

JEL Classification: F1, F15, F17

<https://doi.org/10.35945/gb.2020.09.016>

SHORT-RUN CONTRACTS ON EUROPEAN UNION MARKET AND GOOD FAITH PRINCIPLE IN THE REALITY OF GEORGIAN ECONOMY

NINO MELITAUARI

PhD student

Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia

melitaurinina@gmail.com

Abstract. How are transactions conducted on Georgian consumption market and the European Union internal market? During exportation of some agro products from Georgia to the EU it was found out that relevant trade habits in making a deal varies greatly for the 'two Economies' and the difference is significant. Apparently, this makes an issue for present-day commerce and, presumably, the disparities, which have just been noted, risk to pose a serious threat to trade relationships between the two economic Units. Therefore, this Article aims at looking around the differences. I will attempt to explain the flexibility of the contemporary 'simplified-type transactions' conducted in the EU, characterized by disappearance of traditional formal stages of contracting (negotiations, contract-signing, etc.). In this Article, I will also show out that these relationship-building (stemming from the 'brand-new transactions') is more consecutive, logical and dynamic, leaving less room for the breach of a contract or principle of good faith.

KEYWORDS: DCFTA, PRINCIPLE OF GOOD FAITH, EU-GEORGIA TRANSNATIONAL COMMERCE, TRADE DEALS.

For citation: Melitauri N. (2020), Short-Run Contracts on European Union Market and Good Faith Principle in the Reality of Georgian Economy. *Globalization and Business, №9*, pp. 129-134 (In Georgian). <https://doi.org/10.35945/gb.2020.09.016>

JEL Classification: F1, F15, F17

<https://doi.org/10.35945/gb.2020.09.016>

ევროკავშირის ბაზარზე გრძელვადიანი ხელშეკრულებების არარსებობა და კეთილსინდისიერების (GOOD FAITH) პრინციპი ქართული ეკონომიკის რეალობაში

ნინო მელითაური

დოქტორანტი

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო
melitaurina@gmail.com

საკვანძო სიტყვები: DCFTA, კეთილსინდისიერების (GOOD FAITH) პრინციპი, საქართველო-ევროკავშირის შორის სამართაშორისო ვაჭრობა, სავაჭრო ბარიერები.

ციტირებისთვის: მელითაური ნ. (2020). ევროკავშირის ბაზარზე გრძელვადიანი ხელშეკრულებების არარსებობა და კეთილსინდისიერების (good faith) პრინციპი ქართული ეკონომიკის რეალობაში. *გლობალიზაცია და ბიზნესი*, №9, გვ. 129-134. <https://doi.org/10.35945/gb.2020.09.016>

შესავალი

2014 წლის 27 ივნისს საქართველოსა და ევროკავშირის შორის ხელი მოეწერა ასოცირების შესახებ შეთანხმება¹. ამ შეთანხმებისა და, კერძოდ, მისი IV კარის (ეს კარი შეეხება ვაჭრობას და ვაჭრობასთან დაკავშირებულ საკითხებს და აყალიბებს ღრმა და ყოვლისმომცველ თავისუფალ სავაჭრო სივრცეს [Deep and Comprehensive Free Trade Area – DCFTA]) ზეგავლენით თანამედროვე ქართული ბაზრის სტრუქტურის ფორმირება და, ზოგადად, ბაზრის განვითარების ვექტორების პროექცია მნიშვნელოვნად დამოკიდებული გახდა ევროკავშირში მიმდინარე საბაზრო პროცესებზე. შესაბამისად, თანამედროვე ქართული საბაზრო ვითარების მიმოხილვა ევროკავშირის ბაზრის თავისებურებებთან კავშირში კარგად წარმოაჩენს ქართული საბაზრო მოწყობის ტენდენციებს, ხარვეზებსა და თავისებურებს. თუმცა, წინამდებარე სტატიაში არ არის წარმოდგენილი შედარებითი ანალიზი, რამდენადაც ეს უკანასკნელი გულისხმობს თანაზიარ, ორმხრივ ანალიზს ევროკავშირის ბაზრისა საქართველოს ბაზართან, და პირიქით. ამ შემთხვევაში, შევეცადეთ გამოვევსახა ქართული ბაზრის განვითარების ტენდენციები, რომელიც ამ ეტაპზე მჭიდრო ბმაშია ევროკავშირის საბაზრო კონცეფციებთან.

რა ხდება ევროკავშირის ბაზარზე ხელშეკრულებების დადების ფორმის მხრივ? მათი არგუმენტაცია პასუხობს თუ არა კანონიერი ნდობის საჭირო სტანდარტს? როგორ განისაზღვრება სახელშეკრულებო პირობები?

წინამდებარე სტატიაზე მუშაობისას ჩატარებული კვლევისა და ანალიზის საფუძველზე შესაძლებლობა მოგვეცა, შეგვეფასებინა და განგვესაზღვრა საქართველოსა და ევროკავშირის შორის სავაჭრო ურთიერთობების პრობლემატიკის ზოგადი ჩარჩო, აგრეთვე, ის აცდენა, რომელიც არსებობს ხელშეკრულებით გათვალისწინებულ შესაძლებლობებსა და მათ რეალურ გამოყენებას შორის. შედეგად, მივედით დასკვნამდე, რომ, საკანონმდებლო რეგულირების პარალელურად, აუცილებელია, გაჩნდეს პრაქტიკაში მათი დანერგვის მექანიზმი, რაც შესაძლებელია განხორციელდეს DCFTA-ით გათვალისწინებული სტანდარტების ეკონომიკურ ავენტათვის გაცნობის გზით და, შესაბამისად, რეალიზდეს გაცნობის საჭირო ფორმების ძიებით.

აღსანიშნავია, რომ კეთილსინდისიერების პრინციპი², როგორც ევროკავშირის, ისე ქართული საბაზრო საკანონმდებლო რეგულირების უმნიშვნელოვანესი და ერთ-ერთი ძირითადი პრინციპიც არის. თუმცა, მიუხედავად ამგვარი სიმეტრიისა ქართულ და ევროპულ ბაზრებს შორის, ევროკავშირთან ვაჭრობის პროცესს ქართველი მეწარმეებისთვის აბრკოლებს აღნიშნული ურთიერთობების რეა-

¹ ასოცირების შესახებ შეთანხმება ერთი მხრივ, საქართველოსა და მეორე მხრივ, ევროკავშირისა და ევროპის ატომური ენერჯის გაერთიანებას და მათ წევრ სახელმწიფოებს შორის, სრულად ძალაში შევიდა 2016 წლის 1 ივლისიდან.

² ე.წ. 'good faith' პრინციპი ბუნებით სამართლის პრინციპია და მოქმედებს დასავლურ ცივილიზაციაში.

ლური არცოდნა და ევროპულ ბაზარზე არსებული ინსტრუმენტების აუთენტიკობა. საქმე ისაა, რომ ქართველ ეკონომიკურ აგენტს მოლოდინი აქვს, რომ ევროპელ პარტნიორთან უნდა გააფორმოს გრძელვადიანი კონტრაქტი და განსაზღვროს შესაბამისი პირობები, რაც ევროპელი ეკონომიკური ოპერატორისთვის სრულიად მიუღებელია, თუ გავითვალისწინებთ ევროკავშირის სამომხმარებლო ბაზარზე არსებულ საფონდო ბირჟის პრინციპების ბუმს³.

კეთილსინდისიერების პრინციპის არსი, ზოგადი მიმოხილვა

კეთილსინდისიერების პრინციპი საბაზრო რეგულირების ერთ-ერთი ძირითადი პრინციპია. ზოგადად, იგი ძალიან ფართო კონცეპტია და ბევრი მხარე გააჩნია. საერთაშორისო დონეზე ამ პრინციპს ყველაზე უფრო ფუნდამენტურად გავროს წესდების 2(2) მუხლი მოიცავს, თუმცა ამავდროულად იგი ისეთ განსხვავებულ საერთაშორისო კონვენციებშიც არის შესული, როგორცაა საქონლით ვაჭრობის შესახებ გავროს კონვენცია. [Zeitler, 2005:740] საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის ზოგად ნაწილში [საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე]⁴, რომელიც არეგულირებს პირთა თანასწორობაზე დამყარებულ კერძო ხასიათის ქონებრივ, საოჯახო და პირად ურთიერთობებს, მრავალჯერადად ფიგურირებს მითითება კეთილსინდისიერების პრინციპზე. ყოველივე აღნიშნული ცალსახად უსვამს ხაზს მის მნიშვნელოვნებას კერძო ხასიათის ურთიერთობებში.

კეთილსინდისიერების დოქტრინის თანამედროვე ინტერპრეტაცია იმგვარია, რომ მისი გამოყენებით არ არის წახალისებული შეთანხმების მხარის მიერ ნამდვილი ინტერესების ოფიციალური დაცვა, რაც გამართლებულია კეთილსინდისიერებისადმი არსებული ეკონომიკური მიდგომით. რობერტ სამერსმა მოახდინა ამ მიდგომის კონცეპტუალიზაცია და მას მოიხსენიებენ, როგორც „გამყოფ ანალიზს“. იგი გულისხმობს კეთილსინდისიერების გარჩევას არაკეთილსინდისიერი ქცევისგან. აღსანიშნავია, რომ საბაზრო ეკონომიკის სისტემა ირჩევს მიდგომას, რომელშიც კეთილსინდისიერების დოქტრინა გარკვეულ ცვლილებას განიცდის. იგი ეწინააღმდეგება პირობას, რომ ინდივიდებს შეუძლიათ ობიექტურად აწონონ ან გამოიმონ მოქმედებათა ხარჯები და სარგებელი, რაც თავისუფალი იქნება კულტურული ზეგავლენისაგან. შესაბამისად, თანამედროვე ეკონომიკური მოძრაობის მიერ „გამყოფი“ მიდგომა გამიჯნავს, ერთის მხრივ, ზოგად კულტურულ მიდრეკილებებსა და, მეორეს მხრივ, ხელშეკრულების ფორმირებასთან სპეციფიკურად დაკავშირებულ და მისგან წარმოშობილ ვალდებულებებსა თუ თანმდევ სარგებელთან დაკავშირებულ ქმედებებს. ანუ, ეს მიდგომა, ახდენს ობიექტივიზაციას და გამორიცხავს

კულტურულ რელატივიზმს. ეს მოძრაობა ცალსახა თანხმობაშია თანასწორობის არსებით და ექსპანსიურ ცნებებთან. [Houh, 2003:1029].

ეს პრინციპი ფაქტობრივად არის ლიბერალური ბაზრის ამოსავალი, საბაზრო მოწყობის იდეოლოგიურ საფუძველი; ის მოქმედებს განვითარებულ ეკონომიკებში და მისი არსებობა მოიაზრება ნებისმიერ კერძო სამართლებრივ გარიგებაში. სრულიად ბუნებრივია, რომ კონკურენციული საბაზრო მოწყობის ისეთი სისტემის რეგულირება, როგორცაა, მაგალითად, ევროკავშირის ბაზარი, სადაც მაქსიმალურად მოქნილი პირობები შეგვრებულია უსაფრთხოებისა და სტაბილურობის საჭიროებებთან, ეფუძნება ამ პრინციპის მუშაობას. მისი ერთ-ერთი შედეგია ის ფაქტი, რომ ევროკავშირის სამომხმარებლო ბაზარზე მოქმედი ოპერატორები გარიგებების დადებისას ოფიციალური ხელმოწერებით და ბეჭდით ხელშეკრულებებს აღარ აფორმებენ და შემოიფარგლებიან შესყიდვის ორდერებით. თუმცა ეს სულაც არ ნიშნავს, რომ მათ შორის სავაჭრო პირობების ჩარჩო გაწერილი და დარეგულირებული არ არის – ინდივიდუალური ურთიერთობები განმტკიცებულია კეთილსინდისიერების პრინციპით. ევროკავშირის სავაჭრო ურთიერთობები ფაქტობრივად წარიმართება საფონდო ბირჟის პრინციპით, სადაც მიმდინარეობს უსწრაფესი ტრანზაქციები. ხელშეკრულებები რეალურად არ ფორმდება, არამედ იდება შესყიდვის ორდერის მეშვეობით.

ევროკავშირის საბაზრო რეგულირების ტრანსპოზიციის ქართულ ბაზარზე

1947 წლის ტარიფებისა და ვაჭრობის გენერალური შეთანხმების გამოჩენიდან მოყოლებული, თანდათანობით (და არა სწორხაზოვნად) დაინერგა იდეა იმისა, რომ სატარიფო და არა-სატარიფო ბარიერები უნდა შემცირდეს, რათა წინ წავიდეს გლობალური ეკონომიკური კეთილდღეობა. [Bhala, 1997:190].

ზოგადად ნებისმიერი პროცესი, რომელიც საბაზრო ინტეგრაციის მიმართულებით ვითარდება, ტრადიციულად თავს იყრის მიწოდების მხარისა და ფორმების მიერ ბაზარზე წვდომის, ისევე როგორც მათ შორის კონკურენციის, გარშემო. [Moloney, 2004:11].

საქართველოსა და ევროკავშირის ბაზრების ინტეგრაციული პროცესების ფონზე არსებული საბაზრო რეალობა ასახავს შეუთავსებლობას კანონსა და პრაქტიკას შორის. საქართველოს ეკონომიკურ მოდელში გვაქვს რეალობა, რომელშიც არ არსებობს ევროკავშირთან ვაჭრობის აქტიური კულტურა, რაც თავისთავად განაპირობებს თეორიული რეგულირებების დატესტვის სირთულეს პრაქტიკაში. ამდენად, რეალურად მნიშვნელოვან სირთულეს წარმოადგენს რეგულირების ზეგავლენის შეფასების კვლევა.

ევროკავშირის სამართალში მოქმედი ე.წ. „დინამიურობის პრინციპი“ მიუთითებს ევროკავშირის შიდა ბაზრის

³ სტატიაში განხილული საკითხების სამართლებრივი სისწორე უზრუნველყოფილია ევროკავშირის სამართლის ექსპერტის თენა მელითაურის მიერ.

⁴ საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე, <https://matsne.gov.ge/> ნანახია 09.01.2020

ფუნქციონირების თავისებურებებზე. სავაჭრო და სხვა კერძო ხასიათის ეკონომიკური გარიგებების სიხშირე მოითხოვს ბაზრის ისეთი რეგულირების ტიპს, რომელიც ეფექტიანად უპასუხებს შესაბამის გამოწვევებს. მთავარი გამოწვევაა მაქსიმალურად მოქნილი პირობების შექმნა უსაფრთხოებისა და სტაბილურობის საჭიროებებთან.

სახელშეკრულებო სამართლის სფეროში ევროკავშირში არსებული თანამედროვე მიდგომის თანახმად, ნებისმიერი ხელშეკრულება, როგორც ასეთი, პოტენციურად ზღუდავს ვაჭრობას, თუმცა საბოლოოდ ამგვარი ლიტერალური მიდგომა უარყოფილი იქნა. არსებული მიდგომის თანახმად, მხოლოდ ისეთი შეთანხმებები შეიძლება იქნეს ბათილად ცნობილი, რომლებიც არაგონივრულად შეზღუდავდნენ ვაჭრობას. გონივრულობის წესის თანახმად, საჭიროა, რომ ინდივიდუალურ საფუძველზე შეფასდეს ყველა გარიგება, რომელიც გარკვეულ ეჭვს იწვევს. მიუხედავად ამგვარი ინდივიდუალური მიდგომისა, არსებობს ასევე “short-cut”-ები, რომლებიც ევროკავშირის საბაზრო რეგულირების საყრდენებს წარმოადგენენ. მაგალითად, ყველაზე უფრო მყარი და ცნობილი “short-cut” წესი არაკონკურენტულად მოიაზრებს ჰორიზონტალურ დონეზე ფასის დადგენის ისეთ შემთხვევებს, რომლებშიც ერთმანეთთან არადაკავშირებული კონკურენტები შეთანხმებულად მოქმედებენ. ამ შემთხვევაში არადაკავშირებულ კონკურენტებში მოიაზრება ეკონომიკური აქტორები, რომელთაც არ გააჩნიათ საერთო აქტივები, კაპიტალი და ა.შ. შესაბამისად, სტაბილური ხელშეკრულებების ტრადიციული მამოძრავებელი ძალა საბაზრო და რეგულაციურ განვითარებათა ვარიაციებშია.

ევროკავშირში მიწოდების სტაბილურობის ხერხემალს ათწლეულების განმავლობაში გრძელვადიანი სასაქონლო კონტრაქტები წარმოადგენდა. მეწარმეებისა და ევროკავშირში არსებული შემსყიდველების მიერ ამგვარი ხელშეკრულებები მიღებულია, როგორც *modus operandi* (ფუნქციონირების მექანიზმი). ტრადიციული შეხედულებების თანახმად, სტაბილური ხელშეკრულებები უზრუნველყოფს მოთხოვნის სტაბილურობას (უწყვეტობას) მეწარმისთვის და მიწოდების სტაბილურობას (უწყვეტობას) შემსყიდველისთვის. აქედან გამომდინარე, მეწარმეს აქვს ნდობა მოთხოვნის მიმართ და შეუძლია დაგეგმოს საჭირო ინვესტიციები გრძელვადიან პერსპექტივაში; მეორე მხრივ, შემსყიდველსაც უნდობა ნდობა მიწოდების მიმართ და, შესაბამისად, იღებს გადაწყვეტილებებს გრძელვადიანი სტრატეგიის დაგეგმვასთან დაკავშირებით.

თუმცა, როგორც ზემოთაღნიშნა, არსებულ ვითარებაში ევროკავშირში იცვლება ტრადიციული განაწესი. ევროკავშირში დაფუძნებული თანამედროვე ბიზნესის პორტფელი ბევრად უფრო მოქნილია, რაც მნიშვნელობას უკარგავს სტაბილურ კონტრაქტებზე დამოკიდებულებას იმ რაოდენობებისთვის, რაც საჭიროა მოთხოვნებზე სრულად საპასუხოდ.

უფრო დეტალურად გაგეგმვით მსჯელობა ევროკავ-

შირის საბაზრო რეგულირების თაობაზე. ევროკავშირის სადამფუძნებლო ხელშეკრულებები (ევროკავშირის შესახებ ხელშეკრულება და ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ ხელშეკრულება)⁵ განსაზღვრავენ ევროკავშირის შიდა ბაზრის სოციალური და კონკურენციული მოწყობის მოდელს. ეს გულისხმობს, რომ ევროკავშირის საერთო ბაზარი არის კონკურენციული მოწყობის ბაზარი. ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ ხელშეკრულების 101-ე მუხლის პირველი პარაგრაფი ნებისმიერი აქტორის მხრიდან კრძალავს ყველა ისეთ ღონისძიებას, რომელიც ზღუდავს კონკურენციას. ეს მუხლი წარმოადგენს ერთ-ერთ ძირითად დებულებას მთლიანად სადამფუძნებლო ხელშეკრულებისა, რომელიც ასახავს ბაზრის ფუნქციონირების მექანიზმს; შესაბამისად, მას ბაზრის ფუნქციონირების მექანიზმის ძირითადი დებულების როლი აკისრია. ერთადერთ გამონაკლისს ამ წესიდან შეიცავს ამავე მუხლის მე-3 პარაგრაფის დებულება, რომელიც აცხადებს, რომ კონკურენციის შეზღუდვის აკრძალვიდან გადახვევა დასაშვებია მხოლოდ ისეთი ღონისძიების შემთხვევაში, რომელიც შედეგად გვაძლევს ინოვაციურ პროდუქტს და აუმჯობესებს სოციალური კეთილდღეობის დონეს. *[ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ ხელშეკრულება]*.

ევროკავშირის საბაზრო რეგულირება მოიცავს ასევე აღნიშნული სადამფუძნებლო ხელშეკრულებებიდან გამომავალ არაერთ სამართლებრივ აქტს. კერძოდ, რეგულაციები და დირექტივები, რომლებიც მიღებულია ევროკავშირის დონეზე მოქმედი ინსტიტუციების მიერ, უზრუნველყოფენ ევროკავშირის შიდა ბაზრის გამართულ ფუნქციონირებას.

ევროკავშირის შიდა ბაზრის მიმოხილვა

ექსკლუზიური კომპეტენცია. ევროკავშირის შიდა ბაზრის რეგულირება უზრუნველყოფს ევროკავშირის საერთო ბაზრის ჩამოყალიბებას, ე.ი. ბაზრის სრულყოფილ ინტეგრაციას ჰარმონიზაციის გზით. ეს გულისხმობს კონკურენციაზე დაფუძნებულ თამაშის საერთო წესებს ეკონომიკური ოპერატორებისთვის.

სწორედ ამიტომ კონკურენცია ევროკავშირის ექსკლუზიურ კომპეტენციას განეკუთვნება. ევროკავშირს გააჩნია აბსოლუტური უფლებამოსილება ყველა იმ საკითხთან დაკავშირებით, რომელსაც შეიძლება ზეგავლენა ჰქონდეს კონკურენციულ საბაზრო სტრუქტურაზე. შესაბამისად, ამ სფეროში ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოები მოკლებულნი არიან რეგულირების შესაძლებლობას.

ევროკავშირის შიდა ბაზრის რეგულირების ეს ტიპი უზრუნველყოფს ბაზრის გამართულ და დაუბრკოლებელ ფუნქციონირებას, როგორც შიგა, ისე საგარეო ვაჭრობის თვალსაზრისით. შესაბამისად, ამ ეტაპზე აპრიორი გამოირიცხება და არ ვხვდებით საკანონმდებლო „სირთულეებს“,

⁵ ევროკავშირის ოფიციალური ჟურნალი. <https://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html> 08.01.2020.

რაც შესაძლებელია წარმოიშვას რეგულაციითა კოლიზის შედეგად. მეორეს მხრივ, არსებული რეგულირება ფაქტობრივად არ ტოვებს საკანონმდებლო ხარვეზებს, ე.წ. „გაპებს“. აქ რეგულირება მოიცავს იერარქიულად დაქვემდებარებულ შესასრულებლად სავალდებულო აქტებს, რომელთა უმრავლესობა უშუალოდ მოქმედებს წევრ სახელმწიფოებში და განაპირობებს ადგილობრივი ბაზრების ერთგვაროვნებას, მათ ურთიერთდა-მოკიდებულებას და სრულ პრაქტიკულ ინტეგრაციას. ეს მიზანი რეალიზებულია ევროკავშირის ფუნდამენტურ სადამფუძნებლო აქტებში – ევროკავშირის შესახებ ხელშეკრულებასა და ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ ხელშეკრულებაში.

ამგვარი რეგულირების ეფექტიანობას განაპირობებს სანქციონების საკმაოდ თავისებური ხასიათი. კერძოდ, ევროკავშირის კომისია უფლებამოსილია, უპასუხოს ნებისმიერ შემთხვევას და აუკრძალოს ნებისმიერ ეკონომიკურ აქტორს ანტიკონკურენციული ღონისძიების ან ღონისძიებათა ჯაჭვის განხორციელება.

აქედან გამომდინარე, საგარეო სავაჭრო ურთიერთობებში ევროკავშირისთვის ფაქტობრივად არ ჩნდება გლობალურად დამაბრკოლებელი ფაქტორი და, შესაბამისად, საგარეო პერსპექტივით ამ დონეზე არ განვიხილავთ ვაჭრობის დამაბრკოლებელი ფაქტორების შემოქმედებას.

გაზიარებული კომპეტენცია. ევროკავშირის ექსკლუზიურ კომპეტენციას მიკუთვნებულ სფეროების გარდა ისეთებიც არსებობს, რომელშიც ევროკავშირი მარეგულირებლის უფლებამოსილებებს „იზიარებს“ წევრ სახელმწიფოებთან (მაგალითისთვის, ასეთ სფეროებს განეკუთვნება სანიტარიული და ფიტოსანიტარიული კონტროლი). მსგავს სფეროებში წევრ სახელმწიფოებს შორის ვერ გამოირიცხება გარკვეული უთანაბრობების არსებობა რეგულაციურ მოთხოვნებში.

აღნიშნული რეგულაციური არაერთგვაროვნების მიუხედავად, შეიძლება ითქვას, რომ ამ ეტაპზე არ დგება რეგულაციური „გაპების“ შეფასების საკითხი. ევროკავშირის კანონმდებლობის სუბსიდიური ფუნქცია ავსებს პოტენციურ საკანონმდებლო ხარვეზებს, რამდენადაც ეს საჭიროა ჰარმონიზაციის უზრუნველსაყოფად. რეგულირების ეს დონეც არ მონაწილეობს ვაჭრობის დამაბრკოლებელი ინდექსის განსაზღვრაში.

ყოველივე ზემოთ აღნიშნულიდან გამომდინარე, უნდა დავასკვნათ, რომ ევროკავშირის საბაზრო რეგულირების სპეციფიკა არ განაპირობებს საქართველოსა და ევროკავშირის შორის ვაჭრობის შეუფერხებლობის ინდექსის ცვლილებას.

1985 წლიდან ტექნიკური რეგულაციებისადმი ევროკავშირში მოქმედებს ე.წ. „ახალი მიდგომა“, რომელიც უფრო მოგვიანებით ჩამოყალიბებული WTO-ს მიდგომის ანალოგიურია. იგი წარმოადგენს გამიჯვნას „ძველი მიდგომისგან“, რომლის მიხედვით 1970–1985 წლებში ევროპული თანამეგობრობა საერთო ბაზრის ფარგლებში ტექნიკური რეგულაციების უნიფიცირებას ცდილობდა. მიზანი აქაც იგივე იყო, რაც WTO-ს შემთხვევაში – ტექნიკური ბარიერე-

ბის აღმოფხვრა საერთო ბაზარზე – ცხადია, ამ შემთხვევაში იგულისხმებოდა მხოლოდ თანამეგობრობის შიდა ბაზარი. რეგულაციების უნიფიცირებისთვის „ძველი მიდგომა“ ითვალისწინებდა ყოველი პროდუქტისთვის ერთიანი ევროპული ტექნიკური მოთხოვნების შემუშავებას, რომლის გამკაცრება (რეგულაციით დადგენილზე მეტის მოთხოვნა) ქვეყნებს აევრძალებოდათ⁶. ამ მიდგომის უკან ის რაციონალური აზრი იდგა, რომ განხორციელებულიყო საერთო ბაზრის სტრუქტურულად ერთიან ბაზრად ჩამოყალიბება, რისთვისაც აუცილებელი იყო სატარიფო და არასატარიფო ხასიათის ბარიერების აღმოფხვრა.

ცნობილია, რომ სატარიფო ბარიერებთან შედარებით სხვა ბარიერებს, განსაკუთრებით ტექნიკურ ბარიერებსა და არასატარიფო დაბრკოლებებს, უფრო მეტი გავლენა აქვთ ვაჭრობის მოცულობაზე. ხშირ შემთხვევაში სავაჭრო საქონელი ექვემდებარება ისეთ არასატარიფო რეგულაციებს, როგორებიცაა, მაგალითად, იმპორტის ლიცენზია და ნებართვა, მოთხოვნები ხარისხის სფეროში, ზედამხედველობა და ფასების კონტროლი და ა.შ. ისინი ჰეტეროგენული და კომპლექსურია. სხვადასხვა პროდუქტი სხვადასხვა ტიპის რეგულაციებს შეიძლება დაექვემდებაროს, რომლებიც ხშირად იცვლება. და ეს კიდევ არასრული ჩამონათვალია.

ცხადია, რომ არასატარიფო ბარიერები შესაძლოა ვაჭრობის მნიშვნელოვან დაბრკოლებად მოგვევლინოს. საბაჟო ტარიფებისაგან განსხვავებით, რომელთა სავაჭრო ხარჯების შეფასება/გამოთვლა შედარებით იოლია, არასატარიფო ზომების პირდაპირი ზემოქმედების შეფასება დიდ სირთულეებთან შეიძლება იყოს დაკავშირებული.

აღნიშნული სირთულეების გადალახვა შესაძლებელი იქნებოდა პროდუქტებზე ერთიანი სტანდარტების დაწესებით. ამიტომ სტანდარტების დაკმაყოფილება ის ერთ-ერთი ძირითადი ინსტრუმენტია, რომელიც ზემოთ აღწერილი ბარიერების არსებობას აზრს დაუკარგავდა და განაპირობებდა საქონლის თავისუფალ მიმოქცევას მთელი ევროკავშირის შიდა ბაზრის მასშტაბით.

კლასიკურ სახელშეკრულებო ურთიერთობებში გარეგნობის დადების მთავარი ელემენტია შეთანხმება ხელშეკრულების არსებით პირობებზე, როგორც არის ხელშეკრულების საგნის თვისებები, რაოდენობა და ა.შ. შეიძლება ითქვას, რომ ევროკავშირის ბაზრის იმ ნიშნებიდან გამომდინარე, რომლის მიხედვითაც იგნორირებულია ფორმალისტის ბევრი ელემენტი, მათ შორის ხელშეკრულების გაფორმება, ქართული მომხმარებლისთვის ლოგიკურად იბადება კითხვა: „რა რეგულაციური მექანიზმი უზრუნველყოფს გარიგების მონაწილის გარანტიას?“ *ევროკავშირის კანონმდებლობით დადგენილი სტანდარტები უზრუნველყოფს სწორედ ურთიერთობის ამ კომპონენტის დარეგულირებას, ანუ გარიგების საგნის თვისებებზე შეთანხმებას. შესაბამისად, სტანდარტი საერთოა ყველა ეკონომიკური ოპერატორისათვის.*

⁶ http://asocireba.ge/files/file_2864583.pdf. ნანახია 06.10.2019.

ხოლო იმ შემთხვევაში, თუ გარიგების საგანი არ დააკმაყოფილებს აღნიშნულ სტანდარტს, ხელშეკრულების მხარე უფლებამოსილია უარი თქვას სავალდებულო საპასუხო შესრულებაზე. შესაბამისად, ამგვარი ერთიანი სტანდარტიზაცია და რეგულირება ევროკავშირის დონეზე თავიდან არიდებს ეკონომიკურ ოპერატორებს დავას ხელშეკრულების საგნის ძირითად ასპექტებზე და მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვს შიდა ბაზრის დაუბრკოლებლად მუშაობაში იმით, რომ პოტენციური კონფლიქტების წარმოშობას საფუძველშივე ბლოკავს.

როგორც ჩანს, საქართველოს სახელმწიფო სტრუქტურულ ორგანოებში შესყიდვის ორდერით დადებული ხელშეკრულებების მიმართ ნდობის მაჩვენებელი დაბალია. საქართველოს საგადასახადო კოდექსი დღემდე არ ითვალისწინებს წარმოშობის სერთიფიკატის გაცემას შესყიდვის ორდერის წარდგენის საფუძველზე და იმპერატიულად მოითხოვს ქართველ და ევროპელ ეკონომიკურ ოპერატორებს შორის განსაზღვრული ფორმით გაფორმებული ხელშეკრულების წარდგენას იმგვარად, რომ მითითებული იქნეს ხელშეკრულების რეკვიზიტები. ეს იმ პირობებში, როდესაც შესყიდვის ორდერითა და შესყიდვის დადასტურების მეშვეობით დადებული გარიგება მოცავს სახელშეკრულებო სამართლით დადგენილ ყველა საჭირო ელემენტს, კერძოდ, განსაზღვრავს მხარეებს, ხელშეკრულების საგანს, საქონლის ფასს, რაოდენობას, თარიღს და ა.შ. ხელშეკრულების გაფორმების მოთხოვნის შესახებ იმპერატიული ჩანაწერი საგადასახადო კოდექსში მიუთითებს ქართული ბაზრის არასაკმარის ინტეგრაციაზე ევროკავშირის ბაზარსა და WTO-ს სავაჭრო პრაქტიკასთან.

მიზეზი იმისა, თუ რატომ ითხოვს ქართველი ეკონომიკური ოპერატორი და კანონმდებელი ხელშეკრულების გაფორმებას, არის ის, რომ ყოველ პირობაზე შეთანხმება და მისი წერილობითი სახით დოკუმენტალურად ასახვა შემდგომში არ დაუშვებს გარიგებასთან დაკავშირებული პირობების დარღვევას. ევროკავშირში მოქმედი აგენტისთვის ხელშეკრულების ამგვარი

დეტალიზაციის საჭიროებას გამოირიცხავს თავად ევროკავშირის საბაზრო-ეკონომიკური რეგულირების მოდელი.

სამართლებრივ დონეზე არსებობს გარკვეული იურიდიული აქტები, რომლებიც უზრუნველყოფენ მხარეთა მიერ პირობების დაცვას. კერძოდ, ევროკავშირის acquis⁷ სავალდებულო წესით განსაზღვრავს იმ პირობებს, რომლებიც სხვა შემთხვევაში კერძო ხელშეკრულებით იქნებოდა დარეგულირებული. შესაბამისად, კერძო ეკონომიკურ აგენტებს ისღა დარჩენიათ, წერილობით მხოლოდ მინიმალისტურად ასახონ გარიგების ელემენტები, რადგან ევროკავშირის საკანონმდებლო რეგულირება თავად აყალიბებს შესაბამის „საერთო სახელშეკრულებო მოდელს“.

დასკვნა

ქართული ბაზრის ეკონომიკური ოპერატორების მხრიდან ხელშეკრულებების მიმართ არსებული „მკაცრი“ დამოკიდებულება ევროკავშირთან მიმართებაში რელევანტური არ არის. ბაზრების დაახლოებისთვის ერთ-ერთი აუცილებელი და მნიშვნელოვანი მომენტია ევროკავშირის ბაზრის საერთო სახელშეკრულებო მოდელის გაზიარება. საერთო სახელშეკრულებო მოდელის არსებობა ხელს უწყობს ტრანზაქციების სისწრაფეს, საჭირო საბაზრო პარამეტრების დაცვას (როგორცაა საქონლის ხარისხი, ჰიგიენის წესები, სანიტარული და ფიტოსანიტარული სტანდარტები, სასოფლო-სამეურნეო სფეროში სასაქონლო სახეობების მიხედვით დეტალური რეგულირებები) და განაპირობებს საქართველო-ევროკავშირს შორის ვაჭრობის დაუბრკოლებელ განხორციელებას, იმავე პრიციპით, როგორითაც ევროკავშირში არსებული საერთო სახელშეკრულებო მოდელი განაპირობებს კონკურენციული ბაზრის დაუბრკოლებელ ფუნქციონირებას.

⁷ ევროკავშირის acquis არის რეგულირების მთლიანი სისტემა, რომელიც მოიცავს არა მხოლოდ სამართლებრივ აქტებს, არამედ ვაჭრობასთან და სტანდარტებთან დაკავშირებულ ყველა რელევანტურ დოკუმენტაციას.

ლიტერატურა/REFERENCES

Bhala, R. (1997). Hegelian Reflections on Unilateral Action in the World Trading. 15 Berkeley Journal of International Economic Law 159, pp. 159-244.

Houh, E. M. (2003). Critical Interventions: Toward an Expansive Equality Approach to the Doctrine of Good Faith in Contract Law'. Cornell Law Review, Vol. 88, pp. 1025-1098.

Niamh Moloney. (2005). Building a Retail Investment Culture through Law: The 2004 Markets in Financial Instruments Directive. European Business Organization Law Review, Vol. 6, No. 3, pp. 341-422.

Zeitler, H. E. (September 2005). 'Good Faith' in the WTO Jurisprudence – Necessary Balancing Element or an Open Door to Judicial Activism?. Journal of International Economic Law, Volume 8, Issue 3, Pages 721–758.

The Impact of the Association Agreement and the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement on Georgian consumers (October 6, 2019).http://asocireba.ge/files/file_2864583.

Access to the Official Journal. <https://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html>

Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union. https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:2bf140bf-a3f8-4ab2-b506-fd71826e6da6.0023.02/DOC_2&format=PDF.

The Legislative Herald of Georgia. <https://matsne.gov.ge/>