ. *Spa D., The Cooperative Edge, The International Politics of International Cartels*, Cornell University Press, 1994, 2.

მიზანია მრეწველობის რომელიმე დარგში არსებული პირობების მოწესრიგება, სტაბილიზაცია და კომერციული ან პოლიტიკური გარემოებებიდან გამომდინარე სამრეწველო რყევის თავიდან აცილება.

როგორც წესი, კარტელური საქმიანობა ადვილად განსახორციელებელია 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.¹⁴

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 აღწევდა.¹⁵

უფრო დაწვრილებითი კვლევა ჩაატარა ჯონ კონნორმა და 770-მდე კარტელის საქმეების შესწავლისას დაადგინა, რომ საშუალო ფასის მატება 25 პროცენტს შეადგენდა.¹⁶

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.¹⁷

¹⁴ იხ. *Landes W.*, Harm to Competition: Cartels, Mergers, and Joint Ventures, *Antitrust Law*, Issue 52, 1983, 625.

¹⁵ 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.

¹⁶ იხ. *Calvani R., Calvani T.*, Cartel Sanctions and Deterrence, *The Antitrust Bulletin*, Vol. 56, # 2/Summer 2011, 191.

¹⁷ იქვე, 192.

ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (OECD) მონაცემებზე დაყრდნობით, 1996-2000 წლებში 14 საქმეზე განხორციელებულმა კვლევამ აჩვენა, რომ ფასი მომატებული იყო 3 პროცენტიდან 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.¹⁸

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.¹⁹

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.²⁰

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 შესაზღუდავად, 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 პორიზონტალურ, ისე ვერტიკალურ შეთანხმებას.²¹

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

¹⁸ 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].

¹⁹ იხ. Veljanovski C., Cartel Fines in Europe, Law Practice and Deterrence, World Competition, 30 (1), 2007,79.

²⁰ იხ. Posner R.A., Antitrust Law, 2nd Ed., The University of Chicago Press, 2001, 51.

²¹ იხ. რამირესი მ. კ., შეერთებულ შტატებსა და საქართველოს კონკურენციის სამართლის შედარებითი ანალიზი: ცალმხრივი აქტებისა და პორიზონტალური 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 “ევრო კავშირის 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 შეთანხმების დებულებების შესაბამისად, მათ შორის ევროპის კავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 352-ე მუხლის თანახმად.”²²

ამდენად, ევროკავშირში სამართლიანი და დაუმახინჯებელი კონკურენცია საბაზრო ეკონომიკის ქვაკუთხედი. 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 მიზანი არის ან რომელსაც

²² იხ. ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების სრული ტექსტი, <<http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/st06655-re01.en08.pdf>>, [10.12.2014], 395

შედგად 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.”²³

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

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)²⁴ 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.²⁵ თუ რომელიმე ქცევა არღვევს კონკურენციის სამართლის ნორმებს და იგი ეკონომიკურ

²³ იხ. ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების სრული ტექსტი, <<http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/st06655-re01.en08.pdf>>, [10.12.2014], 116.

²⁴ ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს სახელწოდება შეიცვალა ლისაბონის შეთანხმების ძალაში შესვლის შემდეგ. მას 2009 წლიდან ევროკავშირის გენერალური სასამართლო ეწოდება.

²⁵ 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.²⁶

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.”²⁷ 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.²⁸ თუმცა, შესყიდვას ეს არ ეხება. გარდა იმ შემთხვევისა, თუ არ ხდება ეკონომიკური საქმიანობისათვის ნედლეულის შეძენა.²⁹ 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.³⁰

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.³¹ მაგალითად, თბილისში მოქმედ შპს “სითი პარკ”-ს შეუძლია: პირველი, დაადგინოს თბილისში სად შეიძლება

²⁶ იხ. Whish R., Bailey D., Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 84.

²⁷ 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.

²⁸ 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.

²⁹ იხ. Jones A., Sufirin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 132-133.

³⁰ 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.

³¹ იხ. Whish R., Bailey D., Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 84-85.

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;³² სამედიცინო დახმარების ორგანიზაციის მიერ ანაზღაურების საფუძველზე სასწრაფო დახმარების მომსახურების გაწევა.³³

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.³⁴

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 ითვლება ეკონომიკურ საქმიანობად, ხოლო ფეხბურთის კლუბების მიერ შექმნილი ეროვნული ასოციაცია კი წარმოადგენს ეკონომიკური აგენტების ასოციაციას.³⁵ გარდა

³² 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.

³³ იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-475/99, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30d53499a9b46074408499ae9b086438641fe34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuOc310?text=&docid=46789&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=7003>>, [23.11.2014].

³⁴ 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].

³⁵ 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].

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.³⁶ 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 მომღერალი, თვით დასაქმებული დანტისტი, მაგრამ არა შრომითი ხელშეკრულების საფუძველზე დასაქმებული და საქონლისა და მომსახურების შემქმნი ინდივიდები, რომლებიც საბოლოო მომხმარებლები არიან, რადგან მათი ქცევა არ არის ეკონომიკური.³⁷

სახელმწიფოს მიერ შექმნილი მონოპოლიური კორპორაციები, ისევე როგორც ორგანოები, რომლებსაც სახელმწიფოს მიერ მინიჭებული აქვთ რაიმე საქმიანობის განხორციელების უფლებამოსილება და კვაზი-სახელმწიფო ორგანოები, შეიძლება ახორციელებდნენ ეკონომიკურ საქმიანობას. მაგალითად: გერმანიის ფედერალური დასაქმების ოფისი, საფრანგეთში და პორტუგალიაში კი - აეროპორტი.³⁸

პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, წარმონაქმნები, რომლებიც ექსკლუზიურად ასრულებენ სოციალურ ფუნქციას, ახორციელებენ საქმიანობას სოლიდარობის პრინციპზე დაყრდნობით და სახელმწიფო ზედამხედველობას ექვემდებარებიან, ეკონომიკურ აგენტებად არ ითვლებიან.³⁹ ტერმინი “სოლიდარობა” ადვოკატ ფენნელის მიერ განმარტებული იყო, როგორც “ერთი ჯგუფის მიერ მეორე ჯგუფის არაკომერციული ხასიათის არანებაყოფლობითი სუბსიდირება.”⁴⁰ ევროკავშირში რამდენიმე შემთხვევა იყო, როდესაც სოციალური დაცვის, პენსიების, ჯანმრთელობის დაზღვევის და ჯანდაცვის განმხორციელებელი 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

³⁶ 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&dir=&occ=first&part=1&cid=14217>>, [23.11.2014], § 21.

³⁷ იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 87.

³⁸ 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].

³⁹ იხ. *Jones A., Sufin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 130.

⁴⁰ იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 88.

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.⁴¹ სასამართლომ კომპანია INAIL-ის მიერ განხორციელებული ქმედებები არაეკონომიკურად ჩათვალა, რადგან, კანონიდან გამომდინარე, მინდობილი ჰქონდა სამსახურში ინციდენტებისა და პროფესიული დაავადებების დაზღვევის სქემის იმპლემენტაცია და ამ ექსკლუზიურ სოციალურ ფუნქციას იგი ახორციელებდა სოლიდარობის პრინციპზე დაყრდნობით.⁴²

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 მექანიზმი ეკონომიკურ საქმიანობას ახორციელებდა სიცოცხლის დამზღვევ კომპანიებთან კონკურენციის პირობებში.⁴³ 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 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 მიმღის მიერ განხორციელებული ინვესტიციის შედეგზე.⁴⁴

პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, საჯარო ხელისუფლების ორგანოებთან დაკავშირებული საქმიანობა არ წარმოადგენს ეკონომიკურ საქმიანობას და

⁴¹ 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&ir=&occ=first&part=1&cid=14217>, [23.11.2014], § 18-19.

⁴² 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.

⁴³ 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].

⁴⁴ იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 131-132.

შესაბამისი ორგანოები ვერ ჩაითვლებიან ეკონომიკურ აგენტებად.⁴⁵ 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.⁴⁶

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ საქმეზე C-364/92 განაცხადა, რომ ორგანიზაცია ევროკონტროლი, რომელიც სახელმწიფოს მიერ საჰაერო ნავიგაციის მომსახურების მოსარგებლეებისაგან გადასახადის ასაკარგვად შეიქმნა, კონკურენციის სამართლის ნორმების შინაარსიდან გამომდინარე არ წარმოადგენდა ეკონომიკურ აგენტს, რადგან იგი საჯარო ინტერესებიდან გამომდინარე ასრულებდა მასზე დაკისრებულ ამოცანებს, რაც საჰაერო ნავიგაციის უსაფრთხოების შენარჩუნებასა და განვითარებაში გამოიხატებოდა.⁴⁷

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 ღონისძიებების მოწყობა და ახორციელებდა ისეთ აქტივობებს, რომლებიც არ იყო ეკონომიკური ხასიათის.⁴⁸

საინტერესოა სასამართლოს მოსაზრება იმასთან დაკავშირებით, თუ რამდენად ჩაითვლება კერძო კომპანია, რომელიც სახელმწიფოსაგან დელეგირებულ მნიშვნელოვან სახელმწიფო ფუნქციის განმსორციელებელ საქმიანობას ეწევა, ეკონომიკურ აგენტად. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ საქმეზე C-343/95 განმარტა, რომ ჟენოას პორტში მოქმედი კერძო შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანია, რომელიც ახორციელებდა ბუნების დაბინძურებაზე ზედამხედველობას, ვერ ჩაითვლება ეკონომიკურ აგენტად, რადგან მისი საქმიანობა ეხებოდა საჯარო ინტერესებს, რამდენადაც

⁴⁵ 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.

⁴⁶ 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].

⁴⁷ 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.

⁴⁸ 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].

საზღვაო სივრცის დაცვა სახელმწიფოს ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ფუნქციას წარმოადგენს.⁴⁹

პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, ეკონომიკურ აგენტად შეიძლება ჩაითვალოს სხვადასხვა პროფესიის წევრი. მაგალითად, სასამართლომ საქმეზე C-35/96 საბაჟო აგენტები, რომლებიც ანაზღაურებად საქმიანობას ახორციელებდნენ, მიუხედავად იმისა, რომ ისინი სახელმწიფოს მიერ ავტორიზებულ საქმიანობას ეწეოდნენ, ეკონომიკურ აგენტებად ჩათვალია.⁵⁰ გარდა ამისა, სასამართლოს აზრით, ადვოკატთა ასოციაციის წევრი ადვოკატი ახორციელებს ეკონომიკურ საქმიანობას, რადგან იგი ფასიან იურიდიულ მომსახურებას ეწევა ბაზარზე და, შესაბამისად, ეკონომიკურ აგენტს წარმოადგენს.⁵¹

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 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.⁵² თუმცა, რიჩარდ 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.⁵³

⁴⁹ 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.

⁵⁰ 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].

⁵¹ 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.

⁵² იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7th Ed, Oxford University Press, 2012, 92.

⁵³ იქვე.

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).⁵⁴

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, ამადენად, ეკონომიკური აგენტიც, 101-ე მუხლის შესაბამისად. თუმცა, ზოგიერთ შემთხვევაში იგი 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.⁵⁵ შვილობილი კომპანიების ნაცვლად რომ

⁵⁴ იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე C-35/96, <<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30ddf56582947a704004acdfab85263ebc16.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuPa3r0?text=&docid=43942&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=49258>>, [21.12.2014], § 40.

⁵⁵ 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.

ყოფილიყვნენ დამოუკიდებელი დისტრიბუტორები, ამ შემთხვევაში 101-ე მუხლის გამოყენება მოხდებოდა.

რაც შეეხება ისეთ შემთხვევას, როდესაც შვილობილ კომპანიაში 50-50 პროცენტია 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.⁵⁶

მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნაც, რომ მშობელი კომპანია შეიძლება პასუხისგებაში მიეცეს თავისი შვილობილი კომპანიის მიერ კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევის შემთხვევაში, თუ მშობელი კომპანია ვერ დაამტკიცებს, რომ შვილობილ კომპანიაზე გადამწყვეტ გავლენას ვერ ახორციელებდა. ამის დამტკიცება კი, როგორც წესი, ას პროცენტია წილის მფლობელ მშობელ კომპანიებს ძალიან უჭირთ.⁵⁷

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 შემძენ 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 პასუხისგება და არა ბიზნესის ახალ შემძენს. თუმცა, თუ სამართალდამრღვევმა ეკონომიკურმა აგენტმა შეწყვიტა ბაზარზე ფუნქციონირება, პასუხისმგებლობა მის შემძენზე მემკვიდრეობით გადადის.⁵⁸

კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევის პასუხისმგებლობის მემკვიდრეობით გაცემაზე 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 (იტი). 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 იტი-სთან) ერთად კარტელური საქმიანობის განხორციელებაში და დააჯარიმა ისინი. იტი-ს დააკისრეს

⁵⁶ იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 137.

⁵⁷ იხ. Whish R., Bailey D., Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 94.

⁵⁸ იქვე, 98.

სმაა-ს მიერ განხორციელებულ სამართადარღვევაზე პასუხისმგებლობა როგორც მის მემკვიდრეს და 20 მილიონი ევროთი დააჯარიმეს.⁵⁹

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 შეეწონ 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.⁶⁰

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.⁶¹

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 სასამართლომ 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 გამომჟღავნების ფორმა

⁵⁹ 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].

⁶⁰ იხ. *Ezrachi A.*, *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3rd Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 51.

⁶¹ იხ. *Goyder D.G., Goyder J., Albors-Illorens A.*, *Goyder's EC Competition Law*, 5th Ed., Oxford University Press, 2009, 83.

უმნიშვნელოა, რამდენადაც ის წარმოადგენს მხარეთა განზრახვის ზუსტ გამოხატულებას.”⁶²

ამდენად, მნიშვნელოვანია, რომ ეკონომიკურმა აგენტებმა გამოხატონ თავიანთი ერთობლივი განზრახვა იმოქმედონ კონკრეტული მიმართულებით ბაზარზე, თუმცა გამოხატვის 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 შეთანხმება⁶³ 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 უზავენის თავის დილერს ან დისტრიბუტორს მათ შორის არსებული გენერალური შეთანხმების ნაწილად შეიძლება ჩაითვალოს.

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.⁶⁴

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 იყოს.

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

⁶² იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-41/96, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?sessionId=9ea7d0f130d561b12b3b65c148768c22ef69864cc1b8.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4Obh8Le0?text=&docid=45755&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=120924>>, [26.11.2014], § 69.

⁶³ 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.

⁶⁴ 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.

შეთანხმებული პრაქტიკის ელემენტებს, კომისიას არ მოეთხოვება იმის ზედმიწევნით 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.”⁶⁵

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 დარღვევას ისახავს მიზნად და, რომელშიც ჩართულია მრავალი ეკონომიკური აგენტი, კომისიას არ მოეთხოვება სამართალდარღვევის ზუსტად კლასიფიცირება და იმის დადგენა თუ როგორი იყო რომელიმე ეკონომიკური აგენტის სამართალდარღვევაში მონაწილეობის დონე კონკრეტულ პერიოდში.⁶⁶

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.⁶⁷

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 საქმეზე⁶⁸ კომისიამ დაადგინა, რომ ნავთობ-ქიმიურ სექტორში 15 ეკონომიკური აგენტი რამდენიმე წლის განმავლობაში

⁶⁵ 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.

⁶⁶ იხ. Ezrachi A., EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases, 3rd Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 70-71.

⁶⁷ იხ. Whish R., Bailey D., Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 101.

⁶⁸ იხ. კომისიის გადაწყვეტილება, <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31986D0398:EN:HTML>>, [26.11.2014], § 80-81.

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 მონაწილე. შეხვედრებზე დასწრება და საჯარო დისტანცირება კონკურენციის სამართლის კონტექსტში წიგნის 3.8. ნაწილში იქნება დეტალურად განხილული.⁶⁹

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 აღვილი პქონდა 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 ასრულებს ამ მოთხოვნას, შესაბამისად მხარეებს შორის არსებობს ორმხრივი თანხმობა.⁷⁰

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

⁶⁹ იხ. *Bailey D.*, Publicly Distancing Oneself from a Cartel, *World Competition*, 32, 2008, 177.

⁷⁰ იხ. *Whish R.*, *Bailey D.*, *Competition Law*, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 105-107.

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 დაუშველლობაზე. 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 გადაწყვეტილება⁷¹ და განაცხადა, რომ შეთანხმებას შეიძლება ადგილი ჰქონდეს მაშინ, როდესაც ერთი პირი მდუმარედ ეთანხმება იმ პრაქტიკას და ღონისძიებებს, რომლებიც მიიღო მეორე პირისაგან. სასამართლოს განმარტებით, კომისიამ ვერ შეძლო დამტკიცებინა, რომ ბაიერმა დისტრიბუტორებს დაუწესა ექსპორტის აკრძალვა და დისტრიბუტორებმა განიზარახეს გაყოლოდნენ ბაიერის ექსპორტის შემცირების პოლიტიკას. კასაციაზე მეორე ინსტანციის სასამართლომ ძალაში დატოვა პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება.⁷²

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.⁷³

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

⁷¹ 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].

⁷² 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].

⁷³ 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].

ფუნქციონირების შეთანხმების 101-ე მუხლი, თავისი სიტყვა-სიტყვითი მნიშვნელობიდან გამომდინარე, უშალოდ გამოიყენება ეკონომიკური აგენტების ასოციაციის მიმართაც და მისი პასუხისმგებლობაში მიცემა და დაჯარიმებაც შეიძლება.⁷⁴

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.⁷⁵

სავაჭრო ასოციაციის წესდება და კონსტიტუცია კვალიფიცირდება როგორც გადაწყვეტილება, ისევე როგორც ასოციაციის საქმიანობის მარეგულირებელი სხვა ნორმები. ასოციაციის მიერ მიღებული რეკომენდაციები ასევე მიჩნეულია 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 მნიშვნელოვანი შედეგი კონკურენციაზე.⁷⁶ 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.⁷⁷

2.2.4. შეთანხმებული პრაქტიკა

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

⁷⁴ იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 112-113.

⁷⁵ იხ. *Goyder D.G., Goyder J., Albors-Ilorens A., Goyder's EC Competition Law*, 5th Ed., Oxford University Press, 2009, 97-98.

⁷⁶ იხ. *Ezrachi A., EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3rd Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 78.

⁷⁷ 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.

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.⁷⁸

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 შეუძლებოდათ ერთიანი გეგმა, რომელიც ბაზარზე მათ ქცევას განსაზღვრავს, თუმცა შეგნებულად დათანხმდნენ ან ერთგულები რჩებიან იმ ფარული გარიგებისა, რომელიც გაადვილებს მათი კომერციული ქცევის კოორდინაციას.⁷⁹ აპელაციაზე სასამართლომ განაცხადა, რომ შეთანხმებული პრაქტიკა არსებობს მაშინ, როდესაც:

- 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.⁸⁰

შეთანხმებული პრაქტიკის განმარტება სასამართლომ მოგვცა თავის გადაწყვეტილებაში საქმეზე 48-69, რომელშიც საღებავების 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 აღვილი ჰქონდა არაფორმალურ კავშირს. გადაწყვეტილების 64-ე პარაგრაფში ტერმინი “შეთანხმებული პრაქტიკა” განმარტებულია, როგორც “ეკონომიკურ აგენტებს შორის ისეთი კოორდინაცია, რომელსაც ვერ ეუწოდებთ შეთანხმებას, თუმცა იგი შეგნებულად ანაცვლებს კონკურენციის რისკებს პრაქტიკული თანამშრომლობით.”⁸¹

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

⁷⁸ იხ. *Ezrachi A.*, *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3rd Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 63.

⁷⁹ იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-7/89, <<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.

⁸⁰ იხ. *Rose V., Bailey D.*, *European Union Law of Competition*, 2nd Ed., Oxford University Press, 2013, 114.

⁸¹ 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].

პირდაპირი, ან ირიბი კონტაქტი, ან რაიმე რეალური გეგმის შედგენა იმისათვის, რომ ეკონომიკური აგენტების კოორდინაცია შეთანხმებულ პრაქტიკად ჩაითვალოს.⁸² 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.”⁸³

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 განხორციელეს. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, შეთანხმებული პრაქტიკის ცნება მოიცავს როგორც ეკონომიკურ აგენტებს შორის კონცენტრაციას და მათ შემდგომ ქცევას ბაზარზე, ასევე ამ ორს შორის მიზეზ-შედეგობრივ კავშირს.⁸⁴

თუმცა, აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ პრეცედენტული სამართლიდან გამომდინარე, შეთანხმებული პრაქტიკა შეიძლება 101-ე მუხლის მიხედვით აიკრძალოს, მიუხედავად მისი ბაზარზე ანტიკონკურენციული შედეგისა.⁸⁵

მნიშვნელოვანია იმის დადგენა, თუ რა სიხშირის თანამშრომლობაა 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.⁸⁶

⁸² 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.

⁸³ იქვე.

⁸⁴ იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-199/92, <<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.

⁸⁵ იქვე, § 163.

⁸⁶ იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-

მნიშვნელოვანი განმარტება მოგვცა ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში საქმეზე C-8/08, რომელიც პოლანდიაში 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 დაკვალიფიცირებულიყო.⁸⁷

2.2.5. მიზანი

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.⁸⁸

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 გამოირიცხავს 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.⁸⁹

587/08, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?docid=134982&doclang=EN>>, [03.12.2014], § 565.

⁸⁷ 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.

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

⁸⁹ იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-209/07,

<<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130de8371436c4389470ca5d3e1f1b53d2a34.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4ObhePe0?text=&docid=68784&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=460942>>, [20.12.2014], § 21.

არიელ ეზრაჩის აზრით, მიზნიდან გამომდინარე კონკურენციის შეზღუდველი 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.⁹⁰

ევროკავშირის კომისიის მიერ 2014 წლის 25 ივნისს მიღებული იქნა სახელმძღვანელო “მიზნიდან გამომდინარე” კონკურენციის შეზღუდვებზე.⁹¹ 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 “შედეგიდან 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 ანტიკონკურენციული შედეგის მომტანია ისინი ბაზარზე.⁹²

“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

⁹⁰ იხ. *Ezrachi A.*, EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases, 3rd Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 89.

⁹¹ იხ. “მიზნიდან გამომდინარე” კონკურენციის შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/de_minimis_notice_annex.pdf>, [10.12.2014].

⁹² იქვე, 3.

შორის არსებულ ვერტიკალურ შეთანხმებებს, ისინი მიზნიდან გამომდინარე შეიძლება შეიცავდნენ კონკურენციის ისეთ შეზღუდვებს, როგორიცაა გასაყიდი (მინიმალური) ფასის ფიქსაცია და შეზღუდვებს, რომლებიც ზღუდავენ რომელიმე ტერიტორიაზე გაყიდვას ან განსაზღვრული კლიენტისათვის მიყიდვას.⁹³

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.⁹⁴

ეკონომიკური აგენტების მიერ საჯარო ტენდერში შეთანხმებული მანიპულაციური მოქმედებებით მონაწილეობა, მაგალითად - თუ ერთი ან რამდენიმე მათგანი არ შეიტანს საკუთარ წინადადებას, უკან გამოიტანს თავის შეთავაზებას ან ხელოვნურად მაღალ ფასს შესთავაზებს, როგორც წესი, ითვლება კონკურენციის შეზღუდვად “მიზნიდან გამომდინარე”. ასეთი შეთანხმებები შეიძლება დაკვალიფიკირდეს როგორც ფასის ფიქსაცია ან/და ბაზრის გაყოფა.⁹⁵ მანიპულაციურ ტენდერზე დეტალურად საუბარი წიგნის 3.6. ნაწილში იქნება.

“მიზნიდან გამომდინარე” კონკურენციის შეზღუდვად ასევე ითვლება ეკონომიკური აგენტების კოლექტიურ ბოიკოტზე შეთანხმება, რომლის მიზანია რეალური ან პოტენციური კონკურენტის ბაზრიდან გაძევება⁹⁶ და ასევე, კონკურენტებს შორის ინდივიდუალურ მონაცემებზე ინფორმაციის გაცვლა, რომელიც ეხება სამომავლო ფასებს ან წარმოების ოდენობას.⁹⁷

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.⁹⁸

⁹³ იქვე, 3-4.

⁹⁴ იქვე, 5.

⁹⁵ იქვე, 11.

⁹⁶ იქვე.

⁹⁷ 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.

⁹⁸ იხ. “მიზნიდან გამომდინარე” კონკურენციის შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/de_minimis_notice_annex.pdf>, [10.12.2014], 13.

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.⁹⁹ 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.¹⁰⁰

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.¹⁰¹

უმნიშვნელო შეთანხმების შესახებ კომისიის ცნობა,¹⁰² რომელიც მიღებულია 2014 წლის 25 ივნისს, განსაზღვრავს თუ რა პირობებს უნდა აკმაყოფილებდეს შეთანხმება იმისათვის, რომ მან შესაძენევა/მნიშვნელოვნად არ შეზღუდოს ბაზარზე კონკურენცია. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, თუ შეთანხმება უმნიშვნელოდ ზღუდავს წევრ სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობას, მის მიმართ 101-ე მუხლი არ გამოიყენება.¹⁰³

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

⁹⁹ იქვე, 16.

¹⁰⁰ იხ. *Ezrachi A.*, *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3rd Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 80 და 90.

¹⁰¹ იქვე, 83.

¹⁰² 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].

¹⁰³ იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-226/11, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130d557c07b650dc34cc8b4dd8a&bbbec8b4b.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4ObhaQe0?text=&docid=131804&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=299523>>, [10.12.2014], § 16.

ერთობლივი წლიური ბრუნვა არ აღემატება 40 მილიონ ევროს.¹⁰⁴

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 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.¹⁰⁵

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.¹⁰⁶

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.¹⁰⁷

¹⁰⁴ 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

¹⁰⁵ 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.

¹⁰⁶ იქვე, § 11.

¹⁰⁷ იქვე, § 3.

III თავი

ჰორიზონტალური შეთანხმებების სახეები და მათი თავისებურებანი

შესავალი

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე 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, როგორიცაა ფასის ფიქსაცია, ბაზრის გაყოფა, წარმოების შეზღუდვა, კოლუზიური ტენდერი.¹⁰⁸

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის 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 შემზღუდველ სხვადასხვა საქმიანობაში. მაგალითად, ფასის ფიქსაციასთან ერთად ისინი ზღუდავენ წარმოებასაც.

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის პირველი პუნქტის “ა” ქვეპუნქტის შესაბამისად, არამართო ფასის, არამედ სხვა სავაჭრო პირობის პირდაპირ ან არაპირდაპირ ფიქსაციაც იკრძალება.

¹⁰⁸ იხ. *Ezrachi A.*, *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3th Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 119.

გასაყიდი ფასის გარდა, კონკურენტები შეიძლება შეთანხმდნენ მომხმარებლისათვის შესატავაზე 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).

ქვემოთ განხილულია 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.¹⁰⁹

ფასის ფიქსაცია ფირმებმა შეიძლება გამოიყენონ იმისთვის, რომ მოახდინონ ბაზარზე სიტუაციის სტაბილიზაცია, ციკლურ რეცესიასთან გამკლავება და დაიცვან თავი კონკურენციისაგან.¹¹⁰ ასეთი პრაქტიკის დროს მომხმარებელს წართმეული აქვს ეკონომიკური კეთილდღეობა და იგი გადადის კარტელის წევრებზე.¹¹¹

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

¹⁰⁹ იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: 27-76, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TEXT/HTML/?uri=CELEX:61976CJ0026&from=EN>>, [26.05.2015], § 21.

¹¹⁰ იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 522.

¹¹¹ იხ. *Ezrachi A.*, EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases, 3th Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 120.

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, როგორიცაა ფასის მატების ოდენობა, დრო და ადგილი.¹¹²

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 გვჩვენებს, მრეწველობის ზოგიერთ დარგში ხშირად ხდება ხოლმე კარტელური გარიგების დადება. მაგალითად: ცემენტის, ქიმიური ნივთიერების, საამშენებლო სექტორში.¹¹³

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.¹¹⁴

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 შემსყიდველის შემთხვევითი 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

¹¹² იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 803.

¹¹³ იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 522-523.

¹¹⁴ იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 799.

გამოიყენება ისეთი შეთანხმებების მიმართაც, რომლებიც დაიდო ევროკავშირის გარეთ, თუმცა ისინი განხორციელდა ევროკავშირში.¹¹⁵

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 დავალებულით 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 დიფერენციალიაზე გეოგრაფიული ბაზრის მიხედვით, როგორც წესი, 101-ე მუხლის დარღვევას წარმოადგენს.¹¹⁶

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.¹¹⁷ 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.¹¹⁸

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.¹¹⁹

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

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.¹²⁰

¹¹⁵ იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 523-524.

¹¹⁶ იქვე, 524.

¹¹⁷ 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&di r=&occ=first&part=1&cid=186412>>, [25.05.2015], § 60.

¹¹⁸ იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 525.

¹¹⁹ იქვე.

¹²⁰ იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-9/99,

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.¹²¹

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.¹²²

101-ე მუხლის მიხედვით აკრძალულია როგორც გასაყიდი, ასევე შესასყიდი ფასის ფიქსაცია. ევროკავშირში შესასყიდი ფასის ფიქსაციის ორი გამორჩეული საქმე არსებობს თამბაქოს მრეწველობაში. საქმეებზე T-24/05¹²³ და T-12/06¹²⁴ 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 კონკურენცია და, ამდენად, მათ შორის შეთანხმებით ხდებოდა მხოლოდ შემსყიდველი ფირმების პოზიციების გაძლიერება თამბაქოს მომყვანებისა და შუამავალი კომპანიების საწინააღმდეგოდ.¹²⁵

3.2. ბაზრის და მომხმარებლის განაწილება

<<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].

¹²¹ იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 527.

¹²² იქვე, 528.

¹²³ 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].

¹²⁴ 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].

¹²⁵ იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 528.

კონკურენციის აღმოფხვრა დამოუკიდებელ ეკონომიკურ აგენტებს შორის შეიძლება მოხდეს არამართო 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.¹²⁶ 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.¹²⁷ 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 შეხედულებისამებრ 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.¹²⁸

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 –

¹²⁶ იხ. *Ezrachi A.*, *EU Competition Law: An Analytical Guide to the Leading Cases*, 3th Ed., Oxford Hart Publishing, 2012, 140.

¹²⁷ იხ. *Whish R., Bailey D.*, *Competition Law*, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 530.

¹²⁸ იხ. *Jones A., Sufrin B.*, *EU Competition Law Text, Cases, and Materials*, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 811.

განსაკუთრებით კი ფასის პოლიტიკა – იმ ბაზარზე, რომელიც იზოლირებულია კონკურენციისაგან.”¹²⁹

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.¹³⁰

3.3. წარმოების და ინოვაციის შეზღუდვა

ეკონომიკურმა აგენტებმა შეიძლება დიდი მოგება მიიღონ წარმოების შეზღუდვის შეთანხმების შედეგადაც. კერძოდ, შეთანხმებაში მონაწილე თითოეულ ეკონომიკურ აგენტს დაუდგენენ წარმოების კოტას. ხშირია შემთხვევები, როდესაც კარტელის წევრები თანხმდებიან კოტის 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 კოტის დაცვის სისტემის განხორციელება უფრო ადვილია, ვიდრე ფასის ფიქსაციის შეთანხმების განხორციელება.¹³¹

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, კოტის დადგენის მოლაპარაკება გარკვეულ ხარჯთან არის დაკავშირებული, რადგან ზოგიერთი ფირმა უფრო დიდია, ან

¹²⁹ იხ. კომისიის მოხსენება, http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/ar_1971_en.pdf, [24.05.2015], 25, § 2.

¹³⁰ იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 531.

¹³¹ იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 808.

უფრო ეფექტური, ან სწრაფად მზარდი, ვიდრე სხვა, რის გამოც კვოტაზე მოლაპარაკება შეიძლება გართულდეს. ამასთან, მას შემდეგ, რაც დადგინდება კვოტა, გარკვეული მექანიზმის შემოღებაა 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.¹³²

ქინაქინის კარტელი პირველი საქმე იყო, რომელშიც კომისიამ დააჯარიმა ეკონომიკური აგენტები კარტელურ საქმიანობაში მონაწილეობის გამო. მხარეებმა შეზღუდეს წარმოება, რამაც გამოიწვია ფასის ზრდა.¹³³

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.¹³⁴

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.¹³⁵

3.4. დისკრიმინაცია

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების შესაბამისად, არამართო დომინირებული მდგომარეობის მქონე ეკონომიკურ აგენტებს ეკრძალებათ დისკრიმინაციული პირობებით ვაჭრობა, არამედ ასევე დამოუკიდებელ ეკონომიკურ აგენტებსაც ეკრძალებათ ერთობლივად დისკრიმინაციული პირობებით ვაჭრობა.

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

¹³² იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 533-534.

¹³³ იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 808.

¹³⁴ იქვე.

¹³⁵ იხ. *Bishop S., Walker M.*, The Economics of EC Competition Law: Concepts, Application and Measurement, 3rd Ed., Sweet & Maxwell, 2010, 45.

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 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.¹³⁶

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

¹³⁶ იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-201/04, <<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30dd17040805290847729aeccfbfc51df687.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuQah90?text=&docid=62940&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=49814>>, [25.05.2015].

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 გაძლერებას ან/და კონკურენტის ბაზრიდან გაძევებას, კონკურენციის ორგანოები უარყოფითად 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.¹³⁷

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.¹³⁸

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;

¹³⁷ 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].

¹³⁸ იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 813.

მეორე, ტენდერში მონაწილე მხარეები შეთანხმდებიან საგარაუდო 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 აგენტები სწორედ კლიენტებთან არსებული ხანგრძლივი ურთიერთობის პრინციპის დაცვით მონაწილეობდნენ ტენდერებში;¹³⁹

მექექსე, 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 საამშენებლო 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

¹³⁹ იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 537.*

საწინააღმდეგო ქმედების მოწონება არ წარმოადგენს 101-ე მუხლის მიხედვით პასუხისმგებლობის თავიდან აცილების საფუძველს.¹⁴⁰

ევროკავშირის კომისიამ ერთ-ერთი ყველაზე დიდი ოდენობის ჯარიმა - 992 მილიონი ევროს ოდენობით დაუწესა ლიფტებისა და ექსკალატორების საქმეზე¹⁴¹ ოთხ ეკონომიკურ აგენტს, რომლებიც რამდენიმე ათეული წელი ამუშავებდნენ მანიპულაციური ტენდერის კარტელს ლიფტებისა და ექსკალატორების მონტაჟზე და მომსახურებაზე ბელგიაში, გერმანიაში, ლუქსემბურგსა და პოლანდიაში. 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.

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 გაურკვეველობიდან 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

¹⁴⁰ იქვე, 537.

¹⁴¹ იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-138/07, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130deff12a2adf4e74cebaa5ff87432f826b3.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4ObxqOe0?text=&docid=107317&pageIndex=0&doclang=en&mocde=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=332165>>, [26.05.2015].

ბაზარს უფრო ეფექტურს გახდიან; გააუმჯობესონ თავიანთი ეფექტურობა ერთმანეთის საუკეთესო პრაქტიკის შედარებით; დაზოგონ ხარჯი მარაგების შემცირების გზით, რაც მაგალითად, მომხმარებლისათვის მაღეფუჭებადი 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.¹⁴²

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 მაღეფუჭებად სტაფილოს წვენს, რომელზეც მოთხოვნა არასტაბილურია. წვენი გაყიდული და მოხმარებული უნდა ყოფილიყო წარმოების დღიდან ერთ დღე-დამეში. 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 წვენზე. 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 შემზღუდველი 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, სავარაუდოა, რომ ინფორმაციის გაცვლის ეს ფორმა დააკმაყოფილებს 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის კრიტერიუმებს.

რიჩარდ 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

¹⁴² 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.

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.¹⁴³

აღისონ 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.¹⁴⁴

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.¹⁴⁵ 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.¹⁴⁶

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 ძირითადი შეთანხმება, ჩაითვლება უკანონოდ.¹⁴⁷ სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, თუ ინფორმაციის გაცვლა მხარს უჭერს ფასის ფიქსაციას ან სხვა კარტელურ საქმიანობას, ასეთი პრაქტიკა აშკარად კონკურენციის ორგანოების ყურადღების ქვეშ მოექცევა.¹⁴⁸

საინტერესოა, თუ რა შეხედულება აქვს კომისიას ზემოთ აღნიშნულ სამ ფაქტორზე. მისი მოსაზრება დეტალურად არის მოცემული 2010 წელს მიღებულ სახელმძღვანელო პრინციპებში, რომელიც ეხება ევროკავშირის

¹⁴³ იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 540.

¹⁴⁴ იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 822.

¹⁴⁵ იხ. პორიზონტალური 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.

¹⁴⁶ იქვე, § 58.

¹⁴⁷ იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 541.

¹⁴⁸ იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 821.

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 გამჭვირვალე, 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 გაურკვევლობები 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 ეკონომიკურ 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.¹⁴⁹

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 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

¹⁴⁹ იხ. სარეკომენდაციო პრინციპები, § 77-85.

სტრატეგიულია, რომელსაც მოსდევს ხარჯზე და მოთხოვნაზე ინფორმაცია. თუმცა, თუ ეკონომიკური აგენტები კონკურენციას უწევენ ერთმანეთს კვლევასა და განვითარებაზე, ამ შემთხვევაში ტექნოლოგიური მონაცემები შეიძლება ყველაზე სტრატეგიული იყოს.¹⁵⁰

კომისიის აზრით, რაც უფრო დიდია ინფორმაციის გაცვლის პრაქტიკაში მონაწილე ეკონომიკურ აგენტების საბაზრო წილი, მით უფრო დიდია რისკი კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტისა.¹⁵¹

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, როგორიცაა გაყიდვის მონაცემები, წარმოების მონაცემები, კომპონენტებსა და ნედლეულის ღირებულებაზე მონაცემები, რადგან ასეთმა პრაქტიკამ შეიძლება სარგებელი მოუტანოს მომწოდებლებსა და კლინტებსაც 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 გამოააშკარონ შეთანხმების პირობების დამრღვევები და ბაზარზე შემომსვლელები. კომისიის აზრით, იმის შესაძლებლობაც არ უნდა გამოვრიცხოთ, რომ გარკვეულ სიტუაციაში გაერთიანებული მონაცემების გაცვლასაც შეუძლია კონკურენციის საწინააღმდეგო შედეგის მიღწევა.¹⁵²

ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოს შეხედულებით, ინფორმაციის ხანდაზმულობას ასევე მნიშვნელოვანი ყურადღება უნდა მივაქციოთ. საერთოდ, რაც უფრო უახლესია ინფორმაცია მით უფრო 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 კრიტერიუმი იმის დასადგენად, რომ გაცვლილი ინფორმაცია იმდენად ძველია რომ კონკურენციისათვის რისკს არ შეიცავს, არ არსებობს. კონკურენციის ორგანო ფიქრობს, რომ მონაცემების ისტორიულობა

¹⁵⁰ იქვე, § 86.

¹⁵¹ იქვე, § 87.

¹⁵² იქვე, § 89.

დამოკიდებულია, პირველ რიგში, შესაბამისი ბაზრის მახასიათებლებზე და შესაბამის მრეწველობაში ფასზე ხელახალი მოლაპარაკების სიხშირეზე. ის ასევე დამოკიდებულია მონაცემების ხასიათზე, გაერთიანებულობაზე და გაცვლის სიხშირეზე.¹⁵³

როგორც წესი, რაც უფრო ხშირად იცვლება ეკონომიკურ აგენტებს შორის ინფორმაცია, მით მეტია კონკურენციის სამართლის დარღვევის რისკი. არასტაბილურ ბაზარზე ინფორმაციის გაცვლა უფრო ხშირად საჭირო, ვიდრე სტაბილურში, იმისათვის, რომ მოხდეს ეკონომიკური აგენტების ერთიანი სტრატეგიის დაახლოება და დამრღვევის გამოაშკარავება.¹⁵⁴

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 გაწევა საჭირო და ამის გაკეთება კი სხვა კომპანიებს და კლიენტებს არ შეუძლიათ ან შეუძლიათ მნიშვნელოვანი დროისა და ხარჯის შედეგად.¹⁵⁵ 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 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;

¹⁵³ იქვე, § 90.

¹⁵⁴ იქვე, § 91.

¹⁵⁵ იქვე, § 92-94.

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.¹⁵⁶ 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.¹⁵⁷

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.¹⁵⁸ აღსანიშნავია, ის ფაქტიც, რომ პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, არ არის იმის საჭიროება, რომ ეკონომიკური აგენტები ნათლად შეთანხმდნენ ფასის ზრდაზე. უბრალოდ, ინფორმაციის გაცვლაც საკმარისი შეიძლება იყოს კონკურენციის საწინააღმდეგო მიზნის დასადგენად.¹⁵⁹ 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-238/05,¹⁶⁰ 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, როგორიც არის მისი მიზანი და მისი

¹⁵⁶ 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.

¹⁵⁷ 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.

¹⁵⁸ იქვე, § 72.

¹⁵⁹ იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 542.

¹⁶⁰ 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].

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 ხელოვნურად გაზარდოს გამჭვირვალობა ბაზარზე, აღმოფხვრას ბაზრის ფუნქციონირებასთან დაკავშირებული გაურკვეველობა, 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.¹⁶¹

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 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 ქცევის ის 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 გამჟღავნება, რაც ამცირებს სტრატეგიულ გაურკვეველობას ბაზარზე და ხელს უწყობს ფარულ შეთანხმებას. სტრატეგიული ინფორმაციის გაცვლა

¹⁶¹ 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.

კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევად მიიჩნევა, რადგან ეს პრაქტიკა კონკურენტებს შორის კონცენტრაციის ტოლფასია.¹⁶²

ევროკავშირის კომისიისა და მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, იმ შეხვედრაზე დასწრებად კი, სადაც ეკონომიკური აგენტ(ებ)ი კონკურენტებს უმჯლავნებენ 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.¹⁶³ 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 წიგნის 3.8. ნაწილში იქნება 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.¹⁶⁴

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

ა. სარგებლის მოტანა

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.¹⁶⁵

გარდა ამისა, კომისიის აზრით, გარკვეულ სიტუაციებში მოთხოვნაზე ან ხარჯზე ინფორმაციის ხელმისაწვდომობამ, კომპანიებს შეიძლება მისცეს საშუალება უკეთესად დაგეგმონ წარმოება, პროდუქციის შესაბამისად წარმოდგენა სხვადასხვა ბაზარზე და მნიშვნელოვანი ხარჯის შემცირება, რაც გამოიხატება არასაჭირო ინვენტარის შემცირებაში ან მალეფუჭებადი პროდუქტის სწრაფ და ეფექტურ დისტრიბუციაში.¹⁶⁶

¹⁶² იქვე, § 61.

¹⁶³ იქვე, § 62.

¹⁶⁴ იქვე, § 63.

¹⁶⁵ იქვე, § 95.

¹⁶⁶ იქვე, § 96.

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.¹⁶⁷

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.¹⁶⁸

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.¹⁶⁹

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, 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

¹⁶⁷ იქვე, § 97.

¹⁶⁸ იქვე, § 98.

¹⁶⁹ იქვე, § 99.

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.¹⁷⁰

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 შემზღუდველ 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.¹⁷¹

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

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 საღებავი მასალის 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

¹⁷⁰ იქვე, § 101.

¹⁷¹ იქვე, § 104.

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.¹⁷² 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 გაურკვევლობა 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.¹⁷³

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 გადაწყვეტილებით¹⁷⁴ 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 გაურკვევლობის 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.¹⁷⁵ გასაჩივრების შემდეგ კი, ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ 1993 წლის 31 მარტს საქმეზე¹⁷⁶ 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

¹⁷² იხ. სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: 48-69, <http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=61969J0048&lg=en>, [12.05.2015], § 73-74.

¹⁷³ იქვე, § 100 და 113.

¹⁷⁴ იხ. კომისიის გადაწყვეტილება საქმეზე: 85/202/EEC, <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31985D0202:EN:NOT>>, [15.05.2015].

¹⁷⁵ იქვე, § 85.ბბ.

¹⁷⁶ 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].

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 მერქანის 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 გაურკვევლობებისაგან.¹⁷⁷ გარდა ამისა, მერქნის მასალის უმეტესობა იყიდებოდა ქაღალდების შედარებით მცირე რაოდენობის დიდ მწარმოებლებზე. ეს უკანასკნელი კი ახლო კავშირებს ამყარებდნენ ერთმანეთთან და ცვლიდნენ ფასის ცვლილებაზე ინფორმაციას.¹⁷⁸ მერქნის მასალის ბაზარზე გამჭვირვალობის მაღალი ხარისხი ასევე გამომდინარეობდა იმ კავშირებიდან, რომლებიც არსებობდა მოვაჭრეებს შორის, რაც კიდევ უფრო გაძლიერებული იყო ევროკავშირში იმ აგენტების არსებობით, რომლებიც რამდენიმე მწარმოებელზე ერთდროულად მუშაობდნენ და ასევე დინამიური სავაჭრო პრესის არსებობითაც.¹⁷⁹

ექსპერტების აზრით, მერქნის მასაზე მოთხოვნა არაელასტიურობით ხასიათდებოდა. ფასის წინასწარი გამოცხადება კი საშუალებას აძლევდა მყიდველებსა და კლიენტებს დაეგემათ სამომავლოდ საკუთარი წარმოების ხარჯი.¹⁸⁰ 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,¹⁸¹ აცნობა შეთანხმება, რომელიც ეხებოდა საინფორმაციო სისტემას. ეს უკანასკნელი ეფუძნებოდა გაერთიანებული სამეფოს ტრანსპორტის დეპარტამენტის მონაცემებს. იგი ეხებოდა სასოფლო სამეურნეო ტრაქტორის რეგისტრაციას და ეწოდებოდა “გაერთიანებული

¹⁷⁷ იქვე, § 76.

¹⁷⁸ იქვე, § 84.

¹⁷⁹ იქვე, § 86.

¹⁸⁰ იქვე, § 103.

¹⁸¹ იმ დროინდელი რეგულაციით №17/62, რომელიც 1962 წელს იყო მიღებული, ეკონომიკური აგენტები ვალდებული იყვნენ კომისიისათვის წინასწარ ეცნობებინათ მათ შორის მიღებული შეთანხმება და ასოციაციის მიერ მიღებული გადაწყვეტილება ე.წ. გათავისუფლების მისაღებად.

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.¹⁸²

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 გაყიდვის იდენტიფიცირება. კომისიამ ასევე მხედველობაში მიიღო ბაზრის სტრუქტურა, მიწოდებული მონაცემების ტიპი, გაცვლილი ინფორმაციის დეტალური ბუნება და ის ფაქტი, რომ შეთანხმების მონაწილეები რეგულარულად ხდებოდნენ 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.¹⁸³

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.¹⁸⁴

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.¹⁸⁵

¹⁸² 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].

¹⁸³ იქვე, § 5.

¹⁸⁴ იქვე, § 10.

¹⁸⁵ 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>, [15.05.2015], § 92.

საქმის გარემოებების შეფასისას, პირველი ინსტანციის სასამართლომ მხედველობაში მიიღო გაცვლილი ინფორმაციის ბუნება, ინფორმაციის გაცვლის სისწორე 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 სარგებლის მოტანის მიზნით და სხვა მომწოდებლების ბაზრიდან გასაძევებლად, მომხმარებელი კი არავითარ სარგებელს არ იღებდა.¹⁸⁶

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.¹⁸⁷

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.¹⁸⁸

3.7.3.4. საქმე C-238/05

¹⁸⁶ 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.

¹⁸⁷ იქვე, § 93.

¹⁸⁸ იქვე, § 124.

ინფორმაციის გაცვლის თვალსაზრისით ასევე საინტერესოა ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს მიერ 2006 წლის 23 ნოემბერს მიღებული წინასწარი გადაწყვეტილება საქმეზე C-238/05.¹⁸⁹

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-ექსიფაქსმა, 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 სარგებლობა. სადაო ინფორმაცია ეხებოდა მოვალეების იდენტურობას და ეკონომიკურ აქტივობას, ასევე სპეციალურ გარემოებებს, როგორიცაა გაკოტრება 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 ასნეფ-ექსიფაქსმა 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.¹⁹⁰

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

¹⁸⁹ 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].

¹⁹⁰ იქვე, § 10.

გადახდისუნარიანობასა და ვალაუფებლობაზე 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 გამომყენებელს?¹⁹¹

აუსბანკის აზრით, ეს რეესტრი ზღუდავს კონკურენციას, რადგან ის მოიცავდა ისეთი ინფორმაციის გაცვლას, რომელიც, როგორც წესი, მიზნეული 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.¹⁹²

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 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.¹⁹³

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 გადაიცემოდა ელექტრონულად ანუ უფრო ეფექტურად ვიდრე ეროვნული ბანკის მეშვეობით ორგანიზებული რეესტრის მეშვეობით.¹⁹⁴

რეესტრი მოიცავდა სხვადასხვა სახის ისეთ ინფორმაციას, როგორიცაა 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

¹⁹¹ იქვე, § 11.

¹⁹² იქვე, § 27.

¹⁹³ იქვე, § 35.

¹⁹⁴ იქვე, § 41.

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.¹⁹⁵

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.¹⁹⁶

სასამართლოს მტკიცებით, თუ რეესტრი არღვევდა 81-ე მუხლის პირველი პუნქტის პირობებს, იგი მაინც შეიძლება ექვემდებარებდეს ამავე მუხლის მესამე 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; მესამე, არ უნდა დააკისროს არა არსებითი შეზღუდვები მონაწილე ეკონომიკურ აგენტებს; და მეოთხე, მან არ უნდა გამოიწვიოს კონკურენციის აღმოფხვრა შესაბამისი პროდუქტებისა ან მომსახურების მნიშვნელოვან ნაწილში.¹⁹⁷

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.¹⁹⁸

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

¹⁹⁵ იქვე, § 49.

¹⁹⁶ იქვე, § 54.

¹⁹⁷ იქვე, § 65.

¹⁹⁸ იქვე, § 67.

სამართლებრივად 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-141/94¹⁹⁹ ერთ-ერთი ყველაზე საინტერესო გადაწყვეტილებაა ეკონომიკურ აგენტებს შორის ინფორმაციის გაცვლის თვალსაზრისით.

ევროპის კომისიის 1994 წლის 16 თებერვლის გადაწყვეტილებით საქმეზე 94/215/ECSC²⁰⁰ 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 კოჭის 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.²⁰¹

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

¹⁹⁹ 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].

²⁰⁰ 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].

²⁰¹ 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.

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 “დავიგნონის გეგმით” (ევროფერის შეთანხმება №1). 1977 წელს ევროკომისიის მხარდაჭერით დაარსდა ევროფერის სავაჭრო ასოციაცია და მასვე დაევალა ფოლადის ინდუსტრიაში კრიზისთან გამკლავება.²⁰²

კომისიამ 1980 წლის 31 ოქტომბერს მიიღო № 2794/80/ECSC გადაწყვეტილება, რომლის მიხედვითაც მიღებული იქნა ფოლადის წარმოების კვოტის სისტემა იმ ეკონომიკური აგენტებისათვის, რომლებიც რკინისა და ფოლადის ინდუსტრიაში მუშაობდნენ. გარდა ამისა, დამატებით მიღწეული იქნა შეთანხმება, რომ თითოეულ ეკონომიკურ აგენტს დაუდგინდებოდა მისაწოდებელი კვოტის ოდენობა თითოეულ ბაზარზე და ამ კვოტის დადგენის ორგანიზება დაევალა ევროფერს.²⁰³

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 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 მიეწოდებინა კომისიისათვის იმის შესახებ, თუ რა რაოდენობის პროდუქციის მიწოდება განახორციელა თითოეულ სახელმწიფოში. თუ რომელიმე ეკონომიკური აგენტი გადააჭარბებდა მისთვის დადგენილ კვოტას, კომისიას შეეძლო შეემცირებინა მისთვის დადგენილი რაოდენობა.²⁰⁴

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.²⁰⁵

²⁰² იქვე, § 5-7.

²⁰³ იქვე, § 8.

²⁰⁴ იქვე, § 12-13.

²⁰⁵ იქვე, § 17-19.

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.²⁰⁶

ეკონომიკური აგენტები განაგრძობდნენ რეგულარული და ახლო ურთიერთობის შენარჩუნებას კომისიასთან შეხვედრების მეშვეობით, რომლის დროსაც განიხილებოდა ისეთი საბაზრო პარამეტრები, როგორიც 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 აწვდიდნენ მოხმარებაზე, ფასზე, შეკვეთებზე, მიწოდებაზე, იმპორტზე, ექსპორტზე და მარაგზე.²⁰⁷

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 უქანგავი 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 კოტისა და ფასის ფიქსაციაზე, რითაც დაარღვიეს კონვენციის 65-ე მუხლის პირველი პუნქტი.²⁰⁸

კომისიამ აღმოაჩინა, რომ კრიზისის დამთავრების შემდეგ პოუტრელეს კომიტეტი, რომელიც ევროფერის ერთ-ერთი კომიტეტი იყო, აერთიანებდა ევროპის საზოგადოების კოჭის ძირითად მწარმოებლებს, რომლის მეშვეობითაც ეკონომიკური აგენტები რეგულარულად ხვდებოდნენ. კომისია განსაკუთრებით შეშფოთებული იყო იმით, რომ ეკონომიკური აგენტები ცვლიდნენ ინფორმაციას სამომავლო ფასზე, რაც დასტურდებოდა ევროფერის ჯგუფის შეხვედრების ოქმებით.²⁰⁹

კონკურენციის ორგანოს მტკიცებით დარღვეული იყო კონკურენციის სამართლის ის ძირითადი პრინციპი, რომლის მიხედვითაც ყველა

²⁰⁶ იქვე, § 32-33.

²⁰⁷ იქვე, § 35.

²⁰⁸ იქვე, § 36.

²⁰⁹ იქვე, § 176-179.

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.²¹⁰ გარდა ამისა, კონკრეტული კვარტალის შეკვეთის მონაცემები, რომლებიც უნდა შესრულებულიყო სამომავლოდ, იკრიბებოდა და ვრცელდებოდა ყოველკვირეულად პოუტრელლეს კომიტეტის სამდივნოს მეშვეობით.²¹¹

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 ფაქტმა, რომ ეკონომიკური აგენტები ერთმანეთს უგზავნიდნენ ინდივიდუალურ მონაცემებს.²¹²

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, 1988 წლის შემდეგ ფოლადის მწარმოებელი ეკონომიკური აგენტები და მათი ასოციაცია, ევროფერი კომისიას არ აწვდიდნენ ინდივიდუალიზირებულ ინფორმაციას ეკონომიკური აგენტების დონეზე. შეტყობინებული ინფორმაცია შედარებით ზოგადი და არაზუსტი იყო.²¹³ სასამართლომ საქმეში წარმოდგენილ მტკიცებულებაზე დაყრდნობით დაადგინა, რომ მონაწილე მხარეები გაერთიანებულ მონაცემებს აწვდიდნენ კომისიას, ხოლო ინდივიდუალურ მონაცემებს ექსკლუზიურად ინახავდნენ მონაწილე ეკონომიკური აგენტებისათვის.²¹⁴

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-8/08.²¹⁵ იგი ძირითადად ეხებოდა კონკურენტებს შორის შემდგარ ერთ შეხვედრას, ინფორმაციის გაცვლას და მათ შემდგომ ქცევას შესაბამის ბაზარზე.

²¹⁰ იქვე, § 392 და 395.

²¹¹ იქვე, § 396.

²¹² იქვე, § 406-407.

²¹³ იქვე, § 552.

²¹⁴ იქვე, § 590.

²¹⁵ იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-8/08,

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

2001 წლისათვის ჰოლანდიაში ხუთი მობილური ოპერატორი მუშაობდა, რომელთა საბაზრო წილი შემდეგნაირად 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.²¹⁶

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.²¹⁷

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 კანონის 6(1) მუხლის აკრძალვასთან შეუსაბამოდ მიიჩნია და აღნიშნულ ეკონომიკურ აგენტებს ჯარიმა დააკისრა.²¹⁸

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 ჰოლანდიის 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.²¹⁹

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.²²⁰

²¹⁶ იქვე, § 10-11.

²¹⁷ იქვე, § 11-12.

²¹⁸ იქვე, § 13.

²¹⁹ იქვე, § 15-17.

²²⁰ იქვე, § 27.

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.²²¹

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.²²² 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.²²³

სასამართლოს აზრით, ინფორმაციის გაცვლას, რომელსაც შეუძლია მონაწილე მხარეებს შორის ისეთი გაურკვევლობების აღმოფხვრა, როგორიც 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.²²⁴

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.²²⁵

²²¹ იქვე, § 31.

²²² იქვე, § 36-37.

²²³ იქვე, § 39.

²²⁴ იქვე, § 41.

²²⁵ იქვე, § 43.

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.²²⁶ სასამართლოს მიაჩნია, რომ შემთხვევითი კავშირის პრეზუმცია გამომდინარეობს 81-ე მუხლის პირველი პუნქტიდან და ის წარმოადგენს ევროპის გაერთიანების სამართლის განუყოფელ ნაწილს.²²⁷

სასამართლომ კიდევ ერთხელ განმარტა, რომ შეთანხმებულ პრაქტიკასა და საბაზრო ქცევას შორის შემთხვევითი კავშირის პრეზუმცია გამოიყენება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც არსებობს შეთანხმებული პრაქტიკა და შესაბამისი ეკონომიკური აგენტები რჩებიან ბაზარზე აქტიურები. თუმცა, მან აღნიშნა, რომ იგი შორს დგას იმ 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 შეხვედრაც კი, სასამართლოს მტკიცებით, შეიძლება საკმარისი იყოს იმ კონკურენციის საწინააღმდეგო მიზნის განსახორციელებლად, რომელსაც მონაწილე ეკონომიკური აგენტები ისახავდნენ.²²⁸

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, მნიშვნელობა აქვს არა იმას, თუ რამდენჯერ შეხვდებიან ეკონომიკური აგენტები ერთმანეთს, არამედ იმას, თუ შემდგომად 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

²²⁶ იქვე, § 51.

²²⁷ იქვე, § 52.

²²⁸ იქვე, § 60.

ისინი წარმატებულად თანხმდებოდნენ ერთმანეთთან და ბაზარზე აქტიურები დარჩნენ, შეთანხმებულ მოქმედებას მათ საბაზრო ყოფაქცევაზე გავლენა არ მოუხდენია.²²⁹

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.²³⁰

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 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 უკანასკნელნი 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

²²⁹ იქვე, § 61.

²³⁰ იქვე, § 62.

დაეთანხმა და მისი ერთგული დარჩება”.²³¹ 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.²³²

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 ამის შესახებ. ამის მტკიცების ტვირთი აწევს შესაბამის ეკონომიკურ აგენტს, რაც ადვილი დასამტკიცებელი არ არის.²³³

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.²³⁴

“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”.²³⁵

²³¹ 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.

²³² 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.

²³³ იხ. *Bailey D.*, “Publicly Distancing” Oneself from a Cartel, *World Competition* 31(2), 2008, 178.

²³⁴ 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.

²³⁵ 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.

პოლიპროპილენის საქმე²³⁶ 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 კვოტას. 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 საბაზრო მოქმედების განსაზღვრისას. სასამართლოს აზრით, სწორედ დამოუკიდებლობის სიმცირე ამახინჯებს კონკურენტულ პირობებს ბაზარზე.²³⁷ სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში ხაზგასმით აღნიშნა, რომ თითოეულმა ეკონომიკურმა აგენტმა დამოუკიდებლად უნდა განსაზღვროს თავისი საბაზრო პოლიტიკა და მათ შორის რაიმე სახის პირდაპირი ან 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 სამართალის 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

²³⁶ 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].

²³⁷ იხ. *Bailey D.*, “Publicly Distancing” Oneself from a Cartel, *World Competition* 31(2), 2008, 181.

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.²³⁸

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.²³⁹

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 მოწონებს. ასეთი სიჩუმე ვერ ჩაითვლება საჯარო დისტანცირებად, რადგან კარტელი აშკარა დაგმობას საჭიროებს. გარდა ამისა, აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ ჩუმად დარჩენა კარტელს ახანგრძლივებს და შეუძლებელს ხდის მის გამოაშკარავებას.²⁴⁰

პირველი ინსტანციის სასამართლომ 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 საჯარო 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.²⁴¹

აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ საჯაროდ დისტანცირება, როგორც წესი, უნდა მოხდეს მანამ, სანამ ეკონომიკური აგენტი ბაზარზე განახორციელებს

²³⁸ იქვე, 193.

²³⁹ იქვე, 194.

²⁴⁰ 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.

²⁴¹ 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.

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.²⁴²

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.

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.²⁴³

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 დირექტორი შეეწინააღმდეგა კონკურენციის შეზღუდვის წინადადებას და უარი განაცხადა გაემუღავნებინა 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”.²⁴⁴

²⁴² იხ. *Bailey D.*, “Publicly Distancing” Oneself from a Cartel, *World Competition* 31(2), 2008, 189.

²⁴³ იქვე, 197.

²⁴⁴ იქვე, 197-198.

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.²⁴⁵

სასამართლომ კიდევ ერთხელ ხაზგასმით აღნიშნა, რომ იგი იზიარებს საქმეზე C-49/92P 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.²⁴⁶ გარდა ამისა, სასამართლოს აზრით, ფირმის მიერ გამოხატული პროტესტი ნაკარნახევი იყო არა აშკარად უკანონო შეთანხმებული ქმედების საპირისპიროდ, არამედ იმით, რომ ასეთი ქმედება არ შეესაბამებოდა მოცემულ მომენტში მის კომერციულ ინტერესს.²⁴⁷

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.²⁴⁸

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 გაუმჟღავნებია 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.²⁴⁹

²⁴⁵ იქვე, 198.

²⁴⁶ 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.

²⁴⁷ იქვე, § 87.

²⁴⁸ იხ. *Bailey D.*, “Publicly Distancing” Oneself from a Cartel, *World Competition* 31(2), 2008, 199.

²⁴⁹ 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?sessionId=9ea7d0f130ded1bd413ae28a442fac92ed5f708165dd.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4Obx0Se0?text=&docid=46523&pageIndex=0&doclang=EN&m>>

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.²⁵⁰

მეხუთე, შესაბამის ფირმას უნდა შეეძლოს დაამტკიცოს, რომ ბაზარზე მისი შემდგომი კომერციული პოლიტიკა და ქცევა დამოუკიდებლად იყო განსაზღვრული. არსებობს მოსაზრება იმასთან დაკავშირებით, რომ ფარული შეთანხმებების მტკიცებულების უარყოფა რთულია ეკონომიკური აგენტების დამოუკიდებელი მოქმედებით.²⁵¹ ის ფაქტი, რომ ფირმა კარტელის ყველა შეხვედრას არ ესწრებოდა ან/და გადაუხვია შეთანხმებული მოქმედებიდან, ბეილის აზრით, არ ნიშნავს იმას, რომ იგი არ არის შეთანხმების მონაწილე. მისი მტკიცებით, იმისათვის, რომ მოხდეს კარტელისაგან საჯაროდ დისტანცირება, “ნამდვილად კონკურენტული ფასის პოლიტიკის” გაყოლის მოთხოვნა გაგებული უნდა იყოს როგორც კარტელისაგან და მისი მიზნისაგან გამიჯვნად. ამ მოთხოვნის მიზანი კი ნათელია: შეხვედრაზე გაცნობილმა ინფორმაციამ განზრახ ან უნებლიედ ზეგავლენა არ უნდა მოახდინოს კომპანიის შემდგომ კომერციულ საქმიანობაზე.²⁵²

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.²⁵³

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.²⁵⁴

ode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=169637>, [10.03.2015], § 64.

²⁵⁰ იხ. *Bailey D.*, “Publicly Distancing” Oneself from a Cartel, *World Competition* 31(2), 2008, 199.

²⁵¹ იხ. *Ritter L., Braun D.*, *European Competition Law: A Practitioner's Guide*, 3rd Ed., Kluwer Law International, 2004, 109.

²⁵² იხ. *Bailey D.*, “Publicly Distancing” Oneself from a Cartel, *World Competition* 31(2), 2008, 200.

²⁵³ იქვე.

²⁵⁴ 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&m ode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=129831>>, [27.05.2015].

მეექვსე, ფირმა აღარ უნდა დაესწროს შემგომ შეხვედრას, რომელიც მოიცავს კონკურენციის საწინააღმდეგო აქტიურობას.

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.²⁵⁵

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

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 ახსნას არ წარმოდგენს შესაბამისი ეკონომიკური აგენტი.²⁵⁶

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.²⁵⁷

²⁵⁵ 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.

²⁵⁶ 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.

²⁵⁷ იხ. Bailey D., "Publicly Distancing" Oneself from a Cartel, World Competition 31(2), 2008, 202-203.

IV თავი

ვერტიკალურ შეთანხმებაში არსებული შეზღუდვები

ვერტიკალური შეთანხმება არის შეთანხმება იმ ეკონომიკურ აგენტებს შორის, რომლებიც წარმოებისა და მიწოდების ჯაჭვის სხვადასხვა საფეხურზე საქმიანობენ.²⁵⁸ ვერტიკალური შეთანხმების მხარეები, როგორც წესი, ერთმანეთის უშუალო კონკურენტები არ არიან, რადგან ისინი ძირითადად აწარმოებენ დამატებით პროდუქტებს ან მომსახურებას და არა კონკურენტ პროდუქტებსა და მომსახურებას.²⁵⁹

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 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.²⁶⁰

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

²⁵⁸ იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 629.

²⁵⁹ იხ. *Bishop S., Walker M.*, The Economics of EC Competition Law: Concepts, Application and Measurement, 3rd Ed., Sweet & Maxwell, 2010, 188.

²⁶⁰ 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.

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.

4.1. 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.²⁶¹

კომერციული აგენტი შეიძლება იყოს პრინციპალის დამხმარე ორგანო, რომელიც წარმოადგენს პრინციპალი 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.²⁶²

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

პირველი, აგენტის მიერ პრინციპალის სახელით დადებული ან მოლაპარაკებული ხელშეკრულებიდან გამომდინარე რისკები, როგორიცაა. მაგალითად, მარაგის შეძენა.

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 მოთხოვს აგენტს განხორციელებლად. აღსანიშნავია, ის ფაქტი, რომ ასეთი აქტივობა არ ხორციელდება პრინციპალის სახელით. აგენტი მათ ახორციელებს საკუთარ რისკზე.²⁶³ გაყიდვის შემდეგი მომსახურების გაწევა და სათადარიგო ნაწილის შეძენა და შენახვა ამ რისკის ნაწილში შედის. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ საქმეზე T-325/01 განაცხადა, რომ აღნიშნული რისკები მნიშვნელოვან ეკონომიკურ რისკის სახეობას არ განეკუთვნება.²⁶⁴

²⁶¹ იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 621.

²⁶² იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 631.

²⁶³ იხ. ევროტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf>, [21.03.2015], § 14.

²⁶⁴ 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=>

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.²⁶⁵

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.²⁶⁶

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;

▫ 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 მოწოდებლობაში, უძრავ ქონებაში ან კადრის სწავლებაში;

▫ აგენტი არ ახორციელებს სხვა საქმიანობას, რომელიც მოითხოვს პრინციპალის მიერ მოცემული პროდუქტის ბაზარზე, გარდა იმ შემთხვევისა, თუ მისი ხარჯი ანაზღაურებულია პრინციპალის მიერ.²⁶⁷

აღნიშნული ჩამონათვალი არ არის ამომწურავი. თუ აგენტი გაწევს ერთ ან მეტ ზემოთ ჩამოთვლილ ხარჯსა 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

&occ=first&part=1&cid=902283>, [09.09.2015], § 111.

²⁶⁵ იხ. ევროტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf>, [21.03.2015], § 15.

²⁶⁶ იქვე.

²⁶⁷ იხ. ევროტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf>, [21.03.2015], § 16.

იქნეს მიღებული უფრო არსებული სიტუაციის ეკონომიკური რეალობა, ვიდრე შეთანხმების სამართლებრივი შინაარსი.²⁶⁸

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.²⁶⁹ თუმცა, აპელაციაზე (საქმეზე T-325/01)²⁷⁰ 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 დისტრიბუტორი იყო თუ აგენტი, უნდა დადგინდეს ეს წარმონაქმნი თავის თავზე იღებს თუ არა იმ რისკს, რომელიც გამომდინარეობს პრინციპალის სახელით მოლაპარაკებული 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.²⁷¹

აგენტის შეთანხმება შეიძლება 101-ე მუხლის რეგულირების ფარგლებში მოხვდეს, თუ ისინი ფარულ გარიგებას უწყობენ ხელს, იმ შემთხვევაშიც კი,

²⁶⁸ იქვე, § 17.

²⁶⁹ იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 636.

²⁷⁰ 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].

²⁷¹ იხ. ევროტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf>, [21.03.2015], § 19.

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.²⁷²

4.2. ვერტიკალური შეთანხმების ძირითადი სახეები
პრაქტიკაში გავრცელებულია შემდეგი სახის ვერტიკალური შეთანხმებები:

4.2.1. “ერთი ბრენდის”²⁷³ შეთანხმება

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 დავალდებულება 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 ვალდებულებას 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 შეძენაში. ეს კი თავის მხრივ წინააღმდეგობაში მოდის კონკურენციის სამართლის ნორმებთან, განსაკუთრებით კი მაშინ, როდესაც

²⁷² იქვე, §20.

²⁷³ ევროკავშირის კონკურენციის პოლიტიკაში გამოყენებული ტერმინების ლექსიკონში კომისია განმარტავს ერთი ბრენდის (single branding) შეთანხმებას, როგორც შეთანხმებას, რომელიც მოიცავს კონკურენციაში არ შესვლის და განსაზღვრული რაოდენობის საქონლის შეძენის 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 შეძენის პირობა მყიდველს ავალდებულებს კონცენტრაცია მოახდინოს შესყიდვის დიდ ოდენობაზე. 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>, 43 გვ.

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-234/89.²⁷⁴ 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 შეძენით შემოიფარგლა, რის შემდეგაც კაფეს შეეძლო ლუდი სხვა წვერი-სახელმწიფოდანაც შეეძინა.

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 კონკურენციას. კონკურენციის შეზღუდვას კი მხოლოდ მაშინ ექნება ადგილი, როდესაც მწარმოებლის მიერ დადებული შეთანხმება შესამჩნევად იწვევს ბაზრის დახურვას.

კომისიის აზრით, ერთი ბრენდის შეთანხმება ზოგადად კონკურენციის საწინააღმდეგო ხასიათს ატარებს. თუმცა, საქმის დეტალების გაცნობის შემდეგ შეიძლება მისი გათავისუფლებაც მოხდეს 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის საფუძველზე.²⁷⁵

4.2.2. 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 კონკურენციის შემზღუდველ შეთანხმებას,

²⁷⁴ იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-234/89, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61989CJ0234>>, [06.09.2015].

²⁷⁵ იხ. Jones A., Sufin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 665.

როდესაც მწარმოებელი შედის ახალი ბაზარზე და, შესაბამისად, მნიშვნელოვანი ინვესტიციის განხორციელება არის საჭირო.²⁷⁶

კომისიის მტკიცებით, ექსკლუზიური სადისტრიბუციო შეთანხმება, როგორც წესი, ზღუდავს გაყიდვას სხვა ექსკლუზიურ ტერიტორიაზე, ამცირებს ბრენდის შიგნით კონკურენციას და იწვევს ბაზრის გაყოფას, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს ფასის დისკრიმინაცია. თუ ყველა მიმწოდებელი ან მათი უმრავლესობა იყენებს ექსკლუზიურ დისტრიბუციას, მაშინ მცირდება კონკურენცია და ხელი ეწყოფა ფარულ გარიგებებს ორივე, დისტრიბუციისა და წარმოების დონეზე, ასევე ხდება ბაზრის დახურვა. რაც უფრო დიდია მიმწოდებლის საბაზრო წილი, მით უფრო დიდია ბრენდსშიგნით კონკურენციის შეზღუდვა.²⁷⁷

კომისიის აზრით, როგორც წესი, ბაზრის დახურვის პრობლემა არ წარმოიქმნება იმ შემთხვევაში, თუ ექსკლუზიური დისტრიბუციის შეთანხმება არ არის გაერთიანებული ერთი ბრედის შეთანხმებასთან.²⁷⁸

4.2.3. 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

²⁷⁶ იხ. ვერტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf>, [21.03.2015], § 61.

²⁷⁷ იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 666.

²⁷⁸ იხ. ვერტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf>, [21.03.2015], § 155

დარღვევად ითვლება შეთანხმების ის დებულება, რომელიც მოითხოვს დისტრიბუტორისაგან მარაგის განსაზღვრული რაოდენობის ქონას. ასევე ის პირობა, რომელიც ავალდებულებს დისტრიბუტორს იქონიოს განსაზღვრული მინიმალური ოდენობის წლიური ბრუნვა.²⁷⁹

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.²⁸⁰

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.²⁸¹

შერჩევითი დისტრიბუციის სისტემა ევროკავშირში გამართლებული იყო საქმეზე 26/76, რადგან იგი მოიცავდა მაღალი ხარისხის და ტექნიკურად განვითარებულ პროდუქციას და ხანგრძლივ სამომხმარებლო საქონელს.²⁸²

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

²⁷⁹ იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Material, 4th ed., Oxford University Press, 2011, 671-672.

²⁸⁰ 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.

²⁸¹ იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Material, 4th ed., Oxford University Press, 2011, 670.

²⁸² იხ. სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: 26/76, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61976CJ0026>>, [06.09.2015].

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.²⁸³

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

4.2.4. 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 ანტიკონკურენციული დახურვა, რაც კონკურენციის ორგანოების ჩარევას საჭიროებს.²⁸⁴

4.2.5. განსაზღვრული კატეგორიის პროდუქციის მართვის შეთანხმება

ამ შეთანხმების საფუძველზე, დისტრიბუტორი მიმწოდებელს აძლევს უფლებას განსაზღვრული კატეგორიის პროდუქციის მარკეტინგ 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.²⁸⁵

4.2.6. 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

²⁸³ იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Material, 4th ed., Oxford University Press, 2011, 670.

²⁸⁴ იხ. ვერტიკალურ შეზღუდვებზე ევროკავშირის კომისიის სახელმძღვანელო, § 203-205.

²⁸⁵ იქვე, § 209-210.

კომერციულ და ტექნიკურ დახმარებას უწევს. ფრენშიაზინგის სისტემა საშუალებას აძლევს ფრენშიაზის მიმღებს დამოუკიდებელი ბიზნესი აწარმოოს ფრენშიაზის მიმცემის სახელისა და ნოუ-ჰაუს გამოყენებით.

ფრენშიაზინგის შეთანხმებით, ფრენშიაზის მიმღები საზღაურს უხდის ფრენშიაზის გამცემს მისი ინტელექტუალური საკუთრების უფლების გამოყენებისათვის. იმისათვის, რომ ფრენშიაზის სისტემა გამართულად მუშაობდეს, მნიშვნელოვანია, რომ თითოეული ფრენშიაზის მიმღები ასრულებდეს ფრენშიაზის გამცემის მიერ შედგენილ ერთიან კომერციულ სტანდარტს, რადგან, მომხმარებლის თვალსაზრისით, ყველა ფრენშიაზის სავაჭრო ერთეული ერთი და იმავე სტანდარტს უნდა აკმაყოფილებდეს. შესაბამისად, ფრენშიაზის გამცემს უფლება უნდა ჰქონდეს ფრენშიაზის მიმღებს მოსთხოვოს ერთიანი სტანდარტების შესრულება. გარდა ამისა, ფრენშიაზის 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 ფრენშიაზინგის შეთანხმება შეიცავს ისეთ შეზღუდვას, რომელიც ბაზრის დაყოფას ან გადასაყიდი ფასის შენარჩუნებას (RPM) ახდენს, მათზე 101-ე მუხლი გაერცხლება. ასეთმა შეზღუდვამ შეიძლება გამოწვევას შექმნას დააკმაყოფილოს 101-ე მუხლის მესამე პუნქტი.²⁸⁶ 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 ფრენშიაზის 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, ფრენშიაზის მიმცემს შეუძლია წაუყენოს შემდეგი მოთხოვნები ფრენშიაზის მიმღებს:

1. გამოიყენოს ფრენშიაზის გამცემის მეთოდები და ნოუ-ჰაუს;
2. ფრენშიაზის მიმცემის ინსტრუქციის მიხედვით გახსნას და მოაწიოს გასაყიდი ფართები;
3. მოიპოვოს ფრენშიაზის მიმცემის თანხმობა ფრენშიაზინგის გადაცემამდე;
4. გაყიდოს მხოლოდ ფრენშიაზის მიმცემის მიერ მიწოდებული პროდუქცია;

²⁸⁶ იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 646.

5. მიიღოს ფრენშაიზის მიმცემის თანხმობა ყველა რეკლამაზე.²⁸⁷

4.3. რეგულაცია №2022/720²⁸⁸

2022 წლის 10 მაისს ევროკავშირის კომისიამ მიიღო 2022/720 რეგულაცია ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ 101.3 მუხლის გამოყენებაზე ვერტიკალური შეთანხმებებისა და შეთანხმებული პრაქტიკის კატეგორიების მიმართ. ამ რეგულაციით ვერტიკალური შეთანხმებები და შეთანხმებული პრაქტიკა ჯგუფურად (ბლოკორად) თავისუფლდება პასუხისმგებლობისაგან თუ ისინი აკმაყოფილებენ რეგულაციით დადგენილ პირობებს. მაგალითად, როდესაც ისინი აუმჯობესებენ ეკონომიკურ ეფექტურობას წარმოების ან დისტრიბუციის ჯაჭვში მონაწილე საწარმოებს შორის უკეთესი კოორდინაციის ხელშეწყობით. კერძოდ, მათ შეუძლიათ გამოიწვიონ მხარეთა ტრანზაქციისა და დისტრიბუციის ხარჯების შემცირება და მათი გაყიდვებისა და ინვესტიციების დონის ოპტიმიზაცია. ამასთან მნიშვნელოვანია შეთანხმების საბაზრო ძალაუფლების დადგენა და იმის განსაზღვრა, თუ რამდენად აწყდებიან ეს საწარმოები კონკურენციას საქონლის ან მომსახურების სხვა მიმწოდებლებისგან, რომლებსაც მათი მომხმარებლები აღიქვამენ, როგორც შემცვლელებს ან ურთიერთშემცვლელებს პროდუქტის მახასიათებლების, ფასებისა და დანიშნულებისამებრ გამოყენების საფუძველზე.

ამასთან კომისიის აზრით, შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ იმ შემთხვევებში, როდესაც შეთანხმებაში მონაწილე თითოეული საწარმოს მიერ შესაბამის ბაზარზე დაკავებული საბაზრო წილი 30%-ს არ აღემატება, ვერტიკალური შეთანხმებები, რომლებიც არ შეიცავს კონკურენციის გარკვეული ტიპის მკაცრ შეზღუდვებს, როგორც წესი, იწვევს წარმოების ან დისტრიბუციის გაუმჯობესებას და მომხმარებლებს საშუალებას აძლევს მიიღონ მიღებული სარგებლის სამართლიანი წილი.

კომისია რეგულაციაში ონლაინ პლატფორმების ბაზარზე საუბრობს და აღნიშნავს, რომ ონლაინ შუამავლის მომსახურების მიწოდებასთან დაკავშირებული შეთანხმებები ვერტიკალური შეთანხმებებია და, შესაბამისად, უნდა ექვემდებარებოდეს ამ რეგულაციით გათვალისწინებული კლასიფიკაციის გათვალისწინების კრიტერიუმებს, ამ რეგულაციით დადგენილი პირობების დაცვით.

რეგულაციაში ასევე საუბარია გარკვეული ტიპის შეზღუდვებზე, რომელთა გათვალისწინება შეთანხმებაში გამორიცხავს ამ რეგულაციის გავრცელებას შეთანხმებაზე. კერძოდ, ამ რეგულაციით გათვალისწინებული ჯგუფური გამონაკლისი არ ვრცელდება ვერტიკალურ შეთანხმებებზე, რომლებიც შეიცავს

²⁸⁷ იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 675.

²⁸⁸ იხ. რეგულაცია 2022/720 <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX%3A32022R0720>> [24.08.2026].

კონკურენციის გარკვეული სახის სერიოზულ შეზღუდვებს, როგორცაა მინიმალური და ფიქსირებული გადაყიდვის ფასები, და ტერიტორიული დაცვის გარკვეული ტიპები, მათ შორის ინტერნეტის გაყიდვების ეფექტური გამოყენების თავიდან აცილება ან ონლაინ რეკლამირების გარკვეული შეზღუდვები. მაგალითად, ონლაინ გაყიდვებზე დაწესებული შეზღუდვები არ უნდა მოხდეს ამ რეგულაციით გათვალისწინებული გამონაკლისის ფარგლებში, თუ მათი მიზანია მნიშვნელოვნად შეამციროს შესაბამის ბაზარზე ხელშეკრულებით გათვალისწინებული საქონლის ან მომსახურების ონლაინ გაყიდვების საერთო მოცულობა ან მომხმარებლების შესაძლებლობა, შეიძინონ საქონელი ან მომსახურება ხელშეკრულებით ონლაინ რეჟიმში.

რეგულაციით გათვალისწინებული ჯგუფური განთავისუფლება ასევე ვრცელდება საწარმოთა ასოციაციასა და ინდივიდუალურ წევრს შორის, ან ასეთ ასოციაციასა და ინდივიდუალურ მიმწოდებელს შორის დადებულ ვერტიკალურ შეთანხმებებზე მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ასოციაციის ყველა წევრი საქონლის საცალო ვაჭრობაა და თუ ასოციაციის არცერთ ინდივიდუალურ წევრს, მასთან დაკავშირებულ საწარმოებთან ერთად, არ აქვს 50 მილიონ ევროზე მეტი წლიური ბრუნვა.

რეგულაციით გათვალისწინებული ჯგუფური განთავისუფლება გამოიყენება იმ პირობით, რომ მიმწოდებლის მიერ დაკავებული საბაზრო წილი არ აღემატება იმ შესაბამისი ბაზრის 30%-ს, სადაც ის ხელშეკრულების შესაბამისად ყიდის საქონელს ან მომსახურებას, ხოლო მყიდველის მიერ დაკავებული საბაზრო წილი არ აღემატება იმ შესაბამისი ბაზრის 30%-ს, სადაც ის ხელშეკრულების შესაბამისად ყიდულობს საქონელს ან მომსახურებას.

რეგულაციის მე-4 მუხლში მოცემულია მძიმე შეზღუდვები, რომელთა გათვალისწინება ვერტიკალურ ხელშეკრულებებში გამორიცხავს ამ რეგულაციის გავრცელებას შეთანხმებებზე. კერძოდ ესენია ისეთი შეზღუდვები, რომლებიც იწვევენ მყიდველის შესაძლებლობის შეზღუდვას, განსაზღვროს თავისი გასაყიდი ფასი, მაქსიმალური გასაყიდი ფასის დადგენის ან გასაყიდი ფასის რეკომენდაციის გაწევის შესაძლებლობის გარეშე, იმ პირობით, რომ ისინი არ წარმოადგენენ ფიქსირებულ ან მინიმალურ გასაყიდ ფასს რომელიმე მხარის ზეწოლის ან წახალისების შედეგად. და მეორე შემთხვევაში, თუ მიმწოდებელი იყენებს ექსკლუზიური დისტრიბუციის სისტემას, რომელიც ზღუდავს ტერიტორიას ან მომხმარებლებს, რომლებზეც ექსკლუზიური დისტრიბუტორი აქტიურად ან პასიურად ყიდის საქონელს ან მომსახურებას შეთანხმების შესაბამისად. მიუხედავად, ამ მძიმე შეზღუდვებისა, აღნიშნული მუხლი ითვალისწინებს ისეთ გამონაკლისებს, რომელთა არსებობის შემთხვევაში შესაძლებელია რეგულაციით გათვალისწინებული სარგებლის მიღება.

რეგულაციის მე-5 მუხლი კი ითვალისწინებს გამრიცხველ შეზღუდვებს, რომელთა გათვალისწინება ასევე გამორიცხავს რეგულაციის გავრცელებას შეთანხმებებზე, თუ ისინი ასეთ შეზღუდვებს ითვალისწინებენ. კერძოდ:

(ა) ნებისმიერი გამოხატული ან ნაგულისხმევი არაკონკურენტული ვალდებულება, რომლის ხანგრძლივობა განუსაზღვრელია ან აღემატება ხუთ წელს;

(ბ) ნებისმიერი გამოხატული ან ნაგულისხმევი ვალდებულება, რომელიც მყიდველს ავალდებულებს, შეთანხმების შეწყვეტის შემდეგ, არ აწარმოოს, შეიძინოს, გაყიდოს ან გადაყიდოს საქონელი ან მომსახურება;

(გ) ნებისმიერი გამოხატული ან ნაგულისხმევი ვალდებულება, რომელიც შერჩევითი განაწილების სისტემის მონაწილეებს ავალდებულებს, არ გაყიდონ კონკრეტული კონკურენტი მომწოდებლების ბრენდები;

(დ) ნებისმიერი პირდაპირი ან ირიბი ვალდებულება, რომელიც ავალდებულებს ონლაინ შუამავლობის სერვისების მყიდველს, არ შესთავაზოს, არ გაყიდოს ან არ გადაყიდოს საქონელი ან მომსახურება საბოლოო მომხმარებლებისთვის უფრო ხელსაყრელი პირობებით კონკურენტი ონლაინ შუამავლობის სერვისების მეშვეობით;

აღნიშნული მუხლი ასევე ითვალისწინებს გამონაკლისებს მოცემული გამრიცხველი შეთანხმებებიდან.

კომისიას შეუძლია რეგულაციის მეშვეობით გამოაცხადოს, რომ იმ შემთხვევაში, თუ მსგავსი ვერტიკალური შეზღუდვების პარალელური ქსელები შესაბამისი ბაზრის 50%-ზე მეტს მოიცავს, ეს რეგულაცია არ გავრცელდება ვერტიკალურ შეთანხმებებზე, რომლებიც შეიცავს ამ ბაზართან დაკავშირებულ სპეციფიკურ შეზღუდვებს.

აღნიშნული რეგულაცია ძალაშია 2034 წლის 31 მაისამდე.

V თავი

ოთხი კუმულატიური პირობა

შესავალი

როგორც ზემოთ არის 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.²⁸⁹

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 გუწოდოთ. 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;

²⁸⁹ იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 196.

მესამე, შეზღუდვის სახე და მისი რეალური და შესაძლო ეფექტი.²⁹⁰

ამდენად, უნდა მოხდეს კონკურენციის სასარგებლო და კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტის შესწავლა და შეფასება. ანალიზის შედეგად თუ დადგინდება, რომ კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტი გადაჭონის 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, როგორიცაა 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 დადგინდება, რომ ეკონომიკური აგენტების ერთობლივი საქმიანობის შედეგად გამოწვეული სარგებელი გადაჭონის უარყოფით შედეგს, როგორც წესი, კონკურენციის ორგანოები ასეთ საქმიანობას კანონიერად ცნობენ და აკრძალვისაგან ანთავისუფლებენ. ევროკავშირში, ისევე როგორც საქართველოში, კარტელური საქმიანობის პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლება ხდება შემდეგ 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 (დე მინიმისის წესი) .

განვიხილოთ კარტელური საქმიანობის აკრძალვისაგან გათავისუფლების ჩამოთვლილი პირობები ცალ-ცალკე.

5.1. 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

²⁹⁰ იქვე.

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 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 გადაჭონილია 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.²⁹¹

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.²⁹² ასეთი

²⁹¹ იხ. კომისიის სარეკომენდაციო დოკუმენტი 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52004XC0427\(07\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52004XC0427(07)) [16.07.2015], § 41.

²⁹² იქვე, § 43.

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;²⁹³ გარემოს დაცვა, რომელიც გათვალისწინებულია 11-ე და 191-193-ე მუხლებში; დასაქმება – 145-159-ე მუხლები; რეგიონალური განვითარება – 174-178-ე მუხლები; კულტურა – 167-ე მუხლი.²⁹⁴

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.²⁹⁵ გარდა ამისა, კომისიამ საქმეზე Ford/Volkswagen, განაცხადა, რომ გამოწვევის 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 ჰარმონიულ განვითარებას, რეგიონალური უთანასწორობის შემცირებასა და ევროპის ბაზრის შემდგომ ინტეგრაციას ისახავდა მიზნად.²⁹⁶

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 ელექტროენერგიის მოხმარებისათვის.²⁹⁷ საქმეზე Exxon/Shell კომისიამ განაცხადა, რომ გარემოს დაბინძურების შემცირება იწვევს ტექნოლოგიურ განვითარებას 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის შესაბამისად.²⁹⁸

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;

²⁹³ იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 246.

²⁹⁴ იხ. Whish R., Bailey D., Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 157.

²⁹⁵ იხ. კომისიის სარეკომენდაციო დოკუმენტი 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52004XC0427\(07\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52004XC0427(07)) [16.07.2015], § 43.

²⁹⁶ იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 243.

²⁹⁷ იხ. კომისიის გადაწყვეტილება საქმეზე: OJ [2000] L 187/47, [2000] CMLR 635, §55-57.

²⁹⁸ იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 246.

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;

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).²⁹⁹

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 ცნობაში. კომისიის აზრით, მიზნიდან გამომდინარე კონკურენციის შეზღუდვებს, თავისი ბუნებიდან გამომდინარე, კონკურენციაზე უარყოფითი ეფექტის იმდენად დიდი პოტენციალი აქვს, რომ არ არის საჭირო რეალური ეფექტის ჩვენება.³⁰⁰

²⁹⁹ 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].

³⁰⁰ იქვე, § 21.

ძირითადად, მიზნიდან გამომდინარე მძიმე შეზღუდვებად ითვლება ფასის ფიქსაცია, წარმოების შეზღუდვა და ბაზრისა და მომხმარებლის განაწილება.³⁰¹ 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 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.³⁰²

აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ თუ ამ ოთხივე მოთხოვნას ვერ აკმაყოფილებს ეკონომიკური აგენტების შეთანხმება, მაშინ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე 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.³⁰³

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.³⁰⁴

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.³⁰⁵

³⁰¹ იქვე, § 23.

³⁰² იხ. ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-168/01, <[http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130d5d8f207c5d6a34d27852fac16d540b02fe34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4ObN8Ne0?text=&docid=64827&pageIndex=0&doclang=en&m](http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130d5d8f207c5d6a34d27852fac16d540b02fe34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4ObN8Ne0?text=&docid=64827&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=155431)
ode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=155431>, [26.07.2015], § 233.

³⁰³ 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.

³⁰⁴ იქვე, § 18.1.

³⁰⁵ იქვე, § 20.

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 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.

5.1.1. 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.³⁰⁶

პირველი პირობის შესაბამისად აუცილებელია იმის განსაზღვრა თუ რა ობიექტური სარგებელი მოაქვს შეთანხმებას და რა ეკონომიკური მნიშვნელობისაა კონკრეტული სარგებელი.³⁰⁷

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.³⁰⁸

³⁰⁶ იქვე, § 49.

³⁰⁷ იქვე, § 50.

³⁰⁸ იქვე, § 51.

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;³⁰⁹ მეორე შემთხვევაში კი ვითარდება წარმოების ახალი ტექნოლოგია და მეთოდი,³¹⁰ რის შედეგადაც მომხმარებელი იღებს სარგებელს ახალი ან განვითარებული პროდუქტის სახით.³¹¹ ახალი ან განვითარებული პროდუქტის მიღება ძირითადად ხდება ხოლმე კვლევისა და განვითარების შეთანხმების საფუძველზე ერთობლივი საწარმოს შექმნით. მაგალითად, ორი მოქმედი ეკონომიკური აგენტის ტექნოლოგიის კომბინაციას, რომელიც ერთმანეთის შემავსებელია, შეუძლია ახალი ან უკეთესი პროდუქტის წარმოება ან/და წარმოების ხარჯის შემცირება. წარმოების ხარჯის შემცირებად ითვლება როგორც მასშტაბის ეკონომიკა,³¹² ასევე მრავალფეროვნების ეკონომიკა.³¹³ ასეთი შედეგი შეიძლება ასევე მიღწეული იქნეს როგორც წარმოების ახალი ტექნოლოგიისა და მეთოდის განვითარებით, ასევე წარმოების უკეთესი დაგეგმარებით.³¹⁴

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 შემზღუდველი შეთანხმების გარეშე შეუძლებელია ხოლმე ან შესაძლებელია, თუმცა მხოლოდ მნიშვნელოვანი დაგვიანებით ან შედარებით მეტი ხარჯის გაწევით.³¹⁵

5.1.2. 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

³⁰⁹ იქვე, § 62.

³¹⁰ იქვე, § 64.

³¹¹ იქვე, § 59.

³¹² მასშტაბის ეკონომიკად ითვლება წარმოების ხარჯის შემცირება პროდუქციის საცალო წარმოების ზრდის საფუძველზე.

³¹³ მრავალფეროვნების ეკონომიკად ითვლება წარმოებისა და დისტრიბუციის ხარჯის ეფექტურობა, რომლის დროსაც ხარჯი მცირდება ერთდროულად ნედლეულით განსხვავებული პროდუქტის წარმოების შედეგად. ასეთი ეფექტურობა შეიძლება წარმოიშვას თუ შესაძლებელია ერთდროულად კომპონენტის, მოწყობილობისა და პერსონალით განსხვავებული პროდუქტის წარმოება. მაგალითად, განსხვავებული საქონელის დისტრიბუცია ხდება ერთდროულად სატრანსპორტო საშუალებით: გაყინული პიცისა და გაყინული ბოსტნეულის დისტრიბუცია შესაძლებელია ერთდროულად მაცივრიანი ავტომანქანით, რის გამოც შესაძლებელია სერიოზული სადისტრიბუციო ხარჯის შემცირება.

³¹⁴ იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 161.

³¹⁵ იხ. კომისიის სარეგულმენდაციო 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.

მეორე კრიტერიუმს დაკმაყოფილებულად თვლიდა იმ შემთხვევაში, თუ პირველი და მეოთხე კრიტერიუმი იყო დაკმაყოფილებული.³¹⁶

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.³¹⁷

ამ პირობაში ცნება “მომხმარებელი” მოიცავს შესაბამისი პროდუქტის და მომსახურების ყველა პირდაპირ და არაპირდაპირ გამომყენებელს, მათ შორის მწარმოებელს, რომელიც პროდუქტს იყენებს როგორც ნედლეულს, საბითუმო მოვაჭრეს, საცალო მოვაჭრეს და საბოლოო მომხმარებელსაც.³¹⁸

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.³¹⁹

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 მიეყვართ უფრო მაღალი ფასისკენ, მომხმარებელი სრულად უნდა იქნეს კომპენსირებული გაზრდილი ხარისხის ან სხვა სარგებლის სახით. წინააღმდეგ შემთხვევაში, მეორე კრიტერიუმი ვერ იქნება დაკმაყოფილებული.³²⁰ ამასთან, რაც უფრო დიდია კონკურენციის შეზღუდვა 101-ე მუხლის შესაბამისად, მით უფრო დიდი უნდა იყოს ეფექტურობა და მისი გადასვლა მომხმარებელზე.³²¹ საქმეზე 43/82 და 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.³²²

³¹⁶ იხ. *Jones A., Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 248.

³¹⁷ იხ. *Faull J., Nikpay A.*, The EC Law of Competition, 2nd Ed, Oxford University Press, 2007, § 3.436.

³¹⁸ იხ. კომისიის სარეგულმენდაციო 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.

³¹⁹ იქვე, § 85.

³²⁰ იქვე, § 86.

³²¹ იხ. კომისიის 2007 წლის 19 დეკემბრის გადაწყვეტილება, § 734. აპელაციაზე საქმე: T-111/08.

³²² 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].

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.³²³

კომისიის აზრით, გადამწყვეტ 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 გამოირიცხავს ოთხი კრიტერიუმის გამოყენების შესაძლებლობას. თუმცა, რაც უფრო ღიძია დროის ეს შუალედი, მით უფრო მნიშვნელოვანი უნდა იყოს მატერიალიზებული ეფექტურობა, რათა მოხდეს მომხმარებლისათვის დროის ამ პერიოდში მიყენებული ზიანის ანაზღაურება.³²⁴

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.³²⁵

კომისიის აზრით, თუ ეკონომიკურ აგენტებს შორის ფასის კონკურენციაც არსებობს და წარმოების მნიშვნელოვან შეზღუდვას არ აქვს ადგილი, მომხმარებელზე სარგებლის გადასვლა შედარებით სწრაფად ხდება, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როდესაც ადგილი აქვს წარმოების სიმძლავრეზე კონკურენციას.³²⁶

5.1.3. 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

³²³ იხ. კომისიის სარეგულმდგომი 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.

³²⁴ იქვე, § 87.

³²⁵ იქვე, § 96-97.

³²⁶ იქვე, § 97.

ინდივიდუალური შეზღუდვა, რომელიც გამომდინარეობს შეთანხმებიდან, ასევე გონივრულად უნდა იყოს საჭირო ეფექტიანობის მისაღწევად.³²⁷

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.³²⁸

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 ტესტი. უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ მძიმე შეზღუდვები, როგორც წესი, დიდი ალბათობით ვერ იქნება მიჩნეული აუცილებელ შეზღუდვად.³²⁹

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 სპეციფიკური ინვესტიცია იმისთვის, რომ მხოლოდ ერთ კლიენტს მიაწოდოს ნედლეული. ამ შემთხვევაში, კლიენტს შეიძლება შეთანხმებით აეკრძალოს ამ ნედლეულის შეძენა 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.³³⁰

მესამე კრიტერიუმის შეფასისას მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული ბაზრის სტრუქტურა, საბაზრო პირობები, ის ეკონომიკური რისკი, რომელიც

³²⁷ იქვე, § 73.

³²⁸ იქვე, § 75.

³²⁹ იქვე, § 79.

³³⁰ იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 162.

უკავშირდება შეთანხმებას, მხარეების სტიმული და არსებული ბიზნეს რეალობა.³³¹

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.³³²

5.1.4. 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 შორის კონკურენცია ეკონომიკური ეფექტურობის არსებითი მამოძრავებელი ძალაა, მათ შორის დინამიური ეფექტურობისა, რომელიც ინოვაციის სახით ვლინდება. სხვა სიტყვებით რომ ითქვას, 101-ე მუხლის მიზანი კონკურენტული პროცესის დაცვაა და როდესაც კონკურენცია აღმოფხვრილია, კონკურენტული პროცესი შესაბამისად წყდება.³³³

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.³³⁴

³³¹ იხ. კომისიის სარეგომენდაციო 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.

³³² იხ. Jones A., Sufirin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 250.

³³³ იხ. კომისიის სარეგომენდაციო 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.

³³⁴ იქვე, § 108-115.

VI თავი

აკრძალვიდან ჯგუფური გათავისუფლება

6.1. ჯგუფური გათავისუფლება ევროკავშირში³³⁵

2004 წლის მაისიდან ევროპის კომისიას ეკონომიკური აგენტების შეთანხმებების ინდივიდუალური გათავისუფლება აღარ შეუძლია, რადგან №1/2003 რეგულაციით 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 მიერ, ხოლო ნაწილი კი კომისიის მიერ საბჭოს აუტორიზაციის საფუძველზე.³³⁶

ბოლო ათწლეულში ევროკავშირის კომისიამ რამდენიმე რეგულაცია მიიღო ჯგუფური გათავისუფლების შესახებ. მათ შორის არის შემდეგი რეგულაციები:

- რეგულაცია №2022/720 ვერტიკალური შეთანხმების აკრძალვიდან გათავისუფლების შესახებ;
- რეგულაცია №2026/877 ტექნოლოგიური ტრანსფერის შეთანხმების აკრძალვიდან გათავისუფლების შესახებ;
- რეგულაცია №2023/1066 კვლევისა და განვითარების შეთანხმების აკრძალვიდან გათავისუფლების შესახებ;
- რეგულაცია №2023/1067 სპეციალიზაციის შეთანხმების აკრძალვიდან გათავისუფლების შესახებ.

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

³³⁵ 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 ვერტიკალური, კვლევისა და განვითარების, სპეციალიზაციის, ტექნოლოგიის ტრანსფერის და ავტოსატრანსპორტო საშუალებების დისტრიბუციის შეთანხმებების მიმართ <http://ec.europa.eu/translation/spanish/documents/glossary_competition_archived_en.pdf>, 7 გვ.

³³⁶ იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 168-169.

პირობებს, მათ არ აქვთ ნეგატიური ეფექტი ფასზე, წარმოებაზე, ინოვაციაზე, საქონლისა და მომსახურების მრავალფეროვნებაზე ან ხარისხზე.³³⁷ 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.

ჯგუფური გათავისუფლების რეგულაციები ევროკავშირში პირდაპირ გამოყენებადია, რაც გათვალისწინებულია ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 288-ე მუხლით. შესაბამისად, ის შეთანხმება, რომელიც ხვდება 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 განსხვავებს 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 წარმოშობა პრობლემას კონკურენციის კუთხით.

შეთანხმების მხარეების მაქსიმალური საბაზრო წილის ოდენობა განსხვავებულია რეგულაციების მიხედვით. მაგალითად, რეგულაცია №2022/720 გამოიყენება იმ ვერტიკალური შეთანხმების მიმართ, რომლის

³³⁷ იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 256

მხარეების საბაზრო წილი არ აღემატება 30 პროცენტს; ტექნოლოგიური ტრანსფერის შესახებ რეგულაციით №2026/877 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 №2023/1066 ადგენს 25 პროცენტის ზედა ზღვარს; ხოლო სპეციალიზაციის შეთანხმების შესახებ რეგულაცია №2023/1067 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.³³⁸ 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.³³⁹

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.³⁴⁰

გასათვალისწინებელია ასევე ის ფაქტი, რომ შესაძლებელია შეთანხმებით არ იყოს გათვალისწინებული კონკურენციის შემზღუდავი 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

³³⁸ იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 171.

³³⁹ იხ. კომისიის სარეგულაციო 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.

³⁴⁰ 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].

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.³⁴¹

6.2.1.1. კვლევისა და განვითარების შესახებ შეთანხმება

ევროკავშირის კომისიამ 2023 წელს მიიღო რეგულაცია №2023/1066³⁴² 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 განხორციელებას.³⁴³

რეგულაციის პირველი მუხლით განმარტებულია კვლევა და განვითარება. კერძოდ, ის ნიშნავს პროდუქტებთან, ტექნოლოგიებთან ან პროცესებთან დაკავშირებული ნოუ-ჰაუს შეძენაზე, თეორიული ანალიზის ჩატარებაზე, სისტემატურ კვლევაზე ან ექსპერიმენტებზე, მათ შორის საპილოტე და დემონსტრაციულ წარმოებაზე, პროდუქტების ან პროცესების ტექნიკურ ტესტირებაზე, დემონსტრაციული მასშტაბის საჭირო ობიექტების შექმნაზე და შედეგებზე ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების მოპოვებაზე მიმართულ საქმიანობას.

რეგულაციის მეორე მუხლი 101-ე მუხლის აკრძალვებიდან ანთავისუფლებს კვლევისა და განვითარების შეთანხმებებს თუ ისინი რეგულაციით დადგენილ პირობებს აკმაყოფილებენ. ეს განთავისუფლება ასევე ვრცელდება კვლევისა და განვითარების შეთანხმებებზე, რომლებიც მოიცავს დებულებებს ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების ერთი ან მეტი მხარისთვის ან მხარეთა მიერ ერთობლივი ან ანაზღაურებადი კვლევისა და განვითარების სამუშაოების ან შედეგების ერთობლივი გამოყენების მიზნით შექმნილი სუბიექტისთვის გადაცემის ან ლიცენზირების შესახებ, იმ პირობით, რომ ეს დებულებები პირდაპირ კავშირშია შეთანხმების შესრულებასთან და აუცილებელია მისი განხორციელებისთვის და არ წარმოადგენს შეთანხმების მთავარ მიზანს.

³⁴¹ იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 256.

³⁴² იხ. ევროკომისიის 2023 წლის რეგულაცია №2023/1066 განსაზღვრული კატეგორიის კვლევისა და განვითარების შესახებ შეთანხმების მიმართ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მესამე პუნქტის გამოყენებაზე <<https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2023/1066/oj/eng>> [27.08.2026].

³⁴³ ანაზღაურებადი კვლევისა და განვითარების შემთხვევაში, კვლევისა 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.

რეგულაციის მესამე მუხლის მიხედვით, აუცილებელია, რომ შეთანხმების მხარეებს სრული წვდომა ჰქონდეთ ერთობლივი ან ანაზღაურებადი კვლევისა და განვითარების სამუშაოს საბოლოო შედეგზე კვლევისა და განვითარების მიზნებისათვის, ასევე მათი გამოყენების მიზნით.

აღნიშნული წვდომა კი მოიცავს როგორც ნებისმიერ ინტელექტუალურ საკუთრების უფლებას და მათგან წარმოშობილ ნოუ-ჰაუს; ასევე აუცილებელია, რომ მხარეებს დაუყოვნებლივ მიენიჭოთ ეს უფლება, მას შემდეგ, რაც კვლევისა და განვითარების სამუშაოს შედეგები ხელმისაწვდომი გახდება.

კომისიის აზრით, კვლევითი ინსტიტუტები, აკადემიური ორგანიზაციები ან საწარმოები, რომლებიც კვლევასა და განვითარებას კომერციული მომსახურების სახით ახორციელებენ და რომლებიც, როგორც წესი, არ არიან დაკავებულნი შედეგების კომერციალიზაციით, შეიძლება შეთანხმდნენ შედეგების გამოყენების შეზღუდვაზე შემდგომი კვლევისა და განვითარების მიზნებისთვის.

კომისიის განმარტებით, იმ შემთხვევაში, თუ მხარეები ამ რეგულაციის შესაბამისად ზღუდავენ კომერციალიზაციის უფლებებს, კერძოდ, როდესაც ისინი სპეციალიზდებიან კომერციალიზაციის კონტექსტში, კომერციალიზაციის მიზნებისთვის შედეგებზე წვდომა შესაბამისად შეიძლება შეიზღუდოს.

რეგულაციის მე-6 მუხლის შესაბამისად, თუ კვლევისა და განვითარების შეთანხმების მხარეები წარმოადგენენ კონკურენტ ეკონომიკურ აგენტებს, იმისათვის, რომ რეგულაციის მეორე მუხლით გათვალისწინებული განთავისუფლება გავრცელდეს, მათი კომბინირებული საბაზრო წილი არ უნდა აღემატებოდეს 25% პროდუქტებისა და ტექნოლოგიების შესაბამის ბაზარზე. თუ შეთანხმების მხარეები არ არიან კონკურენტი ეკონომიკური აგენტები, მაშინ ეს გამოწვევის ვრცელდება კვლევისა და განვითარების მთელი პერიოდის განმავლობაში. რაც შეეხება დაფინანსებულ კვლევას და განვითარებას, ამ შემთხვევაში, დამფინანსებელი მხარისა და ყველა იმ მხარის ჯამური საბაზრო წილი, რომელთაც დამფინანსებელმა მხარემ დადო კვლევისა და განვითარების შეთანხმებები იმავე სახელშეკრულებო პროდუქტებთან ან სახელშეკრულებო ტექნოლოგიებთან დაკავშირებით, არ უნდა აღემატებოდეს შესაბამისი პროდუქტისა და ტექნოლოგიების ბაზრების 25%-ს.

კვლევისა და განვითარების შეთანხმებებისთვის, რომელთა შედეგებიც ერთობლივად გამოიყენება, მე-2 მუხლით გათვალისწინებული განთავისუფლება ძალაში რჩება ხელშეკრულებით გათვალისწინებული პროდუქტების ან ტექნოლოგიების შიდა ბაზარზე პირველად განთავსების დღიდან 7 წლის განმავლობაში. ამასთან ეს განთავისუფლება ძალაში რჩება მანამ სანამ შეთანხმების მხარეთა ერთობლივი საბაზრო წილი არ აღემატება 25%-ს შესაბამისი პროდუქტისა და ტექნოლოგიების ბაზრებზე.

რეგულაციის მე-8 მუხლი მძიმე შეზღუდვებს ეხება. თუ ისინი გათვალისწინებულია კვლევისა და განვითარების შეთანხმებებში, მათზე რეგულაციის მე-2 მუხლით გათვალისწინებული განთავისუფლება არ გავრცელდება. კერძოდ, ესენია:

მხარეთა თავისუფლების შეზღუდვა კვლევისა და განვითარების საქმიანობის დამოუკიდებლად ან მესამე მხარეებთან თანამშრომლობით განხორციელების საკითხზე;

1. წარმოების ან გაყიდვების მოცულობის შეზღუდვა;
2. ფასების დადგენა ხელშეკრულებით გათვალისწინებული პროდუქტების ან კონტრაქტით გათვალისწინებული ტექნოლოგიების მესამე მხარეებისთვის ლიცენზირებისას;
3. იმ ტერიტორიის შეზღუდვა, სადაც ან რომელზეც მხარეებს შეუძლიათ პასიურად გაყიდონ კონტრაქტით გათვალისწინებული პროდუქტები ან ლიცენზირებული ტექნოლოგიები;
4. ხელშეკრულებით გათვალისწინებული პროდუქტების ან კონტრაქტით გათვალისწინებული ტექნოლოგიების აქტიური გაყიდვების შეზღუდვა იმ ტერიტორიებზე ან ტერიტორიებზე, რომლებზეც მხარეებს არ აქვთ ექსკლუზიურად გამოყოფილი სპეციალიზაცია ექსპლუატაციის კონტექსტში;
5. მოთხოვნა, უარი თქვან მხარეთა შესაბამის ტერიტორიებზე მყოფი მომხმარებლების ან მხარეთა შორის სპეციალიზაციით სხვაგვარად განაწილებული მომხმარებლების მოთხოვნის დაკმაყოფილებაზე ოპერაციის კონტექსტში, თუ ასეთი მომხმარებლები გაყიდიან კონტრაქტით გათვალისწინებულ პროდუქტებს შიდა ბაზრის სხვა ტერიტორიებზე;
6. მოთხოვნა, რომ მომხმარებლებისთვის ან გადამყიდველებისათვის რთული იყოს შიდა ბაზარზე სხვა გადამყიდველებისაგან კონტრაქტით გათვალისწინებულ პროდუქტებზე მოთხოვნის მიღება.

აღნიშნული შეზღუდვებიდან 1-3 შეზღუდვები გარკვეულ გამონაკლისებს შეიცავს.

რაც შეეხება გამრიცხველ შეზღუდვებს, ისინი რეგულაციის მე-9 მუხლშია მოცემული:

(ა) ვალდებულება, არ გაასაჩივროს:

(i) კვლევისა და განვითარების საქმიანობის დასრულების შემდეგ, ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების ნამდვილობა, რომლებიც:

(1) მხარეები ფლობენ შიდა ბაზარზე; და

(2) კავშირშია კვლევისა და განვითარების საქმიანობასთან; ან

(ii) კვლევისა და განვითარების შეთანხმების ვადის გასვლის შემდეგ, ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების ნამდვილობა, რომლებიც:

(1) მხარეებს ეკუთვნით შიდა ბაზარზე;

(2) იცავს კვლევისა და განვითარების სამუშაოების შედეგებს;

(ბ) ვალდებულება, არ გასცეს ლიცენზიები მესამე მხარეებისთვის საკონტრაქტო პროდუქციის წარმოებისთვის ან საკონტრაქტო ტექნოლოგიების გამოყენებისთვის, თუ შეთანხმება არ ითვალისწინებს ერთობლივი ან ანაზღაურებადი კვლევისა და

განვითარების შედეგების გამოყენებას ერთი ან მეტი მხარის მიერ და ასეთი გამოყენება ხორციელდება შიდა ბაზარზე მესამე მხარეებთან მიმართებაში.

6.2.1.2. სპეციალიზაციის შესახებ შეთანხმება

ევროკავშირის კომისიამ 2023 წელს ასევე მიიღო ახალი რეგულაცია #2023/1067 სპეციალიზაციის შესახებ შეთანხმებების 101-ე მუხლის აკრძალვებიდან განთავისუფლების შესახებ.³⁴⁴

ეს რეგულაცია ვრცელდება საქონლის წარმოებასთან და მომსახურების გაწევასთან დაკავშირებულ შეთანხმებებზე. მომსახურების გაწევა გულისხმობს კლიენტებისთვის მომსახურების გაწევის წინა ეტაპებზე განხორციელებულ საქმიანობას (მაგ., თანამშრომლობა პლატფორმის შექმნაში ან ექსპლუატაციაში, რომლის მეშვეობითაც მომსახურება გაწეული იქნება).

კომისიის აზრით, სპეციალიზაციის შეთანხმებებს სავარაუდოდ შესწევთ უნარი გააუმჯობესონ საქონლის ან მომსახურების წარმოება და დისტრიბუცია, როდესაც მხარეებს გააჩნიათ ურთიერთშემავსებელი უნარები, აქტივები ან აქტივობები, რადგან შეთანხმება საშუალებას აძლევს მათ, ფოკუსირება მოახდინონ კონკრეტული საქონლის წარმოებაზე ან კონკრეტული მომსახურების მომზადებაზე, რითაც უფრო ეფექტურად იმოქმედებენ და პროდუქციას უფრო დაბალ ფასებში მიაწვდიან. ეფექტური კონკურენციის არსებობის შემთხვევაში, მომხმარებლები, სავარაუდოდ, მიიღებენ შედეგად მიღებული სარგებლის სამართლიან წილს.

ასეთი უპირატესობები შეიძლება წარმოიშვას, პირველ რიგში, შეთანხმებებიდან, რომელთა მიხედვითაც ერთი ან მეტი მხარე მთლიანად ან ნაწილობრივ უარს ამბობს გარკვეული საქონლის წარმოებაზე ან გარკვეული მომსახურების გაწევაზე მეორე მხარის ან მხარეების სასარგებლოდ („ცალმხრივი სპეციალიზაცია“); მეორეც, შეთანხმებებიდან, რომელთა მიხედვითაც ორი ან მეტი მხარე მთლიანად ან ნაწილობრივ უარს ამბობს გარკვეული, მაგრამ განსხვავებული საქონლის წარმოებაზე ან გარკვეული, მაგრამ განსხვავებული მომსახურების გაწევაზე მეორე მხარის ან მხარეების სასარგებლოდ („ურთიერთსპეციალიზაცია“); და მესამე, შეთანხმებებიდან, რომელთა თანახმადაც ორი ან მეტი მხარე იღებს ვალდებულებას ერთობლივად აწარმოოს გარკვეული საქონელი ან უზრუნველყოს გარკვეული მომსახურება („თანაწარმოება“).

რეგულაციის პირველი მუხლის მიხედვით განმარტებულია სპეციალიზაციის შეთანხმება. კერძოდ, „სპეციალიზაციის ხელშეკრულება“ ნიშნავს ცალმხრივ სპეციალიზაციის ხელშეკრულებას, ორმხრივი სპეციალიზაციის ხელშეკრულებას ან ერთობლივი წარმოების ხელშეკრულებას;

³⁴⁴ იხ. რეგულაცია <<https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2023/1067/oj/eng>> [27.08.2026].

(ა) „ცალმხრივი სპეციალიზაციის ხელშეკრულება“ ნიშნავს შეთანხმებას ორ ან მეტ მხარეს შორის, რომლებიც მოქმედებენ ერთსა და იმავე პროდუქტის ბაზარზე, რომლის თანახმადაც ერთი ან მეტი მხარე თანხმდება მთლიანად ან ნაწილობრივ შეწყვიტოს ან თავი შეიკავოს გარკვეული პროდუქციის წარმოებისგან და შეიძინოს ისინი მეორე მხარის ან მხარეებისგან, რომლებიც თანხმდებიან მათ წარმოებასა და მიწოდებაზე;

ბ) „ომრხრივი სპეციალიზების შეთანხმება“ ნიშნავს შეთანხმებას ორ ან მეტ მხარეს შორის, რომლებიც მოქმედებენ ერთსა და იმავე პროდუქტის ბაზარზე, რომლის მიხედვითაც ორი ან მეტი მხარე ურთიერთშეთანხმებით თანხმდება, მთლიანად ან ნაწილობრივ, შეწყვიტოს ან თავი შეიკავოს გარკვეული, მაგრამ განსხვავებული პროდუქტების წარმოებისგან და შეიძინოს ეს პროდუქტები ერთი ან მეტი სხვა მხარისგან, რომლებიც თანხმდებიან მათ წარმოებასა და მიწოდებაზე;

(გ) „ერთობლივი წარმოების შეთანხმება“ ნიშნავს შეთანხმებას, რომლის მიხედვითაც ორი ან მეტი მხარე თანხმდება გარკვეული პროდუქტების ერთობლივად წარმოებაზე.

რეგულაციის მეორე მუხლი 101-ე მუხლის აკრძალვებიდან ანთავისუფლებს სპეციალიზაციის შეთანხმებებს, თუ ისინი აკმაყოფილებენ ამ რეგულაციით გათვალისწინებულ პირობებს. გამონაკლისი ასევე ვრცელდება სპეციალიზაციის ხელშეკრულებებზე, რომლებიც მოიცავს ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების ერთი ან მეტი მხარისთვის გადაცემის ან ლიცენზირების დებულებებს, იმ პირობით, რომ ასეთი დებულებები პირდაპირ კავშირშია ხელშეკრულებასთან და აუცილებელია მისი განხორციელებისთვის და არ წარმოადგენს მის ძირითად მიზანს. გამონაკლისი ასევე ვრცელდება სპეციალიზაციის ხელშეკრულებებზე, რომელთა მიხედვითაც:

(ა) მხარეები იღებენ ექსკლუზიური შესყიდვის ან ექსკლუზიური მიწოდების ვალდებულებას; ან

(ბ) მხარეები ერთობლივად დისტრიბუციას ახდენენ სპეციალიზაციით მიღებულ პროდუქტების.

პასუხისმგებლობისგან გათავისუფლება გამოიყენება იმ პირობით, რომ მხარეთა კომბინირებული საბაზრო წილი არ აღემატება 20%-ს შესაბამის ბაზრებზე, რომელსაც სპეციალიზებული პროდუქტები მიეკუთვნება.

რეგულაციის მე-5 მუხლი ითვალისწინებს მძიმე შეზღუდვებს, რომელთა გათვალისწინება შეთანხმებაში გამორიცხავს რეგულაციით გათვალისწინებულ შეღავათებს. ეს მძიმე შეზღუდვებია:

(ა) ფასების დადგენა სპეციალიზებული პროდუქტების მესამე მხარეებისთვის გაყიდვისას, გარდა ერთობლივი დისტრიბუციის კონტექსტში პირდაპირი მომხმარებლებისთვის დაწესებული ფასების დადგენისა;

(ბ) წარმოების ან გაყიდვების მოცულობების შეზღუდვები, გარდა:

(i) ცალმხრივი ან ორმხრივი სპეციალიზაციის შეთანხმებების კონტექსტში შეთანხმებული წარმოების მოცულობების შესახებ დებულებებისა;

- (ii) ერთობლივი წარმოების ხელშეკრულების კონტექსტში წარმოების სიმძლავრეებისა და მოცულობების განსაზღვრა;
- (iii) გაყიდვების მიზნების განსაზღვრა ერთობლივი დისტრიბუციის კონტექსტში;
- (გ) ბაზრების ან მომხმარებლების განაწილება.

VII თავი

De minimis³⁴⁵ წესი

7. 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 საგარაუდოდ 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.³⁴⁶

კომისიამ, 2014 წლის ცნობაში ჩამოაყალიბა თავისი განახლებული შეხედულება იმ შეთანხმებების მიმართ, რომლებიც ე.წ. დე მინიმისის წესს აკმაყოფილებენ.³⁴⁷ 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

³⁴⁵ 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 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>, 13 გვ.

³⁴⁶ 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].

³⁴⁷ 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].

შეთანხმება სავარაუდოდ წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე გავლენას ვერ მოახდენს. ევროკავშირში ასეთ საწარმოოდ 2003 წლის რეკომენდაციის მიხედვით მიიჩნევა 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.³⁴⁸

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 შესაძინებლად 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 პროცენტიანი 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.³⁴⁹

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.³⁵⁰

რაც შეეხება საკითხს, თუ რა ბედი ელის შეთანხმებას, რომელიც რომელიმე მხიმი შეზღუდვას ითვალისწინებს, ამაზე ევროკავშირის მართმსაჯულების სასამართლომ საქმეზე C-260/07³⁵¹ განაცხადა, რომ გადაყიდვის ფასის

³⁴⁸ იხ. რეკომენდაცია 2003/361, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm>, [28.08.2015].

³⁴⁹ იხ. ევროკომისიის ცნობა ისეთი მცირე მნიშვნელობის შეთანხმებების შესახებ, რომლებიც კონკურენციას არ ზღუდავენ შესაძინებლად, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52014XC0830%2801%29>>, [30.07.2015], § 10.

³⁵⁰ იქვე, § 11.

³⁵¹ იხ. ევროკავშირის მართმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-260/07, <<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=73806&pageIndex=0&doclang=en&moc=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=122945>>, [29.07.2015]

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.³⁵²

სასამართლო ხელისუფლების შეხედულებისაგან განსხვავებით, კომისიის აზრით, ე.წ. “უსაფრთხო თავშესაფარი” არ ეხება ისეთ შეთანხმებას, რომელიც მძიმე შეზღუდავას ითვალისწინებს. მძიმე შეზღუდვად 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.³⁵³

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.³⁵⁴

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.³⁵⁵

რაც შეეხება მიზნიდან გამომდინარე შეზღუდავას, ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლომ საქმეზე T-199/08 განაცხადა, რომ ის მხოლოდ მაშინ

³⁵² იხ. Jones A., Sufrin B., EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 172.

³⁵³ 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>, [31.07.2015], 4.

³⁵⁴ იხ. სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-59/99, <<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=T-59/99>>, [29.07.2015].

³⁵⁵ იხ. Faul J., Nikpay A., The EC Law of Competition, 2nd Ed, Oxford University Press, 2007, § 3.160.

არღვევს 101-ე მუხლს, როდესაც მას შესამჩნევი გავლენა აქვს კონკურენციაზე ან წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე.³⁵⁶

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.³⁵⁷ 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 განზრახვა. კომისიამ თავის რეკომენდაციებში, რომელიც ეხება “მიზნიდან გამომდინარე” შეზღუდვების აკრძალვიდან გათავისუფლებას, ნათლად ჩამოაყალიბა, თუ რა სახის შეზღუდვები, მათ შორის მძიმე შეზღუდვები შეიძლება გათავისუფლდნენ აკრძალვისაგან და რა პირობებში.³⁵⁸

ამდენად, მიუხედავად ევროკავშირის სასამართლო ორგანოების მხრიდან შესამჩნევი ეფექტის კონცეფციის შემუშავებისა, კომისიას არ სურს “მწვანე შუქი” მისცეს რაიმე სახის მძიმე შეზღუდვას განურჩევლად ეკონომიკური აგენტების საბაზრო წილისა.³⁵⁹

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.³⁶⁰

საინტერესოა განვიხილოთ 101-ე მუხლით გათვალისწინებული რამდენიმე კონცეფცია, რომელიც დე მინიმისის წესს უკავშირდება:

7.1. “წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობის” კონცეფცია

ეს კონცეფცია არ შემოიფარგლება მხოლოდ საქონლისა და მომსახურების საზღვრების გასწვრივ ტრადიციული გაცვლით. ის უფრო ფართო ცნებაა და

³⁵⁶ 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.

³⁵⁷ 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>, [31.07.2015], 4.

³⁵⁸ იქვე.

³⁵⁹ იხ. *Whish R., Bailey D.*, Competition Law, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 143.

³⁶⁰ იქვე, 143-144.

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 აგსტრიული ბანკების კარტელს წევრი სახელმწიფოების ვაჭრობაზე ჰქონდა ეფექტი.³⁶¹

ევროკავშირის კონკურენციის ორგანომ მსგავსი პოზიცია დაიკავა ჰოლანდიური კარტელის საქმეზე, რომელიც მობილურ ამწეებს ეხებოდა. მათი გადაადგილების სიჩქარე საათში 63-78 კილომეტრს აღწევდა და შესაბამისად შეეძლო ზეგავლენა მოეხდინა გერმანიისა და ბელგიის საზღვრისპირა რაიონებზე.³⁶² 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.³⁶³

პრეცედენტული სამართლიდან გამომდინარე, დანამდვილებით შეიძლება იმის თქმა, რომ შეთანხმებას, რომლის მონაწილენი 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 ჰქოდენს ერთიანი ბაზრიდან გამოყოფის ეფექტი და გაართულოს სხვა წევრი-სახელმწიფოდან ეკონომიკური აგენტების ბაზარზე შესვლა.³⁶⁴

7.2. “ზეგავლენის მოხდენის შესაძლებლობის” კონცეფცია

³⁶¹ 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].

³⁶² იხ. Jones A., *Sufrin B.*, EU Competition Law Text, Cases, and Materials, 4th Ed., Oxford University Press, 2011, 181.

³⁶³ იქვე, 181-182.

³⁶⁴ იქვე, 181.

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლო ხშირად აცხადებს: კონცეფცია, რომ შეთანხმებამ ან პრაქტიკამ “შეიძლება გავლენა იქონიოს” წევრი-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე, ნიშნავს იმას, რომ საკმარისი აღბათობის 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.³⁶⁵

7.3. “შესამჩნევობის” კონცეფცია

როგორც უკვე ზემოთ აღინიშნა, აუცილებელია, რომ კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტი იყოს შესამჩნევი. რაც უფრო დიდია შესაბამისი ეკონომიკური აგენტების საბაზრო პოზიცია, მით უფრო მეტი აღბათობა 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.³⁶⁶

შესამჩნევი გავლენის კონცეფცია განხილულია კომისიის 2004 წლის სახელმძღვანელოში, რომელიც ეხება 81-ე და 82-ე მუხლებში მოცემულ ვაჭრობაზე ეფექტის კონცეფციას³⁶⁷. 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;³⁶⁸

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.³⁶⁹

აღნიშნული სარეკომენდაციო დოკუმენტი ითვალისწინებს საშეღავათო პერიოდს. კერძოდ, ბრუნვის მოცულობა არ უნდა გაიზარდოს 10 პროცენტზე მეტად და საბაზრო წილი კი 2 პროცენტზე მეტად მომდევნო 2

³⁶⁵ იხ. *Whish R., Bailey D., Competition Law*, 7th Ed., Oxford University Press, 2012, 146.

³⁶⁶ იქვე, 147.

³⁶⁷ იხ. 81-ე და 82-ე მუხლებში მოცემულ ვაჭრობაზე ეფექტის კონცეფციის კომისიის რეკომენდაციები,

<<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:l26113>>,

[30.07.2015].

³⁶⁸ იქვე, §50.

³⁶⁹ იქვე, §52.

წლის განმავლობაში. წინააღმდეგ შემთხვევაში, შეთანხმებას შესამჩნევი ეფექტი ექნება.³⁷⁰

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.³⁷¹ 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.³⁷²

ღოკალური სახის შეთანხმებას თავისი ბუნებიდან გამომდინარე, როგორც წესი, არ აქვს უნარი შესამჩნევი გავლენა იქონიოს წევრ-სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე, იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც ღოკალური ბაზარი საზღვრისპირა რეგიონში მდებარეობს.³⁷³ ამასთან, უნდა გავითვალისწინოთ წევრი-სახელმწიფოს ის ტერიტორია, რომელიც შეთანხმებით არის დაფარული და მხედველობაში მივიღოთ სახელმწიფოს ტერიტორიის რა პროპორცია არის ვაჭრობისადმი მიდრეკილი.³⁷⁴ 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.³⁷⁵

³⁷⁰ იქვე.

³⁷¹ იქვე, § 61-64.

³⁷² იქვე, § 87.

³⁷³ იქვე, § 91.

³⁷⁴ იქვე, § 89.

³⁷⁵ იქვე, § 90.

VIII თავი
კარტელის საქმეზე არაპირდაპირი მტკიცებულების
გამოყენების საერთაშორისო პრაქტიკა

შესავალი

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის დარღვევა რომ დადგინდეს, აუცილებელია ეკონომიკურ აგენტებს შორის შეთანხმებულობის და კოორდინირებული ქმედების არსებობა, რისი აღმოჩენისა და გამოაშკარავების ვალდებულება ეკისრება კონკურენციის ორგანოებს. ევროკავშირის სტანდარტებიდან გამომდინარე, აუცილებელია მხარეებს შორის შეთანხმებულობის ფაქტის არსებობა, რაც შეიძლება დადასტურდეს ეკონომიკური აგენტებს შორის შეთანხმებით, ხელშეკრულების არსებობით, შეხვედრებით (თუნდაც ერთი შეხვედრით), ინფორმაციის გაცვლით და სხვა გარემოებებით, რაც შეთანხმებულობას დაადასტურებს. შესაბამისად, მხოლოდ არაპირდაპირი მტკიცებულებით ხელშეკრულების, გადაწყვეტილებისა და შეთანხმებული პრაქტიკის არსებობის დადგენა გამოიწვევს სასამართლოს მიერ გადაწყვეტილების გაუქმებას.

8.1 ეთგო-ს შეხედულებები არაპირდაპირი მტკიცებულებების გამოყენებაზე

2006 წელს ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (ეთგო – OCED) მიერ გამართულ მრგვალ მაგიდაზე, რომელიც ეძღვნებოდა არაპირდაპირი მტკიცებულებების ადგილს კარტელურ საქმეებზე აღინიშნა, რომ არაპირდაპირი მტკიცებულებები კარტელის საქმეებზე ყველა ქვეყანაში გამოიყენება. თუმცა, აქვე მითითებულია, რომ უკეთესია თუ არაპირდაპირი მტკიცებულებების გამოყენება ხდება ერთობლივად, რაც კუმულატიურ ეფექტს იძლევა (ჰოლისტიკური მიდგომა), ვიდრე მტკიცებულების თითოეული ელემენტის პირდაპირ დაკავშირება კონკრეტულ შეთანხმებასთან. ამასთან, ორგანიზაცია მიუთითებს, რომ ზოგიერთი არაპირდაპირი მტკიცებულების ორაზროვანი ბუნებიდან გამომდინარე, ერთიანმა მიდგომამაც შეიძლება შეცდომა გამოიწვიოს. მაგრამ მაინც, მისი აზრით, ერთიანი ჰოლისტიკური მიდგომა უფრო სასურველია იმ მოთხოვნასთან მიმართებაში, რომლის მიხედვითაც ირიბი მტკიცებულების თითოეული ელემენტი პირდაპირ უნდა დაუკავშირდეს კონკრეტულ შეთანხმებას.³⁷⁶

მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია უშვებს არაპირდაპირი მტკიცებულებების გამოყენებას კარტელის საქმეებზე, იგი მაინც ხაზგასმით აღნიშნავს, რომ მნიშვნელოვანია არაპირდაპირი მტკიცებულება გამოყენებული იყოს პირდაპირ მტკიცებულებასთან ერთად.³⁷⁷

³⁷⁶ იხ. ეთგო-ს დოკუმენტი: „კარტელის დგენა შეთანხმების პირდაპირი მტკიცებულების გარეშე“ (Prosecuting Cartels without Direct Evidence). <<https://www.oecd.org/daf/competition/prosecutionandlawenforcement/37391162.pdf>>, 1-2 გვ. [01.09.2016].

³⁷⁷ იქვე, გვ. 2

ორგანიზაციის აზრით, ზოგადად, ორი სახის არაპირდაპირი მტკიცებულებები არსებობს: კომუნიკაციის მტკიცებულება და ეკონომიკური მტკიცებულება. ამ ორი სახის მტკიცებულებიდან, კომუნიკაციის მტკიცებულება კი, მას უფრო მნიშვნელოვნად მიაჩნია. მისი მტკიცებით, ეკონომიკური მტკიცებულება თითქმის ყოველთვის გაურკვეველი და ორაზროვანია. ის შეიძლება შესაბამისობაში იყოს როგორც შეთანხმებასთან, ასევე დამოუკიდებელ ქმედებასთან. შესაბამისად, აღნიშნული ორგანიზაცია ეკონომიკური სახის მტკიცებულებების ფრთხილი ანალიზისაკენ მოგვიწოდებს.³⁷⁸

კომუნიკაციის მტკიცებულება არის ისეთი სახის მტკიცებულება, რომელიც ადასტურებს, რომ კარტელის წევრები შეხვდნენ ერთმანეთს ან სხვაგვარად ეკონტაქტებიან ერთმანეთს, თუმცა, იგი არ აღწერს მათი კომუნიკაციის შინაარსს. ის მოიცავს მაგალითად, საექვო კარტელის წევრებს შორის სატელეფონო საუბრებს, ჩანაწერს ან მათ მგზავრობას ერთი მიმართულებით და მონაწილეების შეხვედრების ოქმებსა და ჩანაწერებს. კომუნიკაციის მტკიცებულება შეთანხმების მნიშვნელოვან მტკიცებულებას წარმოადგენს. დელეგაციის წევრების მიერ აღწერილი თითქმის ყველა ირიბი მტკიცებულება მოიცავდა კომუნიკაციის მტკიცებულებას.

რაც შეეხება ეკონომიკურ მტკიცებულებას, ის ყოველთვის ორაზროვანია. ის შეიძლება იყოს შეთანხმებასთან, ასევე, ფირმების დამოუკიდებელ მოქმედებასთან შესაბამისობაში. შესაბამისად, ასეთი სახის მტკიცებულება საჭიროებს ძალიან ფრთხილ ანალიზს.

ეკონომიკურ მტკიცებულებად შეიძლება დაკვალიფიცირდეს როგორც ეკონომიკური აგენტების ქმედება, ასევე ბაზრის სტრუქტურა. პირველი მოიცავს საექვო კარტელის წევრების მიერ პარალელური ყოფაქცევის მტკიცებულებას. მაგალითად, ფასის ერთდროულ და იდენტურ მომატებას ან საჯარო ტენდერებში საექვო ტენდენციას. ის ასევე, შეიძლება მოიცავდეს ხელშემწყობი პრაქტიკის მტკიცებულებას, თუმცა, ეს ასევე შეიძლება წარმოადგენდეს „კვაზი-საკომუნიკაციო მტკიცებულებას.“ რაც შეეხება მეორე სახის მტკიცებულებას, კერძოდ, სტრუქტურულ მტკიცებულებას, ის მოიცავს ისეთი სახის ფაქტების მტკიცებულებას, როგორიცაა მაღალი საბაზრო კონცენტრაცია და ერთნაირი სახის პროდუქცია. აღნიშნული ორი სახის ეკონომიკური მტკიცებულებებიდან, ქმედების მტკიცებულება უფრო მნიშვნელოვანია. ეკონომიკური მტკიცებულება ფრთხილად უნდა იქნას შეფასებული. ასეთი სახის მტკიცებულება შეუსაბამოაში უნდა იყოს იმ ჰიპოთეზასთან, რომლის მიხედვითაც, ბაზრის მოთამაშეები ცალმხრივად მოქმედებენ თავიანთი ინტერესების სასარგებლოდ.³⁷⁹

გარდა ამისა, ორგანიზაციის მტკიცებით, ეკონომიკურმა მტკიცებულებამ შეიძლება შეასრულოს მნიშვნელოვანი როლი კარტელის გამოძიების საწყის ეტაპზე. მისმა სათანადო ანალიზმა შეიძლება საფუძველი შექმნას იმის გადასაწყვეტად თუ რომელ

³⁷⁸ იქვე.

³⁷⁹ იქვე, გვ. 10.

საქმეზე უფრო ხელსაყრელია სამართლებრივი დევნის გაგრძელება, იმის იმედით და მოლოდინით, რომ შეთანხმების უკეთესი მტკიცებულება იქნება აღმოჩენილი, როგორც პირდაპირი, ასევე არაპირდაპირი.³⁸⁰

„არაპირდაპირ მტკიცებულებას არა აქვს უფრო ნაკლები ღირებულება, ვიდრე პირდაპირ მტკიცებულებას, რადგან ზოგადი წესის შესაბამისად, კანონმდებლობა არ ასხვავებს პირდაპირ და ირიბ მტკიცებულებას, იგი მხოლოდ მოითხოვს, რომ ვიდრე პასუხისმგებლობაში მივცემდეთ ბრალდებულს, სასამართლო უნდა იყოს დარწმუნებული, რომ საქმეში არსებობს საკმარისი მტკიცებულებები, რომ მან გადაწყვეტილება გონივრული ეჭვის გარეშე მიიღოს... იმისათვის, რომ დამტკიცდეს კონსპირაცია, არ არის საჭირო, რომ ბრალმდებელმა წარმოადგინოს ვერბალური ან წერილობითი მტკიცებულებები. ხშირად ასეთ შემთხვევებში, ამ სახის მტკიცებულებები არ მოიპოვება. შეთანხმების ან კონსპირაციის არსებობა შეიძლება დადგინდეს ინდივიდებს შორის შეთანხმების პერიოდში გაცვლილი სიტყვებით ან მხოლოდ მათი ქცევებით.“ ეს არის ამონარიდი სოტბის აუქციონის ხელმძღვანელის სისხლისსამართლებრივი დევნის სასამართლო გადაწყვეტილებიდან.³⁸¹

იმის დასადგენად, თუ რა სახის და რა ხარისხის არაპირდაპირი მტკიცებულებები უნდა მოიპოვოს კონკურენციის ორგანოებმა კარტელის საქმეზე, როდესაც პირდაპირი მტკიცებულებების მოპოვება შეუძლებელია, ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია შემდეგ საკითხებზე ამახვილებს ყურადღებას:

კონკურენციის კანონმდებლობით გათვალისწინებული ანტიკარტელური დებულება გამოიყენება არა მხოლოდ აშკარა შეთანხმების, არამედ ასევე სხვა სახის ერთობლივი გარიგების მიმართაც, რაც შეიძლება იდენტიფიცირებული იყოს როგორც „მორიგება“, „კომბინაცია“ ან „შეთანხმებული პრაქტიკა.“ თუმცა, ყველა შემთხვევაში, კონკურენციის სამართლის დარღვევისათვის პასუხისმგებლობა შეიძლება დაკისრებული იქნას მხოლოდ იმ შემთხვევაში თუ ნაჩვენები იქნება, რომ მხარეებმა მიაღწიეს გარკვეულ „ერთიანი გეგმის მიმართ შეგნებულ ერთგულებას.“

კარტელი სპეციალურ პრობლემას უქმნის კონკურენციის ორგანოებს, რადგან ის ფარულად მოქმედებს და მისი წევრები ჩვეულებრივ არ თანამშრომლობენ კონკურენციის ორგანოებთან. გამოცდილ იურისდიქციებში, კონკურენციის ორგანოები უმეტეს შემთხვევაში, იყენებენ პირდაპირ მტკიცებულებას კანონსაწინააღმდეგო კონსპირაციის დასამტკიცებლად. თუმცა, შეიძლება რთული იყოს კარტელური შეთანხმების პირდაპირი მტკიცებულების მოპოვება. შესაბამისად, კონკურენციის ორგანოებს შეიძლება მოუწიოთ კარტელური შეთანხმების არსებობის დადგენა პირდაპირი მტკიცებულების გარეშეც.

არაპირდაპირი მტკიცებულებას შეიძლება ჰქონდეს რამდენიმე სახე, მათ შორის, კონკურენტებს შორის კომუნიკაციური და ეკონომიკური მტკიცებულება. ეკონომიკური მტკიცებულება შედგება ფირმის ქცევისაგან, ბაზრის

³⁸⁰ იქვე.

³⁸¹ იქვე გვ. 17.

სტრუქტურისაგან და წამახალისებელი ქცევის მტკიცებულებისაგან. ყველა ტიპის მტკიცებულება შეიძლება სასარგებლო იყოს საქმეზე და ისინი გამოყენებული უნდა იქნას ერთად.

ოლიგოპოლიის ეკონომიკური თეორიები იძლევა საინტერესო ინფორმაციას კონკურენციის ორგანოებისათვის: მათი აზრით, ისეთმა ქცევამ, რომელიც ცალმხრივი ინიციატივისაა, შეიძლება სხვადასხვა შედეგამდე მიგვიყვანოს, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როდესაც ფირმები ერთობლივად მოქმედებენ და ოლიგოპოლიას აუცილებლად თანამშრომლობისკენ და ფასების ზრდის კოლექტიურ ქმედებამდე არ მივყავართ. შესაბამისად, გადაწყვეტილების მიმღებებმა ფრთხილად უნდა შეამოწმონ ფირმების ქცევა შეიძლება თუ არა აღწერილ იქნას როგორც ქმედება ცალმხრივი საკუთარი ინტერესის სასარგებლოდ, ერთობლივად მოქმედების შეთანხმების გარეშე ან როგორც ქმედება ყველა კონკურენტის კოლექტიური ინტერესის სასარგებლოდ. ქცევა, რომელიც შესაბამისობაშია ცალმხრივ საკუთარ ინტერესთან არ წარმოადგენს კარგ მტკიცებულებას კარტელურის დასადგენად.³⁸²

ეკონომიკური თეორიის შესაბამისად, პრეცედენტული სამართლის დიდი ნაწილი აღიარებს, რომ მართო პარალელური ქცევის მტკიცებულება, როგორცაა კონკურენტების მიერ ერთდროული ფასის მატება, არ არის კარტელური შეთანხმების საკმარისი მტკიცებულება. უნდა იყოს დამატებითი მტკიცებულება, რაც მიუთითებს უკანონო შეთანხმების არსებობის დადასტურებაზე მტკიცების ტვირთის შესაბამისად. სასამართლო ხანდახან მიუთითებს ასეთ დამატებით მტკიცებულებაზე როგორც „პლუს ფაქტორზე.“

პლუს ფაქტორის მნიშვნელოვანი სახე არის მტკიცებულება, რომელიც აჩვენებს, რომ არსებობს საექვო კარტელის წევრებს შორის კომუნიკაცია, რომლის დროსაც მათ შეეძლოთ შეთანხმების მიღწევა. ეკონომიკური მტკიცებულება ირიბი მტკიცებულების სხვა კლასია. ის მოიცავს ორი სახის მტკიცებულებას: პირველი, ბაზრის მონაწილეების ქმედებას, რომელიც მიუთითებს იმაზე, რომ ისინი ერთობლივად მოქმედებენ და მეორე, ბაზრის სტრუქტურას, რაც ამარტივებს ერთობლივ ფარულ ქმედებას.

ირიბი მტკიცებულებები უნდა იქნას ჰოლისტიკურად, ერთობლივად განხილული. გადაწყვეტილების მიმღებმა უნდა შეაფასოს ყველა მტკიცებულების კუმულატიური ეფექტი, ვიდრე მოითხოვოს თითოეული მტკიცებულების აშკარად შეთანხმების ჰიპოთეზასთან დაკავშირება.

ქვეყნები განსხვავდება ერთმანეთისაგან იმის მიხედვით, თუ როგორ განავითარეს მტკიცებულებები კარტელის საქმეებზე. რამდენიმე ფაქტორი განსაზღვრავს ამ განსხვავებას, მათ შორის ის ფაქტი, კარტელი წარმოადგენს სისხლის სამართლის

³⁸² პატირის დილემა იმის კარგ მაგალითს იძლევა როგორ შეიძლება ცალმხრივმა ინიციატივამ მივიყვანოს გამსხვავებულ შედეგამდე, ვიდრე მაშინ როდესაც ფირმები კოლექტიურად მოქმედებენ. პატირის დილემის ფუნდამენტური არის ისა, რომ ცალმხრივმა ქმედებამ შეიძლება ფირმებს არ უზიფოს მაღალი ფასების დაწესებისა და მაღალი მოცულობის და მოვიყვანოს ფასების შემცირებისკენ, მაშინც კი, როდესაც თითოეული ფირმა წინასწარმეტყველებს, რომ კონკურენტი ასევე შეამცირებს ფასს. და პირიქით, კონკურენტის მაღალი ფასის მიყოლა შეიძლება ყველა კონკურენტის კოლექტიურ ინტერესში შედიოდეს, თუმცა არ იყოს შესაბამისობაში ცალმხრივ საკუთარ ინტერესთან. შესაბამისად, როდესაც ვაანალიზებთ ირიბ მტკიცებულებას, ფრთხილად ანალიზი საჭირო იქნება, რომ არ მოხდეს ორი გამსხვავებული კონცეფციის, ცალმხრივი საკუთარი ინტერესისა და ყველა კონკურენტის კოლექტიური ინტერესის ერთმანეთთან დაკავშირება. იქვე, გვ. 26-27.

დანაშაულს, სამოქალაქო, თუ ადმინისტრაციულ სამართალდარღვევას და ასევე იმის მიხედვითაც, კარტელის წინააღმდეგ ბრძოლის დიდი ისტორია აქვს, თუ შედარებით ახალი ანტიკარტელური კანონმდებლობაა. ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის წევრ ქვეყნებში არსებობს ტენდენცია, რომელიც მიუთითებს, რომ საქმეები პირდაპირ მტკიცებულებებზე დაყრდნობით წყდება. თუმცა, ქვეყნები აგრძელებენ საქმეებზე უმეტესად არაპირდაპირი მტკიცებულებების გამოყენებას, მაშინ როდესაც ეს ასეა საჭირო.

მოსალოდნელია ისიც, რომ იმ ქვეყნებში, სადაც ანტიკარტელური პროგრამა სიახლეს წარმოადგენს გარვეული სახის სირთულეების წინაშე იდგება პირდაპირი მტკიცებულების მოპოვების თვალსაზრისით და შესაბამისად, უფრო უნდა დაეყრდნოს ირიბ მტკიცებულებას პირველ საქმეებზე. მაშინ როდესაც ასეთი საქმეების გადაწყვეტა რთული იქნება, მნიშვნელოვანია, რომ ახალმა სააგენტომ მოიპოვოს სანდოობა კონკურენციის სამართლისა და ანტიკარტელური საქმიანობის მიმართ.³⁸³

ორგანიზაციის აზრით, ბაზრის სტრუქტურასთან დაკავშირებული მტკიცებულება უპირველესად, შეიძლება გამოყენებული იქნას კარტელური შეთანხმების გამოაშკარავების მეტი დამაჯერებლობისათვის. თუმცა, გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ ბაზრის სტრუქტურა არ ამტკიცებს ასეთი შეთანხმების არსებობას. საბაზრო სტრუქტურასთან დაკავშირებული რელევანტური ეკონომიკური მტკიცებულება მოიცავს:

- მაღალ კონცენტრაციას;
- დაბალ კონცენტრაციას ბაზრის საპირისპირო მხარეს;
- ბაზარზე შესასვლელ მაღალი ბარიერების არსებობას;
- ვერტიკალური ინტეგრაციის მაღალ დონეს;
- სტანდარტიზებულ ან ჰომოგენურ პროდუქციას.³⁸⁴

ეთგო-ის შეხედულებით, სტრუქტურული მტკიცებულების მტკიცებულებითი მნიშვნელობა შეიძლება შეზღუდული იყოს. შესაძლებელია მაღალ კონცენტრირებულ მრეწველობებში, რომელშიც ჰომოგენური პროდუქტი იყიდება, კონკურენტები ერთმანეთს კონკურენციას უწევდნენ. კარტელები შეიძლება არსებობდნენ იმ ინდუსტრიებშიც, სადაც ბევრი ეკონომიკური აგენტი ოპერირებს და პროდუქცია განსხვავებულია.³⁸⁵

ეკონომიკური ქცევის მტკიცებულების სპეციფიკური სახე, როგორც ზემოთ იყო აღნიშნული, არის ე. წ. „ხელშემწყობი პრაქტიკა.“ ეს ის პრაქტიკაა, რომელსაც შეუძლია გაამარტივოს კონკურენტებისათვის შეთანხმების მიღწევა და მხარდაჭერა. აღსანიშნავია ისიც, რომ ქმედება, რომელიც აღწერილია როგორც ხელშემწყობი პრაქტიკა, თავისთავად უკანონო არაა. მაგრამ, თუ კონკურენციის ორგანომ

³⁸³ იტვ. გვ. 17-18.

³⁸⁴ იტვ. გვ. 21.

³⁸⁵ იტვ.

აღმოაჩინა სხვა ირიბი მტკიცებულება, რაც მიანიშნებს კარტელური შეთანხმების არსებობას, ხელშემწყობი პრაქტიკის არსებობა მნიშვნელოვანი დამატებითი ფაქტორია. მას შეუძლია ახსნას, თუ რა სახის გარიგება ჰქონდათ მხარეებს კარტელური შეთანხმების მხარდასაჭერად, მონიტორინგის, დევიაციის გამოაშკარავებისა და/ ან დასჯის თვალსაზრისით. მხარდამჭერი პრაქტიკა მოიცავს:

- ინფორმაციის გაცვლას;
- ფასის სიგნალებს;
- ტვირთის გათანაბრებას;
- ფასის დაცვას და ყველაზე ხელსაყრელი სახელმწიფოს პოლიტიკის გატარებას (most favoured nation); და
- უსარგებლოდ შემზღუდველი პროდუქტის სტანდარტს.³⁸⁶

ორგანიზაცია ეკონომიკური აგენტების პარალელურ ქცევას განსაზღვრავს, როგორც კონკურენტების მიერ იდენტურ ან თითქმის ასეთ და ერთდროულ ან თითქმის ასეთ ფასის ცვლილებას. ის ასევე, მოიცავს სხვა ტიპის პარალელურ ქცევას, როგორიცაა წარმოების სიმძლავრის შემცირება, გაყიდვების სტანდარტული პირობების მიღება და საექვო სატენდერო ტენდენციას, მაგალითად ტენდერში გამარჯვებული მონაწილეების პროგნოზირებად როტაციას.³⁸⁷

ეთგო-ის აზრით, წლების განმავლობაში კონკურენციის ორგანოებმა და სასამართლოებმა გაიზიარეს ეკონომიკური თეორიის შეხედულება, რომლის მიხედვითაც, „შეგნებული პარალელიზმი,“ რომელიც მოიცავს არაფერს გარდა მსგავსი ფასებისა და სხვა პარალელური ქცევისა, რაც გამომდინარეობს ბაზარზე დამოუკიდებელი თვალყურის დევნებიდან და რეაქციებიდან, არ არის კანონსაწინააღმდეგო. ეკონომიკური თეორიისა და პრეცედენტული სამართლის შესაბამისად, შეგნებულ პარალელიზმზე მეტია საჭირო კარტელის დასადგენად. პარალელიზმზე „მეტის“ დადგენა რთული საკითხია. შეერთებულ შტატებში განსაზღვრული „პლუს ფაქტორების“ არსებობაა საჭირო, რაც დაამტკიცებს, რომ შეთანხმება უფრო პარალელური ქცევის მიზეზია, ვიდრე დამოუკიდებელი ქცევისა.³⁸⁸

შუმის საქმეზე სასამართლომ განაცხადა, რომ „მომჩივანს მოეთხოვება, რომ კოლუზიაზე საჩივარი, რომელიც ეფუძნება შეგნებულ პარალელიზმს, ასევე, გაამყაროს განსაზღვრული პლუს ფაქტორების არსებობით.“ ასეთი პლუს ფაქტორების არსებობა უზრუნველყოფს, რომ სასამართლო დასჯის „შეთანხმებულ პრაქტიკას“ – ფაქტობრივ შეთანხმებას – „კონკურენტების ცალმხრივი, დამოუკიდებელი ქცევის“ ნაცვლად. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ეს ფაქტორები გამოიყენება როგორც სანდო ფაქტორები შეთანხმების პირდაპირი მტკიცებულების დასადგენად.³⁸⁹

³⁸⁶ იტვ. გვ. 21-22.

³⁸⁷ იტვ. გვ. 21.

³⁸⁸ იტვ. გვ. 29.

³⁸⁹ იტვ.

სხვა სამართლებრივი სისტემები შეერთებული შტატების მსგავს ტერმინებს არ იყენებენ. თუმცა, ანალიზს. რასაც ისინი იყენებენ მსგავსია. ძირითადად, ისინი იყენებენ ორ ფაქტორს: კომუნიკაციის ან კომუნიკაციის შესაძლებლობის ფაქტორს და საკუთარი ინტერესის წინააღმდეგ ქცევის ფაქტორს.³⁹⁰

8.2. კომუნიკაციის მტკიცებულება

ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი პლუს ფაქტორი არის ის ფაქტორი, რომელიც აღნიშნავს, რომ მხარეებს კომუნიკაცია ჰქონდათ ფასზე ისეთი მანერით, რომელიც მათ საშუალებას მისცემდა შეთანხმება დაედოთ ან სულ მცირე, ჰქონოდათ კომუნიკაციის შესაძლებლობა. თუმცა, ასეთი მტკიცებულება ვერ დაამტკიცებს ნათელ, ამკარა შეთანხმებას. Flat Glass ამერიკულ საქმეზე (Flat Glass, 385 F 3d 250, 359-60 (3d Cir. 2004)) ხაზგასმით აღნიშნა კომუნიკაციის მტკიცებულების მნიშვნელობა. 2004 წელს, ამ საქმეზე გადაწყვეტილება იქნა მიღებული, სადაც სასამართლომ განიხილა ფასის ფიქსაციის არსებობა ორ სხვადასხვა ბაზარზე: დახრილი შუშის ბაზარზე (flat glass) და ავტომატურად ცვლადი შუშის (automotive replacement glass) ბაზარზე. პირველ ბაზარზე სასამართლომ მიიჩნია, რომ საკმარისი არაპირდაპირი მტკიცებულებები არსებობდა კანონსაწინააღმდეგო შეთანხმების დასადგენად, მაშინ როდესაც მეორე ბაზარზე მტკიცებულებები არასკმარისად მიიჩნია.³⁹¹

დახრილი შუშის ბაზარზე მოპასუხეების მხრიდან პარალელური ფასების მნიშვნელოვანი ეპიზოდები შეინიშნებოდა. მათ რამდენჯერმე გაზარდეს ფასები იდენტური ოდენობით და დროის მცირე მონაკვეთში. ბაზარი კოლუზიისკენ იყო მიდრეკილი, რადგან მაღალკონცენტრირებული იყო მცირე რაოდენობის მოთამაშეების გამო. პროდუქცია შედარებით ჰომოგენური იყო. მაღალი ფიქსირებული ხარჯები შეინიშნებოდა და გადაჭარბებული წარმოების უნარი არსებობდა, მოთხოვნა კი სტატიკური იყო.³⁹²

ასევე არსებობდა მტკიცებულება, რომ მოპასუხეების მიერ განხორციელებული ფასის მატება არ შეესაბამებოდა ისეთ ქმედებებს, რომლებიც კონკურენტულ ბაზარზე ხდება ხოლმე. ფასის ზრდა არ იყო გამოწვეული ხარჯების ან მოთხოვნის ცვლილებით. სასამართლომ დაადგინა, რომ ასეთი ქმედებები „წინააღმდეგობაში მოდიოდა მოპასუხეების საკუთარ ინტერესთან,“ თუ მათ შორის არ არსებობდა კოლუზიური შეთანხმება. მაგრამ სასამართლომ ხაზი გაუსვა მტკიცებულების მნიშვნელოვან როლს და აღნიშნა, რომ ეს მტკიცებულებები არ იყო საკმარისი. როგორც რიჩარდ პოსნერი აღნიშნავს თავის ერთ-ერთ გადაწყვეტილებაში „ზოგადად, ყველაზე მნიშვნელოვანი მტკიცებულება იქნება არაეკონომიკური მტკიცებულება, რომელიც მიუთითებს იმაზე, რომ არსებობდა რეალური, ნათელი შეთანხმება კონკურენციაში არშესვლაზე.“ ამის დამადასტურებელი საკმარისი

³⁹⁰ იქვე.

³⁹¹ იქვე, გვ. 29.

³⁹² იქვე, გვ. 30.

მტკიცებულება კი, აღნიშნულ საქმეზე უხვად იყო. მაგალითად, მხარეებს შორის შეხვედრებისა და კომუნიკაციის სერიები არსებობდა, რომელზეც ფასები განიხილეს. მონაწილეების შიდა ჩანაწერები აღნიშნავდნენ, რომ ისინი კონკურენტების საბაზრო პოლიტიკის შესახებ ფლობდნენ ინფორმაციას და ეს ინფორმაცია მათ საჯარო საშუალებებით არ მოუპოვებიათ. ყოველივე აღნიშნულიდან გამომდინარე, სასამართლომ განაცხადა, რომ მთლიანობაში ირიბი მტკიცებულებები საკმარისი იყო კანონსაწინააღმდეგო შეთანხმების დასადგენად.³⁹³

რაც შეეხება ავტომატურად ცვლად შუშის ბაზარს, მოპასუხეებს შორის კომუნიკაციის ირიბი მტკიცებულება შედარებით მცირე იყო. მხოლოდ ის დადგინდა, რომ მრეწველობის წევრები განსაზღვრულ ინფორმაციას აწვდიდნენ ფასზე მესამე პირთა სავაჭრო გაერთიანებას, რომელიც აქვეყნებდა მას ისეთი ფორმით, რაც საშუალებას აძლევდა მონაწილეებს დაეთვალიერათ ერთმანეთის ფასები. სასამართლოს მტკიცებით, მხოლოდ ასეთი მტკიცებულება არ იქნებოდა საკმარისი. ფასზე ინფორმაციის გამოქვეყნებას შეიძლება ჰქონდეს პროკონკურენტული ეფექტიც. სათანადო მტკიცებულებების სიმცირის გამო სასამართლომ უარი განაცხადა ორაზროვან მტკიცებულებებზე დაყრდნობით კოლუზიის დადგენაზე.³⁹⁴

8.3. ეკონომიკური მტკიცებულება

კომუნიკაციის მტკიცებულება უდავოდ მნიშვნელოვანია – ბევრი ამბობს, რომ კრიტიკულიც კი, ირიბი მტკიცებულებების საქმეზე. თუმცა, ზოგერთმა ეკონომიკურმა მტკიცებულებამაც შეიძლება ასევე, მნიშვნელოვანი როლი შეასრულოს ასეთ საქმეებზე.

მოსამართლე პოსნერმა განაცხადა, რომ მაღალი ფრუქტოზის შემცველი სიმინდის სიროფის საქმეზე (High Fructose Corn Syrup) მომჩივანი ეყრდნობა ორი სახის მტკიცებულებას – ეკონომიკურ მტკიცებულებას, რომლითაც მტკიცდება, რომ მოპასუხეები არ იყვნენ კონკურენციაში და არაეკონომიკურ მტკიცებულებას, რომელიც ვარაუდობს, რომ ისინი არ იყვნენ კონკურენციაში იმის გამო, რომ მათ შეთანხმება ჰქონდათ კონკურენციაში არშესვლაზე. ამ საქმეზე ორი სახის ეკონომიკური მტკიცებულება არსებობდა: პირველი, ბაზრის სტრუქტურა ისეთი იყო, რომელშიც ფარული შეთანხმება ფასებზე შესაძლებელი იყო და მეორე, მტკიცებულება იმისა, რომ ბაზარი იქცეოდა არაკონკურენტულ ყაიდაზე.

სასამართლომ აღნიშნა, რომ საქმეში არსებული ეკონომიკური მტკიცებულების სხვადასხვა ელემენტი შესაბამისობაში იყო შეთანხმებასთან: გაყიდვების მხრიდან, მაღალი კონცენტრაცია, „მაღალსტანდარტიზებული“ პროდუქცია; უშუალო შემცველის არარსებობა, მოპასუხეების მხრიდან არსებული გადაჭარბებული მწარმოებლურობა, ფართო საბაზრო დისკრიმინაცია. სასამართლომ შემდგომ დაიწყო იმ ქცევის ეკონომიკური მტკიცებულებების მოკვლევა, რომლებიც

³⁹³ იქვე.

³⁹⁴ იქვე, გვ. 30.

ადასტურებდა შეთანხმების არსებობას. მან აღწერა ფასის ფორმულა, რომელიც არ იყო ხარჯებზე დაფუძნებული. მან ასევე მიუთითა მრეწველობაში საბაზრო წილების სტაბილურობაზე, რომელიც წესით ცვალებადი უნდა ყოფილიყო. სასამართლომ ასევე, მხედველობაში მიიღო ექსპერტის მოსაზრებები, რომელმაც დაადასტურა, რომ პროდუქციის ფასი უფრო მაღალი იყო სავარაუდო კონსპირაციის პერიოდში, ვიდრე კონსპირაციამდე ან მის შემდეგ.

სასამართლომ ასევე, აღმოაჩინა კომუნიკაციის მტკიცებულება ჩანაწერებში, რაც მხარს უჭერდა მის დასკვნას. ის შედგებოდა მოპასუხეების თანამშრომლების დოკუმენტებისა და სხვა განცხადებებისაგან, რაც მიუთითებდა შეთანხმებაზე და ურთიერთგაგებაზე. გარდა ამისა, ისინი აღნიშნავდნენ, რომ მათ ჰქონდათ არასაჯარო ინფორმაცია მათი კონკურენტების ფასთან დაკავშირებულ გადაწყვეტილებებზე. სასამართლომ დაადგინა, რომ მტკიცებულებების ერთობლიობა საკმარისი იყო იმ ფაქტის დასადგენად, რომ მოპასუხეებს შორის არსებობდა შეთანხმება.³⁹⁵

8.4. საქმიანობა, რომელიც ეწინააღმდეგება საკუთარ ინტერესს

ეს კონცეფცია გამოყენებულია შეერთებულ შტატებში. იგი მნიშვნელოვან საფეხურს წარმოადგენს ეკონომიკური მტკიცებულების შეფასებისას. საკუთარი ინტერესის წინააღმდეგ ქმედება წარმოადგენს ისეთ ქცევას, რომელიც შემსრულებელი სუბიექტის საკუთარი ინტერესის საწინააღმდეგო იქნება შეთანხმების არარსებობის პირობებში – ფირმა არ მოიქცეოდა ისე, როგორც ის მოიქცა თუ იგი ცალმხრივად იმოქმედებდა. ქმედება, რომელიც ეწინააღმდეგება საკუთარ ინტერესს შეიძლება გამოიხატოს კლიენტებთან ან მომწოდებლებთან ხელშეკრულების დადებაზე უარის ფორმით, თუ არ არსებობს ასეთ საქმიან შესაძლებლობაზე უარის თქმის ეკონომიკური მიზეზი.³⁹⁶ ეს შეიძლება მოიცავდეს ინფორმაციის გაცვლის ტენდენციას. მაგალითად, ხარჯებზე ინფორმაციას ან ინფორმაციას გარიგების ფასებზე, რასაც ბიზნესი ჩვეულებრივ კონფიდენციალურ ინფორმაციად მიიჩნევს და რომელიც კონკურენტებმა კონკურენტულ ბაზარზე შეიძლება თავიანთ სასარგებლოდ გამოიყენონ. ეს შეიძლება ასევე, მოიცავდეს ფასის სტრუქტურას, რომელსაც კავშირი არა აქვს ხარჯებთან ან არა აქვს სხვა საბაზრო გამართლება.³⁹⁷

იმის დასადგენად პარალელური ქცევა მიჩნეული უნდა იქნას შეთანხმების არაპირადპირ მტკიცებულებად თუ არა – საკუთარი ინტერესის საწინააღმდეგო ქმედების კონცეფციის გამოყენების კარგი მაგალითია საქმე – Brand Name Prescription Drugs (186 F3rd 781 (7th Cir, 1999)). კლიენტების ნაწილმა ფარმაცევტული კომპანიების წინააღმდეგ შეიტანეს საჩივარი და ამტკიცებდნენ, რომ მათ ჰქონდათ კლიენტების ჯგუფებს შორის ფასის დისკრიმინაციის ერთიანი პრაქტიკა, რის შედეგადაც მომჩივნები იძულებულნი იყვნენ უფრო მაღალი ფასი

³⁹⁵ იქვე, გვ. 31.

³⁹⁶ იქვე.

³⁹⁷ იქვე, გვ. 32.

გადაეხადათ, რაც მათი მტკიცებით განხილული უნდა იქნას, როგორც (არაპირდაპირი) მტკიცებულება მოპასუხეების მხრიდან კარტელის არსებობასთან დაკავშირებით. სასამართლო არ დაეთანხმა მომჩივანის არგუმენტს. მან განაცხადა, რომ რადგან მოპასუხე ფარმაცევტულ კომპანიებს საბაზრო ძალაუფლება ჰქონდათ მედიკამენტების პატენტის დაცვის გამო, თითოეული მწარმოებლის საკუთარ ინტერესში შედიოდა განეხორციელებინა საბაზრო ძალაუფლება და ფასის დისკრიმინაცია მოეხდინა კლიენტების ჯგუფების მიხედვით, მათ მიერ ფულის გადახდის სურვილის შესაბამისად. ის ფაქტი, რომ ყველა მოპასუხეს მიღებული ჰქონდა მსგავსი ფასის დისკრიმინაციული სტრატეგია, ეს ქმედება შესაბამისობაში იყო თითოეული მოპასუხის საკუთარ ინტერესთან და არ შეიძლებოდა ამის შეფასება მათ შორის შეთანხმების დასამტკიცებლად.³⁹⁸

8.5. არაპირდაპირი მტკიცებულებების შეფასებისას ერთიანი,
მთლიანი მიდგომა თითოეული ელემენტის შეფასების
მიდგომის წინააღმდეგ

ერთი მნიშვნელოვანი საკითხი, რაც ასევე, გავლენას ახდენს იმაზე თუ როგორ ახორციელებს არა-პირდაპირი მტკიცებულების შეფასებას სასამართლო, არის – სურს თუ არა სასამართლოს ყველა მტკიცებულება განიხილოს როგორც ერთიანად წარმოდგენილი და მისცეს მას კუმულატიური ეფექტი, თუ ის მოითხოვს იმას, რომ თითოეული მტკიცებულება ნათლად უჩერდეს მხარს შეთანხმების ჰიპოთეზას. სიმინდის წვენის საქმეზე სასამართლომ ჰოლისტიკური, ერთიანი მიდგომა აირჩია. მან განაცხადა, რომ კომუნიკაციის მტკიცებულების ერთი ელემენტი არაა საკმარისი ფასის ფიქსაციის კონსპირაციის დასადგენად.³⁹⁹

საქმეზე Wood Pulp (ხის მერქნის მასა) (C-89/85) კომისიამ ხის მერქნის მასის 40 მწარმოებელს და მათ სამ ასოციაციას ბრალი დასდო კონცენტრაციაში, 1975 წლიდან 1981 წლამდე. მწარმოებლები ყოველკვარტალურად აცხადებდნენ ფასებს ვირტუალურად ერთსა და იმავე დროს. კომისიამ მოიპოვა მნიშვნელოვანი ოდენობის ეკონომიკური მტკიცებულება პარალელური ფასების გარდა, კერძოდ: დიდი რაოდენობის გამყიდველები, რომლებიც განსხვავდებოდნენ ერთმანეთისაგან ეროვნული წარმომავლობის მიხედვით (ფინეთიდან, შვედეთიდან, ესპანეთიდან, პორტუგალიიდან, შეერთებული შტატებიდან და კანადიდან); ხარჯების განსხვავებული სტრუქტურა; ტვირთის განსხვავებული ხარჯები; ევროპის მასშტაბით ნაციონალური ბაზრების განსხვავება; გამოცხადებული ფასები მნიშვნელოვნად მაღალია ნაღდი ფულის დაუყოვნებლივ გადახდის ფასებისაგან; ფასის დისკრიმინაციაში აშკარა ორჯერ ჩაშლა ამ პერიოდში; ფასები ქვეყნდება სავაჭრო პრესაში; ფასები მის გამოყენებამდე ქვეყნდება; ფასები მოცემულია აშშ დოლარში. კომისიამ ასევე წარმოადგინა კომუნიკაციის მტკიცებულება, რომელიც ამტკიცებდა კონცენტრაციას, რაც შედეგობადა დოკუმენტებისაგან და ტელექსისაგან. მტკიცებულება ადასტურებდა, რომ ისინი ესწრებოდნენ შეხვედრებს, სადაც ფასები განიხილებოდა. თუმცა, სასამართლომ

³⁹⁸ იქვე, გვ. 32-33.

³⁹⁹ იქვე, გვ. 33.

მოითხოვა, რომ კომისიამ დაუკავშიროს თითოეული მტკიცებულება სპეციფიკურ მწარმოებლებს შორის კონცენტრაციას და სპეციფიკურ პერიოდებში, რაც კომისიამ ვერ შეძლო. შესაბამისად, ამ საქმეზე ევროპის სასამართლომ უარი თქვა კომუნიკაციის მტკიცებულებების ჰოლისტიკურად შეფასებაზე.

სასამართლომ შემდგომ დაიწყო იმის გარკვევა, მართო ეკონომიკური მტკიცებულება საკმარისია თუ არა კონცენტრაციის დასადგენად. ამ საკითხზე გამოიყენა შემდეგი სტანდარტი – „კონცენტრაცია წარმოადგენდა თუ არა ასეთი ქმედების ერთადერთ შესაძლო ახსნას.“ სასამართლომ განაცხადა, რომ ხანგრძლივი ურთიერთობისა და ინდუსტრიაში განვითარებული ფასის პრაქტიკის მნიშვნელოვანი საქმიანი საფუძვლები არსებობდა. სასამართლომ ორი ექსპერტი მოიწვია საქმის შესასწავლად, რომლებმაც კონცენტრაციის არსებობა უარყვეს და ფირმების ქცევის კანონიერი მიზნები დაადგინეს. ფასის გამოცხადების ერთდროულობა და პარალელიზმი შეიძლება ახსნილი იქნას ძალიან მაღალი ხარისხის გამჭვირვალობით, რომელიც ბაზარზე არსებობდა.⁴⁰⁰

საქმე: ჩინეთი – ბენზინისა და დიზელის საწვავი

ბევრ ქვეყანაში ამ ბაზარზე ხშირად ხდება მოკვლევის დაწყება სავარაუდო კარტელის არსებობის დასადგენად. საქმეზე მხოლოდ ეკონომიკური მტკიცებულება არსებობდა, კომუნიკაციის მტკიცებულება კი არ იყო მოპოვებული.

2003 წლისათვის ნავთობპროდუქტების სექტორში ჩინეთის ტაპაის რეგიონში დუოპოლია შეინიშნებოდა. ლიდერ კომპანიას 70 პროცენტი ეკავა ბაზარზე და მეორე კომპანიის შემოსვლამდე, 2000 წლამდე მონოპოლისტი იყო. 2002 წელს, დიდი ამერიკული კომპანია შემოვიდა ბაზარზე და შემდეგ გავიდა ბაზრიდან. ორი წლის განმავლობაში ორი კომპანიის მიერ დადგენილი ფასი საცალო ქსელში პარალელურად ვითარდებოდა. ფასების შეთავსების ერთდროულობის, სულ მცირე, 20 შემთხვევა დაფიქსირდა. ყველა შემთხვევაში, ერთ-ერთი მხარე აცხადებდა ახალ ფასებს საჯაროდ, რაც სამომავლოდ უნდა განხორციელებულიყო. მეორე მხარე ამაზე რეაგირებას ახდენდა და ასევე, საჯაროდ აცხადებდა ფასებს. იმ შემთხვევაში თუ მეორე მხარე არ მიყვებოდა პირველი მხარის მიერ გამოცხადებულ ფასებს, ინიციატორი მხარე აუქმებდა მის ცვლილებას ან ცვლიდა მას მეორე მხარის მიერ გამოცხადებული ფასის შესაბამისად. შეთანხმებაზე პირდაპირი მტკიცებულება არ არსებობდა. მიუხედავად ამისა, ჩინეთის ტაპაის სამართლიანმა სავაჭრო კომისიამ დაადგინა, რომ დუოპოლისტების „სურვილები დაემთხვა.“

მან შემდეგ ფაქტორებზე გაამახვილა ყურადღება:

- ორი მხარის პარალელური ქცევა, რა დროსაც ფასების რეგულირება წლების განმავლობაში ხდებოდა;
- ფასის ცვლილება გამოცხადებული იყო საჯაროდ და წინასწარ;

⁴⁰⁰ იმპ. გვ. 34.

- საწვავის საცალო მოვაჭრეები სწრაფად რეაგირებდნენ ფასის ცვლილებაზე და ახალ ფასებს ადგენდნენ;
- ორი ფირმის ხარჯების სიღრმისეულმა შესწავლამ აჩვენა მნიშვნელოვანი განსხვავება, მათ შორის, იმპორტის, რაფინირების ხარჯების, ტრასპორტირების ხარჯების, საწარმოო სიმძლავრის გამოყენების და სხვა.

კომისიამ ასევე, ნათლად გამოიყენა ქცევის ანალიზის დროს თამაშის თეორია და დაადგინა, რომ შედეგები შესაბამისობაში იყო შეთანხმებულობასთან. შესაბამისად, მათ ჯარიმა დააკისრა 200,000 აშშ დოლარის ოდენობით.⁴⁰¹

8.6. ევროკავშირი

ევროკავშირში კარტელი ადმინისტრაციულ სამართალდარღვევას წარმოადგენს და მის მიმართ ადმინისტრაციული ღონისძიებებია გათვალისწინებული. თუმცა, ეს მნიშვნელოვნად არ ამცირებს იმ მტკიცების ტვირთს, რომელიც კომისიას აწევს. კომისიამ „საკმარისად ზუსტი და შესაბამისი მტკიცებულებები უნდა წარმოადგინოს იმის დასადასტურებლად, რომ საექვო დარღვევას ჰქონდა ადგილი.“ გარდა ამისა, თუ კომისიის მტკიცებულებაში, რომელიც კონკურენციის ნორმების დარღვევას ეხება, რაიმე ეჭვი არსებობს, ეს განმარტებული უნდა იყოს ეჭმიტანილი ეკონომიკური აგენტის სასარგებლოდ. ეს ნიშნავს, რომ ეკონომიკური აგენტი, რომლის მიმართაც სააგენტომ გამოიტანა გამამტყუნებელი გადაწყვეტილება, „არ საჭიროებს იმის ჩვენებას, რომ კომისიის მტკიცებები მცდარია, მან უბრალოდ უნდა აჩვენოს, რომ მტკიცებულებები არასანდოა ან არასაკმარისად დამტკიცებულია.“⁴⁰²

ევროკავშირის კომისია კარტელების მოკვლევისას ეყრდნობა როგორც პირდაპირ, ასევე არაპირდაპირ მტკიცებულებას. თუმცა, მათ ზუსტ განსაზღვრებას არ იძლევა. პრეცედენტული პრაქტიკიდან გამომდინარე, საინტერესოა შემდეგი გარემოებების აღნიშვნა:

პირდაპირი მტკიცებულება საშუალებას აძლევს კომისიას ზუსტად დაადგინოს იმ კომპანიების ვინაობა, რომლებმაც დადეს შეთანხმება, რომლის მიზანი ან შედეგია კონკურენციის შეზღუდვა. მნიშვნელობა არა აქვს მტკიცებულება წერილობითია თუ ზეპირი. ყველაზე დიდი მამტკიცებელი ღირებულება აქვს ე. წ. აშკარა მტკიცებულებას (smoking guns), რაც შეიძლება იყოს დოკუმენტაცია, მათ შორის, ფორმალური შეთანხმება, ჯელტმენების შეთანხმება, შეხვედრებისა და კონტაქტის ოქმები და ჩანაწერები, მონიტორინგის სისტემის ჩანაწერები.

კომისიის მტკიცებულებებში უფრო და უფრო მნიშვნელოვანი გახდა უშუალოდ მონაწილე ეკონომიკური აგენტების კორპორაციული განცხადებები. საქმეზე Graphite Electrodes (T-236/01) სასამართლომ განაცხადა, რომ ასეთი განცხადებები შეიძლება გამოყენებული იქნას კომისიის მიერ პირდაპირ მტკიცებულებად და მხოლოდ ამ განცხადებების საფუძველზე დაადგინონ სამართალდარღვევა,

⁴⁰¹ იქვე, გვ. 38-39.

⁴⁰² იქვე, გვ. 114.

რამდენადაც შესაბამისი განცხადების საკმარის, ორმხრივ დადასტურებას აქვს ადგილი. ზეპირი მტკიცებულება შეიძლება ზეპირი მოსმენის დროს იქნას მოპოვებული ან ინსპექტირების დროს ახსნა-განმარტების ფორმით.

კომისიამ ასევე უნდა გაითვალისწინოს, რომ კარტელის წევრობაში ბრალდებული ერთ-ერთი კომპანიის მიერ გაკეთებული განცხადება, რომლის სარწმუნოება სხვა ეჭვმიტანილი მონაწილეების მიერ სადავოდ არის გახდილი, ვერ იქნება მიჩნეული სამართალდარღვევის ადეკვატურ მტკიცებულებად, თუ ეს არ არის სხვა მტკიცებულებით გამყარებული.⁴⁰³

არაპირდაპირი, ანუ ირიბი მტკიცებულების ცნება შედგება ისეთი მტკიცებულებებისაგან, რომლებიც კარტელის არსებობის მტკიცებულების მხარდასაჭერად გამოიყენება დედუქციის, საღი აზრის, ეკონომიკური ანალიზის ან ლოგიკური დასკვნების გზით დემონსტრირებული ფაქტებიდან. მაგალითად, კომისია ხშირად პოულობს მტკიცებულებას საექვო კარტელში მონაწილე ეკონომიკური აგენტების მიერ განხორციელებული ფასის ზრდის ზუსტ განაკვეთზე. მაგალითად, ფასების ზრდის მხრივ, პარალელური ყოფაქცევა მხოლოდ მითითებას წარმოადგენს და ის ვერ იქნება კოლუზიის მტკიცებულება. ეს მითითება კი, შეიძლება მხოლოდ შეფასდეს იმ ანტიკონკურენციული მიზნიდან გამომდინარე, რაც პარალელურ ქცევას შეიძლება ჰქონდეს. შესაბამისად, საჭიროა მტკიცებულების ან მითითებების ელემენტების გამოაშკარავება, საიდანაც კოლუზიის არსებობა შეიძლება დადგინდეს.⁴⁰⁴ შესაბამისად, აღსანიშნავია, რომ არაპირდაპირი მტკიცებულება თავის მტკიცებულებით ფასებულობას ჩვეულებრივ იძენს, როდესაც ის დანახულია სხვა ფაქტორებთან ერთად.

აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ მიუხედავად კომისიის ხელთ არსებული საშუალებებისა, მას პირდაპირი მტკიცებულების მოპოვება კარტელის საქმეებზე მაინც უჭირს. მიუხედავად ამისა, ხშირ შემთხვევებში, კომისია შეზღუდული რაოდენობით პირდაპირი მტკიცებულებების მოპოვებას ახერხებს, რაც ნათლად მიუთითებს მოვაჭრეებს შორის უკანონო კონტაქტის არსებობაზე. მაგალითად, როგორცაა შეხვედრების ოქმები, რაც შეიძლება იყოს ფრაგმენტული და იშვიათი. ამ შემთხვევაში საჭიროა გამოვიყენოთ დედუქციის ელემენტები. ასეთ გარემოებებში იმისათვის, რომ მოხდეს მტკიცების ტვირთის დაკმაყოფილება, ანტიკონკურენციული პრაქტიკის ან შეთანხმების არსებობა შეიძლება დადგინდეს შემთხვევითობებიდან და მაჩვენებლებიდან, რომლებიც ერთად რომ ავიღოთ (ანუ ჰოლისტიკური მიდგომის საფუძველზე), შეიძლება სხვა შესაძლო ახსნის არარსებობის შემთხვევაში, წარმოადგენს კონკურენციის ნორმების დარღვევის მტკიცებულებას.⁴⁰⁵

როგორც გენერალურმა ადვოკატმა Suiker Unie საქმეზე განაცხადა, „უმეტეს საქმეებზე შეთანხმებული პრაქტიკის მტკიცებულება მხოლოდ მოიცავს

⁴⁰³ იქვე, გვ. 114-115.

⁴⁰⁴ იქვე, გვ. 115.

⁴⁰⁵ იქვე.

მტკიცებულებებს ან პრეზუმფციებს/ვარაუდებს, რაც კომისიის მოკვლევის შედეგად გამოვლინდა. პრეზუმფციების ერთობლიობა – იმის გათვალისწინებით, რომ ისინი ძლიერი, ზუსტი და რელევანტურია – უფრო ხშირად, ვიდრე მხოლოდ ერთი პრეზუმფცია, იძლევა შეთანხმებული პრაქტიკის არსებობის დადასტურების შესაძლებლობას შესაბამისი ეკონომიკური აგენტების ფაქტობრივი ქმედებით.⁴⁰⁶

ზოგიერთი სახის არაპირდაპირი მტკიცებულებები ძალიან ტიპურ მტკიცებულებას წარმოადგენს კარტელის საქმეზე. მაგალითად, როგორცაა მგზავრობის შეკვეთები, მგზავრობის ხარჯები ან დღიურის ჩანაწერები (რამაც შეიძლება დაადასტუროს შეხვედრაზე დასწრება), ელექტრონული ფოსტის ან სატელეფონო ჩანაწერები (რაც დაადასტურებს კონტაქტის არსებობას კონრეტული შინაარსის გარეშე), შეხვედრებზე მოსაწვევები და სავაჭრო ასოციაციების წესდებები ან ეკონომიკური მტკიცებულება.⁴⁰⁷

კომისიის პრაქტიკა აჩვენებს, რომ ძალიან რთულია გადაწყვეტილების დაფუძნება ექსკლუზიურად ან დიდი ოდენობით ეკონომიკურ მტკიცებულებებზე. დღემდე კომისიის მცდელობა ეკონომიკური მონაცემებზე დაყრდნობით მოეხდინა საქმის გადაწყვეტა, ევროკავშირის სასამართლოების მიერ არასაკმარის მტკიცებულებად იქნა შეფასებული, რადგან სამართალდარღვევაში ეჭვმიტანილი მხარეები ხშირად გამოდიან შესაძლო ალტერნატიული ახსნებით საბაზრო ძვრებთან დაკავშირებით, რაც საკმარისია იმ დასკვნების არასანდოობაში, რომელიც კარტელის დადგენის მხარდასაჭერად იქნა გამოყენებული.⁴⁰⁸

არაპირდაპირი მტკიცებულების გამოყენებისას ყველაზე მნიშვნელოვანია, რომ ის ყოველთვის დანახული და შეფასებული უნდა იქნას საქმეში არსებული ყველა სხვა პირდაპირ და არაპირდაპირ მტკიცებულებებთან ერთად. ეკონომიკური მტკიცებულება მისი ინტერპრეტაციის რამდენიმე საშუალებას იძლევა. საქმეზე PVC II სასამართლომ განაცხადა, რომ „მტკიცებულების ელემენტები არ უნდა იქნას განხილული იზოლირებულად, არამედ ერთ მთლიანობაში... და კონტექსტიდან თითოეული მტკიცებულების გამოყოფა შეუძლებელია.“ ეს მიდგომა კი, როგორც პირდაპირი, ასევე ირიბი მტკიცებულებების მიმართ გამოიყენება.⁴⁰⁹

8.7. შერთებული შტატები

მცირე რაოდენობის ქვეყნები დევნიან კარტელს როგორც სისხლის სამართლის დანაშაულს. თუმცა, ტენდენცია იზრდება. ასეთ შემთხვევაში, მტკიცების სტანდარტი უფრო მკაცრია ირიბი მტკიცებულებების თვალსაზრისით. თუმცა, ასეთი მტკიცებულება მაინც შეიძლება გამოყენებული იყოს.⁴¹⁰

⁴⁰⁶ იქვე, გვ.116.

⁴⁰⁷ იქვე, გვ.117.

⁴⁰⁸ იქვე.

⁴⁰⁹ იქვე.

⁴¹⁰ იქვე, გვ. 140.

შეერთებულ შტატებში ადრეულ წლებში ზოგიერთ საქმეზე გამოყენებული იყო ირიბი მტკიცებულებები შერმანის აქტის მიხედვით, კრიმინალურ საქმეებზე. თუმცა, ბოლო წლებია ყველა კრიმინალური ბრალდება კარტელის საქმეზე ეფუძნება პირდაპირ მტკიცებულებებს. ეს კი, თანამშრომლობის პროგრამის აქტიურმა გამოყენებამ განაპირობა.⁴¹¹

ერთ-ერთ საქმეზე, კერძოდ, სოტბისა და ქრისტის აუქციონების საკომისიო გადასახადის ფიქსაცია მოხდა. სოტბის ხელმძღვანელის წინააღმდეგ აღმოჩენილი იყო კომუნიკაციის მტკიცებულება ძირითადად, წერილობითი, რაც ადასტურებდა, რომ ის შეხვდა ქრისტის ხელმძღვანელს და განიხილეს ფასები.⁴¹² შეერთებული შტატების სასამართლო ორგანოებმა განაცხადეს, რომ კონცენტრირებული ქმედების დასამტკიცებლად, „უნდა იყოს პირდაპირი ან ირიბი მტკიცებულება, რაც გონივრულად დაამტკიცებს, რომ მხარეები შეგნებულ ერთგულებას გამოხატავენ ერთიანი გეგმისადმი, ეს კი, შექმნილია უკანონო მიზნის მისაღწევად“ (საქმე *Monsanto Co. v. Spray-Rite Corp.*, 465 US 753, 768 (1984)). გარდა ამისა, „ზოგადად, აღიარებულია, რომ შეთანხმება, რომელიც მოიცავს რეალურ, ვერბალურ კომუნიკაციას, უნდა იყოს დადასტურებული იმისათვის, რომ ფასის ფიქსაციის კონსპირაციის მიმართ გამოყენებული იქნას შერმანის აქტი“ (საქმე *In re High Fructose Corn Syrup Antitrust Litigation*, 295 F.3d 651, 654 (7th Cir. 2002) Posner, J)).⁴¹³

იუსტიციის დეპარტამენტი ჩვეულებრივ, აგრძელებს დევნას, მაშინ როდესაც უკანონო შეთანხმების პირდაპირი მტკიცებულებებია. თუ მოპასუხე თავს დამნაშავედ არ ცნობს, პირდაპირი მტკიცებულება ხშირად კარტელის იმ წევრების მიერ მიცემული ჩვენებების ფორმით გამოიხატება, რომლებიც თანამშრომლობის პროგრამაში ერთვებიან, ასევე შეიძლება იყოს ვიდეო ან აუდიო ან დოკუმენტები, რომლებიც პირდაპირ ადასტურებენ უკანონო შეთანხმებას.⁴¹⁴

ეთგო-ის აზრით, იუსტიციის დეპარტამენტი მხოლოდ უჩვეულო გარემოებებში აგრძელებს დევნას პირდაპირი მტკიცებულებების სიმცირის შემთხვევაში. ამის ნათელი მაგალითია საქმე *United States vs. Champion International Corporation*, 557 F.2d 1270 (9th Cir. 1997). სააპელაციო სასამართლო პირველი ინსტანციის სასამართლოს დაეთანხმა, რომ ირიბ მტკიცებულებამ შეთანხმების არსებობა დაადასტურა, იმის მიუხედავად, რომ იუსტიციის დეპარტამენტმა ვერ შეძლო აშკარა შეთანხმების პირდაპირი მტკიცებულების წარმოდგენა.⁴¹⁵

ვინაიდან ფასის ფიქსაცია თავისთავად წარმოადგენს შერმანის აქტის დარღვევას, მომჩივანის ვარაუდი, რომ მოპასუხეებმა მოახდინეს ფასის ფიქსაცია, მომჩივანის მიერ უნდა იქნას დამტკიცებული. თუ ასეთი ვარაუდი არ არსებობს, მომჩივანმა უნდა წარმოადგინოს მტკიცებულება, საიდანაც შეთანხმების არსებობა უნდა დადგინდეს. მომჩივანი ჩვეულებრივ, შეიძლება დაეყრდნოს ორი სახის

⁴¹¹ იქვე.

⁴¹² იქვე.

⁴¹³ იქვე, გვ. 174.

⁴¹⁴ იქვე.

⁴¹⁵ იქვე.

მტკიცებულებას: პირველი, ეკონომიკურ მტკიცებულებას, რომელიც ვარაუდობს, რომ მოპასუხეები ერთმანეთს კონკურენციას ფაქტობრივად, არ უწევდნენ; მეორე, არაეკონომიკური მტკიცებულება, რაც ვარაუდობს, რომ ისინი არ უწევდნენ ერთმანეთს კონკურენციას, რადგან ისინი შეთანხმებულები იყვნენ არ გაეწიათ ერთმანეთის მიმართ კონკურენცია.

ეკონომიკური მტკიცებულება ზოგადად, ორი სახის შეიძლება იყოს: პირველი, ბაზრის სტრუქტურა ფარული ფასის ფიქსაციის შესაძლებლობას იძლეოდა; მეორე, ბაზარი არაკონკურენტულად მოქმედებდა.⁴¹⁶

პრეცედენტული სამართლიდან გამომდინარე, შეიძლება ითქვას, რომ არაპირდაპირი მტკიცებულების უქონლობისას, სასამართლოებმა სხვადასხვა სახის ეკონომიკური მტკიცებულებები განიხილეს, რომლებმაც მხარი დაუჭირეს იმის დადასტურებას, რომ ბაზარი ხელს უწყობდა ფასების ფიქსაციას.

მოსამართლე რიჩარდ პოსნერმა ასეთი მტკიცებულებების ჩამონათვალი მოგვცა. აღსანიშნავია, რომ მათ შეიძლება ორაზროვანი განმარტება გამოიწვიონ. ამასთან, ისინი ფაქტებზე დამოკიდებული მტკიცებულებებია. კერძოდ:

- ბაზარი კონცენტრირებულია გაყიდვის მხარეს;
- არ არიან მცირე ეკონომიკური აგენტები, რომლებიც დამოუკიდებელ საბაზრო პოლიტიკას ეწევიან (ე. წ. fringe);
- მოთხოვნა კონკურენტულ ფასზე არა ელასტიკურია;
- ბაზარზე შესვლა დიდ დროს საჭიროებს;
- ბაზარზე ყიდვის მხარე არაკონცენტრირებულია;
- პროდუქტი სტანდარტიზებულია;
- პრინციპალი ფირმები იგივე დონეზე ყიდიან სადისტრიბუციო ჯაჭვში;
- ფასის კონკურენცია უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე სხვა სახის კონკურენცია;
- მაღალია ფიქსირებული და ცვლადი ხარჯები;
- მსგავსი ხარჯების სტრუქტურა და პროდუქციის პროცესი არსებობს;
- მოთხოვნა სტატიკურია ან ხანდახან მცირდება;
- ფასები სწრაფად შეიძლება შეიცვალოს;
- ბაზარი ოპერირებს დახურული შეთავაზებების ტენდერებზე;
- ბაზარი ლოკალურია;
- კონკურენტი ფირმები ლეგალურად თანამშრომლობენ სხვა საკითხებზე;
- მოცემულ ინდუსტრიას კარტელური საქმიანობის ისტორია აქვს.⁴¹⁷

მან ასევე, ჩამოთვალა სხვა ეკონომიკური მტკიცებულებები, რომლებსაც შეუძლია დემონსტრირება მოახდინონ „კოლუზიური ფასების არსებობისა მაშინაც კი, როდესაც კოლუზიის აშკარა ქმედებები არ იყო აღმოჩენილი:“

- ფიქსირებული რელევანტური საბაზრო წილები;
- ფართო საბაზრო ფასის დისკრიმინაცია;
- ფასზე ინფორმაციის გაცვლა;

⁴¹⁶ იქვე.

⁴¹⁷ იქვე, გვ. 175.

- რეგიონული ფასის ვარიაციები;
- იდენტური წინადადებები ტენდერებში;
- ფასი, წარმოება და მოცულობა იცვლება კარტელის ფორმირებისას;
- ფართო ინდუსტრიული გადაყიდვის ფასის შენარჩუნება;
- ლიდერების საბაზრო წილის შემცირება;
- ფასის ცვლილების ამპლიტუდა და რყევები;
- საბაზრო ფასზე მოთხოვნის ელასტიკურობა;
- მოგების დონე და ტენდენცია;
- საბაზრო ფასი საპირისპირო კორელაციაშია ფირმების ოდენობასთან და მოთხოვნის ელასტიკურობასთან;
- ადგილზე მიტანის ფასი;
- გამრიცხველი პრაქტიკის არსებობა.⁴¹⁸

8.8. ეკონომისტების შეფასებები

კონკურენციის სამართალი წარმოადგენს სამართლის ნორმებისა და ეკონომიკის ერთგვარ ნაზავს. იგი მოიცავს ისეთ ნორმებსა და პრინციპებს, რაც უზრუნველყოფს ბაზარზე კონკურენციის შენარჩუნებასა და განვითარებას. იმისათვის, რომ მოხდეს კონკურენციის სამართლის ნორმების სავარაუდო დარღვევების სიღრმისეულად შესწავლა და კანონის შესაბამისი მუხლის შეფარდება, ხშირ შემთხვევებში, საჭიროა გარკვეული ეკონომიკური საკითხების, მონაცემების დაზუსტება და სწორედ გაანალიზება. შესაბამისად, მნიშვნელოვანია კონკურენციისა და სასამართლო ორგანოებმა სწორად შეაფასონ როგორც სამართლებრივი, ასევე ეკონომიკური საკითხებიც.

ამ თავში მოკლედ ვისაუბრებთ, იმაზე თუ რა საკითხებზე ამახვილებენ ყურადღებას კონკურენციის სამართლის ეკონომიკურ საკითხებზე მომუშავე წამყვანი ეკონომისტები თავიანთ ნაშრომებში.

როგორც ზემოთ იყო აღნიშნული, იმისათვის, რომ დადგინდეს ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე მუხლის მიხედვით ფირმების კარტელში მონაწილეობა, საჭიროა დადასტურდეს, რომ ფირმები უკანონოდ თანამშრომლობდნენ, რაც კონკურენციის შეზღუდვას ისახავდა მიზნად. ევროკომისია ჩვეულებრივ ამტკიცებს კარტელის არსებობას ეკონომიკური აგენტების იმ შეხვედრების წერილობითი ჩანაწერებით, რომელზეც ფასებზე ან ბაზრების განაწილებაზეა საუბარი. სიმონ ბიშოპისა და მაიკ ვოლკერის მტკიცებით, რადგან 101-ე მუხლის დარღვევა არ საჭიროებს კარტელური საქმიანობის რეალური შედეგის ანალიზს, ეს კარტელის საქმეებზე ეკონომიკური ანალიზის ზედმეტს ხდის. თუმცა, მათი აზრით, მიუხედავად ამისა, ეკონომიკური ანალიზი შეიძლება ორი მიმართულებით სასარგებლო იყოს: პირველი, მან შეიძლება მოგვაწოდოს მტკიცებულება იმის შესახებ, არის თუ არა შესაძლებელი მოცემული მრეწველობის

⁴¹⁸ იქვე, გვ. 175-176.

დარგის კარტელიზაცია. მეორე, მან შეიძლება წარმოადგინოს შეფასებები იმის შესახებ, თუ რა შედეგი აქვს კარტელს ფასზე.⁴¹⁹

კონკრეტული ინდუსტრიის მახასიათებლების ეკონომიკურ ანალიზს შეუძლია მოგვაწოდოს სასარგებლო ვარაუდები შესაბამის გარემოებებზე. ასევე, ისმის კითხვა: შეუძლია თუ არა ეკონომიკს უფრო შორს წავიდეს და უტყუარი მტკიცებულების (smoking gun) არარსებობისასაც, აჩვენოს რომ კოლუზიას ჰქონდა ადგილი. ორივე ეკონომისტი თანხმდებიან იმაზე, რომ ზოგადად, ეკონომისტს არ შეუძლია ასე შორს წასვლა. თუმცა, მათი აზრით, მას შეუძლია სასარგებლო ტესტი მოგვაწოდოს, რაც უნდა იყოს უტყუარი მტკიცებულების დამატება. აღნიშნული ეკონომისტების შეხედულებით, კარტელურ საქმეებზე ერთი სასარგებლო კითხვა რასაც შეიძლება ეკონომისტმა უპასუხოს არის – რამდენად შეუსაბამოა ფირმების ესა თუ ის ქცევა კონკურენციასთან?⁴²⁰

8.8.1. მნიშვნელოვანი ეკონომიკური ფაქტორები

კარტელის შექმნა და შენარჩუნება რთული საკითხია და შესაბამისად, აუცილებელია სხვადასხვა საკითხზე მათ შორის, ეკონომიკურზეც, ყურადღების გამახვილება. კონკურენციის სამართლის თემატიკაზე არსებულ აკადემიურ ლიტერატურაში მოცემულია ის ფაქტორები, რომლებიც მხედველობაში მისაღები კარტელის საქმის შესწავლისას. ისინი ჩამოთვლილია ქვემოთ, თუმცა, ეს ჩამონათვალი არ არის ამომწურავი. გასათვალისწინებელია ის ფაქტიც, რომ ეკონომისტების აზრით, ჩამოთვლილი ფაქტორების არსებობის შემთხვევაში, უფრო მარტივად ხდება ეკონომიკურ აგენტებს შორის თანამშრომლობა, კერძოდ:

- ინდუსტრია, რომელშიც ეკონომიკური აგენტები საქმიანობენ, არის თუ არა მიდრეკილი კარტელური საქმიანობისკენ. მაგალითად, თუ არსებობს ისეთი საბაზრო პირობები, რომელშიც შედარებით მარტივია ფირმებისთვის წარმატებულად ითანამშრომლონ მათ შორის, მდუმარედაც.
- ბაზარზე მოთამაშეების მცირე რაოდენობა. კარტელები უფრო მოსალოდნელია არსებობდეს ოლიგოპოლიურ ბაზრებზე. რაც უფრო ნაკლებია ბაზარზე მოქმედი ეკონომიკური აგენტების რაოდენობა, მით უფრო მარტივი ხდება ბაზარზე მოთამაშეებისთვის ერთობლივ საბაზრო პოლიტიკაზე შეთანხმება.
- ბაზარზე მოთამაშეების სიმცირესთან ერთად, საჭიროა იმის შეფასებაც, თუ რამდენად მსგავსი საბაზრო სიძლიერის ფირმები არიან კარტელში ჩაბმულნი (რა რაოდენობის საბაზრო წილები აქვთ). რაც უფრო მსგავსი საბაზრი ძალაუფლების ფირმები არიან ბაზარზე, მით უფრო ადვილია მათთვის შეთანხმებაში შესვლა. თუ მაგალითად, ბაზარზე სამი კომპანიაა და მათ დაახლოებით, 30, 30 და 40 პროცენტი უკავით ბაზარზე, ამ შემთხვევაში კარტელის არსებობა უფრო შესაძლებელია, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როდესაც ბაზარზე ხუთი კომპანია მუშაობს და მათი საბაზრო წილები 40, 20, 20, 10 და 10 პროცენტია.

⁴¹⁹ იხ.: Bishop S., Walker M., The Economics of EC Competition Law: Concepts, Application and Measurement, 3rd Ed., Sweet & Maxwell, 2010, p. 183.

⁴²⁰ იქვე.

- პროდუქცია უნდა იყოს იდენტური, მსგავსი, ერთგვარი, რომ მომხმარებლის მხრიდან არ მოხდეს კარტელური პროდუქტის სხვა პროდუქტით ჩანაცვლება.
- ფირმებს უნდა ჰქონდეთ მსგავსი ხარჯები და საოპერაციო ეფექტიანობა, წინააღმდეგ შემთხვევაში რთული იქნება ერთიან ფასებზე შეთანხმება, რადგან სხვადასხვა ოდენობის ხარჯების შემთხვევაში, ფირმებს განსხვავებული საფასო პოლიტიკა ექნებათ.
- კარტელის წევრებს უნდა შეეძლოთ ფასის მატება ისე, რომ არ მიიზიდონ ბაზარზე ახალი მოთამაშეები შესაბამისად, უნდა არსებობდეს გარკვეული ბარიერები ბაზარზე შესვლის ან ბაზარზე გაფართოების შესაკავებლად.
- კარტელიზირებულ საქონელზე უნდა იყოს სტაბილური ან მზარდი მოთხოვნა. თუ მოთხოვნის ტენდენცია შემცირებისაკენ არის მიდრეკილი ან გაურკვეველია, კარტელის შექმნა ნაკლებად სავარაუდოა.
- საჭიროა ისეთი ფორუმის არსებობა, რომლის მეშვეობითაც მოხდება ეკონომიკური აგენტების შეხვედრები, ინფორმაციის გაცვლა და სხვა მხარდამჭერი ღონისძიებების გატარება. ასეთი სისტემა შეიძლება არსებობდეს სავაჭრო ასოციაციის ფარგლებში.

კარტელის სტაბილურობა დამოკიდებულია სამ ძირითად ფაქტორზე, კერძოდ:

- კარტელის წევრებს არ უნდა ჰქონდეთ დევიაციის სურვილი. შესაბამისად, შეთანხმების პირობებისაგან გადახვევის სურვილი უნდა იყოს შეკავებული. ეკონომიკური აგენტები უნდა ხვდებოდნენ, რომ დევიაციის შემთხვევაში, მათი სარგებელი არ იქნება იმაზე დიდი, ვიდრე შეთანხმების პირობების ერთგულად დარჩენისას ან/და დევიაციის შემთხვევაში მათ მიმართ სერიოზული სადამსჯელო ღონისძიებები იქნება გატარებული;
- ვინაიდან ფირმებს შეთანხმებული პრაქტიკიდან გადახვევის სურვილი აქვთ იმის გამო, რომ მათ ამით შეუძლიათ უფრო მეტი მოგება ნახონ, ვიდრე კონკურენტებმა (ძირითადად, უფრო დაბალი ფასის დაწესებით). შესაბამისად, უნდა არსებობდეს კარტელის წევრების საბაზრო ქცევის მონიტორინგის გარკვეული მექანიზმი, რაც საშუალებას მისცემს მოთამაშეებს გამოაშკარავონ მოღალატე ეკონომიკური აგენტი;
- დევიაციის რისკის აღმოფხვრისათვის აუცილებელია მნიშვნელოვანი შემაკავებელი მექანიზმის არსებობა, რაც საშუალებას მისცემს მოთამაშეებს დასაჯონ ის ეკონომიკური აგენტი, რომელიც დაარღვევს კარტელური შეთანხმების პირობებს. სადამსჯელო სისტემის არსებობა სერიოზული ფაქტორია დევიაციის სურვილის შესაკავებლად. სადამსჯელო ღონისძიება შეიძლება გამოიხატოს დევიატორის მიერ დაწესებულ ფასზე უფრო დაბალი ფასის დაწესებაში, რაც შემდგომ ფასების ომში შეიძლება გადაიზარდოს, რაც კარტელის წევრების ინტერესში არანაირად არ შედის. ამდენად, დასჯის შიში უნდა იყოს რეალური;
- საჭიროა კარტელში მონაწილე ეკონომიკური აგენტების განმეორებადი საბაზრო ურთიერთქმედება. ფირმებს შორის ხშირი ურთიერთობა ზრდის მათ შორის ფარული გარიგების მდგრადობას, რადგან უფრო მარტივია იმის უზრუნველყოფა, რომ დევიატორი ფირმა დროულად იქნება დასჯილი;
- სათადარიგო მწარმოებლურობის/სიმძლავრის არსებობა. თუ ფირმას არა აქვს სათადარიგო მწარმოებლურობის სიმძლავრე, მას გაუჭირდება შეთანხმებული

ფასებიდან დევიაცია, რადგან ფასის დაწევის შემთხვევაში, მის საქონელზე მოიმატებს მოთხოვნა. გარდა ამისა, სათადარიგო სიმძლავრის ქონა ასევე საჭიროა იმ კომპანიებისთვისაც, რომლებიც ჩაერთვებიან დევიატორი ფირმის წინააღმდეგ მიმართულ სადამსჯელო ღონისძიებაში;

- ბაზარი უნდა იყოს გამჭვირვალე იმისათვის, რომ ხდებოდეს ფასის მონიტორინგი და შესაბამისად, არ ხდებოდეს კლიენტებისათვის გასაიდუმლოებული ფასდაკლებების შეთავაზება. ბუნდოვან ბაზარზე ნაკლებად შესაძლებელია დევიატორების გამოაშკარავება. ამასთან, აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ ბაზარი გამჭვირვალე უნდა იყოს მიმწოდებლებისათვის და არა მომხმარებლებისათვის;

- უფრო ადვილია ფარული გარიგების შენარჩუნება, როდესაც ფირმები რამდენიმე ბაზარზე არიან ერთდროულად აქტიურები. ბაზარს ამ შემთხვევაში აქვს როგორც პროდუქტის, ასევე გეოგრაფიული განზომილება;

- ასევე, გასათვალისწინებელია მყიდველის ძალაუფლება, რადგან თუ მყიდველი ძლიერი კომპანიაა, მას შეუძლია კარტელის დესტაბილიზაცია. მაგალითად, იგი შესთავაზებს რომელიმე გამყიდველს დიდი ოდენობის საქონლის მისგან შესყიდვას, თუ იგი კარტელში შეთანხმებულ ფასზე დაბლა დაწევს თავის ფასს;

- აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ ინოვაციურ ბაზარზე კარტელის შექმნა ძალიან რთულია, რადგან პროდუქცია სწრაფად ვითარდება და გარკვეულ პერიოდში, ერთ ეკონომიკურ აგენტს შეიძლება ჰქონდეს მნიშვნელოვანი უპირატესობა კონკურენტებთან შედარებით, რის გამოც შეუძლებელია ერთიან საბაზრო პირობებზე შეთანხმება;

- სტრუქტურული კავშირების არსებობისას ასევე მარტივია ფირმებისთვის საბაზრო სტრატეგიებზე თანამშრომლობა. მაგალითად, ჯვარედინი საკუთრების დროს ან ერთობლივი საწარმოს არსებობის დროს.⁴²¹

აღნიშნული ფაქტორების არსებობა წარმოადგენს დამატებით მტკიცებულებას კარტელის არსებობის დასადასტურებლად.

⁴²¹ იხ.: Bishop S., Walker M., The Economics of EC Competition Law: Concepts, Application and Measurement, 3rd Ed., Sweet & Maxwell, 2010, p. 169-181; Gunnar Niels, Helen Jenkins and James Kavanagh, Economics for Competition Lawyers, Oxford, 2011, 287-293.

IX თავი დომინანტური მდგომარეობა

ევროკავშირის კანონმდებლობით იკრძალება დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ დომინირებული პოზიციის ბოროტად გამოყენება. თუმცა, დომინანტი პოზიციის ქონა დასაძრახი და მით უმეტეს, კანონსაწინააღმდეგო არაა. მთავარია არ მოხდეს მისი ბოროტად გამოყენება. განსხვავებით ევროპული კანონმდებლობისა, შერმანის აქტის მეორე სექციის შესაბამისად, ფირმამ, რომელსაც არ უკავია დომინანტი პოზიცია, შეიძლება სამართალდარღვევა ჩაიდინოს, თუ მისი ქმედება მონოპოლიზაციისკენ არის მიმართული ან მონოპოლიზაციის მცდელობისას, არსებობს სახიფათო ვარაუდი, რომ იგი წარმატებული იქნება. შესაბამისად, თეორიულად, მიუხედავად იმისა, თუ როგორი საბაზრო წილის მქონეა ეკონომიკური აგენტი, ფირმამ შეიძლება დაარღვიოს შერმანის აქტის მეორე სექცია.⁴²²

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 102-ე მუხლით, იმ დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს, რომელსაც ერთიან ბაზარზე ან მის მნიშვნელოვან ნაწილში დომინირებული პოზიცია უკავია, ეკრძალება დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენება, თუ ის გავლენას მოახდენს წევრ სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე. აღნიშნული დებულება ასევე შეიცავს დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენების სახეების არაამომწურავ ჩამონათვალს.

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 102-ე მუხლის ტექსტის შედარებისას, თვალსაჩინოა, რომ ეს მუხლი არ შეიცავს არანაირ მითითებას ბოროტად გამოყენების ეფექტზე. ის უბრალოდ კრძალავს დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებას მისი ეფექტის მიუხედავად.

აღსანიშნავია ისიც, რომ ევროკავშირის შეთანხმების 101-ე მუხლის მესამე პუნქტისაგან განსხვავებით, 102-ე მუხლი არ შეიცავს აკრძალვებიდან რაიმე გამონაკლისს. თუმცა, სასამართლო პრაქტიკა იმ ეკონომიკური აგენტის მიერ დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებადი ქცევის ობიექტური გამართლების საფუძველზე, პასუხისმგებლობისაგან გათავისუფლებას ითვალისწინებს.

არიელ ეზრაჩის მიაჩნია, რომ 102-ე მუხლის მარტივი ანალიზისათვის, კარგი იქნება თუ შემდეგი ოთხი კითხვის გამოყოფა მოხდება:

პირველი, არსებობს თუ არა დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ან დომინანტი ეკონომიკური აგენტების ჯგუფი?

მეორე, ეს დომინანტი პოზიცია შიდა ბაზარზეა თუ მის მნიშვნელოვან ნაწილში? მესამე, ეს დომინანტი პოზიცია ბოროტად იქნა გამოყენებული თუ არა?

მეოთხე, პოზიციის ბოროტად გამოყენებამ შეიძლება თუ არა გავლენა მოახდინოს წევრ სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე?⁴²³

⁴²² Robert O'Donoghue and Jorge Padilla, *The Law and Economics of Article 102 TFEU*, 2nd ed, 2013 Oxford and Portland, Oregon, p. 141.

⁴²³ Ariel Ezrachi, *EU Competition Law, An Analytical Guide to the Leading Cases*, 5th edition, Oxford and Portland, Oregon 2016, p. 202.

9.1. დომინანტობის ცნება

მიუხედავად იმისა, რომ აღნიშნული დებულებები კრძალავს დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებას, ისინი არ იძლევიან თვითონ „დომინანტი პოზიციის“ განმარტებას.

ლუის ორტიზ ბლანკოს აზრით, დომინანტობის ცნების დღეს არსებული პრეცედენტული სამართლისეული განმარტება გარკვეულწილად, გამომდინარეობს ქვანახშირისა და ფოლადის საზოგადოების დამაარსებელი შეთანხმების 66-ე მუხლის მეშვიდე პუნქტიდან, რომელიც საინტერესო ჩანაწერს შეიცავს აღნიშნულ დეფინიციასთან დაკავშირებით: „დომინანტი პოზიცია იცავს (ეკონომიკურ აგენტს) ეფექტიანი კონკურენციისაგან... (a dominant position which protects them from effective competition in a substantial part of the common market).“⁴²⁴ გარდა ამისა, აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ ამავე შეთანხმების 66-ე მუხლის მეორე პუნქტით, დომინანტ პოზიციაში იგულისხმებოდა ისეთი პოზიცია, რომელიც განსაზღვრულ ეკონომიკურ აგენტს აძლევს „ეფექტიანი კონკურენციის“ დასუსტების საშუალებას.⁴²⁵ ეს განსაზღვრება გამოყენებული იქნა ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს მიერ საქმეზე: 40-70 (Sirena S.r.l. v Eda S.r.l. and others) (1971წ.).⁴²⁶

დომინანტობის თანამედროვე კლასიკური განმარტება სასამართლომ მოგვიანებით, 1978 წელს, მოგვცა საქმეზე 27/76 (United Brands). ეს დეფინიცია კი, შემდგომ პრეცედენტულ სამართალში მეორდება. სასამართლოს განმარტებით, დომინანტი პოზიცია უკავშირდება ეკონომიკურად ძლიერ საბაზრო პოზიციას, რაც მას საშუალებას აძლევს თავიდან აიცილოს ბაზარზე არსებული ეფექტური კონკურენცია და საბაზრო პოლიტიკის განხორციელებისას კონკურენტების, კლიენტებისა და მომხმარებლებისაგან დამოუკიდებლად იმოქმედოს. აღნიშნული გადაწყვეტილების 65-ე პარაგრაფში სასამართლოს განმარტებით, 102-ე მუხლში აღნიშნული დომინანტი პოზიცია „უკავშირდება ეკონომიკურად ძლიერ პოზიციას, რომელსაც ფლობს ეკონომიკური აგენტი და რომელიც მას საშუალებას აძლევს თავიდან აიცილოს შესაბამის ბაზარზე არსებული ეფექტიანი კონკურენცია და იმოქმედოს თავისი კონკურენტების, კლიენტებისა და საბოლოოდ, თავისი მომხმარებლებისაგან მნიშვნელოვანი ხარისხით დამოუკიდებლად.“⁴²⁷

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ საქმეზე: 85/76 (Hoffmann-La Roche) (1979) გაიმეორა აღნიშნული დეფინიცია და დაამატა, რომ დომინანტი პოზიცია „არ გამორიცხავს გარკვეული კონკურენციის არსებობას... თუმცა, იძლევა საშუალებას, რომ სულ მცირე, შესამჩნევი გავლენა იქონიოს იმ პირობებზე, რომელშიც ეს კონკურენცია ვითარდება და დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ყველა

⁴²⁴ ქვანახშირისა და ფოლადის საზოგადოების დამაარსებელი შეთანხმება, <https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/Treaty%20constituting%20the%20European%20Coal%20and%20Steel%20Community.pdf> [12.02.2017].

⁴²⁵ Luis Ortiz Blanco, Market Power in EU Antitrust Law, Oxford and Portland, Oregon 2012, p. 46.

⁴²⁶ საქმე 40-70, [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61970CJ0040](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61970CJ0040&from=EN) &from=EN, §16 [13.02.2017].

⁴²⁷ საქმე: 27/76 (United Brands) 1978, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61976CJ0027>, §65, [13.02.2017].

შემთხვევაში მოქმედებს დიდწილად, კონკურენციის იგნორირებით, იქამდე ვიდრე ასეთი ქმედება მის საზიანოდ იმოქმედებს.⁴²⁸

სასამართლოს განცხადებით, „ბოროტად გამოყენების კონცეფცია ობიექტური კონცეფციაა, რომელიც უკავშირდება დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ქცევას. ეს პოზიცია კი, მას აძლევს იმ ბაზრის სტრუქტურაზე გავლენის მოხდენის საშუალებას, რომელშიც მოცემული ეკონომიკური აგენტის ყოფნის შედეგად, კონკურენციის დონე შემცირებულია და დომინანტი ეკონომიკური აგენტი მიმართავს რა ისეთ მეთოდებს, რომლებიც განსხვავებულია კომერციული ოპერატორების ტრანზაქციებიდან გამომდინარე პროდუქტზე და სერვისზე ნორმალური კონკურენციის პირობებისაგან, შეუძლია ხელი შეუშალოს ბაზარზე ჯერ კიდევ არსებული კონკურენციის დონის შენარჩუნებას ან მის განვითარებას.“⁴²⁹ რიჩარდ ვიშის აზრით, სასამართლოს მიერ დომინანტი პოზიციის ასეთი განმარტება შეიძლება გავათანაბროთ ეკონომისტების მნიშვნელოვან საბაზრო პოზიციის დეფინიციასთან.⁴³⁰

ეკონომისტები საბაზრო ძალაუფლებას განსაზღვრავენ როგორც უნარს, დააწესონ მოკლევადიან მარგინალურ ღირებულებაზე მაღალი ფასი. შესაბამისად, კომპანიებს, რომლებსაც ინდივიდუალურად ან კოლექტიურად შესწევთ უნარი შეზღუდონ წარმოება, გაზარდონ ფასი კონკურენტულ დონეზე მაღლა და მოიპოვონ მონოპოლიური მოგება, ამბობენ, რომ აქვთ საბაზრო ძალაუფლება. მათ შეუძლიათ გავლენა მოახდინონ საქონლისა და მომსახურების მრავალფეროვნებაზე, ინოვაციასა და კონკურენციის სხვა პარამეტრებზე. აღსანიშნავია ისიც, რომ ყველა კომპანიას აქვს გარკვეული საბაზრო ძალაუფლება. თუმცა, ბაზარზე დომინანტობას განაპირობებს მხოლოდ „მნიშვნელოვანი“ საბაზრო ძალაუფლების ქონა, რაც ასევე, მნიშვნელოვანი/ხანგრძლივი პერიოდით უნდა გაგრძელდეს.⁴³¹

საბაზრო ძალაუფლების უფრო თანამედროვე და გავრცელებული განმარტების შესაბამისად, მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება სახეზეა მაშინ, როდესაც ერთ ან რამდენიმე ეკონომიკურ აგენტს შეუძლია მომგებიანად ფასის აწევა კონკურენტულ დონეზე მაღლა, თუმცა, ეს უნდა მოხდეს ხანგრძლივი პერიოდით. იგი ეფუძნება დამოუკიდებლობის კონცეფციას და საჭიროებს კონკურენტულ ფასზე მაღალი ფასის შენარჩუნების უნარს. ამასთან, მნიშვნელოვანია, რომ ფასის ზრდის შედეგად მოხდეს ეკონომიკური აგენტის შედეგების ან პოზიციის გაუმჯობესება.⁴³² საჭიროა, რომ ეკონომიკური აგენტი მნიშვნელოვან საბაზრო ძალაუფლებას დროის ხანგრძლივი პერიოდით ფლობდეს, რადგან ეკონომიკური აგენტის უნარი – ფასი დროებით მონოპოლიურ დონემდე აწიოს, ვერ იქნება საკმარისი მტკიცებულება დომინანტობის დასადგენად.⁴³³

⁴²⁸საქმე: 85/76 (Hoffmann-La Roche) 1979, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%63A61976CJ0085>, §5, [13.02.2017].

⁴²⁹ იქვე §5.

⁴³⁰ Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 8th edition 2015, Oxford University Press, p. 190.

⁴³¹ Alison Jones & Brenda Sufrin, EU Competition Law: Text, Cases & Materials 4th Edition, Oxford University Press, 2010, p. 60.

⁴³² Luis Ortiz Blanco, Market Power in EU Antitrust Law, Oxford and Portland, Oregon 2012, p. 47.

⁴³³ იქვე გვ. 47.

ბრენდა სუფრინისა და ალისონ ჯონსის აზრით, კომპანიის საბაზრო ძალაუფლების შეფასების ორი ხერხი არსებობს, „პირდაპირი“ და „არაპირდაპირი“. „პირდაპირი“ მეთოდი მოიცავს საბაზრო ძალაუფლების შეფასებას ეკონომეტრიის მეთოდებით, განსაკუთრებით ნარჩენი მოთხოვნის მრუდით (მოთხოვნის მრუდით, რომელიც ერთ კომპანიას ეხება). მაგრამ ასეთი მონაცემები ხშირად ხელმისაწვდომი არ არის. იმ შემთხვევაში კი, როდესაც ხელმისაწვდომია ამ მეთოდით საბაზრო ძალაუფლების შეფასება პრობლემატური შეიძლება იყოს.⁴³⁴

„არაპირდაპირი“ მეთოდი მოიცავს სტრუქტურულ მიდგომას. პირველ ყოვლისა, უნდა დადგინდეს „შესაბამისი ბაზარი,“ შემდეგ კი, განსაზღვრული ეკონომიკური აგენტის ძალაუფლება ბაზარზე ფასდება საბაზრო წილისა და ბაზარზე შესასვლელი ბარიერების მხედველობაში მიღებით. ამ მეთოდით საბაზრო ძალაუფლების განსაზღვრისათვის შესასვლელ ბარიერებს არსებითი მნიშვნელობა აქვს, რადგან სწორედ ეს უკანასკნელი აძლევს ბაზარზე უკვე მოქმედ კომპანიას სხვა კომპანიების ბაზარზე შემოსვლის გარეშე მონოპოლიური მოგების მიღების საშუალებას. „არაპირდაპირი“ მეთოდი ყველაზე ხშირად კონკურენციის ორგანოების და ასევე, ევროკავშირის კომისიის მიერაც გამოიყენება. გარდა ამისა, ის ოფიციალურად მოწონებულია ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს მიერ საქმეზე Case 6-72.⁴³⁵

პადილას აზრით, დომინანტობის შეფასება არ შეიძლება მოხდეს რომელიმე ერთი ფაქტორის საფუძველზე ან გარკვეული ფაქტორების საფუძველზე. საბაზრო ძალაუფლება არ არის აბსოლუტური ტერმინი, არამედ ის ხარისხის საკითხია. საბაზრო ძალაუფლების ხარისხი კი, თითოეულ საქმეზე არსებული გარემოებებიდან უნდა შეფასდეს.⁴³⁶ სასამართლომ საქმეზე 27/76 (United Brands) განაცხადა, რომ „ზოგადად, დომინანტი პოზიცია რამდენიმე ფაქტორის კომბინაციიდან გამომდინარეობს, რომლებიც ცალ-ცალკე აღებული ვერ იქნება გადამწყვეტი.“⁴³⁷

სასამართლომ ამავე საქმეზე 67-ე პარაგრაფში განაცხადა, რომ „იმის დასადგენად, ეკონომიკური აგენტი ფლობს თუ არა დომინანტ პოზიციას რელევანტურ ბაზარზე, პირველ ყოვლისა, საჭიროა შემოწმდეს მისი სტრუქტურა და შემდეგ აღნიშნულ ბაზარზე არსებული სიტუაცია, რამდენადაც ეს კონკურენციას ეხება.“⁴³⁸

ზოგადად, დომინანტობის დასადგენად პრაქტიკაში გავრცელებულია ორსაფეხურიანი მიდგომა: პირველი, 102-ე მუხლის გამოყენების წინაპირობა შესაბამისი რელევანტური ბაზრის დადგენაა. ბაზრის განსაზღვრისას სასარგებლოა გამოვიყენოთ „ჰიპოთეტური მონოპოლისტის“ ან „SSNIP“ ტესტი. ბაზრის სწორი დადგენა ძალიან მნიშვნელოვანია, რადგან შეცდომის შემთხვევაში, შესაძლებელია მცდარი შემცვლელების ჩასმა მოხდეს, რაც რელევანტური ბაზრის არასწორ განსაზღვრას გამოიწვევს. ბაზრის არასწორი განსაზღვრის მაგალითებია ე. წ.

⁴³⁴ Alison Jones & Brenda Sufrin, EU Competition Law: Text, Cases & Materials 4th Edition, Oxford University Press, 2010, p. 60.

⁴³⁵ იხ. ა. მ.

⁴³⁶ Robert O'Donoghue and Jorge Padilla, The Law and Economics of Article 102 TFEU, 2nd ed, 2013 Oxford and Portland, Oregon, p. 143.

⁴³⁷ საქმე: 27/76 (United Brands) 1978, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61976CJ0027>, §66, [13.02.2017].

⁴³⁸ საქმე: 27/76 (United Brands) 1978, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61976CJ0027>, §67, [13.02.2017].

„ცელოფნის შეცდომის“ საქმე შეერთებულ შტატებში და ევროკავშირში – ბანანის საქმე.

მეორე, მას შემდეგ რაც რელევანტური ბაზარი დადგინდება, 102-ე მუხლის გამოყენებისათვის საჭიროა იმის განსაზღვრა, ეკონომიკურ აგენტს უკავია თუ არა დომინანტი პოზიცია მოცემულ ბაზარზე. ამ უკანასკნელის განსაზღვრა კი, მხოლოდ საბაზრო წილებზე მითითებით დაუშვებელია. როგორც ზემოთ იყო აღნიშნული, სასამართლოს განმარტებით, დომინანტობის დადგენა გამომდინარეობს სხვადასხვა ფაქტორების კომბინაციიდან.⁴³⁹

რიჩარდ ვიშისა და დევიდ ბეილის აზრით, დომინანტობის დადგენისათვის ასევე, აუცილებელია სულ მცირე, იმ სამი ფაქტორის მხედველობაში მიღება, რომლებიც კომისიის სახელმძღვანელოს მე-12 პარაგრაფშია მოცემული:

პირველი, უნდა შეფასდეს არსებული მიმწოდებლებისაგან მომდინარე წნეხი და დომინანტი ეკონომიკური აგენტისა და მისი კონკურენტების საბაზრო პოზიციები; მეორე, მხედველობაში უნდა იქნას მიღებული ის წნეხი, რომელიც გამომდინარეობს რეალური კონკურენტების სამომავლო გაფართოების ან პოტენციური კონკურენტების შესვლის რეალური საფრთხიდან (გაფართოება და შესვლა); მესამე, უნდა შეფასდეს ის წნეხი, რომელიც გამომდინარეობს ეკონომიკური აგენტის კლიენტების მოლაპარაკებების სიმძლიერიდან (მყიდველის შემაკავებელი/დამაბალანსებელი პოზიცია).⁴⁴⁰

ზოგიერთი კომენტატორი ასევე ყურადღებას ამახვილებს დომინანტი პოზიციის მქონე ეკონომიკური აგენტის ე. წ. „გარდაუვალი სავაჭრო პარტნიორის“ პოზიციაზე. ამ შემთხვევაში, კომპანია აუცილებელ პარტნიორად გამოდის და შესაბამისად, სავაჭრო პირობებზე მნიშვნელოვანი გავლენის მოხდენა შეუძლია, რადგან მისი ჩამნაცვლებლის მოძიება ძალიან ძნელია ან თითქმის შეუძლებელია. თუმცა, ლუის ორტიზ ბლანკოს აზრით, „გარდაუვალი სავაჭრო პარტნიორის“ კონცეფცია რეალურად არის მხოლოდ დომინანტი პოზიციის განსაზღვრის საშუალება გარკვეულ კონტექსტში, მათ შორის, კონცენტრაციის შემთხვევაშიც. ის წარმოადგენს დამხმარე საშუალებას დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენების გარკვეულ საქმეებზე.⁴⁴¹

9.2. კოლექტიური დომინანტობა

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 102-ე მუხლი ვრცელდება არა მარტო ინდივიდუალურად დომინანტი პოზიციის მქონე ეკონომიკური აგენტების მიმართ, არამედ ასევე, იმ შემთხვევაზეც, როდესაც დომინანტი პოზიცია ორ ან რამდენიმე ეკონომიკურ აგენტს უკავია შესაბამის ბაზარზე. ძირითადად, ასეთი სიტუაციები იმ შემთხვევაში არსებობს, როდესაც ბაზარზე მხოლოდ რამდენიმე

⁴³⁹ Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 8th edition 2015, Oxford University Press, p. 191.

⁴⁴⁰ იქვე, გვ. 191.

⁴⁴¹ Luis Ortiz Blanco, Market Power in EU Antitrust Law, Oxford and Portland, Oregon 2012, p. 67.

მსხვილი მიმწოდებელია და მათ შორის არ არსებობს ძლიერი კონკურენცია.⁴⁴²

არიელ ეზრაჩის აზრით, კოლექტიური დომინანტობა შეიძლება დადგინდეს მაშინ, როდესაც ორი ან რამდენიმე ეკონომიკური აგენტი ერთად წარმოადგენენ თავისთავს ან მოქმედებენ ერთად როგორც კოლექტიური წარმონაქმნი ეკონომიკური შეხედულებით, თუმცა ისინი სამართლებრივად დამოუკიდებელი ეკონომიკური წარმონაქმნებიც შეიძლება იყვნენ. მათი ერთობლივი პოლიტიკა და საქმიანობა საშუალებას აძლევს ერთად იმოქმედონ მნიშვნელოვანი ხარისხით დამოუკიდებლად მათი კონკურენტებისა, მომხმარებლებისა და კლიენტებისაგან.⁴⁴³

სასამართლომ გაერთიანებულ საქმეზე T-68/89, T-77/89 და T-78/89 განაცხადა, რომ ორ ან რამდენიმე დამოუკიდებელ ეკონომიკურ აგენტს პრინციპში, არაფერი უშლის ხელს რომელიმე ბაზარზე გაერთიანდნენ ეკონომიკურ კავშირებად და ამის გამო ისინი დომინანტ პოზიციას დაიკავებენ ამავე ბაზარზე მოქმედი სხვა ეკონომიკური აგენტების საპირისპიროდ. შეიძლება ასევე ორ ან რამდენიმე დამოუკიდებელ ეკონომიკურ აგენტს ეკავოს კოლექტიური დომინანტი პოზიცია, როდესაც მათ ერთად შეთანხმებებისა ან ლიცენზიების საფუძველზე, ტექნოლოგიურად წამყვანი პოზიცია უკავიათ ბაზარზე, რაც მათ საშუალებას აძლევს მათი კონკურენტებისაგან, კლიენტებისაგან და მომხმარებლებისაგან მნიშვნელოვნად დამოუკიდებლად იმოქმედონ.⁴⁴⁴

გუნარ ნიელისა და სხვების აზრით, საქმეზე T-102/96⁴⁴⁵ ევროკავშირის გენერალურმა სასამართლომ კოლექტიური დომინანტობა განმარტა როგორც ოლიგოპოლიური ბაზრის მოთამაშეების „ურთიერთ-დამოკიდებულებითი ურთიერთობა,“ რაც მათ „წააქეზებს გაათანაბრონ თავიანთი ქმედება ისე, რომ ერთობლივი მოგების მაქსიმალიზაცია მოხდეს.“⁴⁴⁶

ევროკავშირის პრეცედენტულ სამართალში რამდენიმე შემთხვევა არსებობს კოლექტიური დომინანტი პოზიციის საკითხზე:

პირველი ეს იყო საქმე T-102/96 (Gencor Limited v Commission)(1999), რომელზეც პლატინისა და როდიუმის ორი მსხვილი მომპოვებელი ერთიანდებოდა (Gencor და Lonrho). აღნიშნული კონცენტრაცია კომისიამ დაბლოკა, რადგან შედეგად კოლექტიური დომინანტი პოზიცია იქმნებოდა. მათი ერთობლივი საბაზრო წილი შესაბამის ბაზარზე 80 პროცენტამდე შეადგენდა. ბაზარი გამჭვირვალე იყო, მოთხოვნის მხოლოდ ზომიერი ზრდა შეინიშნებოდა, მხარეებს მსგავსი ხარჯები ჰქონდათ და ბაზარზე მნიშვნელოვანი შესასვლელი ბარიერები არსებობდა;⁴⁴⁷

მეორე შემთხვევა ეხებოდა ტურპაკეტების ორი მსხვილი ოპერატორის გაერთიანებას

⁴⁴² Gunnar Niels, Helen Jenkins & James Kavanagh, Economics for Competition Lawyers, Oxford University Press, 2011, p. 142.

⁴⁴³ Ariel Ezrachi, EU Competition Law, An Analytical Guide to the Leading Cases, 5th edition, Oxford and Portland, Oregon 2016, p. 315.

⁴⁴⁴ გაერთიანებული საქმე: T-68/89, T-77/89 და T-78/89,

<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=102693&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=1062575>, § 358, [16.02.2017].

⁴⁴⁵ საქმე T-102/96, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A61996TJ0102>, §9, [16.02.2017].

⁴⁴⁶ Gunnar Niels, Helen Jenkins & James Kavanagh, Economics for Competition Lawyers, Oxford University Press, 2011, p. 147-148.

⁴⁴⁷ იქვე გვ.149.

დიდ ბრიტანეთში (Airtours და First Choice).⁴⁴⁸ კომისიის აზრით, აღნიშნული შერწყმა კოლექტიურ დომინანტ პოზიციას ქმნიდა და მათთვის სასარგებლო იქნებოდა წარმოების შეზღუდვა. შესაბამისად, ეს კონცენტრაცია კონკურენციის ორგანომ დაბლოკა.⁴⁴⁹ კომისიის გადაწყვეტილების შეფასებისას, სასამართლომ დაადგინა, რომ კომისია ძირითადად, დაეყრდნო კომპანიებს შორის ოლიგოპოლიური ურთიერთდამოკიდებულების ფაქტორს. სასამართლოს აზრით, ეს არ იყო სწორი მიდგომა და განაცხადა, რომ კოლექტიური დომინანტობა მაშინ წარმოიშობა, როდესაც ოლიგოპოლიის წევრების მიერ ხანგრძლივი ერთიანი პოლიტიკის მიღება „შესაძლებელია, ეკონომიკურად რაციონალურია და ამდენად, უმჯობესია.“⁴⁵⁰ სასამართლომ ამ საქმეზე მოგვცა სამი ძირითადი კრიტერიუმი იმის დასადგენად, თუ რა დროს შეიძლება არსებობდეს კოლექტიური დომინანტი პოზიცია:

პირველი, ოლიგოპოლიური ბაზრის თოთოეულ წევრს უნდა ჰქონდეს იმის შესაძლებლობა, რომ შეამოწმოს სხვა წევრების საქმიანობა. ამისათვის ბაზარი უნდა იყოს საკმაოდ გამჭვირვალე, რაც ასევე ხელს შეუწყობს მათ კოორდინაციას ერთმანეთს შორის, კომუნიკაციის გარეშე და მათ ასევე, შეეძლებათ ადვილად გამოაშკარაონ კოორდინირებული მოქმედებებიდან დევიაციის შემთხვევები, რაც დევიაციის შესაძლებლობას ზღუდავს;

მეორე, სამაგიეროს გადახდის ეფექტიანი მექანიზმი უნდა არსებობდეს იმისათვის, რომ დევიაციის შემთხვევისას სათანადო რეაგირება მოახდინონ ოლიგოპოლიის წევრებმა;

მესამე, არსებული და მომავალი კონკურენტების, ისევე როგორც კლიენტების რეაქციებმა ვერ უნდა მოახდინონ ერთიანი პოლიტიკის შედეგის დესტაბილიზაცია.⁴⁵¹

მეორე საქმეზე სასამართლომ განაცხადა, რომ კომისიამ კოლექტიური დომინანტობის არსებობის დასადგენად აღნიშნული სამი კრიტერიუმიდან მეორე კრიტერიმი არ მიიღო მხედველობაში და ყურადღება არ გაამახვილა იმ ფაქტზე, რომ ამ ორ ოპერატორს შორის არ არსებობდა სამაგიეროს გადახდის ეფექტური მექანიზმი, რაც კომისიის გადაწყვეტილების გაუქმების ძირითადი მიზეზი გახდა. სასამართლოს აზრით, კონკურენტ ოლიგოპოლისტებს შორის ყოველთვის არსებობს წარმოების შეზღუდვის სტიმული და შეზღუდვის ხარისხი უფრო დიდი იქნება, თუ არსებობს ოლიგოპოლისტებს შორის კოორდინაცია. მისი მტკიცებით, ბაზარი არ იყო გამჭვირვალე, რადგან ფრენები და სადგომები კონფიდენციალურად იყო მოლაპარაკებული ერთი წლით ადრე. კონკურენტებმა არ იცოდნენ ერთმანეთის სამომავლო ტურების ლოკაციების სრული ასორტიმენტი. შესაბამისად, მათ შორის სამაგიეროს გადახდის მექანიზმი ვერ იარსებებდა. ამ და სხვა ფაქტებზე დაყრდნობით სასამართლომ დაადგინა, რომ აღნიშნული კონცენტრაციის შედეგად კოლექტიური დომინანტობა ვერ იქნებოდა სახეზე.⁴⁵²

მიუხედავად იმისა, რომ კოლექტიური დომინანტი პოზიციის განმარტება მოხდა

⁴⁴⁸ საქმე T-342/99, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61999TO0342>, [16.02.2017].

⁴⁴⁹ Gunnar Niels, Helen Jenkins & James Kavanagh, *Economics for Competition Lawyers*, Oxford University Press, 2011, p. 149.

⁴⁵⁰ იქვე, გვ.148.

⁴⁵¹ Gunnar Niels, Helen Jenkins & James Kavanagh, *Economics for Competition Lawyers*, Oxford University Press, 2011, p. 148.

⁴⁵² იქვე, გვ.149-150.

კონცენტრაციის საქმეზე, აღნიშნული სამი კრიტერიუმი შემდგომ დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენების არა ერთ საქმეზე იქნა გამოყენებული.⁴⁵³

9.3. რელევანტური ბაზრის დეფინიცია

რელევანტური ბაზრის განსაზღვრა პირველ აუცილებელ საფეხურს წარმოადგენს კონკურენციის სამართლის საქმეებზე, როგორც კარტელების, ასევე დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებისას და კონცენტრაციის დროს. ამ საკითხს დეტალურად განიხილავს „ევროპის საზოგადოების კონკურენციის სამართლის მიზნისათვის რელევანტური ბაზრის განსაზღვრის შესახებ“ კომისიის ცნობა (შემდეგში „ცნობა“).⁴⁵⁴

აღნიშნული ცნობის მეექვსე პარაგრაფში ხაზგასმულია ბაზრის დეფინიციის მნიშვნელობა: „ბაზრის განსაზღვრა არის ინსტრუმენტი, რომელსაც კომისია იყენებს ეკონომიკურ აგენტებს შორის კონკურენციის საზღვრების გამოსავლენად და დასადგენად. ბაზრის განსაზღვრის ძირითადი მიზანია სისტემური გზით იმ ეფექტიანი და უშუალო კონკურენტული შეზღუდვების იდენტიფიცირება, რომელთა წინაშეც აღნიშნული ეკონომიკური აგენტები დგანან კონკრეტულ ტერიტორიაზე გარკვეული პროდუქტების შეთავაზებისას. ბაზრის განსაზღვრა საშუალებას იძლევა, გამოვლინდნენ შესაბამისი ეკონომიკური აგენტ(ებ)ის კონკურენტები და მომხმარებლები აღნიშნული პროდუქტების შეთავაზების პროცესში. მხოლოდ ის პროდუქტები ქმნიან იმავე შესაბამის ბაზარს, რომლებსაც შესაბამის ვადებში ეფექტიანი და უშუალო კონკურენტული წნეხი აქვს მოცემულ ეკონომიკურ აგენტ(ებ)ზე; ხოლო სხვა, ნაკლებად ეფექტიანი ან მხოლოდ პოტენციური შეზღუდვები კონკურენციის შეფასების ფარგლებში განიხილება.“

როგორც პრეცედენტული სამართლიდან⁴⁵⁵ და ზემოთ აღნიშნული პარაგრაფიდან ჩანს, რელევანტური ბაზარი ორ განზომილებას მოიცავს: პირველი, რელევანტური ბაზარი მოიცავს შესაბამის პროდუქტს; მეორე, ის ასევე, მოიცავს გარკვეულ გეოგრაფიულ არეალს.

ცნობის მე-12 პარაგრაფის მიხედვით, შესაბამისი პროდუქტის ბაზარი მოიცავს ყველა იმ პროდუქტს, რომლებსაც მომხმარებლები მიიჩნევენ ურთიერთჩანაცვლებად ან შესაბამისი საწარმოს (საწარმოების) პროდუქციის შემცვლელად — მათი მახასიათებლების, ფასებისა და დანიშნულების საფუძველზე, ბაზარზე კონკურენციის პირობებისა და მიწოდება-მოთხოვნის სტრუქტურის გათვალისწინებით. ამავე პარაგრაფის მიხედვით, ასევე განმარტებულია შესაბამისი გეოგრაფიული ბაზარი, რომელიც მოიცავს იმ გეოგრაფიულ არეალს, სადაც ჩართული საწარმოები ახორციელებენ შესაბამისი პროდუქციის მიწოდებას ან მასზე მოთხოვნის დაკმაყოფილებას, სადაც კონკურენციის პირობები საკმარისად

⁴⁵³ საქმე Case T-193/02, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130d62bbb2bcaac6d4627a5afaab1e60434d2>.

⁴⁵⁴ კომისიის ცნობა ევროპის საზოგადოების კონკურენციის სამართლის მიზნისათვის რელევანტური ბაზრის განსაზღვრის შესახებ (Commission Notice on the definition of relevant market for the purposes of Community competition law), https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:C_202401645 [01.09.2026].

⁴⁵⁵ საქმე: 27/76 (United Brands) 1978, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61976CJ0027>, §10, [13.02.2017].

ერთგვაროვანია იმისათვის, რომ შესაძლებელი იყოს შესასწავლი ქმედების ან კონცენტრაციის შედეგების შეფასება, და რომელიც შეიძლება განცალკევდეს სხვა გეოგრაფიული არეალებისგან, კერძოდ, აღნიშნულ არეალებში კონკურენციის პირობების არსებითი განსხვავებულობის გამო.

სასამართლოს მტკიცებით, რელევანტური ბაზრის კონცეფცია ფაქტობრივად გულისხმობს, რომ განსაზღვრულ პროდუქტებს შორის ეფექტიანი კონკურენცია შეიძლება არსებობდეს, რაც იმის მანიშნებელია, რომ ამ პროდუქტებს შორის საკმარისი ხარისხის ჩანაცვლებადობას ჰქონდეს ადგილი, რაც თავის მხრივ, ერთი და იგივე ბაზრის არსებობაზე მიუთითებს.⁴⁵⁶

კომისია ცნობის 22-ე პარაგრაფში კიდევ ერთხელ ხაზგასმით აღნიშნავს, რომ ბაზრის განსაზღვრის ძირითადი მიზანია, შუალედურ ეტაპზე უზრუნველყოს ჩარჩო კონკურენციის შეფასების სტრუქტურირებისა და ხელშეწყობისთვის; ეს ხორციელდება შესაბამისი ეკონომიკური აგენტ(ებ)ისთვის იმ რეალური და უშუალო კონკურენტული შეზღუდვების სისტემური იდენტიფიცირების გზით, რომლებსაც ისინი აწყდებიან კონკრეტულ გეოგრაფიულ არეალში მომხმარებლებისთვის გარკვეული პროდუქტების შეთავაზებისას.

ამავე პარაგრაფში კომისია განასხვავებს სამი ძირითადი სახის კონკურენტულ წნეხს:

- პირველი, მოთხოვნის ჩანაცვლებადობა;
- მეორე, მიწოდების ჩანაცვლებადობა;
- მესამე, პოტენციური კონკურენცია.

ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოების აზრით, ამ სამი კონკურენტული წნეხიდან ყველაზე ეფექტიანად მოთხოვნის ჩანაცვლება მოიაზრება. პროდუქტის შესაბამისი ბაზრის განსაზღვრისას კომისიის მიერ გამოყენებული ძირითადი მიდგომა გულისხმობს პროდუქტების ურთიერთჩანაცვლებადობის შეფასებას მომხმარებლის პერსპექტივიდან (მოთხოვნის მხრიდან ჩანაცვლება).

მოთხოვნის მხრიდან ჩანაცვლების საკმარისად მაღალი ხარისხი მაშინ ვლინდება, როდესაც მომხმარებლები ადვილად გადადიან შესაბამისი საწარმოს (ან საწარმოების) პროდუქტიდან ადვილად ხელმისაწვდომ ალტერნატიულ პროდუქტებზე. კომისია ასეთ პროდუქტებს პროდუქტის იმავე შესაბამის ბაზარზე აერთიანებს, რადგან ისინი კონკურენციის ეფექტიან და უშუალო შეზღუდვას წარმოადგენს.⁴⁵⁷

კომისია განსაზღვრავს იმ პროდუქტების სპექტრს, რომლებსაც ჩართული საწარმო(ებ)ის მომხმარებლები მიიჩნევენ ეფექტურ და დაუყოვნებლივ შემცვლელად, ასევე ჩართულობის ხარისხს ჩართული საწარმო(ებ)ის

⁴⁵⁶ საქმე: 85/76 (Hoffmann-La Roche) 1979, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61976CJ0085>, §3, [13.02.2017].

⁴⁵⁷ კომისიის ცნობა ევროპის საზოგადოების კონკურენციის სამართლის მიზნით რელევანტური ბაზრის განსაზღვრის შესახებ (Commission Notice on the definition of relevant market for the purposes of Community competition law), https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:C_202401645 §25. [01.09.2026].

პროდუქტებთან, სხვადასხვა მტკიცებულებების შესწავლის გზით. ასეთი მტკიცებულებები, თითოეული საქმის მოთხოვნებისა და სპეციფიკის მიხედვით, მოიცავს იმ მიზეზების ინდიკატორებს, თუ რატომ ჩაანაცვლებენ ან არ ჩაანაცვლებენ მომხმარებლები ერთ პროდუქტს მეორეთი, როგორიცაა მომხმარებლის პრეფერენციები პროდუქტის მახასიათებლებთან, ფასებთან, ფუნქციონალურობასთან, დანიშნულ გამოყენებასთან, გადართვის ბარიერებთან და გადართვის ხარჯებთან დაკავშირებით. ის ასევე მოიცავს ჩაანაცვლების პირდაპირ ინდიკატორებს, როგორიცაა წარსული ან ჰიპოთეტური ჩაანაცვლების მტკიცებულებები.⁴⁵⁸

ცნობის 29-ე პარაგრაფში, კომისიის აზრით, იმის დასადგენად, წარმოადგენს თუ არა განსახილველი ბაზარი პროდუქტის შესაბამის ბაზარს, ხშირად გამოიყენება თეორიული კრიტერიუმი, რომელიც გულისხმობს კითხვას: შეძლებდა თუ არა ამ ბაზარზე მოქმედი ჰიპოთეტური მონოპოლისტი საბაზრო ძალაუფლების გამოყენებას? აღნიშნული საკითხის შეფასება შესაძლებელია იმის გარკვევით, იქნებოდა თუ არა მომგებიანი ამ ბაზარზე მოქმედი ჰიპოთეტური მონოპოლისტისთვის ფასის მცირე, მაგრამ არსებითი და არატრანზიტორული (ხანგრძლივი) ზრდის განხორციელება (ე.წ. „SSNIP-ტესტი“). კომისიის მტკიცებით, როდესაც ეკონომიკური აგენტები კონკურენციას ეწევიან ისეთი პარამეტრების საფუძველზე, როგორიცაა ხარისხი ან ინოვაციის დონე (და არა ფასი), SSNIP-ტესტის გამოყენება რთულია, განსაკუთრებით იმ პროდუქტების შემთხვევაში, რომელთა ფულადი ფასი ნულია, და მაღალი ინოვაციურობით გამორჩეულ დარგებში. დამატებითი სირთულეები წარმოიქმნება მოკვლევისას გამოყენებული ზიანის თეორიიდან გამომდინარე. როდესაც შეფასება ფოკუსირებულია შესაბამისი ეკონომიკური აგენტ(ებ)ის საბაზრო ძალაუფლების ცვლილებაზე — მაგალითად, ჰორიზონტალური შერწყმის შედეგად არაკოორდინირებული ეფექტების წარმოშობის ალბათობის ანალიზისას — SSNIP-ტესტი, როგორც წესი, შეიძლება გამოყენებულ იქნას ბაზარზე არსებული ფასის საფუძველზე. თუმცა, ეს შესაძლოა არ იყოს უნივერსალური მიდგომა იმ შემთხვევებში, როდესაც ყურადღება გამახვილებულია შესაბამისი ეკონომიკური აგენტის (ან აგენტების) არსებული საბაზრო ძალაუფლების შეფასებაზე — მაგალითად, ბაზრების განსაზღვრისას TFEU-ს 102-ე მუხლის საფუძველზე დომინანტური მდგომარეობის არსებობის შეფასების მიზნით. გარდა ამისა, პრაქტიკულმა შეზღუდვებმა შესაძლოა გაართულოს SSNIP-ტესტის ემპირიული გამოყენება რეალურ შემთხვევებში შესაბამისი პროდუქტის ბაზრის განსაზღვრისას. მაგალითად, შესაძლოა შეუძლებელი იყოს სანდო ინფორმაციის მოპოვება იმ ზარალის ოდენობის შესახებ, რომელსაც ჰიპოთეტური მონოპოლისტი განიცდიდა SSNIP-ის განხორციელებისას.⁴⁵⁹

კომისია SSNIP-ტესტის განხორციელებისას, სვამს შემდეგ კითხვას: ეკონომიკური აგენტის მომხმარებელი გადაერთვება თუ არა ადვილად ხელმისაწვდომ ჩამნაცვლებელზე ან იმ მიმწოდებელზე ან მიმწოდებლებზე, რომლებიც სხვაგან

⁴⁵⁸ 458/458 იქვე, §26.

⁴⁵⁹ იქვე, §29-30.

ოპერირებენ განსაზღვრული პროდუქტისა და არეალის ბაზრებზე ჰიპოთეტიკურად მცირე (5-10 პროცენტის ოდენობით), მაგრამ ხანგრძლივი ფასის მატებისას. კომისიის აზრით, თუ მომხმარებლების საკმარისი რაოდენობა გადაერთვება სხვა პროდუქტზე და ფასის ზრდა არ იქნება სასარგებლო, რადგან გაყიდვების შემცირება ხდება, დამატებითი შემცვლელებისა და არეალების ჩართვა ხდება რელევანტურ ბაზარზე. ეს ექსპერიმენტი უნდა გაგრძელდეს, ვიდრე პროდუქტისა და გეოგრაფიული არეალის დამატება ფასის მცირე, მაგრამ პერმანენტული ზრდის შედეგად სასარგებლო იქნება.

კომისიას აღნიშნული ტესტის საილუსტრაციოდ მოჰყავს გამაგრილებელი სასმელების ბაზარი. აღნიშნულ ბაზარზე საინტერესოა განსხვავებული არომატის მქონე გამაგრილებელი სასმელები ერთი და იგივე ბაზარს განეკუთვნებიან თუ არა? ამ საკითხის გასარკვევად კი, უნდა განვიხილოთ შემდეგი მაგალითი: გამაგრილებელი სასმელი A-ს მომხმარებელი გადაერთვება თუ არა სხვა გამაგრილებელ სასმელზე, როდესაც მას ხანგრძლივად გაუშვრიდება გამაგრილებელი სასმელი A 5-დან 10 პროცენტის ოდენობით. თუ მომხმარებლების საკმარისი რაოდენობა გადაერთვება, ვთქვათ, გამაგრილებელ სასმელ B-ზე, რაც გამოიწვევს გამაგრილებელი სასმელი A-ს ფასის მატების უსარგებლოებას გაყიდვების დანაკარგების გამო, მაშინ ბაზარი შედგება სულ მცირე, გამაგრილებელი სასმელი A-სა და გამაგრილებელი სასმელი B-საგან. აღნიშნული ჰიპოთეტიკური პროცესი უნდა გაგრძელდეს დამატებით სხვა გამაგრილებელ სასმელებთან მიმართებით, ვიდრე იმ განსაზღვრული პროდუქტების იდენტიფიცირება არ მოხდება, რომელთა ფასის მატება არ გამოიწვევს საკმარისად მოთხოვნის ჩანაცვლებას.

როგორც ზემოთ იყო აღნიშნული, ყველაზე ეფექტიანი კონკურენტული წნეხი მომდინარეობს მოთხოვნის ჩანაცვლებადობიდან. თუმცა, კომისიის აზრით, მომწოდებლების პერსპექტივიდან პროდუქტების ურთიერთშემცვლელობა (მიწოდების ჩანაცვლება) შეიძლება რელევანტური იყოს ბაზრის განმარტებისთვის, როდესაც მომწოდებლები იყენებენ ერთსა და იმავე აქტივებსა და პროცესებს დაკავშირებული პროდუქტების წარმოებისთვის, რომლებიც არ არიან შემცვლელები მომხმარებლებისთვის და როდესაც ეს იწვევს კონკურენციის მსგავს პირობებს ასეთი დაკავშირებული პროდუქტების ასორტიმენტში. ასეთ შემთხვევებში, შესაძლოა მიზანშეწონილი იყოს ასეთი დაკავშირებული პროდუქტების ჩართვა შესაბამის პროდუქტის ბაზარზე, იმ პირობით, რომ პროდუქტების ასორტიმენტში მიწოდების ჩანაცვლების შემზღუდველი ეფექტი ეფექტურობისა და დაუყოვნებლივობის თვალსაზრისით ექვივალენტურია მოთხოვნის ჩანაცვლებისა.⁴⁶⁰ ამასთან, მიწოდების ჩანაცვლების საფუძველზე ბაზრის გაფართოებისთვის აუცილებელი პირობებია: პირველი, მომწოდებელთა უმეტესობას (თუ არა ყველას) უნდა შეეძლოს წარმოების გადართვა ურთიერთდაკავშირებული პროდუქტის ასორტიმენტის ფარგლებში; მეორე, წარმოების გადართვისას მომწოდებლები უნდა ატარებდნენ მხოლოდ უმნიშვნელო

⁴⁶⁰ იქვე, §32.

დამატებითი შეუქცევად ხარჯებს ან რისკებს; მესამე, მომწოდებლებს უნდა ჰქონდეთ შესაბამისი სტიმული და მზაობა, განახორციელონ აღნიშნული ქმედება ფარდობითი ფასების ან მოთხოვნის პირობების ცვლილებისას; და, ბოლოს, მათ უნდა შეეძლოთ აღნიშნული ასორტიმენტის ყველა პროდუქტის ეფექტიანად შეთავაზება მოკლე ვადებში.⁴⁶¹

კომისიის განმარტებით, მიწოდების მხრივ ჩანაცვლების საკმარისად მაღალი შესაძლებლობა, როგორც წესი, შეიძლება წარმოიშვას მაშინ, როდესაც საწარმოები ბაზარზე კონკრეტული პროდუქტის სხვადასხვა ხარისხის ან სახეობის ფართო ასორტიმენტს სთავაზობენ. მაგალითად, უჟანგავი ფოლადის წარმოებასთან დაკავშირებულ საქმეში კომისიამ დაადგინა, რომ მოთხოვნის თვალსაზრისით, მომხმარებლები ვერ გამოიყენებდნენ უჟანგავი ფოლადის სხვადასხვა სახეობას ან მათ ჯგუფებს ერთი და იმავე მიზნით. თუმცა, მწარმოებლებს შეეძლოთ, შეზღუდული დამატებითი ხარჯებითა და იმავე აღჭურვილობის გამოყენებით, მოკლე ვადებში გადასულიყვნენ ერთი სახეობის წარმოებიდან მეორეზე. შესაბამისად, დისტრიბუციასთან დაკავშირებული მნიშვნელოვანი სირთულეების არარსებობის პირობებში, უჟანგავი ფოლადის მწარმოებლებს შეეძლოთ კონკურენცია გაეწიათ სხვადასხვა სახეობის პროდუქციაზე შეკვეთების მოსაპოვებლად. ამდენად, კომისიამ უჟანგავი ფოლადის სხვადასხვა სახეობა ერთსა და იმავე შესაბამის ბაზარში გააერთიანა.⁴⁶²

კომისიის აზრით, თუ მიწოდების მხრივ ჩანაცვლება მოითხოვს არსებული მატერიალური და არამატერიალური აქტივების მნიშვნელოვან კორექტირებას ბიზნესის ჩვეული საქმიანობის ფარგლებს გარეთ; მნიშვნელოვანი დამატებითი ინვესტიციების, შეუქცევადი ხარჯების ან რისკების გაღებას; ხანგრძლივი მოქმედების სტრატეგიული გადაწყვეტილებების მიღებას ან დროში გაჭიანურებას, კომისია არ აფართოებს შესაბამის ბაზარს მიწოდების მხრივ ჩანაცვლების საფუძველზე. კომისიამ შესაძლოა არ გააფართოოს შესაბამისი ბაზარი მიწოდების მხრივ ჩანაცვლების საფუძველზე მაშინაც კი, თუ მწარმოებლები უკვე აწარმოებენ ურთიერთდაკავშირებული პროდუქციის მთელ სპექტრს. მაგალითად, მიუხედავად იმისა, რომ ყველის ზოგიერთ მწარმოებელს შეუძლია ყველის რამდენიმე სახეობის წარმოება, შესაძლოა საჭირო გახდეს მნიშვნელოვანი ხარჯების გაღება და დროის მნიშვნელოვანი პერიოდის დახარჯვა, სანამ ერთი სახეობის ყველის მწარმოებელი შეძლებს წარმოების გადაწყობას და სხვა სახეობის ყველის რეალიზაციას. ასეთ შემთხვევებში, კონკურენციის შეფასებისას კომისია განიხილავს წარმოების ასეთი გადაწყობის შედეგებს, როგორც პოტენციური კონკურენციის მხრიდან მომდინარე შეზღუდვას.⁴⁶³

წარმოვიდგინოთ სიტუაცია, როდესაც ეკონომიკური აგენტები წარმოადგენენ სხვადასხვა ხარისხის ან თვისებების ერთ პროდუქციას. მაგალითად, ქაღალდი. ქაღალდის განსხვავებული ხარისხის ასორტიმენტი არსებობს, მაგალითად,

⁴⁶¹ იქვე, §33.

⁴⁶² იქვე, §34.

⁴⁶³ იქვე, §37.

სტანდარტული საწერი ქაღალდიდან დაწყებული მაღალი ხარისხის ქაღალდით დამთავრებული, როგორიცაა წიგნების დასაბეჭდი. განსხვავებული ხარისხის ქაღალდი ვერ იქნება გამოყენებული ყველა არსებული მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად. თუმცა, ქაღალდის მწარმოებლებს შეუძლიათ განსხვავებული ხარისხის ქაღალდი აწარმოონ დროის მოკლე პერიოდში მოწყობილობების გადაიარაღებაზე მცირე ხარჯების გაწევით. შესაბამისად, თუ დისტრიბუციაში რაიმე განსაკუთრებული სირთულე არ არსებობს, ქაღალდის მწარმოებლებს შეუძლიათ კონკურენცია მოახდინონ განსხვავებული ხარისხის ქაღალდის შეკვეთებზე, განსაკუთრებით კი, თუ შეკვეთები ისეა განთავსებული დროის მონაკვეთის მხრივ, რომ მათ შეუძლიათ წარმოების გეგმების მოდიფიკაცია მოახდინონ. ამ შემთხვევაში, კომისია არ დაადგენს განსხვავებულ ბაზარს თითოეული ხარისხის ქაღალდზე. განსხვავებული ხარისხის ქაღალდები ერთ რელევანტურ ბაზრად იქნება იდენტიფიცირებული.

კონკურენტული წნეხის მესამე წყაროს, კერძოდ კი, პოტენციურ კონკურენციას, კომისია ნაკლებად ეფექტიანად მიიჩნევს და თვლის, რომ ის არ უნდა იქნას მხედველობაში მიღებული ბაზრის განსაზღვრისას, რადგან ის პირობები, რომლის დროსაც პოტენციური კონკურენცია რეალურად წარმოადგენს ეფექტიან კონკურენტულ წნეხს, დამოკიდებულია ბაზარზე შესვლის სპეციფიკურ ფაქტორებსა და გარემოებებზე. იმ შემთხვევაში, როდესაც საჭიროა, პოტენციური კონკურენციის ანალიზი, ეს მოხდება მას შემდეგ, რაც ბაზარზე მოქმედი ეკონომიკური აგენტების პოზიციები იქნება დადგენილი და მხოლოდ იმ შემთხვევაში თუ რომელიმე ეკონომიკური აგენტ(ებ)ის საბაზრო პოზიცია კონკურენციის მხრივ პრობლემებს იწვევს.

9.5. ბარიერები

ზემოთ აღნიშნულია, რომ კონკურენტული წნეხის მესამე სახის, პოტენციური კონკურენციის ეფექტიანობა დამოკიდებულია ბაზარზე შესასვლელი ბარიერების არსებობაზე.⁴⁶⁴

ევროკავშირის კომისიას შესასვლელი ბარიერი თავის სპეციალურ ლექსიკონში, რომელიც კონკურენციის პოლიტიკაში გამოყენებულ ტერმინოლოგიას ეხება, განმარტებული აქვს როგორც „ის ფაქტორი, რომელიც ხელს უშლის ან აფერხებს სპეციფიკურ ბაზარზე კომპანიების შესვლას.“⁴⁶⁵

კონკურენციის ორგანოს აზრით, ბარიერი შეიძლება წარმოიშვას: 1. მოცემული ბაზრის სტრუქტურიდან ან მასზე არსებული პირობებიდან გამომდინარე (მაგალითად, მრეწველობის იმ დარგში, სადაც დიდი ოდენობის დაუბრუნებელი ხარჯები არსებობს, ბრენდის მიმართ მომხმარებლის ლოიალურობიდან გამომდინარე). 2. გაბატონებული ეკონომიკური აგენტის ქცევიდან (მაგალითად, დომინანტი ფირმა ბაზარზე ახალი მოთამაშის გამოჩენის შემთხვევაში,

⁴⁶⁴ როდესაც ვსაუბრობთ ბაზარზე შესასვლელ ბარიერებზე, ის ასევე, მოიცავს ბაზარზე არსებული ფირმების წარმოების გაფართოების ბარიერებს და ბაზრიდან გასასვლელ ბარიერებსაც.

⁴⁶⁵ Glossary of Terms Used in EU Competition Policy, http://ec.europa.eu/translation/spanish/documents/glossary_competition_archived_en.pdf

მტაცებლური ფასის პოლიტიკას ეწევა. აღნიშნული ქმედების ხშირად გამოყენების შედეგად, შეიძლება მან აგრესიული რეპუტაცია შეიქმნას, რაც შემდეგ გარკვეულ ბარიერებს ქმნის კონკურენტებისათვის მათ შორის, პოტენციური კონკურენტებისათვის⁴⁶⁶). ამასთან, უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ 102-ე მუხლზე კომისიის სადისკუსიო დოკუმენტის (2005 წ.) 26-ე პარაგრაფი ამბობს, რომ „ეკონომიკური აგენტის მიერ ბაზარზე განხორციელებული მოქმედების ხერხი თავისთავად შეიძლება იყოს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლების ინდიკატორი.“

3. მთავრობის რეგულაციების შედეგად (მაგალითად, პრაქტიკაში შესასვლელი ბარიერები შეიძლება წარმოიშვას ლიცენზიის მოთხოვნით და სხვა რეგულაციებით).

საკანონმდებლო და ადმინისტრაციული ბარიერების სხვადასხვა სახე არსებობს: სახელმწიფოს მხრიდან რომელიმე კომპანიისათვის სახელმწიფო მონოპოლიის გადაცემა განსაზღვრულ ბაზარზე. მაგალითად, სატელეკომუნიკაციო, რკინიგზის, საფოსტო მომსახურების, სხვა მომსახურებისა და პროდუქციის ბაზარზე. სახელმწიფოს ხელშეწყობით შეიძლება სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი საშუალებები ან/და ობიექტები (რასაც ეწოდება „essential facilities“) ბაზარზე გაბატონებული ეკონომიკური აგენტის ხელში აღმოჩნდეს, რაც ასევე, მნიშვნელოვან ბარიერს შეიძლება წარმოადგენდეს ბაზარზე კონკურენციის კუთხით; გარკვეული საქმიანობის ან მომსახურების განსახორციელებლად კანონმდებლობით შეიძლება დადგენილი იყოს ავტორიზაცია და ლიცენზია, რის შედეგადაც ბაზარზე მოთამაშეების რაოდენობა დგინდება და შესაბამისად, სხვა მოთამაშეს შესვლა მოცემულ ბაზარზე აღარ შეუძლია. მაგალითად, რომელიმე მინერალური წყლის მოპოვებაზე ლიცენზიის მიღება განაპირობებს კანონიერ მონოპოლიას, რის შედეგადაც სხვა კომპანიას აღარ შეუძლია იგივე მინერალური წყლის მოპოვება და გაყიდვა. თუმცა, ამ შემთხვევისაგან განსხვავებულია კომერციული ბანკების საქმიანობასთან დაკავშირებული ლიცენზიის მიღება, რადგან ასეთი ლიცენზიის მიღება როგორც წესი, მხოლოდ ერთ კომპანიას არ შეუძლია. ყველას, ვისაც სურს განახორციელოს საბანკო საქმიანობა, შეუძლია მიიღოს ლიცენზია კანონმდებლობით დადგენილი მოთხოვნების დაკმაყოფილების შემთხვევაში.

ინტელექტუალური საკუთრების უფლებებიც ხშირად მნიშვნელოვან დამაბრკოლებელ ბარიერებს წარმოადგენს ბაზარზე გარკვეული საქმიანობის განსახორციელებლად. მაგალითად, პატენტი ფარმაცევტულ სექტორში ძლიერი დაცვის მექანიზმია. იგი პატენტის მფლობელს კანონისმიერ მონოპოლიას უქმნის, რის შედეგადაც შესაბამის ბაზარზე შესვლა მისი ნებართვის გარეშე შეუძლებელია.

ბარიერები ასევე შეიძლება შეიქმნას სხვადასხვა რეგულაციით. ისინი შეიძლება იყოს მაგალითად, სატარიფო და არასატარიფო ბარიერები და სხვა სახის.⁴⁶⁷

პრაქტიკაში გავრცელებულია შემდეგი სახის ეკონომიკური ბარიერები: დაუბრუნებელი ხარჯები. ეს ისეთი ხარჯებია, რომლის გაწევის გარეშე ბაზარზე ეკონომიკური აგენტი ვერ შევა. თუმცა, თუ ის გადაწყვეტს ბაზრიდან გასვლას, ამ

⁴⁶⁶ Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 8th edition 2015, Oxford University Press, p. 190.

⁴⁶⁷ Robert O'Donoghue and Jorge Padilla, The Law and Economics of Article 102 TFEU, 2nd ed, 2013 Oxford and Portland, Oregon, p. 155-56.

ხარჯებს ის ვერ აინაზღაურებს ან გაწეული ხარჯების შედარებით მცირე ოდენობას დაიბრუნებს. ერთ-ერთი მაგალითია სარეკლამო ხარჯი. მისი გაწევის შემდეგ კომპანია თუ გადაწყვეტს ბაზრიდან გასვლას, გაწეულ ხარჯებს ვერ დაიბრუნებს. მეორე მაგალითად კი, გამოდგება ისეთი შემთხვევა, როდესაც კომპანიამ შეძენილ უძრავ ქონებაზე ააშენა სარკინიგზო ხაზი. თუმცა, წარუმატებელი საქმიანობის შემდგომ იგი გადაწყვეტს მიწა მასზე არსებული სარკინიგზო ხაზით გაყიდოს. ახალი მყიდველი თუ დაინტერესებული არ იქნება არსებული სარკინიგზო ხაზის მუშაობით, ბუნებრივია ის ბევრად ნაკლებს გადაიხდის, ვიდრე მის მშენებლობაზე იყო დახარჯული.

მასშტაბისა და მრავალფეროვნების ეკონომია. მასშტაბის ეკონომიას მაშინ აქვს ადგილი, როდესაც კომპანია აწარმოებს დიდი რაოდენობის პროდუქტს ისე, რომ მისი საშუალო ხარჯის ოდენობა მცირდება წარმოების გაზრდის შედეგად. მეორე შემთხვევაში კი, კომპანია აწარმოებს განსხვავებულ პროდუქციას, თუმცა, მათი წარმოება უჯდება იაფი, რადგან მათი წარმოებისა და შენახვისათვის ერთიანი ხარჯების გაწევა უხდება. პირველი შემთხვევის საილუსტრაციოდ გამოდგება შემდეგი მაგალითი: სასწავლო დაწესებულებას შეუძლია ბევრი სტუდენტი მიიღოს და ამით მოახდინოს მასშტაბის ეკონომია, რადგან ერთი და იგივე შენობაში განთავსებულ აუდიტორიებში შეუძლია სხვადასხვა დროს ჩაატაროს ლექციები და შესაბამისი პედაგოგებიც მოიწვიოს. მრავალფეროვნების ეკონომიას კი, მაშინ აქვს ადგილი, როდესაც ეს სასწავლებელი ბაკალავრიატის სასწავლო კურსის გარდა, ახორციელებს სამაგისტრო და სადოქტორო პროგრამებს. ამ შემთხვევაში სხვადასხვა პროდუქტს ქმნის, თუმცა, ერთი და იგივე ხარჯები აქვს (შენობის და პედაგოგების).

ქსელური ეფექტები, რაც ასევე მოიცავს მომხმარებლის მიერ სხვა მომწოდებელზე გადართვის ხარჯებს. მაგალითად, ტელეკომუნიკაციის სფეროში, საბანკო სფეროში. კომპანიას, რომელსაც კრედიტი აქვს აღებული ერთ ბანკში და მეორე ბანკი სთავაზობს უკეთეს პირობებს, ამ უკანასკნელზე გადასასვლელად შეიძლება გარკვეულ ბარიერებს წააწყდეს. მაგალითად, წინასწარი დაფარვის საკომისიო იყოს შედარებით მაღალი, ისე რომ კომპანიას აღარ უღირდეს სხვა ბანკზე გადართვა, მიუხედავად ამ უკანასკნელის მიერ შემოთავაზებული უკეთესი პირობებისა.⁴⁶⁸

პრეცედენტული სამართლიდან გამომდინარე თუ ვისაუბრებთ, დომინანტი ფირმისთვის დამახასიათებელი შემდეგი ნიშნები შეიძლება გამოვყოთ:

- ნედლეულზე ექსკლუზიური ან უპირატესი ხელმისაწვდომობა ან სპეციალური ცოდნა;
- წარმოების სათადარიგო მოცულობა, რაც მას საშუალებას აძლევს ნებისმიერ დროს გაზარდოს წარმოების მოცულობა;
- ვერტიკალური ინტეგრაცია (წარმოებისა და დისტრიბუციის ერთიანი ჯაჭვი ერთი კომპანიის ხელშია თავმოყრილი);
- ბრენდის ცნობადობა;
- ფინანსური და ეკონომიკური სიძლიერე;

⁴⁶⁸ Robert O'Donoghue and Jorge Padilla, *The Law and Economics of Article 102 TFEU*, 2nd ed, 2013 Oxford and Portland, Oregon, p. 157-159.

■ მაღალმომგებიანობა/შემოსავლიანობა;

■ ეკონომიკური აგენტის თვითშეფასება საკუთარ საბაზრო პოზიციაზე (მაგალითად, კომპანიების შიდა დოკუმენტებით შეიძლება ფირმის საბაზრო პოზიციაზე სასარგებლო ინფორმაციის გაგება. გარდა ამისა, მათ ხშირად უდევთ საკუთარ ვებგვერდზე ინფორმაცია ფირმის საბაზრო პოზიციაზე, მაგალითად, გრაფიკებით გამოხატული ინფორმაცია).⁴⁶⁹

9.6. მყიდველების შემაკავებელი ძალაუფლება

როგორც ზემოთ იყო აღნიშნული, დომინანტი ფირმა შეიძლება შეიზღუდოს როგორც აქტიური, ასევე პოტენციური კონკურენტებისაგან მომდინარე კონკურენტული წნეხით, აგრეთვე კლიენტების მიერაც, რაც ძირითადად, გამომდინარეობს მათი საკმარისად ძლიერი მოლაპარაკების პოზიციიდან. ასეთი ძალაუფლება კი, შეიძლება გამომდინარეობდეს კლიენტის მასშტაბიდან ან დომინანტი ფირმისათვის მისი კომერციული მნიშვნელობიდან გამომდინარე.⁴⁷⁰

აღასანიშნავია, ის გარემოება, რომ მყიდველის ძალაუფლება ეფექტიან კონკურენტულ წნეხად და შემაკავებელ ძალად ვერ იქნება მიჩნეული, თუ ის უზრუნველყოფს, რომ მხოლოდ განსაკუთრებული ან შეზღუდული სეგმენტის კლიენტები იქნებიან მყიდველის ძალაუფლებისაგან დაცული.⁴⁷¹ მაგალითად, თუ ძლიერი კლიენტი მხოლოდ თავის სასარგებლოდ მიიღებს დომინანტი მყიდველისაგან იმაზე უკეთეს პირობებს, რასაც ბაზარზე სხვა კლიენტებს სთავაზობს. შესაბამისად, ამაზე ამახვილებს ყურადღებას კომისიის სადისკუსიო დოკუმენტის 41-ე პარაგრაფი, რომლის მიხედვითაც, ძლიერმა მყიდველმა არა მხოლოდ თავი უნდა დაიცვას, არამედ ასევე ეფექტიანად დაიცვას ბაზარიც. შესაბამისად, თუ რომელიმე ძლიერი მყიდველი სავარაუდოდ დომინანტი ეკონომიკური აგენტისაგან მხოლოდ თავისთვის მიიღებს უფრო სასარგებლო პირობებს, ვიდრე მისი სუსტი კონკურენტები, ეს ვერ ჩაითვლება მყიდველის ეფექტიან შემაკავებელ ძალად. მყიდველის შემაკავებელ ძალაუფლებას მხოლოდ მაშინ ექნება ადგილი, თუ ფასის კონკურენტულ დონეზე მაღლა აწევს შემდეგ, მყიდველი გზას გაუხსნის ეფექტიან ახალ შემომსვლელს ბაზარზე (დააფინანსებს მის შემოსვლას) ან თუ ის ბაზარზე არსებულ სხვა მიმწოდებლებს გადააწყვეტინებს მნიშვნელოვნად გაზარდონ წარმოება, ისე რომ მოხდეს ფასის ზრდის შეკავება.⁴⁷²

იმ საქმეებზე, სადაც დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენება დადგინდა, კლიენტების შემაკავებელი ძალაუფლება, როგორც გამყიდველების საბაზრო ძალაუფლების შემზღუდავი ფაქტორი უფრო იშვიათად არის გამოყენებული, ვიდრე პოტენციური კონკურენცია ევროკავშირის პრეცედენტულ სამართალში. მათ შორის არის საქმე Michelin I (1982), სადაც სასამართლომ უგულებელყო მიჩელინის მიერ

⁴⁶⁹ Robert O'Donoghue and Jorge Padilla, *The Law and Economics of Article 102 TFEU*, 2nd ed, 2013 Oxford and Portland, Oregon, p. 165.

⁴⁷⁰ Richard Whish & David Bailey, *Competition Law*, 8th edition 2015, Oxford University Press, p. 47.

⁴⁷¹ იქვე.

⁴⁷² DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/discpaper2005.pdf>, §41, [15.02.2017].

წარმოდგენილი არგუმენტის, რომლის მიხედვითაც, რადგან სატვირთო ავტომობილების საბურავების მყიდველები გამოცდილი კომერციული გამოყენებები იყვნენ, ეს მას ჰოლანდიურ ბაზარზე პრივილეგიებულ მდგომარეობას ართმევდა.⁴⁷³

9.7. საბაზრო წილები

როგორც პრეცედენტული სამართლიდან არის ცნობილი, დომინანტობა გამომდინარეობს რამდენიმე ფაქტორიდან, რომელთა ცალ-ცალკე, დამოუკიდებლად აღების შემთხვევაში, მათი მეშვეობით დომინანტი პოზიცია ვერ დადგინდება. თუმცა, პრეცედენტული სამართალივე დომინანტობის განმსაზღვრელ ფაქტორებს შორის ძალიან მნიშვნელოვნად მიიჩნევს დიდი ოდენობით საბაზრო წილს.⁴⁷⁴ საქმეზე 85/76 (Hoffmann-La Roche) სასამართლო მიუთითებს, რომ საბაზრო წილი თავისთავად გადამწყვეტ კრიტერიუმს არ წარმოადგენს, თუმცა, მან რომეს შესაძენევი ძალაუფლება მისცა.⁴⁷⁵ ამავე საქმეზე ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ განაცხადა, რომ „მიუხედავად იმისა, რომ საბაზრო წილის მნიშვნელობა შეიძლება განსხვავდებოდეს ბაზრების მიხედვით, მოსაზრება იმის შესახებ, რომ დიდი საბაზრო წილი თავისთავად დომინანტობის მტკიცებულებას წარმოადგენს, გარდა გამონაკლისი შემთხვევებისა, შეიძლება კანონიერად იქნას მიჩნეული. იმ ეკონომიკურ აგენტს, რომელიც ფლობს ძალიან დიდი ოდენობის საბაზრო წილს გარკვეული დროით... ამ საბაზრო წილიდან გამომდინარე ძლიერი პოზიცია უკავია.“⁴⁷⁶

102-ე მუხლის განხორციელებაზე კომისიის პრიორიტეტების სახელმძღვანელოს მე-13 პარაგრაფში აღნიშნულია, რომ საბაზრო წილი წარმოადგენს „პირველ სასარგებლო ინდიკატორს“ ბაზრის სტრუქტურისა და მასზე მოქმედი ეკონომიკური აგენტების შესახებ. კომისიის აზრით, საბაზრო წილები განმარტებული უნდა იქნას შესაბამისი ბაზრის პირობებისა და განსაკუთრებით მისი დინამიკურობისა და პროდუქტების დიფერენციაციის ხარისხის ფონზე.⁴⁷⁷

რიჩარდ ვიშის აზრით, რაც უფრო დიდია საბაზრო წილი, მით უფრო სავარაუდოა დომინანტობის დადგენის შესაძლებლობა. ასი პროცენტი საბაზრო წილის ერთი ეკონომიკური აგენტის ხელში თავმოყრა იშვიათობას წარმოადგენს კანონისმიერი მონოპოლიის გარეშე. თუმცა, პრაქტიკაში ზოგიერთ კომპანიას აღმოაჩნდა დიდი რაოდენობის საბაზრო წილი. მაგალითად, საქმეზე Tetra Pak I შესაბამის ბაზარზე ეკავა 91.8 პროცენტი (საქმე #T-51/89); BPB Industries plc (საქმე T-65/89 & C-310/93) თაბაშირის ბაზარზე – 96 პროცენტი; მაიკროსოფტს პერსონალური კომპიუტერის ოპერატიული პროგრამის სისტემის ბაზარზე ეკავა 90 პროცენტი და სამუშაო ჯგუფის სერვერის ოპერატიული სისტემის ბაზარზე კი – სულ მცირე, 60 პროცენტი

⁴⁷³ Luis Ortiz Blanco, Market Power in EU Antitrust Law, Oxford and Portland, Oregon 2012, p. 63.

⁴⁷⁴ საქმე: 85/76 (Hoffmann-La Roche) 1979, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61976CJ0085>, §39, [13.02.2017].

⁴⁷⁵ იქვე, §36.

⁴⁷⁶ იქვე, §41.

⁴⁷⁷ Communication from the Commission — Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings, [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ ALL/?uri=CELEX%3A52009XC0224\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ ALL/?uri=CELEX%3A52009XC0224(01)), [15.02.2017].

(საქმე T-201/04).⁴⁷⁸

მნიშვნელოვანია პრეცედენტული სამართლის მიმოხილვა იმასთან დაკავშირებით, თუ რა ოდენობის საბაზრო წილის ფლობა მიიჩნევა დომინანტ პოზიციად. საქმეზე Akzo v Commission (C-62/86)⁴⁷⁹ ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ განაცხადა, რომ საბაზრო წილი 50 პროცენტის ოდენობით შეიძლება მიჩნეულ იქნას ძალიან დიდ ოდენობად და ივარაუდება, რომ მისი მფლობელი ეკონომიკური აგენტი დომინანტია, თუ რაიმე გამონაკლისი გარემოება არ არსებობს.⁴⁸⁰

ლუის ორტიზ ბლანკოს მტკიცებით, საქმეზე Metro II (1986 წ.) ევროპის მართლმსაჯულების სასამართლომ დაადგინა, რომ შესაბამის ბაზარზე 10 პროცენტის წილის ფლობა მცირე საბაზრო წილია იმისთვის, რომ მოხდეს დომინანტობის დადგენა. გარდა გამონაკლისის შემთხვევებისა, ასეთი პოზიცია ვერ იარსებებს 25 პროცენტზე დაბალი წილის ფლობისას. ეს მიდგომა კი, შემდეგ კონცენტრაციის რეგულაციაში იქნა გაზიარებული. კომისიის აზრით, ოციდან ოცდაათამდე საბაზრო წილი ვერ შეაფერხებს ეფექტიან კონკურენციას, თუ მესამე ქვეყნების მწარმოებლები და იმპორტიორები არსებობენ (შერწყმის საქმე Metaleurop (1990)⁴⁸¹).⁴⁸²

სასამართლომ დაადგინა საქმეზე Gøttrup-Klim, რომ 32-36 პროცენტის ფლობა შესაბამის ბაზარზე შეიძლება დომინანტი პოზიციის არსებობას მიუთითებდეს. თუმცა, დამატა, რომ ეკონომიკური აგენტი, რომელიც ამ რაოდენობის საბაზრო წილს ფლობს შეიძლება, დომინანტ ეკონომიკურ აგენტად ჩაითვალოს იმის მიხედვით, თუ რამდენი კონკურენტი ჰყავს და რა სიძლიერის არიან ისინი ბაზარზე.⁴⁸³

ლუის ორტიზ ბლანკოს აზრით, პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, ძალიან მნიშვნელოვანი საბაზრო წილის 75 პროცენტის ოდენობით ან უფრო მეტის შედარებით ხანგრძლივი პერიოდით ფლობა თავისთავად წარმოადგენს დომინანტი პოზიციის არსებობის მტკიცებულებას (საქმე Hoffman-La Roche⁴⁸⁴).⁴⁸⁵

რობერტ ოდონოჰუსა და ჯორჯ პადილას აზრით, ბევრი კომენტატორის შეხედულებით, 102-ე მუხლთან მიმართებით ყველაზე დიდი პრობლემა ძალიან დაბალი საბაზრო წილის სტანდარტია.⁴⁸⁶ შესაბამისად, კრიტიკოსები მოითხოვენ 50-პროცენტის ზღურბლის აწევას. რიჩარდ ვიშის აზრით, ალბათ უფრო 75 პროცენტამდე. გარდა ამისა, ისინი ყურადღებას ამახვილებენ 102-ე მუხლის გაორებულ ეფექტზე, რომლის მიხედვითაც, ქმედება კანონიერია, თუ ის

⁴⁷⁸ Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 8th edition 2015, Oxford University Press, p. 192.

⁴⁷⁹ საქმე C-62/86, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61986CJ0062>, [15.02.2017].

⁴⁸⁰ Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 8th edition 2015, Oxford University Press, p. 192.

⁴⁸¹ კომისიის გადაწყვეტილება 90/363/EEC, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31990D0363>, §17-18 [16.02.2017].

⁴⁸² Luis Ortiz Blanco, Market Power in EU Antitrust Law, Oxford and Portland, Oregon 2012, p. 54.

⁴⁸³ იქვე გვ. 5.

⁴⁸⁴ საქმე: 85/76 (Hoffmann-La Roche) 1979, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61976CJ0085>, §41, [13.02.2017].

⁴⁸⁵ Luis Ortiz Blanco, Market Power in EU Antitrust Law, Oxford and Portland, Oregon 2012, p. 56.

⁴⁸⁶ Robert O'Donoghue and Jorge Padilla, The Law and Economics of Article 102 TFEU, 2nd ed, Oxford and Portland, Oregon, 2013, p. 147.

განხორციელებულია არადომინანტი ფირმის მიერ და არაკანონიერი ხდება თუ მას განხორციელებს დომინანტი ფირმა.⁴⁸⁷

კრიტიკის მიუხედავად, გენერალურმა სასამართლომ საქმეზე T-321/05 (AstraZeneca), განაცხადა, რომ კომისიას არ შეუძლია იგნორირება გაუკეთოს ასტრაზენეკას დიდი საბაზრო წილის მნიშვნელობას (მას ევროპის ბაზარზე სხვადასხვა დროს სხვადასხვა ქვეყანაში 84-100 პროცენტი ეკავა შესაბამისი პროდუქტის ბაზარზე).⁴⁸⁸

აღსანიშნავია ისიც, რომ სასამართლომ განაცხადა, რომ დომინანტობის საკითხზე საბოლოო გადაწყვეტილებას ის მხოლოდ მას შემდეგ მიიღებს, რაც ყველა იმ შესაბამისი ფაქტორების შესწავლა მოხდება, რომლებიც მოცემული ეკონომიკური აგენტის ქცევის შემაჯავებელია. მიუხედავად აკზოს საქმეზე წარმოდგენილი პრეზუმფციისა, სასამართლომ საქმეზე United Brands განაცხადა, რომ საბაზრო წილის 40-45 პროცენტის ფლობაც შეიძლება დომინანტობის მანიშნებელი იყოს. გარდა ამისა, ამავე საქმეზე მისი განცხადებით, მიუხედავად იმისა, რომ შესაბამის ბაზარზე წლის გარკვეულ პერიოდში ძლიერ კონკურენციას ჰქონდა ადგილი, ფირმა მაინც შეიძლება მივიჩნიოთ დომინანტი პოზიციის მქონედ.⁴⁸⁹

კომისიის აზრით, დომინანტი პოზიციის დადგენა ნაკლებად სავარაუდოა ისეთ შემთხვევებში, როდესაც ეკონომიკური აგენტის საბაზრო წილი შესაბამის ბაზარზე 40 პროცენტზე ნაკლებია. თუმცა, მისი შეხედულებით, შეიძლება არსებობდეს ისეთი შემთხვევებიც, რომლის დროსაც ამ ზღვარზე მცირე საბაზრო წილის არსებობისას, კონკურენტებს არ შეუძლიათ ეფექტიანად შეაკავონ დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ქცევა. ეს კი, განსაკუთრებით მაშინ არის მოსალოდნელი, როდესაც კონკურენტები წარმოების სერიოზული შეზღუდვის წინაშე დგანან.⁴⁹⁰

ჯერ-ჯერობით, პრაქტიკიდან მხოლოდ ერთი შემთხვევის მოტანა შეიძლება, კერძოდ, საქმე Virgin/ British Airways, სადაც 40 პროცენტზე ნაკლები საბაზრო წილის მქონე ეკონომიკური აგენტი ცნობილ იქნა დომინანტად.⁴⁹¹ აღნიშნულ საქმეზე ბრიტანეთის ავიახაზებს ბრიტანეთის საჰაერო ტურისტული მომსახურების შესყიდვის ბაზარზე 39,7 პროცენტი ეკავა. აღნიშნული პრეცედენტი კი, იმაზე მიაწინებს, რომ ე. წ. „უსაფრთხო თავშესაფარი“ არ არსებობს საბაზრო წილის ოდენობიდან გამომდინარე დომინანტობის არსებობის დასადგენად და მომავალშიც არაა გამორიცხული აღნიშნულ პროცენტზე ნაკლები საბაზრო წილის მქონე ეკონომიკური აგენტი ცნობილი იქნას დომინანტად.⁴⁹²

⁴⁸⁷ Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 8th edition 2015, Oxford University Press, p. 193.

⁴⁸⁸ საქმე T-321/05, [http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130d6870c1a68fdac4e6baaf9a0be9e4bd996.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4PahmLe0?text=&docid=82135&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=844083, §245-252 \[15.02.2017\].](http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130d6870c1a68fdac4e6baaf9a0be9e4bd996.e34KaxiLc3eQc40LaxqMbN4PahmLe0?text=&docid=82135&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=844083, §245-252 [15.02.2017].)

⁴⁸⁹ Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 8th edition 2015, Oxford University Press, p. 193.

⁴⁹⁰ Communication from the Commission — Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings, [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52009XC0224\(01\), §14, \[15.02.2017\].](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52009XC0224(01), §14, [15.02.2017].)

⁴⁹¹ საქმე C-95/04 P, [http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=62288&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=850847, \[15.02.2017\].](http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=62288&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=850847, [15.02.2017].)

⁴⁹² Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 8th edition 2015, Oxford University Press, p. 193-194.

რიჩარდ ვიში მიუთითებს იმ ფაქტზე, რომ კომისიამ 102-ე მუხლის გამოყენების პრიორიტეტების სახელმძღვანელოში, აკზოს საქმეზე მოცემულ პრეზუმფციაზე არ მიუთითა, რაც ალბათ, მისი აზრით, იმის მანიშნებელია, რომ კომისიის მხრიდან, საბაზრო წილებზე ყურადღების გამახვილება არასწორი იქნებოდა. თუმცა, მე-15 პარაგრაფში აღნიშნა, რომ რაც უფრო დიდია საბაზრო წილი და ხანგრძლივი პერიოდით ხდება მისი ფლობა, მით უფრო სავარაუდოა, რომ ის იქნება დომინანტობის არსებობის მნიშვნელოვანი კრიტერიუმი.⁴⁹³ შესაბამისად, ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოებისთვის მხოლოდ სტაბილური და შედარებით ხანგრძლივი პერიოდით არსებული საბაზრო წილები წარმოადგენს დომინანტი პოზიციის არსებობის შეფასების რელევანტურ ფაქტორს. პრეცედენტული სამართლიდან ნათელია, რომ სამი წლის ზევით ან უფრო მეტით, საბაზრო წილების ფლობა იმსახურებს შესწავლას.⁴⁹⁴ თუმცა, სასამართლოს არ მოუცია დროის მინიმალური პერიოდი, რა დროსაც საბაზრო წილი შეიძლება ჩაითვალოს სათანადო ფაქტორად დომინანტი პოზიციის დასადასტურებლად.⁴⁹⁵

ეკონომიკური აგენტების საბაზრო წილზე როდესაც ვსაუბრობთ, ასევე უნდა აღინიშნოს ის ფაქტიც, რომ რელევანტურ ბაზარზე სავარაუდო დომინანტი ფირმის მიერ გაცილებით მეტი საბაზრო წილის ფლობა მის უშუალო კონკურენტებთან შედარებით, დომინანტობის ერთ-ერთ ფაქტორად განიხილება კონკურენციის ორგანოების მიერ. მაგალითად, საქმეზე 27/76 კომისიამ სხვა ფაქტორებთან ერთად დომინანტობის დადგენისას, მხედველობაში მიიღო ის ფაქტიც, რომ კომპანია United Brand-ს მის კონკურენტებთან შედარებით დიდი საბაზრო წილი ჰქონდა, რაც მას დიდ ძალაუფლებას აძლევდა.⁴⁹⁶

9.8 დომინანტი მყიდველი

მიუხედავად იმისა, რომ 102-ე მუხლთან დაკავშირებული პრეცედენტული სამართალი ძირითადად, მხოლოდ ისეთ შემთხვევებს მოიცავს, როდესაც გამყიდველ ეკონომიკურ აგენტს უკავია დომინანტი პოზიცია, თუმცა, აღნიშნული მუხლი ეკვივალენტურად გამოიყენება დომინანტი მყიდველის მიმართაც. მაგალითისათვის, რობერტ ოდონოლუსა და ჯორჯ პადილას მოჰყავთ ისეთი შემთხვევა, როდესაც მყიდველი თავის საბაზრო ძალაუფლებას იძლიერებს მისი კონკურენტი სუპერმარკეტის ყიდვის შედეგად. ეს გაერთიანება გამოიწვევს საცალო სასურსათო გაყიდვების ბაზარზე მაღალ წილს, რის შედეგადაც მყიდველი შეიძლება მოექცეს 102-ე მუხლის რეგულაციის ქვეშ, თუ ეს უკანასკნელი დომინანტ პოზიციას ბოროტად გამოიყენებს.⁴⁹⁷

დღემდე ევროკავშირში ერთადერთი პრეცედენტი, რომელზეც დომინანტი პოზიცია

⁴⁹³ Richard Whish & David Bailey, *Competition Law*, 8th edition 2015, Oxford University Press, p. 193.

⁴⁹⁴ საქმეზე Hoffmann-La Roche კომისიის მიერ შესწავლილი იქნა საბაზრო წილები სამი წლის პერიოდით § 39-41. თუმცა, აღნიშნულია ის გარემოებაც, რომ საბაზრო წილის გამსაზღვრება მისი ხანგრძლივად ფლობიდან გამომდინარე, დამოკიდებულია ბაზრის ბუნებაზე. შესაბამისად, ხანგრძლივი პერიოდით საბაზრო წილების ფლობა შეიძლება ჩაითვალოს რომელიმე ბაზარზე რელევანტურად, რომელიმეზე არა.

⁴⁹⁵ Luis Ortiz Blanco, *Market Power in EU Antitrust Law*, Oxford and Portland, Oregon 2012, p. 54.

⁴⁹⁶ საქმე: 27/76 (United Brands) 1978, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%63A61976CJ0027_558, [13.02.2017].

⁴⁹⁷ Robert O'Donoghue and Jorge Padilla, *The Law and Economics of Article 102 TFEU*, 2nd ed, 2013 Oxford and Portland, Oregon, p. 205.

მყიდველის კუთხით დადგინდა იყო საქმე T-219/99 British Airways plc vs Commission [2003]. კომისიის აზრით, ბრიტანეთის ავიახაზები დომინანტ პოზიციას იკავებდა გაერთიანებულ სამეფოში საჰაერო მგზავრობის სააგენტოების მომსახურების შეძენის ბაზარზე, მიუხედავად იმისა, რომ მას 40 პროცენტზე ნაკლები ჰქონდა საბაზრო წილი.⁴⁹⁸

დომინანტ პოზიციაზე ან მის უკიდურეს გამოხატულებაზე, მონოპოლიაზე საუბრისას, აღსანიშნავია, რომ მიუხედავად იმისა, მას ასეთი საბაზრო ძალაუფლება ბუნებრივი გზით აქვს მოპოვებული, თუ სახელმწიფოს ჩარევით მოხდა, ვერც დომინანტი და ვერც მონოპოლიური კომპანია ვერ სარგებლობს კონკურენციის სამართლის რეგულირებიდან იმუნიტეტით. ამის შესახებ ევროკავშირის სასამართლომ არაერთ გადაწყვეტილებაში მიანიშნა. საქმეზე T-229/94 (Deutsche Bahn AG) სასამართლომ დაადგინა, რომ გერმანიის რკინიგზას კანონიერი მონოპოლია ჰქონდა, რის გამოც აღნიშნული კომპანია აცხადებდა, რომ 102-ე მუხლის გამოყენებისაგან იმუნიტეტით იყო დაცული. თუმცა, სასამართლომ ეს არგუმენტი არ გაიზიარა. კიდევ ერთი შემთხვევა, რომელშიც სასამართლომ მიუთითა იმაზე, რომ კანონიერი მონოპოლია ჩვეულებრივ, 102-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე განიმარტება, როგორც დომინანტი პოზიცია და შესაბამისად, მის მიმართ 102-ე მუხლი ვრცელდება, არის საქმე C-351/12.⁴⁹⁹

ევროკავშირის სასამართლო თვლის, რომ თუ ეკონომიკურ აგენტს დომინანტი პოზიცია უკავია, მან უნდა შეასრულოს 102-ე მუხლით დადგენილი პირობები. მას მხოლოდ ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 106-ე მუხლის მეორე პუნქტით აქვს სპეციალური პრივილეგია. როგორც ზემოთ იყო აღნიშნული, ეკონომიკური აგენტის ან კოლექტიური დომინანტობის შემთხვევაში, 102-ე მუხლის გამოყენებისათვის უპირველესად აუცილებელია, დადგინდეს რამდენიმე ეკონომიკური აგენტის მიერ დომინანტი პოზიციის ქონის ფაქტი. დომინანტობის განსაზღვრა დამოკიდებულია სხვადასხვა ფაქტორზე და იგი, როგორც აღინიშნა, მხოლოდ ერთი ფაქტორის, განსაკუთრებით კი, საბაზრო წილის დიდი ოდენობიდან გამომდინარე არ უნდა დადგინდეს. აუცილებელია სწორედ იქნას დადგენილი რელევანტური ბაზარი და შემდგომ მისი სტრუქტურა და ამასთან, მასზე არსებული სავაჭრო პირობები უნდა შეფასდეს. გარდა ამისა, მნიშვნელოვანია დადგინდეს და დეტალურად მოხდეს ანალიზი იმ კონკურენტული წნეხისა, რომლის პირობებშიც სავარაუდო დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ოპერირებს. ეს წნეხი შეიძლება გამომდინარეობდეს უშუალო კონკურენტებიდან, პოტენციური კონკურენტებიდან და ასევე, კლიენტებიდანაც. პოტენციური კონკურენციის ფაქტორიც მნიშვნელოვანია ბაზრის კონკურენტურობის დადგენისათვის, რადროსაც გასათვალისწინებელია ბაზარზე შესასვლელი და გაფართოების ბარიერების არსებობა და მათი დონე.

⁴⁹⁸ იქვე.

⁴⁹⁹ საქმე C-351/12, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=148388&pageIndex=0&doclang=EN&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=862020>, §86, [15.02.2017].

X თავი
დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება

შესავალი

ევროკავშირში დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენების საკითხს ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 102-ე მუხლი ეხება. ამ მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე, დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებად შეიძლება ჩაითვალოს შემდეგი ქმედებები:

- ა) შესყიდვის ან გაყიდვის არასამართლიანი ფასების ან სხვა არასამართლიანი სავაჭრო პირობების პირდაპირ ან არაპირდაპირ დადგენა;
- ბ) წარმოების, ბაზრების ან ტექნოლოგიური განვითარების მომხმარებელთა ინტერესების საზიანოდ შეზღუდვა;
- გ) გარკვეული სავაჭრო პარტნიორებისთვის იდენტურ ტრანზაქციებზე დისკრიმინაციული პირობების დაწესება, რითაც ხდება მათი არაკონკურენტულ მდგომარეობაში ჩაყენება;
- დ) ხელშეკრულების წინაპირობად გარიგების იმგვარი პირობის დაწესება, რომელიც გარიგების მეორე მხარეს ისეთ დამატებით ვალდებულებას აკისრებს, რომელიც დაკავშირებული არ არის გარიგების საგანთან და სხვა.

აღნიშნული აკრძალვების სია არ არის ამომწურავი და შეიძლება სხვა რომელიმე საქმიანობაც შესაბამისი ორგანოს მიერ მიჩნეული იქნას დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებად.

დომინირებული პოზიციის ბოროტად გამოყენების სახეები ჩამოთვლილი აკრძალვების მხედველობაში მიღებით შეიძლება დავყოთ ორ ძირითად სახედ: პირველი, ეს არის ექსპლუატატორული ბოროტად გამოყენება, რომელიც მოცემულია „ა“ პუნქტში და მეორე, ეს არის ე. წ. „გამრიცხველი“ ბოროტად გამოყენება (exclusionary abuse), რომლის მიზანია კონკურენტი ეკონომიკური აგენტების ბაზრიდან გაძევება, ჩამოშორება. ევროკავშირის კომისიის განსაკუთრებული ყურადღების ცენტრშია სწორედ ეს უკანასკნელი პრაქტიკა. თუმცა, კომისია არ გამორიცხავს სხვა სახის ბოროტად გამოყენების მოკვლევასაც. „კომისია დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენების საკითხებზე ვრცლად საუბრობს 2009 წელს, მის მიერ გამოქვეყნებულ დოკუმენტში. კერძოდ, „ეკონომიკური აგენტების მიერ ბოროტად გამოყენებადი ქმედების მიმართ ევროპული საზოგადოების ხელშეკრულების 82-ე მუხლის გამოყენებაზე, კომისიის აღსრულების პრიორიტეტების შესახებ სახელმძღვანელო მითითებებში“ (Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings).⁵⁰⁰

ეკონომიკურ აგენტს თუ უკავია დომინანტი პოზიცია ბაზარზე, ამაში დასაძრახი არაფერია, მაგრამ უბრალოდ ეს იმას ნიშნავს, რომ მიუხედავად იმ მიზეზებისა,

⁵⁰⁰ იხ.: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52009XC0224\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52009XC0224(01))
[01.09.2020].

რომელთა გამოც მას ეს პოზიცია უკავია, მოცემულ ეკონომიკურ აგენტს აკისრია სპეციალური პასუხისმგებლობა - არ დაუშვას თავისი ქცევით ბაზარზე ნამდვილი დაუმახინჯებელი კონკურენციის დასუსტება (მიშელინის საქმე). ამასთან, რაც უფრო დიდი რაოდენობის წილი აქვს ბაზარზე ეკონომიკურ აგენტს, მით უფრო მეტი პასუხისმგებლობა ეკისრება.

დომინანტი საწარმოს ყველა მოქმედება არ შეიძლება ჩაითვალოს ბოროტად გამოყენებად. თუმცა, ძნელია განასხვავო უკანონო მოქმედება კანონიერისაგან. მაგალითად, რაიმეს გაკეთება დომინანტი საწარმოს მიერ შეიძლება ჩაითვალოს მისი პოზიციის გაძლიერებად კონკურენტებთან შედარებით. ახალმა და მიმზიდველმა პროდუქტებმა, უკეთესმა ხარისხმა, უკეთესმა სერვისმა, კარგმა რეკლამამ და დაბალმა ფასებმა შეიძლება მიიზიდოს კონკურენტების კლიენტი. ამასთან გასათვალისწინებელია, რომ დომინანტ ფირმას უფლება აქვს შევიდეს კონკურენციაში მხოლოდ ეფექტურობაზე/ხარისხზე (**compete on the merit**) (სარეკომენდაციო დოკუმენტში და France Telecom-ის საქმეზე).

10.1. დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ქცევის გამართლება

102 მუხლი არ შეიცავს გამონაკლისებს 101(3) მუხლის მსგავსად. ის ფაქტი, რომ საწარმოს უკავია დომინანტი პოზიცია მას არ ართმევს უფლებას დაიცვას თავისი საკუთარი კომერციული ინტერესები, თუ მასზე მოხდა თავდასხმა და ასეთ საწარმოს უნდა მიეცეს უფლება მიიღოს ისეთი გონივრული ზომები, რომლებიც შესაბამისი იქნება მისი ინტერესებისათვის. ასეთი მოქმედება არ შეიძლება მოწონებული იქნას, თუ მისი ფაქტიური მიზანი არის დომინანტი პოზიციის გაძლიერება და მისი ბოროტად გამოყენება. ამასთან, კონკურენციის ორგანოების აზრით, თუ საპასუხო თავდასხმის შესაძლებლობა მისაღებია, ეს თავდასხმა უნდა იყოს საფრთხის პროპორციული, მხედველობაში მიიღება დაპირისპირებული საწარმოების ეკონომიკური სიძლიერე (United Brand-ის საქმე).

დომინანტი ეკონომიკური აგენტის გამრიცხველი ბოროტად გამოყენების მიმართ 82-ე მუხლის გამოყენებისას კომისიის აღსრულების პრიორიტეტებზე სახელმძღვანელო დოკუმენტის 28-31-ე პარაგრაფებში საუბარია ბოროტად გამოყენების ქცევის გამართლებაზე.⁵⁰¹

28-ე პარაგრაფის მიხედვით, დომინანტ საწარმოს შეუძლია წარმოადგინოს მტკიცებულებები თავისი ქმედებების გასამართლებლად. პირველ რიგში, მნიშვნელოვანი გაირკვეს ეს ქმედება რამდენად ობიექტურად აუცილებელია ან ის რამდენად მნიშვნელოვან სარგებელს იძლევა, რაც მნიშვნელოვნად აღემატება მომხმარებელზე ანტიკონკურენტულ ეფექტს. ამ შემთხვევაში კომისიამ უნდა დაადგინოს ქმედება რამდენად აუცილებელი და პროპორციულია დასახული მიზნის მისაღწევად.

⁵⁰¹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52009XC0224%2801%29> [10.05.2025].

29-ე პარაგრაფში კომისია ამბობს, რომ დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ქმედების ობიექტური აუცილებლობა და პროპორციულობა უნდა დადგინდეს ამ საწარმოს კონტროლის მიღმა არსებული ფაქტორების ანალიზის საფუძველზე. მაგალითად ჯანმრთელობისა და უსაფრთხოების მიზეზები, რაც გამომდინარეობს შესაბამისი პროდუქტის ბუნებიდან. ამასთან, აღნიშნავს, რომ ასეთი ქმედების ობიექტურად აუცილებლობის დასადგენად უნდა იქნეს გათვალისწინებული, რომ საზოგადოებრივი ჯანმრთელობისა და უსაფრთხოების სტანდარტების დადგენა და აღსრულება, როგორც წესი, სამთავრობო უწყებების პასუხისმგებლობაა. შესაბამისად, დომინანტი საწარმო პასუხისმგებელი არ არის საკუთარი ინიციატივით მიიღოს ზომები იმ პროდუქტების ბაზრიდან ამოსაღებად, რომლებსაც ის, სამართლიანად თუ უსამართლოდ, საშიშად ან საკუთარი პროდუქტის ხარისხზე დაბალი ხარისხის მქონედ მიიჩნევს.

რაც შეეხება 30-ე პარაგრაფს, ის ადგენს 4 კუმულატიურ პირობას იმისათვის, რომ დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ქმედების გამართლება მოხდეს:

პირველი, ასეთი ქმედებების შედეგად, მიღწეულია ან სავარაუდოდ მიიღწევა გაუმჯობესება. ეს შეიძლება მოიცავდეს, მაგალითად, პროდუქტის ხარისხის ტექნიკურ გაუმჯობესებას ან წარმოების ან დისტრიბუციის ხარჯების შემცირებას; მეორე, ეს ქმედებები ამ გაუმჯობესების მიღწევის აუცილებელ პირობას წარმოადგენს: არ უნდა არსებობდეს ასეთი ქმედებების ნაკლებად ანტიკონკურენტული ალტერნატივები, რომლებსაც შეუძლიათ იგივე გაუმჯობესების მიღწევა;

მესამე, ასეთი ქმედებებით მიღწეული სავარაუდო გაუმჯობესება აღემატება კონკურენციისა და მომხმარებელთა კეთილდღეობისთვის ნებისმიერ სავარაუდო ნეგატიურ შედეგებს დაზარალებულ ბაზრებზე.

მეოთხე, ეს ქცევა არ გამოიწვევს ეფექტურ კონკურენციას ფაქტობრივი ან პოტენციური კონკურენციის ყველა ან თითქმის ყველა არსებულ წყაროს გამორიცხვით. ფირმებს შორის კონკურენცია ეკონომიკური ეფექტურობის მნიშვნელოვანი ფაქტორია, მათ შორის დინამიური ეფექტურობის ინოვაციის სახით. მის გარეშე, დომინანტურ ფირმას არ ექნება საკმარისი სტიმული ეფექტურობის უპირატესობების შემდგომი შექმნისა და გადაცემისთვის. იმ შემთხვევაში, თუ არ არსებობს ნარჩენი კონკურენცია და ახალი მოთამაშეების შემოსვლის პროგნოზირებადი საფრთხე, მეტოქეობისა და კონკურენტული პროცესის დაცვა აჭარბებს ეფექტურობის შესაძლო სარგებელს. კომისიის თანახმად, გამორიცხავი ქცევა, რომელიც ინარჩუნებს, ქმნის ან აძლიერებს ბაზარზე პოზიციას, რომელიც მონოპოლიას უახლოვდება, ზოგადად არ შეიძლება გამართლდეს იმ მოტივით, რომ ის ასევე ქმნის ეფექტურობის სარგებელს.

31-ე პარაგრაფის მიხედვით, დომინანტი საწარმო ვალდებულია წარმოადგინოს ყველა საჭირო მტკიცებულება იმის დასამტკიცებლად, რომ სადავო ქმედება ობიექტურად გამართლებულია. მტკიცებულებების ანალიზის შედეგად კომისია აკეთებს საბოლოო შეფასება იმის შესახებ, არის თუ არა სადავო ქმედება ობიექტურად აუცილებელი და, ნებისმიერი ამკარა ანტიკონკურენტული

შედეგებისა და ნებისმიერი წინასწარი და გამართლებული უპირატესობის ბალანსის საფუძველზე, შესაძლებელია თუ არა ის მომხმარებლებისთვის ზიანის მიყენება.

10.2. დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენების ცნება

ბოროტად გამოყენება, პრეცედენტული სამართლის მიხედვით, მოიცავს პრაქტიკას, რომელიც სავარაუდოდ გავლენას ახდენს ბაზრის სტრუქტურაზე, სადაც მოცემული საწარმოს ყოფნის პირდაპირ შედეგად კონკურენცია უკვე შესუსტებულია და იგი, გამოიყენებს რა იმ მეთოდებს, რომლებიც განსხვავდება ნორმალური კონკურენციის დროს არსებულისაგან, ბაზარზე ჯერ კიდევ არსებული კონკურენციის დონის შენარჩუნებისა და განვითარების შეფერხების შედეგი აქვს (Hoffmann-La Roche (1979) & Michelin (1983):

კომისია ძირითადად დაინტერესებულია გამოიყენოს 102 მუხლი გამრიცხველი, ვიდრე ექსპლუატატორული ბოროტად გამოყენების მიმართ. ექსპლუატატორული ბოროტად გამოყენება შეიძლება დახასიათდეს დომინანტი პოზიციის ისეთ გამოყენებად, რომელიც უკანონოა, რადგან ის პირდაპირ უარყოფითად მოქმედებს კლიენტების/მომხმარებლების ინტერესებზე (მაგალითად, გადაჭარბებული ფასები და დაბალი ხარისხის პროდუქტი). ხოლო გამრიცხველი ბოროტად გამოყენება შეიძლება იყოს დომინანტი ფირმის ისეთი ქცევა, რომელსაც მიზნად აქვს ან შედეგად მოჰყვება ბაზრიდან კონკურენტის გარიცხვა ან არ შეშვება (მაგალითად, მიწოდებაზე უარი, მტაცებლური ფასები, მარჟის შეკუმშვა და სხვა).

გამრიცხველი ბოროტად გამოყენება ნიშნავს დომინანტი ფირმის ქცევას, რომელსაც სავარაუდოდ ექნება ბაზარზე არ შეშვების ან გაძევების შედეგი, ე.ი. რომელიც სავარაუდოდ მთლიანად ან ნაწილობრივ უარყოფს ხელსაყრელ გაფართოვებას ბაზარზე ან მასში ფაქტიური ან პოტენციური კონკურენტების შეშვებას, რაც საბოლოოდ აზარალებს მომხმარებლებს. დომინანტი ფირმის მიერ კონკურენტების ბაზარზე არ შეშვების სტრატეგიულ მოქმედებას შეუძლია გადაათქმევინოს კონკურენტებს ბაზარზე შესვლა ან გაფართოვება ან ხელი შეუწყოს მათ გასვლას ბაზრიდან.

ზოგადად დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენების ორ ძირითად ტიპს გამოყოფენ: ფასისმიერი და არასაფასო ბოროტად გამოყენება. ფასის მიერი ბოროტად გამოყენებას წარმოადგენს გადაჭარბებული ფასი, მტაცებლური ფასი, მარჟის შეკუმშვა და სხვა. ხოლო არასაფასო პრაქტიკას კი წარმოადგენს მიწოდებაზე უარი, მიზმა/შეზღუდვა.

განვიხილოთ თითოეული ბოროტად გამოყენების სახეები.

10.3 გადაჭარბებული ფასი

შესავალი

კონკურენტულ პირობებში ბაზარი ადგენს კორექტულ ფასს საქონლისა და მომსახურებისათვის მიწოდებისა და მოთხოვნიდან გამომდინარე. აღნიშნულის საპირისპიროდ, მონოპოლისტს შეუძლია შეზღუდოს წარმოება და მომხმარებელს გადაახდევინოს ისეთი ფასი, რომელიც აღემატება კონკურენტულ დონეს. ასეთ პირობებში კონკურენციის ორგანოებმა უნდა გადადგან პირდაპირი ნაბიჯები ფასის გასაკონტროლებლად თუ ის დიდად აღემატება კონკურენტულ დონეს.

“უსამართლო ფასი” შეიძლება ეწინააღმდეგებოდეს 102-ე მუხლს: ამ დებულების “ა” პარაგრაფი სწორედ რომ უსამართლო ფასს კრძალავს. თუმცა, ზოგიერთი კონკურენციის სამართლის სისტემა არ კრძალავს გადაჭარბებულად მაღალ ფასს. ამის ყველაზე ნათელი მაგალითია ა.შ.შ.-ის ანტიტრასტული სამართალი. მიუხედავად იმისა, რომ გადაჭარბებული მაღალი ფასი ევროკავშირის კანონმდებლობით ბოროტად გამოყენებად ითვლება, კონკურენციის ორგანოები იშვიათად იწყებენ საქმის წარმოებას უსამართლო ფასის წინააღმდეგ.

მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნა, რომ ჩვეულებრივ მაღალი ფასი მოქმედებს კონკურენტებისათვის როგორც სიგნალი, რომ მათ გაზარდონ წარმოება ან/და პოტენციური კონკურენტები შემოვიდნენ ბაზარზე და მოიზიდონ კლიენტები უფრო დაბალი ფასის შეთავაზებით. თუ ეს შესაძლებელია, მაშინ რთული იქნება ეკონომიკური აგენტისათვის არანორმალურად მაღალი ფასის დაწესება და მისი შენარჩუნება ხანგრძლივ პერიოდში უფრო მაღალ დონეზე, ვიდრე მოსალოდნელია კონკურენტულ ბაზარზე.

10.3.1. არასრულყოფილი ბაზრები

ეკონომისტების აზრით, ბაზარს არ აქვს უნარი “ავტოკორექტირება” მოახდინოს და განკურნოს გადაჭარბებული ფასის პრობლემა. აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ ბაზრებს იშვიათად ახასიათებენ როგორც “სრულყოფილ კონკურენციას” ეკონომიკური თეორიაში.⁵⁰²

ბაზარზე, რომელშიც კანონიერი მონოპოლია, ნათელი მაგალითია არასრულყოფილი ბაზრისა, სადაც კონკურენციის სამართლის ჩარევა გამართლებული იქნება. რიჩარდ ვიშის აზრით, ასეთ ბაზრებს განეკუთვნება ფარმაცევტული სექტორი. იგი აღნიშნავს, რომ რამდენიმე საქმეზე მოკვლევა იქნა დაწყებული ფარმაცევტულ სექტორში, სადაც სხვადასხვა მიზეზიდან გამომდინარე, ბაზარს არ შეეძლო უზრუნველყო ეფექტური, ან სტაბილურად მაღალი ფასის პრობლემის რაიმე სახით მოწესრიგება.

მნიშვნელოვანია იმის დადგენა თუ როდისაა გადაჭარბებული ფასი ბოროტად გამოყენებადი. ვიშის აზრით, სასამართლოებს არ აქვთ ბრალდების წაყენების დისკრეცია. ისინი ვალდებული არიან დაუპირისპირდნენ სადაო საკითხს, თუ მოდავე მხარეები წამოიწყებენ დავას, მიუხედავად იმისა მათ ეს სურთ თუ არა.

⁵⁰² Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 11th edit., Oxford University Press, 2024, 810 pg.

კონკურენციის ორგანოებმა უნდა განიხილონ ისეთი შემთხვევები, როდესაც ფასი შეიძლება იყოს ისეთი მაღალი, რომ ბოროტად გამოყენებად ჩაითვალოს.⁵⁰³

10.3.2. ფასი უნდა იყოს გადაჭარბებული და უსამართლო

გადაჭარბებულმა ფასმა შეიძლება დაარღვიოს 102-ე მუხლი. 102.ა. მუხლი ბოროტად გამოყენების განსაზღვრებას იძლევა: “პირდაპირ ან არაპირდაპირ აწესებს **უსამართლო გასაყიდ ან შესასყიდ ფასებს** ან სხვა უსამართლო სავაჭრო პირობებს.”

აუცილებლად უნდა აღინიშნოს, რომ 102-ე მუხლის შესაბამისად, არ არის უბრალოდ საკმარისი, რომ ფასი იყოს გადაჭარბებული იმისათვის, რომ ის კანონსაწინააღმდეგოდ მივიჩნიოთ; 102.ა. მუხლი ამბობს, რომ ფასი უნდა იყოს უსამართლო. ეს კი ნიშნავს, რომ უსამართლობა გადაჭარბებულობაზე უფრო მეტია. შესაბამისად, უნდა დამტკიცდეს რომ ის წარმოადგენს ბოროტად გამოყენებად მაღალ ფასს.⁵⁰⁴

გადაჭარბებულ ფასთან დაკავშირებით მნიშვნელოვანი განმარტებები წარმოადგინა მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე United Brands v Commission.⁵⁰⁵

248. დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ პირდაპირ ან არაპირდაპირ უსამართლო გასაყიდი ან შესასყიდი ფასების დაწესება წარმოადგენს ბოროტად გამოყენებას, რომლის მიმართაც შეიძლება გამონაკლისი დადგინდეს ასევე 102-ე მუხლიდან გამომდინარე.

249. ამიტომ, მიზანშეწონილია დადგინდეს, გამოიყენა თუ არა დომინანტურმა ფირმამ მისი დომინანტური პოზიციიდან გამომდინარე შესაძლებლობები ისე, რომ მიეღო სავაჭრო სარგებელი, რომელსაც ვერ მიიღებდა ნორმალური და საკმარისად ეფექტური კონკურენციის პირობებში.

250. ამ შემთხვევაში ისეთი ფასის დაკისრება, რომელიც გადაჭარბებულია იმიტომ რომ არ არსებობს გონივრული კავშირი მიწოდებული პროდუქტის ეკონომიკურ ღირებულებასა და ფასს შორის, წარმოადგენს ასეთ ბოროტად გამოყენებას.

251. კერძოდ, ეს ჭარბი ოდენობა ობიექტურად შეიძლება განისაზღვროს, თუ მისი გამოთვლა შესაძლებელი იქნება შესაბამისი პროდუქტის გასაყიდი ფასის მისი წარმოების ღირებულებასთან შედარებით, რაც მოგების ოდენობას გამოავლენს; თუმცა, კომისიამ ეს არ გააკეთა, რადგან მან ხარჯების სტრუქტურა არ გაანალიზა (საქმეზე United Brands).

252. ამგვარად, კითხვები, რომლებზეც პასუხი უნდა გაეცეს, არის შემდეგი: გადაჭარბებულია თუ არა რეალურად გაწეულ ხარჯებსა და რეალურად

⁵⁰³ Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 11th edit., Oxford University Press, 2024, 811 pg.

⁵⁰⁴ Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 11th edit., Oxford University Press, 2024, 812 pg.

⁵⁰⁵ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:61976CJ0027> [30.08.2026].

დაკისრებულ ფასს შორის სხვაობა? და, თუ ამ კითხვაზე პასუხი დადებითია, მაშინ უნდა დადგინდეს მოცემული ფასი თავისთავად უსამართლოა, თუ კონკურენტ საქონელთან შედარებით?

253. პროდუქტის ფასის უსამართლობის დასადგენად ნორმების შესარჩევად სხვა გზების მოფიქრებაც შეიძლება....

ამდენად, როგორც სასამართლო გადაწყვეტილებიდან ჩანს, ძირითადი ტესტი არის ფასის უსამართლობა. ფასი იქნება უსამართლო, როდესაც დომინანტი ეკონომიკური აგენტი მოიპოვებს სავაჭრო სარგებელს, რომელსაც ის ვერ მიიღებდა საკმაოდ ეფექტური კონკურენციის პირობებში. ეს სიტყვები აღნიშნავენ კონტრაქტობრივ პირობებს არასაკმარისად ეფექტური კონკურენციის, რომელშიც ეკონომიკურ აგენტს შეუძლია გამოიყენოს დომინანტური პოზიციიდან გამომდინარე პირობები.

აღნიშნული გადაწყვეტილება კიდევ ერთხელ რომ შევაჯამოთ, ფასი, რომელიც გადაჭარბებულია იმიტომ რომ მას არ აქვს გონივრულ კავშირი მიწოდებულ საქონლის ან მომსახურების ეკონომიკურ ღირებულებასთან, წარმოადგენს უსამართლო ფასის მაგალითს. სასამართლო გადაწყვეტილების 251-ე პარაგრაფში იხილავს როგორ უნდა დაინაგარიშოს გადაჭარბებულობა, სადაც ის ამობობს, რომ სხვა მეთოდებთან ერთად უნდა დადგინდეს გადასახდელი ფასისა და პროდუქტის ღირებულების შედარებით. სასამართლო 252-ე პარაგრაფში აღნიშნავს, რომ კიდევ ორი სპეციფიკური საკითხი უნდა იქნეს განხილული:

- რეალურად გაწეულ ხარჯებსა და რეალურად გადასახდელ ფასს შორის სხვაობა არის თუ არა გადაჭარბებული? და
- თუ ასეა, დაწესებული ფასი თავისთავად უსამართლოა თუ კონკურენტ ფირმებთან შედარებით?

10.3.3. როგორ უნდა დავადგინოთ ფასი გადაჭარბებულია თუ არა?

ერთი გზა იმის დასადგენად ფასი გადაჭარბებულია თუ არა, უნდა გაირკვეს ფასი ძალიან დიდია თუ არა მის ღირებულებასთან შედარებით: ეს საკითხი რეალურად მოიცავს იმის გარკვევას დომინანტი ფირმა ძალიან დიდ მოცულობის მარჟას აწესებს, თუ ძალიან დიდ მოგებას იღებს. ამასთან, 251-ე პარაგრაფში მოცემული სიტყვები მნიშვნელოვანია. სასამართლომ არ თქვა, რომ ფასების გადაჭარბებულობის დადგენას ყოველთვის სჭირდება დაწესებული ფასისა და წარმოების ღირებულების ანალიზი. ეს ერთ-ერთი გზაა აღნიშნულ კითხვაზე პასუხის გასაცემად. United Brand-ის მსგავს საქმეებზე ხარჯის/ფასის ანალიზი შესაძლებელი იყო და სასამართლოს აზრით ეს უნდა მომხდარიყო. თუმცა, კომისიამ არ მოახდინა ბანანის სადაო ფასისა და ხარჯის ანალიზი და სასამართლომ გააუქმა გადაჭარბებული კომისიის გადაწყვეტილება იმის გამო, რომ კომისიამ აღნიშნული ანალიზი არ

მოახდინა. მიუხედავად იმისა, რომ ხარჯის ანალიზი რთული შეიძლება იყო, ის შეუძლებელი არ არის.⁵⁰⁶

ამასთან უნდა აღინიშნოს, რომ ზოგიერთ სიტუაციაში ფასის/ხარჯის ანალიზი არ არის შესაძლებელი. მაგალითად, თუ არ არსებობს სანდო მონაცემების ბაზა, როგორც იყო მაგალითად საქმე, რომელშიც კომისია იძიებდა გერმანული ფოსტის მიერ დაწესებულ ფასებს საზღვრისპირა გზავნილზე. ფასისა და ღირებულების შედარება ასევე შეუძლებელია არამატერიალური საქონლისთვის, როგორცაა საავტორო უფლებებით დაცული მუსიკა. ამ შემთხვევაში შეუძლებელია ღირებულების დადგენა. მსგავს პირობებში გადაჭარბებულობა შეიძლება შეფასდეს მაგალითად სადაო ფასის სხვა ბაზარზე ფასის შედარებით, და არა მომგებიანობის საფუძველზე.⁵⁰⁷

ანტიმონოპოლიურ ორგანოებს გარკვეული თავისუფლება აქვთ საქმის გარემოებების და ანალიზის მეთოდოლოგიასთან დაკავშირებით, რომელიც უნდა დაიცვან ფასის გადაჭარბების დადგენისას და შესაძლოა გონივრული იყოს სხვადასხვა მეთოდების გამოყენებაც. კერძოდ, საქმის გარემოებიდან გამომდინარე, შეიძლება შესაფერისი იყოს დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ფასის შედარება შესაბამის შესადარებელთან, მაგალითად არადომინანტი ფირმის ფასებთან ან სხვა დროს არსებული დომინანტი ფირმის ფასებთან ან სხვა გეოგრაფიულ ბაზრებზე დომინანტი ფირმის ფასებთან. ყველა შერჩეული შესადარებელი უნდა იყოს შერჩეული „ობიექტური, შესაბამისი და დამოწმებული კრიტერიუმებით“ და შედარება უნდა მოხდეს თანმიმდევრული საფუძველით. ამასთან, შედარება უნდა მოხდეს იმ პროდუქტებთან რომლებიც ნორმალური და საკმარისად ეფექტური კონკურენტულ პირობებში არიან. იმ პროდუქტის ფასთან შედარება, რომელზეც საკმარისად ეფექტური კონკურენცია არ არსებობს მოიცავს რისკს, რომ ერთი პროდუქტის ულტრა-კონკურენტუნარიანი ფასი გაამართლებს მეორესას.⁵⁰⁸

10.3.4. როდის არის გადაჭარბებული ფასი უსამართლო?

დავადგენთ რა რომ ფასი გადაჭარბებულია, ის მხოლოდ იმ შემთხვევაში იქნება ბოროტად გამოყენებადი თუ ის ასევე „უსამართლოა“. United Brands-ის საქმეზე გამოტანილი სასამართლო გადაწყვეტილების 252-ე პარაგრაფის შესაბამისად, ფასი უნდა იყოს „თავისთავად უსამართლო“ ან უსამართლო კონკურენტ პრუდუქტებთან შედარებით. მართლმსაჯულების სასამართლოს საქმეზე United Brands არ უმუშავია ამ იდეების გარშემო, თუმცა ორივე მიდგომა ვარაუდობს გარკვეული სახის სუბიექტურ შეფასებას ბოროტად გამოყენებადი მაღალი ფასის იდენტიფიკაციისათვის.⁵⁰⁹

რაც შეეხება გადაჭარბებული ფასი თავისთავად უსამართლოა თუ არა, კონკურენციის სამსახურს შეუძლია ჩაიხედოს სხვადასხვა შესაბამის ფაქტორებში,

⁵⁰⁶ Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 11th edit., Oxford University Press, 2024, 813 pg.

⁵⁰⁷ იქვე.

⁵⁰⁸ Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 11th edit., Oxford University Press, 2024, 813 pg.

⁵⁰⁹ იქვე, 814 გვ.

მათ შორის და არა მხოლოდ მტკიცებულებაში და მონაცემებში, რომელიც უკავშირდება დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს ან/და კონკურენტი პროდუქტებიდან მიღებული შედარებადობის მტკიცებულებას ან/და სხვა შესაბამისი შედარებად მონაცემს ან ყველა ამ ფაქტორს. ფასი, რომელიც მნიშვნელოვნად აღემატება ღირებულების სანდო შეფასებას, შეიძლება უსამართლობის ინდიკატორი იყოს. გადაჭარბებული ფასი ასევე შეიძლება იყოს უსამართლო თავისთავად თუ დომინანტი ფირმა ახდევინებს იმ მომსახურებისათვის კლიენტს, რომელიც ამ უკანასკნელს არ მოუთხოვია ან არც მიუღია. კომისიამ განმარტა, რომ უსამართლობის, როგორც ასეთის, დადგენის მიზანია იმის განხილვა, არსებობს თუ არა რაიმე ლეგიტიმური საფუძველი გადაჭარბებული ფასისთვის, როგორიცაა ინოვაცია ან პროდუქტის ხარისხის განვითარება.⁵¹⁰

გარდა ამისა, საჭიროა იმის დადგენა, აქვს თუ არა გადაჭარბებულ ფასს გონივრული კავშირი პროდუქტის ეკონომიკურ ღირებულებასთან. პროდუქტის ეკონომიკური ღირებულება რეალიზატორის ხელში ყოველთვის და არც აუცილებლად შეესაბამება მისი წარმოების ღირებულებას პლუს გონივრული მოგების ზღვარს. მაგალითად, ტელეკომპანიები, როგორც წესი, საფეხურთო მატჩების ტრანსლაციის უფლებისთვის იხდიან ფასს, რომელიც მნიშვნელოვნად აღემატება მატჩის გადაღების ღირებულებას. მათ სურთ რომ გადაიხადონ ასეთი მაღალი ფასი, რადგან ტრანსლაციის უფლების ეკონომიკური ღირებულება გაძლიერებულია პოტენციალით მოიზიდონ სატელევიზიო არხის გამომწერები და გაზარდონ სარეკლამო შემოსავალი მაღალი აუდიტორიის რაოდენობით. მაგრამ ის ფაქტი, რომ მომხმარებელი გადაიხდის ან უნდა გადაიხადოს ფასი, რომელსაც დომინანტი ფირმა ითხოვს, არ ან სულ მცირე ისინი აუცილებლად არ ასახავენ პროდუქტის ეკონომიკურ ღირებულებას. ეკონომიკური ღირებულება არ შეიძლება გაიგივდეს ისეთ რამესთან, რისი დაწესებაც დომინანტურ ფირმას დაუსჯელად შეუძლია (გადახდისაგან თავის არიდებით შეუძლია). ინგლისისა და ვოლსის სააპელაციო სასამართლო ვარაუდობს, რომ პროქსი შეიძლება იყოს ის, რის გადახდაზეც მომხმარებლები არიან მზად საქონლისა და მომსახურებისათვის ეფექტურ კონკურენტულ ბაზარზე.⁵¹¹

10.3.5. რა სამართლებრივი დაცვის საშუალებები არსებობს უსამართლო ფასის წინააღმდეგ?

თუ კონკურენციის ორგანო დაადგენს, რომ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი აწესებს გადაჭარბებულ და უსამართლო ფასს, მან უნდა გადაწყვიტოს რა სამართლებრივი დაცვის მოქმედებები უნდა იყოს მიღებული:

პირველი, მას შეუძლია დაუწესოს ჯარიმა წარსულში ჩადენილი ბოროტად გამოყენებისათვის, მაგრამ საინტერესოა თუ რა მითითებები უნდა მისცეს მან მომავალ ქცევასთან დაკავშირებით?

⁵¹⁰ Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 11th edit., Oxford University Press, 2024, 814 pg.

⁵¹¹ იქვე, 814 გვ.

მეორე, ხელისუფლების წარმომადგენლების ინსტრუქციების გაცემა მოითხოვს თუ არა ფასის სწორი დონის განსაზღვრას?

მესამე, საჭიროებს თუ არა ასეთი ინსტრუქციები მუდმივ მონიტორინგს? ეფექტური და პროპორციული სამართლებრივი დაცვების შექმნა, რომელიც გადაჭარბებული ფასის ბოროტად გამოყენებისკენ იქნება მიმართულ, ძალიან რთულია, რაც წარმოადგენს დამატებით მიზეზს სიფრთხილის გამოჩენისაკენ, სანამ მოხდება კონკურენციის სამართლით მაღალი ფასის გაკონტროლება.⁵¹²

10.3.6. ევროკავშირის საქმეები გადაჭარბებულ ფასზე

(ა) კომისიის საქმეები

კომისიას ხშირად არ მოუხდენია ინტერვენციები გადაჭარბებული ფასის შემთხვევებში. საქმეზე *United Brands* კომისიამ დაადგინა, რომ ბანანის ფასი გერმანიაში გადაჭარბებული იყო ირლანდიაში არსებულ ფასებთან შედარებით. კომისიის აზრით, რადგან UBC-ს შეედლო ირლანდიაში დაეწესებინა დაბალი ფასი და მაინც მიეღო მოგება. შესაბამისად, მისი აზრით აქედან გამომდინარეობს, რომ უფრო მაღალი ფასი, რომელიც დაწესებული იყო გერმანიაში წარმოადგენდა გადაჭარბებულ ფასს. მართლმსაჯულების სასამართლომ აპელაციაზე გააუქმა აღნიშნული გადაწყვეტილება იმის გამო, რომ კომისიას არ განუხორციელებია ფასის/ხარჯის ანალიზი და არ მიიღო მხედველობაში *United Brands*-ის მიერ მოწოდებული მტკიცებულება, იმასთან დაკავშირებით, რომ ირლანდიაში მისმა ფასმა გამოიწვია ზიანი ბოლო ხუთი წლიდან 4 წლის განმავლობაში.

ბ. საქმეზე *Scandlines Sverige AB v Port of Helsingborg* კომისიამ უარყო საჩივარი იმასთან დაკავშირებით, რომ ჰელსინგბურგის პორტში პორტის მიერ დადგენილი ფასები იყო გადაჭარბებული. კომისიამ განახორციელა პორტის მიერ გაწეული ხარჯების ვრცელი მოკვლევა. თუმცა, მარტივი „ხარჯს პლიუს“ მიდგომა არ იყო საკმარისი უსამართლო ფასის დასადგენად, რადგან ასევე საჭირო იყო მიწოდებული სერვისის ეკონომიკურ ღირებულებაში გარკვევა. კომისიამ ასევე შეადარებითი ანალიზი განახორციელა იმავე პორტში სხვა მიწოდებული სერვისების ფასებსა და სხვა პორტებში საბორნე ოპერატორებისთვის დაწესებულ ფასებთან მიმართებაში. კომისიამ მოკვლევის შედეგად ვერ დაადგინა 102-ე მუხლის დარღვევა.

გ. საქმეზე *Deutsche Post AG – Interception of cross-border mail*, კომისიამ მიიჩნა, რომ გერმანული ფოსტის საზღვრისპირა გზავნილის ფასები იყო გადაჭარბებული. ამის გაკეთებისას კი კომისიამ განაცხადა, რომ მას არ შეეძლო გერმანული ფოსტის ხარჯების დეტალური ანალიზი, მას უნდა გამოეყენებინა ალტერნატიული საზომი, იმის დასადგენად გერმანული ფოსტა იყო თუ არა ბოროტად გამოყენებაში ჩართული. ეს კი მან გააკეთა გერმანული ფოსტის საზღვრისპირა მომსახურების ფასების შედარებით ადგილობრივი მომსახურების ფასებთან, და მან გადაწყვიტა, რომ ნამდვილად ბოროტად გამოყენებას ჰქონდა ადგილი.

⁵¹² იქვე, 815 გვ.

დ. სამ საქმეზე Standard & Poor's, Gazprom და Aspen კომისია დათანხმდა ეკონომიკური აგენტების მიერ სავალდებულო ხასიათის ვალდებულებებს 1/2003 რეგულაციის მე-9 მუხლის შესაბამისად იმ პრობლემური საკითხების მოგვარებისათვის, რომელიც უკავშირდებოდა გადაჭარბებულ ფასს:

- Standard & Poor's დათანხმდა რომ ის შეცვლიდა სადავო უსამართლო ფასს, რომელსაც ის ახდევინებდა ფინანსურ ინსტიტუტებს ფასიანი ქაღალდების საერთაშორისო საიდენტიფიკაციო ნომრების გამოყენებისათვის;
- გაზპრომმა ვალდებულება იკისრა მოხნას შეზღუდვები გაზის საზღვრისპირა გადატანაზე, რაც დაწესებული იყო გადაჭარბებული გაზის ფასის დასაცავად ზოგიერთი ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებისათვის და ასევე იკისრა ვალდებულება რომ მისცემდა კლიენტებს იმის შესაძლებლობა, რომ უფრო დაბალ ფასად ეძიონ თუ ისინი გადაიხრებიან კონკურენტული დასავლური ევროპული ფასის ნიშნულიდან;
- ასპენი დათანხმდა, რომ შეამცირებდა მის სადავო გადაჭარბებულ ფასებს ექვს სიცოცხლის გადამრჩენილ სიმსივნის მედიკამენტებზე EEA-ში (იტალიის გარდა) დაახლოებით 73 პროცენტით და დატოვებდა ფასს ასე დაბალ დონეზე შემდეგი 10 წელი.⁵¹³

ე. 2021 წელს კომისიამ გაუგზავნა საჩივრის წერილი ეფლს, რომელიც ამტკიცებდა, რომ მისი წესები, რომლითაც ის ადგენდა 30 პროცენტთან მოსაკრებელს თითოეულ ტრანზაქციაზე ეფლის მაღაზიაში მუსიკის ნაკადის აპლიკაციებისათვის, იყო ბოროტად გამოყენება. 2024 წლის მარტში კომისიამ ეფლს დაუწესა 1.8 მილიარდი ევროს ჯარიმა, იმის გამო რომ ის იყენებდა ბოროტად დომინანტურ პოზიციას საჭის პრევენციის სისტემის გამოყენებისათვის. ეს სისტემა კი ხელს უშლიდა აპლიკაციის დიველოპერებს რომ მიეწოდებინათ გამომყენებლებისათვის ინფორმაცია ალტერნატივებისა და უფრო იაფი მუსიკალური გამოწერის სერვისებზე ამ აპლიკაციის გარეთ.

ვ. მართლმსაჯულების სასამართლოსა მითითებები

267-ე მუხლის საფუძველზე

გადაჭარბებულ ფასებზე რამდენიმე საქმე გადაგზავნილი იყო ეროვნული სასამართლოების მიერ მართლმსაჯულების სასამართლოში. საქმეზე Corinne Bodson v Pompes Funebres მართლმსაჯულების სასამართლოსათვის გაგზავნილი ერთი შეკითხვა შემდეგნაირად ჟღერდა: Pompes Funebres, რომელსაც საფრანგეთის ერთ ქალაქში დაკრძალვის სერვისების გაწევის ექსკლუზიური უფლება მიენიჭებული ჰქონდა, ეჭვმიტანილი იყო გადაჭარბებული ფასების დაწესებაში. მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, იმ ფაქტიდან გამომდინარე, რომ საფრანგეთში 30,000-ზე მეტ კომუნაში არ იყო გადაცემული ექსკლუზიური უფლება, რომლითაც სარგებლობდა Pompes Funebres, და ამ კომუნებში ეს მომსახურება არ იყო რეგულირებული და თავისთვის ოპერირებდა, შესაძლებელი იყო

⁵¹³ იქვე, 17 გვ.

ექსკლუზიური უფლების მატარებელი კომპანიის ფასების შედარება სხვა ეკონომიკურ აგენტების ფასებთან: ასეთ შედარებას შეუძლია მოგვცეს საფუძველი შევაფასოთ ექსკლუზიური უფლების მატარებლის ფასები არის თუ არა სამართლიანი.⁵¹⁴

10.4. მტაცებლური ფასი

შესავალი

ევროკავშირის კომისიის მიერ დომინირებული მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება ძირითადად იყოფა გამრიცხველ და ექსპლუატატორულ ბოროტად გამოყენებად, ასევე, ფასის მიერ და არა ფასისმიერ ბოროტად გამოყენებად. ერთ-ერთ გამრიცხველ და ამასთან, ფასის მიერ ბოროტად გამოყენებად ითვლება დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ მტაცებლურ ფასად თავისი საქონელის გაყიდვა. ეს პრაქტიკა მოიცავს ისეთ საქმიანობას, რომლის დროსაც დომინირებული ეკონომიკური აგენტი აწესებს თავის საქონელზე ისეთ გასაყიდ ფასს, რომლის დროსაც ის ვერ ფარავს მისი წარმოების ხარჯებს. შესაბამისად, ის შეგნებულად უარს აცხადებს მოგების მიღებაზე და მიდის ზარალზე. ბუნებრივია, ასეთი საქმიანობის განხორციელებისას, დომინირებულ ეკონომიკურ აგენტს გარკვეული მიზანი ამოძრავებს. ეს კი, შეიძლება იყოს მისი კონკურენტი ეკონომიკური აგენტის ბაზრიდან გაძევება ან/და ახალი პოტენციური კონკურენტის არშემოშვება ბაზარზე. მტაცებლური საქმიანობის წარმატებით განხორციელების შემდეგ, ანუ მას შემდეგ, რაც ბაზრიდან გაძევებული იქნება დომინანტი ეკონომიკური აგენტის კონკურენტი ან ხელი შეეშლება ბაზარზე ახალი მოთამაშის შემოსავლას, დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს აქვს მოლოდინი, რომ ის შემდგომ გაზრდის ფასს (მონოპოლიურ დონეზე), რის შემდეგაც მას ექნება შესაძლებლობა მტაცებლური ფასის პერიოდში მიღებული ზიანი აინაზღაუროს. ზოგადად, თუ მტაცებლური ფასის განხორციელება ხდება მოკლე პერიოდით, გამრიცხველი მიზნის მიღწევის შემდეგ, ფასის მატებას უკვე ადგილი ექნება ხანგრძლივი პერიოდით. აღნიშნული პრაქტიკა პირველ ეტაპზე მომხმარებლებისათვის სასარგებლოა, რადგან მტაცებლური ფასის განხორციელებისას, ის იღებს დაბალ ფასს. თუმცა, კონკურენტის ბაზრიდან გაძევების შემდეგ, მეორე ფაზის პერიოდში, როდესაც ფასის მომატება ხდება, მომხმარებელი უკვე ზიანს იღებს როგორც გაზრდილი ფასის მხრივ, ასევე მას არჩევანის საშუალებაც ეზღუდება.

10.4.1. მტაცებლობა ევროკავშირის კომისიის გზამკვლევი დოკუმენტის შესაბამისად

2009 წელს, ევროკავშირის კომისიამ გამოაქვეყნა თავისი გზამკვლევი დოკუმენტი ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 102-ე მუხლის დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ბოროტად გამოყენების შემთხვევების მიმართ გამოყენების

⁵¹⁴ იქვე, 817-818 გვ.

თაობაზე. კერძოდ, ამ დოკუმენტის სახელწოდებაა „დომინანტი ეკონომიკური აგენტების მხრიდან გამრიცხველ ბოროტად გამოყენებადი ქცევის მიმართ ევროკავშირის ხელშეკრულების 82-ე მუხლის გამოყენებაზე კომისიის სააღსრულებო პრიორიტეტების შესახებ სახელმძღვანელო მითითებები“ (Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings).⁵¹⁵

კომისიის განმარტებით, ის შეამოწმებს საქონლის ხარჯებთან და გასაყიდ ფასებთან დაკავშირებულ ეკონომიკურ მონაცემებს და განსაკუთრებით კი, იმ საკითხს დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ხარჯებზე დაბალ ფასად ყიდის საქონელს თუ არა. აღნიშნული საკითხის შესწავლა კი სანდო მონაცემებზე დაყრდნობით უნდა მოხდეს. უპირველესად, თავად დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ხარჯებზე ინფორმაცია არის შესაძლო. თუმცა, თუ დომინირებული ეკონომიკური აგენტის ხარჯებზე სანდო ინფორმაცია არ არის ხელმისაწვდომი, კომისიამ შეიძლება გამოიყენოს კონკურენტი ეკონომიკური აგენტების ხარჯებზე ინფორმაცია ან სხვა შედარებით სანდო მონაცემები.⁵¹⁶

კომისია თავის გზამკვლევ დოკუმენტში განიხილავს ხარჯის სხვადასხვა ნიშნულს, რომელსაც ის გამოიყენებს ხარჯების შემოწმებისას. უპირველესად, კომისია განიხილავს საშუალო თავიდან ასაცილებელ ხარჯს (AAC – average avoidable cost) და გრძელვადიან საშუალო დამატებით ხარჯს (LRAIC – long-run average incremental cost). კომისიის აზრით, ფასი, რომელიც ვერ ფარავს თავიდან ასაცილებელ საშუალო ხარჯს, მიუთითებს იმაზე, რომ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი მსხვერპლშეწირვას ახდენს თავისი მოგების მოკლე პერიოდით. ამასთან, გასათვალისწინებელია, რომ ასეთი ფასით თანაბრად ეფექტიანი კონკურენტი ვერ შეძლებს მოემსახუროს სამიზნე კლიენტებს ზიანის მიღების გარეშე. გრძელვადიანი საშუალო დამატებითი ხარჯი (LRAIC) ჩვეულებრივ მეტია საშუალო თავიდან ასაცილებელ ხარჯზე (AAC). საშუალო თავიდან ასაცილებელი ხარჯისაგან (AAC) განსხვავებით (რომელიც მოიცავს მხოლოდ ფიქსირებულ ხარჯებს, თუ გაღებულია მოკვლევის პერიოდში), გრძელვადიანი საშუალო დამატებითი ხარჯი (LRAIC) მოიცავს პროდუქტის სპეციფიკურ ფიქსირებულ ხარჯებს, რომელიც გაღებულია იმ პერიოდამდე, რომელშიც სავარაუდოდ, ბოროტად გამოყენებად ქმედებას ჰქონდა ადგილი. ფასი, რომელიც ვერ ფარავს გრძელვადიან საშუალო დამატებით ხარჯს (LRAIC) მიუთითებს იმაზე, რომ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ვერ ფარავს საქონლის ან მომსახურების წარმოებასთან დაკავშირებულ ყველა (ჩვეულებრივ, დამახასიათებელ) ფიქსირებულ ხარჯს და თანაბრად ეფექტიანი კონკურენტი შეიძლება ბაზრიდან იყოს გაძევებული/არშემომვებული.⁵¹⁷

კომისიის განცხადებით, იმ შემთხვევაში, როდესაც მონაცემები ნათლად ვარაუდობს, რომ თანაბრად ეფექტიან კონკურენტს შეუძლია კონკურენცია გაუწიოს დომინანტი

⁵¹⁵ გზამკვლევი დოკუმენტი „დომინანტი ეკონომიკური აგენტების მხრიდან გამრიცხველ ბოროტად გამოყენებადი ქცევის მიმართ ევროკავშირის ხელშეკრულების 82-ე მუხლის გამოყენებაზე კომისიის სააღსრულებო პრიორიტეტების შესახებ სახელმძღვანელო მითითებები“ (Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings); [ob.:https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52009XC0224%2801%29](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52009XC0224%2801%29) (01.02.2021).

⁵¹⁶ იქვე §25.

⁵¹⁷ იქვე §26.

ეკონომიკური აგენტის ფასისმიერ ქმედებას, კომისია სავარაუდოდ, არ ჩაერევა. თუმცა, თუ საპირისპიროს ვარაუდის საფუძველი იქნება, მაშინ კომისია ჩაერევას განიხილავს და მხედველობაში მიიღებს სხვა რელევანტურ რაოდენობრივ ან/და ხარისხობრივ მტკიცებულებებსაც.⁵¹⁸

რაც შეეხება კომისიის მიდგომას მტაცებლური პოლიტიკის მიმართ, იგი ამბობს, რომ ზოგადად, ის განიხილავს ჩარევის შესაძლებლობას იმ შემთხვევაში, „თუ არსებობს მტკიცებულება, რომ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი მტაცებლურ საქმიანობას ეწევა, განზრახ მიდის წაგებაზე ან უარს აცხადებს მოგების მიღებაზე მოკლე პერიოდით... იმისთვის, რომ გააძევოს ბაზრიდან ან სავარაუდოდ გააძევოს ბაზრიდან მისი ერთი ან რამდენიმე აქტიური ან პოტენციური კონკურენტი, მისი საბაზრო ძალაუფლების განმტკიცების ან შენარჩუნების მიზნით, რაც მომხმარებელს ზიანს აყენებს.“⁵¹⁹

კომისიის მტკიცებით, მის მიერ ქმედება განხილული იქნება როგორც მსხვერპლის გამომწვევი, თუ დომინანტი ფირმა უფრო დაბალ ფასად ყიდის მის ყველა საქონელს ან მის განსაკუთრებულ ნაწილს დროის რელევანტურ პერიოდში ან გაზრდის პროდუქციის ოდენობას დროის რელევანტურ პერიოდში, ამის შედეგად კი, მან მიიღო ან იღებს ზარალს, რაც შეიძლება თავიდან აცილებული ყოფილიყო. კომისია ამ შემთხვევაში იყენებს საშუალო თავიდან ასაცილებელი ხარჯის (average avoidable cost (AAC)) ნიშნულს იმის შესაფასებლად, დომინანტმა ეკონომიკურმა აგენტმა განიცადა ან განიცდის თუ არა ზიანს, რომლის თავიდან აცილება შეიძლებოდა. თუ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი საშუალო თავიდან ასაცილებელ ხარჯზე დაბალ ფასად ყიდის მის ყველა საქონელს ან მის განსაკუთრებულ ნაწილს, ის არ ფარავს იმ ხარჯებს, რომელთა თავიდან აცილება შეიძლებოდა ეს საქონელი, რომ არ ეწარმოებინა. კომისიის აზრით, საშუალო თავიდან ასაცილებელ ხარჯზე საქონლის დაბალ ფასად გაყიდვა უმრავლეს შემთხვევაში, კომისიის მიერ განხილული იქნება როგორც მსხვერპლშეწირვა.⁵²⁰ ამასთან, კომისიის შეხედულებით, არ არის აუცილებელი, რომ მტაცებლობა მხოლოდ საშუალო თავიდან ასაცილებელ ხარჯზე დაბალ ფასად გაყიდვის შემთხვევაში დადგინდეს.⁵²¹ მისივე მტკიცებით, ზოგიერთ შემთხვევაში, კონკურენციის სამსახური შესაძლებელია პირდაპირ მტკიცებულებებს დაეყრდნოს. კერძოდ, დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ისეთ დოკუმენტებს, რომლებიც ნათლად აჩვენებენ მტაცებლურ სტრატეგიას. მაგალითად, მსხვერპლშეწირვის დეტალური გეგმა, რომელიც მიზნად ისახავს კონკურენტის ბაზრიდან გაძევებას, ბაზარზე კონკურენტის შემოსვლის ხელის შეშლას ან ახალი ბაზრის შექმნის თავიდან აცილებას ან მტაცებლური მოქმედების კონკრეტული საფრთხეების შესახებ მტკიცებულებას.⁵²²

კომისია თავისი გზამკვლევის 67-ე პარაგრაფში კიდევ ერთხელ უბრუნდება თანაბრად ეფექტიანი კონკურენტის ტესტს და ამბობს, რომ ჩვეულებრივ, მხოლოდ

⁵¹⁸ იხ. §27.

⁵¹⁹ იხ. §63.

⁵²⁰ იხ. §64.

⁵²¹ იხ. §65.

⁵²² იხ. §66.

გრძელვადიანი საშუალო დამატებით ხარჯზე (LRAIC - long-run average incremental cost) დაბალ ფასად საქონლის გაყიდვას შესწევს უნარი ბაზრიდან ჩამოიცილოს მსგავსად ეფექტიანი კონკურენტი.

ამავე გზამკვლევის მე-20 პარაგრაფში მოცემულია ის ფაქტორები, რომლებსაც კომისია მხედველობაში იღებს იმის დასადგენად, დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ქმედება იწვევს თუ არა ბაზრიდან კონკურენტი ეკონომიკური აგენტის გაძევებას, ესენია:

- დომინანტი ეკონომიკური აგენტის პოზიცია;
- შესაბამის ბაზარზე არსებული პირობები;
- დომინანტი ეკონომიკური აგენტის კონკურენტების პოზიცია;
- კლიენტების ან ნედლეულის მიმწოდებლების პოზიცია;
- სავარაუდოდ ბოროტად გამოყენებადი ქმედების მოცულობა;
- ბაზრიდან ფაქტობრივად გაძევების შესაძლო მტკიცებულება;
- გამრიცხველი სტრატეგიის პირდაპირი მტკიცებულება.⁵²³

აღსანიშნავია, რომ ზოგადად, კომისია საჭიროდ თვლის დაადგინოს საეჭვო ქმედებამ შეამცირა თუ არა კონკურენტების მხრიდან კონკურენციის გაწევის ალბათობა და როგორ. მაგალითად, თუ დომინანტი ფირმა უკეთესად ფლობს ინფორმაციას ხარჯებთან დაკავშირებით ან სხვა საბაზრო პირობებზე ან შეუძლია მომგებიანობაზე ბაზრის სიგნალების დამახინჯება, მას შეუძლია განახორციელოს მტაცებლური ქმედება ისე, რომ პოტენციური შემომსვლელის მოლოდინებზე გავლენა მოახდინოს და ამდენად, შეაკავოს შემოსვლა. თუ ეს ქმედება და მისი სავარაუდო ეფექტები შეიგრძნობა მრავალ ბაზარზე ან/და შესაძლო შემოსვლის თანმიმდევრულ პერიოდებში, დომინანტი ეკონომიკური აგენტი შეიძლება ითქვას, რომ ცდილობს მოიპოვოს მტაცებლის რეპუტაცია. თუ სამიზნე კონკურენტი დამოკიდებულია გარე დაფინანსებაზე, დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მხრიდან, მნიშვნელოვნად ფასის შემცირებას ან სხვა მტაცებლურ ქმედებას შეუძლია უარყოფითად იმოქმედოს ამ კონკურენტის საქმიანობაზე ისე, რომ მისი შემდგომი დაფინანსების ხელმისაწვდომობა სერიოზულად შემცირდეს.⁵²⁴

კომისიის აზრით, კონკურენციის საწინააღმდეგო ბაზრის დახურვის ეფექტის არსებობისათვის, არ არის საჭირო იმის ჩვენება, რომ კონკურენტებმა დატოვეს ბაზარი. კომისიის მოსაზრებით, არ უნდა გამოირიცხოს იმის შესაძლებლობაც, რომ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი შეიძლება ერჩივნოს ხელი შეუშალოს კონკურენტს აქტიურ კონკურენციაში შესვლაში და ის დომინანტი ფირმის ფასის პოლიტიკას მიჰყვება, ვიდრე კონკურენტი საერთოდ გაიყვანოს ბაზრიდან. ასეთი მიდგომა თავიდან იცილებს იმ რისკს, რომელიც უკავშირდება კონკურენტის ბაზრიდან გაყვანას, განსაკუთრებით იმ რისკს, რომელიც უკავშირდება კონკურენტის აქტივების დაბალ ფასად გაყიდვას, რაც ქმნის დაბალ ხარჯზე ახალი მოთამაშის შემოყვანის შესაძლებლობას.⁵²⁵

⁵²³ იხე. §20.

⁵²⁴ იხე. §68.

⁵²⁵ იხე. §69.

კომისიის აზრით, მომხმარებელი სავარაუდოდ დაზარალდება თუ დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მტაცებლური პოლიტიკა წარმატებული იქნება და მისი საბაზრო ძალაუფლება გაიზრდება.⁵²⁶

გარდა ამისა, მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნა, რომ კომისია მხოლოდ იმ შემთხვევაში არ ჩაერევა, როდესაც დომინანტი ეკონომიკური აგენტი სავარაუდოდ შეძლებს ფასის გაზრდას იმ დონზე მაღლა, რომელსაც ადგილი ჰქონდა ბაზარზე სავარაუდო მტაცებლურ ქმედებამდე. ამასთან, მომხმარებლისათვის ზიანის მიყენების იდენტიფიცირება არ უნდა მოხდეს მოგებისა და წაგების მექანიკური კალკულაციის შედეგად და არც საერთო მოგების მტკიცებულება არ არის საჭირო. კომისიის აზრით, მომხმარებლისათვის სავარაუდო ზიანი შეიძლება დემონსტრირებული იქნას საექვო ქმედების სავარაუდო ბაზრის დახურვის ეფექტის შეფასებით, რა დროსაც სხვა ფაქტორების მხედველობაში მიღება უნდა მოხდეს. კერძოდ, მისი აზრით, ბაზარზე შემოსვლის ბარიერების და ასევე, ხელახლა შემოსვლის შესაძლებლობის გათვალისწინებაც არის საჭირო.⁵²⁷

ზოგადად, დომინანტი ეკონომიკური აგენტისათვის უფრო ადვილია განახორციელოს მტაცებლური ქმედება თუ ის შერჩევითად უმიზნებს განსაზღვრულ კლიენტებს და სთავაზობს მათ შედარებით დაბალ ფასს, რადგან ეს ამცირებს დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ზარალს. ამასთან, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი განახორციელებს მტაცებლურ ქმედებას, თუ ეს ქმედება მოიცავს დაბალი ფასის გამოყენებას ზოგადად, ხანგრძლივი პერიოდით.⁵²⁸

10.4.2. მტაცებლური ფასის მახასიათებლები

მტაცებლური ფასის სტრატეგია ორი ფაზისაგან შედგება. კერძოდ, პირველი არის მტაცებლური ფაზა და მეორე ფაზა კი, ზიანის ანაზღაურებას მოიცავს. დომინანტი ეკონომიკური აგენტი მტაცებლური ფაზის დროს ახორციელებს ფასის შემცირებას, რაც მომგებიანი იქნება თუ ის თავიდან მოიშორებს ან საკმარისად შეამცირებს კონკურენტი ფირმების ან პოტენციური კონკურენტების კონკურენტულ ქცევას მეორე ფაზის პერიოდში. ზოგადად, შეიძლება განვასხვავოთ მტაცებლური ფასის სულ მცირე სამი სტრატეგიული მოდელი. ესენია: 1. ფინანსურ ბაზრებზე არასრულყოფილებასთან ასოცირებული მტაცებლობა; 2. სასიგნალო მოდელები; 3. რეპუტაციის მოდელები.⁵²⁹

მტაცებლური ფასი წარმოადგენს კონკურენციის ორგანოებისთვის სერიოზულ თავსატეხს, რადგან ეს პრაქტიკა მოიცავს დაბალ ფასს, რაც კონკურენციის სამართლის ზოგადი მიზნიდან გამომდინარე თუ ვისაუბრებთ, მის ერთ-ერთ

⁵²⁶ იხე. §70.

⁵²⁷ იხე. §71.

⁵²⁸ იხე. §72-3.

⁵²⁹ Gual, J., Hellwig, M., Perrot, A., et al, „An Economic Approach to Article 82,“ 2005, ob.: https://ec.europa.eu/dgs/competition/economist/eagcp_july_21_05.pdf, p. 50, (02.01.2021).

ძირითად მიზანს წარმოადგენს. დაბალი ფასი კონკურენციის მნიშვნელოვანი ელემენტია. ფასის შემცირებით ან/და პროდუქტების ხარისხის გაუმჯობესებით, ეკონომიკური აგენტი კონკურენციაში შედის ბაზარზე. ამას კი, სარგებელი მოაქვს მომხმარებლისათვის და სწორედ ამის დაცვა და შენახუნება წარმოადგენს კონკურენციის ორგანოების ძირითად ფუნქციას. ფასწარმოქმნა არ შეიძლება მტაცებლური იყოს მხოლოდ იმიტომ, რომ კომპანია ამცირებს თავის ფასს. ფასწარმოქმნა ასევე, არ არის მტაცებლური მხოლოდ იმის გამო, რომ დაბალი ფასი ნიშნავს ზიანის მიღებას ან მოგებაზე უარის თქმას მოკლე პერიოდში. დროებით დაბალ ფასში ინვესტიცირება შეიძლება საჭირო იყოს მაგალითად, ბაზარზე შესასვლელად ან იმისთვის, რომ მეტ და ახალ კლიენტს გააცნოს თავისი პროდუქტი.⁵³⁰ შესაბამისად, შეიძლება სრულიად ლეგიტიმურ და ჯანმრთელ კონკურენციასთან თავსებადი იყოს ეკონომიკური აგენტის მიერ დროებით დაბალი ფასის დაწესება, როდესაც მას სჭირდება ახალ ბაზარზე შესვლა და მეტი კლიენტებისთვის ახალი საქონლის გაცნობა, როდესაც ხდება დამიზნება ახალი კლიენტების სეგმენტზე ან როდესაც კომპანია არის ბაზრის შესწავლის პირველ საფეხურზე. შესაბამისად, კონკურენციის ორგანო, რომელსაც მწირი ინფორმაცია აქვს შესაბამის ინდუსტრიაზე და ფირმის სპეციფიკურ მონაცემებზე, შეიძლება რთული პრობლემის წინაშე აღმოჩნდეს, როდესაც ის ცდილობს დაადგინოს ფასი მტაცებლურია თუ არა.⁵³¹

განვიხილოთ ისეთი მაგალითი, როდესაც ეკონომიკური აგენტი ფიქრობს შევიდეს თუ არა ახალ ბაზარზე და შესაბამისად, მას არა აქვს სრულყოფილი ინფორმაცია ამ ბაზარზე მომგებიანობასთან დაკავშირებით. ის რისკზე მიდის და იღებს ინფორმაციას სატესტო ბაზარზე შესვლით. ამ გზით ის ცდილობს შეისწავლოს ბაზარზე არსებული მოთხოვნა იმისთვის, რომ შეაფასოს სრული მოცულობითი შესვლა მომგებიანი იქნება თუ არა. ამ ბაზარზე გაბატონებული ეკონომიკური აგენტი პასუხობს ახალი კომპანიის შემოსვლას ფასის დაწევით იმისთვის, რომ მსხვერპლს ხელი შეუშალოს, შეისწავლოს მოთხოვნა ნორმალური კონკურენტული პირობების არსებობისას. თუმცა, სავარაუდოდ გაბატონებული ეკონომიკური აგენტის მიერ დაწესებული ფასი სატესტო ბაზარზე განსხვავდება სხვა იმ ბაზარზე მისი ფასისაგან, რომელზეც კონკურენციას აქვს ადგილი. შესაბამისად, მტაცებელი ცდილობს ჩაახშოს საბაზრო სიგნალები სატესტო ბაზარზე, რომ ახალ შემომსვლელს არ შეეძლოს მოთხოვნაზე სრულყოფილი ინფორმაციის მიღება. სიგნალის ასეთმა ჩახშობამ კი, შეიძლება გამოიწვიოს შესვლის სრული შეკავება ან შენელებული შესვლა და ავნოს კონკურენციას. ამასთან, თუ ინფორმაციის მოპოვების კონკურენტული ალტერნატიული არხები ხელმისაწვდომი არ არის, მტაცებლური სატესტო ბაზრის ფასი წარმოადგენს სტრატეგიული შესვლის ბარიერს, რასაც შეუძლია ბაზრიდან მუდმივად გააძევოს კონკურენტები და ამდენად, დააზიანოს კონკურენცია. თუმცა, თუ სიგნალის დახშობის სტრატეგიას არ შესწევს ძალა ბაზრიდან გაიყვანონ სხვა ფირმები მსგავსი საბაზრო პირობების არსებობისას,

⁵³⁰ ევროკავშირის კონკურენციის გენერალური დირექტორატის მიერ გამოცემული სადისკუსიო დოკუმენტი ხელშეკრულების 82-ე მუხლის გამოიყენებული ბოროტად გამოყენებადი მოქმედების მიმართ გამოყენების შესახებ (DG Competition Discussion Paper on the Application of Article 82 of the Treaty to Exclusionary Abuses), ob.: <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/others/discpaper2005.pdf>, §94-5, 2005. (20.02.2021).

⁵³¹ Gual, J., Hellwig, M., Perrot, A., et al., „An Economic Approach to Article 82,“ 2005, ob.: https://ec.europa.eu/dgs/competition/economist/eagcp_july_21_05.pdf, p. 50-51, (02.01.2021).

მტაცებელს არ ექნება უნარი მოახდინოს ზიანის ანაზღაურება.⁵³²

რაც შეეხება ფინანსურ მტაცებლობას, ის შეიძლება მიღწეული იყოს სხვადასხვა პრაქტიკის მეშვეობით, რაც ქმნის კონკურენტის ნეგატიური ქმედებისთვის წინაპირობებს. მტაცებლობის ტრადიციული ღრმა ჯიბის თეორია უბრალოდ ვარაუდობს, რომ ბაზარზე გაბატონებულ ფირმას ფინანსური უპირატესობა აქვს შემომსვლელთან შედარებით, რაც მას საშუალებას აძლევს გადაიტანოს/განიცადოს ფასის ომიდან მიღებული დანაკარგები, ვიდრე კონკურენტი არ იქნება ბაზრიდან განდევნილი. თუმცა, დღეს თანამედროვე ინდუსტრიული ორგანიზაციის თეორია უარყოფს ამ უბრალო თეორიას, რადგან ის არ განიხილავს იმის შესაძლებლობას, რომ ეფექტიანი კონკურენტი იღებს გარე დაფინანსებას მტაცებლობის ფაზის დროს, რითაც ხდება ამ ორ ფირმას შორის სიმეტრიულობის აღდგენა და მტაცებლობა კი, უსარგებლო ხდება გაბატონებული ფირმისათვის.⁵³³

ფინანსური მტაცებლობის თეორია წარმოადგენს მნიშვნელოვან საფუძველს ანტიტრესტული ანალიზისათვის. ამ საკითხთან მიმართებაში საჭიროა განვიხილოთ შემდეგი გარემოებები: 1. ეყრდნობა თუ არა კონკურენტი გარე დაფინანსებას? 2. ამ დაფინანსების პირობები დამოკიდებულია თუ არა მსესხებლის მუშაობაზე? 3. გაბატონებული ფირმის აგრესიული ქმედება ამცირებს თუ არა კონკურენტის უნარს მოიპოვოს გარე დაფინანსება? 4. შემცირებული ფულადი სახსრები გავლენას ახდენს თუ არა გაბატონებული ფირმის ფინანსური შესაძლებლობების შეზღუდვაზე? 5. გაბატონებულ ფირმას შეუძლია თუ არა შემცირებული მოგების ანაზღაურება მას შემდეგ რაც კონკურენტის ბაზრიდან გამევეება განხორციელდება? პირველი ორი პირობა საჭიროებს კონკურენტის ფინანსური კონტრაქტების ანალიზს; მესამე პირობა კი, უდავოდ არ გულისხმობს, რომ გაბატონებული ფირმა აწესებს მოკლევადიან დამატებით ხარჯზე დაბალ ფასს, როგორც ეს სხვა მტაცებლურ შემთხვევებში ხდება ხოლმე; მეოთხე პირობა შეიძლება გადამოწმდეს ბიზნესის სხვა მიმართულებებიდან, შიდა დაფინანსების შესაძლებლობების გათვალისწინებით ან გაბატონებული ფირმის ლოკალიზებული ზარალის ზემოქმედების შედეგად მიღებული კრედიტის მოცულობების გათვალისწინებით; მაშინ, როდესაც მეხუთე პირობის შეფასება შესაძლებელია ბაზარზე სამომავლოდ შემოსვლის პერსპექტივების გათვალისწინებით.⁵³⁴

მტაცებლური სტრატეგია შეიძლება მაშინ იყოს წარმატებული, როდესაც ეკონომიკურ აგენტს უკვე აქვს მნიშვნელოვანი საბაზრო ძალაუფლება შესაბამის ბაზარზე. იმისათვის, რომ მტაცებლობა 102-ე მუხლის საწინააღმდეგო ბოროტად გამოყენებად იყოს კვალიფიცირებული, კონკურენტის გამევეების სტრატეგია ხელს უნდა უწყობდეს მტაცებლის დომინანტი პოზიციის დაცვას ან გაძლიერებას და, შესაბამისად, აძლევდეს საშუალებას მტაცებელს მოგვიანებით მაღალი ფასი დააწესოს. ისეთ ბაზარზე კი, სადაც რამდენიმე ძლიერი კონკურენტი, ასეთი

⁵³² იტვ. გვ. 51-52.

⁵³³ იტვ. გვ. 21-22.

⁵³⁴ იტვ. გვ. 23.

გამრიცხველი სტრატეგია ვერ იქნება წარმატებული.⁵³⁵

იმ დომინანტი ფირმისთვის, რომელიც ცდილობს კონკურენტი გააძევოს ბაზრიდან, ერთ-ერთი რისკი არის ის, რომ კონკურენტის ქონება შეიძლება გაყიდული იქნას დაბალ ფასად და დარჩეს ბაზარზე, რაც ქმნის ახალ დაბალ ხარჯზე შემსვლელის შესაძლებლობას. მიუხედავად იმისა, რომ დომინანტ კომპანიას ყველაზე უკეთ შეიძლება შეეძლოს ამ ქონების შეძენა, მან მაინც უპირატესობა მიანიჭოს კონკურენტის დასჯას მისი ბაზრიდან გაძევების გარეშე, ეს კი აიძულებს კონკურენტს, შეაჩეროს ენერგიული კონკურენცია და გაყვეს ის დომინანტი კომპანიის ფასის პოლიტიკას. ეს სტრატეგია ასევე, შეიძლება ნაკლებად ხარჯიანი იყოს დომინანტი კომპანიისათვის.⁵³⁶

დომინანტმა ეკონომიკურმა აგენტმა ასევე შეუძლია გამოიყენოს მტაცებლური ფასი სხვა, მაგალითად მომიჯნავე ბაზარზე, თუ მას აქვს მისი დომინირების დაცვის ან გაძლიერების ეფექტი დომინირებულ ბაზარზე. ასეთ აქტივობას რომ ჰქონდეს ადგილი, ჩვეულებრივ, განსაზღვრული ხარისხის ეკონომიკური ურთიერთდამოკიდებულება უნდა არსებობდეს ამ ორ ბაზარს შორის. მაგალითად, თუ პროდუქტები არიან ერთმანეთის დამატებები ან მოთხოვნა სეპერირებულ ანტიტრესტულ ბაზრებზე ურთიერთდაკავშირებულია ან მოსალოდნელია დაკავშირებული იყოს ერთმანეთთან. რომელიმე პროდუქტზე დომინანტ ფირმას შეიძლება უნდოდეს გაძლიეროს მისი საბაზრო ძალაუფლება პროდუქტის ბაზარზე დამატებით იმისათვის, რომ დომინირებულ ბაზარზე შესვლა უფრო გაართულოს. მსგავსად, კომპანიას, რომელიც დომინანტია ძველ ბაზარზე, შეიძლება სურდეს თავისი დომინანტი პოზიციის დაცვა თავისი საბაზრო ძალაუფლების გაძლიერებით ახალ ცალკეულ შესაბამის ბაზარზე, რადგან მოთხოვნა ძველ და ახალ ბაზარზე ურთიერთდაკავშირებულია ან ასე იქნება მომავალში შესაძლებელი იმ მასშტაბით, რომ გახდეს ერთი ბაზარი. ამასთან, ყურადღებას იმსახურებს ის სექტორები, სადაც ეკონომიკური აგენტი სამართლებრივი მონოპოლიით სარგებლობს, რა დროსაც დომინანტი პოზიციის მქონე ეკონომიკურ აგენტს ექსკლუზიური ან სპეციალური უფლებები აქვს მინიჭებული. ასეთ შემთხვევებში, შეიძლება არსებობდეს ჯვარედინი სუბსიდირება. თუმცა, თუ დომინანტი ფირმა მტაცებლურ ფასს გამოიყენებს არადაკავშირებულ ბაზარზე, რომელზეც მას დომინანტი პოზიცია არ უკავია, თუ მტაცებლობას ექნება ადგილი მხოლოდ ასეთ არადაკავშირებულ ბაზარზე, ასეთ შემთხვევაში ბოროტად გამოყენებადი ქმედება ვერ იქნება სახეზე, 102-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე.⁵³⁷

10.4.3. ხარჯების ნიშნული მტაცებლობის დასადგენად

უმეტეს საბაზრო პირობებში დომინანტი ეკონომიკური აგენტი სავარაუდოდ არ განახორციელებს ისეთ საფასო პოლიტიკას, რომელიც საშუალო საერთო ხარჯზე

⁵³⁵ ევროკავშირის კონკურენციის გენერალური დირექტორატის მიერ გამოცემული სადისკუსიო დოკუმენტი ხელშეწყობის 82-ე მუხლის გამოცხადებული ბოროტად გამოყენებადი მოქმედების მიმართ გამოცხადების შესახებ (DG Competition Discussion Paper on the Application of Article 82 of the Treaty to Exclusionary Abuses), იხ.: <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/others/discpaper2005.pdf>, §97, 2005, (20.02.2021).

⁵³⁶ იქვე, §99.

⁵³⁷ იქვე, §101.

ნაკლებია, რადგან იგი ამ შემთხვევაში მიიღებს ზიანს. დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს მისი საბაზრო წილი, ბაზარზე მისი პროდუქტის მნიშვნელობა, ბაზარზე შესასვლელი ბარიერი, კონკურენტული წნეხების არარსებობა ან მათი სისუსტე აძლევს ფასზე ძალაუფლების საშუალებას.⁵³⁸

მტაცებლური ფასის სამართლებრივი ტესტი, რომელიც ევროკავშირისა და შეერთებული შტატების კონკურენციის სამართალშია მოცემული, თავისი წარმოშობით უკავშირდება სტატიას „შერმანის სექციის შესაბამისად მტაცებლური ფასი და დაკავშირებული პრაქტიკა,“ რომელიც ფილიპ არიდასა და დონალდ ტერნერის მიერ არის გამოქვეყნებული (ჟურნალი Harvard Law Review, 1975 წლის 88-ე ნომრის მეოთხე გამოცემა, გვ. 697-733). ამ ტესტის მიხედვით, გონივრულად პროგნოზირებად მოკლე პერიოდით მარგინალურ ღირებულებაზე (short-run marginal cost - SRMC) დაბალ ფასად გაყიდვა მიიჩნევა მტაცებლურად იმის საფუძველზე, რომ გონიერი დომინანტი ეკონომიკური აგენტი არ მიიღებს ნებაყოფლობით ზიანს, თუ მას არა აქვს კონკურენციის საწინააღმდეგო განზრახვა. ამის საპირისპიროდ, გონივრულად პროგნოზირებად მოკლე პერიოდით მარგინალური ღირებულების ფასად ან მასზე მაღალ ფასად გაყიდვა არ მიიჩნევა მტაცებლურად. ამასთან, უნდა აღინიშნოს, რომ მოკლე პერიოდით მარგინალური ღირებულების დათვლა თითქმის შეუძლებელია პრაქტიკაში, რამდენადაც ის მოითხოვს ფირმის მარგინალური ღირებულების დადგენას წარსულ პერიოდში. შესაბამისად, არიდასა და ტერნერის ტესტი გამოიყენებს საშუალო ცვლად ხარჯს (AVC) როგორც მოკლე პერიოდით მარგინალური ღირებულების (short-run marginal cost - SRMC) მონაცვლეს. ეს ტესტი მდგომარეობას შემდეგში:

- გონივრულად პროგნოზირებად საშუალო ცვლადი ხარჯის ტოლ ფასად ან მასზე მაღალ ფასად გაყიდვა მიიჩნევა კანონიერად;
- გონივრულად პროგნოზირებად საშუალო ცვლად ხარჯზე დაბალ ფასად გაყიდვა მიიჩნევა უკანონოდ.⁵³⁹

მიუხედავად ავტორების შეხედულების კრიტიკისა, მათ მიერ წარმოდგენილი ტესტი ძალიან გავრცელებული იყო ანტიტრესტულ აზროვნებაში. ამ ტესტმა ასევე, გარკვეული გავლენა მოახდინა საქმეზე: AKZO,⁵⁴⁰ სადაც ევროკომისიამ პირველად განიხილა მტაცებლური ფასი.

თავის გადაწყვეტილებებში კომისია იყენებს განსაზღვრული ხარჯის ნიშნულს, რომლის ქვემოთაც უფრო მეტი მიზეზია მტაცებლობის შესაძლო დადგენისათვის ან/და რომლის ქვემოთაც შეიძლება საჭირო არ იყოს დამატებითი მტკიცებულების წარდგენა კონკურენციის ორგანოების მიერ, რადგან მტაცებლობის ვარაუდის სერიოზული საფუძველი არსებობს.⁵⁴¹

⁵³⁸ იქვე, §102.

⁵³⁹ Alison Jones, Brenda Sufrin, Naimh Dunde, EU Competition Law, Text, Cases, and Materials, 7th ed., Oxford University Press, 2019, p. 399.

⁵⁴⁰ საქმე: C-62/86 AKZO Chemie BV v Commission of the European Communities, ob.: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61986CJ0062>, (03.03.2021).

⁵⁴¹ ევროკავშირის კონკურენციის გენერალური დირექტორატის მიერ გამოცემული სადისკუსიო დოკუმენტი ხელშეკრულების 82-ე მუხლის გამოცხადებული მოქმედების მიმართ გამოცემის შესახებ (DG Competition Discussion Paper on the Application of Article 82 of the Treaty to Exclusionary Abuses), ob.: <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/others/discpaper2005.pdf>, §103, 2005, (20.02.2021).

ხარჯის ნიშნულის გამოყენებისას საჭიროა რელევანტური პერიოდის დადგენა, რომლის დროსაც ხარჯების შეფასება უნდა მოხდეს. ეს მნიშვნელოვანია, რადგან მოკლე პერიოდში ფიქსირებული ხარჯი შეიძლება გარდაიქმნას ცვლად ხარჯად შედარებით ხანგრძლივ პერიოდში. ხანგრძლივ პერიოდში წარმოების ყველა ფაქტორი გარდაიქმნება ცვლადად, რადგან წარმოების პროცესი, ქარხანა და დანადგარები გამოცვლას ექვემდებარება. ფიქსირებული და ცვლადი ხარჯები შეიძლება მხოლოდ დადგინდეს საქმის რეალურ ვითარებაში. რელევანტურ პერიოდად, რომლის დროსაც უნდა მოხდეს ხარჯების შეფასება, მიჩნეულია დროის ის მონაკვეთი, რომელშიც სავარაუდო მტაცებლურ ფასს ჰქონდა ადგილი, ხოლო თუ ის კიდევ გრძელდება, მაშინ ასევე, რელევანტურია მთლიანად ის პერიოდი, რომლის დროსაც მას ადგილი აქვს. თუმცა, განსაზღვრულ შემთხვევებში, დროის განსხვავებული პერიოდი შეიძლება იყოს შესაბამისი. მაგალითად, განსაკუთრებით, ლიბერალიზირებულ სექტორებში კომისიამ გამოიყენა გრძელვადიანი საშუალო დამატებითი ხარჯი, რომელიც აფასებს ხარჯებს გრძელვადიან პერსპექტივაში.⁵⁴²

ზოგადად, ზღვრული ხარჯის ნიშნული სრულყოფილად არ პასუხობს ცალკეული პროდუქტის თითოეული ინდივიდუალური ერთეულის შესახებ კითხვას. ზღვრულ ხარჯზე დაბალი ფასი ნიშნავს, რომ განსაზღვრული პროდუქტის ერთეულის წარმოება და გაყიდვა იწვევს დანაკარგებს, რაც შეიძლებოდა თავიდან ყოფილიყო აცილებული, ამ ერთეულს თუ არ ვაწარმოებდით. თუმცა, მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნა, რომ ერთეულზე მიდგომა არა მხოლოდ მოუხერხებელია, არამედ ბევრ შემთხვევაში არ იარსებებს მონაცემები ერთეულის ზღვრული ხარჯის დასაანგარიშებლად.⁵⁴³

უფრო შესაფერისი ხარჯის ნიშნული შეიძლება იყოს საშუალო თავიდან ასაცილებელი ხარჯის ნიშნული, რომელიც უკავშირდება თავიდან ასაცილებელ ზიანს. თუ დომინანტი ფირმა ადგენს ფასს, რომელიც საშუალო თავიდან ასაცილებელ ხარჯზე დაბალია, ეს ნიშნავს, რომ კომპანია, რომელიც აწესებს ასეთ ფასს თავის პროდუქტზე ან მის განსაზღვრულ ნაწილზე, არ ახდენს იმ ხარჯების დაფარვას, რომელიც შეიძლებოდა თავიდან იქნას აცილებული ამ პროდუქტის ან მისი განსაზღვრული ნაწილის წარმოებისაგან თავის შეკავებით. ხშირად საშუალო თავიდან ასაცილებელი ხარჯის ნიშნული იგივე იქნება, რაც საშუალო ცვლადი ხარჯის ნიშნული, რადგან ბევრ შემთხვევაში, მხოლოდ ცვლადი ხარჯი შეიძლება იქნას თავიდან აცილებული. თუმცა, თუ დომინანტმა ეკონომიკურმა აგენტმა უნდა გააფართოოს მწარმოებლობა იმისათვის, რომ შეძლოს მტაცებლობა, მაშინ ასევე, ფიქსირებული ან დაუბრუნებელი ინვესტიციები, რომლებიც გაღებულია ამ დამატებითი მწარმოებლობისათვის, მხედველობაში უნდა იყოს მიღებული და გაფილტრული საშუალო თავიდან ასაცილებელი ხარჯის ნიშნულზე. ამ უკანასკნელ შემთხვევაში, საშუალო თავიდან ასაცილებელი ხარჯი გადააჭარბებს საშუალო ცვლად ხარჯს.⁵⁴⁴

⁵⁴² იქვე, §104-105.

⁵⁴³ ევროკავშირის კონკურენციის გენერალური დირექტორატის მიერ გამოცემული სადისკუსიო დოკუმენტი ხელშეკრულების 82-ე მუხლის გამოიწვევლი ბოროტად გამოყენადი მოქმედების მიმართ გამოყენების შესახებ (DG Competition Discussion Paper on the Application of Article 82 of the Treaty to Exclusionary Abuses), იხ.: <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/others/discpaper2005.pdf>, §107, 2005, (20.02.2021).

⁵⁴⁴ იქვე, §108.

შესაბამისად, თუ დომინანტი კომპანიის მხრიდან დაწესებული ფასი დაბალია საშუალო თავიდან ასაცილებელ ხარჯზე, ეს ნიშნავს, რომ დომინანტი კომპანია განიცდის ზიანს, რომელიც მას შეეძლო თავიდან აეცილებინა. სულ მცირე, ის არ ახდენს მოკლე პერიოდში ზიანის მინიმალიზაციას. ეს კი, საკმარისია იმის სავარაუდოდ, რომ დომინანტმა კომპანიამ მოახდინა მსხვერპლშეწირვა, რომ სამიზნე კონკურენტი ბაზრიდან გაეძევებინა. თუმცა, შეიძლება არსებობდეს გამონაკლისი გარემოებები, რომელთა შემთხვევაშიც, საშუალო თავიდან ასაცილებელ ხარჯზე დაბალი ფასი გამართლებულია (მაგალითად, ობიექტური გამართლებისა და ეფექტიანობის შემთხვევაში).⁵⁴⁵ ეს პრეზუმფცია მოცემულია პრეცედენტულ სამართალში. კერძოდ, აკზოს საქმეზე (Case 62/86) ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ განაცხადა, რომ „დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს არა აქვს ინტერესი ასეთი ფასის გამოყენებისას, გარდა იმ შემთხვევისა თუ მას არ სურს კონკურენტების მოშორება ისე, რომ მან შემდგომ შეძლოს ფასის მომატება მონოპოლიური პოზიციის სარგებლობით, რადგან თითოეული გაყიდვა ზიანს იწვევს...“.⁵⁴⁶

შესაბამისად, გარკვეულწილად, მას შემდეგ რაც კომისია დაადგენს, რომ მოცემული ფასი იყო საშუალო თავიდან ასაცილებელ ხარჯზე ნაკლები, მას აღარ სჭირდება თავისი გადაწყვეტილების დამატებით გამყარება ისეთი მტკიცებულებებით, რომლებიც ეხება მსხვერპლის რეალურ ან სავარაუდო გაძევებას, დომინანტი კომპანიის მტაცებლურ განზრახვას, მის შესაძლებლობას მოახდინოს ზიანის ანაზღაურება მომავალში მაღალი ფასით და სხვა ელემენტებით. თუმცა, დომინანტმა ფირმამ შეიძლება საპირისპიროდ ამტკიცოს, რომ მისი ასეთი საფასო ქცევა ვერ ჩაითვლება მტაცებლურ ფასად, რადგან არ არსებობს კონკურენტის ბაზრიდან გაძევების შესაძლებლობა. ეს შეიძლება არსებობდეს მაგალითად მაშინ, როდესაც დაბალი ფასი ერთჯერადი დროებითი სარეკლამო კამპანიის ნაწილია, რომელიც მიზნად ისახავს ახალი პროდუქტის წარმოდგენას ბაზარზე და ამ კამპანიის ვადა და მოცულობა ისეთია, რომ გამრიცხველი ეფექტები ვერ იარსებებს.⁵⁴⁷

ზოგადად, დომინანტ კომპანიას შეიძლება არ ჰქონდეს კომერციულად მომგებიანი მიზეზი საშუალო თავიდან ასაცილებელ ხარჯზე დაბალი ფასი დააწესოს, რადგან ეს მისი მოგების მაქსიმალიზაციას არ ახდენს მოკლე პერიოდში. თუმცა, მას შეიძლება ჰქონდეს სხვა რაიმე მიზეზი საშუალო თავიდან ასაცილებელ ხარჯზე მაღალი ფასის დაწესებისათვის, მაგრამ ფასი უნდა იყოს საშუალო საერთო ხარჯზე დაბალი. მაგალითად, მოთხოვნის მნიშვნელოვანი ვარდნის შემთხვევაში, მოკლე პერიოდით მოგების მაქსიმალიზაციის მიზნით ფასი შეიძლება დროებით საშუალო საერთო ღირებულებაზე ნაკლები იყოს. საშუალო საერთო ღირებულებაზე ნაკლებ ფასად გაყიდვა არ გამოიწვევს ზიანს საქონლის ან მისი რომელიმე ნაწილის უზრალო

⁵⁴⁵ იხე. §109.

⁵⁴⁶ საქმე: C-62/86 AKZO Chemie BV v Commission of the European Communities, ob.: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61986CJ0062>, §72, (03.03.2021).

⁵⁴⁷ ევროკავშირის კონკურენციის გენერალური დირექტორატის მიერ გამოცემული სადისკუსიო დოკუმენტი ხელშეკრულების 82-ე მუხლის გამრიცხველი პოლიტიკა გამოყენების მიმართ გამოყენების შესახებ (DG Competition Discussion Paper on the Application of Article 82 of the Treaty to Exclusionary Abuses), ob.: <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/others/discpaper2005.pdf>, §110, 2005, (20.02.2021).

წარმოებით. მაშინ როდესაც გაყიდვები არ ფარავს საერთო ხარჯებს, ისინი მაინც საშუალებას იძლევა დაფარული იქნეს ყველა ცვლადი ხარჯი და ფიქსირებული ხარჯების ნაწილი. სწორედ ამ მიზეზის გამო, საშუალო თავიდან ასაცილებელ ხარჯზე მაღალი ფასის მტაცებლობა არ შეიძლება იქნას პირდაპირ ნავარაუდები. ამ შემთხვევაში, მტკიცებულების დამატებითი ელემენტი მოითხოვება იმისთვის, რომ ბოროტად გამოყენება იყოს დასაბუთებული.⁵⁴⁸ სწორედ ამაზე იყო საუბარი ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილებაში აკზოს საქმეზე: „გარდა ამისა, საშუალო საერთო ხარჯებზე დაბალი ფასი, რაც არის ფიქსირებულ ხარჯებს მიმატებული ცვლადი ხარჯები, მაგრამ საშუალო ცვლად ხარჯებზე მაღალი ფასი, უნდა იქნას მიჩნეული, როგორც ბოროტად გამოყენებადი თუ დადგინდა, რომ ეს არის კონკურენტის გაძევების გეგმის ნაწილი. ასეთმა ფასმა შეიძლება ბაზრიდან გაიყვანოს ის ეკონომიკური აგენტები, რომლებიც ისეთივე ეფექტურობი არიან როგორც დომინანტი ეკონომიკური აგენტი, მაგრამ მათი შედარებით მცირე ფინანსური რესურსებიდან გამომდინარე, ისინი ვერ გაუძლებენ მათ მიმართ წარმოებულ კონკურენციას.“⁵⁴⁹

განსაზღვრულ სექტორებში კომისიას მიზანშეწონილად მიაჩნია საშუალო თავიდან ასაცილებელი ხარჯის ნიშნულის ნაცვლად გამოიყენოს გრძელვადიანი საშუალო დამატებითი ხარჯის ნიშნული. შესაბამისად, ამ სექტორებში გრძელვადიანი საშუალო დამატებითი ხარჯის ნიშნული გამოიყენება როგორც ნიშნული, რომლის ქვემოთაც მტაცებლობა სავარაუდოა. გრძელვადიან საშუალო დამატებით ხარჯზე მაღალი, მაგრამ საშუალო საერთო ხარჯზე დაბალი ფასი ასეთ სექტორებში შეფასებულია როგორც ფასწარმოქმნა, რომელიც საშუალო თავიდან ასაცილებელ ხარჯზე მაღალია, თუმცა ყველა სხვა სექტორში ეს შეფასებული იქნება, როგორც საშუალო საერთო ხარჯზე დაბალ ფასად.⁵⁵⁰

ზოგადად, კომისია ვარაუდობს, რომ გრძელვადიან საშუალო დამატებით ხარჯზე დაბალი ფასი მტაცებლურია იმ შემთხვევებში, თუ ის ეხება იმ აქტივობებს, რომლებიც სამართლებრივი მონოპოლიით არის დაცული. ასეთ შემთხვევებში, დაცულ ბაზარზე დომინანტ კომპანიას არ უნდა მიეცეს იმის საშუალება, რომ გამოიყენოს ამ ბაზარზე მიღებული მოგება თავის დამკვიდრებისათვის ან დაიცვას თავისი პოზიცია სხვა, დაკავშირებულ ბაზარზე, რომელიც კონკურენციისათვის ღიაა. ასეთი ჯვარედინი სუბსიდირების თავიდან ასაცილებლად, დომინანტმა კომპანიამ საჭიროა თავისუფალ ბაზარზე არსებული ფასიდან დაფაროს სულ მცირე, ყველა ცვლადი და ფიქსირებული ხარჯი, რომელსაც ის გაიღებს იმისთვის, რომ ის იყოს აქტიური ამ ბაზარზე ე. ი. მისი ფასი უნდა იყოს გრძელვადიან საშუალო დამატებით ხარჯებზე მაღალი. წინააღმდეგ შემთხვევაში ივარაუდება, რომ ის არის ბოროტად გამოყენებადი ქმედება 102-ე მუხლიდან გამომდინარე.⁵⁵¹

⁵⁴⁸ იქვე, §111.

⁵⁴⁹ საქმე: C-62/86 AKZO Chemie BV v Commission of the European Communities, ob.: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61986CJ0062>, §72, (03.03.2021).

⁵⁵⁰ ევროკავშირის კონკურენციის გენერალური დირექტორატის მიერ გამოცემული სადისკუსიო დოკუმენტი ხელშეკრულების 82-ე მუხლის გამრიცხველი ბოროტად გამოყენებადი მოქმედების მიმართ გამოყენების შესახებ (DG Competition Discussion Paper on the Application of Article 82 of the Treaty to Exclusionary Abuses), ob.: <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/others/discpaper2005.pdf>, §124, 2005. (20.02.2021).

⁵⁵¹ იქვე, §125.

ამასთან, გრძელვადიან საშუალო დამატებით ხარჯზე დაბალი ფასი სავარაუდოა, რომ მტაცებლურია, თუ ეს ხდება იმ სექტორში, რომელიც უკვე ლიბერალიზირებულია ან ლიბერალიზაციის პროცესშია. მაგალითად, ტელეკომუნიკაციის სექტორი. ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოს განცხადებით, მნიშვნელოვანია, რომ ლიბერალიზაციის ძალისხმევა ამ სექტორებში არ იყოს ძირგამოთხრილი დომინირებული კომპანიების მტაცებლური ქმედებით, რომლებიც შეიძლება ცდილობდნენ იმ მონოპოლიური პოზიციების დაცვასა და შენარჩუნებას, რომელიც გამომდინარეობს წინა სამართლებრივი მონოპოლიიდან ან სახელმწიფო ფონდებზე წვდომიდან. ეს სექტორები მოიცავს ქსელურ ინდუსტრიებს, რომლებსაც ახასიათებთ ძალიან მაღალი ფიქსირებული ხარჯები და ძალიან დაბალი ცვლადი ხარჯები. ასეთ სექტორებში თვლიან, რომ საშუალო ცვლადი ან საშუალო თავიდან აცილებადი ხარჯების ნიშნულები არ ასახავს ამ ინდუსტრიის სპეციფიკურ რეალობებს.⁵⁵²

კომისიამ ტელეკომუნიკაციის სექტორის მიმართ თავის პოლიტიკაში განაცხადა, რომ „იმისთვის, რომ სარგებლიანად ივაჭრო სერვისით ან სერვისების ჯგუფით, ოპერატორმა უნდა მიიღოს ისეთი საფასო პრაქტიკა, რომლითაც მისი მთლიანი დამატებითი ხარჯები, რაც ამ სერვისის ან სერვისების ჯგუფის მიწოდებას უკავშირდება, არის დაფარული დამატებითი შემოსავლებით, რომელიც მიღებულია ამ სერვისის ან სერვისების ჯგუფის მიწოდების შედეგად. თუ დომინანტი ოპერატორი ისეთ ფასს ადგენს რომელიმე პროდუქტისათვის ან სერვისისათვის, რომელიც დაბალია ამ სერვისის მიწოდების საშუალო საერთო ხარჯზე, ოპერატორმა უნდა გაამართლოს ეს ფასი კომერციული პირობებით: დომინანტი ოპერატორი მიიღებს სარგებელს ასეთი საფასო პოლიტიკიდან მხოლოდ მაშინ, თუ ერთი ან მეტი მისი კონკურენტი დასუსტდება, ეს კი ბოროტად გამოყენებად ქმედებაზე მიანიშნებს.“⁵⁵³

დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მხრიდან ისეთი ფასის დაწესება, რომლის დროსაც ფასი რჩება საშუალო საერთო ხარჯზე მაღალი, ზოგადად, არ ითვლება მტაცებლურად, რადგან ასეთ ფასს შეუძლია მხოლოდ ნაკლებად ეფექტური კონკურენტების გაძევება ბაზრიდან. კომპანიებს, რომლებიც არიან თანაბრად ან უფრო ეფექტურები, შესწევთ უნარი მიეცნენ დომინანტი კომპანიის მხრიდან ფასის შემცირებას და უზრუნველყონ ფასის კონკურენცია, რაც ჩვეულებრივ ხარისხზე/ეფექტურობაზე კონკურენციის ნიშნით იქნება აღქმული. ამდენად, თუ შეიძლება იმის დადგენა, რომ ფასის დაწევის შემდეგაც კი, თუ ფასი რჩება საშუალო საერთო ხარჯზე მაღალი, ეს ფასი არ იქნება მტაცებლურად შეფასებული, გარდა იმ შემთხვევისა, თუ საგამონაკლისო გარემოებები არ მიუთითებს, რომ ასეთი ფასის დაწევამ გამოიწვია ან გამოიწვევს მომხმარებლებისათვის მნიშვნელოვან ზიანს.⁵⁵⁴ ასეთი საგამონაკლისო გარემოებების მაგალითად ისეთი შემთხვევა შეიძლება

⁵⁵² იქვე, §126.

⁵⁵³ Notice on the application of the competition rules to access agreements in the telecommunications sector, ob.: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:1998:265:0002:0028:EN:PDF>, § 112, (28.04.21).

⁵⁵⁴ ევროკავშირის კონკურენციის გენერალური დირექტორატის მიერ გამოცემული სადისკუსიო დოკუმენტი ხელშეკრულების 82-ე მუხლის გამრიცხველი ბოროტად გამოყენებადი მოქმედების მიმართ გამოყენების შესახებ (DG Competition Discussion Paper on the Application of Article 82 of the Treaty to Exclusionary Abuses), ob.: <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/others/discpaper2005.pdf>, §127, 2005, (20.02.2021).

გამოდგეს, როდესაც კოლექტიურად დომინანტ სიტუაციაში მყოფი კომპანიები იყენებენ აშკარა სტრატეგიას კონკურენტის კოლექტიურად ბაზრიდან გასაძევებლად ან დასჯისათვის, როდესაც ისინი შერჩევით უფრო დაბალ ფასად ყიდნიან კონკურენტთან შედარებით, თავის მომსახურებას/საქონელს და ამდენად, ზეწოლას ახდენენ მის მარჟაზე მაშინ, როდესაც კოლექტიურად იყოფენ შემოსავლების დანაკარგს. საქმეზე: *Campagnie Maritime Belge C-395/96P & C-396/96P*⁵⁵⁵ ევროპის მართლმსაჯულების სასამართლომ დაადგინა, რომ დომინანტ პოზიციაში მყოფი ლაინერის კონფერენცია შერჩევითად ამცირებდა ფასს იმისათვის, რომ მათი ერთადერთი კონკურენტის ფასებისთვის გაეწია კონკურენცია და მისი განდევნა მომხდარიყო ბაზრიდან. ლაინერის კონფერენციაში გაერთიანებული ეკონომიკური აგენტები იყენებდნენ ე. წ. „საბრძოლო გეგმებს“ სპეციალურად მათი კონკურენტის საწინააღმდეგოდ. ეს გეგმები გამოიყენებოდა იმავე პორტებში, სადაც კონკურენტის გეგმები მუშაობდნენ და ისინი იგივე ან უფრო დაბალ ფასად სთავაზობდნენ მომსახურებას, ვიდრე კონკურენტი ფირმა მაშინ, როდესაც ასეთი ტარიფები ბევრად უფრო დაბალი იყო კონფერენციის ტარიფებთან შედარებით. „მებრძოლი გეგმების“ ფინანსური შემოსავლის დანაკარგი განაწილებული იყო კონფერენციის რამდენიმე წევრზე. შესაბამისად, თითოეული მათგანი განიცდიდა გაცილებით ნაკლებ პროპორციულ ზიანს, ვიდრე კონკურენტი გადამზიდველი მაშინ, როდესაც იმავე დროს მათ ჰქონდათ შესაძლებლობა დაედგინათ უფრო მაღალი ტარიფები სხვა გადაზიდვებზე. კომისიის მოსაზრებით, თუ ასეთ საგამონაკლისო შემთხვევაში შეიძლება იმის ჩვენება, რომ არსებობს კონკურენტის გაძევების ან დასჯის აშკარა სტრატეგია, აღნიშნული მექანიზმის ჩათვლით, მაშინ ასევე, სელექციური ფასის დაკლება საშუალო საერთო ხარჯებზე მაღალის ფასის გამოყენებით, შეფასებული იქნება როგორც მტაცებლობა.⁵⁵⁶

ასეთი საგამონაკლისო სიტუაციის მაგალითად ასევე, გამოდგება ფასის შემცირება ისეთ დონეზე, როდესაც ფასი საშუალო საერთო ხარჯებზე მაღლია, რაც მტაცებლობად შეიძლება ჩაითვალოს თუ ერთი დომინანტი კომპანია ოპერირებს იმ ბაზარზე, სადაც მას აქვს განსაზღვრული არაგანმეორებადი უპირატესობები ან თუ მასშტაბის ეკონომიკა ძალიან მნიშვნელოვანია და შემომსვლელი ოპერირებას მოახდენს საწყის პერიოდში მნიშვნელოვანი დანაკარგებით, რადგან შემოსვლა შეიძლება პრაქტიკულად განხორციელდეს მხოლოდ მინიმალური ეფექტიანი მასშტაბის ქვემოთ. ასეთ სიტუაციაში დომინანტ კომპანიას შეუძლია აღკვეთოს შემოსვლა ან განდევნოს შემომსვლელები, დროებით მათი საშუალო საერთო ხარჯზე დაბალი ფასის დაწესებით მაშინ, როდესაც ეს ფასი დომინანტი ეკონომიკური აგენტისთვის საშუალო საერთო ხარჯზე მაღალია. იმისთვის, რომ ასეთი ფასის დაკლება შეფასდეს მტაცებლურად, უნდა იქნას ნაჩვენები, რომ გაბატონებულ დომინანტ კომპანიას აქვს გარიცხვის ნათელი სტრატეგია; შემოსვლა იქნება ნაკლებად ეფექტიანი, არაგანმეორებადი ან მასშტაბის უპირატესობების გამო და რომ შემოსვლა თავიდან იქნა აცილებული იმის გამო, რომ შემომსვლელს

⁵⁵⁵ გაერთიანებული საქმეები: *Joined Cases C-395/96 P and C-396/96 P*, ob.: <https://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=45048&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=4832239>, (22.04.2021).

⁵⁵⁶ ევროკავშირის კონკურენციის გენერალური დირექტორატის მიერ გამოცემული სადისკუსიო დოკუმენტი ხელშეკრულების 82-ე მუხლის გამრიცხველი პრაქტიკის გამოყენების მიმართ გამოყენების შესახებ (DG Competition Discussion Paper on the Application of Article 82 of the Treaty to Exclusionary Abuses), ob.: <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/others/discpaper2005.pdf>, §128, 2005, (20.02.2021).

სტიმული არ ჰქონდა შემოსვლისას დომინანტი კომპანიის მხრიდან სპეციფიკური ფასის დაკლების გამო.⁵⁵⁷

დამატებითი მტკიცებულება პირდაპირი და არაპირდაპირი მტკიცებულებების სახით ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოებმა თავის რამდენიმე გადაწყვეტილებაში განაცხადეს, რომ ხარჯების განსაზღვრულ ნიშნულზე დაბლა ან მაღლა ფასის დაწესებისას, მხედველობაში უნდა იქნას მიღებული მტაცებლობის დასადგენად განსაზღვრული სახის მტკიცებულებები. კერძოდ კი, საუბარია დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მტაცებლობის პირდაპირ განზრახვაზე, რაც ობიექტური ფაქტორების საფუძველზე უნდა იქნას დადგენილი. ასეთი განზრახვა მტაცებლობის სტრატეგიის ან გეგმის ნაწილს უნდა წარმოადგენდეს. შესაბამისად, ამის ჩვენება შეიძლება სხვადასხვა ელემენტის დახმარებით, რომლებიც ინდივიდუალურად ან ერთად მიუთითებენ ასეთი სტრატეგიის არსებობაზე. განსაკუთრებით შეიძლება შემდეგი ელემენტები იყოს მნიშვნელოვანი ამ საკითხის დასამტკიცებლად: განზრახვის პირდაპირი მტკიცებულება; იმის მტკიცებულება, რომ ამ ფასს მხოლოდ კომერციული მნიშვნელობა აქვს როგორც მტაცებლობის სტრატეგიის ნაწილს, რომელიც მსხვერპლის ფაქტობრივ ან სავარაუდო განდევნას იწვევს ბაზრიდან; განსაზღვრული კლიენტების სელექციურად შერჩევა; დომინანტმა ფირმამ ფაქტობრივად, გარკვეული სპეციფიკური ხარჯები გაიღო იმისათვის, რომ მაგალითად, გაეფართოებინა მწარმოებლობა; დაბალი ფასის მოცულობა და ხანგრძლივობა; სხვა გამრიცხველი პრაქტიკის გამოყენება; დომინანტი ფირმის შესაძლებლობა, თავისი ზიანის კომპენსირება მოახდინოს იმ მოგებით, რომელსაც იგი მიიღებს სხვა გაყიდვებით და მისი შესაძლებლობა დაიბრუნოს დანაკარგი მომავალში მაღალი ფასით. ობიექტური განზრახვის ჩვენების შემთხვევაში, ასეთი გეგმა ან სტრატეგია ასევე, სავარაუდო ეფექტის აღმნიშვნელია.⁵⁵⁸

10.4.4. მტაცებლური სტრატეგიის პირდაპირი მტკიცებულება

მტაცებლური სტრატეგიის პირდაპირი მტკიცებულება შეიძლება იყოს დომინანტი კომპანიის დოკუმენტაცია, რომელშიც მოცემულია გეგმა, რომლის მიხედვითაც, ირკვევა, რომ მტაცებლური ფასის გამოყენება ხდება იმისათვის, რომ მოხდეს კონკურენტის გაძევება ბაზრიდან, ხელი შეეშალოს ახალ მოთამაშეს ბაზარზე შემოსვლაში ან თავიდან აიცილონ ახალი ბაზრის გამოჩენა ან მტკიცებულება, რომელიც მტაცებლური ქმედების კონკრეტულ საფრთხეებს შეიცავს. ასეთი დოკუმენტი საჭიროა ნათლად ასახავდეს მტაცებლურ სტრატეგიას და საუბარი იყოს დომინანტი კომპანიის მხრიდან, გარკვეული ნაბიჯების გადადგმაზე. ამასთან, ის არ უნდა მოიცავდეს კომპანიის შიდა ზოგად საუბრებს.⁵⁵⁹

ასეთი პირდაპირი მტკიცებულების არსებობის შემთხვევაში, არ არის საჭირო იმის მტკიცება, რომ ასევე, სხვა ელემენტებიც მიუთითებენ მტაცებლობაზე. კომისიის განცხადებით, ასევე, შეიძლება ვარაუდი, რომ დომინანტ კომპანიას, რამდენადაც მან

⁵⁵⁷ იქვე, §129.

⁵⁵⁸ იქვე, §112.

⁵⁵⁹ იქვე, §113.

შექმნა მტაცებლობის ნათელი სტრატეგია, აქვს მტაცებლობის წარმატებით განსახორციელებლად შესაბამისი რესურსები და საშუალებები.⁵⁶⁰

10.4.5. მტაცებლური სტრატეგიის არაპირდაპირი მტკიცებულება

იმ შემთხვევაში თუ მტაცებლური სტრატეგიის პირდაპირი მტკიცებულება საქმეში ვერ იქნება წარმოდგენილი, მაშინ საქმეში შეიძლება წარმოდგენილი იყოს მტაცებლური სტრატეგიის არაპირდაპირი მტკიცებულებები. ასეთ შემთხვევებში, დავის არსებობისას შემდეგი ელემენტები იქნება განსაკუთრებით რელევანტური მტაცებლობის დამაჯერებელი სქემის დასამტკიცებლად:

- საფასო ქმედებას მხოლოდ კომერციული მნიშვნელობა აქვს როგორც მტაცებლობის სტრატეგიის ნაწილიდან გამომდინარე, თუ არსებობს სხვა გონივრული ახსნებიც;
- არსებობს რეალური ან სავარაუდო გარიცხვის ეფექტი;
- დაბალი ფასის მოცულობა და ხანგრძლივობა;
- დომინანტმა კომპანიამ რეალურად გაწია სპეციფიკური ხარჯები იმისათვის, რომ მაგალითად, გაეფართოებინა მწარმოებლობა, რაც მას საშუალებას მისცემდა რეაგირება მოეხდინა ბაზარზე შემოსვლის საწინააღმდეგოდ;
- განსაზღვრული კლიენტები სელექციურად არიან დამიზნებულნი;
- სხვა გამრიცხველი პრაქტიკის ერთდროულად გამოყენება ხომ არ ხდება;
- დომინანტ კომპანიას ხომ არა აქვს იმის შესაძლებლობა, რომ თავისი ზიანი დააკომპენსიროს სხვა გაყიდვებიდან შემოსული მოგებით;
- აქვს მას იმის შესაძლებლობა, რომ ზიანი აინაზღაუროს ახლო მომავალში მაღალი ფასის შედეგად;
- ერთ ბაზარზე მტაცებლობას შეიძლება ჰქონდეს რეპუტაციის ეფექტი სხვა ბაზრებზე;
- მსხვერპლი განსაკუთრებით დამოკიდებულია გარე დაფინანსებაზე და მსხვერპლს აქვს თუ არა შემხვედრი სტრატეგიები.

ამასთან, მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნა, რომ ინდივიდუალურ შემთხვევებში, სხვადასხვა ელემენტის რელევანტურობა ვერ იქნება ერთნაირი და შეუძლებელია განესაზღვროთ აბსტრაქტულად და წინასწარ თუ რა არის საჭირო ინდივიდუალურ შემთხვევაში მტაცებლური სტრატეგიის წარმოსაჩენად, ასეთი არაპირდაპირი მტკიცებულებების შემთხვევაში.⁵⁶¹

თუ საფასო ქცევას მხოლოდ კომერციული აზრი აქვს, როგორც მტაცებლური სტრატეგიის ნაწილს და არ არსებობს სხვა გონივრული ახსნა, ეს უკვე ჩვეულებრივ, საკმარისია მტაცებლური სტრატეგიის დასამტკიცებლად. მით უმეტეს, თუ ასევე, სხვა გამრიცხველი პრაქტიკაც არის გამოყენებული დომინანტი კომპანიის მიერ. ასეთ საქმეზე არ იქნება საჭირო იმის მტკიცება, რომ ბაზრის დახურვის ეფექტი

⁵⁶⁰ იქვე, §114.

⁵⁶¹ ევროკავშირის კონკურენციის გენერალური დირექტორატის მიერ გამოცემული სადისკუსიო დოკუმენტი ხელშეკრულების 82-ე მუხლის გამრიცხველი პრაქტიკის გამოყენებადი მოქმედების მიმართ გამოყენების შესახებ (DG Competition Discussion Paper on the Application of Article 82 of the Treaty to Exclusionary Abuses), იხ.: <https://ec.europa.eu/competition/antitrust/others/discpaper2005.pdf>, §115, 2005, (20.02.2021).

სავარაუდოა.⁵⁶²

ყველა სხვა შემთხვევაში, მტაცებლური ფასის დადგენისას, სულ მცირე, საჭიროა იმის ჩვენება, რომ ბაზრის დახურვის ეფექტი სავარაუდოა დაბალი ფასის მასშტაბის, ხანგრძლივობისა და უწყვეტობის გათვალისწინებით. თუმცა, ზოგადად, არ არის საკმარისი მხოლოდ სავარაუდო ბაზრის დახურვის ეფექტის ჩვენება. მეტი ელემენტის მოკვლევა საჭიროა მტაცებლური სტრატეგიის დამაჯერებლად დასამტკიცებლად.⁵⁶³

თუ დომინანტი კომპანია თავისი დაბალი ფასებით სელექციურად უმიზნებს სპეციფიკურ კლიენტებს და განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც ეს კლიენტები არიან რომელიმე ერთი ან რამდენიმე კონკრეტული კონკურენტის ფაქტობრივი კლიენტები ბაზარზე, ეს შეიძლება წარმოადგენდეს მტაცებლური სტრატეგიის მნიშვნელოვან მტკიცებულებას. ასეთი ფასი შეიძლება დადგენილი იყოს იმისათვის, რომ მოხდეს კონკურენტის სიცოცხლისუნარიანობისთვის ზიანის მიყენება და ბაზრის ჩაკეტვა მაშინ, როდესაც დომინანტი კომპანია იმ განცდილი ზარალის შეზღუდვას ახდენს, რომელიც წარმოიშვა სამიზნე გაყიდვებიდან. იგივე ითქმის იმ შემთხვევაში, როდესაც დაბალი ფასი შერჩევით არის დამიზნებული იმ კლიენტებზე, რომლებიც შეიძლება პოტენციურ შემოსვლელზე გადაერთონ, თუ ეს შემოსვლა გარდაუვალია. ასეთი მტკიცებულება შეიძლება ჩაითვალოს უფრო ძლიერად. თუ ასევე, სხვა გამრიცხველი პრაქტიკა იქნება ნაჩვენები. მეორე მხრივ, საერთო ფასის დაწევა, რომელიც დომინანტი კომპანიის ყველა პროდუქტს ეხება, ზოგადად, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ მტაცებლური სტრატეგიის ნაწილი იქნება. დომინანტ კომპანიას საერთო ფასის დაწევით არ ექნება იმის შესაძლებლობა, რომ მოახდინოს ზიანის კომპენსაცია სხვა გაყიდვებიდან მიღებული მოგებით და ზიანი ჩვეულებრივ, უფრო დიდი იქნება, რაც მის ანაზღაურებას ნაკლებად შესაძლებელს ხდის. ეს უკანასკნელი საკითხი, იმ შემთხვევაში, თუ ხდება ბაზარზე ფართო ფასდაკლება, ნაკლებად ძლიერი არგუმენტი იქნება, თუ ბაზარი უფრო მიდრეკილია განდევნაზე ისეთი მახასიათებლების გამო, როგორიცაა ქსელური ეფექტები ან თუ დომინანტი ფირმა აქტიურია რიგ მომიჯნავე ბაზრებზე და დომინანტ კომპანიას ერთ ბაზარზე მტაცებლობის განხორციელების შედეგად, შეუძლია აგრესიული კონკურენტის რეპუტაცია შეიქმნას ყველა ბაზარზე.⁵⁶⁴ ასეთი რეპუტაციის შექმნა დომინანტი ეკონომიკური აგენტის სასარგებლოდ მუშაობს, განსაკუთრებით კი იმ შემთხვევაში, როდესაც ეს ეკონომიკური აგენტი სხვადასხვა ბაზარზეა აქტიური. შესაბამის ბაზარზე პოტენციურ შემსვლელებს შეუძლიათ დაინახონ ის არახელსაყრელი პირობები, რომლებიც მსხვერპლის მიმართ იყო დაწესებული ან თვალისაღწევად ბაზრიდან მსხვერპლის გასვლას.⁵⁶⁵

ასევე, მნიშვნელოვანია იმის დადგენა, მსხვერპლი დამოკიდებულია გარე დაფინანსებაზე თუ არა და დომინანტი კომპანიის მხრიდან ფასის დაწევას

⁵⁶² იქვე, §116.

⁵⁶³ იქვე, §117.

⁵⁶⁴ იქვე, §118.

⁵⁶⁵ იქვე, §119.

არახელსაყრელი ეფექტი ექნება თუ არა მსხვერპლის საწყის ქმედებებზე, რადგან მისმა ქმედებამ შეიძლება სერიოზულად შეუქმნას მსხვერპლს პრობლემა დამატებითი დაფინანსების მოპოვებაში. ასევე, მნიშვნელოვანია იმის დადგენაც, რომელი უფრო დამოკიდებულია გარე დაფინანსებაზე – დომინანტი კომპანია თუ მსხვერპლი. ამასთან, მნიშვნელოვანია იმის დადგენა, დომინანტ კომპანიას აქვს თუ არა ინფორმაცია ფინანსური დამოკიდებულების განსხვავებებზე.⁵⁶⁶

ის ფაქტი, რომ დომინანტ კომპანიას შეუძლია ზიანის ანაზღაურება სხვა გაყიდვებიდან მიღებული მოგებით, ზოგადად, შეიძლება არ წარმოადგენდეს მტაცებლური ფასის თავისთავად სამხილს. ამან შეიძლება აჩვენოს, რომ დომინანტ კომპანიას ფაქტობრივად, შეუძლია დანაკარგების დაფინანსება იმ მოგებით, რომელიც მიღებულია სხვა გაყიდვებიდან იგივე პერიოდში და ამდენად, შეიძლება ნაკლებად დამოკიდებული იყოს გარე დაფინანსებაზე. სპეციფიკურ სიტუაციებში, როგორც არის მრავალბაზრიანი შემთხვევები ან სელექციური ფასის დაკლება, ასევე, შეიძლება მიუთითებდეს, რომ ანაზღაურება უკვე მიმდინარეობს მაშინ, როდესაც მტაცებლურ ფასს აქვს ადგილი. მსგავსად, თუ დომინანტ კომპანიას არ შეუძლია ზიანის ანაზღაურება იმავე პერიოდში სხვა გაყიდვებიდან მიღებული მოგებით, ეს არ არის საკმარისი იმისთვის, რომ მტაცებლობის უარყოფა მოხდეს. მაშინ, როდესაც განცდილი ზიანის პირდაპირი დაფინანსების უნარი რელევანტური შეიძლება იყოს, უფრო მნიშვნელოვანია მტაცებლობის სტიმულის გამოკვლევა და იმის დადგენა – ზიანის ანაზღაურება შესაძლებელი იქნება თუ არა.⁵⁶⁷

10.4.6. ზიანის ანაზღაურება

იმის დასადგენად მტაცებლური ფასი დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებას წარმოადგენს თუ არა, დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მხრიდან მიღებული ზიანის შემდგომში ანაზღაურების საკითხი ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია. შესაბამისად, უნდა შეფასდეს დომინანტი ფირმის მიერ გაღებული მსხვერპლშეწირვა არის თუ არა კარგი „ინვესტიცია“ დომინანტი კომპანიის პერსპექტივიდან გამომდინარე. შეიძლება მტაცებლობა და მისი გამრიცხველი ეფექტი დომინანტ კომპანიას მისცემს იმის უნარს, რომ მომავალში მან უფრო მაღალი ფასები დააწესოს, ვიდრე სხვა შემთხვევაში იქნებოდა და შესაბამისად, მას შეუძლია ზიანის ანაზღაურება. ზოგადად, საჭიროა შეფასდეს ბაზარზე შესასვლელი ბარიერები, რამდენად ექნება კომპანიას პოზიციის გაძლიერების შესაძლებლობა მტაცებლობის შედეგად და რა ცვლილებები მოხდება ბაზრის სტრუქტურაში სამომავლოდ. კომისიის აზრით, თუ ბაზარზე დომინანტობა უკვე დადგენილია, ეს ნიშნავს, რომ შესასვლელი ბარიერები საკმარისად მაღალია და ანაზღაურების შესაძლებლობა სავარაუდოა. შესაბამისად, კომისია არ მიიჩნევს საჭიროდ ანაზღაურების დამატებით ცალკე მტკიცებულების წარმოდგენას, ბოროტად გამოყენების დასადგენად. თუ აღმოჩნდება, რომ კონკურენტის ბაზარზე შემოსვლისას დომინანტი კომპანიის მხრიდან ფასის შემცირებას ჰქონდა ადგილი, რომლის კვლავ გაზრდა მოხდა ბაზრიდან გასვლის ან შემომსვლელის დასჯის

⁵⁶⁶ იქვე, §120.

⁵⁶⁷ იქვე, §121.

შემდეგ, ეს შეიძლება მიუთითებდეს, რომ ანაზღაურება სავარაუდოა და მტაცებლური სტრატეგიის არსებობის დამაჯერებლად დამტკიცება შესაძლებელია.⁵⁶⁸

არიელ ეზრეჩის აზრით, საერთო სასამართლომ უპირატესობა მიანიჭა ფორმაზე დაფუძნებულ მიდგომას მტაცებლობის დასადგენად. მან უარყო ის არგუმენტი, რომელიც ეხებოდა ამ პრაქტიკის რეალური ეფექტის დემონსტრირების საჭიროებას და განაცხადა, რომ ანაზღაურება არ არის საჭირო, როცა მტაცებლობის დადგენას ეხება საქმე.⁵⁶⁹

რიჩარდ ვიშისა და დევიდ ბეილის აზრით, ევროკავშირის სასამართლოებს შეეძლოთ ზიანის ანაზღაურების შესაძლებლობის მტკიცებულება სავალდებულოდ დაეწესებინათ თუმცა, თავიანთ გადაწყვეტილებებში მათ ამაზე უარი განაცხადეს. ერთ-ერთი ასეთი საქმეა Tetra Pak II, სადაც მართლმსაჯულების სასამართლომ მოიწონა კომისიის გადაწყვეტილება, რომლითაც კომპანია Tetra Pak-ი დაჯარიმებული იყო მტაცებლური ფასის ბოროტად გამოყენებაზე.⁵⁷⁰ სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში აღნიშნა, რომ „არ იქნება შესაბამისი მოცემული საქმის გარემოებებიდან გამომდინარე მოვითხოვოთ დამატებითი მტკიცებულება, რომ კომპანია Tetra Pak-ს ჰქონდა რეალური შანსი თავისი ზარალის ანაზღაურების შესაძლებელი უნდა იყოს მტაცებლური ფასის დასჯა მაშინ, როდესაც არსებობს კონკურენტების გარიცხვის რისკი.“⁵⁷¹

აღნიშნულ საქმეზე Tetra Pak-ის ანტიკონკურენციული განზრახვა დასტურდებოდა 102-ე მუხლის საწინააღმდეგო ბოროტად გამოყენებადი ქმედებების სერიებით. გარდა ამისა, მისი საბაზრო ძალაუფლება მნიშვნელოვანი იყო, რამაც შეიძლება ახსნას ის, თუ რატომ განაცხადა სასამართლომ „წინამდებარე საქმის გარემოებებიდან გამომდინარე,“ რატომ არ იყო საჭირო ზიანის ანაზღაურების მტკიცებულების მოთხოვნის დაწესება.⁵⁷²

კომპანია Tetra Pak-ს ასეპტიკური მუყაოს კოლოფების ბაზარზე 90 პროცენტი ეკავა. სადავო მოქმედებას ადგილი ჰქონდა არდაკავშირებულ არადომინანტ, არაასეპტიკური მუყაოს კოლოფების ბაზარზე, რომელზეც კომპანია Tetra Pak დადგინდა, რომ ჩართული იყო მტაცებლური ფასის პოლიტიკის განხორციელებაში. მართლმსაჯულების სასამართლომ განაცხადა, რომ კომისიას არ მოეთხოვებოდა იმის მტკიცება, რომ Tetra Pak-ს შეეძლო ზიანის ანაზღაურება. მართლმსაჯულების სასამართლომ ხაზგასმით აღნიშნა, რომ მტაცებლობის განსაზღვრისათვის მნიშვნელოვან ფაქტორს წარმოადგენს იმის დადგენა, არსებობს თუ არა კონკურენტების განდევნის რისკი. მან მოიწონა საერთო სასამართლოს მოსაზრება, რომ ამ საქმეზე ამის რისკი არსებობდა. მართლმსაჯულების სასამართლოს არ უთქვამს, რომ არასოდეს იქნება საჭირო ანაზღაურების შესაძლებლობის ჩვენება.

⁵⁶⁸ იქვე, §122.

⁵⁶⁹ Ariel Ezrachi, EU Competition Law, An Analytical Guide to the Leading Cases, 6th ed., Hart Publishing, 2018, p. 244.

⁵⁷⁰ Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 9th ed., Oxford University Press, p. 761, 2018.

⁵⁷¹ მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-333/94 P, იხ.: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TEXT/?uri=CELEX%3A61994CJ0333> > §44, [22.04.2021].

⁵⁷² Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 9th ed., Oxford University Press, p. 761, 2018.

თუმცა, მან მხოლოდ ის თქვა, რომ არ იქნება საჭირო წინამდებარე საქმის გარემოებების შემთხვევაში. ეს გარემოებები მოიცავდა ისეთ ფაქტს, რომ კომპანია Tetra Pak-ს ჰქონდა კვაზიმონოპოლია და სავარაუდო მტაცებლობას ადგილი ჰქონდა დომინანტი ბაზრიდან განსხვავებულ ბაზარზე, ამდენად მას შეეძლო ჯვარედინი დაფინანსება მოეხდინა. გარდა ამისა, აშკარა მტკიცებულება არსებობდა, რომ Tetra Pak კონკურენტების ჩამოშორების განზრახ სტრატეგიას მისდევდა.⁵⁷³

აღნიშნულის გარდა ასევე, საინტერესოა საქმე: France Telecom v Commission (C-202/07 P), რომელიც ეხებოდა მტაცებლობას საშუალო ცვლად ხარჯზე დაბალი ფასის შემთხვევაში. მართლმსაჯულების სასამართლომ განაცხადა, რომ: „სასამართლოს პრეცედენტული სამართლიდან არ გამომდინარეობს, რომ აპლიკანტის მიერ, რომელიც დომინანტ მდგომარეობაშია, მიღებული ზიანის ანაზღაურების შესაძლებლობის მტკიცებულება, რომლის ფასები ხარჯების განსაზღვრულ დონეზე დაბალია, წარმოადგენს აუცილებელ წინაპირობას იმის დასადგენად, რომ ასეთი ფასის პოლიტიკა არის ბოროტად გამოყენებადი.“⁵⁷⁴

ამერიკის შეერთებულ შტატებში სასამართლოები არ ცნობენ მტაცებლურ ფასს, როგორც მონოპოლიზაციის მცდელობას, თუ მომჩივანი არ აჩვენებს, რომ სავარაუდო მტაცებელს აქვს ზიანის ანაზღაურების შესაძლებლობა, რომელსაც ის ხარჯებზე დაბალ ფასად საქონლის გაყიდვის შედაგად მიიღებს. თუ მომჩივანს შეუძლია აჩვენოს ხარჯებზე დაბალ ფასად გაყიდვა და კონკურენციის საწინააღმდეგო განზრახვა, ანტიმონოპოლიურ დარღვევას არ ექნება ადგილი ანაზღაურების მტკიცებულების გარეშე. ძალიან რთულია, თუ არა შეუძლებელი, მტაცებლური ფასის ქმედებების წარმატებით დამტკიცება შეერთებული შტატების სასამართლოებში, რადგან პრობლემები არეობს მტკიცების ტვირთთან დაკავშირებით და ცხადია, ანაზღაურების წინასწარ განჭვრეტა რთულია.⁵⁷⁵

ევროკავშირის საერთო სასამართლოს მიდგომას ზიანის ანაზღაურების აღბათობის მოთხოვნასთან დაკავშირებით, განსხვავებულია შეერთებული შტატების სამართლისაგან. განსაკუთრებით აღსანიშნავია, ამერიკის შეერთებული შტატების უზენაესი სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: Brooke Group Ltd v Brown & Williamson Tobacco Corp 509 US 940 (1993). ასევე, უზენაესი სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: Weyerhaeuser Co v Ross-Simmons Hardwood Lumber Co Inc 127 SCt 1069 (2007), რომელიც ეხებოდა მტაცებლურ შეთავაზებებს ტენდერებში.⁵⁷⁶

ასევე, საინტერესოა გაერთიანებული სამეფოს კონკურენციის კომისიის მიდგომა, რომლის მიხედვითაც, „იმისათვის, რომ დავამტკიცოთ რომ ხარჯებზე დაბალ ფასად გაყიდვა წარმოადგენს მტაცებლურ სტრატეგიას, აუცილებელია იმის ჩვენება, რომ არსებობს ძლიერი ალბათობა, რომ მტაცებელი აინაზღაურებს იმ მოგებას, რაც მან საწყის ეტაპზე შეწირა. სავარაუდოდ, თუ მტაცებელი ვერ აინაზღაურებს დაკარგულ მოგებას, მაშინ დაბალი ფასის დადგენა სავარაუდოდ ვერ იქნება მტაცებლური

⁵⁷³ Alison Jones, Brenda Sufrin, Naimh Dunde, EU Competition Law, Text, Cases, and Materials, 7th ed., Oxford University Press, 2019, p. 408.

⁵⁷⁴ მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-202/07 P იხ.: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A62007CJ0202>, §110, [22.04.2021].

⁵⁷⁵ Alison Jones, Brenda Sufrin, Naimh Dunde, EU Competition Law, Text, Cases, and Materials, 7th ed., Oxford University Press, 2019, p. 407.

⁵⁷⁶ Ariel Ezrachi, EU Competition Law, An Analytical Guide to the Leading Cases, 6th ed., Hart Publishing, 2018, p. 244.

სტრატეგიის ნაწილი. ანაზღაურება უფრო სავარაუდოა, რაც უფრო ნაკლები მოგება არის შეწირული და რაც უფრო დიდ საბაზრო ძალაუფლებას დაიმტკიცებს სამიზნის გაძევების შედაგად. რაც უფრო დიდია დამატებული საბაზრო ძალაუფლება სამიზნეს გაძევების შემდეგ, მით უფრო უშუალო კონკურენტია სამიზნე (ე. ი. მით უფრო დიდ კონკურენტულ წნეხს ახორციელებდა ის მტაცებლის საქმიანობაზე მაშინ, როდესაც სხვა კონკურენტები არ ინარჩუნებენ კონკურენტული ზეწოლის იგივე ხარისხს) და მით უფრო დიდია შესასვლელი ან ხელახლა შესასვლელი ბარიერი.⁵⁷⁷

როგორც ზემოთ ითქვა, მტაცებლობას ახასიათებს ორი ფაზა. პირველი ფაზის დროს დომინანტი ეკონომიკური აგენტი განზრახ მიდის წაგებაზე დაბალი ფასების დაწესებით, ხოლო მეორე ფაზის დროს, თუ პირველმა ფაზამ წარმატებით ჩაიარა, მტაცებელი უკვე ცდილობს მაღალი ფასის დაწესებით აინაზღაუროს პირველი ფაზის დროს მიღებული დანაკარგები. პირველი ფაზა მომხმარებლისთვის სასარგებლოა, ხოლო შემდგომ პერიოდში – ის უკვე დაზარალებულია, რადგან მას საქონელზე უწევს მაღალი ფასის გადახდა. გარდა ამისა, მას წართმეული აქვს არჩევანის თავისუფლებაც.

მტაცებლობის დასადგენად ხარჯის განსაზღვრულ ნიშნულებს იყენებენ. კერძოდ, საშუალო თავიდან ასაცილებელ ხარჯზე დაბალი ფასი მტაცებლობას მიაჩნიათ. ხოლო ფასი, რომელიც ვერ ფარავს გრძელვადიან საშუალო დამატებით ხარჯს (LRAIC) მიუთითებს, რომ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ვერ ფარავს საქონლის ან მომსახურების წარმოებასთან დაკავშირებულ ყველა დამახასიათებელ ფიქსირებულ ხარჯს და თანაბრად ეფექტური კონკურენტი შეიძლება ბაზრიდან იყოს გაძევებული.

აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ მტაცებლური განზრახვის პირდაპირი მტკიცებულებების შემთხვევაში, ევროკავშირში მტაცებლობის დადგენისათვის დამატებითი მტკიცებულებების ანალიზი საჭირო არ არის. გარდა ამისა, არ არის სავალდებულო მსხვერპლის ბაზრიდან გაძევება მოხდეს იმისათვის, რომ ევროკავშირის კონკურენციის ორგანომ დაიწყოს მოკვლევა. ამასთან, უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ ევროკავშირის კომისიას, განსხვავებით შეერთებული შტატების პრეცედენტული სამართლისაგან, ჯერ ზიანის სავარაუდო ანაზღაურების მტკიცებულება არ მოუთხოვია.

10.5. მარჟის შეკუმშვა

10.5.1. მარჟის შეკუმშვის ცნება

მარჟის შეკუმშვას ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ვერტიკალურად ინტეგრირებული ეკონომიკური აგენტი, რომელსაც დომინანტი პოზიცია უკავია ზედა მიმართულების ნედლეულის ბაზარზე, აწესებს ისეთ ფასს ნედლეულზე, რომ მის კონკურენტებს

⁵⁷⁷ იქვე.

ქვედა მიმართულების ბაზარზე (ნედლეულისაგან ნაწარმოები დასრულებული პროდუქტის ბაზარზე) არ შეუძლიათ დომინანტ ფირმას საქონლისა და მომსახურების კლიენტებისათვის მიწოდებაზე კონკურენცია გაუწიონ. ასეთი ქმედებით დომინირებული ფირმა აწესებს ნედლეულზე მაღალ ფასს, ხოლო ამ ნედლეულისაგან ნაწარმოებ პროდუქტზე ქვედა მიმართულების ბაზარზე კი, მომხმარებელს დაბალ ფასს სთავაზობს. შედეგად კი, კონკურენტების მომხმარებლები გადმოდიან დომინანტი ეკონომიკური აგენტის საქონელზე/მომსახურებაზე, რის გამოც კონკურენტებს უწევთ ბაზრიდან გასვლა. ამდენად, ამ პრაქტიკას კონკურენტების ბაზრიდან გაძევების ეფექტი აქვს (exclusionary effect).

კომისიამ საქმეზე COMP/38.784 Wanadoo Espana V Telefonica [2008] OJ C83/05 განაცხადა, რომ მარჯის შეკუმშვა წარმოადგენს დისპროპორციას ზედა მიმართულების პროდუქტისა და ქვედა მიმართულების პროდუქტის ფასებს შორის. მისი აზრით, არ იყო საჭირო იმის ჩვენება, რომ საბითუმო ფასი გადაჭარბებული იყო ან საცალო ფასი მტაცებლური იყო.⁵⁷⁸

მარჯის შეკუმშვის შემთხვევებისათვის დამახასიათებელია ვერტიკალური ინტეგრაცია, რაც იმაში მდგომარეობს, რომ ეკონომიკური აგენტი ოპერირებს ორ ვერტიკალურად ინტეგრირებულ ბაზარზე. ამ ორი ბაზრიდან ერთ ბაზარზე ფირმას უკავია დომინანტი პოზიცია, კერძოდ, ნედლეულის, ზედა მიმართულების ბაზარზე. ხოლო ქვედა მიმართულების ბაზარზე მას ჰყავს კონკურენტები. ის გარემოება, რომ ეკონომიკურ აგენტს უკავია დომინანტი პოზიცია ნედლეულის ბაზარზე, რომლისგანაც საბოლოო პროდუქტი მზადდება ამ კომპანიის მიერ, ისევე როგორც მისი კონკურენტების მიერაც, დომინანტ ფირმას საშუალებას აძლევს მისი კონკურენტების ხარჯებზე და შემოსავალზე იქონიოს გავლენა. ამასთან, დომინანტ ფირმას აქვს შესაძლებლობა თავისი შემოსავლის დიდი ნაწილი მიიღოს ნედლეულის ბაზარზე - ზედა მიმართულების ბაზარზე, ხოლო დასრულებული პროდუქტისაგან, ქვედა მიმართულების ბაზარზე კი, მიზერულ მოგებაზე იმუშაოს ან საერთოდ მოგება არ მიიღოს.

10.5.2. მარჯის შეკუმშვა ევროკავშირის კომისიის სარეკომენდაციო დოკუმენტის შესაბამისად

მარჯის შეკუმშვას და მიწოდებაზე უარს კომისია განიხილავს ერთად, მეოთხე თავის D ნაწილში ევროკავშირის შეთანხმების 82-ე მუხლის გამოყენებაზე კომისიის აღსრულების პრიორიტეტების სახელმძღვანელო დოკუმენტში, რომელიც 2009 წელს არის მიღებული. ამ დოკუმენტის მე-80 პარაგრაფის მიხედვით, კომისიის აზრით, დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს მიწოდებაზე უარის ნაცვლად, შეუძლია დაადოს ისეთი ფასი თავის პროდუქციას ზედა მიმართულების ბაზარზე ქვედა მიმართულების ბაზრის პროდუქტთან შედარებით, რაც არ მისცემს თანაბრად ეფექტიან კონკურენტსაც კი იმის შესაძლებლობას, რომ მომგებიანად ივაჭროს ქვედა

⁵⁷⁸ Ariel Ezrachi, EU Competition Law, An Analytical Guide to the Leading Cases, 6th ed., Hart Publishing, 2018, p. 302.

მიმართულების ბაზარზე, ხანგრძლივი პერიოდით. კომისიის განცხადებით, მარჟის შეკუმშვის საქმეზე თანაბრად ეფექტიანი კონკურენტის ხარჯების დასადგენად გამოიყენება გრძელვადიანი საშუალო დამატებითი ხარჯების ტესტი (LRAIC).⁵⁷⁹ ამავე დოკუმენტის მესამე თავის C ნაწილის შესაბამისად, რომელიც ფასზე დაფუძნებულ გამრიცხველ ქმედებას ეხება, კომისია ამბობს, რომ ის ასეთი შემთხვევების მოკვლევისას იყენებს ხარჯების შემდეგ ნიშნულს: საშუალო თავიდან ასარიდებელი ხარჯისა (average avoidable cost – AAC) და გრძელვადიანი საშუალო დამატებითი ხარჯის (long-run average incremental cost – LRAIC) ნიშნულებს. AAC ხარჯის ვერ დაფარვა მიუთითებს, რომ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი მოკლე პერიოდში სარგებელს სწირავს და რომ მსგავსად ეფექტიან კონკურენტს არ შეუძლია მოემსახუროს მიზნობრივ მომხმარებელს ზიანის მიღების გარეშე. LRAIC ჩვეულებრივ AAC-ზე მაღალია, რადგან AAC-თან შედარებით (რომელიც მხოლოდ მოიცავს ფიქსირებულ ხარჯებს, თუ გაწეულია მოკვლევის პერიოდში), LRAIC მოიცავს პროდუქტის სპეციფიკურ ფიქსირებულ ხარჯებს, რომელიც გაწეულია იმ პერიოდამდე, სანამ მოხდებოდა სავარაუდო სამართალდარღვევა. LRAIC ხარჯის ვერ დაფარვა მიუთითებს იმაზე, რომ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ვერ იბრუნებს ყველა იმ დამახასიათებელ ფიქსირებულ ხარჯებს, რომელიც უკავშირდება მოცემული საქონლის ან მომსახურების წარმოებას და შედეგად კი, მსგავსად ეფექტიანი კონკურენტი შეიძლება გაძევებული იქნას ბაზრიდან.⁵⁸⁰

ბოროტად გამოყენების ამ ორი სახის კომისიის მიერ ერთ თავში გაერთიანება განპირობებული იყო იმით, რომ კომისია მარჟის შეკუმშვას თვლიდა მიწოდებაზე უარის ერთ-ერთ სახედ. თუმცა, ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ საქმეზე C-52/09 განაცხადა, რომ მარჟის შეკუმშვა თავისთავად შეიძლება წარმოადგენდეს ბოროტად გამოყენების დამოუკიდებელ ფორმას განსხვავებით მიწოდებაზე უარისაგან.⁵⁸¹

10.5.3. პრეცედენტული სამართალი

კომისიამ მარჟის შეზღუდვის თავის პირველ გადაწყვეტილებაში, რომელიც მიღებული იქნა 1975 წლის 29 ოქტომბერს, საქმეზე: 76/185/ECSC განაცხადა, რომ დომინანტ ფირმას შეიძლება დაუწესდეს ვალდებულება თავისი ფასი ისე განსაზღვროს, რომ დერივატივების გონივრულად ეფექტურ მწარმოებელს მიეცეს საკმარისი მარჟა იმისათვის, რომ ხანგრძლივი პერიოდით დარჩეს ბაზარზე აქტიური.⁵⁸²

შემდეგი შემთხვევა, სადაც კომისიის მიერ მარჟის შეკუმშვის საკითხი იქნა

⁵⁷⁹ Communication from the Commission – Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52009XC0224%2801%29>, §80 [19.11.2020].

⁵⁸⁰ Communication from the Commission – Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52009XC0224%2801%29>, §26 [19.11.2020].

⁵⁸¹ იხ.: მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-52/09, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?sessionid=A89F707FFB6A1AE67B53373BE36787D3?text=&docid=81796&pageIndex=0&doclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=1470161>, §56 [19.11.2020].

⁵⁸² იხ.: კომისიის გადაწყვეტილება საქმეზე: 76/185/ECSC, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31976D0185&from=EN>, გვ. 2 [19.11.2020].

განხილული, იყო ნაპიერ ბრაუნი-ბრიტანული შაქრის საქმე (Napier Brown [1988] OJ L284/41), რომელშიც კომისიამ დაადგინა, რომ ბრიტანულმა შაქარმა ბოროტად გამოიყენა თავისი დომინირებული მდგომარეობა ინდუსტრიული შაქრის ბაზარზე საცალო შაქრის ისეთი ფასის შენარჩუნებისთვის, რომელიც არ ასახავდა ხელმეორედ შეფუთვისა და გაყიდვის ხარჯებს. კომისიის აზრით, თუ ბრიტანული შაქარი შეინარჩუნებდა მის შემცირებულ მარჟას, ნებისმიერი კომპანია, რომელიც ბრიტანულ შაქრის მსგავსად, თანაბრად ეფექტურია ხელახლა შეფუთვაში, თუმცა მათ არ გააჩნიათ ინდუსტრიული შაქრის საკუთარი წარმოება, მოუწევს ბაზრიდან გასვლა.⁵⁸³

2013 წელს ევროკავშირის კომისია გერმანული რკინიგზის (Deutsche Bahn) მიერ აღებულ ვალდებულებებს დათანხმდა რეგულაცია #1/2003 მე-9 მუხლის მე-საბამისად. დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ვალდებულებას კისრულობდა დაედგინა გერმანიაში ახალი ტარიფი ქვედა მიმართულების სარკინიგზო ოპერატორებისათვის მაწევარას მიწოდებისათვის (supply of traction) და შეეწყვიტა საექვო მარჟის შეკუმშვის პრაქტიკა.⁵⁸⁴

მარჟის შეკუმშვის შემთხვევები ხდება როგორც რეგულირებად, ასევე არარეგულირებად სექტორებში. განსაკუთრებით ასეთ შემთხვევებს ადგილი ჰქონდა ევროკავშირში, ტელეკომუნიკაციის სექტორის ლიბერალიზაციის შემდეგ, რასაც უნდა მოჰყოლოდა საცალო კონკურენციის გაძლიერება. მიუხედავად ლიბერალიზაციისა, ყოფილი სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული მონოპოლიები ხშირად ინარჩუნებდნენ ქსელის ინფრასტრუქტურის კონტროლს, მაშინ როდესაც ქვედა მიმართულების ბაზარზე უნდა ყოფილიყო კონკურენცია.⁵⁸⁵ ევროკავშირის პრეცედენტული სამართალი იცნობს რამდენიმე საქმეს სწორედ ტელეკომუნიკაციის სექტორში. მათ შორის არის საქმეები: C-280/08 P, Deutsche Telekom EU:C:2010:603; C-52/09, TeliaSonera EU:C:2011:83; C-295/12 P, Telefonica SA v Commission EU:C:2014:2061; T-851/14, Slovak Telekom v Commission EU:T:2018:929.

ა. საქმე: Deutsche Telekom C-280/08 P⁵⁸⁶

კომისიამ დაადგინა, რომ გერმანულმა ეკონომიკურმა აგენტმა დოიჩე ტელეკომმა განახორციელა მარჟის შეკუმშვა საცალო ბაზარზე, თავისი კონკურენტების მიმართ გერმანიაში, რადგან მან დაუდგინა კონკურენტებს მაღალი ფასი მის „ადგილობრივ ქსელზე“ წვდომისათვის. კონკურენტებს კი აღარ შეეძლოთ ისეთი საცალო ფასი შეეთავაზებინათ მომხმარებლებისათვის, რომელიც კონკურენტული იქნებოდა დოიჩე ტელეკომის ფასთან მიმართებაში. მიუხედავად იმისა, რომ დოიჩე ტელეკომის ფასი დამტკიცებული იყო გერმანიის ტელეკომუნიკაციების მარეგულირებელი ორგანოს მერ (RegTP), კომისიამ დაადგინა, რომ ეს საფასო პრაქტიკა წარმოადგენდა მარჟის შეკუმშვას იმის გამო, რომ დომინანტი

⁵⁸³ იხ.: კომისიის გადაწყვეტილება საქმეზე: Napier Brown [1988] OJ L284/41, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31988D0518>, §56 [23.11.20202].

⁵⁸⁴ იხ. Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 9th ed., Oxford University Press, 2018, გვ. 775.

⁵⁸⁵ იხ.: Alison Jones, Brenda Sufrin, Naimh Dundee, EU Competition Law, Text, Cases, and Materials, 7th ed., Oxford University Press, 2019, p. 416.

⁵⁸⁶ იხ.: ბრიტანული სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-280/08 P, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9C7B AFD64C4B2918DD78EB3E9776ED49?text=&docid=82938&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=14834700>, [20.11.2020].

ეკონომიკური აგენტის მიერ დადგენილ საცალო ფასსა და კონკურენტებისათვის დადგენილ საბითუმო ფასს შორის სხვაობა ნეგატიური იყო ან არასაკმარისი იმისათვის, რომ პროდუქტის სპეციფიკური ხარჯები დაეფარა დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს საცალო მომსახურების მიწოდებისათვის ქვედა მიმართულების ბაზარზე. კომისიამ დოიჩე ტელეკომი დააჯარიმა 12.6 მილიონი ევროთი. მისი გადაწყვეტილება კი, უცვლელი დარჩა საერთო სასამართლოსა და მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილებით.⁵⁸⁷

ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოების განცხადებით, დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ მოხდა დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენება უსამართლო ფასის დადგენის შედეგად. კერძოდ, ადგილი ჰქონდა მარჟის შეკუმშვის ისეთ ფორმას, რაც მის კონკურენტებს ზიანს აყენებდა. მათი მტკიცებით, მარჟის შეკუმშვა არსებობს იმ შემთხვევაში, თუ დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ დადგენილ საცალო ფასს და იმ საბითუმო ფასს შორის სხვაობა, რომელსაც ის ახდევინებს კონკურენტებს მომსახურებებზე, არის ნეგატიური ან არასაკმარისი იმისთვის, რომ მოხდეს დომინანტი ოპერატორისთვის პროდუქტის სპეციფიკური ხარჯების დაფარვა, რაც უკავშირდება საცალო მომსახურების საბოლოო გამოყენებლებისათვის მიწოდებას.⁵⁸⁸ საერთო სასამართლოს განცხადებით, საკმარისი არ იყო ბოროტად გამოყენების დასადგენად მხოლოდ მარჟის შეკუმშვის მტკიცებულების წარმოდგენა. სასამართლომ ასევე, ხაზი გაუსვა იმ ფაქტს, რომ კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტები უკავშირდებოდა შესვლის ბარიერებს, რაც ფასის პოლიტიკამ შექმნა.⁵⁸⁹

მართლმსაჯულების სასამართლოს განცხადებით, 102-ე მუხლი უკრძალავს დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს ისეთ პრაქტიკას, რომელსაც ფაქტობრივი ან პოტენციური თანაბრად ეფექტური კონკურენტების ბაზრიდან გამევეების ეფექტი აქვს. ეს კი, არის პრაქტიკა, რომელსაც შეუძლია უფრო რთული ან შეუძლებელი გახადოს მისი კონტრაქტორებისათვის მიწოდების სხვადასხვა წყაროებსა და კომერციულ პარტნიორებს შორის არჩევანის გაკეთება. შედაგად კი ხდება დომინანტი პოზიციის გაძლიერება იმ მეთოდების გამოყენებით, რომლებიც ხარისხზე/ეფექტურობაზე კონკურენციის ფარგლებში არ ჯდება. შესაბამისად, ფასზე კონკურენცია ყველა საშუალებით ვერ შეიძლება ჩაითვალოს ლეგიტიმურად.⁵⁹⁰

მართლმსაჯულების სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში ხაზგასმით აღნიშნა, რომ თუ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ფაქტობრივად განახორციელებს ისეთ საფასო პრაქტიკას, რომელსაც მასსავით ეფექტური კონკურენტი ეკონომიკური აგენტისათვის მარჟის შეკუმშვა შეუძლია გამოიწვიოს და მიზნად აქვს შესაბამისი ბაზრიდან მათი გამევეება, ის გარემოება, რომ დასახული მიზანი საბოლოოდ არ არის მიღწეული, არ ცვლის ასეთი პრაქტიკის ბოროტად გამოყენებად კატეგორიზაციას

⁵⁸⁷ *ib.*: Richard Whish & David Bailey, *Competition Law*, 9th ed., Oxford University Press, 2018, p. 773.

⁵⁸⁸ *იხ.*: მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-280/08 P, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9C7BAFD64C4B2918DD78EB3E9776ED49?text=&docid=82938&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=14834700>, §142 [20.11.2020].

⁵⁸⁹ იქვე §252.

⁵⁹⁰ იქვე §177.

102-ე მუხლის შესაბამისად.⁵⁹¹

ბ. საქმე: TeliaSonera C-52/09⁵⁹²

მართლმსაჯულების სასამართლომ თელიასონერას საქმე განიხილა დოიჩე ტელეკომის საქმეში არსებული პრინციპების შესაბამისად. თელიასონერა დოიჩე ტელეკომის მსგავს მდგომარეობაში იყო: ისიც ვერტიკალურად ინტეგრირებული ყოფილი სახელმწიფო მონოპოლისტი იყო, რომელმაც შეინარჩუნა საკუთრება ადგილობრივ ქსელზე. თელიასონერა წვდომას აძლევდა ადგილობრივ ქსელზე იმ ოპერატორებს, რომლებიც საბოლოო მომხმარებლებს აწვდიდნენ ინტერნეტს. თელიასონერა ასევე სთავაზობდა ინტერნეტ მომსახურებას პირდაპირ საბოლოო მომხმარებლებს. თუმცა, განსხვავებით, დოიჩე ტელეკომისაგან, მას არ ჰქონდა ვალდებულება უზრუნველყო საბითუმო წვდომა თავის ინფრასტრუქტურაზე. არსებობდა სხვადასხვა ალტერნატიული ტექნოლოგიები, რომლებიც საშუალებას იძლეოდა მომხმარებლებისათვის მიწოდებული ყოფილიყო ინტერნეტის მომსახურება. მიუხედავად ამისა, შვედეთის კონკურენციის ორგანომ დაადგინა, რომ თელიასონერამ ბოროტად გამოიყენა თავისი დომინანტი პოზიცია მარჟის შეზღუდვით, რადგან მის საცალო და საბითუმო ფასს შორის სხვაობა არასაკმარისი იყო იმისათვის, რომ თელიასონერას დაეფარა ის ხარჯები, რაც საჭირო იყო საბოლოო მომხმარებლებისათვის მისაწოდებელი მომსახურების გასაწევად.⁵⁹³

მართლმსაჯულების სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში განაცხადა, რომ იმ შემთხვევაში თუ საბითუმო პროდუქტის მიწოდებაზე წვდომა აუცილებელია საცალო პროდუქტების გასაყიდად, ის კონკურენტები, რომლებიც სულ მცირე, ისეთივე ეფექტურები არიან როგორც საბითუმო ბაზარზე დომინირებული ეკონომიკური აგენტი და რომლებსაც არ შეუძლიათ საცალო ბაზარზე ოპერირება წაგებაზე მუშაობის გარეშე ან ყველა შემთხვევაში, შემცირებული მოგებით იმუშავენ ბაზარზე, კონკურენტულ არახელსაყრელ მდგომარეობაში არიან ამ ბაზარზე, რაც მათ ხელს უშლის ან უზღუდავს საცალო ბაზარზე წვდომაში ან მათი აქტივობების გაზრდაში ბაზარზე. ასეთი გარემოებების არსებობისას კი მარჟის შეზღუდვის კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტი სავარაუდოა. გარდა ამისა, სასამართლოს აზრით, იმ უბრალო მიზეზის გამო, რომ საბითუმო პროდუქტი არ არის საჭირო/აუცილებელი საცალო პროდუქტის საწარმოებლად/მიწოდებისათვის, ისეთი საფასო პრაქტიკა, რომელიც მარჟის შეკუმშვას იწვევს, მაინც შესაძლებელია კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტის მქონე იყოს.⁵⁹⁴

საინტერესოა სასამართლოს მოსაზრება იმასთან დაკავშირებით, რომ გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც მარჟა ნეგატიურია, ანუ როგორც წინამდებარე საქმეშია ADSL-ის ნედლეულის მომსახურების საბითუმო ფასი უფრო მაღალია, ვიდრე ამ

⁵⁹¹ იქვე §254.

⁵⁹² იხ.: მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე C-52/09, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=8179>

6&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=14861086, [20.11.2020].

⁵⁹³ იხ.: Alison Jones, Brenda Sufrin, Naimh Dundee, EU Competition Law, Text, Cases, and Materials, 7th ed., Oxford University Press, 2019, p. 421.

⁵⁹⁴ იხ.: მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე C-52/09, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=8179>

6&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=14861086, §70-72.

მომსახურების საცალო ფასი მომხმარებლებისათვის და ამ შემთხვევაში ბაზრიდან კონკურენტების განდევნის პოტენციური ეფექტი სავარაუდოა, ასეთი შედეგი შესაძლებელია მიღწეულ იქნას იმ შემთხვევაშიც, როდესაც მარჟა პოზიტიურია. თუმცა, უნდა დადგინდეს, რომ ასეთი ფასის პრაქტიკა მაგალითად, შემცირებული მომგებიანობის მიზეზით იყო, რამაც სავარაუდოდ, შეიძლება შედეგად გამოიწვიოს ის, რომ სულ მცირე, შესაბამისი ოპერატორებისათვის უფრო რთული გახდა შესაბამის ბაზარზე საქმიანობა. ამასთან, აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ სასამართლოს აზრით, ისეთი საფასო პრაქტიკა, რომელიც კონკურენტების გარიცხვის ეფექტის მქონეა, შეიძლება ეკონომიკურად გამართლებული იყოს.⁵⁹⁵

გ. საქმე: Telefonica T-398/07⁵⁹⁶

ეკონომიკური აგენტის Wanadoo España-ს განცხადების საფუძველზე, კომისიამ დაიწყო მოკვლევა ეკონომიკური აგენტის Telefonica-ს საქმიანობაზე, რომელიც უკავშირდებოდა ესპანეთში ამ უკანასკნელი კომპანიის მიერ ინტერნეტის წვდომის ბაზარზე სავარაუდო მარჟის შეკუმშვას. ტელეფონიკა აკონტროლებდა ესპანეთის ბაზარზე ინტერნეტის მომსახურების წვდომას მომხმარებლების მიერ, ალტერნატიული ქსელის ოპერატორები კი ტელეფონიკას წვდომის ქსელს იყენებდნენ. მოკვლევის შედეგად კომისიამ დაადგინა, რომ 2001-2006 წლებში ტელეფონიკას საცალო ფასებსა და რეგიონულ და ეროვნულ დონეზე საბითუმო წვდომის ფასს შორის მარჟა იყო ნეგატიური, რაც იმას ნიშნავდა, რომ ტელეფონიკას მსგავსი ეფექტური ოპერატორი ვერ დაფარავდა იმ ხარჯებს, რაც საჭირო იყო საცალო ინტერნეტ წვდომისათვის. შესაბამისად, კომისიამ განაცხადა, რომ ტელეფონიკამ ბოროტად გამოიყენა დომინანტი პოზიცია იმის გამო, რომ მან უსამართლო ფასები დააწესა მარჟის შეკუმშვის ფორმით, ესპანეთის ინტერნეტის ბაზრებზე. კომისიის აზრით, მარჟის შეკუმშვა შეიძლება დადგინდეს იმის ჩვენებით, რომ დომინანტი კომპანიის საკუთარი ქვედა მიმართულების საქმიანობა ვერ იქნება მომგებიანი იმ ფასის საფუძველზე, რომელსაც ის ახდევინებს ზედა მიმართულების ბაზარზე კონკურენტებს. გარდა ამისა, მარჟის შეკუმშვა შეიძლება ასევე დადგინდეს იმის ჩვენებით, რომ ზედა მიმართულების ბაზარზე წვდომისათვის კონკურენტების მიერ გადახდილ ფასსა და დომინანტი კომპანიის მიერ ქვედა მიმართულების ბაზარზე დადგენილ ფასს შორის მარჟა არასაკმარისია იმისთვის, რომ ქვედა მიმართულების ბაზარზე გონივრულად ეფექტურ მომსახურების მიმწოდებელს შეეძლოს ნორმალური მოგების მიღება.⁵⁹⁷

იმის დასადგენად, ფასისმიერი პრაქტიკა წარმოადგენს თუ არა ბოროტად გამოყენებას, სასამართლოს აზრით, საჭიროა ყველა გარემოების განხილვა და იმის გარკვევა, ეს პრაქტიკა მყიდველს ართმევს ან უზღუდავს თუ არა მიწოდების წყაროს არჩევის თავისუფლებას; უზღუდავს თუ არა კონკურენტებს ბაზარზე წვდომას; იყენებს თუ არა განსხვავებულ პირობებს სხვადასხვა სავაჭრო პარტნიორების

⁵⁹⁵ იქვე, §73-75.

⁵⁹⁶ იხ.: საერთო სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-398/07, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A62007TJ0398>, [22.11.2020].

⁵⁹⁷ იხ.: კომისიის გადაწყვეტილება საქმეზე: Case COMP/38.784 – Wanadoo España vs. Telefónica, https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/38784/38784_311_12.pdf, [21.11.2020].

მიმართ ეკვივალენტური გარიგებების შემთხვევაში ან აძლიერებს თუ არა დომინანტ პოზიციას კონკურენციის დამახინჯებით.⁵⁹⁸

ევროკავშირისა და შეერთებულ შტატებს შორის განსხვავება მარჟის შეკუმშვის საკითხთან დაკავშირებით მარჟის შეკუმშვის საკითხზე ევროკავშირისა და შეერთებული შტატების პრეცედენტულ სამართალში მნიშვნელოვანი განსხვავებაა. შეერთებულ შტატების უზენაესმა სასამართლომ საქმეზე: 07-512 Pacific Bell Telephone Co. v. Linkline Communications, Inc. (02/25/2009)⁵⁹⁹ 2009 წელს განაცხადა, რომ ფასი, რომელიც ახდენს ეფექტური კონკურენციის მარჟის „შეკუმშვას“ ქვედა მიმართულების ბაზარზე, არ წარმოადგენს ანტიტრესტულ დარღვევას შერმანის აქტის მეორე სექციის თანახმად, გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც სახეზეა კონსტრუქციული ან რეალური მიწოდებაზე უარი ზედა მიმართულების საბითუმო ბაზარზე ან ქვედა მიმართულების საცალო ფასი მტაცებლურია.⁶⁰⁰

ზედა მიმართულების ბაზრის მონოპოლისტი, რომელსაც არ აქვს გარიგებაში შესვლის ვალდებულება, შეუძლია რა ფასიც მას სურს საბითუმო ბაზარზე, ის ფასი დაადგინოს. ანტიტრესტული სამართალი არ უკრძალავს კანონიერად მოპოვებულ მონოპოლისტს მონოპოლიური ფასების დადგენას. თუ ორივე, საბითუმო და საცალო ფასები დამოუკიდებლად კანონიერია, არ არსებობს იმის საფუძველი, რომ მას დაეკისროს ანტიტრესტული ვალდებულება უბრალოდ იმის გამო, რომ ვერტიკალურად ინტეგრირებული ფირმის საბითუმო ფასი აღმოჩნდა, რომ არის უფრო მაღალი ან მსგავსი მისი საცალო ფასის.⁶⁰¹

პრეცედენტული სამართლის მიმოხილვის შემდეგ შეიძლება იმის თქმა, რომ მარჟის შეკუმშვას ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ეკონომიკურ აგენტს უკავია დომინირებული პოზიცია ზედა მიმართულების, ნედლეულის ბაზარზე და ამ ძირითად ნედლეულს აწვდის იმ ეკონომიკურ აგენტებს, რომლებიც მას კონკურენციას უწევენ ქვედა მიმართულების ბაზარზე, ანუ აღნიშნული ნედლეულით ნაწარმოები პროდუქტის ბაზარზე. ასეთ შემთხვევებში, დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს თავისუფლება აქვს საკუთარი შეხედულებისამებრ დაადგინოს ნედლეულის ფასი, რასაც შეიძლება ჰქონდეს ეფექტი კონკურენტი ფირმების კონკურენტუნარიანობაზე ქვედა მიმართულების ბაზარზე.

მარჟის შეკუმშვის დადგენის შემთხვევაში შემდეგი გარემოებები უნდა იყოს დადგენილი:

პირველი, მარჟის შეკუმშვაში სავარაუდო დამრღვევი ეკონომიკური აგენტი უნდა იყოს აქტიური ორივე, ზედა მიმართულების, იგივე ნედლეულის ბაზარზე და ქვედა მიმართულების, იგივე დასრულებული პროდუქტის ბაზარზე;

⁵⁹⁸ იხ. საერთო სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: T-398/07, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A62007TJ0398>, §66 [22.11.2020].

⁵⁹⁹ იხ. შეერთებული შტატების უზენაესი სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: 07-512 Pacific Bell Telephone Co. v. Linkline Communications, Inc. (02/25/2009), <https://www.supremecourt.gov/opinions/08pdf/07-512.pdf>, [23.11.2020].

⁶⁰⁰ იხ. Alison Jones, Brenda Sufin, Naimh Dundee, EU Competition Law, Text, Cases, and Materials, 7th ed., Oxford University Press, 2019, p. 428.

⁶⁰¹ იხ. Ariel Ezrachi, EU Competition Law, An Analytical Guide to the Leading Cases, 6th ed., Hart Publishing, 2018, p. 298.

მეორე, მარჯის შეკუმშვაში სავარაუდო დამრღვევი ეკონომიკური აგენტი დომინანტ პოზიციას იკავებს ზედა მიმართულების, ანუ ნედლეულის ბაზარზე;

მესამე, დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ზედა მიმართულების პროდუქტისა და ქვედა მიმართულების პროდუქტის ფასები შესაძლებლობას აძლევს თუ არა დომინანტი ფირმის მსგავსად ეფექტურ ეკონომიკურ აგენტს კონკურენციაში შევიდეს დომინანტ ფირმასთან ქვედა მიმართულების ბაზარზე;

მეოთხე, მოცემულ მარჯის შეკუმშვას აქვს თუ არა კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტის გამოწვევის შესაძლებლობა;

მეხუთე, მარჯის შეზღუდვის ობიექტური გარემოებების არსებობა.

10.6. ექსკლუზიური შეთანხმებები

შესავალი

რიჩარდ ვიშისი აზრით, „ექსკლუზიური ურთიერთობის შეთანხმება“ შეიძლება გამოყენებული იქნეს ორივე, როგორც ექსკლუზიური მიწოდების ვალდებულების მიმართ, რომლის დროსაც მიმწოდებელი თავს იზღუდავს, რომ არ მიაწოდებს გარდა ერთი სპეციფიური ქვედა მიმართულების კლიენტისა და ასევე იმ ექსკლუზიური შესყიდვის ვალდებულების მიმართ, რომლის შემთხვევაშიც ქვედა მიმართულების კლიენტი ვალდებულია შეიძინოს პროდუქცია მხოლოდ ერთი მიმწოდებლისაგან.⁶⁰²

ყველაზე აშკარა ვერტიკალურ შეთანხმებას, რომელსაც შეუძლია დაარღვიოს 102-ე მუხლი, წარმოადგენს ის, რომელიც კლიენტებისაგან მოითხოვს იყიდოს ყველა ან უმეტესობა განსაზღვრული ტიპის საქონლისა ან მომსახურებისა მხოლოდ ერთი დომინანტური მომწოდებლისაგან. სხვადასხვა ტერმინით შეიძლება ამ შეთანხმებების აღწერა: **ექსკლუზიური შესყიდვა, ერთი ბრენდი, მოთხოვნების ხელშეკრულება, კონკურენციაში არ შესვლის ვალდებულება**. თითოეული ეს ტერმინიტი გამოხატავს ერთიდაიგივე იდეას - შემძენს ეზღუდება შეიძინოს კონკურენტული პროდუქტები დომინანტი ფირმის გარდა ყველა მომწოდებლისაგან. კომისიის სახელმძღვანელო მითითებები 102-ე მუხლის აღსრულების პრიორიტეტებზე იყენებს ტერმინს ექსკლუზიური შესყიდვის შეთანხმება.⁶⁰³

ტერმინი „ექსკლუზიური გარიგება“ მოიცავს სხვადასხვა კომერციული გარიგებების ფართო სპექტრს, რომელიც ცდილობს მიაღწიოს იგივე საბოლოო მიზანს - კერძოდ, უზრუნველყოს დომინანტი ეკონომიკური აგენტისთვის მისი კლიენტების ყველა ან უმრავლესობა ბიზნესის დაქვემდებარება ამ პრაქტიკისათვის - თუმცა ხშირად

⁶⁰² Richard Whish & David Bailey, Competition Law, Oxford University Press, 11th edit., 2024, 765 გვ.

⁶⁰³ იქვე

ძალიან განსხვავებული საშუალებებით. ჩვეულებრივ განასხვავებენ **ექსკლუზიურ შესყიდვის შეთანხმებას**, რომლის საფუძველზეც კლიენტი ექსკლუზიურ ვალდებულებას იღებს თავის თავზე; **პირობით ფასდაკლებებს/შელაგათებს**, რომლის შემთხვევაშიც კლიენტი მოტივირებულია ჩაერთოს ექსკლუზიურ შესყიდვაში ფასდაკლების პოლიტიკით, რომელიც აჯილდოვებს მას ერთი წყაროთი; და **ექსკლუზიური გადახდები (მითითებულია ასევე როგორც ღია შეზღუდვები)**, რომლის შემთხვევაშიც კლიენტი უხდის ერთჯერად თანხას წყაროს, რომელიც ექსკლუზიურად მოდის დომინანტი ეკონომიკური აგენტისაგან.⁶⁰⁴

თავის თავდაპირველ სახელმძღვანელო დოკუმენტში, კომისია მკაცრად ითხოვს „უფრო ეკონომიკური“ მიდგომის გამოყენებას აღნიშნულ საკითხის შესწავლისას. კომისია რეკომენდაციას უწევს, რომ ექსკლუზიური გარიგებები დაექვემდებაროს მკაცრ ეფექტზე დაფუძნებულ ანალიზს იმის დასადგენად, რომ ანტიკონკურენციული ბაზრის დახურვის ჩვენება მოხდეს და გამოყენებული იქნეს „თანაბრად ეფექტური კონკურენტის“ ტესტი, როდესაც ექსკლუზიურობა გამომდინარეობს დომინანტი ეკონომიკური აგენტის საფასო პრაქტიკიდან. დამატებების შემდეგ კი კომისიამ სახელმძღვანელო დოკუმენტში მნიშვნელოვნად შეარბილა თავისი მიდგომა ეფექტზე დაფუძნებული ანალიზის მიმართ.⁶⁰⁵

10.6.1. უარყოფითი და დადებითი ეფექტები

ერთი შეხედვით, ექსკლუზიურობის ანტიკონკურენციული პოტენციალი აშკარად ნათელია: დომინანტი ეკონომიკური აგენტი უზრუნველყოფს თავისთვის მისი კლიენტების მთელ ბიზნესს (თითქმის მთელ ბიზნესს), რითაც მას შეუძლია ბაზრიდან გააძევოს მეტოქეები არა ხარისხზე და ეფექტურობაზე კონკურენციის მეშვეობით, არამედ კონკურენტებს სტრატეგიულად ართმევს წვდომას შესაძლო მომხმარებლების საკმაოდ დიდი ბაზაზე. ექსკლუზიურობას აქვს პოტენციალი გაიყვანოს ბაზრიდან ეფექტური მიწოდების წყაროები. შედეგად კი უბრალოდ არასაკმარისი კლიენტების რაოდენობა რჩება ბაზარზე ხელმისაწვდომი იმისთვის, რომ დომინანტი ფირმის კონკურენტებმა მოიპოვონ მდგრადი საბაზრო წილი.⁶⁰⁶

ჩიკაგოს სკოლის მიდგომის მიხედვით, კლიენტები ჩვეულებრივ უარს აცხადებენ „ივაჭრონ სხვებთან“ მხოლოდ რაიმე საკომპენსაციო პირობის სანაცვლოდ (მაგალითად, უფრო დაბალის ფასის სანაცვლოდ), და პარალელურად მიმწოდებლები მხოლოდ თანმხდებიან ეს კომპენსაცია აანაზღაურონ თუ ისინი შედეგად ეფექტურობას მიაღწევენ. პროკონკურენციული ეფექტურობები წარმოიშობა ექსკლუზიურობიდან. მათ შორისაა: მწარმოებლებს მიეცემათ საშუალება გაზარდონ გაყიდვების სტაბილურობა და ამდენად შეამცირონ ინვენტარის ხარჯები; მიაღწიოს მასშტაბის ეკონომიკას გამყიდველებისათვის ან მყიდველებისათვის; ან წაახალისოს სარეკლამო აქტივობები საცალო მოვაჭრეების

⁶⁰⁴ Alison Jones, Brenda Sufrin, Niamh Dunne, EU Competition Law: Text, Cases, and Materials, Oxford University Press, 8th edit., 2023, 463 გვ.

⁶⁰⁵ იქვე, 462 გვ.

⁶⁰⁶ იქვე, 463 გვ.

მიერ. მაშინ როდესაც ასეთი ეფექტურობები სარგებლის მომტანია მიმწოდებლებისათვის, უფრო დაბალი ფასი, რომელიც ჩვეულებრივ ახასიათებს ექსკლუზიურობას, ასევე სასარგებლოა მათი კლიენტებისა და კონკურენტულ ბაზარზე საბოლოო მომხმარებლისათვისაც. თუმცა, ისეთ შემთხვევებში, როდესაც სახეზეა ისეთი მნიშვნელოვანი უპირატესობები, რომლებსაც სარგებელი მოაქვთ ინდივიდუალური კლიენტებისათვის, ვერ აქცევს კანონიერად ექსკლუზიურ შეთანხმებებს, თუ ის აზარალებს მთლიანად ბაზარს.⁶⁰⁷

10.6.2. ექსკლუზიურობის შეფასება

პირველი საქმე, რომელზეც ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოებმა იმსჯელეს ექსკლუზიური შეთანხმებების თაობაზე არის Hoffman-La Roche-ს საქმე (Case 85/76).⁶⁰⁸ სასამართლომ ჯერ კიდევ 1979 წელს მიიღო გადაწყვეტილება. ჰოფმან-ლა-როშეს, ქიმიურ კომპანიას, კომისიის აზრით, ჰქონდა დომინანტი პოზიცია ვიტამინების მიწოდების საბითუმო დონის სხვადასხვა ბაზარზე. ამ ეკონომიკურ აგენტს ბრალად წაუყენეს დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენება იმის გამო, რომ ის ჩაერთო ექსკლუზიურ პრაქტიკაში, რომელიც მოიცავდა: სპეციალურ სახელშეკრულებო ვალდებულებებს, რომლითაც მის კლიენტებს ევალებოდათ მიეღოთ მისგან ყველა ან თითქმის ყველა საჭირო მიწოდება და შეღავათების პოლიტიკას, რომელიც აჯილდოვებდა კლიენტებს ჰოფმან-ლა-როშედან დიდი ოდენობის შეყიდვების განხორციელებისათვის.

საქმე Hoffmann-La Roche v Commission EU:C:1979:36

მართლმსაჯულების სასამართლო

89. ეკონომიკურ აგენტს, რომელსაც დომინირებული მდგომარეობა უკავია ბაზარზე და იკავშირებს მყიდველებს - თუნდაც მათი მოთხოვნით აკეთებდეს ამას - მათი მხრიდან ვალდებულებით ან დაპირებით რომ ისინი მიიღებენ მათი მოთხოვნის ყველა ან უმრავლესობას ექსკლუზიურად აღნიშნული ეკონომიკური აგენტისაგან, წარმოადგენს დომინირებული პოზიციის ბოროტად გამოყენებას 102-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე, მიუხედავად იმისა აღნიშნული ვალდებულება საჭიროებს დამატებით კვალიფიკაციას თუ ეს ვალდებულება აღებულია შეღავათების მინიჭების სანაცვლოდ. იგივე წესი მოქმედებს იმ შემთხვევაშიც თუ აღნიშნული ეკონომიკური აგენტი, ფორმალური ვალდებულების აღებით არ იკავშირებს შემძენებს, თუმცა იყენებს ან ამ შემძენებთან გაფორმებული ხელშეკრულების საფუძველზე ან ცალმხრივად ერთგულების ფასდაკლების სისტემას, რაც წარმოადგენს ისეთ ფასდაკლებას, რომელიც დამოკიდებულია იმაზე თუ კლიენტი შეიძენს მისი მოთხოვნის ყველა ან უმრავლესობას - მიუხედავად იმისა შემძენის რაოდენობა დიდი იქნება თუ პატარა - დომინანტი პოზიციის მქონე ეკონომიკური აგენტისაგან.

90. ამ სახის ვალდებულებები, რომელიც მოითხოვს შემძენებისაგან მიიღონ ექსკლუზიურად ერთი ეკონომიკური აგენტისაგან, მიუხედავად იმისა

⁶⁰⁷ იქვე, 463 გვ.

⁶⁰⁸ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:61976CJ0085>

ფასდაკლების სანაცვლოდ ხდება თუ ერთგულების ფასდაკლების დაჯილდოებით, რაც მიზნად ისახავს შემძენისათვის სტიმულის მიცემას, რომ შეიძინოს საქონელი ექსკლუზიურად დომინანტი ეკონომიკური აგენტისაგან, წინააღმდეგობაში მოდის დაუმახინჯებელი კონკურენციის მიზანთან [ერთიანი ბაზრის] მნიშვნელობით, რადგან - თუ არ არის საგამონაკლისო გარემოებები, რომლებსაც შეუძლიათ ეკონომიკურ აგენტებს შორის დადებული შეთანხმება 101-ე მუხლის კონტექსტთან თავსებადი გახადოს და განსაკუთრებით კი მის მესამე პარაგრაფთან - ისინი არ ეფუძნება ეკონომიკურ ტრანზაქციას, რომელიც ამართლებს ამ ტვირთს ან სარგებელს, მაგრამ არიან იმისთვის შექმნილები, რომ შემძენს წაართვან ან შეუზღუდონ მიწოდების წყარობის შესაძლო არჩევანი და სხვა მწარმოებლების ბაზარზე წვდომა არ დაუშვან. ერთგულების ფასდაკლება, რაოდენობრივი ფასდაკლებისაგან განსხვავებით ექსკლუზიურად დაკავშირებულია შესაბამისი მწარმოებლებისაგან შემძენის მოცულობასთან, შექმნილია ფინანსური უპირატესობის მინიჭებისათვის იმისათვის, რომ კლიენტებს ხელი შეუშალოს მოიპოვონ საქონელი კონკურენტი მწარმოებლებისაგან. გარდა ამისა, ერთგულების ფასდაკლების შედეგად გამოიყენება განსხვავებული პირობები ეკვივალენტური გარიგებების მიმართ, რომელიც დადებულია სხვადასხვა სავაჭრო პარტნიორებთან იმ გაგებით, რომ ორი შემძენი იხდის განსხვავებულ ფასს იგივე რაოდენობის პროდუქტისათვის, რაც დამოკიდებულია იმაზე იძენენ თუ არა ისინი დომინანტი ეკონომიკური აგენტისაგან ექსკლუზიურად, თუ მათ ჰყავთ მიწოდების რამდენიმე წყარო. საბოლოოდ, ასეთი პრაქტიკის განხორციელება დომინანტური პოზიციის მქონე ეკონომიკური აგენტის მიერ და განსაკუთრებით კი გაფართოებად ბაზრებზე მიდრეკილია ამ პოზიციის კონსოლიდაციისკენ კონკურენციის ფორმის საშუალებით, რომელიც არ არის დაფუძნებული ზემოქმედების ქვეშ მყოფ ტრანზაქციებზე და, შესაბამისად, დამახინჯებულია.

10.6.3. ექსკლუზიურობის პრაქტიკის „მიზნიდან გამომდინარე“ დაგმოვის გაგრძელება

დებატები ექსკლუზიურობის 102-ე მუხლის შესაბამისად განხილვაზე ჰოფმან რა როშეს საქმის შემდეგაც გრძელდება. ამ გადაწყვეტილების შემდეგ საინტერესო საქმე უკვე კომპანია ინტელის წინააღმდეგ კომისიის მიერ მიღებული გადაწყვეტილებაა, რომელიც 2009 წელს იქნა მიღებული და პირველად დაფიქსირდა ჯარიმის ოდენობა, რომელიც აღემატებოდა 1 მილიარდ ევროს დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებისათვის. კომისიის მტკიცებით, ინტელმა მისცა შეღავათები იმ კომპიუტერის მწარმოებლებს, რომლებიც მის x86 პროცესორებს ყიდულობდნენ, კერძოდ, დელის და HP-ს. ისინი დამოკიდებულნი იყვნენ მათი მოთხოვნის 80-100%-ით შესყიდვაზე ინტელისაგან. კომისიამ განახორციელა სადავო ქმედების სავარაუდო შედეგის შეფასება, გამოიყენა თანაბრად ეფექტური კონკურენტის ტესტი შუალედურ დასკვნამდე მისასვლელად, რომლის მიხედვითაც ინტელის პირობით ფასდაკლებებს „შეეძლო ან სავარაუდოდ გამოიწვევდა კონკურენციის საწინააღმდეგო ბაზრის დახურვას (რასაც სავარაუდოდ მოყვებოდა მომხმარებლებისათვის ზიანი)“. საბოლოო გადაწყვეტილების მიღებამდე კომისიამ განაცხადა, რომ როგორც 102-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარეობს, მას არ

მოეთხოვებოდა სავარაუდო ანტიკონკურენციული ეფექტების ჩვენება, მაგრამ ჰქონდა უფლება დაყრდნობოდა „მიზნიდან გამომდინარე“ ექსკლუზიური პრაქტიკის აკრძალვას, რომელიც გამომდინარეობდა Hoffmann-La Roche-ს საქმიდან.

გადაწყვეტილებას მოჰყვა მნიშვნელოვანი კრიტიკა, მათ შორის იმ საფუძველზე, რომ მტკიცებულებების ანალიზი იყო ნაკლოვანი და „კონკურენციაზე და მომხმარებელზე ზიანის“ გათვალისწინება მთლიანად თეორიული იყო. მიუხედავად ამისა, გადაწყვეტილება მთლიანად მოწონებული იქნა აპელაციაზე (Case T-286/09).⁶⁰⁹

საქმე T-286/09 Intel v Commission EU:T:2014:547

საერთო სასამართლო

85. დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ ექსკლუზიური ფასდაკლებების მიცემას თავისი ბუნებიდან გამომდინარე კონკურენციის შეზღუდვის უნარი აქვს.

86. დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ კლიენტების დაკავშირების უნარი თავისი ბუნებიდან გამომდინარე მოცემულია ექსკლუზიურ ფასდაკლებებში. დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ ფასდაკლებების მიცემა იმის სანაცვლოდ, რომ კლიენტი თავისი მოთხოვნის ყველა ან უმრავლესობას შეიძენს მისგან, გულისხმობს რომ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი აძლევს ფინანსურ უპირატესობას, რომელიც ისეა შექმნილი, რომ ხელს უშლის კლიენტებს შეიძინონ საქონელი კონკურენტი მწარმოებლებისაგან. ამდენად არ არის საჭირო საქმის გარემოებების შესწავლა იმისათვის, რომ დადგინდეს კონკრეტულ ფასდაკლება იმისთვისაა შექმნილი, რომ კლიენტებს ხელი შეუშალოს შეიძინონ საქონელი კონკურენტებისაგან.

87. გარდა ამისა, უნდა იყოს აღნიშნული, რომ დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ მიცემულ ექსკლუზიურ ფასდაკლებას თავისი ბუნებიდან გამომდინარე უნარი აქვს კონკურენტების ბაზრიდან გაძევების. ფინანსურ უპირატესობას, რომელიც მიცემულია იმისათვის, რომ კლიენტი წააქეზოს შეიძინოს მისი მოთხოვნის ყველა ან უმრავლესობა დომინანტი ეკონომიკური აგენტისაგან, აღუძრავს სტიმულს კლიენტებს არ მიიღონ ექსკლუზიურ პირობასთან დაკავშირებული მოთხოვნის ნაწილი დომინანტი ეკონომიკური აგენტის კონკურენტებისაგან.

88. ამ კონტექსტში უნდა აღინიშნოს, რომ ბაზრის დახურვის ეფექტს აქვს ადგილი არა მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც კონკურენტებისთვის ბაზარზე წვდომა შეუძლებელია, არამედ ასევე იმ შემთხვევაშიც როდესაც წვდომა უფრო გართულებულია (Michelin I, 85 პარაგ; საქმე C-52/09 TeliaSonera Sverige 63 პარგ. და Michelin II, 244 პარაგ.). ფინანსურ სტიმულს, რომელიც დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ არის მოცემული იმისათვის, რომ წააქეზოს კლიენტი არ შეიძინონ ექსკლუზიურ პირობასთან დაკავშირებული მოთხოვნის ნაწილი დომინანტი ეკონომიკური აგენტის კონკურენტებისაგან, თავისი ბუნებიდან გამომდინარე შესწევს უნარი გაართულოს კონკურენტებისათვის ბაზარზე წვდომა.

⁶⁰⁹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:62009TJ0286>

89. მიუხედავად იმისა, რომ ექსკლუზიურობის პირობას პრინციპში აქვს სასარგებლო შედეგები კონკურენციისათვის, კონკურენტულ ბაზარზე ნორმალურ სიტუაციაში საჭიროა შეფასდეს მათი ეფექტები ბაზარზე სპეციფიკური კონტექსტიდან გამომდინარე (საქმე C-234/89 Delimitis, 14-27 parag). ეს ფაქტორები ვერ იქნება მოწონებული იმ ბაზარის შემთხვევაში, რომელშიც ერთ-ერთი ეკონომიკური ოპერატორის დომინანტი პოზიციის არსებობით ბაზარზე კონკურენცია უკვე შეზღუდულია (საქმე C-310/93 P BPB Industries and British Gypsum v Commission, 11 parag....).

90. ეს მიდგომა გამართლებულია სპეციალური პასუხისმგებლობით, რომელიც ეკისრება დომინანტურ ეკონომიკურ აგენტს, რომლის მიხედვითაც მან არ უნდა დააზიანოს ნამდვილი დაუმახინჯებელი კონკურენცია საერთო ბაზარზე და იმ ფაქტით, რომ როდესაც ეკონომიკურ ოპერატორს უკავია ძლიერი საბაზრო პოზიცია, ექსკლუზიური მიწოდების პირობა, რომელიც უკავშირდება კლიენტის მიერ შესაძენი საქონლის მნიშვნელოვან პროპორციას, წარმოადგენს ბაზარზე წვდომის დაბრკოლებას (საქმე T-65/89 BPB Industries and British Gypsum.. 65-68 parag). ამ შემთხვევაში, ექსკლუზიური მიწოდება იწვევს დამატებით ჩარევას ბაზარზე კონკურენციის სტრუქტურაში. ამდენად, პრინციპში ბოროტად გამოყენების კონცეფცია მოიცავს ნებისმიერ ვალდებულებას, რომლის ძალითაც უნდა შეიძინოს ექსკლუზიურად დომინანტი ეკონომიკური აგენტისაგან, რასაც სარგებელი მოაქვს ამ ეკონომიკური აგენტისათვის (საქმე Hoffmann-La Roche, 120, 121, 123 parag; საქმე C-310/93 P BPB Industries and British Gypsum, 11 parag; ადვოკატ Leger-ის მოსაზრება ამ საქმეზე, 46-47 პუნქტი).

91. გარდა ამისა, ასევე უნდა აღინიშნოს, რომ ნიშანდობლივია, რომ ძლიერი დომინანტი ეკონომიკური აგენტი, როგორც არის განმცხადებელი, დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ მიწოდებული საქონლის მოთხოვნის მნიშვნელოვან ნაწილზე არ არსებობს შესაბამისი ჩამნაცვლებელი. მიმწოდებელი არის დიდწილად დომინანტურ პოზიციაში და ამდენად ის წარმოადგენს გარდაუვალ სავაჭრო პარტნიორს (საქმე Hoffmann-La Roche, parag. 41; საქმე C-95/04 P British Airways, 75 parag; საქმე T-155/06 Tomra, 269 parag). მოცემულ საქმეში, აპლიკანტი არ დავობს გასაჩივრებულ გადაწყვეტილებაში მოცემულ მტკიცებულებებზე, რომლის მიხედვითაც ის დადგენილი სამართალდარღვევის ჩადენის პერიოდში წარმოადგენდა გარდაუვალ სავაჭრო პარტნიორს.

92. გარდაუვალი სავაჭრო პარტნიორის პოზიციიდან გამომდინარეობს, რომ კლიენტები ყველა შემთხვევაში მათი მოთხოვნის ნაწილს მიიღებდნენ დომინანტი პოზიციის მქონე ეკონომიკური აგენტისაგან (უდავო წილს). შესაბამისად, დომინანტი ეკონომიკური აგენტის კონკურენტი არ არის ისეთ პოზიციაში, რომ კონკურენცია გაუწიოს მას კლიენტისთვის მთლიან მიწოდებაზე, რადგან მას მხოლოდ შეუძლია მიაწოდოს ის პროპორცია, რაც აღემატება უდავო წილს. უდავო წილი კი წარმოადგენს კლიენტის მოთხოვნის იმ ნაწილს, რომელიც რეალურად უნდა გადაერთოს დომინანტი ეკონომიკური აგენტის კონკურენტზე დროის ნებისმიერ მოცემულ მონაკვეთში. დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ ექსკლუზიური ფასდაკლებების მიცემა უფრო რთულს ხდის კონკურენციისათვის მიაწოდოს თავისი საკუთარი საქონელი დომინანტი ეკონომიკური აგენტების კლიენტებს. თუ დომინანტი ეკონომიკური

აგენტის კლიენტი მოიპოვებს მიწოდებას კონკურენტისაგან ექსკლუზიურობის ან კვაზი-ექსკლუზიურობის პირობის დარღვევით, მას აქვს რისკი რომ დაკარგავს არამხოლოდ ფასდაკლებას იმ ერთეულებზე, რომლებიც ჩაანაცვლა კონკურენტისაგან, არამედ ასევე მთლიან ექსკლუზიურ ფასდაკლებას.

93. იმისათვის რომ წარმოადგინო მიმზიდველი შეთავაზება, დომინანტი ეკონომიკური აგენტის კონკურენტისათვის არ არის საკმარისი შეთავაზება გააკეთო მიმზიდველი პირობების იმ ერთეულებზე, რომელიც ამ კონკურენტს შეუძლია მიაწოდოს კლიენტს; მან ასევე უნდა შესთავაზოს ამ კლიენტის კომპენსაცია ექსკლუზიური ფასდაკლების დაკარგვისათვის. იმისათვის რომ მიმზიდველი შეთავაზება გამოვიდეს, კონკურენტმა უნდა გაინაწილოს ის ფასდაკლება, რომელსაც დომინანტი ეკონომიკური აგენტი იძლევა კლიენტის ყველა ან უმეტესობა მოთხოვნასთან მიმართებაში, მათ შორის უდავო წილის ჩათვლით მხოლოდ სადავო წილზე. ამდენად, გარდაუვალი სავაჭრო პარტნიორის მიერ ექსკლუზიური ფასდაკლებების მიცემა სტრუქტურულად უფრო რთულს ხდის კონკურენტისათვის გააკეთოს მიმზიდველ ფასზე შეთავაზება და შესაბამისად მიიღოს წვდომა ბაზარზე. დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ ექსკლუზიურობის ფასდაკლებების გაკეთება საშუალებას აძლევს მას გამოიყენოს ეკონომიკური ძალაუფლება კლიენტის მოთხოვნის უდავო წილზე, რადგან ის ლავირებს იმისათვის, რომ უზრუნველყოს თავისთვის სადავო წილი, რაც კონკურენტისათვის ბაზარზე წვდომას ართულებს.

10.6.4. უახლესი პრაქტიკა

კომისიამ განიხილა ექსკლუზიურობის პრაქტიკა 4 გადაწყვეტილებაში მას შემდეგ რაც დიდმა პალატამ მიიღო გადაწყვეტილება ინტელის საქმეზე მუშაობისას. მათ შორის ორი იყო - Qualcomm და Google Android, რომლებიც მოიცავდა ექსკლუზიურ გადახდებს და ორივე მათგანზე კომისიამ განაცხადა, რომ ინტელის გადაწყვეტილება მოითხოვდა ბაზრის დახურვის უნარის დადგენას იმისათვის, რომ ბოროტად გამოყენების საკმარისი მტკიცებულება ყოფილიყო. ეს მიდგომა განმტკიცებული იყო საერთო სასამართლოს მიერ ორივე საქმეზე. საერთო სასამართლოს მიერ გადაწყვეტილება საკმარისად ვრცელია, რომ ითვალისწინებდეს ინტელის განმარტების გამოყენებას ექსკლუზიურობის ყველა პრაქტიკის მიმართ, მათ შორის პირდაპირი სახელშეკრულებო ექსკლუზიურობის ვალდებულების მიმართ.⁶¹⁰

ასევე საინტერესოა დამატებით კომისიის ორი გადაწყვეტილება: Google AdSense საქმე, სამართალდარღვევის დამდგენი გადაწყვეტილება და Broadcom-ის ვალდებულებების აღების გადაწყვეტილება, რომელიც ეხებოდა პირდაპირ სახელშეკრულებო ექსკლუზიურობას. ამ საქმეებზე კომისიამ განაცხადა, რომ ინტელის საქმეზე არსებული განმარტება მოცემულ ორ საქმეზე არარელევანტური იყო. მან AdSense-ს საქმეზე განმარტა, რომ ეს იქიდან გამომდინარეობდა, რომ „თანაბარი პირობების არსებობისას, ექსკლუზიური მიწოდების ვალდებულება წარმოადგენდა უფრო დიდ დაბრკოლებას ბაზარზე წვდომისთვის, ვიდრე

⁶¹⁰ Alison Jones, Brenda Sufrin, Niamh Dunne, EU Competition Law: Text, Cases, and Materials, Oxford University Press, 8th edit., 2023, 473 გვ.

ექსკლუზიური ფასდაკლება“, რამდენადაც ის „ართმევსკლიენტს უნარს დომინანტი ეკონომიკური აგენტის კლიენტზე გადართოს თავისი რაიმე მოთხოვნა“. ⁶¹¹

მართლმსაჯულების სასამართლოს ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 267-ე მუხლის შესაბამისად 2023 წელს მიიღო წინასწარი გადაწყვეტილება საქმეზე C-680/20.⁶¹² ამ საქმეში მართლმსაჯულების სასამართლოს ჰკითხეს თუ რამდენად და რა მოცულობით არის დამოკიდებული 102-ე მუხლის საფუძველზე სახელშეკრულებო ექსკლუზიურობის შეფასება თანაბრად ეფექტური კონკურენტების რელევანტური პრაქტიკის შედეგზე.

საქმე C-680/20, Unilever Italia Mkt, Operations Srl v Autorita della Concorrenza e del Mercato Eu:C:2023:33

მართლმსაჯულების სასამართლო

46.... უფრო სპეციფიურად ექსკლუზიურ პირობებთან დაკავშირებით, მართალია რომ სასამართლომ დაადგინა, რომ ის მუხლები, რომლებითაც ხელშეკრულების მხარეები ვალდებულებას იღებენ იყიდონ მათი მოთხოვნის ყველა ან მნიშვნელოვანი ნაწილი დომინანტი ეკონომიკური აგენტისაგან, თუკი მას არ მოსდევს ფასდაკლებები, წარმოადგენს თავისი ბუნებიდან გამომდინარე დომინირებული მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებას და იგივე მიდგომაა ამ ეკონომიკური აგენტის მიერ ერთგულების ფასდაკლებების მიცემისას (.. Hoffmann-La Roche v Commission, 85/76, EU:C:1979:36, 89 parag.). 474 გვ.

47. მაგრამ საქმეზე Intel v Commission (C-413/14 P, EU:C:2017:632, 138 parag) სასამართლომ პირველ რიგში განმარტა, რომ პრეცედენტული სამართალი ისეთ სიტუაციაში, რომელშიც დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ადმინისტრაციული პროცესის დროს წარმოადგენს მტკიცებულებებს თავისი მოთხოვნების მხარდასაჭერად, რომ მის მოქმედებას არ შესწევდა უნარი კონკურენცია შეეზღუდა და კერძოდ გამოეწვია სავარაუდო გამრიცხველი ეფექტები.

48. ამ მიმართულებით სასამართლომ თქვა რომ ასეთ სიტუაციებში, კონკურენციის ორგანოებს არა მარტო მოეთხოვებათ ანალიზი, არამედ პირველ რიგში უნდა დაადგინონ შესაბამის ბაზარზე ეკონომიკური აგენტის დომინანტობის მოცულობა და, მეორე, სადავო პრაქტიკის მიერ დაფარული ბაზრის წილი, ასევე ფასდაკლების მიცემის პირობები და გარემოებები, მათი ხანგრძლივობა და ოდენობა; ასევე საჭიროა შეფასდეს იმ სტრატეგიის შესაძლო არსებობა, რომელიც მიზნად ისახავს კონკურენტების ბაზრიდან გამეფებას, რომლებიც სულ მცირე ისეთივე ეფექტურები არიან ბაზარზე როგორც დომინანტი ეკონომიკური აგენტი (Intel v Commission, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 139 parag.).

49. სასამართლომ განაცხადა, რომ მეორე მნიშვნელოვანი საკითხია ბაზრის დახურვის უნარის ანალიზი, რაც წარმოადგენს რელევანტურ გარემოებას იმის შესაფასებლად, ფასდაკლების სისტემა, რომელიც პრინციპში ხვდება არა 102-ე მუხლის აკრძალვების სივრცეში, შეიძლება თუ არა ობიექტურად გამართლდეს.

⁶¹¹ იქვე.

⁶¹² <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:62020CJ0680>

გარდა ამისა, ასეთი სისტემიდან წარმოშობილი გამრიცხველი ეფექტი, რომელიც არახელსაყრელია კონკურენციისათვის, შეიძლება დაბალანსდეს ან გადაწონილი იქნეს ეფექტურობის უპირატესობებით, რომელიც ასევე მომხმარებლებისათვის არის სასარგებლო. მოცემული პრაქტიკის სასარგებლო და არასასარგებლო ეფექტების ბალანსირება კონკურენციაზე შეიძლება განხორციელდეს მხოლოდ მას შემდეგ, რაც მოხდება იმის ანალიზი თუ რამდენად აქვს ამ პრაქტიკას შინაგანი უნარის გარიცხოს კონკურენტები, რომლებიც სულ მცირე ისეთივე ეფექტურები არიან როგორც დომინანტი ეკონომიკური აგენტი (.. Intel v Commission, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 140 parag).

50. მართალია, მეორე განმარტების მოცემისას, სასამართლომ მიუთითა მხოლოდ ფასდაკლების სისტემებზე მაგრამ, რადგანაც ორივეს, ფასდაკლების სისტემას და ექსკლუზიურობის მუხლებს უნარი აქვთ ობიექტურად გამართლების ან მათ მიერ გამოწვეული არახელსაყრელი პირობების დაბალანსების ან გადაწონის, უპირატესად ეფექტურობის თვალსაზრისით, რომელიც ასევე სასარგებლოა მომხმარებლებისათვის, ასეთი განმარტება უნდა იქნეს გაგებული ისე რომ ის გამოიყენება ორივე პრაქტიკის მიმართ.

51. გარდა ამისა, ასეთი ინტერპრეტაცია ჩანს რომ თავსებადია სასამართლოს მიერ მოცემულ პირველ განმარტებასთან საქმეში Intel v Commission (C-413/14 P, EU:C:2017:632, 139 parag.). უნდა ითქვას, რომ მიუხედავად, მათი ბუნებიდან გამომდინარე, ექსკლუზიურობის პირობები კონკურენციის ლეგიტიმურ შემფოთებას იწვევს, მათ არ აქვთ ავტომატური უნარი კონკურენტების გარიცხვის, რაც ჩანს კომისიის კომუნიკეშიც, რომელსაც ეწოდება კომისიის სახელმძღვანელო მითითებები 102-ე მუხლის აღსრულების პრიორიტეტებზე ..(OJ 2009 C 45, p. 7, parag. 36).

52. აქედან გამომდინარეობს, რომ პირველი, თუ კონკურენციის ორგანოს ეჭვი აქვს, რომ ეკონომიკურმა აგენტმა 102-ე მუხლი დაარღვია ექსკლუზიური მუხლის გამოყენებით, და თუ ეს ეკონომიკური აგენტი ადმინისტრაციული პროცედურის დროს დავობს ამ მუხლების სპეციფიურ უნარზე გარიცხოს ბაზრიდან თანაბრად ეფექტური კონკურენტი და წარმოდგენილი აქვს შესაბამისი მტკიცებულება, ორგანომ უნდა დაამტკიცოს, რომ სამართალდარღვევის კლასიფიკაციის ეტაპზე, რომ მუხლებს საქმის გარემოებებიდან გამომდინარე რეალურად შესწევს ძალა გარიცხოს კონკურენტები, რომლებიც სულ მცირე არიან ისეთივე ეფექტურები როგორც ეს ეკონომიკური აგენტი ბაზარზე.

53. მეორე, კონკურენციის ორგანოს, რომელმაც დაიწყო ეს პროცესი, ასევე მოეთხოვება შეაფასოს სპეციფიურად ამ მუხლების უნარი შეზღუდოს კონკურენცია, თუ ადმინისტრაციული პროცესის დროს ეჭმიტანილი ეკონომიკური აგენტი, მიუხედავად იმისა რომ ის ფორმალურად არ დავობს მისი მოქმედების მიერ კონკურენციის შეზღუდვის შეუძლებლობაზე, ამტკიცებს, რომ მისი მოქმედება შეიძლება გამართლებული იყოს.

...

57. თანაბრად ეფექტური კონკურენტის ტესტთან დაკავშირებით, უნდა აღინიშნოს, რომ ეს კონცეფცია სხვადასხვა ტესტზე მიუთითებს, რომელთაც აქვთ საერთო მიზანი შეაფასონ პრაქტიკის ანტიკონკურენციული გამრიცხველი ეფექტების წარმოების უნარი დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ჰიპოთეტური

კონკურენტის შესაძლებლობებზე მითითებით. ეს კონკურენტი კი, არის ისეთივე ეფექტური როგორც დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ხარჯების სტრუქტურის თვალსაზრისით, მომხმარებელს სთავაზობს განაკვეთს, რომელიც საკმარისად ხელსაყრელია იმისათვის, რომ ხელი შეუწყოს მათ მიერ მიმწოდებლის შეცვლას, მიუხედავად გამოწვეული უარყოფითი მხარეებისა, რაც არ იწვევს კონკურენტისათვის ზიანის მიყენებას. ეს უნარი ზოგადად განმარტებულია დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ხარჯების სტრუქტურის გათვალისწინებით.

58. ამ სახის ტესტი შეიძლება შეუსაბამო იყოს განსაკუთრებით ისეთ შემთხვევებში, რომლებიც გარკვეულ არასაფასო პრაქტიკას მოიცავს, როგორიცაა მიწოდებაზე უარი ან როდესაც შესაბამისი ბაზარი დაცულია დიდი ბარიერებით. გარდა ამისა, ასეთი ტესტი მეთოდებს შორის მხოლოდ ერთია, რომელიც აფასებს პრაქტიკას შესწევს უნარი თუ არა გამრიცხველი ეფექტის წარმოების; ეს მეთოდი მხედველობაში იღებს მხოლოდ ფასის კონკურენციას. კერძოდ, დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ გამოიყენება ისეთი რესურსები, რომლებიც ხარისხე/ეფექტურობაზე კონკურენციას არ მოიცავს, რაც შეიძლება საკმარისი იყო განსაზღვრულ შემთხვევებში, ბოროტად გამოყენების დასადგენად (ნახეთ ... Servizio Elettrico Nazionale and Others, C-377/20, EU:C:2022:379, 78 parag).

59. შესაბამისად, კონკურენციის ორგანოებს არ შეიძლება დაეკისროთ სამართლებრივი ვალდებულება, რომ გამოიყენონ თანაბრად ეფექტური კონკურენტის ტესტი რათა დადგინდეს პრაქტიკის ბოროტად გამოყენება (საქმე Post Danmark, C-23/14 EU:C:2015:651, parag. 57).

60. მიუხედავად ამისა, არასაფასო პრაქტიკის შემთხვევებშიც კი, ასეთი ტესტის რელევანტურობა ვერ შეიძლება დადგინდეს. ამ ტიპის ტესტი შეიძლება ნამდვილად იყოს სასარგებლო თუ ამ პრაქტიკის შედეგები შეიძლება რაოდენობრივად დადგინდეს. კერძოდ, ექსკლუზიურობის მუხლის შემთხვევაში, ასეთი ტესტი შეიძლება თეორიულად გამოყენებულ იქნეს იმის დასადგენად ჰიპოთეტურ კონკურენტს, რომელსაც დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მსგავსი ხარჯების სტრუქტურა აქვს შეუძლია შესთავაზოს თავისი პროდუქტი ან მომსახურება ზიანის მიყენების გარეშე ან არასაკმარისი მარჟით, თუ მას უნდა დაკისრებოდა კომპენსაცია, რომელიც დისტრიბუტორებს მოუწევთ გადაეხადათ მომწოდებლის შეცვლის შემთხვევაში, ან ზარალი, რომელსაც ისინი განიცდიდნენ ასეთი ცვლილების შემდეგ, რომელიც წინასწარ შეთანხმებული ფასდაკლებების გაუქმების შედეგად მოხდა (იხ. ანალოგი ... საქმე Slovak Telekom V Commission, C-165/19 P, EU:C:2021:239, parag. 110).

61. შესაბამისად, თუ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი, რომელიც ეჭვმიტანილია ბოროტად გამოყენებაში, წარუდგენს კონკურენციის ორგანოს ანალიზს, რომელიც ეფუძნება თანაბრად ეფექტური კონკურენტის ტესტს, ორგანოს არ შეუძია უგულებელყოს ის მტკიცებულებითი ღირებულების შესწავლის გარეშეც კი.

62. ამ ფაქტს ეჭვქვეშ არ აყენებს რიგი საკამათო პრაქტიკის არსებობა. იმ შემთხვევაშიც კი როდესაც ასეთი პრაქტიკის კუმულატიური ეფექტები ვერ იქნება გაგებული ასეთი ტესტის მიერ, ფაქტი რჩება რომ ასეთი სახის ტესტის შედეგი შეიძლება მიუხედავად ამისა წარმოადგენდეს ზოგიერთი ასეთი პრაქტიკის ეფექტების ინდიკატორს და ამდენად რელევანტური იყოს იმის

დასადგენად შეიძლება თუ არა განსაზღვრული კლასიფიკაციები გაკეთებული იქნეს სადავო პრაქტიკასთან დაკავშირებით.

10.6.6. ექსკლუზიური პრაქტიკის კატეგორიები

საინტერესოა იმ ექსკლუზიური გარიგებების სხვადასხვა კატეგორიების განხილვა, რომლებიც იდენტიფიცირებულია პრეცედენტულ სამართალში.

(i) ექსკლუზიური შესყიდვები

ექსკლუზიური შესყიდვები - რომელსაც შეიძლება ასევე ეწოდოს მოთხოვნების ხელშეკრულება, ექსკლუზიური მიწოდების ხელშეკრულება, ექსკლუზიურობის დებულებები, სახელშეკრულებო ექსკლუზიურობა ან ერთი ბრენდის შეთანხმება - მოიცავს კომერციულ მექანიზმებს, რომელთა მეშვეობითაც კლიენტმა უნდა შეიძინოს შესაბამის პროდუქტზე ყველა ან უმრავლესობა მოთხოვნებისა ერთი მომწოდებლისაგან. Hoffmann-La Roche-ს საქმეზე, მართლმსაჯულების სასამართლომ მიუთითა ექსკლუზიურ შესყიდვის ვალდებულებაზე, რომელიც მოიცავს კლიენტის “ყველა ან უმრავლესობა” მოთხოვნას. შესაბამისად, კლიენტი ვალდებულებას იღებს რომ თავისი მოთხოვნების სულ მცირე 80 პროცენტს მაინც ერთი წყაროდან იყიდოს.⁶¹³

ექსკლუზიურობის პირობა რომ უზრუნველყოფილი იყოს, მიმწოდებელი შეიძლება სთავაზობდეს ზოგიერთი ტიპის სტიმულს, რაც ხშირად დაბალ ფასებში გამოიხატება. ხელშეკრულების სპეციალური ბენეფიტები შეიძლება იყოს უზრუნველყოფილი. კერძოდ, პრიორიტეტული მიწოდება დეფიციტის დროს, დამატებითი ტექნიკური მხარდაჭერა, ან ადრეული წვდომა ახალ პროდუქტებზე. მიზმის შემთხვევისაგან განსხვავებით, მომხმარებლის იძულების ჩვენება არ არის საჭირო, რომ დემონსტრირებული იქნეს ბოროტად გამოყენებადი ექსკლუზიურობის ვალდებულებების მიმართ. Hoffmann-La Roche-ს საქმეზე, მართლმსაჯულების სასამართლომ განაცხადა, რომ ექსკლუზიური გარიგების ვალდებულებას შეეძლო დაერღვია 102-ე მუხლი, იმ შემთხვევაშიც კი თუ ისინი იმპლემენტირებულია კლიენტის მოთხოვნით.⁶¹⁴

ექსკლუზიური შესყიდვის ბოროტად გამოყენებადი ბუნება ვერ იქნება უგულებელყოფილი ე.წ. „ინგლისური მუხლის“ არსებობით, რომლის მიხედვითაც კლიენტს შეუძლია გადაერთოს სხვა მომწოდებელზე ჯარიმის გარეშე, თუ დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს არ შეუძლია ან ვერ შეძლებს უფრო უკეთესი პირობები შესთავაზოს კლიენტს, რომელსაც სთავაზობს სხვა მომწოდებელი. ამის საპირისპიროდ, Hoffmann-La Roche-ს საქმეზე მართლმსაჯულების სასამართლომ დაადგინა, რომ ასეთი მუხლის არსებობამ გაამწვავა ბოროტად გამოყენება. ის საშუალებას აძლევდა დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს შეესწავლა მისი კონკურენტების შეთავაზებები.⁶¹⁵

⁶¹³ Alison Jones, Brenda Sufrin, Niamh Dunne, EU Competition Law: Text, Cases, and Materials, Oxford University Press, 8th edit., 2023, 481 გვ.

⁶¹⁴ იქვე.

⁶¹⁵ იქვე, 482 გვ.

102 მუხლი გამოიყენება დე ფაქტო, ისევე როგორც სახელშეკრულებო ექსკლუზიურობის მიმართ. დე ფაქტო ექსკლუზიურობას ადგილი აქვს, როდესაც ხელშეკრულებით არ არის გათვალისწინებული ექსკლუზიურობა, მაგრამ ისეთი მექანიზმებია, რომ მათგან ექსკლუზიურობა გამომდინარეობს. მაგალითად, საქმეზე Van Den Bergh, დადგინდა, რომ ნაყინის მწარმოებელი, HB-ს, საცალო მოვაჭრეებს აწვდიდა სანაყინე მაცივრებს როგორც მისი სტანდარტული დისტრიბუციის პრაქტიკის ნაწილს. მან აუკრძალა ამ მაცივრების გამოყენება სხვა კონკურენტი მიმწოდებლების ბრენდების ნაყინებისათვის, რაც დე ფაქტო ექსკლუზიურობას იწვევდა, რადგან ზოგადად არაპრაქტიკული იყო საცალო მოვაჭრეებისათვის მეორე მაცივრის განთავსება და მათ ჰქონდათ ცოტა სტიმული ამის გასაკეთებლად. კომისიამ დაადგინა, რომ ამ მექანიზმმა დაარღვია 102-ე მუხლი, ისევე როგორც 101-ე მუხლი.⁶¹⁶

როგორც აღინიშნა, კომისიის სახელმძღვანელო დოკუმენტი⁶¹⁷ ექსკლუზიურ შესყიდვებს განიხილავს ფასდაკლებებთან ერთად სექციაში „ექსკლუზიური გარიგება“. გამოიყენებს რა თავის ეფექტზე დაფუძნებულ მიდგომას, კომისია განმარტავს, რომ ის არ არის დაინტერესებული მხოლოდ იმ კლიენტებზე ეფექტით, რომლებიც ხელშეკრულების მხარეები არიან, არამედ მთლიანად კლიენტებით და საბოლოო მომხარებლებით. განსაკუთრებით პრობლემატური იქნება თუ მომხმარებლები საერთოდ არ იღებენ სარგებელს, ეს კი ისეთი შემთხვევა შეიძლება იყოს, როდესაც დომინანტ ფირმას აქვს ექსკლუზიური კონტრაქტები ბევრ კლიენტებთან, რაც ნიშნავს იმას, რომ კონკურენტი ეკონომიკურ აგენტებს ხელი ეშვებათ ბაზარზე შესვლაში ან გაფართოებაში. 36-ე პარაგრაფში კომისიამ ახსნა, რომ ის აღსრულების პრიორიტეტებში ჩასვას იმ საქმეებს, სადაც ანტიკონკურენციული ბაზრის დახურვა სავარაუდოა, რადგან დომინანტი ეკონომიკური აგენტი „გარდაუვალი სავაჭრო პარტნიორია“, რადგან, მაგალითად მისი ბრენდი „უნდა იყოს მარაგში“ ან კონკურენტებს არ შეუძლიათ წარმოების სიმძლავრის შეზღუდვის გამო დააკმაყოფილონ ყოველი ინდივიდუალური კლიენტის მთლიანი მოთხოვნა. თუ კონკურენტებს შეუძლიათ კონკურენცია თანაბრად თითოეული კლიენტის მთლიან მოთხოვნაზე, ექსკლუზიური შესყიდვის ვალდებულებები ვერ დააზიანებენ ეფექტურ კონკურენციას. ზოგადად, რაც უფრო ხანგრძლივია ამ ვალდებულების ხანგრძლივობა, მით უფრო დიდია ბაზრის დახურვის სავარაუდო ეფექტი. მაგრამ თუ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი გარდაუვალი სავაჭრო პარტნიორია, მოკლე ხნიან ექსკლუზიურ შესყიდვის ვალდებულებასაც შეუძლია ანტიკონკურენციული ბაზრის დახურვა.

სახელმძღვანელო დოკუმენტის მიხედვით, ექსკლუზიური შესყიდვის შეთანხმება შეიძლება გამართლებული იქნეს ეფექტურობის საფუძველზე: კომისია განიხილავს კონკრეტული მომხმარებლების მიმართ უპირატესობებს თუ ექსკლუზიური შეთანხმება საჭიროა იმისთვის, რომ დომინანტმა ეკონომიკურმა აგენტმა განახორციელოს ურთიერთობის სპეციფიკური ინვესტიციები.

⁶¹⁶ იქვე.

⁶¹⁷ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52009XC0224%2801%29>

(ii) ექსკლუზიური დისტრიბუცია

ექსკლუზიური დისტრიბუცია ადრე აღწერილ სასამართლო გადაწყვეტილებებში განხილულია 101-ე მუხლის მიხედვით. რამდენიმე შემთხვევა იყო ექსკლუზიური დისტრიბუციის შეთანხმების, რომელიც დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ იქნა დადებული. იგი ზღუდავდა კლიენტების მიწოდების საშუალებებს და ამდენად ხურავდა ბაზარს კონკურენტებისათვის, შესაბამისად წარმოადგენდა ბოროტად გამოყენებას. DeBeers/Alrosa-ს საქმე ეხებოდა შეთანხმებას, რომელიც დადებული იყო De Beers-სა, მსოფლიოს ლიდერ ალმასის მომპოვებელ კომპანიასა და Alrosa-ს შორის, მსოფლიოში მეორე უდიდეს ალმასის მწარმოებელს შორის. შეთანხმების მიხედვით, ალროსა მოახდენდა ყველა ალმასისა დისტრიბუციას, რომელიც გაიყიდებოდა ყოფილი საბჭოთა ქვეყნების გარეთ და ბიარსის მეშვეობით, რაზეც კომისია შიშობდა, რომ წარმოქმნიდა და ფაქტო ექსკლუზიურ დისტრიბუციას. და ბიარსი ვალდებულებას იღებდა თანდათან უარი ეთქვა შესყიდვებზე ალროსასგან, და საბოლოოდ შეეწყვიტა შესყიდვები მთლიანად.⁶¹⁸

(III) ექსკლუზიურობა და ლოიალობის (მასტიმულირებელი) ფასდაკლებები

ფასდაკლებებისა და შეღავათების მიცემა ჩვეულებრივი კომერციული პრაქტიკაა და წარმოადგენს მთავარ საშუალებას, რომლითაც მიმწოდებლები კონკურენციას უწევენ ერთმანეთს. ტექნიკურად, **ფასდაკლება** არის პრაისკურანტიდან ფასის შემცირება, და **შეღავათი** კი არის თანხის დაბრუნება რეტროსპექტიულად. თუმცა, კონკურენციის პოლიტიკაში ეს ორი ტერმინი ხშირად გამოიყენება სინონიმებად. წინაშე გამოყენებული იქნება ტერმინი „შეღავათი“ იმისთვის, რომ ფართოდ იქნეს მითითება ორივე პრაქტიკაზე. დომინანტ ეკონომიკურ აგენტებს ეზღუდებათ შეღავათების პოლიტიკა 102-ე მუხლიდან გამომდინარე. განსაკუთრებით კი თუ ეს პრაქტიკა ეფუძნება აშკარა ან და ფაქტო ექსკლუზიურობას. შემწვოთება ორიენტირებულია გამრიცხველი პირველადი ხაზის ზიანზე, რაც შეღავათმა შეიძლება გამოიწვიოს. ანტიკონკურენციული ეფექტები წარმოიშობა ძირითადად ლავირების შესაძლებლობიდან: ტიპიურად, საბაზრო ძალაუფლების ლავირება მომხმარებლის მოთხოვნის არასადავო ნაწილიდან სადავო ნაწილზე. ერთგულების შეღავათებმა, რომელიც დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ არის იმპლემენტირებული, შეიძლება პროკონკურენციული ეფექტები წარმოშვას, მათ შორის ფიქსირებული ხარჯების ეფექტურად ამოღება, რაც უკეთეს სტიმულს აძლევს საცალო მოვაჭრეებს, ორმაგი მარგინალიზაციის შემცირება და შეკავების (hold-up problem) პრობლემის გადაწყვეტა მოახდინონ. 102-ე მუხლის გამოყენება ფასდაკლებებისა და შეღავათების მიმართ წარმოადგენს ერთ-ერთ ყველაზე სადავო სფეროს ევროკავშირის კონკურენციის სამართალში.⁶¹⁹

102-ე მუხლის შესაბამისად შეღავათების გასაგებად Hoffmann-La Roche-ს საქმეზე მიღებული გადაწყვეტილება მნიშვნელოვან განმარტებებს იძლევა. მან გაავლო ხაზი

⁶¹⁸ Alison Jones, Brenda Sufrin, Niamh Dunne, EU Competition Law: Text, Cases, and Materials, Oxford University Press, 8th edit., 2023, 483 გვ.

⁶¹⁹ Alison Jones, Brenda Sufrin, Niamh Dunne, EU Competition Law: Text, Cases, and Materials, Oxford University Press, 8th edit., 2023, 483 გვ.

ორ განსხვავებას შორის: ერთგულების შეღავათები და რაოდენობრივი შეღავათები. **ერთგულების შეღავათებია** ფასდაკლებები, რომლებიც მიცემულია იმ პირობით, რომ კლიენტი შეიძენს მისი მოთხოვნის ყველა ან უმრავლესობას დომინანტი ეკონომიკური აგენტისაგან. Hoffmann-La Roche საქმეზე ერთგულების შეღავათი განხილული იყო როგორც 102-ე მუხლის “მიზნიდან გამომდინარე” სამართალდარღვევა და აკრძალული იქნა, თუ არ იქნებოდა სახეზე ობიექტური გამამართლებელი გარემოებები. არ იყო საჭირო რომ ექსკლუზიურობის პირობა ყოფილიყო მოცემული ფორმალური ვალდებულებით, რადგან “საკმარისია რომ დომინანტურმა ეკონომიკურმა აგენტმა საიმედოდ მიუთითოს თავის კლიენტს, რომ ფინანსური უპირატესობების მიღება დამოკიდებულია ექსკლუზიურ ან ქვაზი-ექსკლუზიურ მიწოდებაზე”. Hoffmann-La Roche-ს საქმე იყო პარადიგმატული ერთგულების ფასდაკლების საქმე, რომელშიც კლიენტები მხოლოდ მაშინ იღებდნენ შეღავათის მაქსიმუმ დონეს, თუ ისინი იყიდებდნენ ვიტამინების იმ ოდენობას, რაც გათვალისწინებული იყო მათი ინდივიდუალური „შთანთქმის უნარის“ ასახვისათვის. **რაოდენობრივი შეღავათები**, საპირისპიროდ, უკავშირდება მხოლოდ შესყიდვების იმ ოდენობას, რომელიც განხორციელდა დომინანტი ეკონომიკური აგენტისაგან. თუმცა, ეს საკითხი არ იყო ნათლად ნახსენები Hoffmann-La Roche-ს საქმეში. რაოდენობრივი შეღავათები „ზოგადად განხილულია“, როგორც „პრინციპში“ თავსებადად 102-ე მუხლთან მიმართებაში. ასეთი პრაქტიკა შესაბამისად სავარაუდოდ კანონიერია, რაც ნიშნავს იმას, რომ როგორც ადვოკატმა Wahl-მა აღნიშნა ინტელის საქმეზე „რამე სახის მოკვლევა ასეთი შეღავათების უკანონოებაში აუცილებლად საჭიროებს მათი რეალური და პოტენციური ეფექტების სრულ შემოწმებას“. დასაბუთება ისაა, რომ რაოდენობრივი ფასდაკლებებით დომინანტურმა საწარმომ შეიძლება მიაღწიოს ეფექტურას ან/და მასშტაბის ეკონომიას.⁶²⁰

სახელმძღვანელო დოკუმენტში კომისიამ წარმოადგინა შეღავათებზე განსხვავებული მიდგომა აქამდე არსებულთან შედარებით, რომელიც პრეცედენტულ სამართალში იყო მოცემული. 37-45-ე პარაგრაფები მოიცავს იმას, რასაც კომისია ეძახის „პირობით შეღავათებს“, რომელსაც განმარტავს როგორც „შეღავათს, რომელიც მიეცემა კლიენტებს ჯიდლოდ შესყიდვის ქცევის განსაკუთრებული ფორმისათვის“. კომისიამ დაუშვა, რომ ასეთმა ჯიდლოებმა შეიძლება სტიმული მოახდინონ მოთხოვნაზე და სარგებელი მოუტანონ მომხმარებელს. თუმცა, მათაც შეიძლება ჰქონდეთ ბაზრის დახურვის ეფექტი.⁶²¹

კომისიამ აღნიშნა, რომ პირობით შეღავათებს შეიძლება ჰქონდეს ბაზრის დახურვის ეფექტი დომინანტური ეკონომიკური აგენტისათვის მსხვერპლშეწირვის გარეშე. კომისია სვავს შემდეგ კითხვას - რა ფასი სჭირდება კონკურენტს რომ შესთავაზოს კლიენტს პირობითი შეღავათის დანაკარგის კომპენსაციისათვის, თუ კლიენტმა თავისი მოთხოვნის ნაწილი დომინანტი ეკონომიკური აგენტისაგან გადართო სხვა მიმწოდებელზე? შეფასებებში გამოყენებული კლიენტის მოთხოვნის „სადავო“ და „არასადავო“ ნაწილები და „შესაბამისი დიაპაზონი“. მოთხოვნის ნაწილი შეიძლება

⁶²⁰ იქვე, 484 გვ.

⁶²¹ იქვე.

იყოს „არასადავო“, რადგან მაგალითად დომინანტი ეკონომიკური აგენტი აწვდის „უნდა იყოს საწყობში“ პროდუქციას (ბრენდის ლოიალობის გამო) ან რადგან კონკურენტებს საწარმოო სიმძლავრის შეზღუდვები აქვთ და ვერ აკმაყოფილებენ კლიენტთა მოთხოვნას. კომისია წუხს, რომ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი შეუძლია პირობითი შეღავათების დაწესება იმისთვის, რომ გამოიყენოს არასადავო ნაწილი როგორც ლავირება დაწიოს ფასი სადავო ნაწილისათვის. ბაზარი შეიძლება მნიშვნელოვნად დაიხუროს თუ რეტროაქტიული შეღავათები კლიენტებისათვის უფრო ნაკლებად მიმზიდველს გახდის სადავო მოთხოვნის პატარა ნაწილზე გადართვას. ამდენად, კომისია შეეცდება დაადგინოს ის ფასი, რომელიც კონკურენტმა უნდა შესთავაზოს იმისთვის, რომ მოხდეს დაკარგული შეღავათის კომპენსირება თუ კლიენტი გადართავს მოთხოვნის ნაწილს სხვა მიმწოდებელზე. ეფექტური ფასი, რომელიც კონკურენტმა უნდა შეუსაბამოს არის ნორმალური პრაისკურანტის ფასი, რომელსაც აკდება გადართვის გამო დაკარგული შეღავათი. კომისია იყენებს რა მტაცებლური ფასის გასატესტად მსგავს მეთოდებს, გამოიყენებს ხარჯების დონეს იმის დასადგენად ეფექტურ კონკურენტს შეუძლია თუ არა მომგებიანად გაუწიოს კონკურენცია მიუხედავად შეღავათისა. თუ ეფექტური ფასი რჩება დომინანტი ეკონომიკური აგენტის LRAIC-ზე (გრძელვადიან საშუალო დამატებით ღირებულებაზე) მაღალი, მაშინ შეღავათს „ჩვეულებრივ“ არ აქვს უნარი ანტიკონკურენციული ბაზრის დახურვის. თუ ის არის AAC-ზე (საშუალო აცილებადი ღირებულება) დაბალი, ზოგადად მას შესწევს უნარი ბაზარი დაუხუროს თანაბრად ეფექტურ კონკურენტს. ხოლო თუ ის არის LRAIC-სა და AAC-ს შორის, მაშინ კომისია „იძიებს არის თუ არა სხვა ფაქტორები, რომელიც მიუთითებს იმ დასკვნისკენ, რომ თანაბრად ეფექტური კონკურენტების შესვლა ან გაფართოება ბაზარზე სავარაუდოდ მოხდება“. ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი არის იმის დადგენა შეღავათი უკუქცევითია თუ დამატებითი/მზარდი. კომისია იხილავს ეფექტურობას ექსკლუზიური გარიგებიდან გამომდინარე იმ პრინციპებზე დაყრდნობით, რომელიც მოცემულია სახელმძღვანელო დოკუმენტის სექციაში ობიექტური აუცილებლობა და ეფექტურობები. კომისია თვლის, რომ ტრანზაქციასთან დაკავშირებული ხარჯების უპირატესობები უფრო გვანან სტანდარტიზებული მოცულობის სამიზნეებს, ვიდრე ინვიდუალიზირებული სამიზნეებს.⁶²²

(IV) ექსკლუზიური გადახდები ან „ღია/აშკარა შეზღუდვები“

ერთგულების მასტიმულირებელი შეღავათები ითვალისწინებს ფასდაკლებას შესყიდვებისათვის იმ კლიენტებისათვის, ვინც დაიცავს ერთ მიმწოდებლისაგან (დომინანტი ეკონომიკური აგენტისაგან) სრული მოთხოვნის მიღების ვალდებულებას. ექსკლუზიური გადახდები მსგავსად ითვალისწინებს ფინანსურ დაჯილდოვებას ექსკლუზიურობისათვის, მაგრამ ტიპიურად ხორციელდება იმ პირობით, რომ კლიენტი თანახმაა ექსკლუზიურ შეთანხმებაზე. ექსკლუზიური გადახდები ალბათ ყველაზე ლოგიკურია რომ წარმოადგენს გამრიცხველ პრაქტიკას იმ გარემოებებში, როდესაც კლიენტი არ იღებს პირდაპირ სარგებელს შესაბამისი პროდუქტის ერთეულზე ფასდაკლებიდან და ამდენად ჩვეულებრივი ერთგულების

⁶²² იქვე, 485-6 გვ.

ფასდაკლება წარმოშობს არასკმარის სტიმულს ერთი წყაროს მიმართ. ეს ალბათ იმიტომ, რომ პროდუქტი შეთავაზებულია კლიენტისათვის ნულოვან ფასში როგორც ეს იყო Google Android საქმეზე. ან შეიძლება ეს მოიცავდეს მომხმარებლის მიერ გადახდის მიღებას, რომელშიც დომინანტი სუბიექტი მითითებულია, როგორც მიმწოდებელი მესამე მხარის მწარმოებლისთვის, რომელიც იყენებს მითითებულ პროდუქტს ნედლეულად მომხმარებლისთვის წარმოებული მზა პროდუქტისთვის, როგორც ეს Qualcomm-ის შემთხვევაშია. ინტელის საქმეზე კომპანიამ გადაუხადა კლიენტებს კონკრეტული კონკურენტებისათვის AMD-ზე დაფუძნებული პროდუქტების მარკეტინგის შეყოვნებისათვის, შეზღუდვისათვის ან გაუქმებისათვის. ამ პრაქტიკას კომისიამ უწოდა „ღია/აშკარა შეზღუდვები“.⁶²³

აშკარა შეზღუდვების დაგმომა ნაწინასწარმეტყველები იყო სახელმძღვანელო დოკუმენტის 22-ე პარაგრაფში, რომელშიც კომისიამ დაასახელა ერთი შემთხვევა, რომელშიც არ იყო საჭირო მომხმარებელზე პოტენციური ზიანის დეტალური შეფასება „თუ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ... უხდის დისტრიბუტორს ან კლიენტს კონკურენტი პროდუქტების ბაზარზე შეტანის შენელებისათვის“. ინტელის საქმეზე, კომისიამ დაადგინა, რომ ღია შეზღუდვები და ერთგულების შეღავათები ავსებდნენ ერთმანეთს როგორც ბაზრის დახურვის ერთი სტრატეგიის ნაწილს: ღია შეზღუდვები იყო ტაქტიკური ნაბიჯები იმისთვის, რომ ხელი შეეშალა კომპიუტერის მწარმოებლებისათვის ეწარმოებინათ სპეციფიური AMD-ზე დაფუძნებული პროდუქტები, როდესაც პირობითი ფასდაკლებები იყო სტრატეგიული ინსტრუმენტი, რომელიც შექმნილი იყო იმისათვის, რომ ორიგინალი ალჭურვილობის მწარმოებლებს AMD-ზე მოთხოვნის მთელ სეგმენტებზე წვდომა არ მინიჭებოდა. საერთო სასამართლომ მოიწონა კომისიის გადაწყვეტილება.⁶²⁴

10.7. მიბმა და კომპლექტაცია

შესავალი

მიბმისა და კომპლექტაციის არაერთი შემთხვევა არსებობს ევროკავშირის კონკურენციის სამართლის პრაქტიკაში. ისინი წარმოადგენენ მსგავს პრაქტიკას, თუმცა მათ შორის განსხვავება არსებობს.

მიბმა წარმოადგენს დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენების ერთ-ერთ არასაფასო პრაქტიკას, რომელიც არღვევს 102-ე მუხლს. მიბმის მეშვეობით დამაკავშირებელი პროდუქტის მიმწოდებელი მყიდველისაგან ითხოვს, რომ მან ასევე შეიძინოს მეორე პროდუქტი, დაკავშირებული პროდუქტი. მიბმის პრაქტიკა სხვადასხვა ფორმით შეიძლება განხორციელდეს:

⁶²³ იქვე, 486 გვ.

⁶²⁴ იქვე.

პირველი, სახელშეკრულებო მიზმა - ამ შემთხვევაში ხელშეკრულებაში შეიძლება იყოს სპეციფიური პუნქტი, რომლის მიხედვითაც კლიენტი ვალდებულია იღებს შეიძინოს მიმწოდებლისაგან დაკავშირებული პროდუქტი. მაგალითად, როდესაც იძენენ კონკრეტული ბრენდის პრინტერს, ვალდებულია იღებენ ხელშეკრულებით, რომ შეიძენთ მხოლოდ ამავე ბრენდის კარტრიჯი ექსკლუზიურად;

მეორე, ტექნიკური მიზმა - ამ შემთხვევას კი მაშინ აქვს ადგილი, როდესაც დაკავშირებული პროდუქტი ფიზიკურად ინტეგრირებულია დამაკავშირებელ პროდუქტთან, შესაბამისად შეუძლებელია ერთი პროდუქტის მიღება მეორე პროდუქტის გარეშე (მაიქროსოფტის საქმე).⁶²⁵

მიზმასთან ერთად ასევე განხილული უნდა იყოს მსგავსი პრაქტიკა, რომელიც კომპლექტაციის სახელითაა ცნობილი. ეს ისეთი პრაქტიკაა, როდესაც ორი პროდუქტი გაყიდულია ერთ პაკეტში ერთ ფასად. პრაქტიკაში ორი ტიპის კომპლექტაცია გავრცელებულია:

პირველი, უბრალო კომპლექტაცია - შესაძლებელია მხოლოდ ორი პროდუქტის ერთად შეძენა;

მეორე, შერეული კომპლექტაცია - ორი პროდუქტი იყიდება ცალ-ცალკე. თუმცა, თუ ისინი იყიდება ერთად, მათი შეძენა შესაძლებელია უფრო დაბალ ფასად, ვიდრე ისინი იყიდება ცალ-ცალკე.⁶²⁶

კომპლექტაცია წარმოადგენს საფასო პრაქტიკას, რადგან კლიენტს ეძლევა სტიმული კომპლექტში შეძენილ პროდუქტი იყიდოს უფრო იაფად, ვიდრე მათი შეძენა შესაძლებელია ცალ-ცალკე ყიდვის შემთხვევაში.

10.7.1. მიზმა-კომპლექტაციის ნეგატიური მხარეები

მთავარი პრობლემა მიზმა-კომპლექტაციის დროს არის ის, რომ დომინანტ ფირმას შეუძლია ლავირების საშუალებით ერთი ბაზრიდან მეორე ბაზარზე მოახდინოს ზეგავლენა, რის შედეგადაც აძევებს კონკურენტებს მეორე ბაზრიდან და ზრდის გაყიდვებს შესაბამის ბაზარზე.

მიზმის წინააღმდეგ მეორე არგუმენტი მდგომარეობს იმაში, რომ მომხმარებელს ართმევს არჩევანის თავისუფლებას, რადგან მას არ შეუძლია იყიდოს დაკავშირებული პროდუქტი მისთვის სასურველი მიმწოდებლისაგან.⁶²⁷

10.7.2. მიზმა-კომპლექტაციით გამოწვეული დადებითი ეფექტები

ზოგადად მიზმა წარმოადგენს კომერციული ცხოვრების ნორმალურ ნიშანს და ის თავისი ბუნებიდან გამომდინარე ვერ იქნება თავისთავად საეჭვო და დასაძრახი. მიზმა მოიცავს კომპონენტების ინტეგრაციას ერთ პროდუქტში და ამან შეიძლება

⁶²⁵ Richard Whish & David Bailey, Competition Law, 11th ed., Oxford University Press, 2024, p. 773.

⁶²⁶ იქვე, 830 გვ.

⁶²⁷ იქვე, 773 გვ.

გამოიწვიოს სერიოზული ეკონომიკური ეფექტურობა, რაც შეიძლება პროდუქტის წარმოების უფრო დაბალ ხარჯებში და ხარისხის გაუმჯობესებაში აისახოს.

მიზმას შეიძლება ჰქონდეს შემდეგი სასარგებლო შედეგები:

- მიზმა შეიძლება გამოყენებული იქნეს დამაკავშირებელი პროდუქტის ეფექტურობის შესანარჩუნებლად: მაგალითად, მოწყობილობა შეიძლება მუშაობდეს საუკეთესოდ მხოლოდ მაშინ თუ რომელიმე ქიმიური ნაერთი ან მატერია არის გამოყენებული, რომელიც მხოლოდ მწარმოებელს აქვს, რადგან მას აქვს პატენტი ან შესაბამისი ნოუ-ჰაუ;
- მიზმა იძლევა მასშტაბის ან წარმოების ეკონომიის მიღწევის საშუალებას: ქსეროქსის აპარატის მწარმოებელს, რომელიც ასევე აწვდის მელანს, ქაღალდს და სათადარიგო ნაწილებს, შეუძლია შეამციროს ხარჯები, თუ ყველა ეს ნივთი მიწოდებულია კლიენტებისათვის ერთდროულად; ამ პროდუქტების მიზმამ შეიძლება გამოიწვიოს უფრო დაბალი ფასები;⁶²⁸
- მიზმას შეუძლია მწარმოებელს მისცეს საშუალება მოახდინოს დისკრიმინაცია კლიენტებს შორის: ქსეროქსის აპარატის მწარმოებელს შეიძლება უნდოდეს გადაახდევინოს უფრო მეტი დიდი მოცულობის მომხმარებლებს ვიდრე მცირე მოცულობის მომხმარებლებს; ეს მას შეუძლია გააკეთოს ქსეროქსის ქაღალდის მიზმით - კლიენტი რომელიც იყენებს ამ აპარატს უფრო მეტს გადაიხდის. თუმცა, ამ ტიპის დისკრიმინაცია აშკარად არასასურველია, როგორც ერთი შეხედვით ჩანს.
- მიზმამ შეიძლება გამოიწვიოს ქსელური ეფექტები, რომელიც სარგებელს მოუტანს მომხმარებლებს, მაგალითად, მიმწოდებელი გთავაზობთ კომპიუტერულ თამაშებს, რომელიც მუშაობს მხოლოდ მის სათამაშო კონსოლებზე: რაც უფრო მეტ განსაკუთრებული ტიპის კონსოლს ყიდულობს მომხმარებელი, პროგრამის ავტორები უფრო მეტ თამაშებს ქმნიან, რომლებიც მასთან თავსებადია. ამან კი შეიძლება გამოიწვიოს კონსოლების უფრო დიდი რაოდენობით გაყიდვა და შესაბამისად საერთო ჯამში უფრო დაბალი ფასი.⁶²⁹

10.7.3. მიზმის თავისებურებები

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101-ე და 102-ე მუხლები კონკრეტულად ამბობენ, რომ მიზმის პრაქტიკა შეიძლება წარმოადგენდეს სამართალდარღვევას. მიუხედავად იმისა, რომ 101-ე მუხლი შეიძლება გამოყენებული იქნეს ასეთი პრაქტიკის მიმართ, საქმეების უმეტესობა 102-ე მუხლის მიხედვით განიხილება, მათ შორის არის მაიკროსოფტის საქმე და გუგლ ანდროიდის საქმე. 102-ე მუხლის მეორე ნაწილის „დ“ პუნქტი კონკრეტული შინაარსისაა.

იმის დასადგენად სახეზე გვაქვს თუ არა 102-ე მუხლის დარღვევა, ხუთი პირობა უნდა იქნეს შეფასებული:

პირველი, აქვს თუ არა ეჭმიტანილ ეკონომიკურ აგენტს დომინანტი პოზიცია?

⁶²⁸ იქვე, 774 გვ.

⁶²⁹ იქვე, 775 გვ.

მეორე, განახორციელა თუ არა განსხვავებული პროდუქტების მიზმა დომინანტმა ეკონომიკურმა აგენტმა?

მესამე, იძულებული იყო თუ არა კლიენტი ეყიდა ორივე, დამაკავშირებელი და დაკავშირებული პროდუქტები?

მეოთხე, ამ მიზმას აქვს თუ არა უნარი იქონიოს კონკურენციის საწინააღმდეგო ბაზრის დახურვის ეფექტი?

მეხუთე, არსებობს თუ არა რაიმე ობიექტური გამართლება ამ მიზმის?⁶³⁰

განვიხილოთ თითოეული პირობა:

I. ექვმიტანილი ეკონომიკური აგენტის მიერ დომინანტი პოზიციის ფლობა

პირველი მოთხოვნის შესაბამისად უნდა დადგინდეს აქვს თუ არა ეკონომიკურ აგენტს დომინანტური მდგომარეობა დამაკავშირებელ ბაზარზე. არ არის საჭირო, რომ მას ქონდეს დომინანტობა დაკავშირებულ ბაზარზე. საქმეზე Google Android (2018 July 18 Commission, Court T-604/18) პირველი ინსტანციის სასამართლომ მოიწონა კომისიის დასკვნა, რომ Google Play Store-ს ეკავა დომინანტი პოზიცია ანდროიდის აპლიკაციების მაღაზიაში (დამაკავშირებელ ბაზარზე); გუგლი ასევე დომინანტ პოზიციას იკავებდა ზოგადი საძიებო სერვისების ბაზარზე (ერთ-ერთ დაკავშირებულ ბაზარზე).

II. განსხვავებული პროდუქტების მიზმა დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ

ერთი შეხედვით მიზმის ცნება საკმაოდ მარტივია - კლიენტი იძულებულია იყიდოს ორი განსხვავებული პროდუქტი, რომელთა შეძენა შესაძლებელი იყო ინდივიდუალურად. თუმცა, რეალურად რთულია შეიძლება იყოს იმის დადგენა, რომ ორი ან მეტი პროდუქტი მიჩნეული იქნეს განსხვავებულად რათა მათი ერთად გაყიდვა ჩაითვალოს მიზმად. ავტომობილი იყიდება დისკებით და საბურავებით: ნათელია რომ ეს არ მოიცავს მიზმას. ასევე იქნება სათანადო დისკიც: სავარაუდოდ ეს არ იქნება მიზმა. ავტომობილში შეიძლება იყოს რადიოც: ეს ალბათ არ წარმოადგენს მიზმას; თუ შემძენს მოეთხოვება დააზღვიოს ავტომობილი იმ სადაზღვეო კომპანიაში, რომელიც მწარმოებლის ან დილერის მიერ არის განსაზღვრული, ეს სავარაუდოდ იქნება მიზმა. მსგავსად, წყვილი ფეხსაცმელი ვერ იქნება განხილული მიზმად; ასევე ვერ იქნება განხილული მიზმად ფეხსაცმელების გაყიდვა თასმით; მაგრამ მოთხოვნა იყიდო რომელიმე ბრენდის მაზი ფეხსაცმელთან ერთად სავარაუდოდ წარმოადგენს მიზმას. აუცილებელია იმის დადგენა თუ რა მომენტში გადაიზრდება შემთხვევა მიზმად.

102.2.დ მუხლის ტექსტის მიხედვით, პროდუქტები მიზმულია, როდესაც მათ არ აქვთ კავშირი „არც თავისი ბუნებიდან გამომდინარე არც კომერციული გამოყენების შესაბამისად“. კომისია გაიდლაინის 51-ე პარაგრაფში ამბობს, რომ ორი პროდუქტი

⁶³⁰ იქვე.

განსხვავებულად იქნება მიჩნეული თუ მიზმის (ან კომპლექტაციის) არ არსებობის შემთხვევაში კლიენტების დიდი რაოდენობა შეიძენს ან შეიძენდა დამაკავშირებელ პროდუქტს დაკავშირებულ პროდუქტის გარეშე იგივე გამყიდველისაგან. ის აღნიშნავს, რომ უნდა არსებობდეს პირდაპირი მტკიცებულება, რომ კლიენტებს, როდესაც მათ არჩევანი აქვთ ისინი იძენენ დამაკავშირებელ და დაკავშირებულ პროდუქტებს ცალ-ცალკე; ან არაპირდაპირი მტკიცებულება, რომ ბაზარზე არსებობს ეკონომიკური აგენტი, რომელიც აწარმოებს ან ყიდის დაკავშირებულ პროდუქტს დამაკავშირებელი პროდუქტის გარეშე.⁶³¹

„განსხვავებული პროდუქტის“ არსებობის საკითხი განხილული იყო 4 გახმაურებულ საქმეში.

ა. Hilti - საქმეზე Eurofix-Bauco v Hilti (OJ [1988] L 65/19; T-30/89; C-53/92 P)
კომისიამ დაადგინა, რომ ჰილტის დაპატენტებული ლურსმნის კატრიჯების მომხარებლების დავალდებულება, რომ მათ ჰილტისაგან შეიძინონ კატრიჯები, წარმოადგენდა დომინანტური პოზიციის ბოროტად გამოყენებას; ამ და სხვა დარღვევებისათვის კომპანიას დაეკისრა 6 მილიონი ევროს ჯარიმა. ჰილტმა გაასაჩივრა კომისიის გადაწყვეტილება. ის დაობდა, რომ კომისიის მტკიცებულება, რომ ლურსმნის თოფები, კატრიჯის ქამრები და ლურსმნები სხვადასხვა სამი პროდუქტი იყო და არ ერთი მთლიანი განუყოფლობა, „ფხვნილის აქტივაციით მოქმედი დამაგრების სისტემა“, რომელიც აერთიანებს ლურსმნის თოფს და მათ სახარჯო მასალებს. საერთო სასამართლომ განაცხადა, რომ სახეზე იყო სამი ბაზარი და დამოუკიდებელ მწარმოებლებს უნდა ჰქონოდათ თავისუფლება აწარმოონ ის სახარჯი მასალები, რომლებიც გამოიყენება იმ მოწყობილობებში, რომლებიც სხვების მიერ არის შექმნილი, გარდა იმ შემთხვევისა თუ ეს დაარღვევდა ინტელექტუალურ საკუთრებას.

ბ. Tetra Pak - საქმეზე Tetra Pak II (OJ [1992] L 72/1; T-83/91; C-333/94 P)

თეთრა პაკი მოითხოვდა იმ კლიენტებისაგან, რომლებსაც ის აწვდიდა სითხის შესაფუთ მანქანებს, ეყიდათ მუყაოს ყუთებიც მისგან; ის ასევე დაჟინებით მოითხოვდა მათგან, რომ სარემონტო და ტექნიკური მომსახურება მხოლოდ მას უნდა გაეწია. ტეტრა პაკი ამტკიცებდა, რომ ის აწვდიდა ინტეგრირებულ დისტრიბუციის სისტემას თხევად და ნეხევრად თხევად საკვებს, რომელიც გამიზნული იყო ადამიანების მოხმარებისათვის და, ამდენად, ვერ იქნებოდა ბრალდებული დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებაში მისი შემავსებელი მანქანების მიწოდების მიზმით მისივე მუყაოს კოლოფებთან. ევროკავშირის სასამართლოებმა მოიწონეს კომისიის მოსაზრება იმასთან დაკავშირებით, რომ რომ მუყაოს კოლოფები ცალკე ბაზარს წარმოადგენდნენ, რომელზეც დომინანტი ფირმა ცდილობდა კონკურენციის შემცირებას. შესაბამისად, მიზმა წარმოადგენდა ბოროტად გამოყენებას.

⁶³¹ იქვე, 776 გვ.

გ. საქმე Microsoft (T-201/04) კომისიამ დაადგინა, რომ მაიკროსოფტმა თავისი მედია პლეიერი მიაბა მისი პერსონალური კომპიუტერის ოპერატიულ სისტემას. აპელაციაზე საერთო სასამართლომ მოიწონა კომისიის გადაწყვეტილება. სასამართლო დაეთანხმა კომისიას, რომ ოპერატიული სისტემა და მედია ფლეიერი განსხვავებული პროდუქტები იყო. სასამართლომ თქვა, რომ პროდუქტის განსხვავებულობა უნდა დადგინდეს მომხმარებლის მოთხოვნის შესაბამისად. მისი შეხედულებით, არსებობდა ფუნქციური განსხვავება სისტემურ პროგრამულ უზრუნველყოფასა (ოპერატიული სისტემა თავისთავად) და აპლიკაციების პროგრამულ უზრუნველყოფას (ვორდის დამუშავება, მედია პლეიერი და სხვა) შორის; ბაზარზე არსებობდნენ ოპერატორები, რომლებიც აწვდიდნენ დაკავშირებულ პროდუქტს (მედია პლეირს) დამაკავშირებელი პროდუქტის (ოპერატიული სისტემა) გარეშე; სასამართლომ მიუთითა, რომ პრეცედენტული სამართლით დადგინდა, რომ განსხვავებული პროდუქტების არსებობის „სერიოზული მტკიცებულება“ იყო; მაიკროსოფტი აწოდებდა ვინდოუსის მედია პლეირს როგორც განსხვავებულ პროდუქტს, რომელიც მუშაობდა მისი კონკურენტების ოპერატიულ სისტემაზე; შესაძლებელი იყო ჩამოტვირთულიყო მაიკროსოფტის მედია პლეიერი დამოუკიდებლად მისი ვებგვერდიდან; მაიკროსოფტმა რეკლამირება მოახდინა ვინდოუს მედია პლეირის როგორც ცალკე პროდუქტის; მას ჰქონდა განსხვავებული ლიცენზიის შეთანხმება ვინდოუს მედია პლეირზე; და კლიენტები ნამდვილად იძენდნენ მედია პლეირს მაიკროსოფტის კონკურენტებისაგან.

დ. საქმეზე მაიკროსოფტი (მიზმა) კომისია დათანხმდა მაიკროსოფტის წინადადებას, რომ ის შესთავაზებდა ვინდოუსის მომხმარებლებს არჩევანს სხვადასხვა ვებ ბროუზერებს შორის. კომისიის მტკიცებით, მაიკროსოფტმა გააერთიანა ინტერნეტ ექსპლორერი თავის დომინანტ ვინდოუსის ოპერატიულ სისტემასთან. კომისიამ 2013 წელს მაიკროსოფტს დაუწესა ჯარიმა 561 მილიონი ევროს ოდენობით იმის გამო რომ ის არ დაემორჩილა აღებულ ვალდებულებებს 14 თვის განმავლობაში.⁶³²

ე. საქმე Google Android კომისიამ დაადგინა, რომ გუგლის საძიებო აპლიკაცია (Google Search) და მისი მობილური ინტერნეტი ბროუზერი (Chrome) გუგლის აპლიკაციების მაღაზიისაგან (Play Store) განსხვავებული პროდუქტები იყო, რადგან Google Search, Chrome და Play Store სხვადასხვა ფუნქციებს სთავაზობდნენ მომხმარებლებს. ზოგიერთი ეკონომიკური აგენტი მომხმარებელს სთავაზობდა ზოგადი მოძიების მომსახურებას და მობილურ ინტერნეტ ბროუზერებს დამოუკიდებლად Play Store-საგან. გუგლმა კი განავითარა და წარმოადგინა გუგლის საძიებო და ქრომის ვერსიები, რომლებიც შექმნილი იყო იმისათვის, რომ მათ ემუშავათ ანდროიდისაგან განსხვავებულ მობილურ ოპერატიულ სისტემებში.

III კლიენტის იძულება იყიდოს ორივე, დამაკავშირებელი და დაკავშირებული პროდუქტი

⁶³² იქვე, 777 გვ.

102.2.დ მუხლის ენა მიუთითებს იმაზე, რომ მიზმის ბოროტად გამოყენების კომპონენტი მდგომარეობს კლიენტის იძულებულებაში შეიძინოს დაკავშირებული პროდუქტი: “ხელშეკრულებების დადება დამოკიდებულია მეორე მხარეების მიერ დამატებითი ვალდებულებების აღებაზე”. სახელშეკრულებო პირობა ნათლად აკმაყოფილებს ამ ტესტს. მაგალითად, საქმეზე Google Android გუგლის ხელშეკრულება ამბობდა, რომ Play Store, Google Search და Chrome-ის დაყენება წინასწარ იყო შესაძლებელი მხოლოდ როგორც კომპლექტი ანდროიდის მოწყობილობებში. ეს კი ნიშნავდა იმას, რომ Play Store ვერ იქნებოდა მიღებული Google Search-სა და Chrome-ს აპლიკაციის გარეშე. თუმცა საქმეზე Microsoft არ არსებობდა სახელშეკრულებო პირობა, რომელიც ავალდებულებდა ვინდოუს მედია პლეიერის მიღებას. ის უფრო მოცემული იყო ოპერატიულ პროგრამაში, მიუხედავად იმისა კლიენტს სურდა თუ არა ის. ეს წარმოადგენდა „ტექნიკურ კომპლექტაციას“. საერთო სასამართლომ დაასკვნა, რომ არსებობდა კლიენტების იძულება მიეღოთ ვინდოუს მედია პლეიერი, რადგან შეუძლებელი იყო მისი ოპერატიული პროგრამის სისტემიდან წაშლა. სასამართლომ ასევე ხაზი გაუსვა იმ ფაქტს, რომ არ არსებობდა დამატებითი გადასახადი ვინდოუს მედია პლეიერის ინსტალაციისათვის. კომისიამ მიიჩნია, რომ ტექნიკური მიზმის კონკურენციის საწინააღმდეგო ბაზრის დახურვის ეფექტი სავარაუდოდ უფრო დიდი იქნებოდა ვიდრე სახელშეკრულებო მიზმის ან კომპლექტაციის, რადგან შესაძლოა მისი შეცვლა ძვირი დაჯდეს და ინდივიდუალური კომპონენტების გადაყიდვის შესაძლებლობა შემცირდეს.⁶³³

IV მიზმის კონკურენციის საწინააღმდეგო ბაზრის დახურვის ეფექტი

იმისათვის, რომ მიზმა იყოს ბოროტად გამოყენებადი, მას უნდა ჰქონდეს ან შეეძლოს კონკურენციის საწინააღმდეგო ბაზრის დახურვის ეფექტის გამოწვევა. კომისია განიხილავს გაიდლაინის 52-58 პარაგრაფებში იმ ფაქტორებს, რასაც ის მიიღებს მხედველობაში იმის დასადგენად, მიზმას აქვს თუ არა კონკურენციის საწინააღმდეგო დახურვის ეფექტი. ის მიუთითებს ზოგად ფაქტორებს, რომლებიც მე-20 პარაგრაფშია მოცემული და შემდეგ განიხილავს მნიშვნელოვან დამატებით ფაქტორებს მიზმის შემთხვევებთან დაკავშირებით. როგორც ზემოთ იყო ნახსენები, 53-ე პარაგრაფი ვარაუდობს, რომ ტექნიკურ მიზმას შეიძლება ჰქონდეს უფრო დიდი კონკურენციის საწინააღმდეგო ბაზრის დახურვის ეფექტი, ვიდრე სახელშეკრულებო მიზმას ან კომპლექტაციას. 55-ე პარაგრაფი ვარაუდობს, რომ მიზმამ შეიძლება გამოიწვიოს იმ კლიენტებისათვის ნაკლები კონკურენცია, რომლებიც დაინტერესებულნი არიან მხოლოდ დაკავშირებული პროდუქტის შეძენით და არა დამაკავშირებელი პროდუქტის შეძენით, რაც შედაგად იწვევს უფრო მაღალ ფასებს. 57-ე პარაგრაფი ამბობს, რომ თუ დამაკავშირებელი პროდუქტის ფასები რეგულირებულია, დომინანტმა ფირმამ შეიძლება გადაწყვიტოს გაზარდოს ფასი დაკავშირებულ ბაზარზე იმისათვის, რომ კომპენსირება მოახდინოს დამაკავშირებელ ბაზარზე მიღებული შემოსავლების დანაკარგების. კიდევ ერთი პრობლემური საკითხი, რომელსაც 58-ე პარაგრაფი ეხება

⁶³³ იქვე, 778 გვ.

არის ის, რომ მხოლოდ დამაკავშირებელ ბაზარზე შესვლა უფრო რთული შეიძლება იყოს თუ დაკავშირებულ პროდუქტზე მცირე რაოდენობის ალტერნატიული მიმწოდებლები არიან.

პრეცედენტული სამართალი

ა. კომისიამ გამოიყენა 102-ე მუხლი რამდენიმე მიზმის შემთხვევის მიმართ. საქმეზე *Hilti v Commission* ევროკავშირის სასამართლოებმა მოიწონეს კომისიის გადაწყვეტილება, რომლის მიხედვითაც დადგინდა, რომ ჰილტის მოთხოვნა დაპატენტებული ლურსმნის კატრიჯების მომხმარებლების მიმართ, რომ მათ ასევე უნდა შეიძინონ ლურსმები, წარმოადგენდა კლიენტების ბოროტად გამოყენებას და ზიანს აყენებდა კონკურენციას და წარმოადგენდა დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებას.

ბ. საქმეზე *Centre belge d'études de marche – Telemarketing v CLT* (Case C-311/84) მართლმსაჯულების სასამართლომ განაცხადა, რომ ლუქსემბურგის რადიოსა და ტელევიზიის სადგურის მიერ ადგილი ჰქონდა ბოროტად გამოყენებას, მას ჰქონდა კანონისმიერი მონოპოლია. ის მოითხოვდა რეკლამის განმთავსებლებისაგან, რომ მათი რეკლამები სარეკლამო მენეჯერის მეშვეობით უნდა განეხორციელებინათ ან მის მიერ დანიშნული სააგენტოს მიერ. ეს კი უკვე წარმოადგენდა მისი მონოპოლიური ძალაუფლების გავრცელებას ერთი ბაზრიდან მომიჯნავე ბაზარზე. ეს წარმოადგენდა მიზმას, რომელიც ხელს უშლიდა სხვა სარეკლამო კომპანიებს მასთან კონკურენციაში შესულიყვნენ და რამაც შეზღუდა მომხმარებლების კომერციული თავისუფლება.

გ. საქმეზე *Microsoft v Commission* (T-201/04) საერთო სასამართლო დაეთანხმა კომისიის გადაწყვეტილებას, რომ მიზმამ გამოიწვია ბაზრის დახურვა. მან მიიჩნია, რომ ვინდოუს მედია პლეიერის ჩართვამ ნათლად შეცვალა კონკურენციის ბალანსი მაიკროსოფტის სასარგებლოდ კონკურენტების საზიანოდ. სასამართლომ მიუთითა ვინდოუსის ოპერატიული სისტემი საყოველთაოობაზე, რომელიც 2002 წელს 90 პროცენტზე მეტს წარმოადგენდა ბაზარზე. მან ასევე განაცხადა, რომ იმ მომხმარებლებს, რომლებიც აღმოაჩენდნენ, რომ ვინდოუს მედია პლეირი უკვე დაინსტალირებული ჰქონდათ კომპიუტერების ოპერატიულ სისტემაში, ნაკლებად სავარაუდოა იყო, რომ ისინი გამოიყენებდნენ ალტერნატიულ მედია პლეიერს. სასამართლომ მიიჩნია, რომ ვინდოუს მედია პლეიერის ჩასმა წარმოადგენდა შემაფერხებელ ფაქტორს კომპიუტერის მწარმოებლებისათვის რათა მათ კონკურენტი მედია პლეირი ჩაესვათ თავიანთ კომპიუტერებში. საერთო სასამართლო ასევე დაეთანხმა კომისიას, რომ ვინდოუსის საყოველთაობას სავარაუდოდ დიდ გავლენას ახდენდა შინაარსის პროვაიდერებზე და პროგრამის დიზაინერებზე და მიუთითა ბაზრის კვლევაზე, რომელიც მოიცავდა ტენდენციას ვინდოუს მედია პლეიერის გამოყენების სხვა მედია პლეიერების საზიანოდ.⁶³⁴

⁶³⁴ იქვე, 779 გვ.

დ. საქმეზე Google Android საერთო სასამართლომ მოიწონა კომისიის გადაწყვეტილება, რომ Google Search-სა და Chrome-ის წინასწარ ინსტალაციას Play Store-თან ერთად შეეძლო კონკურენციის შემცირება. საერთო სასამართლომ აღნიშნა, რომ კონკურენტული უპირატესობა, რომელიც წინასწარ დაინსტალირებიდან გამომდინარეობს, ვერ იქნებოდა გადაწონილი კონკურენტი სამიეზო მოწყობილობების მიერ, რადგან ორიგინალი მოწყობილობების მწარმოებლებს არ სურდათ დაეინსტალირებინათ დამატებითი სამიეზო პროგრამა ან ბროუზერი. მან ასევე დაადასტურა კომისიის მტკიცებულება, რომ ორიგინალი მოწყობილობების მწარმოებლებს და მობილური ტელეფონების ოპერატორებს შეეძლოთ, მაგრამ არ აინსტალირებდნენ წინასწარ კონკურენტულ სამიეზო მოწყობილობებს და ბროუზერებს გუგლის ანდროიდის მოწყობილობებში. მაშინ როდესაც გამომყენებლებს გუგლ სერჩისა და ხრომის კონკურენტი აპლიკაციების ჩამოტვირთვა შეეძლოთ, რეალობა ის იყო, რომ ჩამოტვირთვა არ იყო თავსებადი წვდომისა და ეფექტურობის პირობებზე დაყრდნობით გუგლის პროგრამებთან წინასწარი ინსტალაციისას. სასამართლომ დაადგინა, რომ გუგლის სამიეზო და ხრომის აპლიკაციები „quo bias“ სტატუსით სარგებლობდნენ, რამაც შედეგად გამოიღო კონკურენციის შეზღუდვა ხარსხზე/ეფექტურობაზე მომხმარებლების საზიანოდ.⁶³⁵

V მიზმის ობიექტური გამართლება

დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს უფლება აქვს დემონსტრირება მოახდინოს, რომ მიზმა ობიექტურად გამართლებულია ან ეფექტურობას ზრდის. ამ შემთხვევაში, მტკიცების ტვირთი დომინანტ ეკონომიკურ აგენტზეა. კომისიის გაიდლაინის 62-ე პარაგრაფი ამბობს, რომ ის განიხილავს პრეტენზიას იმასთან დაკავშირებით, რომ მიზმამ/კომპლექტაციამ შეიძლება გამოიწვიოს წარმოებაში ან დისტრიბუციაში ეკონომია, რაც მომხმარებლებს მოუტანს სარგებელს.

საქმეზე Hilti საერთო სასამართლო დაეთანხმა კომისიას, რომ ჰილტის ლურსმების მიზმა ჰილტის ლურსმების თოფებთან არ იყო ობიექტურად გამართლებული იმისთვის, რომ უსაფრთხოების სტანდარტები შეენარჩუნებინათ. საერთო სასამართლომ აღნიშნა, რომ გაერთიანებულ სამეფოში, სადაც კონკურენტები ყიდიდნენ თავიანთ ლურსმებს, არსებობდა კანონმდებლობა პროდუქტის უსაფრთხოებასთან დაკავშირებით და შესაბამისი აღმასრულებელი ორგანოც. ჰილტის ამოცანა არ იყო საკუთარი ინიციატივით ნაბიჯების გადადგმა იმ პროდუქციის აღმოსაფხვრელად, რომლებიც ნამდვილად თუ მცდარად ის მიიჩნევდა სახიფათოდ ან დაბალი ხარისხის მქონედ მის პროდუქტებთან შედარებით. ზიანის მიყენების შესაძლებლობა აშკარაა, თუ დომინანტურ ფირმას ასეთი ნაბიჯების გადადგმის უფლება მიეცემა.

სასამართლომ საქმეზე Microsoft დაადგინა, რომ მაიკროსოფტმა ვერ აჩვენა ვინდოუს მედია პლეიერის ოპერატიულ პროგრამასთან მიზმის რაიმე ობიექტური გამართლება. ისევე როგორც საქმეზე Google Android საერთო სასამართლომ უარყო

⁶³⁵ იქვე, 780 გვ.

გუგლის არგუმენტი, რომ გუგლ სერჩისა და ხრომის მიზმა Play Store-თან ობიექტურად გამართლებული იყო.

10.7.4. კომპლექტაციის თავისებურებანი

რაც შეეხება კომპლექტაციას, ეს პრაქტიკა, როგორც ზემოთ არის აღნიშნული, ძირითადად წარმოადგენს საფასო პრაქტიკას. მისი ეფექტები მიზმის ეფექტების მსგავსია. შესაბამისა, იგივე პირობებით უნდა მოხდეს კომპლექტაციის შესწავლა.

კომპლექტაციის არაერთი შემთხვევა არსებობს ევროკავშირში, რომლებიც ქვემოთ არის განხილული.

ა. საქმეზე Tetra Pak II (OJ [1992] L 72/1) კომისიამ განაცხადა, რომ ტეტრა პაკმა მიიღო ისეთი საფასო პრაქტიკა, რომელიც წარმოადგენდა კლიენტებისათვის დარწმუნების საშუალებას გამოენებინათ მისი ტექნიკური მომსახურება.

ბ. საქმეზე Michelin II (OJ [2002] L 143/1) კომისიამ აღმოაჩინა, რომ მიჩელინს ჰქონდა ისეთი ბონუსის სქემა, რომელიც მას საშუალებას აძლევდა მოახდინა მისი პოზიციის ლავირება ახალი საბურავების ბაზარზე, რათა შეენარჩუნებინა ან გაეუმჯობესებინა მისი პოზიცია გადამუშავებული საბურავების მეზობელ ბაზარზე.

გ. საქმეზე Hoffmann-La Roche v Commission (85/76) ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ დაგმო როშეს ფართომასშტაბიანი ფასდაკლებები, რომელიც შეთავაზებული იყო იმ კლიენტებისათვის, რომლებიც იძენდნენ ვიტამინების მთელ სპექტრს. ეს ფასდაკლება არწმუნებდა კლიენტებს, რომ არ შეეძინათ რომელიმე ვიტამინი სხვა მწარმოებლისაგან. სასამართლომ კონკრეტულად აღნიშნა, რომ ასეთი ფასდაკლებები 102.2.დ მუხლს არღვევდა. 102-ე მუხლის პრიორიტეტული გამოყენების შესახებ კომისიის გაიდლაინი ამბობს, რომ ის ზოგადად ადარებს იმ მზარდ (incremental დამატებით) ფასს, რომელსაც კლიენტი უხდის დომინანტ ფირმას კომპლექტში შემავალი თითოეული პროდუქტისათვის, გრძელვადიან საშუალო დამატებით ხარჯებს (LRAIC); გრძელვადიან საშუალო დამატებით ხარჯებზე დაბალი მზარდი ფასის შემთხვევაში ვარაუდი არსებობს, რომ თანაბრად ეფექტური კონკურენტი შეიძლება ბაზრიდან იქნეს გაძევებული.

დ. საინტერესო შემთხვევა იყო საქმე: Napier Brown-British Sugar (OJ [1988] L 284/41). აღნიშნულ საქმეზე კომისიამ განაცხადა, რომ ბრიტანეთის შაქრის მიტანის ფასის სისტემა წარმოადგენდა დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებას, თუმცა ამის გამო მას სანქციები არ დაუწესა, რადგან ეს იყოს პირველი გადაწყვეტილება, რომელიც ეხებოდა ამ განსაკუთრებულ პრაქტიკას. 1986 წლამდე ბრიტანული შაქარი უარს ეუწებოდა კლიენტებს შაქრის ქარხნიდან წაღებაზე გარკვეულ ფასად. კომისია დაეყრდნო რა მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილებას საქმეზე Telemarketing (311/84) განაცხადა, რომ ბრიტანულმა შაქარმა თავისთვის შემოინახა დამატებითი ბაზარი (შაქრის მიტანა) როგორც მისი საქმიანობის ნაწილი მომიჯნავე, თუმცა განსხვავებულ ბაზარზე (შაქრის გაყიდვა). კომისიის აზრით, არ

არსებობდა ბრიტანული შაქრის მხრიდან თავისი ქმედების ობიექტური გამართლება.⁶³⁶

10.8. მიწოდებაზე უარი

შესავალი

წინამდებარე თავი ეხება დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მხრიდან მიწოდებაზე უარს, რომელსაც კომისიის სახელმძღვანელო მითითებებში ეძღვნება 75–90-ე პარაგრაფები. ეს პარაგრაფები კი, გაერთიანებულია თავში, რომლის სახელწოდება არის „მიწოდებაზე უარი და მარჟის შეკუმშვა.“ ბოროტად გამოყენების ამ ორი სახის ერთ თავში გაერთიანება განპირობებული იყო იმით, რომ კომისია მარჟის შეკუმშვას თვლიდა მიწოდებაზე უარის ერთ-ერთ სახედ. თუმცა, ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ ეს ორი სამართალდარღვევა სხვადასხვა სახედ აღიარა.⁶³⁷

მიწოდებაზე უარის საკითხი ეწინააღმდეგება ხელშეკრულების თავისუფლების აღიარებულ პრინციპს, რომლის მიხედვითაც, მხარეს უფლება აქვს მისი სურვილისამებრ შეარჩიოს მისთვის სასურველი კონტრაქტენტი და დადოს მასთან გარიგება. ასევე, თავისუფლად განკარგოს მის საკუთრებაში არსებული ქონება. ეს პრინციპი აღიარებულია ევროკავშირის თითქმის ყველა წევრი სახელმწიფოს კანონმდებლობით. აღნიშნული პრინციპი განმტკიცებულია საქართველოს სამოქალაქო კოდექსითაც. კერძოდ, კოდექსის 319-ე მუხლის პირველი ნაწილის შესაბამისად: „კერძო სამართლის სუბიექტებს შეუძლიათ კანონის ფარგლებში თავისუფლად დადონ ხელშეკრულებები და განსაზღვრონ ამ ხელშეკრულებათა შინაარსი. მათ შეუძლიათ დადონ ისეთი ხელშეკრულებებიც, რომლებიც კანონით გათვალისწინებული არ არის, მაგრამ არ ეწინააღმდეგება მას. თუ საზოგადოების ან პიროვნების არსებითი ინტერესების დაცვისათვის ხელშეკრულების ნამდვილობა დამოკიდებულია სახელმწიფოს ნებართვაზე, მაშინ ეს უნდა მოწესრიგდეს ცალკე კანონით.“ ამავე მუხლის მეორე ნაწილი კი, ითვალისწინებს დომინანტი ეკონომიკური აგენტების ვალდებულებას შესაბამის საქმიანობის სფეროში ხელშეკრულების დადებაზე. აღნიშნული ნაწილი ამბობს, რომ „თუ ხელშეკრულების ერთ-ერთ მხარეს უკავია დომინირებული მდგომარეობა ბაზარზე, მაშინ საქმიანობის ამ სფეროში მას ეკისრება ხელშეკრულების დადების ვალდებულება. მას არ შეუძლია კონტრაქტს უსაფუძვლოდ შესთავაზოს ხელშეკრულების არათანაბარი პირობები.“ ამ მუხლის მესამე ნაწილი კი, დომინანტ ფირმას ავალდებულებს მომხმარებლებთან დადოს ხელშეკრულება.⁶³⁸

ამდენად, მეორე ნაწილის ჩანაწერი ერთი მხრივ, უზღუდავს დომინანტ კერძო

⁶³⁶ Ariel Ezrachi, EU Competition Law, An Analytical Guide to the Leading Cases, 11th ed., Hart Publishing, 2024, 831 გვ.

⁶³⁷ იხ.: Alison Jones, Brenda Sufrin, Naimh Dundee, EU Competition Law, Text, Cases, and Materials, 7th ed., Oxford University Press, 2019, გვ. 522.

⁶³⁸ საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი, <https://matsne.gov.ge/document/view/31702?publication=111> [30.08.2020].

სამართლის სუბიექტს ხელშეკრულების თავისუფლებას, ანუ ავალდებულებს მას რომ დადოს გარიგებები კონტრაქტებთან და მეორე მხრივ, უკრძალავს მას ხელშეკრულების არათანაბარი პირობების შეთავაზებას კონტრაქტებისათვის.

10.8.1. მიწოდებაზე უარის ზოგადი დახასიათება და ძირითადი კრიტერიუმები

პრაქტიკაში გავრცელებულია დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მხრიდან პირდაპირი, აშკარა უარი ხელშეკრულების დადებაზე და ე. წ. „კონსტრუქციული უარი“, რომელიც მოიცავს ხანგრძლივი პერიოდის მოლაპარაკებებს ხელშეკრულების დადებაზე, ასევე მიწოდების გაუმართლებელ შეფერხებას, მიწოდების დეგრადაციას ან არაგონივრული პირობების დაწესებას და სხვა.⁶³⁹ კომისიის აზრით, არ არის საჭირო ფაქტიური უარის არსებობა დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მხრიდან, კონსტრუქციული უარიც საკმარისია იმისთვის, რომ 102-ე მუხლის დარღვევას ჰქონდეს ადგილი.⁶⁴⁰

კომისია თავის სახელმძღვანელო დოკუმენტში ხაზგასმით აღნიშნავს, რომ ის აღიარებს ხელშეკრულების თავისუფლების პრინციპს და ამ თავისუფლებაში კონკურენციის სამართლის ჩარევა ძალიან ფრთხილ განხილვას მოითხოვს, რადგან ჩარევის შედეგად დომინანტი ფირმას შეიძლება დაეკისროს მისთვის არასასურველი ფირმისათვის მიწოდების ვალდებულება. განსაკუთრებული პრობლემა რაც ამ ვალდებულების დაკისრებას შეიძლება მოჰყვეს არის ის, რომ ამ ვალდებულებამ შეიძლება ეკონომიკურ აგენტს გაუქროს ინვესტიციისა და ინოვაციის სტიმული, რადგან კომპანიამ, თუ იცის, რომ მისი ინვესტიციისა და ინოვაციის შედეგად შექმნილი ქონების, მისი სურვილის საწინააღმდეგოდ, კონკურენტი ფირმისთვის მიწოდების ვალდებულება დაეკისრება, იგი არ განახორციელებს ინვესტიციებს. ეს ყველაფერი კი, საბოლოოდ, მომხმარებელთა ინტერესების დამაზიანებელია.⁶⁴¹

ზოგადად, მიწოდებაზე უარი მაშინ არის პრობლემური დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მხრიდან, როდესაც ის „ქვედა მიმართულების“ ბაზარზე კონკურენციაშია ნედლეულის შემძენთან და ამის გამო მას მიწოდებაზე უარს ეუბნება. ნედლეულის ბაზარს ზედა მიმართულების ბაზარს უწოდებენ, ხოლო ამ ნედლეულით დამზადებული პროდუქტის ბაზარს კი, ქვედა მიმართულების ბაზარს. კომისიის სახელმძღვანელო დოკუმენტი ეხება მხოლოდ ისეთ მიწოდებაზე უარს, რომელშიც ეს ნედლეული საჭიროა და აუცილებელია პროდუქტის ან მომსახურების საწარმოებლად. ამდენად, ეს ნედლეული შეუცვლელი უნდა იყოს.⁶⁴²

სახელმძღვანელო მითითებების 78-ე პარაგრაფის მიხედვით, მიწოდებაზე უარი მოიცავს პრაქტიკის ფართო სპექტრს, როგორიცაა მიწოდებაზე უარი არსებული კლიენტებისათვის ან ახალი კლიენტებისათვის, ინტელექტუალური საკუთრების

⁶³⁹ Alison Jones, Brenda Sufrin, Naimh Dunde, EU Competition Law, Text, Cases, and Materials, 7th ed., Oxford University Press, 2019, გვ. 522

⁶⁴⁰ იხ.: სახელმძღვანელო მითითებები, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52009XC0224\(01\)> §79 \[01.09.2020\]](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52009XC0224(01)> §79 [01.09.2020]).

⁶⁴¹ იხ.: სახელმძღვანელო მითითებები, §75.

⁶⁴² იქვე §76.

უფლებების ლიცენზირებაზე უარი, მათ შორის ლიცენზიაზე უარი, რაც საჭიროა ინტერფეისის ინფორმაციის მისაწოდებლად ან აუცილებელი ობიექტის (essential facility) ან ქსელის წვდომაზე უარი.

კომისია თავის სახელმძღვანელო დოკუმენტის 81-ე პარაგრაფში ამბობს, რომ თავის აღსრულების პრიორიტეტებში ჩაჯდება ისეთი პრაქტიკა, რომლის დროსაც სამი კუმულატიური პირობა იქნება სახეზე. ესენია:

პირველი, უარი უკავშირდება პროდუქტს ან მომსახურებას, რომელიც ობიექტურად არის საჭირო იმისთვის, რომ შეძლოს ეფექტიანი კონკურენცია ქვედა მიმართულების ბაზარზე;

მეორე, უარი სავარაუდოდ, შედეგად გამოიღებს ქვედა მიმართულების ბაზარზე ეფექტიანი კონკურენციის აღმოფხვრას;

მესამე, უარი სავარაუდოდ, მომხმარებელთა დაზარალებას გამოიწვევს.

ზოგიერთ განსაკუთრებულ შემთხვევებში, კომისიის აზრით, მიწოდების ვალდებულების დაკისრებას შეიძლება არ ჰქონდეს ნეგატიური ეფექტი ნედლეულის მესაკუთრის ან სხვა ოპერატორის ინვესტიციებისა და ინოვაციების სტიმულზე. ასეთი შედეგი განსაკუთრებით შესაძლებელია, როდესაც ევროკავშირის სამართალთან შესაბამის რეგულაციას უკვე დაწესებული აქვს დომინანტი ეკონომიკური აგენტისთვის მიწოდების ვალდებულება და ამგვარი რეგულირების საფუძვლიდან გამომდინარე, სტიმულების აუცილებელი ბალანსი უკვე იყო დაცული საჯარო დაწესებულებების მიერ, როდესაც ხდებოდა ამ ვალდებულების დაკისრება. გარდა ამისა, ნეგატიური ეფექტი ვერ იქნება იმ შემთხვევაშიც, როდესაც დომინანტი ეკონომიკური აგენტის საბაზრო ძალაუფლება ზედა მიმართულების ბაზარზე განვითარდა სპეციალური ან ექსკლუზიური უფლებების დაცვით ან დაფინანსებული იყო სახელმწიფო რესურსებით. ასეთი სპეციფიკური პირობების არსებობისას, კომისიისთვის არ იარსებებს მიზეზი, რომლის გამოც ის გადაუხვევს თავისი ზოგადი აღსრულების სტანდარტიდან იმისთვის, რომ აჩვენოს სავარაუდო ანტიკონკურენციული ბაზრის დახურვა, მისთვის უკვე აღარ იქნება საჭირო 81-ე პარაგრაფში მოცემული სამი კუმულატიური პირობის არსებობის მხედველობაში მიღება.⁶⁴³

აუცილებელია 81-ე პარაგრაფში მოცემული სამი კუმულატიური პირობის დეტალური განხილვა:

პირველი კრიტერიუმი ნედლეულის ობიექტური საჭიროებაა. კომისია მხოლოდ მაშინ განიხილავს პრიორიტეტულად მიწოდებაზე უარს, თუ მიწოდებაზე უარი ეხება ნედლეულს, რომელიც ობიექტურად საჭიროა ეკონომიკური აგენტებისათვის ბაზარზე ეფექტიანი კონკურენციის გასაწევად. ეს არ ნიშნავს, რომ მიუწოდებელი ნედლეულის გარეშე კონკურენტი ვერ შევა ან იფუნქციონირებს ქვედა მიმართულების ბაზარზე. არამედ ეს ნედლეული უნდა იყოს აუცილებელი და მისი ფაქტობრივი ან პოტენციური შემცვლელი ქვედამიმართულების ბაზარზე

⁶⁴³ იხ. §82.

კონკურენტებისათვის არ არსებობს. ამ საკითხთან დაკავშირებით, კომისია შეაფასებს შეუძლიათ თუ არა კონკურენტებს უახლოეს მომავალში იმ ნედლეულის ეფექტიანად დუბლირება, რომელსაც დომინანტი ეკონომიკური აგენტი აწარმოებს. დუბლირების ცნება კი, ნიშნავს ეფექტიანი მიწოდების ალტერნატიულ წყაროს, რაც კონკურენტებს მისცემს საშუალებას, რომ კონკურენტული წნეხი განახორციელონ დომინანტ ეკონომიკურ აგენტზე ქვედა მიმართულების ბაზარზე.⁶⁴⁴

აღნიშნული სამი კრიტერიუმი გამოიყენება როგორც ძველი კლიენტისათვის მიწოდებაზე უარის შემთხვევაში, ასევე ახალი კლიენტისათვის საქონლის ან მომსახურების მიწოდებაზე უარის შემთხვევაში. თუმცა, კომისიის აზრით, არსებული კლიენტისათვის მიწოდებაზე უარი უფრო სავარაუდოდ, ბოროტად გამოყენებადი იქნება, ვიდრე ახალი კლიენტისათვის მიწოდებაზე უარი. მაგალითად, თუ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი აწვდიდა ეკონომიკურ აგენტს მოთხოვნილ საქონელს ან მომსახურებას, ამ უკანასკნელმა კი, განახორციელა ამ ურთიერთობისათვის დამახასიათებელი სპეციფიკური ინვესტიციები, რომელიც მიზნად ისახავდა ნედლეულის გამოყენებას, ასეთ შემთხვევაში, უფრო სავარაუდოა, რომ კომისია ასეთ ნედლეულს აუცილებელს, შეუცვლელად მიიჩნევს. მსგავსი მიდგომა იქნება იმ შემთხვევაშიც, როდესაც მნიშვნელოვანი ნედლეულის მესაკუთრე წარსულში, მისი ინტერსებიდან გამომდინარე აწვდიდა სხვა ეკონომიკურ აგენტს ნედლეულს, რაც ნიშნავს, რომ ნედლეულის მიწოდება არ წარმოადგენს რაიმე რისკს განხორციელებული ინვესტიციებისათვის არაადეკვატური გასამრჯელოს მიღების კუთხით. ასეთ სიტუაციაში დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ვალდებულია აჩვენოს თუ რატომ შეიცვალა ფაქტობრივად ეს გარემოებები ისე, რომ არსებული მიწოდების ურთიერთობების გაგრძელება საფრთხეს შეუქმნის ადეკვატურ კომპენსაციას.⁶⁴⁵

მეორე კრიტერიუმს წარმოადგენს ეფექტიანი კონკურენციის აღმოფხვრა. ნედლეულის შეუცვლელობის კრიტერიუმის შემდეგ, კომისია განიხილავს თუ რამდენად შესწევს ნედლეულის მიწოდებაზე უარს მყისიერად ან დროის გარკვეულ პერიოდში ეფექტიანი კონკურენციის აღმოფხვრა ქვედა მიმართულების ბაზარზე. ეფექტიანი კონკურენციის აღმოფხვრის ალბათობა მით უფრო დიდია, რაც უფრო დიდია დომინანტი ეკონომიკური აგენტის საბაზრო წილი ქვედა მიმართულების ბაზარზე. რაც უფრო შეზღუდულია დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მწარმოებლურობა მის კონკურენტებთან შედარებით ქვედა მიმართულების ბაზარზე, მით უფრო ახლოსაა დომინანტი ეკონომიკური აგენტის პროდუქტის ჩანაცვლებადობა მისი კონკურენტების პროდუქტებთან ქვედა მიმართულების ბაზარზე და უფრო დიდია ქვედა მიმართულების ბაზარზე კონკურენტების გავლენის ქვეშ მყოფი პროპორცია და დიდი ალბათობა არსებობს, რომ მოთხოვნა, რომელიც უნდა დაეკმაყოფილებინათ ბაზრიდან გაძევებულ კონკურენტებს, გადატანილი იქნება დომინანტი ეკონომიკური აგენტის სასარგებლოდ.⁶⁴⁶

⁶⁴⁴ იხ. §83.

⁶⁴⁵ იხ. §84.

⁶⁴⁶ იხ. §85.

მესამე კრიტერიუმი ითვალისწინებს მომხმარებლის დაზარალებას. ამ კრიტერიუმის შეფასებისას მოწმდება მიწოდებაზე უარის სავარაუდო გავლენა მომხმარებელთა კეთილდღეობაზე. კერძოდ, მიწოდებაზე უარის სავარაუდო ნეგატიური ეფექტი შესაბამის ბაზარზე გადაწონის თუ არა დროის პერიოდში მიწოდების ვალდებულების დაკისრების უარყოფით შედეგებს. თუ ეს გადაწონილი იქნება, მაშინ კომისია ჩვეულებრივ დაიწყებს მოკვლევას.⁶⁴⁷

კომისიის აზრით, მომხმარებლისთვის ზიანი მაგალითად, შეიძლება გამოწვეული იყოს იმ შემთხვევებში, როდესაც დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მხრიდან მიწოდებაზე უარის შედეგად კონკურენტებს ხელი შეეშლება ბაზარზე წარმოდგინონ ინოვაციური საქონელი ან მომსახურება ან/ და შემდგომი ინოვაცია ჩახშობილია. ასეთი შედეგები განსაკუთრებით მაშინ არის მოსალოდნელი, როდესაც ეკონომიკური აგენტი, რომელიც ითხოვს მიწოდებას, კი არ შემოიფარგლება არსებითად იმ საქონლის ან მომსახურების დუბლიკაციით, რომელიც უკვე შეთავაზებულია ბაზარზე დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ ქვედა მიმართულების ბაზარზე, არამედ მას განზრახული აქვს აწარმოოს ისეთი ახალი ან გაუმჯობესებული პროდუქტი ან მომსახურება, რომელზეც პოტენციური სამომხმარებლო მოთხოვნა არსებობს ან სავარაუდოა რომ ტექნიკურ განვითარებას გამოიწვევს.⁶⁴⁸

კომისიის მტკიცებით, მიწოდებაზე უარმა შეიძლება გამოიწვიოს მომხმარებლების დაზარალება იმ შემთხვევაში, როდესაც ზედა მიმართულების ნედლეულის ბაზარზე ფასი რეგულირებულია, ხოლო ქვედა მიმართულების ბაზარზე ფასი არ რეგულირდება და დომინანტი ეკონომიკური აგენტი, მიწოდებაზე უარის შედეგად, ქვედა მიმართულების ბაზრიდან კონკურენტების გაძევების შემდეგ, შეუძლია მიიღოს უფრო მეტი მოგება არარეგულირებად ქვედა მიმართულების ბაზარზე, ვიდრე მას სხვა შემთხვევაში შეძლებდა.⁶⁴⁹

კომისიის სახელმძღვანელო მითითების დოკუმენტის 89-90-ე პარაგრაფები ეთმობა იმ ეფექტიანობის განხილვას, რომელიც დომინანტი ფირმის მხრიდან შეიძლება იყოს წარმოდგენილი მიწოდებაზე უარის გამართლებისათვის. შემდეგი სახის გამამართლებელი ეფექტი შეიძლება იყოს მხედველობაში მიღებული: პირველი, მიწოდებაზე უარი საჭირო იყო იმისთვის, რომ დომინანტმა ეკონომიკურმა აგენტმა მიიღოს ადეკვატური შემოსავალი მის მიერ განხორციელებულ ინვესტიციებზე. ასევე, განავითაროს ნედლეულის ბიზნესი, რაც მომავალში ქმნის ინვესტიციების გაგრძელების სტიმულს, განუხორციელებელი პროექტების რისკის მხედველობაში მიღებით; მეორე, მიწოდების ვალდებულების დაკისრებას ან ასეთი ვალდებულების დაწესების შედეგად საბაზრო პირობების სტრუქტურულ ცვლილებებს ნეგატიური შედეგი ექნება დომინანტი ეკონომიკური აგენტის ინოვაციაზე, ასევე კონკურენტების შემდგომი ინოვაციის განვითარებაზე. ასეთი გამამართლებელი მოთხოვნების განხილვისას, კომისია მხედველობაში იღებს თავისი სახელმძღვანელო

⁶⁴⁷ იხ. §86.

⁶⁴⁸ იხ. §87.

⁶⁴⁹ იხ. §88.

მითითებების დოკუმენტის III D ნაწილში მოცემული პირობების დაკმაყოფილების საკითხს. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია დომინანტმა ეკონომიკურმა აგენტმა დაამტკიცოს, რომ მიწოდების ვალდებულების დაკისრებას მისი ინოვაციის დონეზე ნეგატიური შედეგი ექნება. თუ დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ადრე აწვდიდა მოცემულ ნედლეულს, გამართლების საკითხის შეფასებისას, რელევანტური იქნება იმის დადგენა, მიწოდებაზე უარის ეფექტიანობა გამართლდება თუ არა.⁶⁵⁰

10.8.2. პრეცედენტული სამართლის მიმოხილვა

საინტერესოა, ევროკავშირის პრეცედენტული სამართლის განვითარება მიწოდებაზე უარის საკითხზე. წინამდებარე ნაშრომში მოცემულია ის ძირითადი საქმეები, რომლებიც განხილული იქნა ევროკავშირის კომისიისა და სასამართლო ორგანოების მიერ. მიწოდებაზე უარის შემთხვევების უმეტესობა ეხება ვერტიკალურად ინტეგრირებულ ეკონომიკურ აგენტს, რომელსაც დომინირებული მდგომარეობა უკავია ზედა მიმართულების ბაზარზე და უარს ეუბნება არსებულ ან ახალ კლიენტებს ნედლეულის მიწოდებაზე, რაც მათ საშუალებას უსპობს გააგრძელონ/შევიდნენ ქვედა მიმართულების ბაზარზე ფუნქციონირება, რომელზეც დომინანტი ეკონომიკური აგენტიც არის წარმოდგენილი.

ა. საქმე: 6 and 7/73, *Instituto Chemioterapico Italiano SpA and Commercial Solvents Corp v Commission* EU:C:1974:18

საქმეზე: *Commercial Solvents 6 and 7/73*⁶⁵¹ ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ განაცხადა, რომ ზოჯა იმ წამლის იტალიელი მწარმოებელი იყო, რომელიც გამოიყენებოდა ტუბერკულოზის სამკურნალოდ. აღნიშნული წარმოება დამოკიდებული იყო ნედლეულზე, კერძოდ, ამინო-ბუტონალზე, რომლის დომინანტი მიმწოდებელი იყო ეკონომიკური აგენტი – კომერციული სოლვენტი. როდესაც ამ უკანასკნელმა კომპანიამ უარი განაცხადა ზოჯასთვის ამინო-ბუტონალის მიწოდებაზე, კომისიამ დაადგინა, რომ ადგილი ჰქონდა დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებას და მოსთხოვა მას მიწოდების აღდგენა. კომისიის გადაწყვეტილება მხარდაჭერილი იქნა აპელაციაზე მართლმსაჯულების სასამართლოს მიერ. კომერციული სოლვანტი არ იყო მარტო ამინო-ბუტონალის დომინანტი მიმწოდებელი ნედლეულის ზედა მიმართულების ბაზარზე. ზოჯასთვის მიწოდებაზე უარი ემთხვევა კომერციული სოლვანტის საკუთარი შვილობილი კომპანიის, ICI-ის გამოჩენას ქვედა მიმართულების ანტიტუბერკულოზის სამკურნალო საშუალებების ბაზარზე, რომელზეც ზოჯა ოპერირებდა.⁶⁵² შესაბამისად, მიწოდებაზე უარი იწვევდა ზოჯას ქვედა მიმართულების ბაზრიდან გაძევებას. მართლმსაჯულების სასამართლომ თავისი გადაწყვეტილების 25-ე პარაგრაფში განაცხადა, რომ ეკონომიკურ აგენტს, რომელსაც დომინირებული მდგომარეობა უკავია ნედლეულის წარმოებაში და შესაბამისად,

⁶⁵⁰ იქვე, §89-90.

⁶⁵¹ იხ.: მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება გაერთიანებულ საქმეებზე: 6 and 7-73, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3AA61973CJ0006> [02.09.2020].

⁶⁵² Richard Whish & David Bailey, *Competition Law*, 9th ed., Oxford University Press, 2018, p. 715.

შეუძლია დერივატივების მწარმოებლებს მიწოდება გაუკონტროლოს, არ შეუძლია იმის გამო, რომ მან გადაწყვიტა ამ დერივატივების წარმოება და კონკურენციაში შევიდა ყოფილ კლიენტებთან, ისე იმოქმედოს, რომ აღმოფხვრას მოცემულ სფეროში არსებული კონკურენცია. ასეთი ქმედება წარმოადგენს ამინო-ბუტონალის ერთ-ერთი ძირითადი მწარმოებლის ერთიანი ბაზრიდან გაძევების ეფექტის მქონეს, ეწინააღმდეგება ევროკავშირის შეთანხმების 3.1.g მუხლში მოცემულ მიზნებს, რომლებიც უფრო დეტალურად მოცემულია 101-102-ე მუხლებში. სასამართლოს გადაწყვეტილებით, ეკონომიკური აგენტი, რომელსაც დომინანტი პოზიცია უკავია ნედლეულის ბაზარზე და რომელიც ასეთი ნედლეულის რეზერვს ქმნის საკუთარი დერივატივების საწარმოებლად, უარს ეუბნება იმ კლიენტს მიწოდებაზე, რომელიც თვითონ აწარმოებს ამ დერივატივებს და შესაბამისად, ამ კლიენტის მხრიდან მომდინარე მთლიან კონკურენციას რისკის ქვეშ აყენებს, წარმოადგენს დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებას 102-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე. აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ სასამართლოს აზრით, არა აქვს მნიშვნელობა იმას, რომ ეკონომიკურმა აგენტმა შეწყვიტა მიწოდება 1970 წლის გაზაფხულზე, ზოჯას მიერ შესყიდვების გაუქმების შედეგად. დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მხრიდან მიწოდების განახლება უნდა მომხდარიყო ზოჯასთვის, ამ უკანასკნელის მოთხოვნის საფუძველზე, თუ რაიმე სერიოზული გამამართლებელი გარემოება არ იქნებოდა წარმოდგენილი.

ბ. საქმე: BP and others v Commission, Case 77/77, Court of Justice, [1978] ECR 1511
 საქმე ეხება ე. წ. „საწვავის კრიზისს,“ რომელსაც 1973-1974 წლებში ჰქონდა ადგილი. აღნიშნული კრიზისი გამოწვეული იყო ნავთობის მწარმოებელი დიდი ქვეყნების გადაწყვეტილებით, რომელიც ითვალისწინებდა ნედლი საწვავის ფასის მკვეთრ ზრდას და წარმოების შემცირებას. კომისიამ თავის გადაწყვეტილებაში IV/28.841 – AVG Oil დაადგინა, რომ ეკონომიკური აგენტი British Petroleum Maatschappij BV (BP) და სხვა ეკონომიკური აგენტები ბოროტად იყენებდნენ თავიანთ დომინანტურ პოზიციას იმის გამო, რომ მათ შეუძლია ავტომობილის საწვავის მიწოდება ჰოლანდიაში დაფუძნებულ კლიენტს, დეფიციტის პერიოდში პროცენტულად ბევრად იმაზე მეტი, ვიდრე სხვა კლიენტებს. კომისიის აზრით, BP-ის დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენების თავიდან ასაცილებლად „სამართლიანად“ უნდა გაენაწილებინა ყველა კლიენტს შორის არსებული ოდენობა. შესაბამისად, მიწოდების საერთო კრიზისის დროს „ყველა დამოუკიდებელი კომპანია ვალდებულია უპირველეს ყოვლისა, ურთიერთობა იქონიოს მუდმივ მიმწოდებლებთან და შემსყიდველებისათვის მიწოდების შემცირება კრიზისის დროს უნდა განხორციელდეს კრიზისის წინა წელს დადგენილი საანგარიშო პერიოდის საფუძველზე.“ სასამართლოს მტკიცებით კი, BP კრიზისის პერიოდში არ შეიძლება იყოს ბრალდებული ნაკლებად ხელსაყრელი მოპყრობისთვის, რადგან მან წარმოების დიდი ნაწილი მიმართა ტრადიციული კლიენტების მიწოდებაზე. კომპანია ABG Oil კი, შემთხვევითი კლიენტი იყო, რადგან მასთან ხელშეკრულება შეწყვეტილი ჰქონდა BP-ის კრიზისის დაწყებამდე, 1972 წლის ნოემბერში. შესაბამისად, სასამართლომ კომისიის გადაწყვეტილება გააუქმა.⁶⁵³

⁶⁵³ იხ. Ariel Ezrachi, EU Competition Law, An Analytical Guide to the Leading Cases, 6th ed., Hart Publishing, 2018, p. 275.

გ. საქმე 27/76, *United Brands v Commission* EU:C:1978:22

აღნიშნულ საქმეზე კომისიამ დაადგინა, რომ UBC-მა ბოროტად გამოიყენა დომინანტი პოზიცია ბანანის ბაზარზე იმის გამო, რომ მან უარი უთხრა დანიურ დისტრიბუტორს ოელსენს „ჩიკიტა“ ბანანის მიწოდების გაგრძელებაზე, იმის გამო, რომ მან მონაწილეობა მიიღო კონკურენტი „დოლე“ ბანანის სარეკლამო კამპანიაში. აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ ოელსენი არ იმყოფებოდა ექსკლუზიური შესყიდვის ვალდებულების ქვეშ. UBC ამტკიცებდა, რომ ოელსენი სულ უფრო ცოტა „ჩიკიტა“ ბანანს ყიდდა „დოლესთან“ შედარებით. მართლმსაჯულების სასამართლომ მოიწონა კომისიის გადაწყვეტილება, რომლითაც დადგინდა, რომ მიწოდებაზე უარმა დაარღვია 102-ე მუხლი. სასამართლომ განაცხადა, რომ დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს არ შეუძლია შეუწყვიტოს მიწოდება დიდი ხნის კლიენტს, რომელიც რეგულარული კომერციული პრაქტიკის ერთგული რჩება, თუ კლიენტის მიერ გამოგზავნილი შეკვეთები ჩვეულებრივისაგან არ განსხვავდება. სასამართლოს აზრით, აღნიშნულ საქმეში მიწოდების შეწყვეტა შეუსაბამოა 3.1.გ. მუხლის მიზნებთან, რომელიც დეტალურად მოცემულია 102-ე მუხლში, კერძოდ კი, b და c პარაგრაფებში, რამდენადაც მიწოდებაზე უარი შეზღუდავს ბაზრებს მომხმარებლების საზიანოდ და იქნება დისკრიმინაცია, რომელსაც საბოლოოდ შეუძლია სავაჭრო პარტნიორის შესაბამისი ბაზრიდან გაძევება.⁶⁵⁴

გარდა ამისა, სასამართლომ განაცხადა, რომ დომინანტ ფირმასაც აქვს თავდაცვის უფლება, თუ მის ინტერესებს საფრთხე ემუქრება, თუმცა, მისი ქმედებები უნდა იყოს გონივრული, საფრთხის პროპორციული და არანაირად არ უნდა იყოს ასეთი ქმედების ფაქტობრივი მიზანი დომინანტი პოზიციის გაძლიერება და მისი გამოყენება ბოროტად.⁶⁵⁵

დ. საქმე: *BBI and others v Boosey & Hawkes Plc*, IV/32.279, OJ [1987] L 286/36, [1988] 4 CMLR 67 67

კომპანიებმა RCN-მა და GCN-მა დააფუძნეს ფირმა Brass Band Instruments (BBI), რომელიც შეიქმნა იმისათვის, რომ ეწარმოებინათ და გაეყიდათ სხვადასხვა ტიპის სასულე ინსტრუმენტები. მათ სურდათ კონკურენცია გაეწიათ მსოფლიოში ერთ-ერთი მსხვილი მუსიკალური ინსტრუმენტების მწარმოებლისათვის კომპანია Boosey & Hawkes plc (B&H). ეს უკანასკნელი საკრავი ინსტრუმენტების სათადარიგო ნაწილებს აწვდიდა აღნიშნულ ორ კომპანიას. თუმცა, დაინახა რა, ახალი კონკურენტისაგან მომავალი საფრთხე – B&H-მა შეუწყვიტა მიწოდება აღნიშნულ კომპანიებს, რომლებმაც კომისიაში უჩივლეს დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენების საკითხზე. მომჩივნების მტკიცებით, დომინანტ ფირმას სურდა დაეცვა ზედა მიმართულების ბაზარზე თავისი პოზიცია, რის გამოც BBI-ს ბაზრიდან გაძევება გადაწყვიტა. კომისიის აზრით, დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ განხორციელებული ქმედება, რომელიც ისახავს მიზნად კონკურენტის ბაზრიდან ჩამოშორებას გარდა ხარისხზე/ეფექტიანობაზე სამართლიანი კონკურენციისა, შეიძლება წარმოადგენდეს დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებას.

⁶⁵⁴ იხ. მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე 27/76, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61976CJ0027>, §182-183 [05.09.2020].

⁶⁵⁵ იქვე, §189.

კონკურენციის ორგანომ განმარტა, რომ დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს აქვს საკუთარი კომერციული ინტერესების დაცვის მიზნით, გონივრული ნაბიჯების გადადგმის უფლება, მაგრამ მისი ქმედებები უნდა იყოს საფრთხის პროპორციული და სამართლიანი.⁶⁵⁶

კომისიას აზრით, ის ფაქტი, რომ დომინანტი მწარმოებლის კლიენტი გახდება მისი ასოცირებული კონკურენტი ან პოტენციური კონკურენტი, არ აძლევს ჩვეულებრივ დომინანტ ფირმას უფლებას დაუყოვნებლივ გააუქმოს ყველა მიწოდება ან შურისძიების ღონისძიებები განახორციელოს ამ კლიენტის მიმართ. თუმცა, არც დომინანტ ფირმას ევალება, რომ მის წინააღმდეგ კონკურენცია დააფინანსოს. იმ შემთხვევაში, როდესაც კლიენტი თავის ძირითად აქტივობას მიმართავს კონკურენტი ბრენდის პოპულარიზაციისაკენ, დომინანტ ფირმასაც აქვს უფლება გადახედოს ასეთ კლიენტთან კომერციული ურთიერთობის საკითხს და ადეკვატური შეტყობინება გაუგზავნოს ურთიერთობის შეწყვეტაზე. თუმცა, ყველანაირი მიწოდების დაუყოვნებლივ შეწყვეტა და სხვა ქმედებები, რომელიც დომინანტმა ფირმამ განახორციელა თავისი კლიენტების მიმართ, კომერციული ინტერესების კანონიერი დაცვის მიღმა ჯდება.⁶⁵⁷

არიელ ეზრაჩის აზრით, აღნიშნულ საქმეში მიწოდებაზე უარით დომინანტი ეკონომიკური აგენტი ცდილობდა ზედა მიმართულების ბაზრის დაცვას, სადაც მას დომინანტი პოზიცია ეკავა. ეს საქმე განსხვავდება საქმისაგან *Commercial Solvents v Commission*, რადგან ამ საქმეზე დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ ქვედა მიმართულების მოთამაშისათვის მიწოდებაზე უარი მისი პოზიციის დაცვას ისახავდა მიზნად ამ ბაზარზე.⁶⁵⁸

ე. საქმე *RTE & ITP v Commission (The Magill Case)*, Joined Cases C-241/91 P and 242/91 P [1995]

აღნიშნული საქმე უკავშირდება ინტელექტუალური საკუთრების უფლებით დაცული ინფორმაციის მიწოდებაზე უარს. კერძოდ, კომპანია *Magill TV Guide Ltd (Magill)* სურდა ყოველკვირეული სატელევიზიო გადაცემების შესახებ ინფორმაციის შემცველი ჟურნალის გამოცემა, რისთვისაც მას სჭირდებოდა ტელევიზიების მხრიდან სამომავლო გადაცემების განრიგზე ინფორმაცია. ტელევიზიებმა კი, უარი განაცხადეს ასეთი ინფორმაციის მიწოდებაზე, იმ მიზეზით, რომ ასეთი ინფორმაცია დაცული იყო ინტელექტუალური საკუთრების უფლებებით, მათი ეროვნული კანონმდებლობის შესაბამისად.

საქმის მასალების მიხედვით გაირკვა, რომ RTE-ს ჰქონდა კანონისმიერი მონოპოლია სატელევიზიო მაუწყებლობაზე ირლანდიაში და BBC-ს და IBA-ს კი, კანონისმიერი დუოპოლია ჰქონდა გაერთიანებულ სამეფოში, მათ შორის, ჩრდილოეთ ირლანდიაში. ირლანდიაში და ჩრდილოეთ ირლანდიაში მაყურებლების უმრავლესობას შეეძლო მიეღო სამი მაუწყებლის ყველა არხი. RTE-ს და BBC-ს

⁶⁵⁶ Richard Whish & David Bailey, *Competition Law*, 9th ed., Oxford University Press, 2018, p. 725.

⁶⁵⁷ იხ.: კომისიის გადაწყვეტილება საქმეზე IV/32.279, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31987D0500 §19](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31987D0500%5B19%5D) [03.09.2020].

⁶⁵⁸ Ariel Ezrachi, *EU Competition Law, An Analytical Guide to the Leading Cases*, 6th ed., Hart Publishing, 2018, p. 276.

ეკუთვნოდა სატელევიზიო გადაცემებზე საავტორო უფლებები თავის არხებზე, ხოლო ITP-ს ეკუთვნოდა IBA-ს ფრენჩაიზირებული არხების გადაცემებზე საავტორო უფლებები. სამივე სატელევიზიო მაუწყებელი ცალ-ცალკე აქვეყნებდა ყოველკვირეულ სატელევიზიო გზამკვლევს, რომელიც შეიცავდა მხოლოდ მათი საკუთარი სატელევიზიო ინდივიდუალური ყოველკვირეული პროგრამების სიას. ისინი პროგრამების შესახებ ინფორმაციას ასევე აძლევდნენ პრესას გამოსაქვეყნებლად, მკაცრი სალიცენზიო პირობების შესაბამისად. ირლანდიურმა გამომცემელმა, Magill-მა დაიწყო გამოცემა ყოვლისმომცველი ყოველკვირეული სატელევიზიო გზამკვლევისა, რომელიც იძლევა მაყურებლებისათვის ხელმისაწვდომი ყველა პროგრამის შესახებ დეტალებს ირლანდიაში და ჩრდილოეთ ირლანდიაში, მაგრამ სატელევიზიო კომპანიებმა მოიპოვეს სასამართლო აკრძალვები Magill-ის საწინააღმდეგოდ. Magill-მა სატელევიზიო კომპანიებს ევროკომისიაში უჩივლა, რადგან მათ მიერ სატელევიზიო გადაცემების შესახებ ინფორმაციის მიწოდებაზე უარი და საავტორო უფლებების საფუძველზე მათი გადაცემების შესახებ ინფორმაციის დაცვა წარმოადგენდა 102-ე მუხლის დარღვევას.⁶⁵⁹

კომისიამ დაადგინა, რომ წევრ სახელმწიფოებს შორის მხოლოდ გაერთიანებული სამეფო და ირლანდია უშვებდა სატელევიზიო გადაცემების საავტორო უფლებებით დაცვას და კომპოზიციური სატელევიზიო მეგზურები სხვა წევრ სახელმწიფოებში გამოიცემოდა და ისინი პოპულარული და გავრცელებული იყო.⁶⁶⁰

კომისიის აზრით, სატელევიზიო კომპანიებმა დაარღვიეს 102-ე მუხლი. მისი მტკიცებით, თითოეული კომპანია დომინანტი იყო თავისი ყოველკვირეული გადაცემების სიაზე და მათი პოლიტიკა, რომელიც ითვალისწინებდა ინფორმაციის წვდომის შეზღუდვას, განპირობებული იყო იმით, რომ მათ სურდათ დაეცვათ თავიანთი ინდივიდუალური ყოველკვირეული მეგზური ქვედა მიმართულების ბაზარზე. კომისიის გადაწყვეტილება ძალაში დატოვა სასამართლო ორგანოებმა. მართლმსაჯულების სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში განაცხადა, რომ საავტორო უფლებების დაცვით ეკონომიკური აგენტის მიერ დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენება ვერ იქნება გამართლებული ყველა შემთხვევაში. საგამონაკლისო გარემოებების შემთხვევაში კი, საავტორო უფლებების დაცვით შეიძლება ბოროტად გამოყენებას ჰქონდეს ადგილი. პირველი მნიშვნელოვანი გარემოება ამ საქმეზე იყო ის, რომ არ იყო ფაქტობრივი ან პოტენციური შემცველი ყოველკვირეული სატელევიზიო გიდი, რომელიც მაყურებელს სთავაზობდა ინფორმაციას პროგრამების შესახებ ერთი კვირით ადრე. არსებობდა მხოლოდ შეზღუდული მოცულობის შემცველი წინასწარი ინფორმაცია მაყურებლისათვის. ყოველკვირეული სატელევიზიო გიდი კი, რომელიც შეიცავს სრულყოფილ ინფორმაციას მომავალი კვირის სატელევიზიო გადაცემების შესახებ, საშუალებას მისცემს მაყურებლებს წინასწარ გადაწყვიტონ რომელ პროგრამებს უყურონ და დაგეგმონ თავისუფალი დროის აქტივობები კვირის პერიოდში. სასამართლოს მტკიცებით, არსებობდა სპეციფიკური, მუდმივი და რეგულარული პოტენციური

⁶⁵⁹ Alison Jones, Brenda Sufirin, Niamh Dunne, EU Competition Law, Text, Cases, and Materials, 7th ed., Oxford University Press, 2019, p. 504.

⁶⁶⁰ იქვე.

მოთხოვნა მომხმარებლის მხრიდან ასეთი სატელევიზიო გიდის მიმართ. არსებული შეზღუდული ინფორმაცია კი, მაყურებლებს არჩევანის გარეშე ტოვებდა. მათ მხოლოდ შეეძლოთ ეყიდათ ყოველკვირეული გიდი თითოეული არხისათვის და თითოეული მათგანიდან მოეძიათ ინფორმაცია. სამაუწყებლო კომპანიების მხრიდან საჭირო ინფორმაციის გაცემაზე უარმა ხელი შეუშალა ახალი პროდუქტის, კერძოდ სატელევიზიო პროგრამების სრული ყოველკვირეული გიდის გამოჩენას, რაც კომპანიებს არ ჰქონდათ შეთავაზებული და რომელზეც პოტენციური სამომხმარებლო მოთხოვნა იყო. შესაბამისად, სასამართლოს აზრით, ასეთი უარი წარმოადგენს ბოროტად გამოყენებას, 102-ე მუხლის მეორე პარაგრაფის b ქვეპუნქტის მიხედვით.⁶⁶¹

აღნიშნულ საქმეზე საგამონაკლისო იყო შემდეგი გარემოებები:

პირველი, სრული ყოველკვირეულ სატელევიზიო გიდის შემცვლელი არ იყო, რაზეც არსებობდა სპეციფიკური, მუდმივი და რეგულარული პოტენციური მოთხოვნა მომხმარებლების მხრიდან;

მეორე, აპელანტების მიწოდებაზე უარმა ხელი შეუშალა ახალი პროდუქტის გამოჩენას, რომელზეც პოტენციური მომხმარებლების მოთხოვნა არსებობდა;

მესამე, ასეთ უარზე არ არსებობდა ობიექტური გამართლება;

მეოთხე, აპელანტები თავისთვის ინახავდნენ ყოველკვირეული სატელევიზიო გიდის მეორად ბაზარს, კონკურენციის სრულად გარიცხვით.

საინტერესოა იმის აღნიშვნაც, რომ Magill-ის საქმეზე გაურკვეველი იყო იდენტიფიცირებული საგამონაკლისო გარემოებების „სია“ კუმულატიური იყო თუ არა. განსაკუთრებით გაურკვეველი იყო ახალი პროდუქტის დაბრკოლება არის თუ არა აუცილებელი ან განცალკევებული და საკმარისი საფუძველი იმისთვის, რომ მიწოდებაზე უარი იყოს ბოროტად გამოყენება. საქმეზე Tierce Ladbroke, საერთო სასამართლომ წაიკითხა „საგამონაკლისო გარემოებები“ Magill-ის საქმეზე როგორც ალტერნატიული, ვიდრე კუმულატიური კრიტერიუმები. თუმცა, IMS საქმეზე დადგინდა, რომ ისინი უნდა განიხილებოდეს როგორც კუმულატიური.⁶⁶²

ვ. საქმე: Oscar Bronner GmbH Co KG v Mediaprint, Case C-7/97, 1998

ბრონნერი იყო ყოველდღიური გაზეთის, Der Standard ავსტრიელი გამომცემელი და სურდა წვდომა ჰქონოდა კარგად განვითარებულ, სახლში მიტანის სადისტრიბუციო სისტემაზე, რომელიც მის შედარებით დიდ კონკურენტს, მედიაპრინტს ეკუთვნოდა. ამ უკანასკნელმა კი, აღნიშნულ სისტემაში ჩართვაზე მას უარი განუცხადა. შესაბამისად, ბრონნერმა სასამართლოში იჩივლა და განაცხადა, რომ ასეთ წვდომაზე უარი წარმოადგენდა დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებას. ავსტრიულმა სასამართლომ კითხვით მიმართა ევროპის მართლმსაჯულების სასამართლოს, იმასთან დაკავშირებით, ასეთი უარი წარმოადგენდა თუ არა 102-ე მუხლის დარღვევას.

⁶⁶¹ იხ.: მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: Joined Cases C-241/91 P and C-242/91 P http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=83CF3160A59CEFD766938A0391036BB?text=&docid=98207&pageIndex=0&do_clang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=165887, §48-54 [03.09.2020].

⁶⁶² იხ.: Alison Jones, Brenda Sufriin, Niamh Dunne, EU Competition Law, Text, Cases, and Materials, 7th ed., Oxford University Press, 2019, p. 505. [04.09.2020].

სასამართლომ განაცხადა, ბოროტად გამოყენების ჩასათვლელად, ნაჩვენები უნდა იყოს, რომ სახლში მიტანის სერვისზე წვდომა იმ პირის მხრიდან, რომელიც ითხოვს ამ მომსახურებას, სახლში მიტანის სერვისი აუცილებელი/შეუცვლელი იყო მისი გაზეთის ბიზნესის განსახორციელებლად. მართლმსაჯულების სასამართლოს მოსაზრებით, მედიაპრინტის სახლში მიტანის მომსახურების გამოყენება არ იყო შეუცვლელი, რადგან ყოველდღიური გაზეთის დისტრიბუციის სხვა საშუალებებიც არსებობდა, მაგალითად მაღაზიების, კიოსკებისა და ფოსტის მეშვეობით. გარდა ამისა, არ არსებობდა არც ტექნიკური, სამართლებრივი ან ეკონომიკური შეფერხებები, რაც შეუძლებელს გახდიდა ყოველდღიური გაზეთების გამომცემლებს შემოეღოთ სახლში მიტანის სერვისი. აღნიშნული დისტრიბუციის სისტემაზე წვდომა წარმოადგენს თუ არა აუცილებელ/შეუცვლელ საშუალებას, ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ განაცხადა:

46. იმისთვის, რომ ასეთი წვდომა მიჩნეული იყოს აუცილებელ/შეუცვლელად, საჭიროა სულ მცირე, დადგინდეს, როგორც გენერალური ადვოკატი თავისი მოსაზრების 68-ე პარაგრაფში აღნიშნავს, რომ ეკონომიკურად მიზანშეწონილი არ არის სახლში მიტანის მეორე სქემის შექმნა ყოველდღიური გაზეთების დისტრიბუციისათვის, ყოველდღიური გაზეთების დისტრიბუციის არსებულ სისტემასთან შედარებით.⁶⁶³

ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, მედიაპრინტის ქმედება არ არის დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენება. აუცილებლობის/შეუცვლელობის მოთხოვნა ნიშნავს, რომ არ არის საკმარისი იმის მტკიცება, რომ მოსახერხებელი ან სასარგებლო იქნებოდა მასზე წვდომა რომ იყოს; წვდომა უნდა იყოს არსებითი/სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი მომთხოვნი ეკონომიკური აგენტისათვის.

ზ. საქმე: IMS Health GmbH & CO OHG v NDC Health GmbH & Co KG, Case C-418/01 ECLI:EU:C:2004:257

აღნიშნული საქმე იმით გამოირჩევა, რომ მართლმსაჯულების სასამართლომ აშკარად ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების მფლობელის მხარე დაიკავა. საქმე ეხებოდა ე. წ. „1960 წლის აგურის სისტემას“, რომელიც გერმანიაში წარმოადგენდა რეგიონულ ფარმაცევტული გაყიდვების მონაცემებს. აღნიშნული სისტემა იმაში მდგომარეობდა, რომ IMS აგროვებდა ფარმაცევტულ სექტორში გაყიდვების ინფორმაციას, აფორმატებდა მას აგურის სისტემის მიხედვით და აწვდიდა გაყიდვების ანგარიშებს თავის კლიენტებს, ფარმაცევტულ კომპანიებს. აგურის სისტემა განვითარდა მრავალი წლის განმავლობაში, ფარმაცევტულ ინდუსტრიაში თანამშრომლობის შედეგად და წარმოადგენდა დე ფაქტო ინდუსტრიულ სტანდარტს. IMS-ის კონკურენტები ცდილობდნენ განეითარებინათ მსგავსი აგურის სტრუქტურა, მაგრამ IMS ამტკიცებდა, რომ ეს არღვევდა მის საავტორო უფლებას და მოიპოვა სასამართლო აკრძალვა მისი გამოყენებისათვის.

⁶⁶³ იხ.: მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე C-7/97, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=43749&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=18652234> [04.09.2020].

კონკურენტებმა უჩივლეს IMS-ს კომისიაში და ამტკიცებდნენ, რომ IMS-ის უარი აგურის სისტემის ლიცენზიაზე ნიშნავდა, რომ მათთვის შეუძლებელი იყო კლიენტებისათვის ფარმაცევტული ინფორმაციის მომსახურების მიწოდება, რამდენადაც მათ არ შეეძლოთ მონაცემების კლიენტებისათვის მოსაწონი სახით ისე წარდგენ, რომ არ დაერღვიათ IMS-ის საავტორო უფლებები და არ არსებობდა პერსპექტივა, რომ დაერწმუნებინათ მომხმარებლები მათ სისტემაზე გადართვაში. კომისიამ დაადგინა, რომ აგურის სისტემა აუცილებელი იყო ბიზნესისათვის შესაბამის ბაზარზე; არ არსებობდა არც ფაქტობრივი და არც პოტენციური შემცვლელი; არ არსებობდა IMS-ის ლიცენზიაზე უარის ობიექტური გამართლება და არსებობდა „საგამონაკლისო გარემოებები“ Magill-ის საქმის მსგავსად. მან მიიღო დროებითი ღონისძიებები, რომელიც შეჩერდა აპელაციის პროცესში. ამ პერიოდში გერმანიაში მიდიოდა დავა IMS-სა და NDC-ს შორის. გერმანული სასამართლოს აზრით, IMS-ის აგურის სისტემა დაცული იყო საავტორო უფლებებით, მაგრამ ეს არ უშლიდა სხვებს ხელს, რომ განევითარებინათ ანალოგიური სტრუქტურა. გარდა ამისა, NDC-მა უფრო წარმატებით დაიწყო კონკურენცია IMS-თან. შესაბამისად, კომისიამ გააუქმა დროებითი ღონისძიებები.⁶⁶⁴ ამასთან, მართლმსაჯულების სასამართლომაც წარმოადგინა თავისი მოსაზრებები გერმანიის სასამართლოს მიერ დასმულ კითხვებზე. სასამართლომ თავისი გადაწყვეტილების 38-ე პარაგრაფში განაცხადა, რომ ეკონომიკური აგენტის მხრიდან, რომელიც ფლობს საავტორო უფლებებს, იმ პროდუქტის ან მომსახურების წვდომაზე უარი, რაც აუცილებელია რაიმე ბიზნესის საწარმოებლად, შეფასებული იქნება როგორც ბოროტად გამოყენება. ამისათვის კი, საკმარისია სამი კუმულატიური პირობის დაკმაყოფილება, კერძოდ, მიწოდებაზე უარი ხელს უნდა უშლიდეს ახალი პროდუქტის გამოჩენას ბაზარზე, რომელზეც არსებობს პოტენციური სამომხმარებლო მოთხოვნა, ეს უარი არ შეიძლება ობიექტურად იქნეს გამართლებული და ეს უარი გამორიცხავს მეორადი ბაზრიდან ნებისმიერ კონკურენციას.⁶⁶⁵

სასამართლომ თავისი მოსაზრება ზემოთ აღნიშნულ პირველ პირობასთან დაკავშირებით, გადაწყვეტილების 48-49 პარაგრაფებში დააფიქსირა. მისი აზრით, ბალანსირებული უნდა იყოს საავტორო უფლებების დაცვის ინტერესი და მისი მესაკუთრის ეკონომიკური თავისუფლება თავისუფალი კონკურენციის დაცვის ინტერესის საწინააღმდეგოდ. კომისიის მტკიცებით, კონკურენციის დაცვის ინტერესი ბევრად უფრო მნიშვნელოვანია მაშინ, როდესაც ლიცენზიის მიცემაზე უარი ხელს უშლის მეორადი ბაზრის განვითარებას მომხმარებლების საზიანოდ. მისი აზრით, დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მხრიდან იმ პროდუქტის წვდომაზე უარი, რომელიც დაცულია საავტორო უფლებებით, თუ პროდუქტი აუცილებელია მეორად ბაზარზე ოპერირებისათვის, შეიძლება ჩაითვალოს ბოროტად გამოყენებად მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ეკონომიკური აგენტი, რომელიც მოითხოვს ლიცენზიას არ შემოიფარგლება იმ საქონლისა და მომსახურების არსებითად დუბლირებით, რომელიც უკვე შეთავაზებულია მეორად ბაზარზე საავტორო უფლებების მესაკუთრის მიერ, არამედ ის მიზნად ისახავს ახალი საქონლის ან

⁶⁶⁴ ob.: Alison Jones, Brenda Sufin, Niamh Dunne, EU Competition Law, Text, Cases, and Materials, 7th ed., Oxford University Press, 2019, p. 507.

⁶⁶⁵ ob.: მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-418/01, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=49104&pagelIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=18666438> [04.09.2020].

მომსახურების მიწოდებას, რომელიც არ არის ამ უფლების მესაკუთრის მიერ შეთავაზებული და რომელზეც არის პოტენციური სამომხმარებლო მოთხოვნა.⁶⁶⁶

სასამართლომ გადაწყვეტილების 52-ე პარაგრაფში დაადგინა ის კრიტერიუმები, რომელთა არსებობის შემთხვევაში, ლიცენზიის მიცემაზე უარი ბოროტად გამოყენებადი იქნება. ესენია:

პირველი, ეკონომიკური აგენტი, რომელიც ითხოვს ლიცენზიას, განზრახული აქვს შესთავაზოს მონაცემების მიწოდების ბაზარზე ახალი პროდუქტი ან მომსახურება, რომელიც არა აქვს შეთავაზებული საავტორო უფლებების მფლობელს და რომელზეც პოტენციური სამომხმარებლო მოთხოვნაა;

მეორე, უარი არ არის გამართლებული ობიექტური მოსაზრებებით;

მესამე, უარი ისეთია, რომ საავტორო უფლებების მფლობელისთვის ხდება ფარმაცევტული პროდუქციის გაყიდვების მონაცემების მიწოდების ბაზრის დარეზერვება შესაბამის წევრ სახელმწიფოში ამ ბაზარზე კონკურენციის სრულად აღმოფხვრით.⁶⁶⁷

აღნიშნულ საქმეზე მართლმსაჯულების სასამართლომ გაიმეორა, რომ ლიცენზიის მიცემაზე უარი თავისთავად არ შეიძლება წარმოადგენდეს ბოროტად გამოყენებას. მან დაუშვა სავალდებულო ლიცენზიის შესაძლებლობა, მაგრამ მხოლოდ „საგამონაკლისო შემთხვევებისას.“ კერძოდ, საგამონაკლისო შემთხვევა კი, ახალი საქონლის ან მომსახურების შეთავაზებას უნდა ისახავდეს მიზნად, რომელზეც პოტენციური სამომხმარებლო მოთხოვნა არსებობს.

აღსანიშნავია ისიც, რომ მართლმსაჯულების სასამართლოს აზრით, ერთადერთი სიტუაცია, რომელშიც თავისუფალმა კონკურენციამ შეიძლება დაჯაბნოს საავტორო უფლებების მფლობელის უფლებები, წარმოადგენს ისეთ სიტუაციას, როდესაც უარი ხელს უშლის მეორადი ბაზრის განვითარებას მომხმარებელთა საზიანოდ, როგორც ეს მოცემულია 102.b მუხლში. შესაბამისად, ლიცენზიის გაცემა არ უნდა იყოს დავალდებულებული კონკურენტის დასაცავად, არამედ მომხმარებლების დასაცავად.

გარდა ამისა, აღნიშნულ საქმეში ერთი მნიშვნელოვანი საკითხი განიმარტა მართლმსაჯულების სასამართლოს მიერ. კერძოდ, მისი აზრით, საკმარისი იყო „პოტენციური ან კიდევ ჰიპოთეტური“ ბაზრის იდენტიფიცირება თუ მოხდებოდა ზედა მიმართულებით. ის მხოლოდ მოითხოვდა რომ „წარმოების ორი განსხვავებული საფეხური“ ყოფილიყო იდენტიფიცირებული. გარკვეული მეცნიერების აზრით, ზედა მიმართულების ბაზარი IMS საქმეში შეფასებულია, როგორც ხელოვნურად შექმნილი.⁶⁶⁸ უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ საერთო სასამართლომ მის მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებაში საქმეზე T-201/04 განაცხადა, რომ არ იყო საჭირო ფაქტობრივი მეორადი ბაზრის არსებობა.⁶⁶⁹

⁶⁶⁶ იქვე.

⁶⁶⁷ იქვე.

⁶⁶⁸ Alison Jones, Brenda Sufirin, Niamh Dunne, EU Competition Law, Text, Cases, and Materials, 7th ed., Oxford University Press, 2019, p. 509.

⁶⁶⁹ Ariel Ezrachi, EU Competition Law, An Analytical Guide to the Leading Cases, 6th ed., Hart Publishing, 2018, გვ. 281.

თ. საქმე: Microsoft Corp v Commission, Case T-201/04

კომისიამ მაიკროსოფტის საქმეზე მოკვლევა დაიწყო 1998 წელს, კომპანია Sun Microsystems-ს საჩივრის საფუძველზე. მოკვლევის პერიოდში მაიკროსოფტს პერსონალური კომპიუტერების ოპერატიული სისტემების ბაზარზე 90 პროცენტამდე საბაზრო წილი ეკავა, რის გამოც იგი „გადამეტებულად დომინანტი პოზიციის“ მქონედ იქნა მიიჩნეული. სანმა უჩივლა მაიკროსოფტს იმის გამო, რომ ამ უკანასკნელმა უარი უთხრა მიეწოდებინა სერვერის ოპერატიული სისტემების მწარმოებლებს ინტერფეისის ინფორმაცია, რაც მათ საშუალებას მისცემდა შეექმნათ სამუშაო ჯგუფის სერვერის ოპერატიული სისტემა (WGOS), რომელიც დამაკმაყოფილებლად იმუშავებდა მაიკროსოფტის ვინდოუსის დესკტოპთან და სერვერის ოპერატიულ სისტემებთან. ადრე მაიკროსოფტი აწვდიდა თავსებადობაზე ინფორმაციას სერვერის მწარმოებლებს, მაგრამ შეწყვიტა მას შემდეგ, რაც თვითონ შევიდა ამ ბაზარზე. სწორედ ეს არის ერთ-ერთი ძირითადი განსხვავება მაგილლისა და ბრონნერის საქმეებისაგან. კომისიამ დაადგინა, რომ მაიკროსოფტს დომინანტი პოზიცია ეკავა ორივე, კლიენტის პერსონალური კომპიუტერის ოპერატიულ სისტემის ბაზარზე და სამუშაო ჯგუფის სერვერის ოპერატიული სისტემის ბაზარზე და მან გამოიყენა თავისი პოზიცია ბოროტად ინტერფეისის ინფორმაციის მიწოდებაზე უარით. მაიკროსოფტი დააჯარიმეს 497 196 304 ევროთი და დაავალეს, შესაბამისი ინფორმაცია რეგულარულად ხელმისაწვდომი გაეხადა სამუშაო ჯგუფის სერვერის ოპერატიულ სისტემაზე მომუშავე ეკონომიკური აგენტებისათვის.⁶⁷⁰

კომისიამ განაცხადა, რომ მიწოდებაზე უარმა მაიკროსოფტის კონკურენტები ჩააყენა „ძლიერ კონკურენტულად არახელსაყრელ მდგომარეობაში ...იმ დონემდე, რომელშიც არსებობს კონკურენციის აღმოფხვრის რისკი.“ კომისიის აზრით, ამას კი, გავლენა ექნება ტექნიკურ განვითარებაზე მომხმარებელთა საზიანოდ, 102.b მუხლის საწინააღმდეგოდ, რადგან კონკურენტები საუკეთესო შემთხვევაში, შეზღუდული იქნებიან დაბალი ნიშით არსებობით და მცირე შესაძლებლობა ექნებათ ინოვაციისათვის.⁶⁷¹

კომისიამ უარყო მაიკროსოფტის მტკიცება, რომ მიწოდებაზე უარი გამართლებულია იმ ფაქტით, რომ ეს ინფორმაცია დაცული იყო ინტელექტუალური საკუთრებით და იძულებით ამ ინფორმაციის გაზიარება შეამცირებდა ინოვაციის სტიმულს. თუმცა, თუ ინფორმაციის იძულებით გაზიარება მაინც არის ასეთი გადამარწმუნებელი, კომისიის აზრით, „მიწოდების დავალდებულების შედეგად შესაძლო ნეგატიური შედეგი მაიკროსოფტის ინოვაციის სტიმულზე გადაწონილია მთლიანად ინდუსტრიაში ინოვაციის დონეზე დადებითი შედეგით (მათ შორის, მაიკროსოფტის).“⁶⁷²

მაიკროსოფტის გადაწყვეტილებამ გააფართოვა მაგილლის კრიტერიუმები. კერძოდ,

⁶⁷⁰ Alison Jones, Brenda Sufirin, Niamh Dunne, EU Competition Law, Text, Cases, and Materials, 7th ed., Oxford University Press, 2019, p. 510-511.

⁶⁷¹ იქვე, გვ. 511.

⁶⁷² იხ. საერთო სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე T-201/04, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A62004TJ0201_§706 [05.09.2020].

კომისიამ განაცხადა, რომ ამ უარს ხელი არ შეუშლია ახალი სპეციფიკური პროდუქტის გამოჩენისათვის, არამედ ის შემოიფარგლა „ტექნიკური განვითარებით.“ ამით დამტკიცდა ის, რომ საგამონაკლისო გარემოებების „ამომწურავი სია“ არ არსებობდა და კონკურენციის ორგანოს შეეძლო მხედველობაში მიეღო სხვა გარემოებები საქმეზე არსებული სპეციფიკური გარემოებებიდან გამომდინარე.

საერთო სასამართლომ გაიმეორა ის, რაც იყო ნათქვამი IMS-ის საქმეზე. კერძოდ, მიწოდებაზე უარი რომ იყოს ბოროტად გამოყენებადი იმის საფუძველზე, რომ ის არ აძლევს წვდომას აუცილებელ/შეუცვლელ პროდუქტზე და მომსახურებაზე, ორი ბაზარი უნდა იყოს მოცემული თუმცა, ზედა მიმართულების ბაზარი შეიძლება იყოს უბრალოდ „ჰიპოთეტური.“ სასამართლომ გადაამოწმა კომისიის მოსაზრებები პრეცედენტული სამართლით დადგენილი ოთხი კუმულატიური პირობის გათვალისწინებით (აუცილებლობა, კონკურენციის აღმოფხვრა, ახალი პროდუქტი, რომელზეც პოტენციური სამომხმარებლო მოთხოვნაა და ობიექტური გაუმართლებლობის არარსებობა) და მოიწონა გადაწყვეტილება.

რაც შეეხება, პოტენციური სამომხმარებლო მოთხოვნას სასამართლომ აღნიშნა, რომ წინამდებარე საქმეზე მომხმარებლები თვლიან, რომ „არამაიკროსოფტის სამუშაო ჯგუფის სერვერის ოპერაციული სისტემები უფრო უკეთესია, ვიდრე ვინდოუსის სამუშაო ჯგუფის სერვერის ოპერაციული სისტემები, სხვადასხვა ნიშანთვისებების გამო, რომელთაც ისინი დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ, როგორც არის „სანდოობა/ხელმისაწვდომობა ამ ...სისტემის“ და „უსაფრთხოება, მათ შორის სამუშაო ჯგუფის სერვერის ოპერაციულ სისტემაში.“⁶⁷³

რაც შეეხება მომხმარებელთა დაზარალებას, გარდა იმისა, რომ მათ არჩევანის უფლება ეზღუდებოდათ, ასევე ზიანი ადგებათ იმის გამო, რომ მაიკროსოფტმა უარის თქმით შეინარჩუნა ხელოვნური უპირატესობა ფუნქციური თავსებადობის სახით, რამაც გული აუცრუა მის კონკურენტებს სამუშაო ჯგუფის სერვერის ოპერაციული სისტემების განვითარებაზე და მარკეტინგზე ინოვაციური ნიშნებით, რაც აშკარად ზიანს აყენებს მომხმარებლებს. კერძოდ, ამ უარის შედეგად კონკურენტები არახელსაყრელ მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ მაიკროსოფტთან შედარებით, რამდენადაც ეს ყველაფერი მათი პროდუქტის ხარისხს ეხება, განსაკუთრებით კი, ისეთ პარამეტრებს, როგორიცაა უსაფრთხოება, სანდოობა, გამოყენების სიმარტივე ან ოპერატიული შესრულების სიჩქარე.⁶⁷⁴

სასამართლომ უარყო მაიკროსოფტის მტკიცება იმის შესახებ, რომ ეს ინფორმაცია დაცული იყო ინტელექტუალური საკუთრების უფლებით და ეს გარემოება ამართლებდა მის გაუცემლობას.

ვ. საქმე: Baltic Rail 2017⁶⁷⁵

⁶⁷³ იქვე, §652.

⁶⁷⁴ იქვე, §653.

⁶⁷⁵ იხ. ევროკავშირის კომისიის გადაწყვეტილება საქმეზე: AT.39813 - Baltic Rail, https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/39813/39813_1554_3.pdf [06.09.2020].

იმისათვის, რომ მიწოდებაზე უარი 102-ე მუხლის რეგულირების ფარგლებში მოხედეს, მიუხედავად იმისა, რომ საჭირო არ არის ანტიკონკურენციული მიზნის დემონსტრირება. ანტიკონკურენციული მიზნის არსებობა მხედველობაში შეიძლება იყოს მიღებული იმის დასადგენად, არსებობს თუ არა ბოროტად გამოყენება. მიზანმიმართული მეთოდი, რომლითაც მოპასუხემ იმოქმედა იმისათვის, რომ თავისი კონკურენტი არახელსაყრელ მდგომარეობაში ჩაეყენებინა, იყო ბოროტად გამოყენების გადამწყვეტი საკითხი საქმეზე – Baltic Rail. ეს საქმე გამოირჩევა იმით, რომ დომინანტმა ეკონომიკურმა აგენტმა აშკარა მიწოდებაზე უარი დააფიქსირა. საქმის მასალებიდან ირკვევა, რომ LG, ლიეტუვას რკინიგზის ეკონომიკურ აგენტს ჰქონდა ხანგრძლივი კომერციული ურთიერთობა კომპანია OL-თან, რომელიც ნავთობკომპანიას წარმოადგენდა. OL ამუშავებდა დიდ ნავთობგადამამუშავებელ ქარხანას, რომელიც ლატვიის საზღვართან ახლოს იყო. მაშინ, როდესაც მისი პროდუქციის უმეტესობა ტრანსპორტირებული იყო LG-ს მომსახურებით ლიეტუვას საზღვაო პორტამდე – კლაიპედა, მისი პროდუქციის მცირე ნაწილი ტრანსპორტირებული იყო ლატვიამდე ან ლატვიის გავლით. არსებული სქემების მიხედვით, ნავთობი შეიძლება ტრანსპორტირებული იყოს ორი განსხვავებული მარშრუტით: მოკლე მარშრუტით – 34 კილომეტრის სიგრძით და მეორე გრძელი მარშრუტით – 152 კილომეტრი სიგრძით. 2008 წელს, წარმოიშვა კომერციული დავა OL-სა და LG-ს შორის, რის შემდეგაც OL-მა მი-მართა LDZ-ს, ლატვიურ რკინიგზის კომპანიას, რათა გამოეყენებინა ტრანსპორტის სერვისის შეცვლის შესაძლებლობა და გადართულიყო ლატვიურ რკინიგზაზე. სავარაუდოდ, LG-ს ამის შესახებ LDZ-მა აცნობა. 2008 წლის სექტემბერში, LG-მ ცალმხრივად შეწყვიტა სახელშეკრულებო ურთიერთობა OL-თან. მოგვიანებით, LG-მ დააფიქსირა სალიანდაგო გზის 40 მილიმეტრიან სექციაზე „დეფორმაცია“, ეს მიმართულება კი, მოკლე გზას წარმოადგენდა ლატვიის მიმართულებით და ბრძანება გამოსცა შეჩერებულიყო ყველანაირი მოძრაობა ამ მიმართულებით. ერთი თვის შემდეგ, ეს გზა დაშლილი და მოხსნილი იქნა. მიუხედავად იმისა, რომ თითქოსდა, ამ გზის შეკეთება და გაუმჯობესება ხდებოდა, სარკინიგზო გზა არ იქნა აღდგენილი სამართალდარღვევის დამდგენი გადაწყვეტილების მიღებისასაც კი, რაც დეკადის შემდგომ მოხდა.⁶⁷⁶

კომისიამ განაცხადა, რომ განზრახი მოქმედება ითვალისწინებდა არსებული ინფრასტრუქტურის დემონტაჟს, ეს უკანასკნელი კი, შეიძლებოდა სხვაგვარად ყოფილიყო განმარტებული. კერძოდ, როგორც ნორმალური კონკურენციისაგან განსხვავებული მეთოდი, რაც შესაბამისად, შეიძლება წარმოადგენდეს დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებას. განსაკუთრებით აღსანიშნავია სპეციფიკური „სამართლებრივი და ფაქტობრივი გარემოებები“, რომლებიც ვარაუდის საფუძველს იძლეოდა, რომ LG-მ იმოქმედა პრინციპულად ანტიკონკურენციული მიზნით: კერძოდ, LG-მ იცოდა, რომ მის არსებულ კლიენტს განზრახული ჰქონდა კონკურენტ მიმწოდებელზე გადართვა; სარკინიგზო გზა აღებული იყო დიდი სისწრაფით, მისი რეკონსტრუქციის რაიმე ნორმალური მოსამზადებელი საფეხურების გარეშე; ეს

⁶⁷⁶ Alison Jones, Brenda Sufrin, Naimh Dunde, EU Competition Law, Text, Cases, and Materials, 7th edit., Oxford University Press, 2019, p. 501-502.

აღება წარმოადგენდა სტანდარტული ინდუსტრიული პრაქტიკის საწინააღმდეგოს და შემდგომ LG ცდილობდა ლიეტუვას მთავრობის დარწმუნებას, რომ ხელახლა არ აეგოთ ეს სარკინიგზო გზა. ამას ისიც დაემატა, რომ ლიეტუვას რკინიგზის კომპანიის ქმედებას „უნარი შესწევდა ანტიკონკურენციული ეფექტები ჰქონოდა რკინიგზის ტრანსპორტის მომსახურების ქვედა მიმართულების ბაზარზე.“ აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ სანამ ეს გზია გაუქმდებოდა, LDZ მნიშვნელოვანი პოტენციური კონკურენტი იყო ქვედა მიმართულების ბაზარზე, რომელსაც შეეძლო კონკურენტული წნეხი განეხორციელებინა LG-ზე, ამ გზის აღებით კი, მას წაერთვა ბაზარზე შესვლის და ასეთი წნეხის განხორციელების შესაძლებლობა, ამან კი, გამოიწვია ქვედა მიმართულების ბაზრის დაკეცვა LG-ის სასარგებლოდ. კომისიამ ყურადღება გაამახვილა იმ ფაქტზე, რომ პატარა მარშრუტის გაუქმებამ წარმოშვა მნიშვნელოვანი ბარიერები ბაზარზე შესასვლელად, გაართულა LDZ-თვის კონკურენტული შეთავაზება გაეკეთებინა OL-თვის სატრანსპორტო მომსახურებაზე ლატვიის საზღვაო პორტის მიმართულებით.⁶⁷⁷

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, შეიძლება იმაზე საუბარი, რომ ევროკავშირში ეკონომიკური აგენტის მიერ დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენება საქონლის ან მომსახურების მიწოდებაზე უარით შეიძლება წარმოადგენდეს 102-ე მუხლის მეორე ნაწილის ხ პარაგრაფით გათვალისწინებულ სამართალდარღვევას. პრეცედენტულმა სამართალმა მოგვცა კრიტერიუმები, რომელთა კუმულატიურად არსებობის შემთხვევაში, მიწოდებაზე უარი ბოროტად გამოყენებად ჩაითვლება. ესენია:

1. მიწოდებაზე უარი ეხება ისეთ პროდუქტს ან მომსახურებას, რომელიც შეუცვლელია; 2. მიწოდებაზე უარით ხელი ეშლება ბაზარზე ახალი პროდუქტის გამოშვებას ან არსებული პროდუქტის განვითარებას, რაზეც პოტენციური სამომხმარებლო მოთხოვნა არსებობს; 3. მიწოდებაზე უარი გამოიწვევს ქვედა მიმართულების ბაზარზე ეფექტიანი კონკურენციის აღმოფხვრას; 4. არ არსებობს უარის ობიექტური გამამართლებელი გარემოება; 5. მომხმარებელს ადგება ზიანი. დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მხრიდან მიწოდებაზე უარი ძირითადად, შეიძლება დაფუძნდეს ორ სახეობად: პირდაპირი, აშკარა და კონსტრუქციული. კონსტრუქციული უარის შემთხვევაში, დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მხრიდან პირდაპირ, აშკარა უარს არა აქვს ადგილი. ასეთი უარი მოიცავს ისეთ პრაქტიკას, როგორიცაა ხანგრძლივი პერიოდის მოლაპარაკებები ხელშეკრულების დადებაზე, ასევე, მიწოდების გაუმართლებელი შეფერხება, მიწოდების დეგრადაცია ან არაგონივრული პირობების დაწესება და სხვა. აღნიშნული პრაქტიკაც ჩვეულებრივ, დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებას წარმოადგენს და მიწოდებაზე უარით კვალიფიცირდება.

აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ ევროკავშირში როგორც პრეცედენტული სამართალი გვიჩვენებს, ისეთი ინფორმაციის მიწოდებაზე უარი, რომელიც ინტელექტუალური საკუთრების სამართალითაა დაცული, ვერ იქნება ყველა შემთხვევაში გამამართლებელი გარემოება. ზემოთ განხილული

⁶⁷⁷ იმეპ-გვ. 502.

გადაწყვეტილებებიდან ნათლად ჩანს, რომ ძირითადად, მხოლოდ იმ შემთხვევებში ენიჭება უპირატესობა ინტელექტუალურ სამართალს კონკურენციის სამართალთან შედარებით თუ სახეზე გვაქვს ე. წ. „ძლიერი“ ინტელექტუალური საკუთრების უფლება. გარდა ამისა, თუ საქონლის ან მომსახურების მოწოდების მომთხოვნი ეკონომიკური აგენტი იგივე საქონლის ან მომსახურების წარმოებით შემოიფარგლება, რომელიც დომინანტ ფირმას აქვს წარმოდგენილი ბაზარზე, ამ შემთხვევაში მას, როგორც წესი, მიწოდებაზე უარს ეტყვიან.

XI თავი კონცენტრაციები

შესავალი

ქვეყნების უმრავლესობას, რომლებსაც კონკურენციის თანამედროვე კანონმდებლობა აქვთ, ასევე კონცენტრაციების ეფექტიანი რეგულირების მექანიზმები აქვთ გათვალისწინებული. თუმცა, მათ მცირე ნაწილს ასეთი ნორმები არა აქვთ. მათ შორის იყო საქართველოც. კერძოდ, 2020 წლის შემოდგომამდე, კონკურენციის კანონმდებლობა საქართველოში არ ითვალისწინებდა კონცენტრაციების ეფექტიანად მარეგულირებელ ნორმებს. კონცენტრაციების ეფექტიანი რეგულირების არქონა კონკურენციის მხრივ, სერიოზულ პრობლემებს წარმოშობს. კერძოდ კი, თუ კარტელური საქმიანობა იკრძალება და ეკონომიკური აგენტების რაიმე ფორმით თანამშრომლობა შეუძლებელია კონკურენციის ნორმების ეფექტიანი აღსრულების შედეგად, კონცენტრაციების არაეფექტიანი რეგულირების შემთხვევაში, კარტელში ჩართვა შეუძლებელია. თუმცა, ეკონომიკურ აგენტებს შესაძლებლობა აქვთ თანამშრომლობის ალტერნატიული გზა აირჩიონ და კონცენტრაცია მოახდინონ და გაერთიანდნენ. ეს ბუნებრივია, შეიძლება კონკურენციის მხრივ, სერიოზულ პრობლემას წარმოადგენდეს, რადგან მსგავსად კარტელისა, კონცენტრაციებსაც შეიძლება ბაზარზე კონკურენციაზე ნეგატიური ეფექტები ჰქონდეს. ამიტომ საჭიროა კარტელებთან ერთად, კონცენტრაციების ეფექტიანი რეგულირების უზრუნველყოფა.

ეფექტიან კონკურენციას სარგებელი მოაქვს მომხმარებლისათვის. ეს შეიძლება გამოიხატოს დაბალ ფასში, მაღალი ხარისხის პროდუქტებში, მომსახურებისა და საქონლის ფართო არჩევანში და ინოვაციაში. შერწყმების კონტროლის მეშვეობით, ევროკავშირის კომისიას სჯერა, რომ თავიდან იქნება აცილებული ისეთი კონცენტრაციები, რომლებსაც შესწევთ უნარი მომხმარებლებს წაართვან ზემოხსენებული ბენეფიტები შერწყმაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტების საბაზრო ძალაუფლების გაძლიერების შედეგად.⁶⁷⁸

11.1. კონცენტრაციის არსი

ტერმინი „კონცენტრაცია“ არის კონკურენციის სამართლისეული ტერმინი და თავის თავში მოიაზრებს ეკონომიკური აგენტების შერწყმას, გაერთიანებას.

კონცენტრაციას ადგილი აქვს სხვადასხვა შემთხვევაში:

პირველ შემთხვევაში, კონცენტრაციას აქვს ადგილი მაშინ, როდესაც ორი ან ორზე მეტი დამოუკიდებელი ეკონომიკური აგენტის შერწყმა ხდება, რის შედეგადაც

⁶⁷⁸ Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A52004_XC0205%2802%29_§8 [24.02.2022].

ერთი ეკონომიკური აგენტი წარმოიქმნება. ამის მაგალითი საქართველოში არსებობს, როდესაც მოხდა ტექნიკის ორი მაღაზიის ქსელის გაერთიანება. კერძოდ, მოხდა „ალტა“ და „ოქეის“ გაერთიანება და ორი სუბიექტის საფუძველზე ახალი სამეწარმეო საზოგადოების შექმნა მოხდა. დასავლეთში ამის მაგალითი კი იყო სონიერიქსონის გაერთიანება;

კონცენტრაციის მეორე სახეს კი, წარმოადგენს ერთი ეკონომიკური აგენტის მხრიდან მეორე ეკონომიკურ აგენტზე კონტროლის მოპოვება, რომელიც ხანგრძლივი ვადით ხდება. ამ ფორმით კონცენტრაცია შეიძლება განხორციელდეს სხვადასხვა ხერხით: ეს შეიძლება იყოს ფასიანი ქაღალდების ან წილის შეძენით, ხელშეკრულებებით ან სხვა საშუალებებით, რომლითაც ხდება ერთი ან რამდენიმე ეკონომიკურ აგენტზე პირიდაპირი ან ირიბი, სრული ან ნაწილობრივი კონტროლის მოპოვება სხვა ერთი ან რამდენიმე ეკონომიკური აგენტის მიერ ან სხვა ისეთი ერთი ან რამდენიმე პირის მიერ, რომლებიც არ წარმოადგენენ ეკონომიკურ აგენტებს. ამასთან, კონტროლის მომპოვებელი ეკონომიკური აგენტი უკვე უნდა აკონტროლებდეს, სულ მცირე, ერთ ეკონომიკურ აგენტს. ამის მაგალითი იყო საქართველოში, როდესაც სუპერმარკეტების ქსელმა „ნიკორამ“ შეიძინა სუპერმარკეტების ქსელი „ნუგეში“. „ნიკორას“ წარმომადგენლების განცხადებით, ამ უკანასკნელს არ ჰქონდა კონტროლი დამყარებული სხვა ეკონომიკურ აგენტზე. თუმცა, სააგენტომ დაადგინა, რომ „ნიკორამ“ „ნუგეშზე“ კონტროლის მოპოვებამდე ასევე, შეიძინა ეკონომიკური აგენტი „ლიბრე“.

კონცენტრაციის მესამე სახედ ითვლება ერთობლივი საწარმოს შექმნა, რომელიც ხანგრძლივად ასრულებს დამოუკიდებელი ეკონომიკური აგენტის ყველა ფუნქციას.

კონცენტრაციის დასადგენად მნიშვნელოვანია დადგინდეს რამდენად ხდება ერთი ეკონომიკური აგენტის მიერ მეორე ეკონომიკურ აგენტზე კონტროლის დამყარება. ეს სხვადასხვა საშუალებით შეიძლება განხორციელდეს. კონკრეტულად კი, გარკვეული უფლებების შეძენით, ხელშეკრულებებით ან სხვა საშუალებებით, რომლებიც ცალ-ცალკე ან ერთად ქმნიან ეკონომიკურ აგენტზე არსებითი გავლენის მოხდენის შესაძლებლობას. ყველაზე გავრცელებული სახე კონცენტრაციის არის ერთი ეკონომიკური აგენტის მიერ მეორე ეკონომიკურ აგენტში წილების/აქციების შეძენა, რაც შეიძენს აძლევს გარკვეულ უფლებებს მეორე ეკონომიკურ აგენტში. მაგალითად, როგორც წესი, ეკონომიკური აგენტში ნახევარზე მეტი აქციების/წილების შეძენა უფლებას აძლევს შემძენ ეკონომიკურ აგენტს მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებები მიიღოს მეორე ეკონომიკურ აგენტში. ეს არის ე. წ. პირდაპირი კონტროლის მაგალითი. თუმცა, არსებობს არაპირდაპირი კონტროლის მაგალითიც, რომლის დროსაც შემძენ ეკონომიკურ აგენტს აქვს მაგალითად, მხოლოდ 10 პროცენტი წილების/აქციების შეძენილი და ამ რაოდენობის ფლობით მას უფლება აქვს შეძენილი ეკონომიკური აგენტის დირექტორ(ებ)ის ან/და აქციონერების/პარტნიორების გადაწყვეტილებები დაბლოკოს. შესაბამისად, ამ შემთხვევაში არის ვეტოს უფლებაზე საუბარი. გარდა წილების/აქციების ფლობისა, კონტროლის უფლება შეიძლება გამომდინარეობდეს

მეორე ეკონომიკური აგენტის ქონების და აქტივების შეძენით ან მათი გამოყენების უფლებიდან. ეს ისეთ შემთხვევას ეხება, როდესაც ამ აქტივების თუ ქონების შეძენის შედეგად შემძენი ეკონომიკური აგენტი ამ აქტივების/ქონების გამოყენების უფლებას იძენს და ძველი მესაკუთრე კი შესაბამისად კარგავს ამ ქონების/აქტივების გამოყენების უფლებას, რის შედეგაც ამ უკანასკნელ ეკონომიკურ აგენტს აღარ შეუძლია სრულფასოვნად განახორციელოს თავისი საქმიანობა. მაგალითად, თბილისში სატრანსპორტო საშუალებების ორი კომპანია ფუნქციონირებს. ერთი არის თბილისის სატრანსპორტო კომპანია, რომელიც თბილისის მერიის დაქვემდებარებაშია და მეორე კომპანია კი, არის თბილისის მიკროავტობუსი. თუ თბილისის სატრანსპორტო კომპანია შეიძენს თბილისის მიკროავტობუსის ყველა ან უმრავლესობა მიკროავტობუსს, რის შედეგადაც თბილისის მიკროავტობუსის საქმიანობის ბლოკირება ხდება, ამ შემთხვევაში ადგილი შეიძლება ჰქონდეს კონცენტრაციას.

გარდა ზემოთ ჩამოთვლილი შემთხვევებისა, კონცენტრაციის ფაქტი ასევე შეიძლება დადგინდეს, როდესაც ხელშეკრულებით ერთი ეკონომიკური აგენტი იძენს უფლებას მეორე ეკონომიკურ აგენტზე განახორციელოს კონტროლი მმართველი ორგანოების შემადგენლობის, ხმის უფლებისა და გადაწყვეტილებაზე არსებითი გავლენის მოხდენის საშუალებით. მაგალითად, პირველი, როდესაც კონკრეტულ ეკონომიკურ აგენტს უფლება აქვს დანიშნოს მეორე ეკონომიკური აგენტის დირექტორთა საბჭოში სამი დირექტორიდან, სულ მცირე, ერთი დირექტორი, დირექტორთა საბჭოს გადაწყვეტილებები კი, მიიღება მხოლოდ კონსენსუსის წესით. გარდა ამ შემთხვევისა, ეკონომიკურ აგენტს ხელშეკრულებით შეიძლება ჰქონდეს ვეტოს უფლება. მეორე შემთხვევაში, სამეთვალყურეო საბჭოში უმრავლესობა წევრების დანიშვნის უფლება ეძლევა კონკურენტ ეკონომიკურ აგენტს. სამეთვალყურეო საბჭო როგორც წესი, მაკონტროლებელი ორგანოა დირექტორების და ასევე გასათვალისწინებელია ის ფაქტიც, რომ შესაძლებელია წესდებით, მას საერთო კრებისთვის დამახასიათებელი მნიშვნელოვანი ფუნქციების შესრულებაც კი მოუწიოს.

11.2. კონცენტრაციის შეფასების ძირითდი ტესტი

კონცენტრაციის კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტების შესაფასებლად ევროკავშირში და საქართველოში გამოიყენება ე. წ. SIEC ტესტი, რომელიც მდგომარეობს იმაში, რომ უნდა დადგინდეს მოსალოდნელი კონცენტრაცია არსებითად ზღუდავს თუ არა ეფექტიან კონკურენციას. თუ კონკურენციის სამსახური დაადგენს, რომ კონცენტრაცია არსებითად შეზღუდავს ეფექტიან კონკურენციას, მაშინ ასეთი კონცენტრაცია დაუშვებლად იქნება მიჩნეული. გარდა ამისა, საინტერესოა იმის აღნიშვნაც, რომ კონცენტრაცია, რომელიც ქმნის ან აძლიერებს დომინანტ პოზიციას, აკრძალულია ევროკავშირში.

შედარებისათვის მოვიტანოთ კონცენტრაციის ორი მაგალითი და დავადგინოთ თუ რომელი უფრო ზღუდავს არსებითად ეფექტიან კონკურენციას. პირველ

შემთხვევაში, ბაზარზე არის რამდენიმე მოთამაშე შემდეგი საბაზრო ძალაუფლებით:

- ა. კომპანია 20 პროცენტით;
- ბ. კომპანია 28 პროცენტით;
- გ. კომპანია 12 პროცენტით;
- დ. კომპანია 10 პროცენტით;
- ე. კომპანია 15 პროცენტით;
- ვ. კომპანია 15 პროცენტით.

ამ შემთხვევაში თუ ა და ბ კომპანიების კონცენტრაციას ექნება ადგილი, ფაქტია, რომ დომინანტი პოზიციის შექმნა მოხდება და აკრძალული იქნება. მაშინ როდესაც გ და დ კომპანიების კონცენტრაცია შეიძლება დასაშვები იყოს.

მეორე შემთხვევაში ბაზარზე მხოლოდ ორი კომპანიაა: ა კომპანია, რომელსაც ბაზარზე 95 პროცენტი უკავია და ბ კომპანია, რომელსაც ბაზარზე მხოლოდ 5 პროცენტი უკავია. საინტერესოა ამ ორი კომპანიის გაერთიანება უფრო არსებითად შეზღუდავს ეფექტიან კონკურენციას, თუ პირველ მაგალითში ა და ბ კომპანიების გაერთიანება? თუ შევადარებთ პირველ კონცენტრაციას მეორე კონცენტრაციას, ნათელია, რომ პირველ შემთხვევაში დომინანტი პოზიცია იქმნება და მოსალოდნელია უფრო მეტად ნეგატიური შედეგები ვიდრე მეორე შემთხვევაში. 95% წილის ფლობა ბაზარზე კვაზი მონოპოლისტის პოზიციაზე აყენებს ა კომპანიას და ბ კომპანია თუ დიდი ხანია ამ ბაზარზე ოპერირებს და საბაზრო წილიც სტაბილურად აქვს 5 პროცენტის ფარგლებში, ამ ორი კომპანიის გაერთიანებით ბაზარზე სერიოზული ნეგატიური შედეგები ვერ იქნება მოსალოდნელი, მით უმეტეს, ვერ ვიტყვით, რომ ეფექტიანი კონკურენციის არსებითი შეზღუდვა მოხდება. ამ შემთხვევაში ეფექტიანი კონკურენციის არსებობაც სათუთაა.

11.3. კონცენტრაციის ეფექტიანი კონტროლი

კონცენტრაციების ეფექტიანი კონტროლისათვის ევროკავშირში თვლიან, რომ საჭიროა სამი ვალდებულების დაწესება კონცენტრაციაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტებისათვის:

პირველი ვალდებულება მდგომარეობს იმაში, რომ წინასწარ, ვიდრე მოხდება კონცენტრაციის გარიგების იმპლემენტაცია და შესაბამის სახელმწიფო უწყებაში რეგისტრაცია, კონცენტრაციაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტები ვალდებული არიან შეატყობინონ კონკურენციის სამსახურს დაგეგმილი კონცენტრაციის შესახებ და მიაწოდონ სრული ინფორმაცია;

მეორე ვალდებულება კი ითვალისწინებს, რომ შეტყობინების შემდეგ, კონცენტრაციაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტები ვალდებული არიან დაელოდნონ კონკურენციის ორგანოს მიერ დაგეგმილ კონცენტრაციაზე კონკურენტული ეფექტის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებას;

მესამე ვალდებულება კი, კონცენტრაციაში მონაწილე ეკონომიკურ აგენტებს ავალდებულებს დაერმორჩილონ კონკურენციის სამსახურის გადაწყვეტილებას. შესაბამისად, თუ კონკურენციის ორგანოს გადაწყვეტილებით დაუშვებელია შეტყობინებული კონცენტრაციის განხორციელება, მაშინ ეკონომიკურმა აგენტებმა ეს კონცენტრაცია არ უნდა განახორციელონ. ხოლო თუ კონცენტრაცია დაშვებულია მხოლოდ გარკვეული პირობების გათვალისწინებით, მაშინ სწორედ ამ პირობების შემდეგ შეუძლიათ განახორციელონ კონცენტრაცია. მაგალითად, გარკვეული სტრუქტურული ან/და ქცევითი ხასიათის ღონისძიებების შესრულების შემდეგ.

აღნიშნული ვალდებულებების შეუსრულებლობა ითვალისწინებს სანქციებს და ასევე ამ ვალდებულებების დარღვევით განხორციელებული კონცენტრაციის ბათილად ცნობასაც.

დაგეგმილი კონცენტრაციის შესახებ კონკურენციის ორგანოსათვის შეტყობინების ვალდებულება არსებობს მხოლოდ იმ შემთხვევაში თუ კონცენტრაციაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტების ბრუნვა აღემატება კანონმდებლობით დადგენილ ზღვრულ ოდენობას. ევროკავშირის 2004 წლის #139/2004 რეგულაციის შესაბამისად, ევროკავშირის კომისიისათვის დაგეგმილი კონცენტრაციის წინასწარ შეტყობინება მხოლოდ მაშინ არის სავალდებულო, თუ აქვს ევროკავშირის მასშტაბი და აღნიშნული რეგულაციის პირველი მუხლის მიხედვით, მსოფლიო ან ევროკავშირის მასშტაბის გარკვეული რაოდენობის ბრუნვა აქვს. კონცენტრაციას ევროპული განზომილება აქვს, თუ:

(ა) ყველა დაინტერესებული საწარმოს მსოფლიო ბრუნვა აღემატება 5 000 მილიონ ევროს; და

(ბ) მინიმუმ ორი დაინტერესებული საწარმოდან თითოეულის ევროპული ბრუნვა აღემატება 250 მილიონ ევროს, თუ თითოეული დაინტერესებული საწარმო თავისი ევროპული ბრუნვის ორ მესამედზე მეტს არ იღებს ერთი და იგივე წევრი სახელმწიფოდან.

გარდა ამისა, კომისიისათვის ასევე სავალდებულოა შეტყობინება დაგეგმილ კონცენტრაციაზე:

ა. თუ მასში მონაწილე ეკონომიკური აგენტების მთლიანი მსოფლიო ბრუნვა 2500 მილიონ ევროს აღემატება;

ბ. სულ მცირე, სამი წევრი სახელმწიფოდან თითოეულში, კონცენტრაციაში მონაწილე ყველა საწარმოს მთლიანი ბრუნვა 100 მილიონ ევროზე მეტია;

გ. (ბ) პუნქტის მიზნებიდან გამომდინარე, კონცენტრაციაში ჩართული მინიმუმ, სამი წევრი სახელმწიფოდან თითოეულში, კონცენტრაციაში მონაწილე სულ ცოტა, ორი ეკონომიკური აგენტიდან თითოეულის მთლიანი ბრუნვა 25 მილიონ ევროზე მეტია;

დ. კონცენტრაციაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტების ევროკავშირის მასშტაბის მთლიანი ბრუნვა, სულ მცირე, ორიდან თითოეულისა აღემატება 100 მილიონ ევროს, გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც თითოეული მათგანი ევროკავშირის

მასშტაბით, თავისი მთლიანი ბრუნვის ორ მესამედზე მეტს ერთ წევრ სახელმწიფოში იღებს.⁶⁷⁹

ევროკავშირის რეგულაციის მიხედვით, თუ კონკურენციის ორგანო დაადგენს (აქვს გონივრული ეჭვი), რომ შეტყობინებული კონცენტრაცია ეფექტიანი კონკურენციის არსებითი შეზღუდვის რისკებს შეიცავს, კონცენტრაციაში მონაწილე ეკონომიკურ აგენტებს შეუძლიათ შესთავაზონ კონკურენციის ორგანოს შეტყობინებულ კონცენტრაციაში გარკვეული მოდიფიკაცია, რის საფუძველზეც ორგანომ შეიძლება დაადგინოს, რომ ის რისკები, რაც დამახასიათებელი იყო შეტყობინებული კონცენტრაციისათვის ეფექტიანი კონკურენციის არსებითი შეზღუდვის კუთხით, აღარ არსებობს მოდიფიკაციის შემდეგ და თანხმობა მისცეს კონცენტრაციას იმპლემენტაციაზე. ეს მოდიფიკაცია შეიძლება განხორციელდეს კონცენტრაციაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტების სტრუქტურული ან/და ქცევითი ხასიათის ღონისძიებების განხორციელების შედეგად. სტრუქტურული ხასიათის ცვლილებები შეიძლება განხორციელდეს საქმიანობის/ბიზნესის ან აქტივების/ნაწილის გაყიდვების გზით ან სხვა იმგვარი საშუალებით, რომელიც გავლენას ახდენს ბაზრის სტრუქტურაზე. რაც შეეხება ქცევითი ხასიათის ღონისძიებას, ის მოიცავს კონცენტრაციაში ჩართული ეკონომიკური აგენტების მხრიდან ისეთი ვალდებულებების აღებას, რომელიც მათი მხრიდან კონკრეტული ქმედების განხორციელებას ან კონკრეტული ქმედების განხორციელებისაგან თავის შეკავებას შეეხება იმისათვის, რომ ბაზარზე ეფექტიანი კონკურენციის შენარჩუნება მოხდეს. მაგალითად, კონცენტრაციაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტი ვალდებულია იღებს არ შეუწყვიტოს კონკურენტ ეკონომიკურ აგენტ(ებ)ს საქონლის ან მომსახურების მიწოდება, არ გაზარდოს ფასი ნედლეულზე და სხვა მსგავსი ვალდებულებების აღებით, რაც ბაზარზე ეფექტიანი კონკურენციის შენარჩუნებას შეუწყობს ხელს. აღნიშნული ღონისძიებები უნდა იყოს პროპორციული და საკმარისი იმისათვის, რომ მოხდეს დაგეგმილი კონცენტრაციის მხრიდან, ბაზარზე ეფექტიანი კონკურენციის შეზღუდვის თავიდან აცილება.

თუ სტრუქტურული ან/და ქცევით ღონისძიებებზე მოხდება შეთანხმების მიღწევა, კონკურენციის ორგანოს შეუძლია ამ ღონისძიებების განხორციელების თაობაზე და ვადებზე თავის გადაწყვეტილებაში მიუთითოს. რეგულაცია ადგენს იმ სანქციებს, რომლებიც შეიძლება გატარდეს კონცენტრაციაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტების მიმართ, თუ ისინი არ შეასრულებენ გადაწყვეტილებით დადგენილ სტრუქტურულ ან/და ქცევით ვალდებულებებს შესაბამის ვადებში.

კონკურენციის ორგანო შეტყობინებული კონცენტრაციის შესახებ ინფორმაციას აქვეყნებს თავის ოფიციალურ ვებგვერდზე და დაინტერესებულ პირებს საკუთარი მოსაზრებების განსაზღვრულ ვადაში წარდგენის საშუალებას აძლევს.

რეგულაცია ითვალისწინებს კონცენტრაციის თაობაზე შეტყობინების წარდგენის ვალდებულების მქონე პირისთვის ჯარიმის დაკისრებას, თუ ის კომისიას წინასწარ წერილობით სრულყოფილად არ წარუდგენს დაგეგმილი კონცენტრაციის შესახებ

⁶⁷⁹ EU Merger Regulation 139/2004 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32004R0139&from=EN>, 1 მუხლი [14.02.2022].

შეტყობინებას, არ დაელოდება სააგენტოს გადაწყვეტილებას და განახორციელებს კონცენტრაციას ან კომისიის მხრიდან შეტყობინებულ კონცენტრაციაზე უარყოფითი გადაწყვეტილების მიუხედავად, მაინც მოახდენს კონცენტრაციას.

11.4. კონცენტრაციების შეტყობინების ვალდებულებისაგან განთავისუფლება

ევროკავშირის #139/2004 შერწყმების რეგულაციის მესამე მუხლის მეხუთე პუნქტის მიხედვით, კონცენტრაციას არა აქვს ადგილი შემდეგ შემთხვევებში: პირველი, თუ საკრედიტო ინსტიტუტები ან სხვა ფინანსური ინსტიტუტები ან სადაზღვევო კომპანიები, რომელთა ნორმალური საქმიანობა მოიცავს ტრანზაქციებსა და გარიგებებს, ფასიან ქაღალდებთან მიმართებაში, ფლობენ დროებით ფასიან ქაღალდებს, რომელიც მათ შეიძინეს ეკონომიკურ აგენტში იმ მიზნით, რომ გაყიდონ ისინი შემდეგში. იმის გათვალისწინებით, რომ ისინი არ განახორციელებენ ამ ქაღალდებიდან გამომდინარე ხმის უფლებას ისე, რომ არ განსაზღვრონ ეკონომიკური აგენტის კონკურენტული ქცევა. ხმის უფლების გამოყენება შეიძლება ამ ეკონომიკური აგენტის ან მისი მთლიანი ქონების ან ნაწილის გაყიდვისათვის ან მისი აქციების გასაყიდად. ამასთან, ასეთი გაყიდვები უნდა მოხდეს ფასიანი ქაღალდების შეძენიდან ერთი წლის განმავლობაში. ამ ვადის გახანგრძლივება შეიძლება კომისიასთან შეთანხმებით, თუ დაამტკიცებს, რომ ამ ვადაში გონივრულად შეუძლებელი იყო გაყიდვა; მეორე, კონტროლი მოპოვებული აქვს საჯარო მოხელეს წევრი სახელმწიფოს იმ კანონმდებლობის შესაბამისად, რომელიც ლიკვიდაციას, გაკოტრებას, გადახდისუუნარობას, მოვალის კრედიტორთან კომპრომისულ შეთანხმებას ან ანალოგიურ პროცედურებს ეხება; მესამე, შერწყმა ორი ან მეტი, წარსულში დამოუკიდებელი ეკონომიკური აგენტების ან მათი ნაწილების განხორციელდა ისეთი ფინანსური ჰოლდინგური კომპანიის მიერ, რომლებიც აღნიშნულია 78/660/EEC დირექტივის მეხუთე მუხლის მესამე პუნქტში. თუ მათ მიერ განხორციელდა ხმის უფლება კერძოდ კი, ჰოლდინგში მენეჯმენტისა და საზედამხედველო ორგანოების წევრების დანიშვნასთან მიმართებაში იმისათვის, რომ შეინარჩუნონ ამ ინვესტიციის სრული ღირებულება და არა იმისათვის, რომ მოხდეს პირდაპირ ან არაპირდაპირ ამ ეკონომიკური აგენტის კონკურენტული ქცევის განსაზღვრა.

გაკოტრებული კომპანიის კონცენტრაციაში მონაწილეობას კომისია პესიმისტურად არ უყურებს. მთავარია, რომ კონცენტრაციის შედეგად კონკურენტული სტრუქტურის გაუარესება არ მოხდეს. ამას მაშინ ექნება ადგილი, როდესაც ბაზრის კონკურენტული სტრუქტურა გაუარესდება სულ მცირე, იმავე მოცულობით, რაც მოხდებოდა შერწყმის გარეშე. კომისიის აზრით, გაკოტრებული კომპანიის კონცენტრაციის შემთხვევაში, უნდა შეფასდეს დეტალურად შემდეგი ფაქტორები: პირველი, სავარაუდოდ გაკოტრებული კომპანია ახლო მომავალში გაქრება ბაზრიდან ფინანსური სიძნელეებიდან გამომდინარე, თუ შესყიდული არ იქნება სხვა ეკონომიკური აგენტის მიერ; მეორე, არ არსებობს უფრო ნაკლებად კონკურენტული საწინააღმდეგო ალერნატიული შესყიდვის შესაძლებლობა, გარდა შეტყობინებული შერწყმა; მესამე, შერწყმის გარეშე გაკოტრებული კომპანიის ქონება გარდაუვლად დატოვებს ბაზარს.

11.5. მნიშვნელოვანი საკითხები კონცენტრაციის შეფასებისას

კონცენტრაციების შემთხვევაში, განსხვავებით კარტელებისა და დომინანტი პოზიციის ბოროტად გამოყენებისა, ხდება დაგეგმილი კონცენტრაციების სრული ანალიზი და შეფასება, თუ რა ეფექტები ექნება მომავალში გარიგებას. საკმაოდ რთულია სრული სიზუსტით დაადგინო სამომავლოდ რა შედეგებს გამოიღებს ბაზარზე დაგეგმილი კონცენტრაცია.

კონცენტრაციის შეფასებისას ძირითადი ტესტი არის ეფექტიანი კონკურენციის მნიშვნელოვანი/არსებითი შეზღუდვა (significant impediment of effective competition – SIEC). თუმცა, კონცენტრაციის შეფასებისას, ამ ტესტის გარდა მნიშვნელოვანია რიგი საკითხების მხედველობაში მიღება. პირველ ყოვლისა, უნდა მოხდეს რელევანტური პროდუქტისა და გეოგრაფიული ბაზრების დადგენა. შემდეგ კი, საჭიროა შერწყმის კონკურენტული ეფექტების შეფასება.

საბაზრო წილების და კონცენტრაციის დონის ანალიზი მნიშვნელოვან სასარგებლო ინფორმაციას იძლევა ბაზრის სტრუქტურისა და კონკურენტული შედეგების შეფასებისათვის. ევროკავშირის კონცენტრაციის მარეგულირებელი ნორმების შესაბამისად, ჰოროზონტალური კონცენტრაციების შეფასებისას დადგენილია, რომ კონცენტრაცია, რომლის შემდეგადაც კონცენტრაციის მონაწილეების ერთობლივი საბაზრო წილი შესაბამის ბაზარზე არ აღემატება 25 პროცენტს, კონკურენციის კუთხით, პრობლემურს არ წარმოადგენს.⁶⁸⁰

კონცენტრაციის დონის შესაფასებლად ევროკავშირში გამოიყენება ე. წ. ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსი (Herfindal-Hirschman Index (HHI)). ეს ინდექსი იანგარიშება შესაბამის ბაზარზე ყველა ეკონომიკური აგენტის საბაზრო წილების კვადრატების ჯამისაგან. მაგალითად, როდესაც ბაზარზე მხოლოდ ერთი, მონოპოლისტი მოთამაშეა, ამ შემთხვევაში HHI მონაცემები იანგარიშება შემდეგნაირად: 100^2 რაც უდრის 10,000. შესაბამისად, კონცენტრაციის დონე ბაზარზე მაქსიმუმზეა მონოპოლიური ბაზრის არსებობისას. თუ ბაზარზე რამდენიმე მოთამაშეა, მაგალითად:

- ა. კომპანია 20%;
- ბ. კომპანია 30%;
- გ. კომპანია 10%;
- დ. კომპანია 25%;
- ე. კომპანია 15%.

ამ შემთხვევაში კონცენტრაციის დონე შემდეგნაირად იანგარიშება:

$$20^2 + 30^2 + 10^2 + 25^2 + 15^2 \\ 400 + 900 + 100 + 625 + 225 = 2250$$

⁶⁸⁰ Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A52004_XC0205%2802%29_§18 [24.02.2022].

კონცენტრაციის დონე ამ ბაზარზე არის 2250. რაც შეეხება დელტას, ის ბაზარზე კონცენტრაციის შემდეგ კონცენტრაციის დონის მატებაში გამოიხატება. აღნიშნულ შემთხვევაში, თუ ა და ბ კომპანიები მოახდენენ კონცენტრაციას, მაშინ ა-ბ ეკონომიკური აგენტების ერთობლივი წილი იქნება 50% და HHI შემდეგნაირად იანგარიშება:

$$50^2 + 10^2 + 25^2 + 15^2 = 2500 + 100 + 625 + 225 = 3450$$

შესაბამისად, ამ კონცენტრაციის შედაგად დელტა წარმოადგენს 1200, რაც საკმაოდ მაღალია.

კომისიის აზრით, ისეთ ბაზრებზე, სადაც ჰორიზონტალური შერწყმის შემდეგ HHI არის 1000-ზე დაბალი, კონკურენციის მხრივ, პრობლემური არ არის. კომისიის აზრით, ასევე ნაკლებად მოსალოდნელია ჰორიზონტალური კონცენტრაციის კუთხით, ნეგატიური შედეგები იმ შემთხვევაში, როდესაც HHI არის 1000-დან 2000-მდე და დელტა კი, არის 250 ნაკლები. ასევე არ არის მოსალოდნელი პრობლემები თუ ჰორიზონტალური შერწყმის შემდეგ HHI არის 2000-ზე მაღალი და დელტა კი, არის 150-ზე ნაკლები, გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც სპეციალური გარემოებები არ არსებობს განსახილველ კონცენტრაციებთან მიმართებაში. ასეთი განსაკუთრებული ფაქტორებია:

- შერწყმა მოიცავს პოტენციურ შემსვლელს ან ბაზარზე ახალ შესულ მოთამაშეს, რომელსაც მცირე საბაზრო წილი აქვს;
- შერწყმაში მონაწილე ერთი ან მეტი ეკონომიკური აგენტი არიან მნიშვნელოვანი ინოვაციორები, თუმცა, ეს არ არის ასახული საბაზრო წილებზე;
- მნიშვნელოვანი ჯვარედინი წილების ფლობას აქვს ადგილი ბაზრის მოთამაშეებს შორის;
- შერწყმაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტებს შორის ერთ-ერთი არის ე. წ. “მავერიკი” ფირმა, რომელსაც უნარი აქვს კოორდინირებული მოქმედებები შეაფერხოს;
- არსებობს წარსულში ან მიმდინარე მომენტში კოორდინაციის ან ხელშემწყობი პრაქტიკის ნიშნები;
- კონცენტრაციაში მონაწილე ერთ-ერთი ეკონომიკური აგენტის შერწყმამდე არსებული საბაზრო წილი არის 50 პროცენტი ან მეტი.⁶⁸¹

ჰორიზონტალური კონცენტრაციების შესაძლო კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტების შესაფასებლად ასევე მნიშვნელოვანია ორი საკითხის მხედველობაში მიღება: პირველი, რამდენად ხდება მნიშვნელოვანი კონკურენტული წნეხის აღმოფხვრა და მეორე, კონკურენციის ბუნების ცვლილება რამდენად ხდება ისე, რომ ფირმები, რომლებიც ვერ ახდენდნენ კოორდინაციას კონცენტრაციამდე, კონცენტრაციის შემდეგ უკვე დიდი ალბათობით შეეძლებათ კოორდინირება და ფასის ზრდა ან სხვა საშუალებით ეფექტიანი კონკურენციის შეზღუდვა.⁶⁸²

⁶⁸¹ Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A52004_XC0205%628029%629_§20 [24.02.2022].

⁶⁸² Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A52004_XC0205%628029%629_§20.

პირველ შემთხვევაში ხდება ერთი ან უფრო მეტი უშუალო კონკურენტი ეკონომიკური აგენტის ბაზრიდან ჩამოშორება, რის შემდეგაც კონცენტრაციის მონაწილე ეკონომიკური აგენტების ერთობლივი საბაზრო ძალაუფლება გაძლიერებულია. ამ შემთხვევაში, მათი მხრიდან კოორდინირებულად მოქმედება არ არის საჭირო (არაკოორდინირებული ეფექტები). ასეთ სიტუაციაში ადგილი აქვს კონცენტრაციაში მონაწილე ეკონომიკურ აგენტებს შორის კონკურენციის დაკარგვას, რაც წარმოადგენს შერწყმის ყველაზე პირდაპირ ნეგატიურ ეფექტს. მაგალითად, თუ ა და ბ კომპანიები ერთიანდებიან, მხედველობაში უნდა იქნას მიღებული მათ შორის კონკურენციის დონის არსებობა. ვთქვათ, თუ ა კომპანია ფასს მოუმატებს, საინტერესო იქნება ბ კომპანიაზე რამდენი კლიენტი გადაერთვება. ამ მხრივ, შეიძლება დავადგინოთ რამდენად უშუალო კონკურენტები არიან ისინი ერთმანეთისათვის. საინტერესოა იმის აღნიშვნაც, რომ კონცენტრაციაში არამონაწილე ეკონომიკურმა აგენტებმაც შეიძლება მიიღონ სარგებელი კონცენტრაციის შემდეგ, რადგან კონცენტრაციაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტების მხრიდან ფასის მატების შემთხვევაში, მოთხოვნის ნაწილი გადადის კონკურენტ ფირმებზე, რომელთაც შეიძლება სარგებელი მიიღონ საკუთარი ფასის მომატებით. არაკოორდინირებული ეფექტების გასაანალიზებლად მხედველობაში არის მისაღები შემდეგი საკითხები: შერწყმაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტების საბაზრო წილი რამდენად დიდია; შერწყმაში მონაწილე ეკონომიკური აგენტები არიან თუ არა უშუალო კონკურენტები; კლიენტებს აქვთ თუ არა შეზღუდული შესაძლებლობა გადაერთონ სხვა მომწოდებელზე; კონკურენტებისგან რამდენად მოსალოდნელია წარმოების ზრდა, თუ ფასი გაიზრდება; გაერთიანებული ეკონომიკური აგენტები ხელს შეუშლიან თუ არა კონკურენტი ფირმების გაფართოებას; შერწყმა აღმოფხვრის თუ არა მნიშვნელოვან კონკურენტულ ძალას.⁶⁸³

მეორე შემთხვევაში, როდესაც ადგილი აქვს ბაზრის ისეთ ცვლილებას, რომ კონკურენტი ეკონომიკურ აგენტებს უკეთესი შესაძლებლობა ეძლევათ უფრო ადვილად მოახდინონ კოორდინაცია, უფრო სტაბილური იყოს კონცენტრაცია ან უფრო ეფექტიანი იმ ფირმებისათვის, რომლებიც კოორდინაციაში იყვნენ კონცენტრაციამდე (კოორდინირებული ეფექტები). ზოგიერთ ბაზარზე სტრუქტურა შეიძლება იყოს ისეთი, რომ მოთამაშეებმა იფიქრონ, რომ მათთვის შესაძლებელია, ეკონომიკურად რაციონალურია და, შესაბამისად, სასურველია კოორდინირებულად მოქმედება ისე, რომ მათ გაზარდონ ფასი, შეზღუდონ წარმოება ან გაიყონ ბაზრები. კონცენტრირებულ ბაზარზე შერწყმამ შეიძლება მნიშვნელოვნად დააზიანოს ეფექტიანი კონკურენცია კოლექტიური დომინანტი პოზიციის შექმნით ან გაძლიერებით, რადგან ეს ზრდის იმის ალბათობას, რომ ფირმებს შეეძლებათ კოორდინირება მოახდინონ ერთმანეთთან და გაზარდონ ფასები ისე, რომ ისინი არ შევლენ შეთანხმებაში ან შეთანხმებულ პრაქტიკას არ განახორციელებენ 101-ე მუხლის შინაარსიდან გამომდინარე.⁶⁸⁴

eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A52004XC0205%2802%29 §22.

⁶⁸³ იქვე, §24-38.

⁶⁸⁴ იქვე, §39.

კოორდინაცია უფრო სავარაუდოა იმ ბაზრებზე, სადაც შედარებით მარტივია კოორდინაციის ერთობლივ პირობებზე შეთანხმების მიღწევა. კოორდინაცია რომ იყოს მდგრადი, საჭიროა სამი პირობის არსებობა: პირველი, კოორდინაციაში მყოფ ფირმებს უნდა შეეძლოთ საკმარისი ხარისხით მონიტორინგი განახორციელონ კოორდინაციის პირობების დაცვაზე; მეორე, კოორდინაციის პირობების შეუსრულებლობისას, დასაჯონ მოდალატეები, რაც შეიძლება სანდო შემაკავებელი მექანიზმის არსებობის შემთხვევაში; მესამე, ასევე მნიშვნელოვანია, რა რეაქცია ექნებათ აუტსაიდერებს (ამჟამინდელ და მომავალ კონკურენტებს, რომლებიც კოორდინაციაში არ მონაწილეობენ), ასევე კლიენტებს. მათ არ უნდა შეეძლოთ კოორდინაციიდან მოსალოდნელ შედეგებს საფრთხე შეუქმნან.⁶⁸⁵

კომისია მნიშვნელოვან ყურადღებას აქცევს პოტენციურ კონკურენტთან კონცენტრაციის შედეგად გამომდინარე ნეგატიურ ეფექტებს კონკურენციაზე,⁶⁸⁶ ისევე როგორც კონცენტრაციას, რომელიც ზედა მიმართულების ბაზარზე შემსყიდველის ძალაუფლებას ქმნის ან აძლიერებს.⁶⁸⁷

კონცენტრაციების სრულყოფილი ანალიზისათვის მნიშვნელოვანია, შემსყიდველის საკომპენსაციო/შემაკავებელი ძალაუფლების მხედველობაში მიღება,⁶⁸⁸ ისევე როგორც ბაზარზე შესვლისა და გაფართოების სიმარტივე.⁶⁸⁹ ბარიერების საკითხიც მნიშვნელოვანია, რადგან რაც უფრო დაბალია ბარიერები ან საერთოდ არ არსებობს ბარიერები, კონცენტრაციებისაგან ნაკლებად არის ნეგატიური შედეგები მოსალოდნელი ბაზარზე.⁶⁹⁰

ასევე, მნიშვნელოვანია იმ ეფექტურობების დადგენა, რომელიც მოსალოდნელია დაგეგმილი კონცენტრაციის შედეგად. სასურველია, რომ კონცენტრაცია განხორციელდეს დინამიკური კონკურენციის მოთხოვნებთან შესაბამისობაში და შესაბამისი ინდუსტრიის კონკურენტუნარიანობის გაძლიერების მიმართულებით. მნიშვნელოვანია, რომ კონცენტრაციის შედეგად მიღებული ეფექტიანობიდან ხელშესახები სარგებელი გადავიდეს მომხმარებელზე, რაც შეიძლება გამოიხატოს დაბალ ფასში ან სხვა სარგებლის მოტანაში. სარგებელი უნდა იყოს კონცენტრაციის სპეციფიკური. თუ იგივე სარგებლის მიღება შესაძლებელია ალტერნატიული გზით, რომელიც უფრო ნაკლებად კონკურენციის საწინააღმდეგო ეფექტის გარეშე შეიძლება მიღწეული იქნას, მაშინ შეტყობინებული კონცენტრაცია ვერ იქნება დაშვებული. მაგალითად, ლიცენზიის შეთანხმებით ან კორპორატიული ერთობლივი საწარმოს შექმნით. ამასთან, კომისიას უნდა შეეძლოს კონკრეტული ეფექტიანობის განჭვრეტა მოსალოდნელი კონცენტრაციის შედეგად.⁶⁹¹

11.6. არაჰორიზონტალური კონცენტრაციები

⁶⁸⁵ იქვე, §41, 44-57.

⁶⁸⁶ იქვე, §58-60.

⁶⁸⁷ იქვე, §61-63.

⁶⁸⁸ იქვე, §65-67.

⁶⁸⁹ იქვე, §68-70.

⁶⁹⁰ იქვე, §71-75.

⁶⁹¹ იქვე, §76-88.

გარდა ჰორიზონტალური კონცენტრაციებისა ასევე არსებობს არაჰორიზონტალური კონცენტრაციებიც. კერძოდ, ვერტიკალური და კონგლომერატული კონცენტრაციები. ვერტიკალური კონცენტრაცია მოიცავს ისეთი ეკონომიკური აგენტების კონცენტრაციას, რომლებიც მოქმედებენ მიწოდების ჯაჭვის სხვადასხვა დონეზე. მაგალითად, როდესაც განსაზღვრული პროდუქტის მწარმოებელი (ზედა მიმართულების ფირმა) შეერწყმება თავის ერთ-ერთ დისტრიბუტორს. კონგლომერატული კონცენტრაცია კი, არის ისეთი ეკონომიკური აგენტების კონცენტრაცია, რომლებიც არც ვერტიკალურ და არც ჰორიზონტალურ ურთიერთობაში არ არიან ერთმანეთთან.

კომისიის აზრით, ვერტიკალური კონცენტრაცია არ იქნება პრობლემური, თუ გაერთიანების შემდეგ თითოეულ შესაბამის ბაზარზე ამ კომპანიას არა აქვს 30%-ზე მეტი და HHI არის 2000 დაბალი.⁶⁹²

აღნიშნული საბაზრო წილის და HHI-ის ზედა ზღვარი არ იმოქმედებს:

- ა) საბაზრო ძალის ან ინოვაციური პოტენციალის გამო, მოსალოდნელია კონცენტრაციაში მონაწილე ეკონომიკურ აგენტთა წილის მნიშვნელოვანი ზრდა;
- ბ) ბაზრის მონაწილეთა შორის არსებობს მნიშვნელოვანი ჯვარედინი თანამონაწილეობა, რაც გულისხმობს ბაზრის მონაწილე ეკონომიკური აგენტების მიერ ერთმანეთის წილების ფლობას, ასევე, ხელმძღვანელი პირების მიმოცვლას;
- გ) სახეზეა ბაზრის მონაწილეთა შორის წარსულში არსებული არაერთჯერადი ხასიათის შეთანხმებული მოქმედებების ან სხვა ურთიერთხელშეწყობის ნიშნები;
- დ) კონცენტრაციაში მონაწილეობს ეკონომიკური აგენტი, რომელსაც აქვს რეალური შესაძლებლობა, არსებითად შეცვალოს ბაზრის არსებული სტრუქტურა.

არაჰორიზონტალური კონცენტრაციები, განსხვავებით ჰორიზონტალურისაგან ნაკლებად საზიანოა კონკურენციისათვის და ხშირად კონკურენციის სასარგებლოდ შეიძლება იყოს. მაგალითად, ვერტიკალური კონცენტრაციის შემთხვევაში, კონცენტრაციაში მონაწილე ერთ-ერთი კომპანიის მოგების მარჯა საგრძნობლად მცირდება ან უქმდება, რის გამოც მომხმარებელს ბევრად უფრო იაფად შეუძლიათ ამ ეკონომიკური აგენტისაგან შეიძინონ საქონელი. ასევე ვერტიკალური შერწყმის შედეგად ეკონომიკურ აგენტს შესაძლებელია გაუჩნდეს ძლიერი სურვილი ჩადოს ინვესტიცია ახალ პროდუქტებში, ახალი პროდუქტის წარმოებაში და ამ პროდუქტების მარკეტინგში.⁶⁹³ თუმცა, ასეთი სახის კონცენტრაციებსაც შეიძლება ჰქონდეთ სერიოზული ნეგატიური ეფექტი კონკურენციაზე. განსაკუთრებით ეს მაშინ არის თვალსაჩინო, როდესაც კონცენტრაციის შემდეგ, კონცენტრაციაში მყოფ კომპანიას შეუძლია ბაზარი დაუხუროს კონკურენტებს. კერძოდ, არ მისცეს წვდომა ნედლეულზე ან არახელსაყრელი პირობებით მიჰყიდოს ნედლეული კონკურენტებს. ასეთ შემთხვევაში, კონკურენტი ფირმა ვერ გაუწევს კონცენტრაციაში მყოფ ეკონომიკურ აგენტს კონკურენციას ქვედა მიმართულების ბაზარზე და იძულებული გახდება გავიდეს ბაზრიდან. კონცენტრაციაში მყოფმა

⁶⁹² Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52008XC1018%2803%29_25 [26.02.2022].

⁶⁹³ იქვე, §57.

ეკონომიკურმა აგენტმა ასევე, შეიძლება საქონლის შებოჭვა-კომპლექტაციას მიმართოს იმისათვის, რომ კონკურენტები ბაზრიდან გააძევეთ ან არ შემოუშვან და დახურონ ბაზარი.⁶⁹⁴

⁶⁹⁴ არაპორიზონტალური კონცენტრაციების ანალიზზე დეტალური ინფორმაცია იხილეთ ევროკავშირის გზამკვლევაში: Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52008XC1018%2803%29>.

XII თავი ინტელექტუალური საკუთრების სამართალსა და კონკურენციის სამართალს შორის ურთიერთობა

შესავალი

კონკურენციის სამართალი და ინტელექტუალური საკუთრების სამართალი წარმოადგენენ დამატებით კომპონენტებს თანამედროვე ინდუსტრიულ პოლიტიკაში და ორივე მისდევს ინოვაციისა და მომხმარებლის კეთილდღეობის გაუმჯობესების ერთიან მიზანს, თუმცა სხვადასხვა ხერხებით.

ინტელექტუალური საკუთრების უფლებები (ისუ) როგორცაა პატენტი, სავაჭრო ნიშანი, საავტორო უფლებები და დიზაინი აძლევს ამ უფლების მფლობელს გამონაკლის და ხანდახან ექსკლუზიურ უფლებას გამოიყენოს თავის სასარგებლოდ ადამიანური ინტელექტის ნაყოფი. ის შექმნილია ინოვაციისა და გამოგონებების სტიმულირების უზრუნველსაყოფად.

ინტელექტუალური საკუთრების სამართალი ძირითადად მოიცავს პატენტს, დიზაინს, ნოუ-ჰაუს და კომპიუტერული პროგრამების საავტორო უფლებების ლიცენზირების შეთანხმებებს.

12.1. ინტელექტუალური საკუთრების უფლებები

ინტელექტუალური საკუთრებით შეიძლება დაცული იყოს:

- პატენტი – უკავშირდება გამოგონებას. პატენტით სარგებლობა ჩვეულებრივ გრძელდება მაქსიმუმ 20 წლით. პატენტით გადიცემა მონოპოლია ახალ და გამომგონებლურ პროდუქტზე ან პროცესზე და უფლებას იძლევა ხელი შეუშალოს სხვას მის შექმნაში, გამოყენებაში, განკარგვაში ან იმპორტირებაში. პატენტი გამოიყენება ტექნოლოგიებზე და არა აბსტრაქტული იდეების მიმართ. საჭიროა მისი რეგისტრაცია;
- სავაჭრო ნიშანი – არის ნიშანი, რომელიც გამოიყენება პროდუქტისა და მომსახურების დასადგენად და განსხვავებისათვის. სავაჭრო ნიშნის რეგისტრაცია მის მფლობელს აძლევს ექსკლუზიურ უფლებას გამოიყენოს ეს ნიშანი და არ დაუშვას სხვების მიერ მისი გამოყენება. სავაჭრო ნიშნის გაგრძელება შეიძლება განუსაზღვრელი ვადით;
- საავტორო უფლებები – იცავს ისეთ “შრომებს”, როგორცაა ლიტერატურული, დრამატული, მუსიკარული და მხატვრული, ფილმების, ფონოგრამისა და გადაცემების ნებადართულ გამოყენებას სხვა პირების მიერ. პატენტისაგან განსხვავებით საავტორო უფლებები არ იძლევა მონოპოლიას, რადგან ის ხელს უშლის მხოლოდ კოპირებას (გამეორებას/მიმსგავსებას): თუ მესამე მხარე დამოუკიდებლად გამოვა იგივე მელოდიით ან სიტყვებით, ის პასუხისმგებელი იქნება ისუ-ის დარღვევისათვის. საავტორო უფლების რეგისტრაცია არ არის სავალდებულო, რადგან როდესაც ის წარმოდგენილია დასრულებული სახით საავტორო უფლება უკვე წარმოშობილია. ევროპაში ეს უფლება გრძელდება ავტორის

სიცოცხლეში და მისი გარდაცვალებიდან 70 წლის განმავლობაში. ევროპის ქვეყნების მიდგომა ამ უფლების მიმართ განსხვავებულია;

- დიზაინი – ბერნის კონვენციის მიხედვით სახელმწიფოები თავისუფალნი არიან დაარეგულირონ ინდუსტრიული დიზაინის დაცვა. დასრულებული პროდუქტი უნდა იყოს ახალი და ინდივიდუალური ნიშნების მატარებელი. გაერთიანებულ სამეფოში მისი რეგისტრაცია აძლევს მფლობელს მონოპოლიას მის გამოყენებაზე 25 წლის განმავლობაში. ეს უფლება იცავს მფლობელს კოპირებისაგან. 1998 წლის დირექტივა დიზაინის სამართლებრივ დაცვაზე დიზაინის დაცვას ახორციელებს 25 წლის განმავლობაში და უფლებას აძლევს მის მფლობელს აღკვეთოს მისი დიზაინის პროდუქტების შექმნა, შეთავაზება, ბაზარზე გამოტანა, იმპორტი, ექსპორტი.

- ნოუ-ჰაუ – არის კონფიდენციალური, ტექნიკური, კომერციულად ფასეული ინფორმაცია რომელიც არც დაპატენტებულია და არც რეგისტრირებულია რაიმე გზით. ფაქტობრივად იგი არ არის ინტელექტუალური საკუთრების უფლება, მაგრამ იგი ხშირად დამახასიათებელია კომერციულ გარიგებებისათვის, მაგალითად როგორიცაა ლიცენზირების შეთანხმებები, რომლის მიმართაც 101-ე მუხლი გამოიყენება.

12.2. რეგულაცია 2026/877 ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 101(3) მუხლის ტექნოლოგიების გადაცემის შესახებ შეთანხმებების კატეგორიებზე გამოყენების შესახებ

ევროკავშირის 2026/877 რეგულაციით⁶⁹⁵ აკრძალვებიდან განთავისუფლებულია იმ მხარეებს შორის დადებული ორმხრივი ტექნოლოგიების გადაცემის შეთანხმებები, რომელთა საბაზრო წილი არ არის განსაზღვრულ ზღვარზე მაღალი (20% კონკურენტებისათვის და 30% არაკონკურენტებისათვის) და შეთანხმება არ შეიცავს განსაზღვრულ მძიმე შეზღუდვებს. კერძოდ:

(ა) ერთი მხარის მიერ საკუთარი ფასების განსაზღვრის შესაძლებლობის შეზღუდვა პროდუქციის მესამე მხარეებისთვის მიყიდვისას;

(ბ) წარმოების მოცულობის შეზღუდვა, გარდა იმ შეზღუდვებისა, რომლებიც კონტრაქტით გათვალისწინებული პროდუქციის წარმოების მოცულობაზეა დაწესებული ლიცენზიატისთვის არაორმხრივი შეთანხმებით ან მხოლოდ ერთ ლიცენზიატზე დაწესებული ორმხრივი შეთანხმებით;

(გ) ბაზრების ან მომხმარებლების განაწილება;

(დ) ლიცენზიატის მიერ საკუთარი ტექნოლოგიური უფლებების გამოყენების შესაძლებლობის შეზღუდვა ან შეთანხმების ორივე მხარის მიერ კვლევისა და განვითარების ჩატარების შესაძლებლობის შეზღუდვა, თუ ასეთი შეზღუდვა არ არის აუცილებელი ლიცენზირებული ნოუ-ჰაუს მესამე მხარეებისთვის გამჟღავნების თავიდან ასაცილებლად.

12.3 ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების გამოყენებისას კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევა შესაძლებლობა

⁶⁹⁵ https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:L_202600877 [14.09.2026].

ინტელექტუალური საკუთრების უფლებები შეიძლება ეწინააღმდეგებოდეს ერთიანი ბაზრის პრინციპსა (საქონელისა და მომსახურების თავისუფალი გადაადგილება) და კონკურენციის ნორმებს (101-ე და 102-ე მუხლი). შესაბამისად, ხდება მათი აკრძალვა.

ისუ ტიპიურად გადაეცემა სახელმწიფოს სამართლის შესაბამისად, ხორციელდება სახელმწიფოებრივ დონეზე და დაცვაც უზრუნველყოფილია სახელმწიფოს ტერიტორიის ფარგლებში. ისუ-მა შეიძლება წარმოქმნას ბაზარზე შესასვლელი ბარიერები და გავლენა მოახდინოს იმის გადაწყვეტაზე საწარმო დომინანტ პოზიციაშია 102-ე მუხლის მიზნიდან გამომდინარე თუ არა. გარდა ამისა, დომინანტი საწარმოს მიერ ისუ-ით სარგებლობა შეიძლება ბოროტად გამოყენებას წარმოადგენდეს.

გარიგებები, რომლებიც მოიცავს ისუ-ს, შეიძლება წარმოადგენდეს შეთანხმებებს, რომლებიც ხდება 101-ე მუხლის ფარგლებში. ისუ-ის მფლობელები ხშირად იყენებენ ამ უფლებებს და გადასცემენ მათ ლიცენზიის მეშვეობით. ლიცენზიის პირობები შეიძლება შეიცავდეს კონკურენციის შეზღუდვებს, მათ შორის ტერიტორიულ შეზღუდვებს, რაც ჰყოფს ერთიან ბაზარს და, შესაბამისად, შეიძლება არღვევდეს კონკურენციის ნორმებს.

ექსკლუზიურობა ნიშნავს როგორც მომხმარებლების დაცვას, ასევე შემქმნელის დაჯილდოებასაც. თანამედროვე კონკურენციის პოლიტიკა ცდილობს შეინარჩუნოს ბაზრის ინოვაციურობა და კონკურენტულობა ეფექტური კონკურენციის შენარჩუნებით. ხერხები, რომელსაც ის იყენებს ამ მიზნის მისაღწევად მოიცავს ბაზარზე მისასვლელის შენარჩუნებას და ბაზრის დახურვის ან ბაზრის მონოპოლიზაციის თავიდან აცილებას.

აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ ინტელექტუალური საკუთრების უფლებებს ხშირად მოსდევს მნიშვნელოვანი ინვესტიციები და, ამდენად, ხშირად სარისკო წამოწყებაა. იმისათვის, რომ არ შეზღუდოს დინამიური კონკურენცია და შეინარჩუნოს ინოვაციის სტიმული ინოვატორი მეტისმეტად არ უნდა იყოს შეზღუდული ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების გამოყენებაში. რეკომენდაციებში აღნიშნულია, რომ ლიცენზირების შეთანხმებების დიდი უმრავლესობა კონკურენციის სასარგებლოა და 101-ე მუხლთან შესაბამისობაშია.

ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების გამოყენება შეიძლება არღვევდეს კონკურენციის სამართლის ნორმებს და ასევე ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმებას. მაგალითად, 34-ე და 36-ე მუხლებს.

- 34-ე მუხლი: “რაოდენობრივი შეზღუდვები იმპორტზე და სხვა ღონისძიებებზე, რომლებსაც ეკვივალენტური შედეგი აქვს, აკრძალულია”.
- 36-ე მუხლი: “34 და 35 მუხლები არ გამორიცხავს აკრძალვას ან შეზღუდვას იმპორტზე, ექსპორტზე და საქონლის ტრანზიტზე, რომელიც გამართლებულია მორალით, საჯარო პოლიტიკით ან საჯარო უსაფრთხოების საფუძველით; ჯანმრთელობის დაცვითა და ადამიანების, ცხოველებისა და

მცენარეების სიცოცხლით; ეროვნული საგანძულის დაცვით, რომელიც ატარებს მხატვრულ, ისტორიულ და არქეოლოგიურ ფასეულობას; ან ინდუსტრიული და კომერციული საკუთრების დაცვით. მაგრამ ასეთი აკრძალვები ან შეზღუდვები არ უნდა წარმოადგენდეს ხელოვნურ დისკრიმინაციას ან შეფარულ შეზღუდვას წევრ სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე.”

მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნა, რომ ინტელექტუალური საკუთრების უფლების განხორციელება, რომელიც ჰყოფს ბაზარს, ნებადართული არის იმენად რამდენადაც ის საჭიროა მოცემული უფლების “კონკურენტული საგნის” დასაცავად.

12.4. ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების გამოყენება და მათი კონკურენციის სამართლისეული შეფასება

ისუ-ის მესაკუთრეს აქვს იმ ხერხის არჩევანის უფლება, თუ როგორ ისარგებლოს ამ უფლებით კომერციულად:

პირველი, გამოიყენოს თვითონ;
მეორე, გადასცეს მესამე მხარეს;
მესამე, ლიცენზიით გასცეს იგი.

ინტელექტუალური საკუთრების უფლების ლიცენზიით გაცემისას ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების მფლობელი სარგებლობს შემდეგი უპირატესობები:

1. ლიცენზიის გამცემი ინარჩუნებს ისუ-ის კონტროლს
2. მას შეუძლია გააგრძელოს შემოსავლის მისი ასეთი გამოყენებით და ისარგებლოს ლიცენზიის მიმღების წარმატებით
3. მას შეუძლია გამოიყენოს ეს უფლება თვითონაც

რაც შეეხება ლიცენზიის სახეებს, გავრცელებულია შემდეგი სახის ლიცენზიები:

- ექსკლუზიური ლიცენზია, რომლის დროსაც განსაზღვრულ ტერიტორიაზე ლიცენზიის გამცემი სხვას არ მისცემს ლიცენზიას
- ერთადერთი ლიცენზიის დროს განსაზღვრულ ტერიტორიაზე ლიცენზიის გამცემი ვალდებულია იღებს არ მისცემს ლიცენზია სხვას, თუმცა მას უფლება აქვს გამოიყენოს ეს უფლება თვითონ.
- არაექსკლუზიური ლიცენზიის შემთხვევაში ლიცენზიის გამცემი თავისუფალია მისცეს ლიცენზია სხვას თუ მას სურს და გამოიყენოს იგი განსაზღვრულ ტერიტორიაზე თვითონაც.

კონკურენციის ორგანოების პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ ლიცენზიის შეთანხმებებში არსებული შემდეგი შეზღუდვები კონკურენციის მხრივ პრობლემური შეიძლება იყოს:

პირველი, ტერიტორიული გაყიდვების შეზღუდვები, განსაკუთრებით კი აბსოლუტური ტერიტორიული დაცვა;

მეორე, რაოდენობრივი შეზღუდვები პროდუქციაზე, რაც შეიძლება უტოლდებოდეს არაპირდაპირ გაყიდვების აკრძალვას;

მესამე, კლიენტების განაწილება, რომლის დროსაც ლიცენზიის გამცემს შეიძლება სურდეს, რომ შეინარჩუნოს განსაზღვრული კლიენტები თავისთვის;

მეოთხე, მიზმა და კომპლექტაცია, რაც არ უნდა ხურავდეს ბაზარს კონკურენტებისათვის;

მეხუთე, კონკურენციაში შესვლის აკრძალვა;

მეექვსე, არ შედავების მუხლი, რაც მოიცავს ინტელექტუალური საკუთრების უფლებაზე დავისაგან თავის შეკავებას, როდესაც ლიცენზიანტი აღმოაჩენს, რომ ლიცენზიის გამცემის მიერ ინტელექტუალური საკუთრების უფლებით დაცულ პროდუქტზე შეიძლება დავის დაწყება ინტელექტუალური საკუთრების სამართლის საფუძველზე;

მეშვიდე, ლიცენზიანტი ვალდებულია იღებს ხელშეკრულებით, რომ ლიცენზიის მოქმედების პერიოდში თუ რაიმე გაუმჯობესებას მოახდენს, ის ვალდებულია ლიცენზიის გამცემს აცნობოს ამის შესახებ უფასოდ. თუმცა, ეს გაუმჯობესებები შეიძლება ცალკე ინტელექტუალური საკუთრების უფლების ობიექტი იყოს.

სახელმძღვანელო პრინციპების⁶⁹⁶ მე-6 მუხლში კომისია ამბობს, რომ ინტელექტუალური საკუთრების სამართალი პატენტის, საავტორო უფლების, დიზაინის უფლებების, სავაჭრო ნიშნის მფლობელებს აძლევს ექსკლუზიურ უფლებას. ინტელექტუალური საკუთრების სამართლის მიხედვით ინტელექტუალური საკუთრების მფლობელს უფლება აქვს აღკვეთოს მისი ინტელექტუალური საკუთრების უნებართვო გამოყენება და გამოიყენოს თავის სასარგებლოდ მესამე პირებისათვის ლიცენზიის მიცემის მეშვეობით. მას შემდეგ, რაც ინტელექტუალური საკუთრების პროდუქტი მოხვდება ევროპის ეკონომიკურ არეალში მისი მესაკუთრის მიერ ან თანხმობით, ინტელექტუალური საკუთრების უფლება ამოწურულია იმ გაგებით, რომ მის მფლობელს აღარ შეუძლია გააკონტროლოს ამ პროდუქტის გაყიდვა. ამ უფლების მატარებელს ინტელექტუალური საკუთრების სამართლით არ აქვს უფლება ხელი შეუშალოს ლიცენზიის მიმღებების ან ამ პროდუქტების მყიდველების გაყიდვებს, რომელშიც მოცემულია ლიცენზირებული ტექნოლოგია.

ამავე გაიდლაინის მე-7 მუხლის მიხედვით, ის ფაქტი, რომ ინტელექტუალური სამართალი იძლევა მისი გამოყენების ექსკლუზიურ უფლებას, არ გულისხმობს იმას, რომ ინტელექტუალური საკუთრების უფლებები იმუნიტეტით სარგებლობს კონკურენციის სამართლის ჩარევისაგან... ორივე სამართალი იზიარებს მომხმარებლის კეთილდღეობის განვითარებისა და რესურსების ეფექტური განაწილების ერთიდაიგივე ძირითად მიზანს. ინოვაცია წარმოადგენს ღია და კონკურენტული საბაზრო ეკონომიკის ძირითად და დინამიურ კომპონენტს. ინტელექტუალური საკუთრების უფლებები ავითარებს დინამიურ კონკურენციას საწარმოს წაქეზებით ჩადოს ინვესტიციები ახალი ან გაუმჯობესებული

⁶⁹⁶ [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52004XC0427\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52004XC0427(01)) [10.10.2020].

პროდუქტებისა და პროცესების განვითარებაში. იგივეს აკეთებს კონკურენცია როდესაც ზეწოლას ახდენს საწარმოზე, რომ სიახლე დანერგოს...

რაც შეეხება ინტელექტუალური საკუთრების სამართლის მიმართებას 102-ე მუხლთან მიმართებაში, უნდა გვახსოვდეს, რომ კანონისმიერი მონოპოლია, რომელსაც იძლევა ისუ, არ ნიშნავს იმას, რომ იგი ავტომატურად აღმოჩნდება დომინანტ პოზიციაში 102 მუხლიდან გამომდინარე. ამასთან, თუ ისუ-ით დაცული პროდუქტი ფართო ბაზრის ნაწილია, ისუ თავისათავე არ წარმოქმნის დომინანტობას, მაგრამ თუ ბაზარი შეზღუდულია მხოლოდ იმ პროდუქტით, რომელიც ისუ-თი არის დაცული, მაშინ იქმნება დე ფაქტო მონოპოლია, რადგან ისუ წარმოადგენს შესასვლელ ბარიერს მიწოდების შემცვლელის ან ბაზარზე ახალი შემომსვლელის ხელის შესაშლელად.

კომისიამ და სასამართლომ განაცხადეს, რომ დომინანტი საწარმოს მიერ ექსკლუზიური საპატენტო ლიცენზიის მოპოვება შეიძლება წარმოადგენდეს ზოროტად გამოყენებას (*Tetra Pak Rausing v Commission* (Case T-51/89)). ასევე 102-ე მუხლს შეიძლება არღვევდეს გადაჭარბებული ფასების დაწესება ან ლიცენზიის მიცემაზე უარი. მაგალითად, ისუ-ს განმხორციელებელი კოლექტიური საზოგადოებები, კონკრეტულად კი მომდერლების უფლებების საზოგადოება წარმოშობს კონკურენციის სამართლის პრობლემებს, რადგან ხშირად აწესებს გადაჭარბებულ ფასებს ან დისკრიმინაციულ ფასებს.

12.5. პრეცედენტული სამართალი

ა. ექსკლუზიურობა და ტერიტორიული შეზღუდვები *Nungesser* საქმე (258/78 EU:C:1982:211):

ფრანგულმა კვლევითმა ინსტიტუტმა განავითარა ჰიბრიდული სიმინდის თესლი (სერტიფიცირებული თესლი), რომელიც ევროპის სოფლის მეურნეობისათვის ძალიან მნიშვნელოვანი იყო. მან ექსკლუზიური ლიცენზია მისცა გერმანიაში კომპანიას. ლიცენზიის გამცემი ვალდებულებას კისრულობდა არ მიეცა სხვისთვის გერმანიაში ლიცენზია, გერმანულ კომპანიას კი უფლება ჰქონდა აეკრძალა პარალელური იმპორტი გერმანიაში. ამ უკანასკნელს ვალდებულება ეკისრებოდა არ გაეყიდა აღნიშნული თესლი გერმანიის ტერიტორიის გარეთ.

საქმეზე დადგინდა აბსოლუტური ტერიტორიული დაცვა, რის გამოც კომისიამ და სასამართლომ გააუქმეს აღნიშნული შეთანხმება.

ბ. *Erauw-Jacquery* საქმე (27/87 EU:C:1988:183):

მცენარეთა მომშენებლების უფლებების მქონემ ლიცენზია მისცა კოოპერატივს. ლიცენზიის პირობების შესაბამისად, ლიცენზიის მიმღებს უფლება ჰქონდა გაემრავლებინა ძირითადი თესლი და გაეყიდა პირველი და მეორე თაობის თესლები, მაგრამ მას არ უნდა გაეყიდა და არც ექსპორტზე გაეშვა ძირითადი თესლი. შესაბამისად, გათვალისწინებული იყო ხარისხის კონტროლი და შესაბამისი მოპყრობის უზრუნველყოფა. პროდუქტის ბუნება იმდენად მნიშვნელოვანი იყო, რომ ექსპორტის აკრძალვაც კი 101.1 მუხლის ფარგლებს გარეთ მოხვდებოდა. საქმე

ეხებოდა ძირითად თესლს, რომლის გამოყენებითაც კანონიერად შეიძლებოდა დამატებით თესლის გამრავლება. მცენარეთა მომშენებლების უფლებები ძირითად თესლზე (და არა-სერტიფიცირებული თესლი) ძალიან მგრძნობიარეა, რადგამ ისინი შეიძლება ადვილად დაკარგონ. შესაბამისად, აღნიშნული შეთანხმების პირობები არ იქნება აკრძალული.

გ. Windsurfing საქმე (193/83 EU:C:1986:75):

ეკონომიკურ აგენტს გაცემული ჰქონდა არა ექსკლუზიური ლიცენზიები სერფინგის მოწყობილობებით ვაჭრობაზე. ხელშეკრულებაში ისეთი პირობები იყო ჩადებული, რომლებიც კონკურენციას ზღუდავდა: ლიცენზიის მიმღები ვალდებული იყო გაეყიდა ტანსაცმელი მხოლოდ როგორც სრული სერფინგის კომპლექტის ნაწილი. მას ეკრძალებოდა კომპლექტში შემავალი ნაწილების ცალკე გაყიდვა; ლიცენზიის მიმღები ვალდებული იყო ეყიდა ლიცენზირებული პროდუქტი მხოლოდ განსაზღვრული გერმანული მწარმოებლისაგან;

ასევე გათვალისწინებული იყო პატენტზე არ შედავების მუხლიც (no-challenge clause). აღნიშნული პირობების გამო, კომისიამ უკანონოდ ცნო აღნიშნული შეთანხმება.

Campari საქმე (OJ [1978] L 70/69):

- კამპარი-მილანმა შექმნა ლიცენზიის მიმღებების ქსელი თავისი პროდუქტების საწარმოებლად და გასაყიდად ევროკავშირის ქვეყნებში, გარდა გაერთიანებული სამეფოსა და ირლანდიისა. შეთანხმებების თანახმად ლიცენზიის მიმღებები ყიდულობდნენ საიდუმლო კონცენტრანტებს და საღებავებს ლიცენზიის მიმღებისაგან და აწარმოებდნენ სასმელს ლიცენზიის გამცემის ინსტრუქციის შესაბამისად. ჩამოსხმულ ბოთლებს კი ყიდიდნენ ლიცენზიის გამცემის 'კამპარის' სავაჭრო ნიშნით.

აღნიშნული ლიცენზიები იყო ექსკლუზიური, არ რთავდა ლიცენზიის მიმღებს ნებას ეწარმოებინათ კონკურენტი პროდუქტები ან აქტიური გაყიდვები განეხორციელებინათ მათი ტერიტორიის გარეთ, აკრძალული იყო ექსპორტი ევროკავშირის გარეთ და ითვალისწინებდა რომ მხოლოდ ორიგინალი იტალიური პროდუქტი შეიძლებოდა მიწოდებული ყოფილიყო განსაზღვრულ კლიენტებზე და გასაყიდ ობიექტებზე.

კომისიამ აღნიშნული შეთანხმებები გაანთავისუფლა აკრძალვებიდან შემდეგ გარემოებათა გამო:

პირველი, ექსკლუზიურობა უზრუნველყოფდა პროდუქციის წარმოებასა და დისტრიბუციას. იგი ლიცენზიის მიმღებებს გარანტიას აძლევდა, რომ სხვა საწარმო არ მიიღებდა ლიცენზიას მათ ტერიტორიაზე და არც ლიცენზიის გამცემი არ განეხორციელებდა საქმიანობას მათ ტერიტორიაზე, რაც მას საშუალებას მისცემდა საკმარისად დაებრუნებინა განხორციელებული ინვესტიცია;

მეორე, კონკურენტი პროდუქტების წარმოების აკრძალვა ასევე დისტრიბუციის გაუმჯობესებას უზრუნველყოფდა, რაც მოიცავდა გაყიდვების ძალისხმევაზე კონცენტრაციას, წყლის გაუმჯობესებაზე კონცენტრაციას და მიწოდების დროის

შემცირებას. ევროპის ეკონომიკურ არეალში გათვალისწინებული იყო წარმოების დეცენტრალიზაცია და შესაბამისი სადისტრიბუციო ქსელის რაციონალიზება; მესამე, აქტიური გაყიდვების აკრძალვა მათი ტერიტორიის გარეთ ასევე უწყობს ხელს დისტრიბუციის გაუმჯობესებას. ამ შემთხვევაში, ლიცენზიის მიმღები უფრო კონცეპტირებულია თავისი გაყიდვების გაუმჯობესებაზე და უკეთეს სერვის სთავაზობს მომხმარებელს თავის ტერიტორიაზე. მეოთხე, ორიგინალი იტალიური პროდუქტის მიწოდება დიპლომატიური კორპუსისათვის, უცხოელი ჯარისკაცებისათვის... აძლიერებდა ბრენდის სახეს და გაყიდვებს.

შესაბამისად, კომიისი აზრით, მოხდა დისტრიბუციის გაუმჯობესება და შესაბამისად სარგებლობდა მომხმარებელი. ეს შეზღუდვები კი აუცილებელი იყო ამ სარგებლის მოსაპოვებლად (101.3. მუხლი).

XIII თავი სახელმწიფო დახმარება

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ ხელშეკრულების (TFEU) 107-109-ე მუხლები ეხება წევრი სახელმწიფოების მიერ საწარმოებისთვის გაცემულ სახელმწიფო დახმარებებს. ასეთი დახმარების კონტროლით, ევროკავშირის კანონმდებლობა სერიოზულად ზღუდავს წევრი სახელმწიფოების თავისუფლებას, ცალმხრივად იმოქმედონ სამრეწველო და ეკონომიკურ პოლიტიკაში. 2012 წელს კომისიამ მიიღო მნიშვნელოვანი ინიციატივა - სახელმწიფო დახმარების მოდერნიზაციის პროგრამა (SAM)⁶⁹⁷ - რამაც გამოიწვია სახელმწიფო დახმარების წესების ყოვლისმომცველი გადახედვა და კომისიის მიერ ახალი და/ან განახლებული ზომების დიდი რაოდენობის მიღება. მოდერნიზაციის დოკუმენტის 12-ე პარაგრაფში წარმოდგენილია „კარგი“ სახელმწიფო დახმარების ცნება. დახმარება, რომ იყოს „კარგი“, ის უნდა იყოს კარგად დაგეგმილი, მიმართული განსაზღვრული საბაზრო ჩავარდნის აღმოსაფხვრელად, რომელიც საერთო მიზნის მოგვარებაზეა ორიენტირებული და ის უნდა იყოს ყველაზე ნაკლებად კონკურენციის დამახინჯების ეფექტის მქონე. მან უნდა უზრუნველყოს, რომ სახელმწიფო მხარდაჭერა სტიმულირებას უწევდეს ინოვაციებს, მწვანე ტექნოლოგიებსა და ადამიანური კაპიტალის განვითარებას. ამასთან ის ხელს უნდა უშლიდეს გარემოზე ზიანს და საბოლოოდ ხელს უწყობს ზრდას, დასაქმებას და ევროკავშირის კონკურენტუნარიანობას. კომისიის აზრით, ასეთი დახმარება ყველაზე ეფექტური იქნება ზრდის ხელშეწყობის კუთხით, როდესაც ის აღმოფხვრის საბაზრო ჩავარდნებს და ამით ავსებს კერძო ხარჯებს, და არა ცვლის მათ. კომისიის მტკიცებით, სახელმწიფო დახმარება ეფექტური იქნება სასურველი საჯარო პოლიტიკის მიზნის მისაღწევად მხოლოდ მაშინ, როდესაც მას აქვს წამახალისებელი ეფექტი, ანუ როდესაც ის წაახალისებს დახმარების მიმღებს განახორციელოს ისეთი საქმიანობა, რომელსაც ის დახმარების გარეშე არ განახორციელებდა.

107.1. მუხლის მიხედვით, დახმარება, რომელიც ამახინჯებს ან საფრთხეს უქმნის კონკურენციას და გავლენას ახდენს წევრ სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობაზე, შეუთავსებელია შიდა ბაზართან. ამავე მუხლის მეორე პუნქტი შეიცავს გამონაკლისს სამი სახის დახმარებისთვის, რომლებიც თავსებადია შიდა ბაზართან. ესენია:

(ა) სოციალური ხასიათის დახმარება, რომელიც გაიცემა ინდივიდუალური მომხმარებლებისთვის, იმ პირობით, რომ ასეთი დახმარება გაიცემა შესაბამისი პროდუქციის წარმოშობის საფუძველზე დისკრიმინაციის გარეშე;

(ბ) დახმარება სტიქიური უბედურებებით ან განსაკუთრებული გარემოებებით გამოწვეული ზიანის კომპენსაციისთვის;

⁶⁹⁷ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52012DC0209>

გ) გერმანიის გაყოფით დაზარალებული გერმანიის ფედერაციული რესპუბლიკის ცალკეული რეგიონების ეკონომიკისთვის გაცემული დახმარება, იმ ზომით, რამდენადაც ასეთი დახმარება აუცილებელია ამ გაყოფით გამოწვეული ეკონომიკური ზარალის კომპენსაციისთვის. ლისაბონის ხელშეკრულების ძალაში შესვლიდან ხუთი წლის შემდეგ, საბჭოს, კომისიის წინადადების საფუძველზე, შეუძლია გადაწყვიტოს ამ პუნქტის გაუქმება (აღნიშნული დებულების ვადა უკვე გასულია და აღარ მოქმედებს).

ამავე მუხლის მესამე პუნქტი კი ადგენს გამონაკლისს ოთხი სახის დახმარებისთვის, რომლებიც შეიძლება თავსებადი იყოს. კერძოდ:

(ა) დახმარება იმ რეგიონების ეკონომიკური განვითარების ხელშეწყობისთვის, რომლებსაც აქვთ ანომალურად დაბალი ცხოვრების დონე ან სერიოზული არასრული დასაქმება, ასევე 349-ე მუხლში მითითებული რეგიონები, მათი სტრუქტურული, ეკონომიკური და სოციალური მდგომარეობის გამო;

(ბ) დახმარება ზოგადი ევროპული ინტერესის მქონე მნიშვნელოვანი პროექტის განხორციელების ხელშეწყობისთვის ან წევრი სახელმწიფოს ეკონომიკაში სერიოზული პრობლემების აღმოსაფხვრელად;

(გ) გარკვეული ეკონომიკური საქმიანობის ან გარკვეული ეკონომიკური რეგიონების განვითარების ხელშეწყობის დახმარება, იმ პირობით, რომ ასეთი დახმარება უარყოფითად არ მოქმედებს ვაჭრობის პირობებზე ზოგადი ინტერესების საწინააღმდეგოდ;

(დ) კულტურისა და მემკვიდრეობის შენარჩუნების ხელშეწყობის დახმარება, იმ პირობით, რომ ასეთი დახმარება უარყოფითად არ მოქმედებს კავშირში ვაჭრობისა და კონკურენციის პირობებზე ზოგადი ინტერესების საწინააღმდეგოდ;

(ე) დახმარების სხვა კატეგორიები, რომლებიც შეიძლება განისაზღვროს საბჭოს გადაწყვეტილებით კომისიის წინადადების საფუძველზე.

სახელმწიფო დახმარება რომ არსებობდეს, საჭიროა შემადგენელი ელემენტების არსებობა: მიმღები ეკონომიკური აგენტი, სახელმწიფო რესურსებიდან დაფინანსების მიღება, ამ ღონისძიების სახელმწიფოსთვის მიკუთვნებადობა, შერჩევითი უპირატესობის უზრუნველყოფა და გავლენა კონკურენციასა და ვაჭრობაზე შიდა ბაზარზე. „დახმარების“ ცნება, რომელიც აკრძალულია 107(1) მუხლით, ძალიან ფართოა და წარმოადგენს ვრცელი სასამართლო პრაქტიკის საგანს.

2016 წელს კომისიამ გამოაქვეყნა შეტყობინება სახელმწიფო დახმარების კონცეფციის შესახებ.⁶⁹⁸ სასამართლო პრაქტიკის მიხედვით, იმისათვის, რომ სახელმწიფო დახმარებად ჩაითვალოს, ღონისძიება მიმღებ საწარმოს უნდა ანიჭებდეს ეკონომიკურ უპირატესობას, რომელსაც ის ნორმალურ საბაზრო

⁶⁹⁸ [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016XC0719\(05\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016XC0719(05))

პირობებში ვერ მიიღებდა ჩვეულებრივი კომერციული გარემოების გათვალისწინებით მოქმედი კერძო ეკონომიკური ოპერატორისგან (ბაზრის ოპერატორის პრინციპი ან MEO პრინციპი). შეღავათი უნდა იყოს შერჩევითი, რათა ის გარკვეულ კომპანიებს სხვებთან შედარებით უპირატესობას ანიჭებდეს შესაძარებელ სამართლებრივ და ფაქტობრივ სიტუაციებში.

ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ შეთანხმების 108(3) მუხლის შესაბამისად, წევრი სახელმწიფოები ვალდებული არიან აცნობონ კომისიას 107(1) მუხლის ფარგლებში დახმარების გაცემის ან შეცვლის ნებისმიერი გეგმის შესახებ. მათ არ შეუძლიათ ასეთი გეგმის განხორციელება მანამ, სანამ კომისია არ მისცემს ნებართვას. დახმარების შესწავლის პროცედურა შესაბამის წევრ სახელმწიფოსა და კომისიას შორის გადასაწყვეტია და მიმღებს/ბენეფიციარს, ასევე საწარმოს კონკურენტებს, ამ პროცედურაში მხოლოდ შეზღუდული უფლებები აქვთ.

107(2) მუხლში ჩამოთვლილი დახმარების სამი ტიპი ავტომატურად თავისუფლდება აკრძალვებიდან. დახმარება, რომელიც, სავარაუდოდ, ამ კატეგორიებიდან რომელიმეში ხვდება, მაინც უნდა ეცნობოს კომისიას 108(3) მუხლის შესაბამისად, მაგრამ კომისიის ფუნქცია შემოიფარგლება იმით, რომ დაადგინოს თუ როგორ ხდება ის ამა თუ იმ კატეგორიაში. მას შემდეგ, რაც კომისია შეაფასებს დახმარებას 107(2) მუხლიდან გამომდინარე, მას აღარ აქვს უფლება გამოიყენოს დისკრეცია ამ მხრივ. თუმცა, ის კვლავ ვალდებულია უზრუნველყოს, რომ დახმარების გამოყენება შეესაბამებოდეს ამ დებულებას.

107(3) მუხლის შესაბამისად, შიდა ბაზართან თავსებადი დახმარების კატეგორიებთან დაკავშირებით, ამ საკითხზე გადაწყვეტილების მიღების უფლებამოსილება კომისიას 108-ე მუხლით ენიჭება. კომისია, პირველ რიგში, გადაწყვეტს, ჯდება თუ არა დახმარება ჩამოთვლილ კატეგორიებში და, მეორეც, თავსებადია თუ არა ის შიდა ბაზართან. ვინაიდან 107(3) მუხლი ითვალისწინებს 107(1) მუხლში მოცემული ზოგადი პრინციპიდან გადახვევას, ის მკაცრად უნდა იქნას განმარტებული. კომისიას, საბჭოს 2015/1589 რეგულაციის შესაბამისად, უფლება აქვს მიიღოს გადაწყვეტილებები, რომლებიც განსაზღვრავს პირობებს, რომელთა არსებობის შემთხვევაშიც დახმარება შეიძლება ჩაითვალოს შიდა ბაზართან თავსებადად.

კომისიამ გამოსცა მრავალი დოკუმენტი, როგორიცაა სახელმძღვანელო პრინციპები და ჩარჩო დოკუმენტები, რომლებიც განსაზღვრავს მის პოლიტიკას დახმარების გარკვეული ფორმების მიმართ, რომლებიც ამ გამონაკლისების ქვეშ ხვდება. ზოგადი გამონაკლისების პუნქტი (GBER) ათავისუფლებს დახმარების ბევრ ღონისძიებას კომისიისთვის შეტყობინების გარეშე, თუ ისინი აკმაყოფილებენ დადგენილ პირობებს და გარკვეულ ზღვრებს ქვემოთ არიან.

არსებობს ძირითადი „ჰორიზონტალური დებულებები“, როგორიცაა რეგიონული დახმარების, კვლევისა და განვითარებისა და ინოვაციების, ასევე ზოგადი ევროპული ინტერესის მქონე მნიშვნელოვანი პროექტების შესახებ დებულებები, და

კონკრეტული დებულებები ცალკეული ეკონომიკური სექტორებისთვის. არსებობს სპეციალური დებულებები **ზოგადი ეკონომიკური ინტერესის მქონე მომსახურების** მიმწოდებელი საწარმოებისთვის გადასახდელი კომპენსაციის შესახებ.

უნებართვო სახელმწიფო დახმარება უკანონოა და უკანონო დახმარება უნდა დააბრუნოს შესაბამისმა წევრმა სახელმწიფომ. თუ წევრი სახელმწიფო დადგენილ ვადაში არ შეასრულებს კომისიის გადაწყვეტილებას დახმარების გაუქმების ან შეცვლის შესახებ, კომისიას შეუძლია საკითხი გადასცეს ევროკავშირის სასამართლოს 108(2)(ii) მუხლის შესაბამისად. თუ დახმარება კომისიის შეუტყობინებლობის გარეშე განხორციელდა, კანონმდებლობა ითვალისწინებს პირდაპირი აკრძალვის გამოიყენებას და ის უნდა აღსრულდეს ეროვნული სასამართლოების მიერ.

სახელმწიფო დახმარება უაღრესად მნიშვნელოვანი გახდა 2008 წლის ფინანსური და ეკონომიკური კრიზისის დროს, როდესაც წევრი სახელმწიფოების მთავრობები ჩაერივნენ ბაზარზე თავიანთი ფინანსური ინსტიტუტების მხარდასაჭერად და დასახმარებლად. კრიზისმა კომისია უპრეცედენტო გამოწვევის წინაშე დააყენა, რის შედეგადაც იგი ევროპის ფინანსური სექტორის აღდგენის წამყვან მოთამაშედ გამოვიდა. მან კრიზისთან საბრძოლველად სპეციალური რეჟიმი შემოიღო, რომელიც ორჯერ გაგრძელდა. 2013 წლის საბანკო კომუნიკემ ეს რეჟიმი კიდევ უფრო განავითარა. 2008 წლის 1 ოქტომბრიდან 2014 წლის ბოლომდე კომისიამ გამოსცა 400-ზე მეტი გადაწყვეტილება ფინანსური სექტორისთვის სახელმწიფო დახმარების ზომების ავტორიზაციის შესახებ, რომელიც ჯამურად 4,884.1 მილიარდი ევროს ოდენობის დახმარების დამტკიცებას ითვალისწინებდა.

2019 წლიდან კომისიამ ორი ახალი კრიზისის წინაშე დადგა: პირველი, COVID-19 და შემდეგ უკრაინაში ომი. ორივე კრიზისმა წევრი სახელმწიფოების მხრიდან ფართომასშტაბიანი ფინანსური ჩარევა მოითხოვა. COVID-19-ის საპასუხოდ, კომისიამ შემოიღო დროებითი ჩარჩო, რომელიც წევრ სახელმწიფოებს საშუალებას აძლევს გამოიყენონ სახელმწიფო დახმარების წესებით გათვალისწინებული მთელი მოქნილობა კორონავირუსის აფეთქების კონტექსტში მათი ეკონომიკის მხარდასაჭერად. ხოლო უკრაინაში ომმა აიძულა კომისია 2022 წლის მარტში დროებითი ჩარჩო შემოეღო, რომელშიც შემდგომში ცვლილებები შევიდა.

2022 წლის 14 დეკემბრის საბჭოსა და პარლამენტის რეგულაცია უცხოური სუბსიდიების შესახებ აღმოფხვრის დიდი ხნის ანომალიას, რომლის მიხედვითაც ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოების მიერ მათი ინდუსტრიებისთვის გაცემული სუბსიდიები ექვემდებარება სახელმწიფო დახმარების წესების შემოწმებას, მაშინ როდესაც ევროკავშირის კომპანიებისთვის გაცემული უცხოური სუბსიდიები უკონტროლო რჩება, რაც მიმღებებს უსამართლო უპირატესობებს ანიჭებს. რეგულაცია კომისიას უფლებამოსილებას ანიჭებს გამოიძიოს ევროკავშირის არაწევრი მთავრობების მიერ ევროკავშირში მოქმედი კომპანიებისთვის გაწეული

ფინანსური შენატანები და მიიღოს ზომები გამოვლენილი ნებისმიერი დამახინჯებული ეფექტის აღმოსაფხვრელად.

2023 წლის 13 დეკემბერს ევროკავშირმა მიიღო რეგულაცია (EU) 2023/2831, რომელიც ითვალისწინებს ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ ხელშეკრულების 107-ე და 108-ე მუხლების გამოყენებას მინიმალური ოდენობის დახმარების მიმართ.⁶⁹⁹ რეგულაცია ადგენს პირობებს, რომლებსაც სახელმწიფო დახმარების მცირე ოდენობა უნდა აკმაყოფილებდეს კომისიისთვის შეტყობინების საჭიროების თავიდან ასაცილებლად.

ეს რეგულაცია ვრცელდება ყველა საწარმოს დახმარებაზე, გარდა შემდეგი ტიპის საქმიანობის დახმარებისა:

- პირველადი წარმოება თევზჭერიდან, აკვაკულტურიდან და სოფლის მეურნეობიდან;
- თევზჭერის, აკვაკულტურისა და სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის გადამამუშავება და მარკეტინგი, სადაც დახმარების ოდენობა განისაზღვრება შეძენილი ან გასაყიდად შემოთავაზებული საქონლის ფასის ან რაოდენობის მიხედვით, ან, სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების შემთხვევაში, სადაც დახმარება ნაწილობრივ ან სრულად გადაეცემა პირველად მწარმოებლებს;
- ექსპორტთან დაკავშირებული საქმიანობა, როგორიცაა სადისტრიბუციო ქსელის შექმნა ევროკავშირის (EU) წევრ სახელმწიფოებში ან ევროკავშირის არაწევრ ქვეყნებში;
- ადგილობრივი საქონლისა და მომსახურების გამოყენება იმპორტირებული საქონლის ნაცვლად.

მცირე ოდენობის დახმარების მიმართ მოქმედებს შემდეგ პირობები:

- წევრ სახელმწიფოებს არ შეუძლიათ სამი წლის განმავლობაში ერთი საწარმოსთვის (ანუ მიმღები საწარმოსთვის და მასთან დაკავშირებული საწარმოებისთვის) 300 000 ევროზე მეტის გაცემა.
- დახმარება:
 - I. მიღებულად ითვლება, როდესაც საწარმო კანონიერად იღებს დახმარების მიღების უფლებას, მიუხედავად იმისა, თუ როდის ხდება მისი რეალურად გადახდა;
 - II. გამოხატულია ფულადი გრანტით მთლიანი მაჩვენებლების გამოყენებით;
 - III. დისკონტირებულია მისი ღირებულებით გრანტის მიღებისას, თუ გადახდა ხდება რამდენიმე ტრანშად.

შემდგომში ორ ან მეტ ცალკეულ იურიდიულ პირად დაყოფილ საწარმოზე გაცემული დახმარება ნაწილდება იმ იურიდიულ პირზე, რომელიც განახორციელებს იმ საქმიანობას, რომლისთვისაც გამოყენებული იქნა დახმარება.

⁶⁹⁹ <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2023/2831/oj/eng>

ამ რეგულაციით გაცემული დახმარება შეიძლება დაემატოს (EU) Nos. 1408/2013 და 717/2014 რეგულაციებით დაშვებულ de minimis დახმარებას, მაქსიმუმ 300,000 ევროს ოდენობით.

ამ რეგულაციით გაცემული დახმარება შეიძლება სრულად კუმულაციური იყოს კომისიის (EU) 2023/2832 რეგულაციით დაშვებულ de minimis დახმარებასთან.

რეგულაცია ვრცელდება მხოლოდ იმ დახმარებაზე, რომლის მთლიანი ოდენობა მკაფიოდ არის განსაზღვრული გაცემის დროს. შედეგად, გრანტების გარდა ყველა სხვა დახმარება ზუსტად უნდა გამოითვალოს მთლიანი გრანტის ეკვივალენტის მიხედვით. ეს წესი, რომელიც ცნობილია როგორც „გამჭვირვალე მინიმალური დახმარება“, ვრცელდება:

- გრანტებსა და საპროცენტო სუბსიდიებზე;
- სესხებზე, თუ:

I. ბენეფიციარი არ არის გადახდისუუნარო და, მსხვილი კომპანიებისთვის, აქვს მინიმუმ B- საკრედიტო რეიტინგი;

II. სესხი უზრუნველყოფილია მინიმუმ 50%-იანი უზრუნველყოფით და შეადგენს მაქსიმუმ 1.5 მილიონ ევროს 5 წლის განმავლობაში ან 750,000 ევროთი 10 წლის განმავლობაში;

- კაპიტალის ინექციებზე ან რისკის დაფინანსებაზე კაპიტალის ან კვაზი-კაპიტალის სახით, თუ მთლიანი თანხა 300,000 ევროს ზღვრულ ნიშნულზე ნაკლებია;

- გარანტიები გაიცემა, თუ:

I. ბენეფიციარი არ არის გადახდისუუნარო და, მსხვილი კომპანიებისთვის, მას აქვს მინიმუმ B- საკრედიტო რეიტინგი;

II. გარანტია არ აღემატება სესხის თანხის 80%-ს ნებისმიერ დროს და შემოიფარგლება მაქსიმუმ 2,250,000 ევროთი 5 წლის განმავლობაში ან 1,125,000 ევროთი 10 წლის განმავლობაში;

III. მთლიანი გრანტის თანხის ეკვივალენტი გამოითვლება უსაფრთხო თავშესაფრისას პრემიების საფუძველზე, რომლებიც იცავს პასუხისმგებლობისა და ჯარიმებისგან, ან გამოყენებული მეთოდოლოგია შესაბამისია და ეცნობა კომისიას გარანტიის გაცემამდე;

- დახმარება ფინანსური შუამავლებისთვის, რომლებიც ახორციელებენ de minimis დახმარების სქემას, მათი გარკვეული პირობების დაცვის პირობით;

- დახმარების სხვა ფორმები, იმ პირობით, რომ ისინი აკმაყოფილებენ 300,000 ევროს ლიმიტს.

შემდეგი ფორმის სახელმწიფო დახმარებები არსებობს:

➤ გადასახადებისგან გათავისუფლება, მათი შემცირება ან გადავადება;

➤ ვალის ჩამოწერა, რესტრუქტურზაცია;

- სესხის ხელსაყრელი პირობებით გაცემა;
- საოპერაციო აქტივების გადაცემა;
- ფულადი დახმარების გაწევა;
- მოგების მიღების გარანტია;
- შეღავათები, სხვა.

XIV თავი ევროკომისიის უფლებამოსილება

შესავალი

კომისია საკუთარი ინიციატივით ან საჩივრის საფუძველზე იწყებს მოკვლევას. საჩივრის შეტანის უფლება აქვთ ფიზიკურ ან იურიდიულ პირს, რომელსაც აქვს ლეგიტიმური ინტერესი და წევრ სახელმწიფოებს.

14.1. კონკურენციის ორგანოს უფლებამოსილება ევროკავშირში

ევროკავშირის კომისიას მნიშვნელოვანი როლი აკისრია კონკურენციის სამართლის ნორმების აღსრულებაში. კომისია ხშირად მიმართავს ე.წ. “გარიჟრაჟის რეიდს”⁷⁰⁰ იმისთვის, რომ გამოაშკარავოს და აღმოფხვრას კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევა. კონკურენციის ორგანოს მოკვლევას უფლება აქვს გამოითხოვოს 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 ექვსი საფუძველზე.

ევროკავშირის კონკურენციის ორგანოს უფლებამოსილებებიდან საინტერესოა შემდეგი უფლებები: ინფორმაციის გამოთხოვის უფლება, შემოწმების უფლებამოსილება და კერძო საკუთრების ობიექტში შესვლისა და შემოწმების უფლება, ასევე ჯარიმების დაკისრების უფლებამოსილება.

14.1.1. 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 თანახმად⁷⁰⁰.

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,

⁷⁰⁰ “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.

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 დაკისროს ჯარიმის გადახდა, რომელიც არ უნდა აღემატებოდეს მისი დღიური საშუალო ბრუნვის 5 პროცენტს, რათა ისინი აიძულოს მიაწოდოს სრული და სწორი ინფორმაცია.

14.1.2. 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.⁷⁰¹ ამ შემთხვევაში ამ უკანსკნელს ევალება შეამოწმოს კომისიის გადაწყვეტილების აუთენტურობა და თვითნებური და გადაჭარბებული არის თუ არა მოთხოვნილი იძულებითი ღონისძიება.⁷⁰² 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 უფლება აქვს გამოითხოვოს კომისიის ხელთ არსებული ინფორმაცია. მხოლოდ ევროკავშირის სასამართლოს აქვს უფლება შეამოწმოს კომისიის გადაწყვეტილების კანონიერება.⁷⁰³

14.1.3. 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

⁷⁰¹ იხ. №1/2003 რეგულაცია,

[03.09.2015], 20.7.

⁷⁰² იქვე, 20.8.

⁷⁰³ იხ. *Aslam I., Ramsden M., EC Dawn Raids: A Human Rights Violation?*, The Competition Law Review, Volume 5, Issue 1. December 2008, 66.

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.

14.2. 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 ინფორმაცია/ჩვენება, რაც სისხლის სამართლის პროცესში სამართლიანი პროცედურის ქვაკუთხედი.

14.2.1. 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 კიდეც 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.⁷⁰⁴ თუმცა, ევროპის ადამიანის უფლებათა სასამართლომ 1992 წლის

⁷⁰⁴ იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: 374/87, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61987CJ0374>>, [31.08.2015], §29

გადაწყვეტილებაში საქმეზე *Societe Stenuit v France* განაცხადა, რომ ადამიანის უფლებების ევროპული კონვენცია გამოიყენება როგორც ფიზიკური პირის, ასევე ეკონომიკური აგენტის მიმართ.⁷⁰⁵

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 სასამართლოს 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 მომხმარებლების საზიანოდ;

2. სამართლის ნორმების არ შესრულებისათვის უნდა იყოს გათვალისწინებული სანქცია. მოკვლევის პროცესში კომისიის მიერ დადგენილი პროცედურის არ შესრულება ფინანსური სანქცის დაკისრებას იწვევს. მაგალითად, კომისიის მიერ ინფორმაციის გამოთხოვის შემთხვევაში არასრული, არასწორი ან შეცდომაში შემყვანი 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 10 პროცენტამდე, რაც საკმარისი ოდენობაა იმისათვის, რომ ასეთი ჯარიმა ჩაითვალოს სისხლისსამართლებრივ სანქციად.⁷⁰⁶

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

⁷⁰⁵ იხ. *Aslam I., Ramsden M., EC Dawn Raids: A Human Rights Violation?*, *The Competition Law Review*, Volume 5, Issue 1. December 2008, 72.

⁷⁰⁶ იქვე, 71-72.

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.⁷⁰⁷ 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.⁷⁰⁸ 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 აგენტების ან მათი ასოციაციის პერსონალის წევრებისთვის ახსნა-განმარტების ჩამორთმევის შესახებ. მისი აზრით, რეგულაციის თანახმად, დაუშვებელია თანამშრომლების მიმართ ჯარიმის გამოყენება. და 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”.⁷⁰⁹

14.2.2. 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,

⁷⁰⁷ იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: 374/87, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61987CJ0374>>, [31.08.2015], §34.

⁷⁰⁸ იქვე, §35.

⁷⁰⁹ იხ. *Aslam I., Ramsden M.*, EC Dawn Raids: A Human Rights Violation?, *The Competition Law Review*, Volume 5, Issue 1, December 2008, 73.

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 227/88.⁷¹⁰ 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.⁷¹¹ 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 მუხლით კომერციული დანიშნულების ობიექტებსაც მოიცავდა.⁷¹² მოგვიანებით კი, იმავე სასამართლომ 2002 წელს საქმეზე Societe Colas Est v France⁷¹³ განაცხადა, რომ ადამიანის უფლებათა ევროპული კონვენციის მე-8 მუხლით გარანტირებული უფლებები შეიძლება გავრცელდებულიყო კომპანიების რეგისტრირებულ ოფისებზე, ფილიალებზე და კომერციულ დანიშნულების სხვა ობიექტებზე.⁷¹⁴ 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-94/00⁷¹⁵ გაიზიარა ადამიანის უფლებათა ევროპული სასამართლოს პოზიცია და განაცხადა, რომ კომერციული დანიშნულების ობიექტებთან დაკავშირებით გაზიარებული უნდა იქნეს ადამიანის უფლებათა ევროპული სასამართლოს პრეცედენტული სამართალი.⁷¹⁶ თუმცა 2003 წელს

⁷¹⁰ იხ. ევროკავშირის სასამართლოს გადაწყვეტილება გაერთიანებული საქმეებზე: 46/87 და 227/88 <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:61987CJ0046>> [01.09.2015].

⁷¹¹ Ođ3d, § 13.

⁷¹² იხ. ადამიანის უფლებათა ევროპული სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: Niemietz v Germany, <<http://hudoc.echr.coe.int/eng/?i=001-57887#%7B%22itemid%22%3A%22001-57887%22%7D%3E>>, [01.09.2015].

⁷¹³ იხ. აღმნიშნის უფლებათა ევროპული სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: Societe Colas Est v France, <<http://hudoc.echr.coe.int/eng/?i=001-60431#%7B%22itemid%22:%5B%22001-60431%22%5D%7D>>. [01.09.2015].

⁷¹⁴ *Odžak*, § 41.

⁷¹⁵ იხ. ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს გადაწყვეტილება საქმეზე: C-94/00, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:62000CJ0094>>, [01.09.2015].

⁷¹⁶ *ođaa*, § 29.

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.

14.3. მოკვლევის ვადა

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.⁷¹⁷

14.4. ხანდაზმულობის ვადა

კონკურენციის ორგანოს მოკვლევის ვადასთან ერთად, ასევე მნიშვნელოვანია აღინიშნოს კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევების თაობაზე დავის ხანდაზმულობის ვადა.

⁷¹⁷ იხ. Connor J.M., Cartel Fine Severity and the European Commission: 2007-2011, European Competition Law Review, 2013, 3.

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 ხანდაზმულობის ვადის დენა იწყება იმ დღეს, როდესაც მოხდება სამართალდარღვევის შეწყვეტა.

გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ რეგულაციის საფუძველზე, თუ კომისიას აქვს ამის გაკეთების ლეგიტიმური ინტერესი, მას ასევე შეუძლია დაადგინოს, რომ დარღვევა ჩადენილია წარსულში.

14.5. თანამშრომლობის პროგრამა

კარტელური საქმიანობის წინააღმდეგ ბრძოლის კიდევ ერთი, ფართოდ გავრცელებული საშუალება არის ე.წ. შემწყალებლობის პროგრამა (leniency program). იგი ასევე გათვალისწინებულია “კონკურენციის შესახებ” საქართველოს კანონითაც, რომელიც თანამშრომლობის პროგრამის სახელწოდებით არის ცნობილი.

ევროკავშირის კომისიის აზრით, თავისი ბუნებიდან გამომდინარე, ფარული კარტელური გარიგება ხშირად რთული გამოსაშკარავებელია 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.⁷¹⁸

⁷¹⁸ იხ. *Thépot F.*, Leniency and Individual Liability: Opening the Black Box of Cartel, *The Competition Law Review*, Volume 7, Issue 2, 2011 July, 222.

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.⁷¹⁹ 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.⁷²⁰ 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 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.⁷²¹

ზოგადად, იმ იურისდიქციაში, სადაც ინდივიდუალური პასუხისმგებლობა მოიცავს დაპატიმრებას, კარტელის “ჩაშვების” სტიმული უფრო დიდია.⁷²²

14.5.1. 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

⁷¹⁹ იხ. დირექტივა 2014/104/EU, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014L0104&from=EN>>, [13.08.2015], § 26.

⁷²⁰ იხ. Leslie C.R., Antitrust Leniency Programmes, The Competition Law Review, Volume 7, Issue 2, 2011 July, 176.

⁷²¹ იხ. Thépot F., Leniency and Individual Liability: Opening the Black Box of Cartel, The Competition Law Review, Volume 7, Issue 2, 2011 July, 230.

⁷²² იქვე, 234.

გათვალისწინებული შეღავათით. 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 შეღავათებით. მიუხედავად იმისა, რომ ფირმას არ შეეძლო სრული გათავისუფლება მიეღო ჯარიმის გადახდისაგან, თუ იგი პირველი არ აღიარებდა კარტელში მონაწილეობას, მას შეეძლო ესარგებლა სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობის შემცირებით.⁷²³

შეერთებულ შტატებში შემწყალებლობის პროგრამის მნიშვნელობა კარტელის გამოაშკარავების საქმეში უდავოდ დიდია, რადგან 1996 წლის შემდეგ შერმანის აქტის პირველი სექციის დარღვევისთვის ჯარიმის დაკისრება ძირითადად სწორედ ამ პროგრამის მეშვეობით ხდება.⁷²⁴

14.5.2. შემწყალებლობის პროგრამა ევროკავშირში

ევროპის გაერთიანებამ შემწყალებლობის პროგრამა პირველად 1996 წელს მიიღო. 2002 წლის თებერვლისთვის პროგრამის ფარგლებში მხოლოდ 16 გადაწყვეტილება იქნა მიღებული.⁷²⁵ პროგრამა კიდევ უფრო დაიხვეწა 2002 და 2006 წლის ცვლილებებით.⁷²⁶ 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

⁷²³ იხ. Leslie C.R., Antitrust Leniency Programmes, The Competition Law Review, Volume 7, Issue 2, 2011 July, 175.

⁷²⁴ იხ. Calvani T., Calvani T.H., Cartel Sanctions and Deterrence, The Antitrust Bulletin, Vol. 56, #2/Summer 2011, 197.

⁷²⁵ იხ. Connor J.M., Cartel Fine Severity and the European Commission: 2007-2011, European Competition Law Review, 2013, 2.

⁷²⁶ 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].

101-ე მუხლის დარღვევა.⁷²⁷ პროგრამით შეიძლება ასევე ისარგებლოს 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.⁷²⁸

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 გამოამჟღავნებაში და ბიზნესისათვის კი უფრო გასაგები სახელმძღვანელო იქნება.⁷²⁹

კომისიის მიერ მიღებული შემწყალებლობის პროგრამის 2006 წლის ვერსია,⁷³⁰ 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.

⁷²⁷ იქვე, § 8.

⁷²⁸ იქვე, § 10.

⁷²⁹ იხ. კომისიის პრესრილიზი, <http://europa.eu/rapid/press-release_IP-06-1705_en.htm?locale=en>, [04.08.2015].

⁷³⁰ კომისიის ცნობა კარტელის საქმეების მიმართ ჯარიმასზე იმუნიტეტისა და ჯარიმის შემცირების შესახებ, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52006XC1208%2804%29>>, [04.08.2015].

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 მიწოდება.

ევროკავშირში მეოთხე კატეგორიის შეღავათი ითვალისწინებს 20 პროცენტამდე შემცირებას.

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.

14.6. კარტელური საქმიანობის წინააღმდეგ ბრძოლა

მსოფლიოში კარტელური საქმიანობის წინააღმდეგ ბრძოლის სხვადასხვა ხერხია გავრცელებული. ძირითადად იყენებენ ადმინისტრაციული სახის ფინანსურ ჯარიმას. თუმცა, სამართლის ნორმების დარღვევისთვის ჯარიმის გარდა, შეიძლება გათვალისწინებული იყოს სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობა, სამოქალაქო-სამართლებრივი პასუხისმგებლობა, 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.

14.6.1. 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 გამომდინარეობს თანაზომიერების პრინციპიდან ან ბიბლიური ცნებიდან „თვალი თვალის წილ“. ეს უბრალოდ ეფექტურობის კრიტერიუმია.⁷³¹

სანქციის, მათ შორის ანტიტრასტული სანქციის საყოველთაოდ აღიარებული მიზანი არის ის, რომ მათ უნდა ჰქონდეთ შემაკავებელი ეფექტი. სამართლისა და ეკონომიკის ლიტერატურა გვეუბნება, რომ სამართალდარღვევა შეიძლება შეკავებულ იქნეს თუ დაკისრებული სანქციის ღირებულება, როგორცაა, მაგალითად, ჯარიმა, აღემატება იმ მოგებას, რომელიც სამართალდარღვევის შედაგად შეიძლება მიიღოს პირმა.⁷³² 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.⁷³³

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.⁷³⁴

მეორე, ფულადი ჯარიმის გადახდა ეკისრება კომპანიას და არა კომპანიის იმ თანამშრომლებს, რომლებიც ფაქტიურად ჩართულნი იყვნენ კარტელურ საქმიანობაში. აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ ფასის ფიქსაცია, ბაზრის გაყოფა,

⁷³¹ იხ. Posner R., Antitrust Law, University of Chicago Press, 2001, 267.

⁷³² იხ. Calvani T., Calvani T.H., Cartel Sanctions and Deterrence, The Antitrust Bulletin, Vol. 56, # 2/Summer 2011, 186.

⁷³³ იქვე, 187.

⁷³⁴ იქვე, 191-192.

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.⁷³⁵

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 მოსაზრებას, რომ კარტელის ადეკვატური შეკავებისათვის საჭიროა თავისუფლების აღკვეთასთან დაკავშირებული სანქციის გამოყენება.⁷³⁶

დაპატიმრების სანქციის ოპონენტები დაობენ, რომ ასეთი სასჯელი სოციალურ და სამართლებრივ ნორმებთან შეუსაბამოა. 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.⁷³⁷ ასეთი სახის დანაშაული ეწოდება ისეთ დანაშაულს, რომელიც ჩადენილია პატივსაცემი და მაღალი სოციალური სტატუსის მქონე პირების მიერ თავისი საქმიანობის განხორციელებისას.⁷³⁸

მასსეის აზრით, ხალხი შეშინებულია, როდესაც იგებენ ვინმეს ქუჩაში გამარცვის შესახებ და ითხოვენ იმ მმარცველისათვის 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.⁷³⁹

14.6.2. სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობა შეერთებულ შტატებში

⁷³⁵ იქვე, 192.

⁷³⁶ ob. Policy Roundtables, Cartel Sanctions against Individuals, <<http://www.oecd.org/competition/cartels/34306028.pdf>>, [12.08.2015].

⁷³⁷ ob. *Calvani T., Calvani T.H.*, Cartel Sanctions and Deterrence, *The Antitrust Bulletin*, Vol. 56, # 2/Summer 2011, 194-5.

⁷³⁸ ob. *Curtis M.E., McNally J.*, The Classic Cartel – Hatchback Sentence? *The Competition Law Review*, Volume 4, Issue 1, 2007 October, 41.

⁷³⁹ იქვე, 49.

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 მიესაჯოთ. ფედერალური სამართალის 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.⁷⁴⁰

როგორც ცნობილია შეერთებულ შტატებში კონკურენციის მხოლოდ მძიმე შეზღუდვები ისჯება სისხლის სამართლის კანონმდებლობით. მის დეფინიციაში კი ფასის ფიქსაცია, ბაზრის გაყოფა, ტენდერში მანიპულაციური მონაწილეობა და წარმოების შეზღუდვა შედის.⁷⁴¹

ამერიკის შეერთებული შტატების სახელმწიფო მოხელეების მტკიცებით, მაგალითად გენერალური პროკურორის თანაშემწის მოადგილის, სკოტ ჰამმიდის აზრით, კარტელის სისხლისსამართლებრივ დევნას ძალიან კარგი შემაკვევებელი 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.⁷⁴²

14.6.3. სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობა ევროკავშირში

ევროკავშირი სისხლისსამართლებრივ 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.⁷⁴³ შესაბამისად, მათ შეუძლიათ გაითვალისწინონ როგორც შედარებით დიდი ოდენობის ჯარიმა, ასევე სისხლისსამართლებრივი 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,

⁷⁴⁰ იხ. Antitrust Law, <<https://www.ftc.gov/tips-advice/competition-guidance/guide-antitrust-laws/antitrust-laws>>, [10.08.2015].

⁷⁴¹ იხ. *Calvani T., and Calvani T.H.*, Cartel Sanctions and Deterrence, The Antitrust Bulletin, Vol. 56, #2/Summer 2011, 194 da 197.

⁷⁴² იქვე, 193.

⁷⁴³ იხ. რეგულაცია #1/2003, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex:32003R0001>>, [10.08.2015], § 8.

კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევისათვის ეკონომიკური აგენტის დირექტორი შეიძლება დისკვალიფიცირებული იქნას 15 წლამდე ვადით.⁷⁴⁴

ფლორენს თეპოთის მონაცემებზე დაყრდნობით, 2011 წლის მდგომარეობით, ევროკავშირის შემდეგ ქვეყნებში იყო კრიმინალიზირებული კონკურენციის სამართლის ნორმების დარღვევები:

გერმანიაში (სისხლის სამართლის კოდექსის ს.298 ნაწილი)⁷⁴⁵ 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 მონაწილეობისათვის ითვალისწინებს სისხლისსამართლებრივ პასუხისმგებლობას; ინდივიდების პასუხისმგებაში მიცემას ასევე ითვალისწინებს პორტუგალიის კანონმდებლობა; მალტას, საფრანგეთის, კვიპროსის და სლოვაკეთის კანონმდებლობით დირექტორის პასუხისმგებაში 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.⁷⁴⁶

14.7.1. ადმინისტრაციულსამართლებრივი პასუხისმგებლობა

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.

14.7.1.1. 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.⁷⁴⁷ გარდა ამისა, სანქციის მიზანი უნდა იყოს მიყენებული ზიანის ანაზღაურებაც.⁷⁴⁸

⁷⁴⁴ ob. Anti-competitive Behavior Under the Enterprise Act, <<http://www.out-law.com/page-403>>, [11.08.2015].

⁷⁴⁵ ob. Danagher L., The Criminalisation of Cartels: a European and trans-Atlantic perspective, *European Competition Law Review*, 2012, 3.

⁷⁴⁶ ob. Veljanovski C., Cartel Fines in Europe, *Law Practice and Deterrence*, *World Competition* 30 (1), 2007, 73.

⁷⁴⁷ ob. Combe E., Monnier C., Fines Against Hard Core Cartels in Europe: The Myth of Overenforcement, *The Antitrust Bulletin*, Vol. 56, # 2/Summer 2011, 238.

⁷⁴⁸ ob. Veljanovski C., Cartel Fines in Europe, *Law Practice and Deterrence*, *World Competition* 30 (1),

ევროკავშირში 2002 წლის რეგულაციით #1/2003, რომელიც კონვენციის 81-ე და 82-ე მუხლებით დადგენილი კონკურენციის ნორმების იმპლემენტაციას ეხება, გათვალისწინებულია სამართალდარღვევი ეკონომიკური აგენტებისა და მათი ასოციაციის მიმართ ფინანსური სანქცია. მათ არ შეიძლება დაეკისროთ წინა წლის საერთო ბრუნვის 10 პროცენტზე მეტი ოდენობის ჯარიმა.⁷⁴⁹ 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.⁷⁵⁰ ამედნად, სამი ძირითადი კომპონენტისაგან შედგება ჯარიმა; პირველი არის სამართალდარღვევის ჩადენის წლები; მეორე არის დარღვევის სიმძიმე და მესამე კი - შემაკავებელი ეფექტი.⁷⁵¹

2006 წლის ჯარიმის გამოთვლის მეთოდოლოგიის ძირითადი მიზანი იყო კომისიის მხრიდან მძიმე კარტელური დარღვევის მიმართ უფრო მკაცრი სანქციის დაწესება.⁷⁵² სპეციალისტების აზრით, განსხვავებით წინა, 1998 წლის ჯარიმის დაანგარიშების სარეკომენდაციო პრინციპებისაგან, რომელიც სამართალდარღვევისათვის ფიქსირებული ოდენობის თანხის დაკისრებას ითვალისწინებდა, 2006 წლის სარეკომენდაციო პრინციპების მიხედვით უფრო დიდი ოდენობის ფინანსური ჯარიმის დაკისრების შესაძლებლობა მიეცა კონკურენციის ორგანოს.⁷⁵³ მაგალითად, ჯონ კონნორის აზრით, ახალი სარეკომენდაციო პრინციპები მის წინამორბედთან შედარებით სამჯერ უფრო მკაცრ სანქციას ითვალისწინებს.⁷⁵⁴

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:

- მიაწვდის 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;

⁷⁴⁹ იხ. რეგულაცია #1/2003, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex:32003R0001>>, [15.08.2015], 23.2.

⁷⁵⁰ იხ. ჯარიმის დაანგარიშების კომისიის სარეკომენდაციო პრინციპები, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52006XC0901%2801%29>>, [15.08.2015], § 12 და §19.

⁷⁵¹ იხ. *Al-Ameen A.*, Antitrust Fines – Seeking Justice, *The Competition Law Review*, Volume 7, Issue 1, 2010 December, 86.

⁷⁵² იხ. *Connor J.M.*, Cartel Fine Severity and the European Commission: 2007-2011, *European Competition Law Review*, 2013, 1.

⁷⁵³ 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.

⁷⁵⁴ იხ. *Connor J.M.*, Cartel Fine Severity and the European Commission: 2007-2011, *European Competition Law Review*, 2013, 5.

- 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.⁷⁵⁵

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.

კომისიას უფლება აქვს გამოიყენოს დროებითი ღონისძიებები. კერძოდ, კონკურენციისთვის სერიოზული და გამოუსწორებელი ზიანის რისკიდან გამომდინარე გადაუდებელ შემთხვევებში. მას, საკუთარი ინიციატივით, შეუძლია დარღვევის წინასწარი დასკვნის საფუძველზე მიიღოს დროებითი ზომები. მიღებული გადაწყვეტილება ძალაში რჩება განსაზღვრული ვადით და შეიძლება გაგრძელდეს საჭიროებისამებრ და მიზანშეწონილად.

თუ კომისია მოკვლევის შედეგად დაადგენს, რომ არსებობს 101-ე ან 102-ე მუხლის დარღვევა, მას შეუძლია გადაწყვეტილებით მოსთხოვოს შესაბამის ეკონომიკურ აგენტს და ეკონომიკური აგენტების გაერთიანებებს ასეთი დარღვევის დასრულება. ამ მიზნით, მას შეუძლია დააკისროს მათ ნებისმიერი ქცევითი ან სტრუქტურული ზომები, რომლებიც პროპორციულია ჩადენილი დარღვევისა და აუცილებელია დარღვევის ეფექტურად დასასრულებლად. სტრუქტურული ზომების დაკისრება შესაძლებელია მხოლოდ მაშინ, როდესაც არ არსებობს თანაბრად ეფექტური ქცევითი ზომები, ან როდესაც ნებისმიერი თანაბრად ეფექტური ქცევითი ზომები უფრო მძიმე იქნება შესაბამისი საწარმოსთვის, ვიდრე სტრუქტურული ზომები.

გარდა ამისა, მნიშვნელოვანია კომისიის უფლებამოსილება საქმის მორიგებით დასრულების შემთხვევაში, როდესაც სამართალდარღვევაში ექვმიტანილ ეკონომიკურ აგენტებს არ დაესკირებათ ჯარიმები. თუ კომისია აპირებს მიიღოს გადაწყვეტილება დარღვევის შეწყვეტის მოთხოვნით და შესაბამისი ეკონომიკური აგენტები იღებენ ვალდებულებებს, გადაჭრან კომისიის მიერ წინასწარი შეფასებისას გამოთქმული შემფოთება, კომისიას შეუძლია გადაწყვეტილებით ეს ვალდებულებები სავალდებულო გახადოს ეკონომიკური აგენტებისათვის. ასეთი გადაწყვეტილება შეიძლება მიღებულ იქნას განსაზღვრული ვადით და უნდა დაასკვნას, რომ არ არსებობს საფუძველი კომისიის მიერ შემდგომი ქმედებებისთვის. თუმცა, რა თქმა უნდა, კომისიას შეუძლია, მოთხოვნის საფუძველზე ან საკუთარი ინიციატივით, ხელახლა გახსნას წარმოება, თუ:

⁷⁵⁵ *ob. Calvani T., Calvani T.H., Cartel Sanctions and Deterrence, The Antitrust Bulletin, Vol. 56, #2/Summer 2011, 197.*

(ა) არსებითი ცვლილებაა რომელიმე ფაქტში, რომელზეც დაფუძნებული იყო გადაწყვეტილება;

(ბ) შესაბამისი ეკონომიკური აგენტები მოქმედებენ თავიანთი ვალდებულებების საწინააღმდეგოდ; ან

(გ) გადაწყვეტილება დაფუძნებული იყო მხარეების მიერ მოწოდებულ არასრულ, არასწორ ან შეცდომაში შემყვან ინფორმაციაზე.

სარეკომენდაციო პრინციპებში მოცემულია დამამაძიმებელი და შემამსუბუქებელი გარემოებების ჩამონათვალი. კერძოდ, დამამაძიმებელ 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;

- ეკონომიკური აგენტი ასრულებს ლიდერის ან ორგანიზატორის/ინიციატორის როლს.

სააგენტო ასევე განსაკუთრებულყურადღებას 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 ქცევის 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 პოვნებს ჯარიმის ოდენობაში.

14.7.2. სამოქალაქოსამართლებრივი 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,⁷⁵⁶ რის გამოც ზოგიერთი ავტორის, მათ შორის რობერტ ლანდისა და ჯოშუა დეივისის აზრით, სამოქალაქო კერძო დავების წარმოება უფრო ეფექტური შემაკავებელი ხერხია, ვიდრე ჯარიმა ან დაკავება.⁷⁵⁷ აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ 2004 წლის შემდეგ ამინისტიის მიმღებებზე ზიანის სამმაგი ოდენობის ანაზღაურების ვალდებულება აღარ ვრცელდება.⁷⁵⁸

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.⁷⁵⁹

14.8. 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

⁷⁵⁶ იხ. რეგულაცია #1/2003, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex:32003R0001>>, [15.08.2015].

⁷⁵⁷ 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>, [12.08.2015].

⁷⁵⁸ იხ. Connor J.M., Anti-Cartel Enforcement by the DOJ: An Appraisal, The Competition Law Review, Volume 5, Issue 1, 2008 December, 96.

⁷⁵⁹ იქვე, 108-109.

შედეგად მიყენებული ზიანის ანაზღაურების თაობაზე.⁷⁶⁰ მისი იმპლემენტაცია წევრ-სახელმწიფოებს ევალებოდათ 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.⁷⁶¹ ზიანში იგულისხმება მიყენებული ზიანის რეალური ღირებულება, რაც მოიცავს რეალურ ზიანს, მიუღებელ მოგებას და პროცენტზე უფლებას ზიანის მიღებიდან კომპენსაციის ანაზღაურებამდე.⁷⁶² თუმცა, ზიანის ანაზღაურება არ უნდა იყოს გადაჭარბებული, ე.ი. ის არ უნდა მოიცავდეს სადამსჯელო, ორმაგ ან სხვა სახის ზიანის ანაზღაურებასაც.⁷⁶³

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 გამოწვევის 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.⁷⁶⁴

გარდა ამისა, აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ ამავე მუხლის მეოთხე პუნქტის შესაბამისად, შემწყალელობის პროგრამით იმუნიტეტმიღებულ 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

⁷⁶⁰ იხ. დირექტივა 2014/104/EU, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014L0104&from=EN>>, [13.08.2015].

⁷⁶⁰ იქვე, §13.

⁷⁶¹ იქვე, §13.

⁷⁶² იქვე, §12.

⁷⁶³ იქვე, §13.

⁷⁶⁴ იქვე, §11.3.

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 მომჩივანის 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.

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 ადგენს ერთწლიან ხანდაზმულობის ვადას მას შემდეგ რაც სამართალდარღვევაზე მიღებული გადაწყვეტილება საბოლოო გადაწყვეტილების ძალას მიიღებს.