



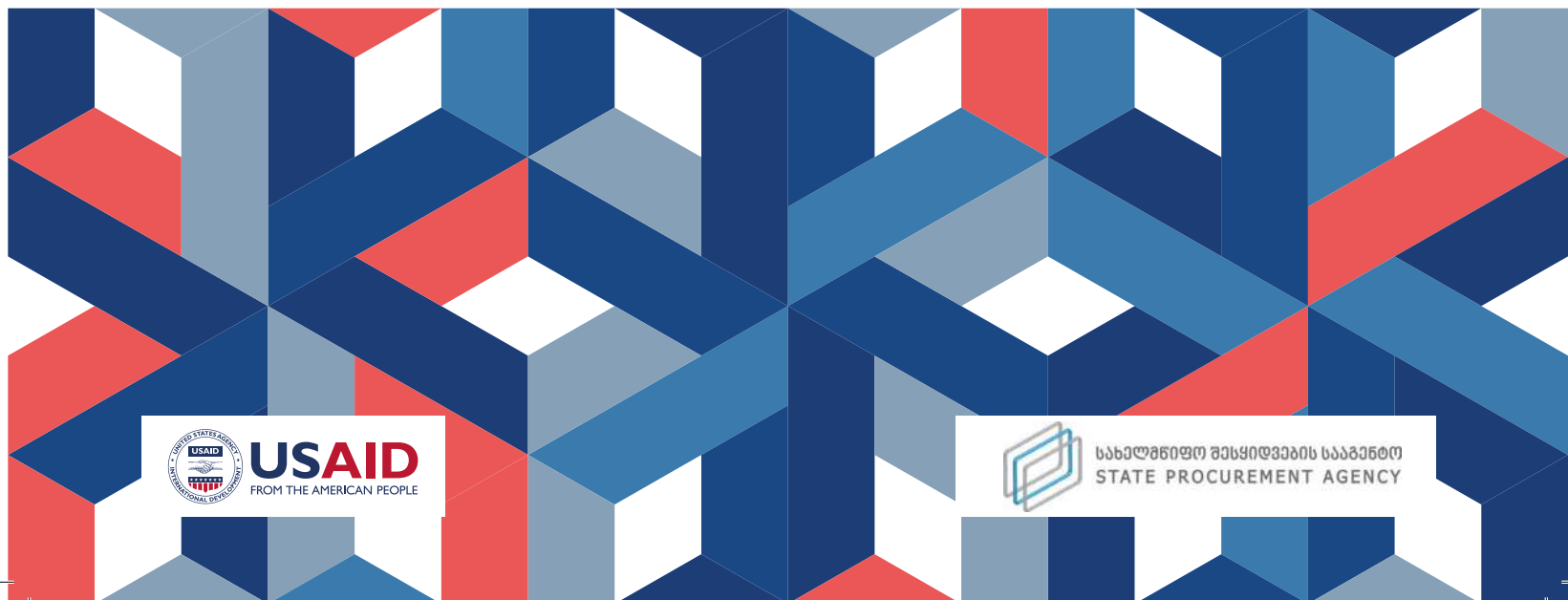
---

# Public Procurement in the European Union

A Guide for Georgian Businesses

---

საჯარო  
შესყიდვები ევროკავშირში  
გზამკვლევი ქართული ბიზნესისთვის



საბელაშვილო შესყიდვების სააგენტო  
STATE PROCUREMENT AGENCY



## The USAID Economic Governance Program

### USAID-ის ეკონომიკური მმართველობის პროგრამა

DISCLAIMER: This publication is made possible by the support of the American people through the United States Agency for International Development (USAID). The contents of this publication/report (specify) do not necessarily reflect the views of USAID or the United States Government.

*შენიშვნა: ამ პუბლიკაციის მომზადება შესაძლებელი გახდა ამერიკელი ხალხის მიერ, ამერიკის შეერთებული შტატების საერთაშორისო განვითარების სააგენტოს (USAID) მეშვეობით, გაწეული დახმარების შედეგად. მასში გამოთქმული მოსაზრებები შეიძლება არ ემთხვეოდეს USAID-ის ან ამერიკის შეერთებული შტატების მთავრობის პოზიციას.*



# Table of Contents

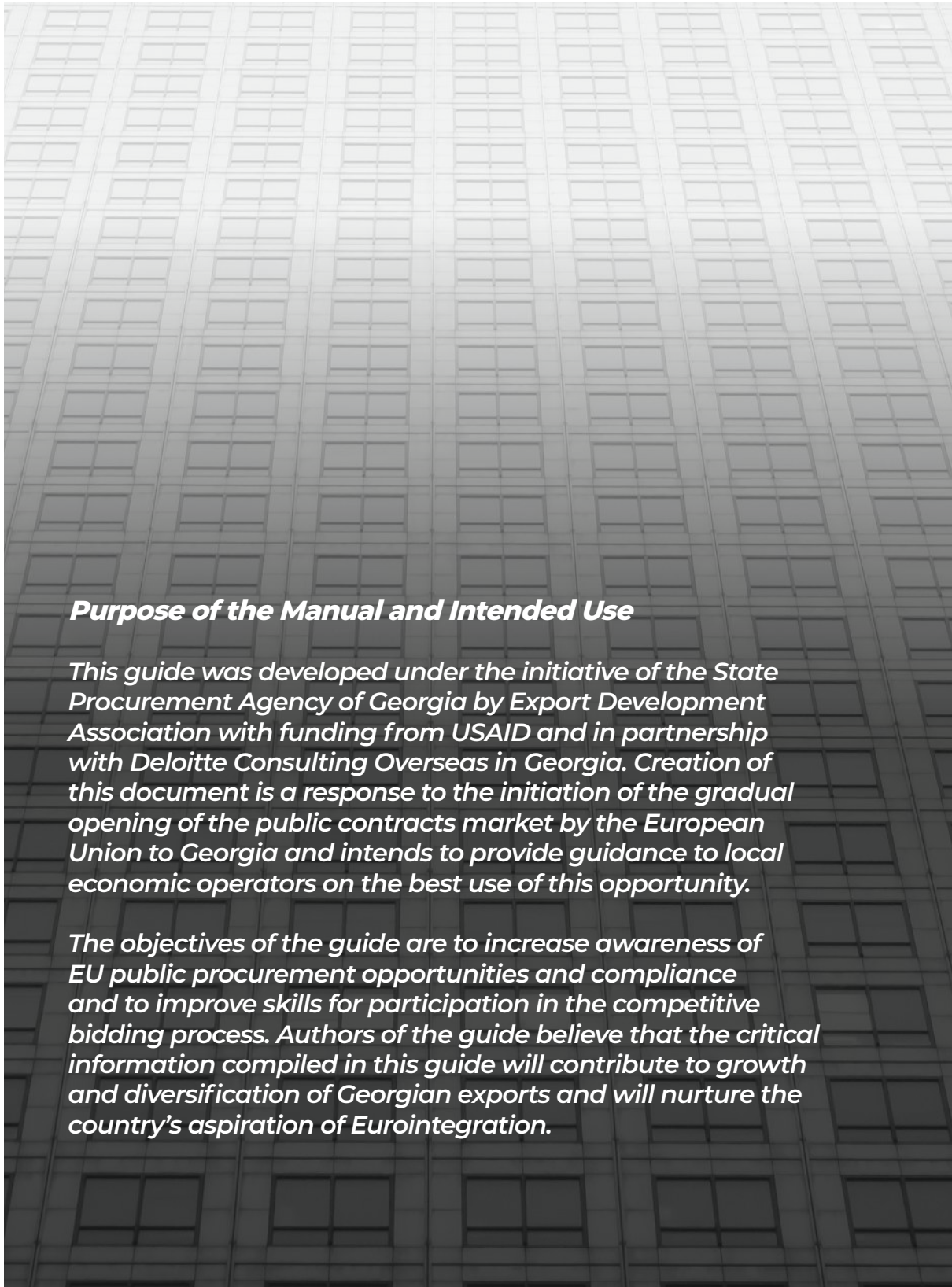
Introduction	7
List of Abbreviations	8
<b>PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM IN THE EUROPEAN UNION</b>	
What is Public Procurement	12
Scale of the EU public procurement market	12
EU – a single public procurement market and various levels of access	12
<i>Accessing the market as a party to DCFTA</i>	
<i>Accessing the market as a Candidate State</i>	
<i>Accessing the market as an EU member</i>	
Organization of public procurement in EU	13
<i>Basic principles</i>	
<i>Legislative framework</i>	
<i>Type and Hierarchy of EU Legislative Acts</i>	
<i>Legal Acts Pertaining to Public Procurement</i>	
Classification Systems	15
<i>Common Procurement Vocabulary (CPV)</i>	
<i>ENCODING</i>	
Thresholds	17
<i>EU common thresholds</i>	
<i>Thresholds of EU member states</i>	
<i>Exclusions</i>	
<i>Temporary restrictions</i>	
<i>Tendering Procedures</i>	
<i>Open Procedure</i>	
<i>Restricted Procedure</i>	
<i>Competitive dialogue</i>	
<i>Competitive procedure with negotiation</i>	
<i>Negotiated procedure without prior publication</i>	
<i>Innovation partnership</i>	
<i>Design contest</i>	
<i>Additional tendering techniques</i>	
<i>Framework agreement</i>	
<i>Dynamic purchasing system</i>	
<i>Electronic auction</i>	
<b>EU PUBLIC PROCUREMENT OPPORTUNITIES</b>	
Where to find public procurement tenders?	24
<i>Tenders Electronic Daily (TED)</i>	
How to Use TED	
National public procurement portals	27
Public procurement portals of municipalities of large European cities	27
<b>USEFUL ADVICE TO NAVIGATE EU PUBLIC PROCUREMENT WORLD</b>	
Understanding the local Procurement Process - always be aware of formalities	30
Languages	30

Understanding local EU member states legal systems and local legal framework	30
Advantages of use and how to maximize benefits from National Public procurement portals?	31
Challenges and opportunities of partnering with local economic operators.	31
Execution of contract in a foreign country - dual compliance	32
<b>HOW TO CREATE A BID</b>	
Introduction	34
Procurement plans	34
Tender documentation	34
Clarification of documentation and questions for Contracting authority	35
Formal requirements and certificates	35
<i>Selection criteria</i>	
<i>Exclusion grounds</i>	
<i>Mandatory exclusion grounds</i>	
<i>Non-mandatory exclusion grounds</i>	
Technical Bid	36
Financial Bid	36
European Single Procurement Document (ESPD)	37
<i>What is ESPD?</i>	
<i>How to fill out the ESPD.</i>	
eCertis 36	38
Award Criteria	38
<i>Most Economically Advantageous Tender (MEAT)</i>	
<i>Lowest Price and Life-Cycle Costing</i>	
Abnormally Low Tenders	39
Communication and clarifications	39
<b>REMEDIES</b>	
How to protect your rights?	42
Time Limits and Formalities	42
Hierarchy of Remedies Procedures	43
<b>WHAT IS THE EUROPEAN UNION</b>	
EU - A Supranational Organization	46
EU Member States	46
<i>EU Institutions and Legal Framework</i>	

---

# PUBLIC PROCUREMENT IN THE EUROPEAN UNION:

## A GUIDE FOR GEORGIAN BUSINESSES



### ***Purpose of the Manual and Intended Use***

*This guide was developed under the initiative of the State Procurement Agency of Georgia by Export Development Association with funding from USAID and in partnership with Deloitte Consulting Overseas in Georgia. Creation of this document is a response to the initiation of the gradual opening of the public contracts market by the European Union to Georgia and intends to provide guidance to local economic operators on the best use of this opportunity.*

*The objectives of the guide are to increase awareness of EU public procurement opportunities and compliance and to improve skills for participation in the competitive bidding process. Authors of the guide believe that the critical information compiled in this guide will contribute to growth and diversification of Georgian exports and will nurture the country's aspiration of Eurointegration.*

# Introduction

*In light of Georgia's unwavering dedication to Eurointegration and its ongoing endeavours in regulatory alignment, the nation entered into an Association Agreement with the European Union in 2014. As a result of this agreement, Georgia obtained the privilege of engaging in duty-free trade with the European market, operating within the framework of the Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA).*

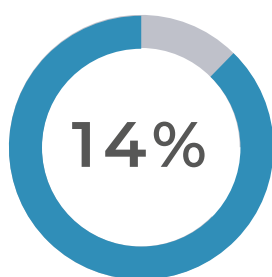
In December 2023, the Council of Europe granted Georgia the status of a candidate for EU membership, which represents an important stage on the path to membership. However, the process of rapprochement with the European Union began much earlier, and the association agreement outlined the main directions and legal frameworks, which Georgia undertook to fulfill. It was the association agreement that laid the foundation for public procurement reform, which began in 2018 with work on a new legal framework.

The reform of public procurement mainly consists of four stages, and it can be said that it is successfully underway. The successive steps taken in this direction became the motive of the European Union's retaliatory step, gradually opening the public procurement market of the member states for Georgian enterprises. This strategic move allowed local companies to enter the path of international expansion by participating in public procurement within the European Union.

Every year, over 250 000 public authorities in the EU spend around 14% of GDP (around € 2 trillion per year) on the purchase of services, works and supplies. In many sectors such as energy, transport, waste management, social protection and the provision of health or education services, public authorities are the principal buyers.

For Georgian companies, it is of paramount importance to familiarize themselves with the broader regulatory framework of the EU as well as the specific regulations of individual member states. This familiarity is crucial due to the potential disparities in procurement opportunities across EU nations, hinging on the compatibility of Georgian businesses in providing goods, services, or projects that align with each country's unique requirements.

This guide intends to collect information and resources for further compilation of the EU Public Procurement Guide for Georgian Businesses.



**% of GDP spent on the public procurement**



**Amount spent on public procurement per year**



# List of Abbreviations

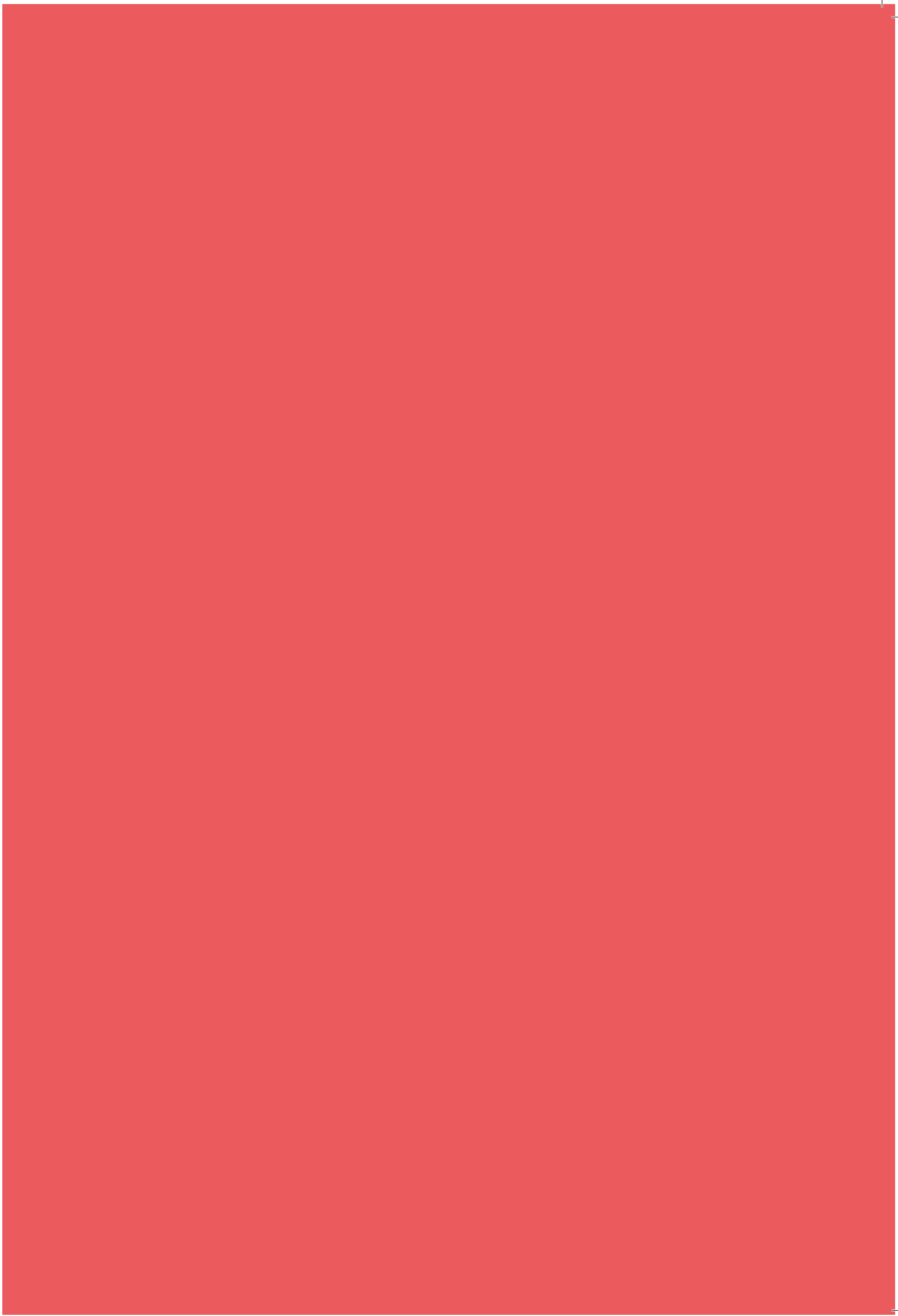
Table 1 EU System Abbreviations

<b>Abbreviation/ Term</b>	<b>Definition</b>
<b>AA</b>	<i>Association Agreement</i>
<b>CFSP</b>	<i>Common Foreign and Security Policy</i>
<b>CJEU</b>	<i>Court of Justice of the European Union</i>
<b>CoE</b>	<i>Council of the European Union (Council of Ministers)</i>
<b>DCFTA</b>	<i>Deep and Comprehensive Free Trade Area Agreement</i>
<b>EC</b>	<i>European Commission</i>
<b>ECA</b>	<i>European Court of Auditors</i>
<b>ECB</b>	<i>European Central Bank</i>
<b>EU</b>	<i>European Union</i>
<b>EUCO</b>	<i>European Council</i>
<b>Eurostat</b>	<i>Statistical Office of the European Union</i>
<b>OECD</b>	<i>Organization of European Cooperation and Development</i>
<b>TFEU</b>	<i>Treaty on the Functioning of the European Union</i>



Table 2 EU Public Procurement Abbreviations

<b>Abbreviation/ Term</b>	<b>Definition</b>
<b>Acquis</b>	<i>Acquis communautaire</i>
<b>CPV</b>	<i>Common Procurement Vocabulary</i>
<b>ESPD</b>	<i>European Single Procurement Document</i>
<b>GPA</b>	<i>Agreement on Government Procurement</i>
<b>IPI</b>	<i>International Procurement Instrument</i>
<b>MEAT</b>	<i>Most Economically Advantageous Tender</i>
<b>PP</b>	<i>Public Procurement</i>
<b>SIMAP</b>	<i>Information system for public procurement</i>
<b>TED</b>	<i>Tenders Electronic Daily</i>



# **PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM IN THE EUROPEAN UNION**

**Chapter**

**01**

---

## What is Public Procurement

Public procurement refers to the process by which contracting authorities, such as government departments, local authorities or state-owned enterprises, purchase goods or services or works from the private sector.

Public procurement rules ensure that public money is properly used when public authorities make purchases from the private sector.

To prevent fraud, waste, corruption, or local protectionism, the laws of most countries regulate public procurement to some extent. Laws usually require the procuring authority to issue public (market-competitive) tenders if the value of the procurement exceeds a certain threshold.

---

## Scale of the EU public procurement market

Every year, over 250,000 public authorities in the EU spend around 14% of GDP (around €2 trillion per year) on the purchase of services, works and supplies<sup>1</sup>. In many sectors such as energy, transport, waste management, social protection and the provision of health or education services, public authorities are the principal buyers.

---

## EU – a single public procurement market and various levels of access

EU's opening of access to its public procurement market is usually reciprocal and requires third countries to also permit EU businesses participate in their public tenders. However, reciprocity is not the only requirement. In order to be allowed participation, non-EU governments shall approximate their public procurement system to a certain standard, frequently through a comprehensive process of legislative and structural changes.

There are a few ways a non-member state may participate in EU public tenders, including being the party to the WTO Agreement on Government Procurement (GPA)<sup>2</sup> or having signed a bilateral agreement with the EU setting forth the rules and levels of access for a consignee.

It is noteworthy that opening of the EU public

procurement market is gradual, and it may not immediately qualify pretenders for all three categories of supply such as goods, works and services regardless of their participation in any of the abovementioned agreements. EU holds the liberty to negotiate different rules in specific situations.

### Accessing the market as a party to DCFTA

Deep and Comprehensive Free Trade Area (**DCFTA**) is a special trade instrument designed as part of the Association Agreement (**AA**) between EU and Georgia, Moldova and Ukraine which grants these states the access to the European Single Market. The terms and conditions of each **DCFTA** is individual and the opening of the market is also gradual, pertaining to each state's progress of following the special

implementation schedule.

The EU and Georgia signed AA in June 2014 and it entered into force in July 2016. The Deep and Comprehensive Free Trade Area (**DCFTA**) is an integral part of the Agreement. It reduces tariffs between Georgian and European firms face when trading with each other and increases the efficiency of customs procedures. It also facilitates trade further by gradual approximation of Georgian legislation, rules, and procedures, including standards, to those of the EU. Georgia's progress towards approximation is published on the government's special dedicated website [www.dcfta.gov.ge](http://www.dcfta.gov.ge).

As part of the approximation process, Georgia undertook a comprehensive public procurement reform in response to which, the EU started opening its public procurement to Georgian firms in 2022. Official website of State Procurement Agency publishes the **DCFTA** roadmap and action plan<sup>3</sup> that provides information about specific steps for approximating public procurement field by Georgia and **DCFTA** progress reports that provide useful information about general eligibility of Georgian businesses in EU public procurement<sup>4</sup>.

### Accessing the market as a Candidate State

A country is granted 'candidate country' status by the European Council based on an opinion from the European Commission, drawn up following the country's application for European Union (EU) membership.

This status does not give the country the automatic right to join the EU. The Commission scrutinizes its application according to the accession criteria (Copenhagen criteria) and the accession process only starts with a unanimous decision from the European Council to open negotiations.

Depending on its circumstances, the candidate country may be required to institute a reform process in order to bring its legislation into line with the existing body of EU laws and standards (known as the **Acquis**) and to improve its infrastructure and administration. During the accession process, the candidate country receives financial and technical assistance to help it prepare for EU membership.

Rules and guidance on transition from candidacy to EU membership are outlined in **Acquis**<sup>6</sup> which must be complied with before eligibility to join is granted.

EU candidacy does not automatically qualify states for participation in EU public procurement and the status does not loosen the requirement of legislative harmonization of candidates with that of the EU. Therefore, candidates are required to reform their public procurement system to bring it to the required standards and often to open their own public procurement market to EU companies unconditionally, because the granting of access is first based on the reciprocity principle.

By the end of 2023, the EU granted Georgia a candidate status. The next step before membership will be the approval on start of accession negotiations.

### Accessing the market as an EU member

EU membership obliges states to open access to their public procurement market and conversely, grants access to all categories of public tenders (goods, works, services) within the union unless such access was not exercised in full before the accession. By complying with the fundamental freedoms and principles of the EU, the member states take full advantage of the internal market.

## Organization of public procurement in EU

### Basic principles

The EU public procurement market is one of the most developed and open systems in the world and is governed by the values of non-discrimination, equal treatment and transparency.

- Non-discrimination means no direct or indirect discrimination on a geographical/national basis; other restrictions must be justified and proportionate.
- Equal treatment means impartiality of process - all tenderers are to be treated in

the same manner and provided the same opportunities.

- Transparency means sufficient degree of advertising to the market.

### Legislative framework

The obligations and responsibilities of the member states to acquire and maintain the EU membership are collected under a comprehensive collection of laws and regulations called **Acquis**<sup>5</sup> that includes:

- EU Treaties.
- Any legislation adopted to apply those treaties and the case-law developed by the Court of Justice of the European Union.
- Declarations and resolutions that are adopted by the EU.
- Measures in the fields of common foreign and security policy and justice and home affairs.
- International agreements that the EU concludes, and agreements concluded among the Member States themselves with regard to the EU's activities.

The EU **Acquis** comprises 35 chapters laying out membership requirements that span from the free movement of goods, people and capital to policies on taxation, education, defence, environment, the organisation of public institutions and other areas where the states must perform to the EU standards. Public Procurement system conditions are described in Chapter 5<sup>6</sup> of **Acquis**. In addition to the basic principles described in the above section, **Acquis** on public procurement provides for specific EU rules that apply to the coordination of the award of public contracts for works, services and supplies, for traditional contracting entities and for special sectors. The **Acquis** also specifies rules on review procedures and the availability of remedies. Specialised implementing bodies are required.

Candidate (applicant) countries are required to accept the **Acquis** before they can join the EU. Derogations (exceptions) from the **Acquis** are granted only in exceptional circumstances and are limited in scope. The **Acquis** must be incorporated by candidate countries into their national legal order by the date of their accession to the EU, and they are obliged to apply it from that date.

### Type and Hierarchy of EU Legislative Acts

At the top of the hierarchy of EU norms is **primary law**, which consists of:

- The EU's constituent treaties (the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU)) and its protocols.

- The Charter of Fundamental Rights
- The general principles established by the CJEU.

Next in the hierarchy are **international agreements** with non-EU countries or with international organisations. These agreements are separate from primary and secondary law and form a unique category.

Below this is **secondary law**, which comprises all legislative and non-legislative acts adopted by the EU institutions, which enable the EU to exercise its powers.

**Legislative acts** are regulations, directives and decisions.

Under Article 288 of the TFEU, the European institutions may adopt five types of legal acts:

**Regulations, directives and decisions** are **binding legal acts**. If they are adopted through the legislative procedure in accordance with Article 289, they are considered **legislative acts**. A **decision** can specifically address one or more addressees (Member States, natural or legal persons). There are also decisions with no specific addressee, particularly in the area of the common foreign and security policy.

**Recommendations and opinions** are non-binding legal acts.

**Regulations** are binding legislative acts. It must be applied in its entirety across the EU.

**Directives** are legislative acts that set out goals that all EU countries must achieve. However, it is up to the individual countries to devise their own laws on how to reach these goals.

**Decisions** are binding on those to whom it is addressed (e.g., an EU country or an individual company) and are directly applicable.

**Recommendations** are not binding. A recommendation allows the institutions to make their views known and to suggest a line of action without imposing any legal obligation on those to whom it is addressed.

**Opinions** are instruments that allow the institutions to make a statement in a non-binding fashion, in other words without imposing any legal obligation on those to whom it is addressed. An opinion is not binding.

### Legal Acts Pertaining to Public Procurement

To create a level playing field for businesses across Europe, EU law sets out minimum harmonised public procurement rules. These rules govern the way public authorities and certain public utility

operators purchase goods, works and services. They are transposed into national legislation and apply to tenders which have a monetary value that exceeds a certain amount. For tenders of lower value, national rules apply. Nevertheless, these national rules also have to respect the general principles of EU law.

Public procurement in EU is regulated by Public Procurement Directives. By 18 April 2016, EU countries had to transpose the following directives into national law:

#### **Directive 2014/23/EU<sup>7</sup> on the award of concession contracts**

It sets out the European Union set of rules for public sector contracting authorities and contracting entities in the utility sector through concession (e.g., the right to operate public traffic infrastructure, such as a motorway, or a service, such as a bus route).

#### **Directive 2014/24/EU<sup>8</sup> on public procurement**

It establishes purchasing procedures for public buyers. It specifies that when national authorities use public procurement to invite tenders to provide works, supplies or services, they must treat all applicants equally and not discriminate between them. They must also be transparent in their dealings.

#### **Directive 2014/25<sup>9</sup> - Procurement by entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors.**

It sets out rules on the award of public contracts by entities active in the water, energy, transport and postal sectors. Its rules are based on the rules of the general public procurement Directive 2014/24/EU<sup>9</sup> but take into account the specific nature of these sectors.

Two “remedies” Directives apply to complaints and review: the public sector remedies Directive 89/665/EEC and the utilities sector remedies Directive 92/13/EEC. These two remedies Directives were both significantly amended by Directive 2007/66/EC<sup>10</sup>. In addition, the “defence” Directive 2009/81/EC<sup>11</sup> applies a more flexible and confidential regime to the procurement of military supplies and related works and services.

In June 2022, the European Parliament issued Regulation (EU) 2022/1031<sup>12</sup> by which it activated the International Procurement Instrument (IPI) restricting access to the EU public procurement market to suppliers from countries that do not provide reciprocal access to their own public procurement markets despite their participation in the agreements granting them the access. IPI grants the European Commission an investigative and penalizing powers to identify unfair treatment towards EU companies and impose restrictive measures.

## Classification Systems

### **Common Procurement Vocabulary (CPV)**

The **CPV** establishes a single classification system for public procurement aimed at standardising the references used by contracting authorities and entities to describe the subject of procurement contracts. All public tenders announced by public organizations in the EU (and the UK) use **CPV** codes to identify goods, works or services they intend to source.

The use of the **CPV** is mandatory in the European Union as from 1 February 2006 and is being regulated by the Commission Regulation (EC) No 213/2008 of 28 November 2007<sup>13</sup>. State Procurement Agency of Georgia publishes an updated database of CPV codes in Georgian and English on the International Classifications page<sup>14</sup> of its official website [www.procurement.gov.ge](http://www.procurement.gov.ge).

The **CPV** consists of a main vocabulary for defining the subject of a contract, and a

supplementary vocabulary for adding further qualitative information. The main vocabulary is based on a tree structure comprising codes of up to 9 digits (an 8-digit code plus a check digit) associated with a wording that describes the type of supplies, works or services forming the subject of the contract.

The CPV system is organized in the following hierarchical structure:

- 45 Divisions
- 272 Groups
- 1002 Classes
- 2379 Categories
- 5756 Sub-categories

Description of codes resembles the classification of economic activities by NACE system, but the two systems are not identical.

- CPV-codes that start with 0 up to and including 44 and 48: Deliverables (Goods)
- CPV-codes that start with 45: Works.
- CPV-codes that start with 50 up to and including 98: Services.

Note: There are no codes that start with 46, 47 or 49.

## ENCODING

The coding structure of the CPV Vocabulary uses a nine-digit code. The last digit is a control digit that serves to verify the previous digits.

- The first two digits come in a block, so as to accommodate 99 Divisions (XX000000-Y)
- The next six digits each represent one level of classification, so there cannot be more than

- 9 groups at a given level of classification.
- The first three digits together identify Groups (XXX00000-Y) (so there can be 10 groups per division)
- The first four digits together identify Classes (XXXX0000-Y) (so there can be 10 classes per group)
- The first five digits identify Categories (XXXXX000-Y) (so there can be 10 categories per class)
- The last three digits give further precision within each category (Subcategories)

Zeros are placed at the end of codes, except for the first two digits, and they indicate the level of accuracy of the code (the more zeros it has, the more general it is). Where a given level of classification is not further subdivided, a '0' is used in the position for the next more detailed level.

## EXAMPLES

**Dental X-ray device would be classified with increasing accuracy as follows:**

- Division 33 (33000000-0): Medical equipments, pharmaceuticals and personal care products
- Group 33-1 (33100000-1): Medical equipments
- Class 33-1-1 (33110000-4): Imaging equipment for medical, dental and veterinary use
- Category 33-1-1-1 (33111000-1): X-ray devices
- Subcategory 33-1-1-1-2 (33111200-3): X-ray workstations

**Gateway software package would be classified with increasing accuracy as follows:**

- Division 48 (48000000-8): Software Package and Information Systems
- Group 48-2 (48200000-0): Networking, Internet and intranet software package
- Class 48-2-1 (48210000-3): Networking software package
- Category 48-2-1-9 (48219000-6): Miscellaneous networking software package
- Subcategory 48-2-1-9-1 (48219100-7): Gateway software package

**Aircraft carriers would be classified with increasing accuracy as follows:**

- Division 35 (35000000-4): Security, fire-fighting, police and defence equipment
- Group 35-5 (35500000-9): Warships and associated parts
- Class 35-5-1 (35510000-2): Warships
- Category 35-5-1-1 (35511000-9): Surface combatant
- Subcategory 35-5-1-1-1 (35511100-0): Aircraft carriers

Below is the highest level of CPV segmentation in 45 clusters<sup>15</sup>.

### CPV Categories for Classification of Goods

1. CPV Division 03 Agricultural, farming, fishing, forestry and related products
2. CPV Division 09 Petroleum products, fuel, electricity and other sources of energy
3. CPV Division 14 Mining, basic metals and related products
4. CPV Division 15 Food, beverages, tobacco and related products
5. CPV Division 16 Agricultural machinery
6. CPV Division 18 Clothing, footwear, luggage articles and accessories
7. CPV Division 19 Leather and textile fabrics, plastic and rubber materials
8. CPV Division 22 Printed matter and related products
9. CPV Division 24 Chemical products
10. CPV Division 30 Office and computing machinery, equipment and supplies except furniture and software packages
11. CPV Division 31 Electrical machinery, apparatus, equipment and consumables; lighting
12. CPV Division 32 Radio, television, communication, telecommunication and



- related equipment
13. CPV Division 33 Medical equipments, pharmaceuticals and personal care products
  14. CPV Division 34 Transport equipment and auxiliary products to transportation
  15. CPV Division 35 Security, fire-fighting, police and defence equipment
  16. CPV Division 37 Musical instruments, sport goods, games, toys, handicraft, art materials and accessories
  17. CPV Division 38 Laboratory, optical and precision equipments (excl. glasses)
  18. CPV Division 39 Furniture (incl. office furniture), furnishings, domestic appliances (excl. lighting) and cleaning products
  19. CPV Division 41 Collected and purified water
  20. CPV Division 42 Industrial machinery
  21. CPV Division 43 Machinery for mining, quarrying, construction equipment
  22. CPV Division 44 Construction structures and materials; auxiliary products to construction (except electric apparatus)
  23. CPV Division 48 Software package and information systems

#### CPV Category for Classification of Works

24. CPV Division 45 Construction work

#### CPV Categories for Classification of Services

25. CPV Division 50 Repair and maintenance services
26. CPV Division 51 Installation services (except software)
27. CPV Division 55 Hotel, restaurant and retail trade services
28. CPV Division 60 Transport services (excl. Waste transport)
29. CPV Division 63 Supporting and auxiliary transport services; travel agencies services

30. CPV Division 64 Postal and telecommunications services
31. CPV Division 65 Public utilities
32. CPV Division 66 Financial and insurance services
33. CPV Division 70 Real estate services
34. CPV Division 71 Architectural, construction, engineering and inspection services
35. CPV Division 72 IT services: consulting, software development, Internet and support services and related consultancy services
36. CPV Division 73 Research and development services and related consultancy services
37. CPV Division 75 Administration, defence and social security services
38. CPV Division 76 Services related to the oil and gas industry
39. CPV Division 77 Agricultural, forestry, horticultural, aquacultural and apicultural services
40. CPV Division 79 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security
41. CPV Division 80 Education and training services
42. CPV Division 85 Health and social work services
43. CPV Division 90 Sewage, refuse, cleaning and environmental services
44. CPV Division 92 Recreational, cultural and sporting services
45. CPV Division 98 Other community, social and personal services

Various online databases provide a keyword search function and can help interested parties identify codes for their goods, works or services. One of the commonly used such databases is: [www.cpvcodes.eu](http://www.cpvcodes.eu).

## Thresholds

### EU common thresholds

Thresholds set minimum values of goods, works or services that EU public organizations are obliged to tender out beyond their national border and in accordance with the EU rules. For below-threshold-value tenders, only national public procurement rules apply but the general EU principals of transparency and equal treatment should be respected. Thresholds differ by subject of the procurement as well as by Contracting authority and are revised regularly but are usually close to the below values:

- EUR 5 538 000 for construction contracts
- Supplies and Services for Contracting authorities 143 000 EUR
- Supplies and services in the sectors of water, energy and transport 443 000 EUR

The thresholds are set based on CPV codes and when there is a combination of goods with works or services, the prevailing value category will be used to decide where it belongs. Member states also have their national rules defining complex categories such as construction for example.

Updated information on thresholds is published

regularly on the website of the European Commission<sup>16</sup>. EU also sets corresponding values of thresholds for public bids in currencies other than Euros<sup>17</sup>.

### Thresholds of EU member states

Each member state may set its own thresholds that shall be lower than those of the EU. National thresholds are regulated by national legislation but because EU does not mandate cross-border advertising of bids that are below EU thresholds, these opportunities are to be searched for separately, in national portals of each member state (See Annex).

### Exclusions

Some contracts will be excluded from the scope of the EU Public Directives for different reasons because their nature is not subject to competition and Contracting authorities may procure them without conducting a Public Procurement procedure. Exclusions are for example:

- Contracts for the acquisition of land or existing buildings: The Directives exclude contracts for the acquisition or rental of land, buildings and other immovable property. These contracts are excluded because they are most commonly dependent on geographical location.
- services contracts provided on the basis of exclusive rights.
- broadcasting material and time.
- arbitration services and conciliation services
- legal services.
- certain financial services.
- loans.

Due to the special and sensitive nature of defence and security procurement, there is a special regime for this area. It is logical and expected that goods of general consumption, which are common on the market, as well as military equipment or security-sensitive equipment, cannot be obtained in the same way. Therefore, the sourcing of defence goods and services may be restricted even between the member states although the EU is trying to make this market more accessible for local (EU-registered) businesses<sup>18</sup>.

### Temporary restrictions

Temporary restrictions on public procurement are implemented against states, enterprises, or private individuals whose actions threaten international peace and security or undermine democratic principles. The sanctions cover ongoing and future public procurement procedures, as well as awarded public contracts. They apply to a majority of public procurement contracts covered by the EU public procurement Directives.

As depicted in the map below (Figure 1), Georgia is sandwiched between the countries where numerous entities are under the EU sanctions. Because some of these economies are Georgia's traditional trade partners, the local businesses should carefully consider their choice of clients or suppliers to ensure compliance.

The European Commission provides an updated list of restrictive measures<sup>19</sup> on its website [www.europa.eu](http://www.europa.eu) immediately upon their enforcement. EC also maintains a user-friendly tool to search sanctions by type and geographic locations at [www.sanctionsmap.eu](http://www.sanctionsmap.eu).

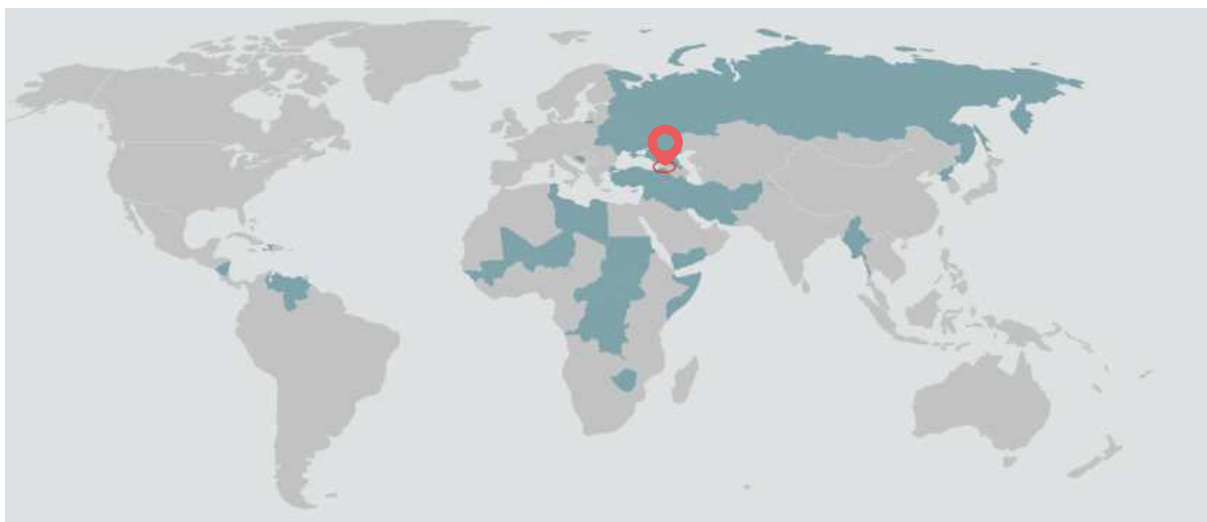


Figure 1 EU Sanctions Map

## Tendering Procedures

The standard way of awarding contracts is through competitive tendering. Within competitive tendering there are different types of public procurement procedures. These procedures are outlined in **Directive 2014/24/EU on public procurement**<sup>11</sup>.

### Open Procedure

The open procedure is a single-stage process and is used in the EU public procurement the most frequently. A contracting authority advertises the contract opportunity and then issues full tender documents, including the specifications and contract, to all economic operators that request to participate. All procurement documents must be available by electronic means, free of charge, on the date of publication of a Contract Notice.

All procurement documents must be complete and comprehensive so that economic operators will no longer need to ask for documentation; they will simply download all of the relevant documents. Economic operators submit both selection (qualification) information and tenders at the same time in response to the contracting authority's advertised requirements. The contracting authority may receive a large number of tenders; it cannot determine in advance the number of tenders that it will receive, but not all of those tenders will necessarily be considered.

Only tenders from suitably qualified economic operators that have submitted the required documents and that meet the selection criteria are considered. Tenders are evaluated on the basis of the most economically advantageous tender. No negotiations are permitted with economic operators, although contracting authorities may clarify aspects of the tender with tenderers.

### Restricted Procedure

The restricted procedure is a two-stage process. The contracting authority advertises the contract opportunity, and economic operators submit requests to participate and then provide selection stage (pre-qualification) information, which is used by the contracting authority to establish whether the economic operators are qualified to perform the contract.

The contracting authority then selects the economic operators that are to be invited to tender. The contracting authority is permitted to limit the number of economic operators that it invites to tender and to draw up a shortlist of economic operators, which means that not all of the economic operators that qualify will necessarily be invited to tender. The contracting authority issues the full invitation to tender, together with the specifications and contract,

to the economic operators that it has selected or shortlisted. Unlike the open procedure, the restricted procedure thus allows the contracting authority to limit the number of tenders that it receives. Tenders are evaluated on the basis of the most economically advantageous offer. No negotiations are permitted with economic operators, although contracting authorities may clarify aspects of the tender with tenderers.

### Competitive dialogue

The competitive dialogue procedure is a two-stage process. The contracting authority advertises the contract opportunity, and after submitting requests to participate, the economic operators first submit pre-qualification and selection stage information, which is used by the contracting authority to establish whether the economic operators are qualified to perform the contract and to select the economic operators that are to be invited to tender.

The contracting authority is permitted to limit the number of economic operators that it invites to tender and to draw up a shortlist of economic operators. The contracting authority issues the invitation to participate only to the economic operators that it has shortlisted, and it then enters into a competitive dialogue phase with those economic operators. During the competitive dialogue phase, all aspects of the project can be discussed with the economic operators, and the number of solutions can be reduced as part of the process.

Once the contracting authority is satisfied that it will receive proposals that will meet its requirements, it declares the competitive dialogue phase closed and invites the economic operators to submit their tenders. Tenders can only be evaluated on the basis of the best price/quality ratio. The contracting authority is permitted to negotiate with the tenderer presenting the best price/quality ratio.

This procedure can be used by a contracting authority with the aim of proposing a method of addressing a need defined by the contracting authority.

### Competitive procedure with negotiation

In case of competitive procedure with negotiations anyone may ask to participate, but only those who are pre-selected, will be invited to submit initial tenders and to negotiate.

Procuring entities can only use this procedure when negotiations are necessary due to the specific or complicated nature of the purchase. However, the procuring entities in the defence and security, water, energy, transport and postal services sectors may use it as a standard procedure.

In EU public procurement practice, the use of Competitive procedure with negotiation is quite rare.

### Negotiated procedure without prior publication

In the specific cases and circumstances Member States may permit contracting authorities to award public contracts by a negotiated procedure without prior publication. Some of those cases are:

- competition is absent for technical reasons
- the protection of exclusive rights, including intellectual property rights
- for reasons of extreme urgency brought about by events unforeseeable by the contracting authority,
- the time limits for the open or restricted procedures or competitive procedures cannot be complied with.

### Innovation partnership

The innovation partnership procedure is a new procedure introduced by the 2014 procurement reforms. It is a two-stage process and is loosely based on the procedural rules that apply to the competitive procedure with negotiation. The contracting authority advertises the contract opportunity. The economic operators submit information, which is used by the contracting authority to establish whether the economic operators are suitable, from a qualitative perspective, to participate in the innovation partnership process.

The contracting authority is permitted to limit the number of economic operators that it invites to participate, to draw up a shortlist, and invite at least three economic operators to participate in the innovation partnership.

The rules on the conduct of negotiation phase of the innovation partnership procedure are flexible, and the way in which the procedure is conducted can therefore vary considerably. An underlying principle is that the procedure is conducted in successive phases, which must be structured in the sequence of steps in the research and innovation process, which may include the manufacture of products, provision of services or completion of works.

During the innovation partnership, all aspects of the project can be discussed with the economic operators, and the number of solutions can be reduced as part of the process. The contracting authority has the option of purchasing the final products, services or works that have been developed through the innovation partnership, but it is not obliged to do so. Under this procedure, contracts can only be awarded on the basis of the best price/quality ratio.

### Design contest

This competitive procedure involves the use of a jury to judge the designs submitted. The outcome of the procedure may be the award of the design contract, prizes or both. There are no detailed requirements relating to the number of stages to be used, or to the process. However, there are rules about the way in which the jury is constituted and operates.

This procedure can only be used for the design of public works and is commonly used in the fields of town and country planning, architecture and engineering, or data processing. The design contest can also be used for state financial support schemes. Contest for financial engineering products could also stipulate that the subsequent service contracts for the execution would be awarded either to the winner or to one of the winners of the contest by means of a negotiated procedure without prior publication.

### Additional tendering techniques

#### Framework agreement

A framework agreement is defined in Article 33 of the Directive as “an agreement between one or more contracting authorities and one or more economic operators, the purpose of which is to establish the terms governing contracts to be awarded during a given period, in particular with regard to price and, where appropriate, the quantity envisaged”.

A contracting authority setting up a framework agreement advertises the framework and invites economic operators to apply to be appointed to the framework. The contracting authority advertises the framework agreement and uses one of the standard procurement procedures set out in the Directive for the selection and evaluation of tenders. Following the receipt and evaluation of selection information and tenders, the contracting authority awards the framework agreement to one or more economic operators. The contracting authority and the framework members then enter into a framework agreement that governs the way in which contracts will be awarded to framework members and the terms applying to that award. A major advantage of framework agreements is that a single Contract Notice is published publicly, and a single EU procurement process is carried out, covering both the establishment of the framework agreement and the subsequent award of contracts covered by the framework agreement.

Contracts awarded under the framework agreement may be awarded either directly to framework members without a further

competition or by using a mini competition between framework members only.

If the framework agreement is a single-supplier agreement, the Directive provides that contracts will be awarded within the limits of the terms established in the framework agreement. This means that the contracting authority awards the contract directly to the economic operator without any additional competition.

If the agreement was established with more than one economic operator, the contracting authority has a choice between the following ways of awarding a contract:

- by awarding the contract directly to a particular economic operator by applying the terms and objective conditions laid down in advance in the framework agreement, without re-opening competition;
- by re-opening competition between the economic operators that are parties to the framework agreement, inviting all of the economic operators in the framework that are capable of performing the contract to participate (a “mini-competition”);
- by awarding the contract partially without re-opening competition, (as in first option), and partially with re-opening competition between the economic operators that are parties to the framework agreement (as in second option).

When advertising and setting up a multi-supplier framework, contracting authorities must be clear on how contracts will be awarded, and the framework agreement must contain all those provisions.

The first option in practice can be conducted in a number of ways. For example, ranking may be used so that the contract is always offered first to the first-ranked economic operator; or the award of contracts may rotate between the economic operators.

The second option, mini-competition, will be suitable where not all terms were laid down in the framework agreement. The mini-competition process must be based on the same terms as those applied for the award of the framework agreement.

It is important that all the economic operators in the framework, that are capable of executing the contract, are invited to participate in the competition to ensure equal treatment, non-discrimination and transparency.

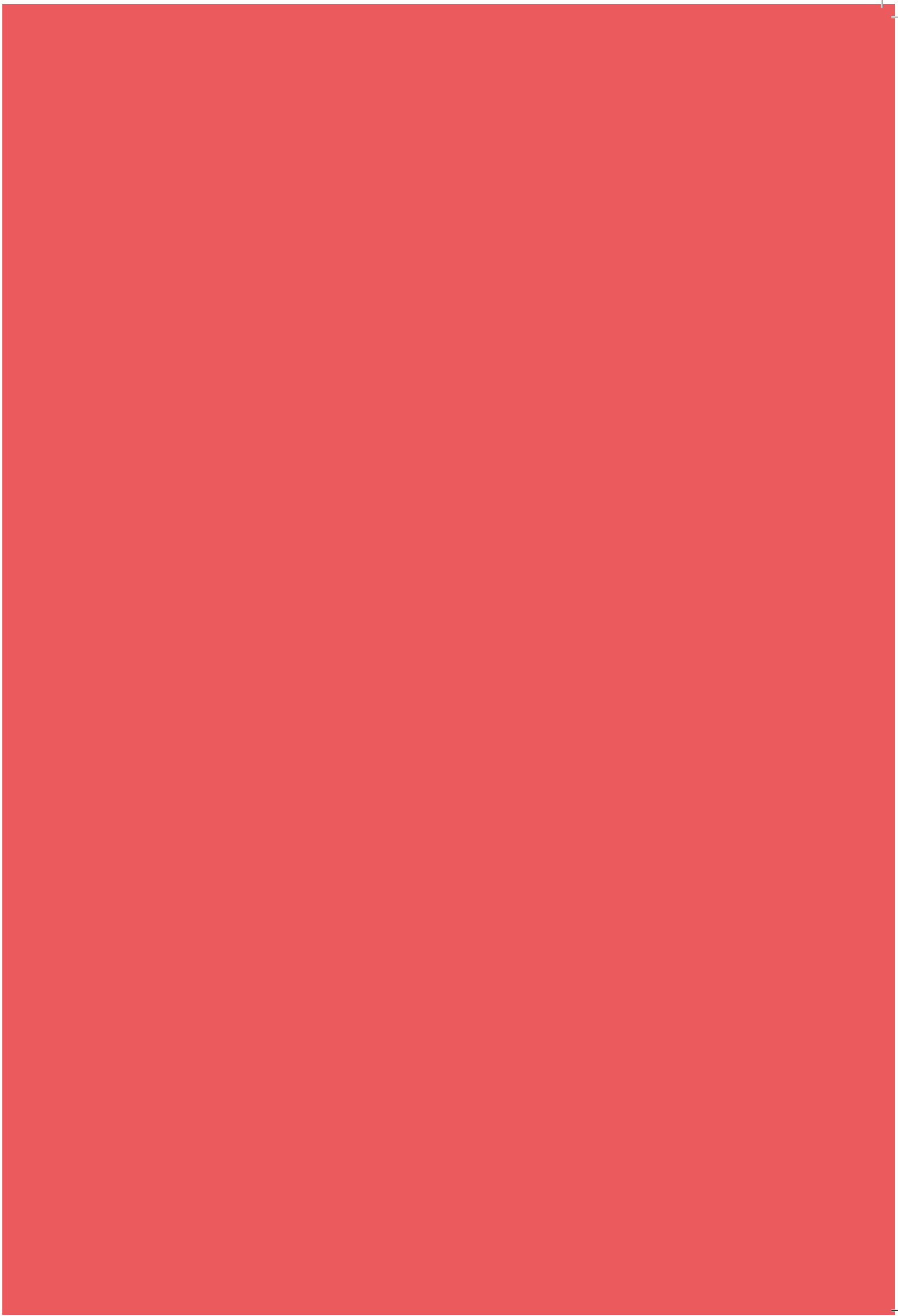
### Dynamic purchasing system

For commonly used purchases the characteristics of which, as generally available on the market, meet the requirements of the

contracting authorities, contracting authorities may use a dynamic purchasing system. The dynamic purchasing system shall be operated as a completely electronic process and shall be open throughout the period of validity of the purchasing system to any economic operator that satisfies the selection criteria. It may be divided into categories of products, works or services that are objectively defined on the basis of characteristics of the procurement to be undertaken under the category concerned. Such characteristics may include reference to the maximum allowable size of the subsequent specific contracts or to a specific geographic area in which subsequent specific contracts will be performed.

### Electronic auction

Contracting authorities may use electronic auctions, in which new prices, revised downwards, and/or new values concerning certain elements of tenders are presented. For this purpose, contracting authorities shall structure the electronic auction as a repetitive electronic process, which occurs after an initial full evaluation of the tenders, enabling them to be ranked using automatic evaluation methods. Certain public service contracts and certain public works contracts having as their subject-matter intellectual performances, such as the design of works, which cannot be ranked using automatic evaluation methods, shall not be the object of electronic auctions.



# **EU PUBLIC PROCUREMENT OPPORTUNITIES**

## **Chapter 02**

## Where to find public procurement tenders?

Bids of contract value above EU thresholds (see subchapter EU Common Thresholds) are posted on TED while those below the threshold are advertised in accordance with national regulations on public procurement.

### Tenders Electronic Daily (TED)

EU public authorities are obliged to publish bids on Tenders Electronic Daily (TED) online portal when the value of tenders is above the set thresholds (see Sub-Chapter on Thresholds). While not mandatory, some public authorities may use TED for lower-value contracts if they seek to broaden competition for potential suppliers.

TED (Tenders Electronic Daily) is the online version of the 'Supplement to the Official

Journal' of the EU, dedicated to European public procurement.

TED publishes 735 thousand procurement notices a year, including 258 thousand calls for tenders which are worth approximately €670 billion. The portal provides free access to business opportunities from the European Union, the European Economic Area and beyond.

About 2,600 public procurement notices are published every day, from Monday to Friday. Procurement notices can be searched and sorted by country, region, business sector and more. Information about every procurement document is published in the 24 official EU languages and EU institutions publish full contents of the bid packages in all these languages.

## How to Use TED

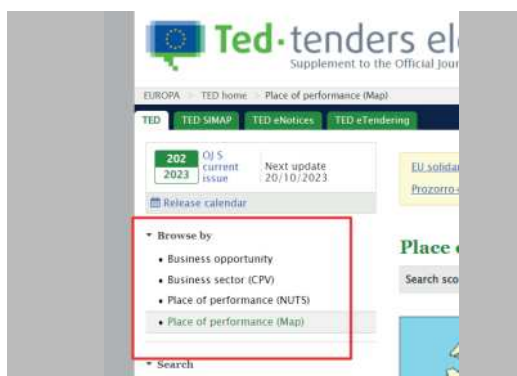
### Setting Up a TED Account



1

To create an account on TED, a person should visit the TED website at <https://ted.europa.eu>.





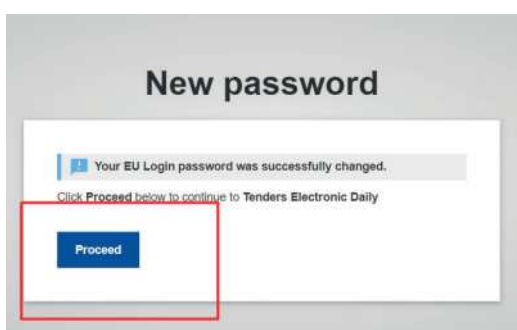
2

Select “MyTED”: Look for an option that says “MyTED” or “Registration” on the website and click on it. This is where you will start the registration process.

 Screenshot of the 'Create an account' form. The form includes fields for 'First name', 'Last name', 'E-mail', 'Confirm e-mail', and 'E-mail language'. A red box highlights the 'Create an account' button.

3

Fill in Your Details: Complete the registration form with your personal or organization details.



4

Confirmation Email: After submitting your registration, you will receive a confirmation email. Follow the instructions in the email to complete your registration. It may include a link to verify your email address.



5

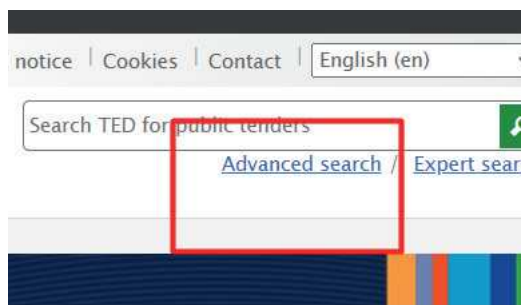
Login: Once your registration is complete, you can log in to your MyTED account using the username and password you created during registration.

## Browsing TED



1

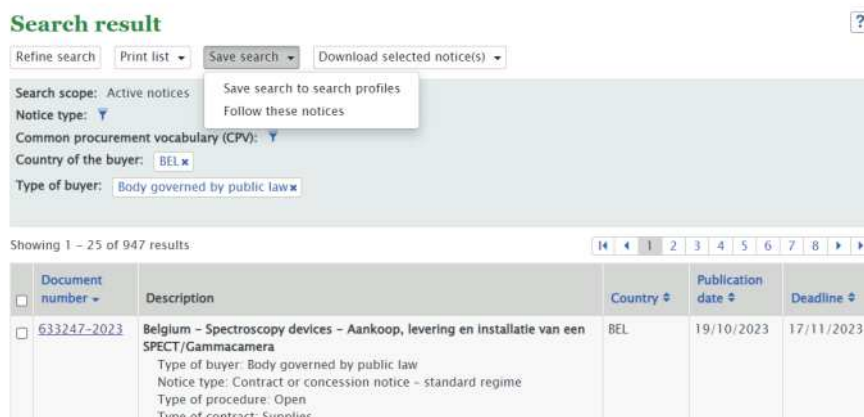
You visit the TED Website: Go to the TED website (<https://ted.europa.eu/>). You can browse by business opportunity, business sector (CPV), place of performance (NUTS), place of performance map.



2

Advanced Search: For more refined results, click on the “Advanced Search” option. Here, you can specify various search criteria, including the type of contracts, country, publication date, and more.

## Setting Up an Automatic Email Alert on TED



1

Once you find the right search you will have an option to save it.

Document number	Description	Publication date	Deadline	Reminder	Alert	Action
632997-2023	Poland-Milicz: Forestry services	19/10/2023				

2

After saving you will be able to set an automatic email alert

## Reviewing the Contract Notice

To review Contract Notice, click on the link under the column Document Number. You will first access the Contract Notice that is available in all EU official languages and also the link to tender documents that may be available only in national language of the contracting authority. More tips and recommendations on understanding tender documents is available in subchapter Useful Advice to Navigate EU Public Procurement World.

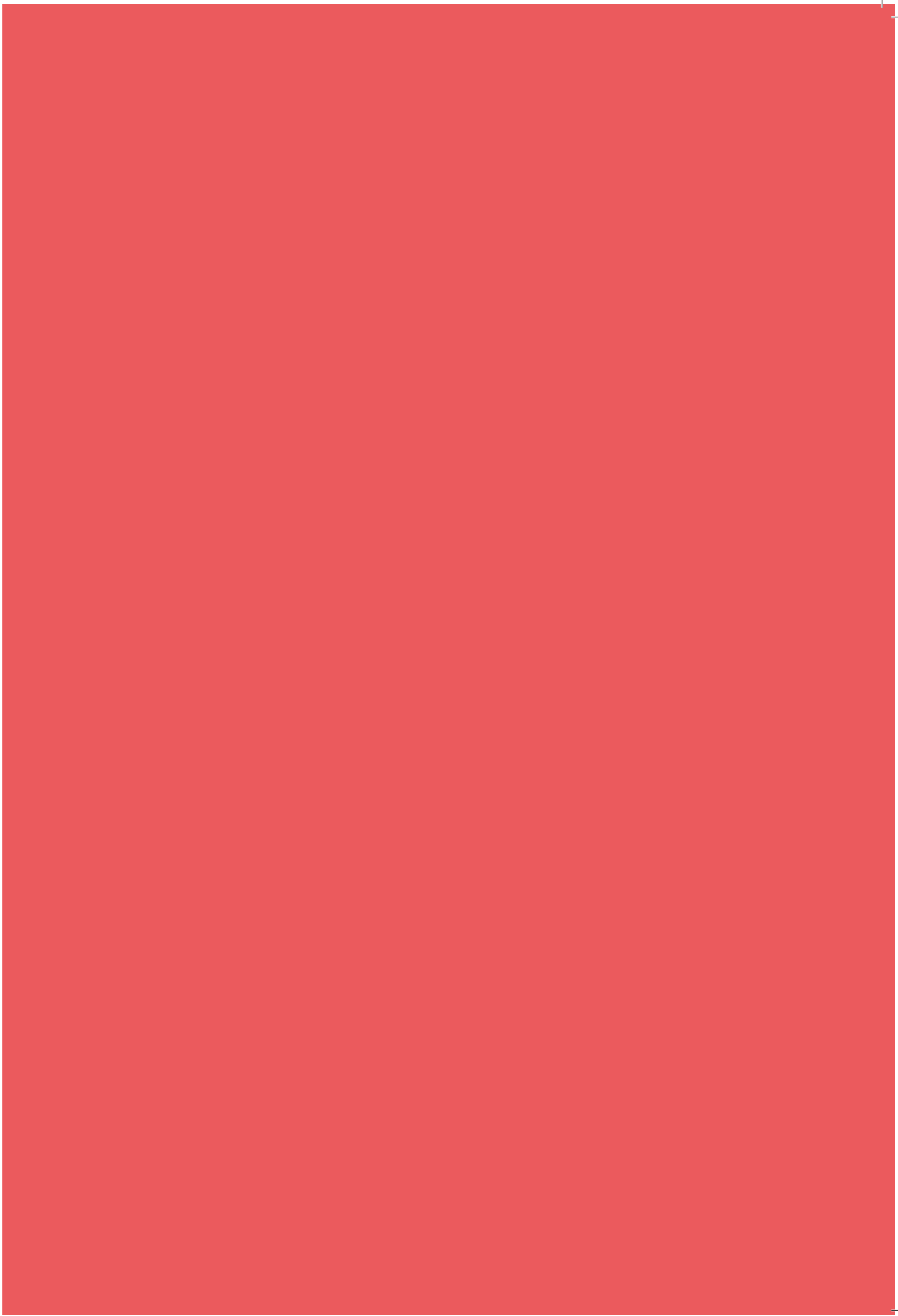
Document number	Description	Publication date	Deadline	Remi
632997-2023	Poland-Milicz: Forestry services	19/10/2023		

## National public procurement portals

National public procurement portals are useful for finding below-EU-threshold-value tenders that comply with national monetary limits of EU member states. Such notices usually do not appear on TED portal. Directory of National Public Procurement Portals of EU Member States is annexed to this guide; it includes links to most such websites and explains benefits of registration for customized search of notices or automatic alerts.

## Public procurement portals of municipalities of large European cities

Similarly, to National public procurement portals, corporate websites of municipal governments of European cities and other administrative public organizations also feature below-threshold procurement notices that would not require publishing on TED or even on national procurement portals. These announcements may not be published in a systematic fashion, but occasional checking of the listings can be useful for businesses seeking low-value contracting opportunities in specific locations of their interest or for supply of specific products. While this guide does not provide directory of such contracting authorities due to their multiplicity, the guidance of this document will still be of advantage for those looking towards penetration of public procurement market on subnational level.



**USEFUL ADVICE  
TO NAVIGATE  
EU PUBLIC  
PROCUREMENT  
WORLD**

**Chapter  
03**

---

## Understanding the local Procurement Process - always be aware of formalities

Public procurement procedure is of a very formal nature, and it is necessary to always keep in mind that the formal procedure must be respected to its fullest. Failure to follow the formal procedure can, very often, result in elimination from the process. Participating in public procurement procedures outside one's country of residence is

an additional challenge. In such cases, one must fully understand, and fully comply with tender documentation in foreign language, and also needs to navigate successfully through a foreign legal system. Having a local legal advisor in sight can be very useful.

---

## Languages

Tender documents are usually produced by member states in their national language and there is no obligation to publish these in English. Unlike bids by EU institutions, only the announcement text is provided in all EU languages when member states' authorities publish tenders on TED. While there is an automatic translation function embedded on TED, it is still a risky decision to rely completely on this method and bidders must be very careful.

It goes without saying that national portals feature below-EU-threshold-value tenders in local language as there is no obligation to

translate even the bid announcements, as it is the case for TED portal.

Furthermore, many tenders require submission of bids in national language of a contracting authority and often, the communication between contracting authorities and bidders in a bidding phase must be strictly conducted in a local language. This requirement is usually indicated in respective tender documentation packages and can be looked up easily by the bidders. In such cases, it is useful to engage a translator right from the beginning of the bidding process.

---

## Understanding local EU member states legal systems and local legal framework

As already stated before, member states must follow basic principles in local public procurement laws even when procuring below EU thresholds. Also, every member was obliged to harmonize local public procurement law with EU directives before joining the Union, and the process resulted in vast diversity of legislative acts that are not perfectly aligned with the originals.

Even though all local public procurement laws are based on the same Directives, they still vary in their content and bidders must not rely solely on the EU directives but shall also screen local corresponding regulations to make sure there are no discrepancies. It is advisable to contact local public procurement experts or law offices in those cases.

## Advantages of use and how to maximize benefits from National Public procurement portals?

Besides providing bid announcements, the National Public procurements portals usually provide helpful information on local rules in public procurement and this source is not to be underestimated. Because these portals are run by national public procurement agencies, they usually provide links to relevant legislative acts, explanatory guides and summarized interpretations on how to navigate the local

public procurement system. Along with user manuals, these websites usually provide helpful information on procurement plans (anticipated bids) and award statistics and remedies (resolution of filed complaints). List of national portals of EU member states ((see Annex) marks flagship public procurement websites for each country.

## Challenges and opportunities of partnering with local economic operators.

EU forbids contracting authorities from prohibition of partnerships of Economic operators for bidding purposes. Tender documentation in EU in most cases contain rules on partnering, but even if not mentioned, joint application to bids is still allowed.

There are two ways of partnering for tender applicants:

- Subcontracting
- Joint ventures

It is useful and advisable to find a local experienced company in the country of contracting authority and forge a partnership to better familiarize with public procurement market and therefore increase the chances of success in bidding.

Enterprise Europe Network (EEN) is a website ([www.een.ec.europa.eu](http://www.een.ec.europa.eu)) of the European Commission designed to help SMEs take advantage of business opportunities and this website can also help bidders while searching for potential partners.

When forging a partnership, one must be aware of risks in such a business undertaking, and it is advisable to conclude a mutual contract with Partner with all relevant aspects of cooperation agreed. That contract should cover rights and responsibilities in tendering phase and also should cover the execution phase, in case partners get selected for execution in public procurement.

---

## Execution of contract in a foreign country - dual compliance

Each member state will perform public tender procedure in accordance with the national procurement law. Once the contract is signed with the winning bidder, it will be executed in accordance with the national civil law. Therefore, bidders must be familiar not only with the public procurement legislation but also the relevant laws governing relations between the seller and a supplier.

Public procurement contracts will be executed in accordance with local regulations of each Member state. In most cases, after the public procurement procedure is concluded and a contract is awarded, the tenderer will require suppliers to execute the contract in accordance with the legislation indicated in the contract along with public procurement legislation.

Remedies procedures in public procurement will be conducted before national bodies, either courts or tribunals or special state bodies. In cases where remedies procedures are

conducted before special state bodies of first instance, and not the court, a court protection must be available at second instance. One must be aware of that fact that different Member states have different rules on how they execute remedies. Also, remedies procedures in public procurement are often linked to certain fees and charges, and the amount of such payment varies in different Member states.

After the Contract is signed, in most cases the jurisdiction for the execution shifts from public bodies in charge for remedies to the civil courts that handle the cases in accordance with the civil laws.

In summary, applicable laws depend on the stage of procurement process. It is of utmost importance that bidders familiarize themselves with relevant legal acts of public and civil laws as well as with the local taxation system. It is always a good idea to have competent local legal experts on standby for related advisory.



# HOW TO CREATE A BID

## Chapter 04

---

## Introduction

When creating a bid, the main rule is strictly following rules from Tender documentation. Public procurement is a formal procedure and also "take it or leave it" rule applies. In order to submit a valid offer, one has to be fully compliant with all requests listed in Tender documentation. A bid is a statement of the bidders' promise, in

writing, that bidder will deliver goods, services or works in accordance with the terms and requirements of the Tender documentation. The stipulated text of the bid documents cannot be modified or supplemented with different ones, no matter how similar those documents could be.

---

## Procurement plans

In many Member states Contracting authorities are obliged to publish Procurement plans, usually on their official websites. Procurement plans are usually published for a fiscal or budgetary year and those plans contain relevant data on procedures the Contracting authority is planning to conduct during that year with info on budget, type of a public procurement procedure that will be implemented and with tentative timeframe.

This way, every economic operator can get acquainted with relevant info and possible opportunities in public procurement.

Bidders are advised to search through contracting authorities' official websites to find Procurement plans. The annexed list of national portals of EU member states marks flagship public procurement websites for each country.

---

## Tender documentation

Contract or Public procurement notices provide only a basic and very limited set of information, but these come with the tender documentation package that are available for download through public procurement portals.

The Tender documentation contains all relevant information for creation of a valid bid including details on the criteria for selection of economic operator and the criteria for the selection of the bid. Criteria for the selection of an economic operator may relate to the ability to perform professional activities, economic and financial ability, technical and professional ability.

The contracting authority is obligated to exclude any economic operator from participation in public procurement procedures if it has been the subject of a conviction by final judgment (for certain criminal acts) or hasn't fulfilled obligation relating to the payment of taxes, relating to the payment of pensions and health or social insurance obligations.

However, while in very seldom cases, this paragraph may no longer apply when the economic operator has fulfilled its obligations by paying or entering into a binding arrangement with a view to paying the taxes or social security contributions due, including, where applicable, any interest accrued or fines.

Furthermore, contracting authorities are allowed to prescribe additional, justified reasons for the exclusion of economic operators from participation.

The criteria for selecting the most economically advantageous bid are various and depend on the subject of the procurement and must be connected to the subject of procurement.

## Clarification of documentation and questions for Contracting authority

In the process of creating an offer, economic operators have the right, until a certain deadline before submission of the offer, to request clarification of the provisions of the Tender documentation as well as to ask questions regarding Tender documentation. Questions and requests for clarification are addressed to

Contracting authority. The deadline by which it is possible to ask questions and ask for clarifications is defined in the Procurement Documentation. The Contracting authorities' answers are published publicly, but the data on who asked the question are anonymized.

## Formal requirements and certificates

As said above, public procurement is a formal procedure and Contracting authorities' demands and requests need to be responded to with formal certificates obtained from relevant state institutions (criminal record or tax certificate for example) or internally (experts' CVs).

### Selection criteria

Selection criteria may address legal capacity, financial and economic standing, technical ability (including experience) and professional skills and qualifications. Selection criteria should be tailored to the specific contract and should be proportionate to the requirements.

Apart from these criteria that apply to economic operators, there are selection criteria that apply to goods, works and services requested by contracting authorities that may relate to the market access and taxation.

There may be certain restrictions in accordance with the DCFTA agreement on supply of products (quality, certification, national level clearance, etc.), works or services and it is a good idea to check such requirements of the EU market before filling out tender documentation.

Information about EU market access can be found at the DCFTA for Business website ([www.dcfta.gov.ge](http://www.dcfta.gov.ge)) or by addressing the Ministry of Economy and Sustainable Development of Georgia ([www.economy.gov.ge](http://www.economy.gov.ge)).

### Exclusion grounds

The purpose of grounds for exclusion is to determine whether an economic operator is allowed to participate in the procurement procedure or to be awarded the contract. The obligation to exclude an economic operator also applies where the person convicted by final judgment is a member of the administrative, management or supervisory body of that economic operator or has powers of representation, decision, or control therein.

### Mandatory exclusion grounds

The contracting authority is obligated to exclude any economic operator from participation in public procurement procedures if it has been the subject of a conviction by final judgment for a certain criminal act or hasn't fulfilled obligation relating to the payment of taxes, relating to the payment of pensions and health insurance contributions. Set of criminal acts are prescribed in every Tender documentation. Georgian economic operators are obliged to prove these circumstances according to local Georgian laws. Details on Criminal acts are in Article 57. Of the Public procurement directive and in general those acts are related to:

- participation in a criminal organization.
- corruption.
- fraud
- terrorist offences, offences linked to terrorist activities
- money laundering or terrorist financing.
- child labour
- human trafficking.

The same rule applies for any member of the supervisory body of that economic operator or has powers of representation, decision or control therein.

#### Non-mandatory exclusion grounds

The contracting authorities may exclude from participation in a public procurement procedure any economic operator in any of the following situations, at their discretion that is if they decide to use some of the following reasons for exclusion:

- The contracting authorities can show by any appropriate means that the bidder has violated national or EU environmental, social or labour laws, or the same laws as defined by the International Labor Organization conventions, the Basel Convention, Stockholm Convention or the Vienna Convention.
- The company is in a state of bankruptcy or insolvency.
- The contracting entity has plausible indications that the bidder has entered into

agreements with competitors to distort competition.

- The company has a conflict of interest that cannot be remedied by other means.
- The company's prior involvement in public procurement procedures has distorted competition and there is no other, less intrusive way to resolving the matter.
- The company's poor performance led to the termination of a contract, sanctions or claims for damages.
- The company provides misleading information to show it should not be excluded.
- The company has tried to unduly influence the decision-making procedure

One must bear in mind that once Contracting authority introduces one of the non-mandatory exclusion grounds into the Tender documentation, those exclusion grounds become mandatory for that particular public procurement procedure.

## Technical Bid

Technical bid should, with no exceptions, fully and completely match technical specifications set in Tender documentation.

## Financial Bid

The Financial part of the bid is very important even if the lowest price is not an award criterion. Price element is always part of a MEAT. Financial bid must include every cost there is.

# European Single Procurement Document (ESPD)

## What is ESPD?

The European single procurement document (ESPD) is a self-declaration form used in public procurement procedures. Before the introduction of the ESPD, companies had to submit various documents proving that they can participate in a procurement procedure (e.g. on having paid taxes, on not having been convicted of criminal activity). Thanks to the ESPD, companies are able to meet these obligations with a single self-declaration form – the ESPD. Only the winner of the tender then needs to provide the actual documents. Tender documentation includes ESPD form or directions where ESPD can be obtained.

## How to fill out the ESPD.

ESPD can be filled by Georgian companies by visiting the self-declaration online form on the European Commission website on the page Tools/European Single Procurement Document<sup>20</sup>. Below is the screenshot of filled out sample (see marked answers in blue). After clicking “next”, bidders will be taken to a self-declaration form.

Terms of use | Data policy CA - EO | Cookies | Contact | English ▾

e-Procurement

## European Single Procurement Document (ESPD)

Public Procurement > European Single Procurement Document

Start Procedure Exclusion Selection Finish

### Welcome to the ESPD service

1 The European Single Procurement Document (ESPD) is a self-declaration of the businesses' financial status, abilities and suitability for a public procurement procedure. It is available in all EU languages and used as a preliminary evidence of fulfilment of the conditions required in public procurement procedures across the EU.

This application has been developed using the ESPD-service's source code of the European Commission.

Contracting authorities can use it

- to create and edit ESPD-requests, and export them as PDF and/or XML;
- to view ESPD-responses and export them as PDF and/or XML.

Companies can use it

- to create or edit an ESPD-response (starting from an existing ESPD-request or ESPD-response, if available) and export it as PDF and/or XML.

For more information, please refer to our manual for contracting authorities or for economic operators.

**Important:** The ESPD is only used for tenders with an **estimated value equal to or higher than the thresholds for European publication**. However, some exceptions are foreseen for contracts awarded by negotiated procedure without prior publication (see Article 38, §1, first subparagraph, of the Royal Decree of 18 April 2017 on the award of public contracts in the traditional sectors) and for contracts awarded by negotiated procedure without prior call for competition (see Article 46, §3, of the Royal Decree of 18 June 2017 on public procurement in the water, energy, transport and postal services sectors).

As of 18 April 2018, the ESPD is to be provided **in electronic form exclusively**.

### Who are you? ⓘ

I am a contracting authority ⓘ

I am a contracting entity ⓘ

I am an economic operator ⓘ

### What would you like to do?

Create a new ESPD-request ⓘ

Reuse an existing ESPD-request ⓘ

Review an ESPD-response ⓘ

Previous Start over Next

## eCertis

eCertis is a collection of references to help tenderers and bidders look up certificates requested during the EU public procurement process. This tool is frequently encountered in guidelines about public procurement in the EU. However, eCertis can be used only by the

companies registered in the member states and is not relevant for Georgian bidders in their endeavour. More information about eCertis can be found at the eCertis webpage of the European Commission.<sup>21</sup>

## Award Criteria

As stipulated by the EU Directive 2014/24/EU<sup>8</sup>, the contract is awarded to the most economically advantageous tender (MEAT) identified on the basis of the lowest price or the best price-quality ratio.

The quality criterion may include the overall cost effectiveness, technical quality, environmental and social aspects, trading and delivery conditions, etc.

As a general rule, it is required that the award criteria be set out either in the contract notice or in the tender documents so that bidders have a clear idea which method will be used for the evaluation of their bids.

### Most Economically Advantageous Tender (MEAT)

The most economically advantageous tender (MEAT) criterion means that the contracting entity may take into account various aspects of bids including cost, quality of work, as well as proposed technical and environmental measures. Under MEAT, however, award criteria must not enable the contracting entity to have unrestricted freedom of choice.

MEAT may be used for projects, supplies or services, and can relate to the full life cycle of a contract. It may specify production processes, the provision or trading of goods, work or services, and recycling procedures at the end of a project's life cycle.

The contract notice on TED should indicate whether the MEAT criterion is being used.

Each criterion within MEAT must be weighted and published as soon as possible in the contract documentation. When it is not possible to describe weightings by listing percentages,

criteria must be listed in descending order of importance. It is also possible to list a fixed price and require tenderers to compete on quality alone. Once the criteria have been published, they cannot be changed.

Sub-criteria are often used when main criteria are very broad. For example: Price 45%, and quality 55%, which will consider the following sub-criteria:

- quality.
- price or cost using a cost-effectiveness approach.
- technical merit.
- aesthetic and functional characteristics.
- accessibility.
- social characteristics.
- environmental characteristics.
- innovative characteristics.
- after-sales service and technical assistance.
- delivery conditions such as date, process and period.

### Lowest Price and Life-Cycle Costing

The contracting entity can decide that price is the most important or even the only criterion; this is used only for the simplest contracts. Price can involve total cost and even total life-cycle cost by considering items such as:

- costs relating to the acquisition of the goods or services.
- costs of use, such as consumption of energy and other resources used in the execution of the contract.
- maintenance costs.
- end-of-life costs, such as collection and recycling costs (e.g., disposing of chemical waste).
- environmental costs relating to the use of the good, work or service, (provided this

cost has a monetary value), which can include greenhouse gas emissions or other pollutants.

When using life-cycle cost, the contracting entity must indicate how this cost will be calculated and the type of data that bidders must provide. A contracting entity must use objective, non-discriminatory criteria to calculate environmental life-cycle costs. The criteria must not “unduly” favour one supplier over another.

---

## Abnormally Low Tenders

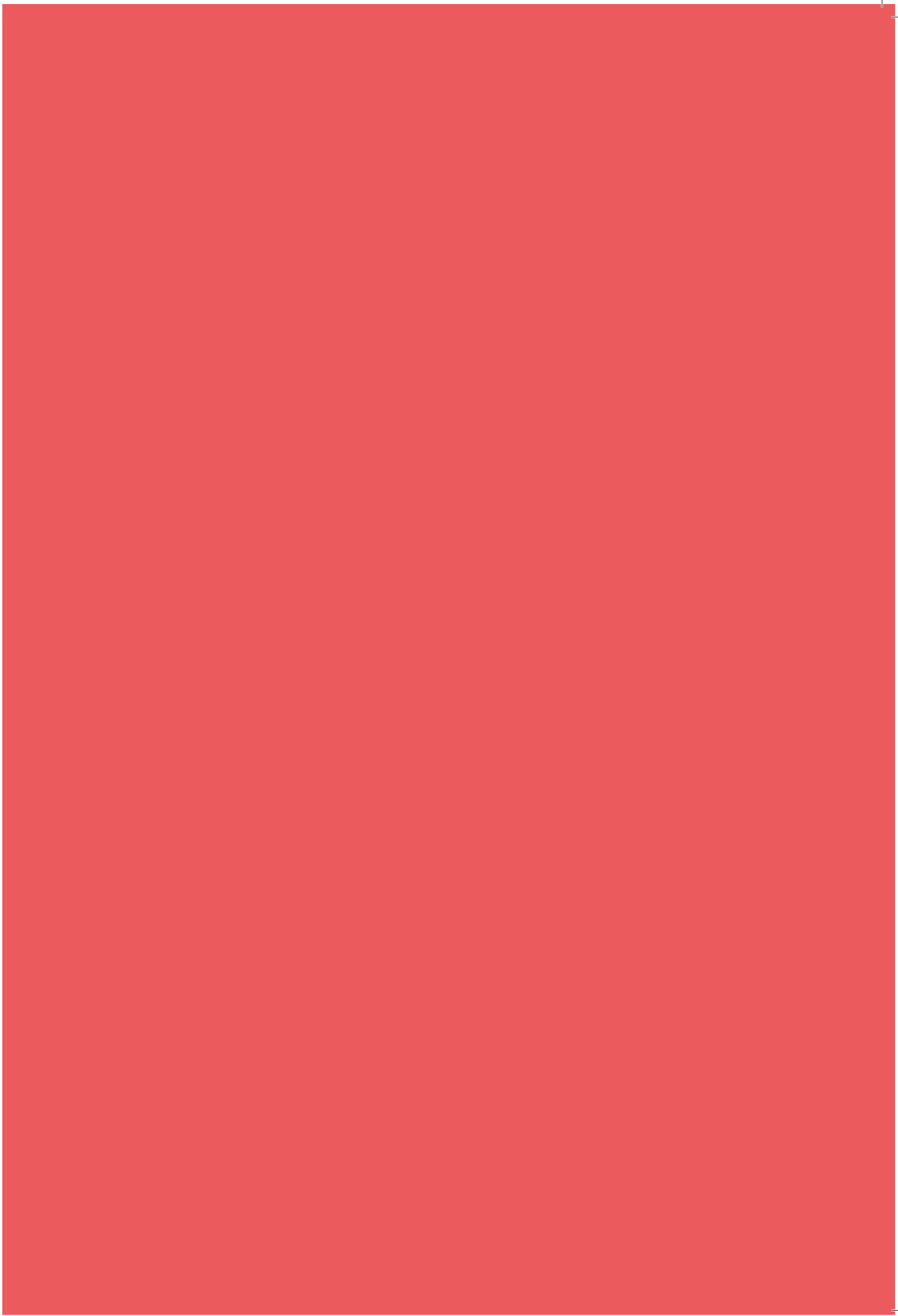
When the price submitted by a bidder is unusually low, the contracting entity may request cost justification and may decline the bid on the grounds of unfair competitive advantage that may be gained at the expense

of infringement of labour rights, environmental negligence, avoidance of taxes and other factors that confront the principle of the EU public procurement and of the Union in general.

---

## Communication and clarifications

In the bid evaluation process, whenever it seems that some of the submitted documents and/or evidence are not clear enough, the contracting authority may ask the economic operator for clarification. In case such clarification is not sufficient, only then can the offer be rejected.





# REMEDIES

## Chapter 05

## How to protect your rights?

Remedies are a complaint mechanism for bidders to protect their legal rights when they assume they have been unfairly treated or if they otherwise suspect a violation of the EU public procurement regulations. Remedies are regulated by the EU Directives 89/665/EEC and 92/13/EEC which have been amended by Directive 2007/66/EC.<sup>10</sup> The remedies system allows for rapid and effective response to the claims of the economic operators. Furthermore, the remedies directives provide:

- for a ten-day standstill period between the award and the signature of a public contract, and make it necessary to inform all tenderers about the outcome of tender procedures.

These Directives also include provisions related to the granting of:

- interim measures to correct alleged deviations or prevent further damages, the setting aside of decisions taken unlawfully, the award of damages,
- as well as time limits for pre-contractual remedies, sanctions for 'ineffectiveness', and the possibility to introduce alternative penalties via fines or the limitation of contract duration.

The Directives respect EU countries' procedural autonomy and legal traditions. This means, in prospect of remedies, that every member state has autonomy on deciding what kind of remedies system in public procurement it will implement. Every Member State has a different implementation of the Remedies Directives, some Member States have rewritten their national rules on remedies almost completely and others integrated the new remedies into their existing legislation. As a result, approximately

half of Member states have Regular courts in charge for remedies and half have special bodies.

Before applying for public tenders, the economic operators must have in mind that every Tender documentation should contain information on accessible remedies, details on remedies procedure, applicable deadlines, and relevant bodies accountable for decisions upon remedies procedures.

There are two general ways to seek legal protection: pre-contractual remedies and post-contractual remedies.

Pre-contractual Remedies are implemented during the public procurement procedure or after the Selection Decision but before the conclusion of the Public procurement contract and procedure usually result in:

- Annulment of any unlawful decision
- Changes in any unlawful elements of tender documents
- Annulment of unlawful public procurement procedure

Post-contractual remedies are implemented after the contract has been concluded and those could be divided into:

- damages caused by unlawful public procurement procedure
- Declaration of Ineffectiveness which annuls a concluded contract based on established unlawfulness.

European Commission website [www.europea.eu](http://www.europea.eu) provides detailed information about the legal framework pertaining to remedies mechanism on its dedicated webpage<sup>22</sup>.

## Time Limits and Formalities

Depending on every Member State's legal system, specific procedural rules and time limits vary. Formalities are of utmost importance, and they have to be strictly followed in order to ensure the right to legal protection. Also, it is critical to respect deadlines for remedies procedures since missing a deadline result in loss of the right to legal protection.

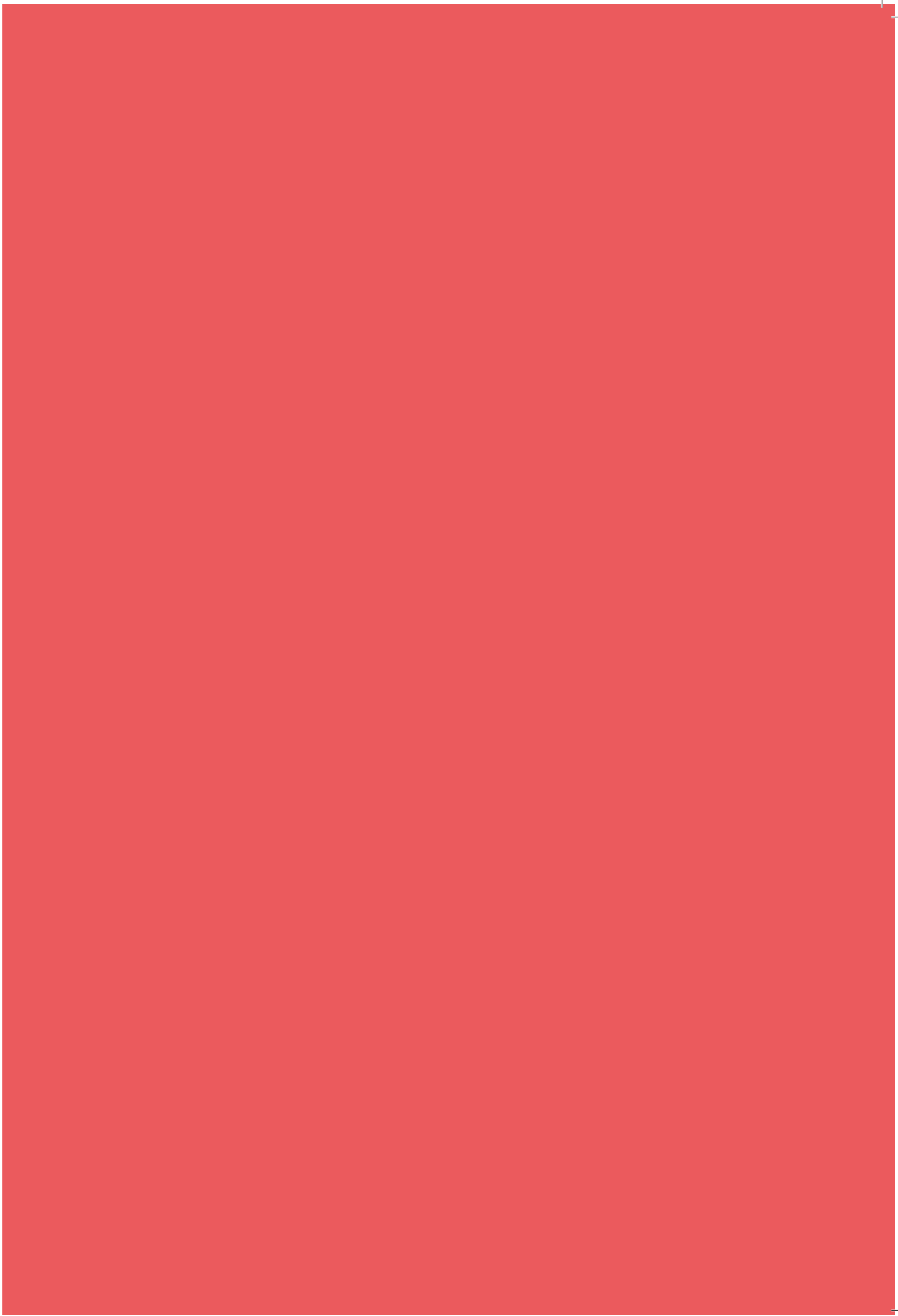
A bidder wishing to challenge a contract award should consider hiring a local legal and/or public procurement expert with legal expertise in a specific Member state since remedies procedure is often complex and complicated and deeply involved in national legal systems.

Remedies procedures in public procurement in EU are usually connected with specific fees imposed by MS Governments individually. These fees are (usually) calculated as a percentage of the tender value (e.g., Croatia imposes 5% of contract value).

---

## Hierarchy of Remedies Procedures

In seeking remedies and legal protection in public procurement an economic operator has to exhaust all accessible national legal proceedings before seeking protection on EU level before the EU Court of Justice housed in Luxemburg. EU Court applies strict rules on when such claims are eligible for filing. Information about procedures on how the cases become eligible are published on the official website of the EU Court of Justice [www.curia.europa.eu](http://www.curia.europa.eu).



# WHAT IS THE EUROPEAN UNION

Chapter  
**06**

## EU - A Supranational Organization

European Union (EU) is the supranational organization affiliating 27<sup>i</sup> member states (as of 2023) in a political and economic alliance. EU countries constitute roughly 0.45 billion population spread out on the area of about 4 million square kilometres of the European continent. The organization under its current name was formally established in 1992 in the culmination of efforts to ensure peace and economic stability after the destructive effects of the World War II.

The EU is the largest trade bloc in the world. It is the world's biggest exporter of manufactured goods and services, and the biggest import market for over 100 countries. Free trade among its members was one of the EU's founding principles. This is possible thanks to the single market. Beyond its borders, the EU is also committed to liberalising world trade.

## EU Member States

EU accession is a complex and lengthy process and ensures that before joining, the countries are committed to the values of human dignity, freedom, democracy, equality, rule of law and human rights. EU citizens can travel, study and work freely in the member states. The goods trade between EU countries is duty free. The Treaty on the European Union gives EU citizens and legal residents a wide range of rights, enacted in EU law across many fields.

Each of the 27 Member States is bound by the Treaties and the *acquis communautaire*. Each

participates in governing the EU on equal terms. EU members contribute to the union's budget in proportion to the size of their economy and receive financial assistance based on their development needs. Therefore, most Western European states are net contributors while newly affiliated economies are net recipients of funding until their economic growth reaches a certain level.

Below is the list of member states with key data as of 2022.

Table 1 EU Member States Key Data

Country	Member Since	Population <sup>2</sup>	GDP Per Capita in US Dollars <sup>3</sup>	Currency	Official Language(s)
Austria	1 January 1995	8 978 929	52,131	Euro	German
Belgium	1 January 1958	11 617 623	49,583	Euro	French, Dutch, German
Bulgaria	1 January, 2007	6 838 937	13,773	Bulgarian Lev	Bulgarian
Croatia	1 July 2013	3 862 305	18,413	Euro	Croatian
Cyprus	1 May 2004	904 705	31,284	Euro	Greek

<sup>i</sup>There were 28 EU members until the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland abandoned EU membership in 2020.

<sup>ii</sup>Source: Eurostat

<sup>iii</sup>Source: World Bank

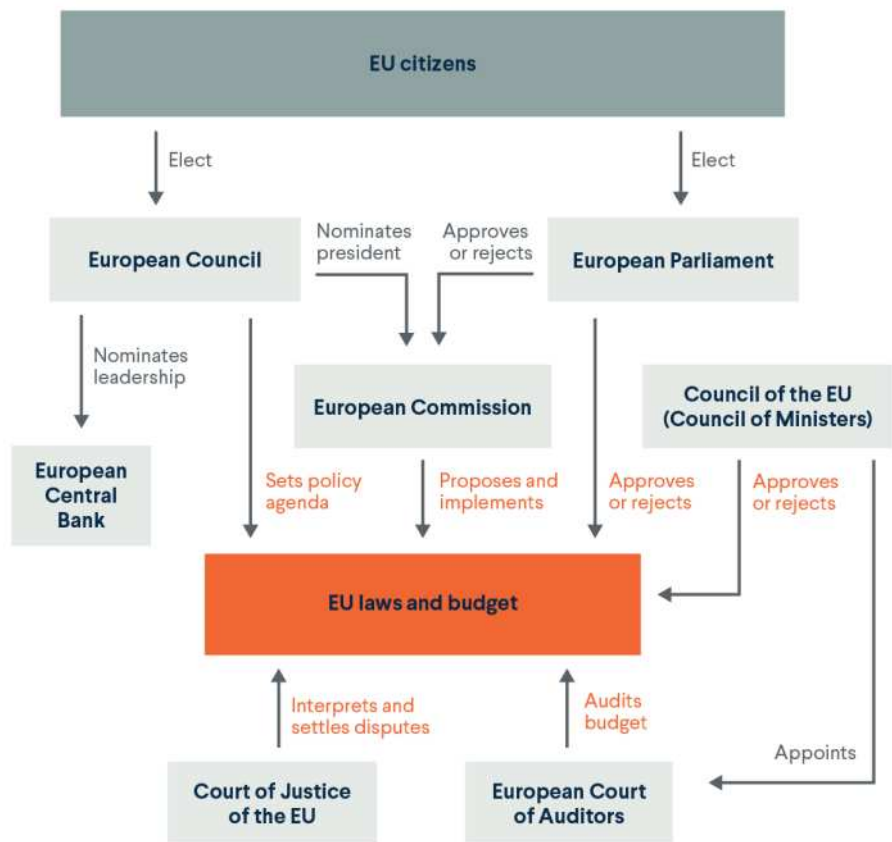
Czech Republic	1 May 2004	10 516 707	27,638	Czech koruna	Czech
Denmark	1 January 1973	5 873 420	66,983	Danish krone	Danish
Czech Republic	1 May 2004	10 516 707	27,638	Czech koruna	Czech
Denmark	1 January 1973	5 873 420	66,983	Danish krone	Danish
Estonia	1 May 2004	1 331 796	28,333	Euro	Estonian
Finland	1 January 1995	5 548 241	50,537	Euro	Finnish, Swedish
France	1 January 1958	67 871 925	40,964	Euro	French
Germany	1 January 1958	83 237 124	48,433	Euro	German
Greece	1 January 1981	10 459 782	20,732	Euro	Greek
Hungary	1 May 2004	9 689 010	18,463	Hungarian forint	Hungarian
Ireland	1 January 1973	5 060 004	104,039	Euro	English, Irish
Italy	1 January 1958	59 030 133	34,158	Euro	Italian
Latvia	1 May 2004	1 875 757	21,851	Euro	Latvian
Lithuania	1 May 2004	2 805 998	24,827	Euro	Lithuanian
Luxembourg	1 January 1958	645 397	126,426	Euro	French, German, Luxembourgish
Malta	1 May 2004	520 971	33,941	Euro	Maltese, English
Netherlands	1 January 1958	17 590 672	55,985	Euro	Dutch, Frisian
Poland	1 May 2004	37 654 247	18,321	Polish złoty	Polish
Portugal	1 January 1986	10 352 042	24,275	Euro	Portuguese
Romania	1 January 2007	19 042 455	15,892	Romanian leu	Romanian
Slovak Republic	1 May 2004	5 434 712	21,258	Euro	Slovak
Slovenia	1 May 2004	2 107 180	29,457	Euro	Slovene
Spain	1 January 1986	47 432 893	29,350	Euro	Spanish
Sweden	1 January 1995	10 452 326	55,873	Swedish krona	Swedish

## EU Institutions and Legal Framework

There are 4 main decision-making institutions which lead the EU's administration. These institutions collectively provide the EU with policy direction and play different roles in the law-making process.

Figure 2 EU Institutional Setup

### How Do the EU Institutions Work Together?



Source: European Union.

COUNCIL on  
FOREIGN  
RELATIONS



- **The European Parliament**

The European Parliament represents the citizens of EU countries and is directly elected by them. It takes decisions on European laws jointly with the Council of the European Union. It also approves the EU budget.

- **The European Council**

The heads of state or government of the EU countries meet, as the European Council, to define the general political direction and priorities of the European Union. The European Council is chaired by a president who is elected for a 2.5-year term, renewable once. It does not adopt laws except for possible EU Treaty amendments.

- **The Council of the EU**

Affiliates 46 countries and is managed by the governments of EU countries. Council of the EU is where national ministers from each government meet to adopt laws and coordinate policies. Ministers meet in different configurations depending on the topic to be discussed. The Council of the EU takes decisions on European laws jointly with the European Parliament.

- **The European Commission**

The European Commission represents the common interests of the EU and is the EU's main executive body. It uses its 'right of initiative' to put forward proposals for new laws, which are scrutinized and adopted by the European Parliament and the Council of the European Union. It also manages EU policies (except for the Common Foreign and Security Policy, which is conducted by the High Representative for **CFSP**, Vice-President of the European Commission), and the EU's budget and ensures that countries apply EU law correctly. Representation offices act as the Commission's voice across the EU.

- **The Court of Justice of the European Union**

The Court ensures that EU law is followed, and that the Treaties are correctly interpreted and applied: it reviews the legality of the acts of the EU institutions, ensures that EU countries comply with their obligations under the Treaties, and interprets EU law at the request of national courts.

- **The European Central Bank Bank**

The **ECB** and the European System of Central Banks are responsible for keeping prices stable in the euro area. They are also responsible for the monetary and exchange rate policy in the Eurozone and support EU economic policies.

- **The European Court of Auditors**

The **ECA** contributes to improving EU financial management, and promoting accountability and transparency, and acts as the independent guardian of the financial interests of EU citizens. It checks that EU funds are correctly accounted for, that they are raised and spent in accordance with the relevant rules and regulations, and that they deliver value for money.

# სარჩევი

შესავალი	53
აბრევიატურები და ტერმინთა განმარტება	54
<b>ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების სისტემა</b>	
რა არის საჯარო შესყიდვები	58
ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების ბაზრის მასშტაბები	58
ევროკავშირი როგორც საჯარო შესყიდვების ერთიანი ბაზარი და დაშვების სხვადასხვა დონე	58
ბაზარზე წვდომა, როგორც DCFTA-ის მხარე	
ბაზარზე წვდომა კანდიდატის სტატუსის მქონე სახელმწიფოს სტატუსით	
ბაზარზე წვდომა კანდიდატის სტატუსის მქონე სახელმწიფოს სტატუსით	
საჯარო შესყიდვების ორგანიზება ევროკავშირში	60
საბაზისო პრინციპები	
საკანონმდებლო ჩარჩო	
ევროკავშირის საკანონმდებლო აქტების სახეობები და იერარქია	
საჯარო შესყიდვებთან დაკავშირებული სამართლებრივი აქტები	
საჯარო შესყიდვებში გამოყენებული ნომენკლატურა	62
შესყიდვების ერთიანი ლექსიკონი (CPV)	
CPV-ის კოდების გაშიფვრა	
CPV-ის კატეგორიები საქონლის კლასიფიკაციისთვის	
მონეტარული ზღვრები	65
ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების საერთო მონეტარული ზღვრები	
ევროკავშირის წევრი ქვეყნების მიერ დადგენილი ეროვნული მონეტარული ზღვრები	
გამონაკლისები	
დროებითი შეზღუდვები	
სატენდერო პროცედურები	
ღია პროცედურა	
შეზღუდული პროცედურა	
კონკურენტული დიალოგი	
წინასწარი გამოქვეყნებით მოლაპარაკების პროცედურა	
წინასწარი გამოქვეყნების გარეშე მოლაპარაკების პროცედურა	
ინოვაციური პარტნიორობა	
კონკურსი	
დამატებითი სატენდერო ტექნიკები	
ჩარჩო შეთანხმება	
დინამიკური შესყიდვის სისტემა	
ელექტრონული აუქციონი	
<b>საჯარო შესყიდვების შესაძლებლობები ევროკავშირში</b>	
სად მოვიძიოთ ინფორმაცია საჯარო შესყიდვებზე?	72
ონლაინ პორტალი Tenders Electronic Daily (TED)	
როგორ გამოვიყენოთ TED-ი?	72
ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოების საჯარო შესყიდვების ეროვნული პორტალები	75
ევროპის დიდი ქალაქების დაწესებულებათა საჯარო შესყიდვების პორტალები	75
<b>სასარგებლო რჩევები ევროკავშირის საჯარო შესყიდვებში მონაწილეობის მისაღებად</b>	
ადგილობრივი შესყიდვების პროცესის გააზრება: ყოველთვის გაითვალისწინეთ ფორმალური მხარე	78
ენები	78

ევროკავშირის წევრი ქვეყნების ადგილობრივი სამართლებრივი სისტემებისა და ადგილობრივი საკანონმდებლო ბაზის გააზრება	78
საჯარო შესყიდვების ეროვნული პორტალების გამოყენების უპირატესობები: როგორ მივიდეთ მაქსიმალური სარგებელი მათგან	78
ადგილობრივ ეკონომიკურ ოპერატორებთან პარტნიორობის გამოწვევები და შესაძლებლობები	79
ხელშეკრულების შესრულება უცხო ქვეყანაში: ორმაგი შესაბამისობა	80
<b>როგორ შევიშავეთ სატენდერო წინადადება</b>	
შესავალი	82
შესყიდვის გეგმები	82
სატენდერო დოკუმენტაცია	82
სატენდერო დოკუმენტაციის დაზუსტება და შეკითხვები შემსყიდველ ორგანიზაციებს	82
ფორმალური მოთხოვნები და სერტიფიკატები	82
<i>ეკონომიკური ოპერატორის შერჩევის კრიტერიუმები</i>	
<i>შესყიდვიდან გამორიცხვის საფუძვლები</i>	
<i>გამორიცხვის სავალდებულო საფუძვლები</i>	
<i>გამორიცხვის არასავალდებულო საფუძვლები</i>	
ტექნიკური წინადადება	84
ფინანსური წინადადება	84
ევროპის ერთიანი შესყიდვის დოკუმენტი (ESPD)	85
<i>რა არის ESPD?</i>	
<i>როგორ შევავსოთ ESPD?</i>	
რა არის და როგორ გამოიყენება eCertis?	86
საუკეთესო წინადადების გამოვლენის კრიტერიუმები	86
<i>ეკონომიკურად ყველაზე მომგებიანი წინადადება (MEAT)</i>	
<i>ყველაზე დაბალი ფასი და სასიცოცხლო ციკლის დანახარჯი</i>	
შეუსაბამოდ დაბალი ფასის მქონე წინადადება	86
კომუნიკაცია და დაზუსტებები	86
<b>სამართლებრივი დაცვის საშუალებები</b>	
როგორ დაიცვათ თქვენი უფლებები?	90
ვადები და ფორმალური მხარე	91
სამართლებრივი დაცვის პროცედურების იერარქია	91
<b>რა არის ევროპის კავშირი</b>	
ევროკავშირი როგორც ზენაციონალური ორგანიზაცია	94
ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოები	94
<i>ევროკავშირის ინსტიტუტები და სამართლებრივი ჩარჩო</i>	

დანართი: ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოების საჯარო შესყიდვების ეროვნული პორტალები ელექტრონული წყაროები

## საჯარო შესყიდვები ევროკავშირში: სახელმძღვანელო ქართული ბიზნესისთვის

### *i. გზამკვლევის მიზანი*

*ეს გზამკვლევი შემუშავდა საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს ინიციატივით, ექსპორტის განვითარების ასოციაციის (EDA) მიერ, USAID-ის ეკონომიკური მმართველობის პროგრამის ხელშეწყობით. წინამდებარე დოკუმენტის შექმნა მიზნად ისახავს, უპასუხოს ევროკავშირის მიერ საჯარო შესყიდვების ბაზრის ეტაპობრივი გახსნის ინიციატივას საქართველოსთვის; ასევე, მისცეს მითითებები ადგილობრივ ეკონომიკურ ოპერატორებს ამ შესაძლებლობის უკეთესად გამოსაყენებლად.*

*გზამკვლევის მიზნებია ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების შესაძლებლობებისა და შესაბამისობის შესახებ ცნობიერების ამაღლება და კონკურენტული შესყიდვების პროცესში მონაწილეობის უნარების გაუმჯობესება. სახელმძღვანელოს ავტორებს მიაჩნიათ, რომ ამ სახელმძღვანელოში შეტანილი მნიშვნელოვანი ინფორმაცია ხელს შეუწყობს ქართული ექსპორტის ზრდას და მის დივერსიფიცირებას, ამსთანავე, გააღვივებს ქვეყნის ევროინტეგრაციისკენ სწრაფვას.*

## შესავალი

ევროინტეგრაციისადმი საქართველოს ურყევი ერთგულებისა და მისი მუდმივი მცდელობების ფონზე, შეესაბამებოდეს ევროკავშირის რეგულაციებს, ქვეყანამ 2014 წელს ევროკავშირთან გააფორმა ასოცირების შესახებ შეთანხმება. ამ შეთანხმების შედეგად, საქართველომ მიიღო შესაძლებლობა, ეწარმოებინა თავისუფალი ვაჭრობა ევროპულ ბაზარზე, რომელიც ფუნქციონირებს ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის (DCFTA) ფარგლებში.

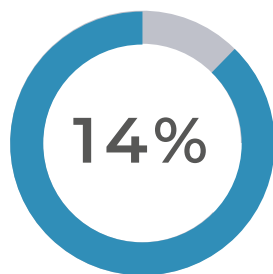
2023 წლის დეკემბერში, ევროსაბჭომ საქართველოს მიანიჭა ევროკავშირის წევრობის კანდიდატის სტატუსი, რაც წარმოადგენს მნიშვნელოვან ეტაპს გაწევრიანების გზაზე. თუმცა, ევროკავშირთან დაახლოების პროცესი გაცილებით ადრე დაიწყო, ხოლო ასოცირების შესახებ შეთანხმებით გამოიკვეთა ძირითადი მიმართულებები და, ასევე, სამართლებრივი ჩარჩოები, რომლის შესრულების ვალდებულებაც იკისრა საქართველომ. სწორედ ასოცირების შესახებ შეთანხმებამ ჩაუყარა საფუძველი საჯარო შესყიდვების რეფორმას, რომელიც, ახალ საკანონმდებლო ჩარჩოზე მუშაობით, 2018 წელს დაიწყო.

საჯარო შესყიდვების რეფორმა, ძირითადად, ოთხი ეტაპისგან შედგება და, შეიძლება ითქვას, წარმატებით მიმდინარეობს. ამ მიმართულებით გადადგმულმა თანმიმდევრულმა ნაბიჯებმა უზიდავს ევროკავშირის საპასუხო ნაბიჯებისკენ – ქართული საწარმოებისთვის თანდათან გაეხსნა წევრი სახელმწიფოების საჯარო შესყიდვების ბაზარი. ამ სტრატეგიულმა ნაბიჯმა ადგილობრივ კომპანიებს საშუალება მისცა, ევროკავშირის ფარგლებში საჯარო შესყიდვებში მონაწილეობის მიღებით, საერთაშორისო გაფართოება დაეწყო.

ყოველწლიურად, 250,000-ზე მეტი საჯარო დაწესებულება ევროკავშირში ხარჯავს მთლიანი შიდა პროდუქტის დაახლოებით 14%-ს (წელიწადში, დაახლოებით, 2 ტრილიონ ევროს) მომსახურების გაწევაზე, სამუშაოების შესრულებასა და საქონლის მიწოდებაზე. ისეთ დარგებში, როგორცაა ენერჯეტიკა, ტრანსპორტი, ნარჩენების მართვა, სოციალური დაცვა და ჯანდაცვისა თუ განათლების მომსახურების მიწოდება, მთავარი შემსყიდველი არის საჯარო ხელისუფლება.

ქართული კომპანიებისთვის მნიშვნელოვანია, როგორც ევროკავშირის უფრო ფართო მარეგულირებელი ჩარჩოს, ასევე, ცალკეული წევრი ქვეყნების სპეციფიკური რეგულაციების გაცნობა. აღნიშნული ინფორმაციის ფლობა კრიტიკულია, ვინაიდან, ევროკავშირის ქვეყნებში, შესაძლოა, შესყიდვების განსხვავებული შესაძლებლობები არსებობდეს და ქართული ბიზნესი საჭიროებდეს თავსებადობას თითოეული ქვეყნის უნიკალურ მოთხოვნებთან, საქონლის მიწოდების, მომსახურების გაწევისა თუ სამუშაოს შესრულების კუთხით.

წინამდებარე სახელმძღვანელოში თავმოყრილია ისეთი ინფორმაცია და რესურსები, რომლებიც გზას გაუკვალავს ქართულ ბიზნესს ევროკავშირის საჯარო შესყიდვებში მონაწილეობის პროცესში.



საჯარო შესყიდვების წილი  
ევროკავშირის მშპ-ში



ევროკავშირის წლიური  
დანახარჯი საჯარო შესყიდვებზე

## ევროკავშირის საკანონმდებლო და საჯარო შესყიდვების აბრევიატურები და ტერმინთა განმარტება

*ევროკავშირის საკანონმდებლო აბრევიატურები*

ევროკავშირის საკანონმდებლო ლექსიკონი

ტერმინი ინგლისურ ენაზე	შესატყვისი ქართულ ენაზე
<i>EU Acquis</i>	ევროკავშირის კანონთა კრებული
<i>The decision</i>	გადაწყვეტილება
<i>The directive</i>	დირექტივა
<i>The opinion</i>	მოსაზრება
<i>The recommendation</i>	რეკომენდაცია
<i>The regulation</i>	რეგულაცია

ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების აბრევიატურები

## ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების ლექსიკონი

ტერმინი ინგლისურ ენაზე	შესატყვისი ქართულ ენაზე
<b>Competitive dialogue</b>	კონკურენტული დიალოგი
<b>Competitive negotiated procedure</b>	წინასწარი გამოქვეყნებით მოლაპარაკების პროცედურა
<b>Design contest</b>	კონკურსი (საპროექტო)
<b>Dynamic purchasing system (DPS)</b>	დინამიური შესყიდვების სისტემა (DPS)
<b>Electronic auction</b>	ელექტრონული აუქციონი
<b>Framework Agreement (FA)</b>	ჩარჩო შეთანხმება
<b>Innovation partnership</b>	ინოვაციური პარტნიორობა
<b>Life-Cycle Costing</b>	სასიცოცხლო ციკლის დანახარჯი
<b>Open Procedure</b>	ღია პროცედურა
<b>Remedies</b>	სამართლებრივი დაცვის საშუალებები
<b>Restricted Procedure</b>	შუზღუდული პროცედურა
<b>Threshold</b>	მონეტარული ზღვარი



ევროკავშირის  
საჯარო  
შესყიდვების  
სისტემა

თავი

01

## რა არის საჯარო შესყიდვები

საჯარო შესყიდვები ეწოდება პროცესს, რომლის დროსაც შემსყიდველი ორგანიზაციები, როგორცაა სახელმწიფო სააგენტოები, სამინისტროები, ადგილობრივი ხელისუფლება, ან სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული საწარმოები, შეისყიდვიან საქონელს, მომსახურებას, ან სამუშაოებს კერძო სექტორისგან<sup>1</sup>.

სახელმწიფო სახსრების რაციონალურად ხარჯვის მიზნით, რათა მაქსიმალურად შემცირდეს

თაღლითობის, გაფლანგვის, კორუფციის, თუ პროტექციონიზმის დონე, ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოები საჯარო შესყიდვებს ახორციელებენ საკანონმდებლო ჩარჩოთი დადგენილი წესების მიხედვით, რომელიც მოითხოვს სახელმწიფო დაწესებულებებისგან საჯარო (ბაზარზე კონკურენტული) ტენდერების გამოცხადებას, თუ შესყიდვის ღირებულება აღემატება გარკვეულ მონეტარულ ზღვარს.

## ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების ბაზრის მასშტაბები

ყოველწლიურად, ევროკავშირის 250,000-ზე მეტი საჯარო დაწესებულება ხარჯავს ევროკავშირის მთლიანი შიდა პროდუქტის დაახლოებით 14%-ს (დაახლოებით, €2 ტრილიონს წელიწადში) მომსახურების, სამუშაოებისა და საქონლის

შესყიდვაზე<sup>1</sup>. მრავალ სექტორში, როგორცაა ენერჯეტიკა, ტრანსპორტი, ნარჩენების მართვა, სოციალური დაცვა და ჯანდაცვისა თუ განათლების მომსახურებების მიწოდება, ძირითადი შემსყიდველი არის საჯარო ხელისუფლება.

## ევროკავშირი, როგორც საჯარო შესყიდვების ერთიანი ბაზარი და დაშვების სხვადასხვა დონე

ევროკავშირის მიერ საჯარო შესყიდვების ბაზარზე წვდომა, როგორც წესი, ეყრდნობა ნაცვალგების პრინციპს და მესამე ქვეყნებისგან მოითხოვს, ევროკავშირის საწარმოები მათ საჯარო ტენდერებში მონაწილეობის მისაღებად დაუშვან. თუმცა, ორმხრივობა არ არის ერთადერთი მოთხოვნა. შესყიდვებში მონაწილეობის მისაღებად, ევროკავშირის არაწევრი ქვეყნების მთავრობებმა საკუთარი საჯარო შესყიდვების სისტემა გარკვეულ სტანდარტებთან უნდა დააახლოვონ. ეს, ხშირად, საკანონმდებლო და სტრუქტურული ცვლილებების ყოვლისმომცველი პროცესის მეშვეობით ხდება.

არსებობს რამდენიმე გზა იმისათვის, რომ არაწევრმა სახელმწიფომ ევროკავშირის საჯარო შესყიდვებში მონაწილეობა მიიღოს; მათ შორის, იყოს მსოფლიო

სავაჭრო ორგანიზაციის საჯარო შესყიდვების შესახებ შეთანხმების (GPA)<sup>2</sup> მხარე, ან ხელი მოაწეროს ორმხრივ შეთანხმებას ევროკავშირთან, რომელიც ბაზარზე დაშვების წესებსა და დონეებს განსაზღვრავს.

აღსანიშნავია, რომ ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების ბაზრის გახსნა ეტაპობრივად მიმდინარეობს და ქვეყანა, მიუხედავად რომელიმე ზემოაღნიშნულ შეთანხმებაში მონაწილეობისა, შეიძლება, დაუყოვნებლივ არ გახდეს მიწოდების სამივე კატეგორიის პრეტენდენტი. ეს კატეგორიებია: საქონელის მიწოდება, სამუშაოების წარმოება და მომსახურების გაწევა. ევროკავშირის უფლება აქვს, კონკრეტულ სიტუაციებში, განსხვავებულ წესებზე მოილაპარაკოს.

## ბაზარზე წვდომა, როგორც DCFTA-ის მხარე

ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის სივრცე (DCFTA) არის სპეციალური სავაჭრო ინსტრუმენტი, რომელიც შექმნილია, როგორც ევროკავშირსა და საქართველოს, მოლდოვასა და უკრაინას შორის ასოცირების შეთანხმების ნაწილი და ამ სახელმწიფოებს ანიჭებს ევროპის ერთიან ბაზარზე წვდომას. თითოეულ სახელმწიფოსთან DCFTA-ის შეთანხმების ვადები და პირობები ინდივიდუალურია. ეტაპობრივად ხდება სხვადასხვა მიმართულებით ბაზრის გახსნაც, რასაც თითოეული სახელმწიფოს პროგრესი და განხორციელების სპეციალური გრაფიკის შესრულების დინამიკა განაპირობებს.

ევროკავშირმა და საქართველომ ასოცირების შეთანხმებას (AA) ხელი მოაწერეს 2014 წლის ივნისში და ის ძალაში შევიდა 2016 წლის ივლისში. DCFTA ამ შეთანხმების განუყოფელი ნაწილია, უზრუნველყოფს თავისუფალ ვაჭრობას და განაპირობებს ევროკავშირის კანონმდებლობასთან საქართველოს კანონმდებლობის, წესებისა და პროცედურების, მათ შორის, სტანდარტების ეტაპობრივ დაახლოებას. საქართველოს პროგრესი დაახლოების მიმართულებით პერიოდულად ქვეყნდება მთავრობის სპეციალურ ვებგვერდზე [www.dcfta.gov.ge](http://www.dcfta.gov.ge).

დაახლოების პროცესის ფარგლებში, საქართველომ გაატარა საჯარო შესყიდვების ყოვლისმომცველი რეფორმა, რის საპასუხოდაც, 2022 წელს, ევროკავშირმა ქართული კომპანიებისთვის საჯარო შესყიდვების ბაზრის გახსნა დაიწყო.

საქართველოს საჯარო შესყიდვების სააგენტოს ოფიციალურ ვებგვერდზე [www.procurement.gov.ge](http://www.procurement.gov.ge) პერიოდულად ქვეყნდება საჯარო შესყიდვების ნაწილში DCFTA-ის პირობების შესრულების გეგმა-განრიგ<sup>3</sup> და განახლებული ინფორმაცია დამუშავების დონეების შესახებ<sup>4</sup>.

## ბაზარზე წვდომა კანდიდატის სტატუსის მქონე სახელმწიფოს სტატუსით

ქვეყანას „კანდიდატი ქვეყნის“ სტატუსს ანიჭებს ევროპული საბჭო, წევრობის განაცხადის საპასუხოდ. გადაწყვეტილებას საფუძვლად უდევს ევროკომისიის მოსაზრება.

თავად სტატუსი არ აძლევს ქვეყანას ევროკავშირში გაწევრიანების ავტომატურ უფლებას. კომისია განიხილავს მის განაცხადს გაწევრიანების კრიტერიუმების (კოპენჰაგენის კრიტერიუმების) მიხედვით და მიღების პროცესი იწყება მხოლოდ ევროპის საბჭოს ერთსულოვანი გადაწყვეტილებით, დაიწყო გაწევრიანების შესახებ მოლაპარაკებები.

ვითარებიდან გამომდინარე, კანდიდატ ქვეყანას შეიძლება მოეთხოვოს რეფორმების პროცესის

დაწყება, რათა მისი კანონმდებლობა შესაბამისობაში მოვიდეს ევროკავშირის კანონმდებლობასთან და სტანდარტებთან (ცნობილი, როგორც “Acquis”), გაუმჯობესდეს ინფრასტრუქტურა და ადმინისტრირება. გაწევრიანების პროცესში კანდიდატი ქვეყანა იღებს მნიშვნელოვან ფინანსურ და ტექნიკურ დახმარებას ევროკავშირის წევრობისთვის მოსამზადებლად.

კანდიდატის სტატუსიდან ევროკავშირის წევრობაზე გადასვლის წესები და ინსტრუქციები მოცემულია **Acquis**-ში, რომელიც უნდა შესრულდეს გაწევრიანების უფლების მინიჭებამდე.

ევროკავშირის კანდიდატობა ავტომატურად არ ანიჭებს სახელმწიფოებს უფლებას მონაწილეობა მიიღონ ევროკავშირის საჯარო შესყიდვებში და კანონმდებლობის ჰარმონიზაციის მოთხოვნას არ ამსუბუქებს. ამიტომ, კანდიდატებს მოეთხოვებათ საჯარო შესყიდვების სისტემის რეფორმა, რათა ის საჭირო სტანდარტებამდე მიიყვანონ და, ხშირად, უპირობოდ გახსნან საკუთარი საჯარო შესყიდვების ბაზარი ევროკავშირის კომპანიებისთვის: ხელმისაწვდომობის მინიჭება, პირველ რიგში, ორმხრივობის პრინციპს ემყარება.

2023 წლის დეკემბერში, ევროსაბჭომ საქართველოს მიანიჭა ევროკავშირის წევრობის კანდიდატის სტატუსი. შემდეგში ნაბიჯი არის გაწევრიანების მოლაპარაკებების დაწყება.

## ბაზარზე წვდომ ევროკავშირის წევრი ქვეყნის სტატუსით

ევროკავშირის წევრობა ავალდებულებს სახელმწიფოებს, ხელმისაწვდომი გახადონ თავიანთი საჯარო შესყიდვების ბაზარი და პირიქით, ანიჭებს წვდომის უფლებას ყველა კატეგორიის საჯარო შესყიდვებზე (საქონლის მიწოდება, სამუშაოს შესრულება, მომსახურების გაწევა) ევროკავშირის ფარგლებში. წევრი ქვეყნები იცავენ ევროკავშირის ფუნდამენტურ თავისუფლებებსა და პრინციპებს და სრულად სარგებლობენ შიდა ბაზრით.

## საჯარო შესყიდვების ორგანიზება ევროკავშირში

### საბაზისო პრინციპები

ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების ბაზარი მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე განვითარებული და ღია სისტემაა და იმართება დისკრიმინაციის აკრძალვის, თანაბარი მოპყრობისა და გამჭვირვალობის ღირებულებებზე დაყრდნობით.

- დისკრიმინაციის აკრძალვა ნიშნავს გეოგრაფიულ/ეროვნულ საფუძველზე პირდაპირ ან არაპირდაპირ დისკრიმინაციის უარყოფას; სხვა შეზღუდვები უნდა იყოს დასაბუთებული და პროპორციული.

- თანაბარი მოპყრობა ნიშნავს პროცესის მიუკერძოებლობას: ყველა პრეტენდენტის მიმართ მოპყრობა უნდა მოხდეს ერთნაირად და მათ უნდა მიეცეთ თანაბარი შესაძლებლობები.

- გამჭვირვალობა ნიშნავს საკონკურსო შესაძლებლობების გამოქვეყნებისთვის საჭირო ხარისხის დაცვას.

### საკანონმდებლო ჩარჩო

ევროკავშირის წევრი და წევრობის მოსურნე ქვეყნების ვალდებულებები და პასუხისმგებლობები წევრობის მიღებასა და შენარჩუნებაზე რეგულირდება სამართლებრივი აქტებით, რომლებიც თავმოყრილია კანონთა კრებულში სახელწოდებით „Acquis“ და მოიცავს:

- ევროკავშირის ხელშეკრულებებს.
- ნებისმიერ კანონმდებლობას, რომელიც მიღებულია ამ ხელშეკრულებებისა და ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს მიერ შემუშავებული პრეცედენტული სამართლის გამოსაყენებლად.
- ევროკავშირის მიერ მიღებულ დეკლარაციებსა და რეზოლუციებს.
- საერთო საგარეო და უსაფრთხოების პოლიტიკის, მართლმსაჯულებისა და სამინაო საქმეთა სფეროებში მისაღებ ზომებს.
- საერთაშორისო ხელშეკრულებებს, რომლებსაც ევროკავშირი აფორმებს და ევროკავშირის საქმიანობასთან დაკავშირებით თავად წევრ სახელმწიფოებს შორის დადებულ შეთანხმებებს.

ევროკავშირის კანონთა კრებული **Acquis-ი** მოიცავს 35 თავს, რომლებიც ასახავს წევრობის მოთხოვნებს-საქონლის, ადამიანებისა და კაპიტალის თავისუფალი გადაადგილებიდან დაწყებული, გადასახადების, განათლების, თავდაცვის, გარემოსდაცვითი, საჯარო დაწესებულებების მოწყობის, პოლიტიკისა და სხვა სფეროებით დასრულებული, სადაც სახელმწიფოებმა

უნდა შეასრულონ ევროკავშირის სტანდარტები. საჯარო შესყიდვების სისტემის პირობები აღწერილია **Acquis-ის** მე-5 თავში .

ზემოაღნიშნულ ნაწილში აღწერილი ძირითადი პრინციპების გარდა, **Acquis-ი** ითვალისწინებს საჯარო შესყიდვების შესახებ ევროკავშირის კონკრეტულ წესებს, რომლებიც გამოიყენება სამუშაოს შესრულების, მომსახურების გაწევისა და საქონლის მიწოდების საჯარო ხელშეკრულებების დადების კოორდინაციისთვის, ტრადიციული შემსყიდველი ორგანიზაციებისა და სპეციალური სექტორებისთვის. **Acquis** ასევე განსაზღვრავს წესებს დავების განხილვის პროცედურებისა და სამართლებრივი დაცვის საშუალებების ხელმისაწვდომობის შესახებ.

წევრობის კანდიდატი (განმცხადებელი) ქვეყნები ვალდებული არიან, ევროკავშირში გაწევრიანებამდე, **Acquis-ს** წესები მიუსადაგონ. გადახვევები (გამონაკლისები) **Acquis-ი**-დან დაშვებულია მხოლოდ გამონაკლის შემთხვევებში და შეზღუდულია. კანდიდატი ქვეყნების მიერ ევროკავშირში გაწევრიანების თარიღისთვის **Acquis-ი** უნდა იყოს დანერგილი ეროვნული სამართლებრივი ჩარჩოს ფარგლებში და ქვეყნები ვალდებული არიან, გაწევრიანების თარიღიდან ამ წესებით იხელმძღვანელონ.

### ევროკავშირის საკანონმდებლო აქტების სახეობები და იერარქია

ევროკავშირის ნორმების იერარქიის სათავეში არის ე.წ. **პირველადი სამართალი**, რომელიც შედგება შემდეგი აქტებისგან:

- ევროკავშირის ძირითადი ხელშეკრულებები – ევროკავშირის ხელშეკრულება (TEU) და ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ ხელშეკრულება (TFEU) – და თანმდევნი ოქმები.
- ძირითად უფლებათა ქარტია (CRF).
- ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს (CJEU) მიერ დადგენილი ზოგადი პრინციპები.

იერარქიაში შემდეგია **საერთაშორისო ხელშეკრულებები** ევროკავშირის არაწევრ ქვეყნებთან, ან საერთაშორისო ორგანიზაციებთან. ეს შეთანხმებები განცალკევებულია პირველადი და მეორადი სამართლის კანონებისგან და ქმნიან უნიკალურ კატეგორიას.

მათ მოსდევს **მეორადი სამართლის** კანონები, ისინი მოიცავენ ევროკავშირის ინსტიტუტების მიერ მიღებულ ყველა საკანონმდებლო და არასაკანონმდებლო აქტს, რომლებიც საშუალებას აძლევენ ევროკავშირის განხორციელოს თავისი უფლებამოსილება.

TFEU-ის 288-ე მუხლის თანახმად, ევროპულ ინსტიტუტებს შეუძლიათ მიიღონ რეგულაციები, დირექტივები და გადაწყვეტილებები, რომლებიც სავალდებულო სამართლებრივი აქტებია და, ასევე, რეკომენდაციები და მოსაზრებები, რომლებიც არასავალდებულო აქტებია.

**რეგულაციები** ზოგადი შინაარსის სამართლებრივი აქტებია და მათი განხორციელება ერთნაირად სავალდებულოა ევროკავშირის წევრი ქვეყნებისთვის. დირექტივებისგან განსხვავებით, რეგულაციების ნაწილობრივი აღსრულება და ეროვნულ კანონმდებლობაში ტრანსპოზიცია არ ხდება. გაწევრიანების შემდეგ, რეგულაციები, ეროვნულ კანონმდებლობაში გათვალისწინების გარეშე, ავტომატურად ამოქმედდება.

**დირექტივები** მიიღება ევროკავშირის შესაბამისი ინსტიტუტების მიერ კონკრეტული ხელშეკრულებების შესაბამისად. ევროკავშირის დონეზე მიღების შემდეგ, წევრი ქვეყნები მათ ნერგავენ და ეროვნულ კანონმდებლობაში გადააქვთ. მიუხედავად იმისა, რომ დირექტივების განხორციელება სავალდებულოა, წევრებს აქვთ უფლება, ინდივიდუალურად აირჩიონ მათი განხორციელების გზები.

**გადაწყვეტილებები** მიიღება ევროკავშირის შესაბამისი ინსტიტუტების მიერ კონკრეტული ხელშეკრულებების შესაბამისად და მათი განხორციელება სავალდებულოა მხოლოდ იმ პირებისთვის (ქვეყანა, დაწესებულება), ვისაც ეს გადაწყვეტილება ეხება.

**რეკომენდაციები** გაცემა ევროკავშირის შესაბამისი ინსტიტუტების მიერ კონკრეტული წევრი ან წევრობის მოსურნე ქვეყნებისა, თუ კონკრეტული დაწესებულებების, ან დარგებისთვის და მათი განხორციელება სავალდებულო არ არის. მიუხედავად იმისა, რომ რეკომენდაციებს არ აქვთ სამართლებრივი ძალა, ისინი მიუთითებს სამართლებრივი აქტების, სტრატეგიებისა თუ პროგრამების განხორციელების გზებზე და მათი გამოყენება შეიძლება ევროკავშირის სამართლის ან მისი შინაარსის ინტერპრეტაციისთვის.

**მოსაზრებები** მზადდება ევროკავშირის შესაბამისი ინსტიტუტების მიერ კონკრეტული წევრი ან წევრობის მოსურნე ქვეყნებისა, თუ კონკრეტული დაწესებულებების, ან დარგების საყურადღებოდ და მათი განხორციელება სავალდებულო არ არის. მოსაზრება, შესაძლებელია, საფუძვლად დაედოს ევროკავშირის წევრი ან წევრობის მოსურნე

ქვეყნების სამართლებრივ აქტებს, სტრატეგიებსა და პროგრამებს.

## საჯარო შესყიდვებთან დაკავშირებული სამართლებრივი აქტები

ევროპის მასშტაბით, ბიზნესისთვის თანაბარი კონკურენციის პირობების შესაქმნელად, ევროკავშირი ადგენს მინიმალურ, ჰარმონიზებულ საჯარო შესყიდვების წესებს. ეს წესები არეგულირებს იმას, თუ როგორ შეისყიდოს სახელმწიფო ორგანოები და ზოგიერთი კომუნალური ოპერატორები საქონელს, სამუშაოებს და მომსახურებას. ისინი გადატანილია ეროვნულ კანონმდებლობაში და ვრცელდება შესყიდვებზე, რომელთა ფულადი ღირებულება აღემატება გარკვეულ ოდენობას (მონეტარული ზღვრები). დაბალი ღირებულების შესყიდვებისთვის მოქმედებს ქვეყნების მიერ ინდივიდუალურად შემუშავებული წესები. თუმცა, ეს ადგილობრივი წესები ასევე უნდა იცავდეს ევროკავშირის სამართლის ზოგად პრინციპებს.

საჯარო შესყიდვები ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში მოწესრიგებულია საჯარო შესყიდვების დირექტივებით. 2016 წლის 18 აპრილისთვის, ევროკავშირის ქვეყნებს ჰქონდათ ვალდებულება, შემდეგი დირექტივები ეროვნულ კანონმდებლობაში გადაეტანათ:

**დირექტივა 2014/23/EU<sup>7</sup>** კონცესიის ხელშეკრულებების მინიჭების შესახებ - ეს დირექტივა აყალიბებს ევროკავშირის წესებს საჯარო სექტორის შემსყიდველი ორგანიზაციებისთვის კომუნალური მომსახურების სექტორში კონცესიის მეშვეობით (საზოგადოებრივი სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურის ოპერირების უფლება, როგორცაა მაგისტრალი, ან სერვისი, მაგ., ავტობუსის მარშრუტი).

**დირექტივა 2014/24/EU<sup>8</sup>** საჯარო შესყიდვების წარმოების შესახებ - იგი ადგენს შესყიდვის პროცედურებს საჯარო შემსყიდველი ორგანიზაციებისთვის. მასში მითითებულია, რომ როდესაც ეროვნული ორგანოები იყენებენ საჯარო შესყიდვებს და აცხადებენ ტენდერებს სამუშაოს შესრულების, მომსახურების გაწევისა, თუ საქონლის მიწოდებისათვის, ყველა პრედენტენის მიმართ უნდა გამოიყენონ არადისკრიმინაციული, თანასწორობისა და გამჭვირვალობის პრინციპები.

**დირექტივა 2014/25/EU<sup>9</sup>** წყლის, ენერგეტიკის, ტრანსპორტის და საფოსტო მომსახურების სექტორებში შესყიდვების წარმოების შესახებ (ე.წ. კომუნალური სექტორის დირექტივა) - იგი ადგენს წესებს წყლის, ენერგეტიკის, ტრანსპორტის და საფოსტო მომსახურების სექტორებში მოქმედი საჯარო სუბიექტების მიერ შესყიდვის კონტრაქტების დადების შესახებ. მისი წესები ეფუძნება საჯარო შესყიდვების 2014/24/EU<sup>8</sup> დირექტივის ზოგად წესებს,

მაგრამ ითვალისწინებს ამ სექტორების სპეციფიკურ ხასიათს.

საჩივრებისა და დავების განხილვის პროცედურაზე ვრცელდება ორი დირექტივა: „უფლების დაცვის სამართლებრივი მექანიზმების შესახებ“ (Remedies) საჯარო სექტორის სამართლებრივი დაცვის დირექტივა 89/665/EC და კომუნალური სექტორის სამართლებრივი დაცვის დირექტივა 92/13/EEC. სამართლებრივი დაცვის საშუალებების ეს ორი დირექტივა არსებითად არის შეცვლილი 2007/66/EC დირექტივით. აღსანიშნავია, ასევე, ე.წ. „თავდაცვის“ დირექტივა 2009/81/EC რომელიც იყენებს უფრო მოქნილ და კონფიდენციალურ რეჟიმს სამხედრო მარაგებისა და მასთან დაკავშირებული სამუშაოებისა და სერვისების შესყიდვისას.

2022 წლის ივნისში, ევროპარლამენტმა გამოსცა რეგულაცია (EU) 2022/1031, რომლითაც გააქტიურდა შესყიდვების საერთაშორისო ინსტრუმენტი (IPI), რომელიც ზღუდავს წვდომას ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების ბაზარზე მიმწოდებლებისთვის იმ ქვეყნებიდან, რომლებიც არ უზრუნველყოფენ საპასუხო წვდომას საკუთარი საჯარო შესყიდვების ბაზრებზე, ანუ არ იცავენ ნაცვალგების პრინციპს. IPI ანიჭებს ევროკომისიას საგამოძიებო და დაჯარიმების უფლებამოსილებას, გამოავლინოს უსამართლო მოპყრობა ევროკავშირის კომპანიების მიმართ და დააწესოს შესაბამისი შეზღუდვები.

## საჯარო შესყიდვებში გამოყენებული ნომენკლატურა

### შესყიდვების ერთიანი ლექსიკონი (CPV)

CPV-ი აყალიბებს საჯარო შესყიდვების ერთიან კლასიფიკაციის სისტემას, რომელიც მიზნად ისახავს, მოახდინოს შემსყიდველი ორგანიზაციების მიერ გამოყენებული მითითებების სტანდარტიზაცია შესყიდვის საგნის აღწერისას. ევროკავშირში (და გაერთიანებულ სამეფოში) საჯარო ორგანიზაციების მიერ გამოცხადებულ შესყიდვებში იყენებენ CPV კოდებს საქონლის, სამუშაოების ან მომსახურების ამოსაცნობად.

CPV-ის გამოყენება ევროკავშირში 2006 წლის 1 თებერვლიდან არის სავალდებულო და რეგულირდება 2007 წლის 28 ნოემბრის კომისიის (EC) No213/2008 რეგულაციით. საქართველოს საჯარო შესყიდვების სააგენტო CPV-ის კოდების განახლებულ მონაცემთა ბაზას აქვეყნებს ქართულ და ინგლისურ ენებზე მისი ოფიციალური ვებგვერდის - [www.procurement.gov.ge](http://www.procurement.gov.ge) - საერთაშორისო კლასიფიკატორების გვერდზე.

CPV-ი შედგება ხელშეკრულების საგნის განსაზღვრისთვის აუცილებელი ძირითადი ლექსიკონისგან, და დამატებითი ინფორმაციის შემავსებელი ლექსიკონისგან. ძირითადი ლექსიკონი განტოტვილია და შეადგენს 9 ციფრისგან შემდგარ კოდს (რვანიშნა კოდი და საკონტროლო ციფრი). იგი დაკავშირებულია დასახელებასთან, რომელიც სიტყვიერად აღწერს ხელშეკრულების საგანს: საქონელის, სამუშაოების ან მომსახურების ტიპს.

CPV-ის სისტემა ორგანიზებულია შემდეგნაირად : 45 დანაყოფი (division)

- 272 ჯგუფი (group)
- 1002 კლასი (class)
- 2379 კატეგორია (category)
- 5756 ქვეკატეგორია (sub-category)

კოდების აღწერა მსგავსია NACE სისტემის მიხედვით ეკონომიკური საქმიანობის კლასიფიკაციისა, მაგრამ ეს ორი სისტემა არ არის იდენტური.

- CPV-კოდები 0-დან 44-მდე და 48-ის ჩათვლით აღნიშნავს საქონელს (goods, supplies)
- CPV-კოდები, რომლებიც იწყება 45-ით, აღნიშნავს სამშენებლო სამუშაოებს (public works, works)
- CPV-კოდები 50-დან 98-მდე აღნიშნავს სერვისების მიწოდებას (services).

შენიშვნა: არ არსებობს კოდები, რომლებიც იწყება 46, 47 ან 49-ით.

### CPV-ის კოდების გამიფვრა

CPV-ის ლექსიკონის კოდირების სტრუქტურა იყენებს ცხრაციფრიან კოდს. ბოლო ციფრი არის საკონტროლო, წინა ციფრების გადასამოწმებლად.

- პირველი ორი ციფრის კომბინაცია: აღნიშნავს დანაყოფებს (XX000000-Y)
- მომდევნო ექვსი ციფრი: თითოეული მათგანი წარმოადგენს კლასიფიკაციის ერთ დონეს, ამიტომ ერთი დონე არ შეიძლება იყოს 9-ზე მეტი ჯგუფის აღმნიშვნელი კლასიფიკაციის მოცემულ დონეზე.
- პირველი სამი ციფრი: ერთად განსაზღვრავს ჯგუფებს (XXX00000-Y) და თითო დანაყოფში

- შეიძლება იყოს სულ 10 ჯგუფი.
- პირველი ოთხი ციფრი ერთად განსაზღვრავს კლასებს (XXXX0000-Y) და ჯგუფში შეიძლება იყოს სულ 10 კლასი.
- პირველი ხუთი ციფრი განსაზღვრავს კატეგორიებს (XXXXX000-Y) და თითო კლასში შეიძლება იყოს სულ 10 კატეგორია.
- ბოლო სამი ციფრი აღნიშნავს ქვეკატეგორიას.

ნულები მოთავსებულია კოდების ბოლოს, გარდა პირველი ორი ციფრისა და მიუთითებს კოდის სიზუსტის დონეს (რაც მეტი ნული აქვს, მით უფრო ზოგადია). შესაბამისად, სადაც კლასიფიკაციის მოცემული დონე შემდგომში აღარ არის დაყოფილი, "0" გამოიყენება შემავსებლად.

### მაგალითები<sup>1</sup>:

#### სტომატოლოგიური რენტგენის მოწყობილობა (Dental X-ray device) კლასიფიცირდება მზარდი სიზუსტით, შემდეგნაირად:

- დანაყოფი 33 (33000000-0): სამედიცინო აღჭურვილობა, ფარმაცევტული და პირადი მოვლის საშუალებები
- ჯგუფი 33-1 (33100000-1): სამედიცინო აღჭურვილობა
- კლასი 33-1-1 (33110000-4): მედიცინაში, სტომატოლოგიასა და ვეტერინარიაში გამოსაყენებელი გამოსახულების მიმღები აპარატურა
- კატეგორია 33-1-1-1 (33111000-1): რენტგენის აპარატურა
- ქვეკატეგორია 33-1-1-1-2 (33111200-3): რენტგენის მუშასადგური

#### ქსელთაშორისი კავშირის უზრუნველყოფის პროგრამული პაკეტი (Gateway software package) კლასიფიცირდება მზარდი სიზუსტით შემდეგნაირად:

- დანაყოფი 48 (48000000-8): პროგრამული უზრუნველყოფის სამრეწველო პაკეტები
- ჯგუფი 48-2 (48200000-0): ქსელების, ინტერნეტისა და ინტრანეტის პროგრამული პაკეტები
- კლასი 48-2-1 (48210000-3): ქსელის პროგრამული პაკეტები
- კატეგორია 48-2-1-9 (48219000-6): სხვადასხვა სახის ქსელური პროგრამული პაკეტები
- ქვეკატეგორია 48-2-1-9-1 (48219100-7): ქსელთაშორისი კავშირის უზრუნველყოფის პროგრამული პაკეტები

#### ავიაშვიდები (Aircraft carriers) კლასიფიცირდება მზარდი სიზუსტით შემდეგნაირად:

- დანაყოფი 35 (35000000-4): საგანგებო სიტუაციების დროს გამოსაყენებელი მოწყობილობები და უსაფრთხოების საშუალებები
- ჯგუფი 35-5 (35500000-9): საბრძოლო გემები და თანმდევნი ნაწილები
- კლასი 35-5-1 (35510000-2): საბრძოლო გემები
- კატეგორია 35-5-1-1 (35511000-9): წყალზედა საბრძოლო ხომალდი
- ქვეკატეგორია 35-5-1-1-1 (35511100-0): ავიაშვიდები

ქვემოთ მოცემულია CPV სეგმენტაციის უმაღლესი დონე 45 დარგობრივ კლასტერში<sup>15</sup>.

<sup>1</sup>მაგალითები მოცემულია მხოლოდ საილუსტრაციო მიზნებისთვის, რადგან კოდების აღმნიშვნელი შინაარსი, შესაძლებელია, მცირედით განსხვავდებოდეს ქვეყნების მიხედვით. ეს კონკრეტული ვერსია მისადაგებულია ქართულ ნომენკლატურასთან, თუმცა, გაითვალისწინეთ, რომ ქართული სისტემა, სიმარტივის მიზნით, არ იყენებს ბოლო საკონტროლო ციფრს.

### CPV-ის კატეგორიები საქონლის კლასიფიკაციისთვის

1. CPV დანაყოფი 03: სოფლის მეურნეობა, მეცხოველეობის პროდუქტები, თევზჭერის პროდუქტები, მეტყევეობისა და მასთან დაკავშირებული პროდუქტები.
2. CPV დანაყოფი 09: მინერალური ზეთები, საწვავი, ელექტროენერჯია და ენერჯის სხვა წყაროები.
3. CPV დანაყოფი 14: სამთო მრეწველობა, ძირითადი ლითონები და მონათესავე პროდუქტები.
4. CPV დანაყოფი 15: საკვები, სასმელები, თამბაქო და მონათესავე პროდუქტები.
5. CPV დანაყოფი 16: სასოფლო-სამეურნეო მანქანა-დანადგარები.
6. CPV დანაყოფი 18: ტანსაცმელი, ფეხსაცმელი, საბარგო ჩანთები და აქსესუარები.
7. CPV დანაყოფი 19: ტყავისა და საფეიქრო ნაწარმი, პლასტამასის და რეზინის მასალები.
8. CPV დანაყოფი 22: ნაბეჭდი მასალა და მონათესავე პროდუქტები.
9. CPV დანაყოფი 24: ქიმიური პროდუქტები.
10. CPV დანაყოფი 30: საოფისე და კომპიუტერული მანქანა-დანადგარები, აღჭურვილობა და საკანცელარიო ნივთები, ავეჯისა და პროგრამული პაკეტების გარდა.
11. CPV დანაყოფი 31: ელექტრომოწყობილობა, აპარატურა, აღჭურვილობა და სახარჯი მასალები; განათება.
12. CPV დანაყოფი 32: რადიო, ტელევიზია, კავშირგაბმულობა, ტელეკომუნიკაციები და მასთან დაკავშირებული აღჭურვილობა.
13. CPV დანაყოფი 33: სამედიცინო მოწყობილობები, ფარმაცევტული პროდუქტი და პირადი ჰიგიენის საშუალებები.
14. CPV დანაყოფი 34: სატრანსპორტო საშუალებები და ტრანსპორტირების დამხმარე პროდუქტები.
15. CPV დანაყოფი 35: უსაფრთხოების, სახანძრო, საპოლიციო და თავდაცვის მოწყობილობები.
16. CPV დანაყოფი 37: მუსიკალური ინსტრუმენტები, სპორტული საქონელი, თამაშები, სათამაშოები, ხელნაკეთობები, ხელოვნების მასალები და აქსესუარები.
17. CPV დანაყოფი 38: ლაბორატორიული, ოპტიკური და ზუსტი საზომი აპარატურა (სათვალეების გარდა).
18. CPV დანაყოფი 39: ავეჯი (მათ შორის, საოფისე ავეჯი), რბილი ავეჯი, საოჯახო ტექნიკა (განათების გარდა) და საწმენდი საშუალებები.
19. CPV დანაყოფი 41: შეგროვებული და გაწმენდილი წყალი.
20. CPV დანაყოფი 42: სამრეწველო მანქანა-დანადგარები.
21. CPV დანაყოფი 43: სამთო მოწყობილობები, კარიერული დამუშავებისა და სამშენებლო მოწყობილობები.
22. CPV დანაყოფი 44: სამშენებლო კონსტრუქციები

და მასალები; დამატებითი სამშენებლო პროდუქტები (გარდა ელექტრო აპარატურისა).

23. CPV დანაყოფი 48: პროგრამული პაკეტი და საინფორმაციო სისტემები.

### CPV კატეგორია სამუშაოების კლასიფიკაციისთვის

24. CPV დანაყოფი 45: შენობების მშენებლობა.

### CPV კატეგორიები მომსახურების კლასიფიკაციისთვის

25. CPV დანაყოფი 50: სარემონტო და ტექნიკური მომსახურების სამუშაოები.
26. CPV დანაყოფი 51: მონტაჟი (პროგრამული უზრუნველყოფის გარდა).
27. CPV დანაყოფი 55: სასტუმრო, რესტორნების და საცალო ვაჭრობის მომსახურება.
28. CPV დანაყოფი 60: ტრანსპორტის მომსახურება (ნარჩენების ტრანსპორტირების გარდა).
29. CPV დანაყოფი 63: დამხმარე და დამატებითი ტრანსპორტის მომსახურებები; ტურისტული სააგენტოების მომსახურება.
30. CPV დანაყოფი 64: საფოსტო და სატელეკომუნიკაციო მომსახურება.
31. CPV დანაყოფი 65: კომუნალური მომსახურება.
32. CPV დანაყოფი 66: ფინანსური და სადაზღვევო მომსახურება.
33. CPV დანაყოფი 70: უძრავ ქონებასთან დაკავშირებული მომსახურება.
34. CPV დანაყოფი 71: არქიტექტურული, სამშენებლო, საინჟინრო და ინსპექტირების მომსახურებები.
35. CPV დანაყოფი 72: IT მომსახურება: კონსულტაცია, პროგრამული უზრუნველყოფის შექმნა, ინტერნეტი და ტექნიკური მხარდაჭერა.
36. CPV დანაყოფი 73: კვლევისა და განვითარებასთან დაკავშირებული მომსახურება და მასთან დაკავშირებული საკონსულტაციო მომსახურებები.
37. CPV დანაყოფი 75: ადმინისტრაციის, თავდაცვისა და სოციალურ დაზღვევასთან დაკავშირებული მომსახურება.
38. CPV დანაყოფი 76: ნავთობისა და გაზის მრეწველობასთან დაკავშირებული მომსახურება.
39. CPV დანაყოფი 77: სოფლის მეურნეობასთან, სატყეო მეურნეობასთან, მეზღვეობასთან, აკვაკულტურასა და მეფუტკრეობასთან დაკავშირებული მომსახურება.
40. CPV დანაყოფი 79: ბიზნესმომსახურება - სამართლებრივი, მარკეტინგული, საკონსულტაციო, პერსონალის დაქირავებასთან, ბეჭდვასთან და უსაფრთხოებასთან დაკავშირებული მომსახურება.
41. CPV დანაყოფი 80: საგანმანათლებლო და საწვრთნელი მომსახურება.
42. CPV დანაყოფი 85: ჯანდაცვის სფეროსა და სოციალურ დახმარებასთან დაკავშირებული



- მომსახურება.
43. CPV დანაყოფი 90: ჩამდინარე წყლებთან, ნარჩენებთან, გაწმენდასთან დაკავშირებული და ეკოლოგიის სფეროში მომსახურება.
  44. CPV დანაყოფი 92: რეკრეაციული, კულტურული და სპორტული მომსახურება.
  45. CPV დანაყოფი 98: სხვა საზოგადოებრივი, სოციალური და პირადი ხასიათის მომსახურება.

არსებობს ონლაინ მონაცემთა სხვადასხვა ბაზა, საკვანძო სიტყვების მეშვეობით ძიების ფუნქციით. ბაზების გამოყენება ამარტივებს საქონლის, სამუშაოების, ან მომსახურების კოდების დადგენას. ერთ-ერთი ყველაზე ხშირად გამოყენებული ასეთი მონაცემთა ბაზაა: [www.cpvcodes.eu](http://www.cpvcodes.eu).

## მონეტარული ზღვრები

### ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების საერთო მონეტარული ზღვრები

მონეტარული ზღვრები ადგენს საქონლის, სამუშაოების, ან მომსახურების მინიმალურ ღირებულებებს, რომლებზეც ევროკავშირის საჯარო ორგანიზაციები ვალდებული არიან გამოაცხადონ შესყიდვა საკუთარი სახელმწიფოს საზღვრებს მიღმა და ევროკავშირის წესების შესაბამისად. დადგენილ ზღვარზე დაბალი ღირებულების მქონე შესყიდვებისთვის წევრი ქვეყნების მიერ გამოიყენება მხოლოდ საჯარო შესყიდვების ეროვნული წესები. ასეთ შემთხვევებში, დაცული უნდა იყოს ევროკავშირის ზოგადი პრინციპები გამჭვირვალობისა და თანაბარი მოპყრობის შესახებ.

მონეტარული ზღვრები განსხვავდება შესყიდვის საგნის, ასევე შემსყიდველი ორგანიზაციის ტიპის მიხედვით; ისინი რეგულარულად გადაინიშნება, თუმცა, ძირითადად ქვემოთ მოცემულ ღირებულებებს შესაბამისაა:

2024-2025 წლების სახელმძღვანელო მონეტარული ზღვრები .

- **5 538 000 ევრო** სამშენებლო კონტრაქტებისთვის.
- **143 000 ევრო** ცენტრალური ხელისუფლების ორგანოების მიერ შეძენილი სერვისებისა და საქონლის უმეტესობისთვის.
- **443 000 ევრო** წყლის, ენერგეტიკისა და ტრანსპორტის სექტორებში ყველა სხვა მომსახურებისთვის.

მონეტარული ზღვრები განსაზღვრულია CPV-ის კოდების მიხედვით; როდესაც საქონლის მიწოდება კომბინაციაშია სამუშაოების წარმოებასთან, ან მომსახურების გაწევასთან, გამოიყენება უფრო მეტი ღირებულების მქონე კატეგორია. წევრ ქვეყნებს ასევე აქვთ თავიანთი ეროვნული წესები, რომლებიც განსაზღვრავენ ისეთ კომპლექსურ კატეგორიებს, როგორცაა მაგალითად, მშენებლობა.

მონეტარული ზღვრების შესახებ განახლებული

ინფორმაცია რეგულარულად ქვეყნდება ევროკომისიის ვებგვერდზე. მათი მოძიება შესაძლებელია ევროკომისიის ოფიციალურ გვერდზე [www.commission.europa.eu](http://www.commission.europa.eu).<sup>16</sup>

ევროკავშირი ასევე ადგენს მონეტარული ზღვრების შესაბამის ღირებულებებს საჯარო შესყიდვებისთვის, რომლებიც არ ფასდება ევროში. მონეტარული ზღვრების ევროს ექვივალენტები, წევრი ქვეყნების ეროვნულ ვალუტაში, გამოქვეყნებულია ევროკომისიის Acquis-ის ვებგვერდზე [www.eur-lex.europa.eu](http://www.eur-lex.europa.eu).<sup>17</sup>

### ევროკავშირის წევრი ქვეყნების მიერ დადგენილი ეროვნული მონეტარული ზღვრები

თითოეულ წევრ სახელმწიფოს შეუძლია დააწესოს საკუთარი მონეტარული ზღვრები, რომელიც უფრო დაბალი უნდა იყოს, ვიდრე ევროკავშირის (EU) მიერ დადგენილი ოდენობები. ეროვნული მონეტარული ზღვრები რეგულირდება ეროვნული კანონმდებლობებით. ევროკავშირი არ ითვალისწინებს ისეთი შესყიდვების ტრანსსასაზღვრო გამოცხადების ვალდებულებას, რომლებიც ევროკავშირის მიერ დადგენილ ზღვრებს ქვემოთაა. ამიტომ, ასეთი განცხადებების მოძიება უნდა მოხდეს ცალკე, თითოეული წევრი ქვეყნის ეროვნულ პორტალებში (იხილეთ დანართი).

### გამონაკლისები

ზოგიერთი ხელშეკრულება, სხვადასხვა მიზეზის გამო, არ ხვდება ევროკავშირის საჯარო ღირებულების მოქმედების სფეროში. ზოგიერთი დარგის, ან კატეგორიის შესყიდვა არ ექვემდებარება კონკურენციას და შემსყიდველ საჯარო დაწესებულებას შეუძლია არ ჩაატაროს საჯარო შესყიდვის პროცედურა.

გამონაკლისის მაგალითებია:

- მიწის ან არსებული შენობების შეძენის ხელშეკრულებები: ღირებულებები გამორიცხავს

ხელშეკრულებებს მიწის, შენობების და სხვა უძრავი ქონების შეძენის ან ქირავნობის შესახებ. ასეთი კონტრაქტები ხვდება გამონაკლისებში, რადგან ისინი ყველაზე ხშირად გეოგრაფიულ მდებარეობაზე დამოკიდებული.

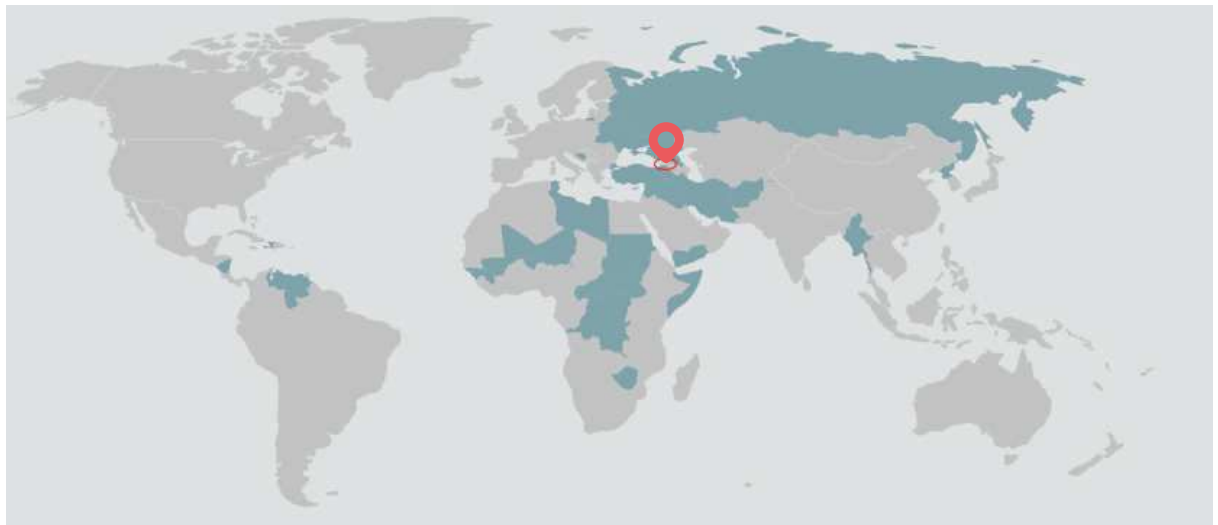
- ექსკლუზიური უფლებების საფუძველზე გაწეული მომსახურების შესახებ კონტრაქტები;
- სამაუწყებლო მასალა და დრო;
- საარბიტრაჟო მომსახურება და სამომრიგებლო მომსახურება
- იურიდიული მომსახურება;
- გარკვეული ფინანსური მომსახურება;
- სესხები;

თავდაცვისა და უსაფრთხოების სფეროში შესყიდვების განსაკუთრებული და სენსიტიური ხასიათიდან გამომდინარე, ამ სფეროსთვის დადგენილია სპეციალური რეჟიმი. ლოგიკურია, რომ ბაზარზე გავრცელებული საერთო მოხმარების საქონლის, სამხედრო ტექნიკის, ან უსაფრთხოების აღჭურვილობის შესყიდვა არ შეიძლება ერთი და იგივე გზით. ამიტომ, თავდაცვის საქონლისა და სერვისების მიწოდება შეიძლება შეიზღუდოს წევრ ქვეყნებს შორისაც კი, მიუხედავად იმისა, რომ ევროკავშირი ცდილობს, ეს ბაზარი უფრო ხელმისაწვდომი გახადოს ადგილობრივი (ევროკავშირში რეგისტრირებული) ბიზნესისთვის.<sup>18</sup>

**დროებითი შეზღუდვები**

საჯარო შესყიდვებზე დროებითი შეზღუდვები (იგივე სანქციები) ხორციელდება სახელმწიფოების, საწარმოების, ან კერძო პირების მიმართ, რომელთა ქმედებები საფრთხეს უქმნის საერთაშორისო მშვიდობასა და უსაფრთხოებას, ან ძირს უთხრის დემოკრატიულ პრინციპებს. სანქციები ვრცელდება საჯარო შესყიდვების მიმდინარე და სამომავლო პროცედურებზე, ასევე დადებულ საჯარო კონტრაქტებზე. ისინი ვრცელდება ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების შესახებ დირექტივებით გათვალისწინებული საჯარო შესყიდვების ხელშეკრულებების უმრავლესობაზე.

როგორც ქვემოთ რუკაზეა გამოსახული (სურათი N1), საქართველო მოქცეულია იმ ქვეყნებს შორის, სადაც მრავალი სუბიექტი ევროკავშირის სანქციების ქვეშაა. იმის გამო, რომ ზოგიერთი ეს ეკონომიკა საქართველოს ტრადიციული სავაჭრო პარტნიორია, ადგილობრივმა ბიზნესმა სუბიექტებმა ყურადღებით უნდა შეარჩიონ კლიენტები ან მომწოდებლები, რათა შესაბამისობაში იყვნენ ევროკავშირის მოთხოვნებთან.



სურათი 1 წყარო: EU Sanctions Map

ევროკომისია თავის ვებგვერდზე - [www.europa.eu](http://www.europa.eu) - შემზღვეული ზომების განახლებულ ჩამონათვალს მათი გამოცემისთანავე ავრცელებს. ევროკომისიას ასევე აქვს მომხმარებელზე მორგებული ინსტრუმენტი - [www.sanctionsmap.eu](http://www.sanctionsmap.eu) - სანქციების მოსაძებნად, მათი ტიპისა და გეოგრაფიული მდებარეობის მიხედვით.

**სატენდერო პროცედურები**

ხელშეკრულების დადების სტანდარტულ გზას წარმოადგენს შესყიდვა, რომელიც, თავის მხრივ, მოიცავს საჯარო შესყიდვების სხვადასხვა

პროცედურას. ეს პროცედურები ასახულია საჯარო შესყიდვების შესახებ **2014/24/EU დირექტივაში**.<sup>11</sup>

**ღია პროცედურა**

ღია პროცედურა ერთეულებიანი პროცედურა და ყველაზე ხშირად გამოიყენება ევროკავშირის საჯარო შესყიდვებში. შემსყიდველი ორგანიზაცია აცხადებს საჯარო შესყიდვას და შემდეგ აქვეყნებს სრულ სატენდერო დოკუმენტაციას, მათ შორის, სპეციფიკაციებსა და ხელშეკრულებებს, ყველა ეკონომიკური ოპერატორისთვის, რომელთაც

შესყიდვამი მონაწილეობის მიღება სურთ. შესყიდვის ყველა დოკუმენტი ხელმისაწვდომი უნდა იყოს ელექტრონული საშუალებებით, უფასოდ, ხელშეკრულების შესახებ შეტყობინების გამოქვეყნების დღეს.

შესყიდვის ყველა დოკუმენტი უნდა იყოს სრული და ყოვლისმომცველი, რათა ეკონომიკურ ოპერატორებს ადარ დასჭირდეთ დოკუმენტაციის მოთხოვნა. მათ, უბრალოდ, უნდა ჩამოტვირთონ ყველა შესაბამისი დოკუმენტი. ეკონომიკური ოპერატორები ერთდროულად წარადგინენ როგორც შერჩევის (კვალიფიკაციის) შესახებ ინფორმაციას, ასევე სატენდერო დოკუმენტაციას, შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ გამოცხადებული მოთხოვნების შესაბამისად.

შემსყიდველმა ორგანიზაციამ შეიძლება მიიღოს სატენდერო წინადადებების დიდი რაოდენობა. მას არ შეუძლია წინასწარ განსაზღვროს ამ წინადადებების რაოდენობა და, აქედან გამომდინარე, განიხილება მხოლოდ შესაბამისი კვალიფიკაციის მქონე ეკონომიკური ოპერატორების წინადადებები, რომლებმაც წარმოადგინეს საჭირო დოკუმენტები და აკმაყოფილებენ შერჩევის კრიტერიუმებს.

წინადადებები ფასდება ეკონომიკურად ყველაზე მომგებიანი წინადადების გამოვლენის მიზნით. მოლაპარაკებების გამართვა ეკონომიკურ ოპერატორებთან დაუშვებელია, თუმცა შემსყიდველ ორგანიზაციებს აქვთ უფლება, ტენდერში მონაწილეებთან წინადადებების სხვადასხვა ასპექტი დააზუსტონ.

### შეზღუდული პროცედურა

შეზღუდული პროცედურა ორეტაპიანი პროცედურაა. შემსყიდველი ორგანიზაცია აცხადებს საჯარო შესყიდვას, რომლის საპასუხოდაც ეკონომიკური ოპერატორები ჯერ წარადგინენ განაცხადებს მონაწილეობის მისაღებად, შემდეგ კი - ინფორმაციას წინასაკვალიფიკაციო ეტაპის გადასალახად. ამ ინფორმაციის მეშვეობით, შემსყიდველი ორგანიზაცია ადგენს, არის თუ არა ეკონომიკური ოპერატორი სათანადოდ კვალიფიცირებული.

ამის შემდეგ, შემსყიდველი ორგანიზაცია იწვევს შერჩეულ კანდიდატებს წინადადებების წარსადგენად. შემსყიდველ ორგანიზაციას შეუძლია შეამციროს კანდიდატთა რაოდენობა და შექმნას ეკონომიკური ოპერატორების მოკლე სია. ეს ნიშნავს, რომ ყველა კვალიფიცირებული ეკონომიკური ოპერატორი არ იქნება მოწვეული ტენდერში მონაწილეობის მისაღებად. შემსყიდველი ორგანიზაცია გადარჩეულ ეკონომიკურ ოპერატორებს უგზავნის სრულ მოწვევას წინადადებების წარსადგენად, შესაბამის სფეროში მონაწილეობის მიზნით.

ღია პროცედურებისგან განსხვავებით, შეზღუდული პროცედურა საშუალებას აძლევს შემსყიდველ ორგანიზაციას შეზღუდოს მის მიერ მიღებული

წინადადებების რაოდენობა. წინადადებები ფასდება ეკონომიკურად ყველაზე მომგებიანის გამოვლენის მიზნით.

მოლაპარაკებების გამართვა ეკონომიკურ ოპერატორებთან დაუშვებელია, თუმცა, შემსყიდველ ორგანიზაციებს აქვთ უფლება, დააზუსტონ წინადადებების სხვადასხვა ასპექტი ტენდერში მონაწილეებთან.

### კონკურენტული დიალოგი

კონკურენტული დიალოგი ორეტაპიანი პროცედურაა. შემსყიდველი ორგანიზაცია აცხადებს საჯარო შესყიდვას. ტენდერში მონაწილეობის შესახებ განაცხადების წარდგენის შემდეგ, ეკონომიკური ოპერატორები ჯერ წარადგინენ ინფორმაციას წინასაკვალიფიკაციო და შესარჩევი ეტაპისთვის და, წარდგენილი განაცხადების მიხედვით, შემსყიდველი ორგანიზაცია ადგენს, არიან თუ არა ეკონომიკური ოპერატორები სათანადოდ კვალიფიცირებულნი. შემდეგ კი შერჩეულ კანდიდატებს იწვევს ტენდერში მონაწილეობის მისაღებად.

შემსყიდველ ორგანიზაციას შეუძლია შეამციროს კანდიდატთა რაოდენობა და შექმნას ეკონომიკური ოპერატორების მოკლე სია. შემსყიდველი ორგანიზაცია მოკლე სიისთვის შერჩეულ ეკონომიკურ ოპერატორებს უგზავნის მოწვევას, მიიღონ მონაწილეობა ტენდერში და შემდეგ იწყებს მათთან დიალოგს. დიალოგის განმავლობაში შესაძლებელია კონკრეტულ საჯარო შესყიდვასთან დაკავშირებული ყველა ასპექტის (საკითხის) განხილვა, რომლის დროსაც, შესაძლოა, სატენდერო საკითხის გადაწყვეტის გზებიც შეიცვალოს.

მას შემდეგ, რაც შემსყიდველი ორგანიზაცია დარწმუნდება, რომ მიიღებს მისი მოთხოვნების დამაკმაყოფილებელ წინადადებებს, იგი დიალოგს დასრულებულად გამოაცხადებს და აღნიშნულ შერჩეულ ეკონომიკურ ოპერატორებს ამის შესახებ აცნობებს. წინადადებები ფასდება მხოლოდ საუკეთესო ფასისა და ხარისხის თანაფარდობის საფუძველზე.

შემსყიდველ ორგანიზაციას უფლება აქვს, აწარმოოს მოლაპარაკება პრეტენდენტთან, რომელიც წარადგენს წინადადებას საუკეთესო ფასისა და ხარისხის თანაფარდობით.

შემსყიდველმა ორგანიზაციამ შეიძლება გამოიყენოს ეს პროცედურა იმ შემთხვევებში, როდესაც მას, შესყიდვის საჭიროების დასაკმაყოფილებლად, მართებული მეთოდის შერჩევა სჭირდება.

### წინასწარი გამოქვეყნებით მოლაპარაკების პროცედურა

წინასწარი გამოქვეყნებით მოლაპარაკების პროცედურის შემთხვევაში, ტენდერში მონაწილეობის მოთხოვნა ნებისმიერს შეუძლია, თუმცა, შემსყიდველი

ორგანიზაცია მხოლოდ წინასწარ შერჩეულ ეკონომიკურ ოპერატორებს უზავნის მოწვევას, წარადგინონ წინადადებები და იწყებს მათთან მოლაპარაკებას.

შემსყიდველებს შეუძლიათ გამოიყენონ ეს პროცედურა მხოლოდ მაშინ, როდესაც მოლაპარაკებები აუცილებელია შესყიდვის სპეციფიკური, ან რთული ხასიათის გამო. მიუხედავად ამისა, თავდაცვის და უსაფრთხოების, წყლის, ენერგეტიკის, ტრანსპორტისა და საფოსტო მომსახურების სექტორებში, შემსყიდველებმა შეიძლება ეს პროცესი გამოიყენონ, როგორც შესყიდვის სტანდარტული პროცედურა. სხვა დარგებში, ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების პრაქტიკაში, ამ პროცედურის გამოყენება საკმაოდ იშვიათია.

### წინასწარი გამოქვეყნების გარეშე მოლაპარაკების პროცედურა

კონკრეტულ შემთხვევებში და გარემოებებში, წევრმა სახელმწიფოებმა შეიძლება დაუშვან საჯარო შესყიდვები ტენდერის წინასწარი გამოქვეყნების გარეშე.

ზოგიერთი ასეთი შემთხვევაა, როდესაც:

- კონკურსის ჩატარება შეუძლებელია ტექნიკური მიზეზების გამო;
- საჭიროა ექსპლუატაციური უფლებების დაცვა, მათ შორის - ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების;
- საჭიროება გამოწვეულია კონტრაქტორის მიერ გაუთვალისწინებელი უკიდურესი და გადაუდებელი გარემოებით;
- ღია ან შეზღუდული პროცედურების, ან საკონკურსო პროცედურების ვადების დაცვა შეუძლებელია.

### ინოვაციური პარტნიორობა

ინოვაციური პარტნიორობა არის შედარებით ახალი პროცედურა, რომელიც 2014 წლის შესყიდვების სფეროში გატარებული რეფორმით დაინერგა. ეს არის ორეტაპიანი პროცედურა და, ნაწილობრივ, ეფუძნება იმ წესებს, რომლებიც ვრცელდება წინასწარი გამოქვეყნებით მოლაპარაკებაზე.

წარდგენილი განაცხადების მიხედვით, შემსყიდველი ორგანიზაცია ადგენს, არიან თუ არა ეკონომიკური ოპერატორები სათანადოდ კვალიფიცირებულნი იმისათვის, რომ ინოვაციური პარტნიორობის პროცედურაში მონაწილეობა მიიღონ. შემსყიდველ ორგანიზაციას შეუძლია შეამციროს კანდიდატთა რაოდენობა, შექმნას ეკონომიკური ოპერატორების მოკლე სია და, ტენდერში მონაწილეობის მისაღებად, მოიწვიოს მინიმუმ სამი ეკონომიკური ოპერატორი.

ინოვაციური პარტნიორობის პროცედურის მოლაპარაკების ფაზის წარმართვის წესები მოქნილია და, შესაბამისად, შესაძლებელია მნიშვნელოვნად განსხვავდებოდეს სხვადასხვა ტენდერის შემთხვევაში. ძირითადი პრინციპია, რომ ინოვაციური პარტნიორობა უნდა დაიგეგმოს თანმიმდევრული ფაზებით, რომლებიც მისდევს კვლევისა და ინოვაციების პროცესებს და, შეიძლება, მოიცავდეს საქონლის წარმოებას, სამუშაოს შესრულებას, ან მომსახურების გაწევას.

ინოვაციური პარტნიორობის დროს, შემსყიდველ ორგანიზაციას შეუძლია დააზუსტოს სხვადასხვა ასპექტი ტენდერში მონაწილეებთან; მას, ასევე, შეუძლია, შეამციროს შემოთავაზებული გადაწყვეტის გზების რაოდენობა პროცესის განმავლობაში. ხელშეკრულების დადება ამ პროცედურის ფარგლებში შესაძლებელია მხოლოდ წინადადების საუკეთესო ფასისა და ხარისხის თანაფარდობის საფუძველზე.

### კონკურსი

ეს არის პროცედურა, სადაც კონკურსს ატარებს სპეციალური ჟიური, რომელიც აფასებს წარდგენილ არქიტექტურულ პროექტს/დიზაინს. პროცედურის შედეგი შეიძლება იყოს ხელშეკრულების დადება, ჯილდოს გადაცემა, ან ორივე ერთად. არ არსებობს დეტალური მოთხოვნები გამოსაყენებელი ეტაპების რაოდენობასთან, ან პროცესთან დაკავშირებით. თუმცა, არსებობს წესები ჟიურის წევრების დაკომპლექტებისა და ჟიურის ფუნქციონირების შესახებ.

ეს პროცედურა გამოიყენება მხოლოდ საჯარო სივრცეების საპროექტო მომსახურების განხორციელების მიზნით. ძირითადად, იგი გამოიყენება ქალაქისა და დასახლების დაგეგმარების, არქიტექტურულ და საინჟინრო, ან მონაცემების დამუშავების სფეროებში და სახელმწიფო მხარდაჭერის ფინანსური სქემების შესაშუშავებლად. კონკურსმა, რომელიც გამოიყენება ფინანსური სქემის დიზაინის გამოსავლენად, შეიძლება განსაზღვროს, რომ განხორციელების შემდგომი მომსახურების გაწევის ხელშეკრულებები დაიდება კონკურსში გამარჯვებულთან, ან მის ერთ-ერთ გამარჯვებულთან, წინასწარი გამოქვეყნების გარეშე მოლაპარაკების პროცედურის გამოყენებით.

### დამატებითი სატენდერო ტექნიკები

#### ჩარჩო შეთანხმება

ჩარჩო შეთანხმება განმარტებულია ღირებულების 33-ე მუხლში, რომლის მიხედვით, ჩარჩო შეთანხმება არის ერთ, ან რამდენიმე შემსყიდველ ორგანიზაციასა და ერთ, ან რამდენიმე ეკონომიკურ ოპერატორს შორის გაფორმებული შეთანხმება. მისი მიზანია, ჩარჩო შეთანხმების ფარგლებში გასაფორმებელი

შესყიდვის ხელშეკრულებების პირობების დადგენა. კერძოდ - მოსალოდნელ ფასთან და, სადაც საჭიროა, რაოდენობასთან დაკავშირებით.

შემსყიდველი ორგანიზაცია, რომელიც ადგენს ჩარჩო შეთანხმებას, აცხადებს შესყიდვას და იწვევს ეკონომიკურ ოპერატორებს მიიღონ მონაწილეობა ჩარჩო შეთანხმებაში. შემსყიდველი ორგანიზაცია იყენებს შესყიდვის ერთ-ერთ, დირექტივით განსაზღვრულ სტანდარტულ პროცედურას წინადადებების შერჩევისა და შეფასებისთვის. ინფორმაციისა და წინადადებების მიღებისა და შეფასების შემდეგ, შემსყიდველი ორგანიზაცია აფორმებს ჩარჩო შეთანხმებას ერთ, ან მეტ ეკონომიკურ ოპერატორთან. ჩარჩო შეთანხმება განსაზღვრავს ხელშეკრულებების დადების წესებს მასში მონაწილე ეკონომიკურ ოპერატორებთან და ამ ხელშეკრულებების პირობებს.

ჩარჩო შეთანხმების მთავარი უპირატესობა არის ის, რომ ქვეყნდება ერთიანი სატენდერო შეტყობინება ხელშეკრულებაზე და ტარდება ევროკავშირის შესყიდვის ერთი პროცესი, რომელიც მოიცავს როგორც ჩარჩო შეთანხმების შემუშავებას, ასევე, ჩარჩო ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ხელშეკრულებების შემდგომ დადებას ეკონომიკურ ოპერატორებთან.

ჩარჩო შეთანხმების ფარგლებში, ხელშეკრულებები შეიძლება დაიდოს შეთანხმების წევრებთან პირდაპირ, კონკურენტული პროცესის გამართვის გარეშე, ან ჩარჩო შეთანხმების მონაწილე ეკონომიკურ ოპერატორებს შორის ე.წ. მინი-ტენდერის გამართვით. თუ ჩარჩო ხელშეკრულება არის ერთი მიმწოდებლის ხელშეკრულება, დირექტივა ითვალისწინებს, რომ კონტრაქტები გაიცემა ჩარჩო ხელშეკრულებით დადგენილი პირობების ფარგლებში. ეს ნიშნავს, რომ ხელშეკრულები ორგანო ხელშეკრულებას ანიჭებს უშუალოდ ეკონომიკურ ოპერატორს, დამატებითი კონკურენციის გარეშე.

თუ ხელშეკრულება დადებულია ერთზე მეტ ეკონომიკურ ოპერატორთან, შემსყიდველს ხელშეკრულების გაფორმების შემდეგ გზებს შორის აქვს არჩევანი:

- კონტრაქტის პირდაპირი მინიჭება კონკრეტული ეკონომიკური ოპერატორისთვის, ჩარჩო ხელშეკრულებით წინასწარ განსაზღვრული პირობებისა და ობიექტური პირობების გამოყენებით, ხელახალი კონკურსის გარეშე;
- ჩარჩო შეთანხმების მხარე ეკონომიკურ ოპერატორებს შორის ტენდერის ხელახალი ჩატარება, მონაწილეობის მისაღებად ჩარჩოში მყოფი ყველა ეკონომიკური ოპერატორის მოწვევით, რომლებსაც შეუძლიათ ხელშეკრულების შესრულება (მინი-კონკურსი);
- კონტრაქტის ნაწილობრივ გაფორმება ხელახალი

ტენდერის გარეშე (როგორც პირველ ვარიანტში), და ნაწილობრივ ხელახალი კონკურსი ეკონომიკურ ოპერატორებს შორის, რომლებიც არიან ჩარჩო ხელშეკრულების მხარეები (როგორც მეორე ვარიანტი).

მრავალმიწოდებლიანი ჩარჩო შეთანხმების გამოცხადებისას და ხელშეკრულების გაფორმებისას, შემსყიდველი ორგანოები მკაფიოდ უნდა იყვნენ ჩამოყალიბებულნი კონტრაქტის ფორმებზე და ჩარჩო შეთანხმება უნდა შეიცავდეს ყველა ამ დებულებას.

პირველი ვარიანტი პრაქტიკაში შეიძლება განხორციელდეს რამდენიმე გზით. მაგალითად, რანჟირება შეიძლება გამოიყენონ ისე, რომ კონტრაქტი ყოველთვის, პირველ რიგში, შესთავაზონ პირველ ადგილზე მყოფ ეკონომიკურ ოპერატორს; ან კონტრაქტების მინიჭება შეიძლება როტაციული იყოს ეკონომიკურ ოპერატორებს შორის.

მეორე ვარიანტი, მინი-კონკურსი, იქნება შესაფერისი იქ, სადაც ყველა პირობა არ იყო გათვალისწინებული ჩარჩო ხელშეკრულებაში. მინი-კონკურსის პროცესი უნდა ეფუძნებოდეს იმავე პირობებს, რაც გამოიყენება ჩარჩო ხელშეკრულების გაფორმებისთვის.

მნიშვნელოვანია, რომ ჩარჩო ხელშეკრულებაში არსებული ყველა ეკონომიკური ოპერატორი, რომელსაც შეუძლია ხელშეკრულების შესრულება, მოწვეული იყოს ტენდერში მონაწილეობის მისაღებად თანაბარი მოპყრობის, არადისკრიმინაციისა და გამჭვირვალობის უზრუნველსაყოფად.

### დინამიკური შესყიდვის სისტემა

დინამიკური შესყიდვის სისტემა ისეთი ობიექტების შესყიდვისთვის გამოიყენება, რომელთა მახასიათებლები მისაღებად შემსყიდველისთვის ისეთი ფორმით, როგორც ისინი ფართოდ არიან წარმოდგენილნი ბაზარზე. დინამიკური შესყიდვის სისტემა ხორციელდება მხოლოდ ელექტრონულად. ეს პროცედურა, მისი მოქმედების მთლიან ვადაში, დიან ნებისმიერი ეკონომიკური ოპერატორისთვის, რომელიც აკმაყოფილებს შერჩევის კრიტერიუმებს. იგი შეიძლება დაიყოს პროდუქტის, სამუშაოსა და სერვისის კატეგორიების მიხედვით, რომლებიც შესყიდვის თავისებურებიდან გამომდინარე განისაზღვრება. ასეთი პირობები შეიძლება მოიცავდეს მითითებას ხელშეკრულების მაქსიმალურ მოცულებაზე, ან კონკრეტულ გეოგრაფიულ არეალზე, სადაც უნდა შესრულდეს ხელშეკრულება.

### ელექტრონული აუქციონი

ელექტრონული აუქციონის დროს მიმწოდებლებს შეუძლიათ დააფიქსირონ ფასები კლებადი ბიჯებით (ე.წ. რევერსული აუქციონი) და შევიდნენ კონკურენციაში ერთმანეთთან. ამ პროცედურის დროს,

ასევე, შესაძლებელია ტენდერის ახალი ელემენტების წარდგენაც. აუქციონის ჩატარება მართებულია სატენდერო წინადადებების სრულად შეფასების შემდგომ, ავტომატური შეფასების მეთოდის გამოყენებით, როდესაც შეთავაზებული ხარისხი ერთგვაროვანია და გადამწყვეტი კრიტერიუმი მხოლოდ ფასია. ელექტრონული აუქციონის გამოყენება შეიძლება სხვადასხვა შესყიდვის პროცედურასთან კომბინაციაში, მაგრამ ვერ მოხდება ისეთ შემთხვევებში, როდესაც ხორციელდება ინტელექტუალური ნაშრომების შესყიდვა (როგორცაა, მაგალითად, დიზაინი), და რომლებიც ავტომატური მეთოდით ვერ შეფასდება.

საჯარო  
შესყიდვების  
შესაძლებლობები  
ევროკავშირში

თავი  
02

## სად მოვიძიოთ ინფორმაცია საჯარო შესყიდვებზე?

სატენდერო წინადადებები იმ ხელშეკრულებებზე, რომელთა ღირებულება ევროკავშირში დადგენილ მონეტარულ ზღვრებს აღემატება (იხ. ქვეთავი მონეტარული ზღვრების შესახებ), განთავსებულია ონლაინ საინფორმაციო პორტალზე TED (იხილეთ ქვეთავი: „ონლაინ პორტალი Tenders Electronic Daily (TED)).

ზღვარზე ქვემოთ მყოფი წინადადებები ცხადდება საჯარო შესყიდვების შესახებ ეროვნული რეგულაციების შესაბამისად (იხილეთ ქვეთავები: „საჯარო შესყიდვების ეროვნული პორტალები“ და „ევროპის დიდი ქალაქების მუნიციპალიტეტების საჯარო შესყიდვების პორტალები“).

### ონლაინპორტალი Tenders Electronic Daily (TED)

ევროკავშირში საჯარო უწყებები ვალდებული არიან, გამოაქვეყნონ სატენდერო წინადადებები ონლაინ პორტალზე - Tenders Electronic Daily (TED), როდესაც მათი ღირებულება დადგენილ ზღვარს (იხ. ქვეთავი მონეტარული ზღვრების შესახებ) აღემატება. ზოგიერთმა საჯარო უწყებამ, შესაძლოა, გამოიყენოს TED-ი დაბალი ღირებულების მქონე ხელშეკრულებებისთვისაც, პოტენციურ მომწოდებლებს შორის კონკურენციის გასაზრდელად. თუმცა, ეს სავალდებულო არ არის.

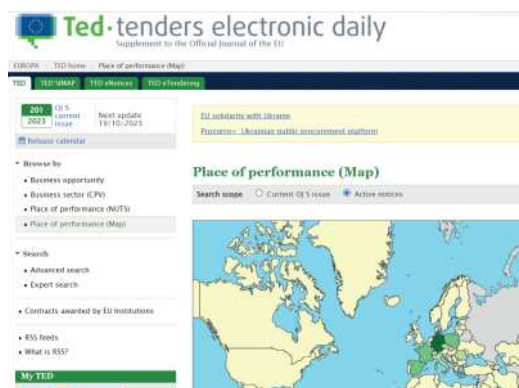
TED-ი არის ევროკავშირის ოფიციალური ჟურნალის დანართის (რომელიც შეეხება ევროპულ საჯარო შესყიდვებს) ონლაინვერსია.

TED-ი ყოველწლიურად აქვეყნებს 735 ათას შეტყობინებას შესყიდვის შესახებ, მათ შორის, 258 ათას ტენდერს, რომელთა ღირებულება დაახლოებით 670 მილიარდი ევროა. პორტალი უზრუნველყოფს უფასო წვდომას ბიზნეს შესაძლებლობებზე ევროკავშირში, ევროპის ეკონომიკურ ზონასა და მის ფარგლებს გარეთ.

ორშაბათიდან პარასკევის ჩათვლით, ყოველდღიურად, ქვეყნდება 2600-მდე საჯარო შესყიდვის შესახებ შეტყობინება. შესყიდვის შესახებ შეტყობინებების მოძიება და დახარისხება შესაძლებელია ქვეყნის, რეგიონის, ბიზნეს სექტორის და სხვა კატეგორიების მიხედვით. ყველა შესყიდვის დოკუმენტის შესახებ ინფორმაცია (სატენდერო განცხადება) გამოქვეყნებულია ევროკავშირის 24 ოფიციალურ ენაზე; ევროკავშირის ინსტიტუტები ასევე აქვეყნებენ სატენდერო პაკეტის სრულ შინაარსს (არა მარტო განცხადებას) ყველა ამ ენაზე.

## როგორ გამოვიყენოთ TED-ი?

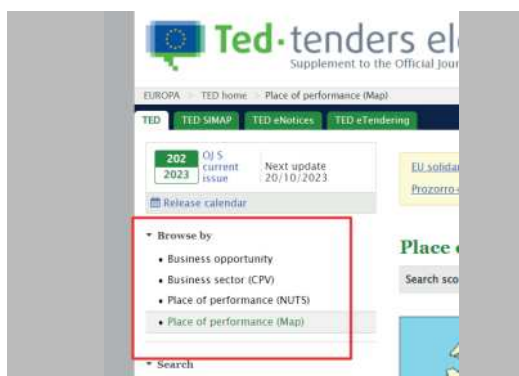
### TED-ზე ანგარიშის შექმნა



1

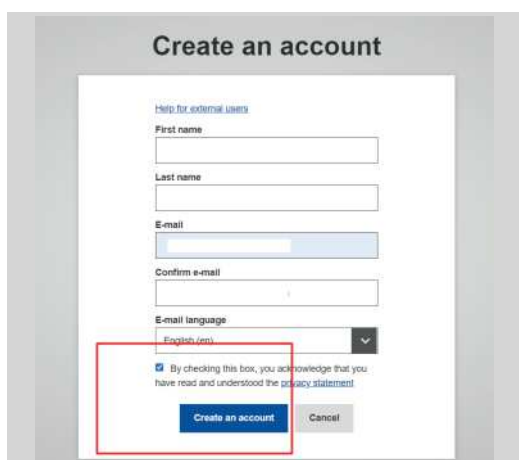
TED-ზე ანგარიშის შესაქმნელად, გთხოვთ, ეწვიოთ TED-ის ვებგვერდს <https://ted.europa.eu>.





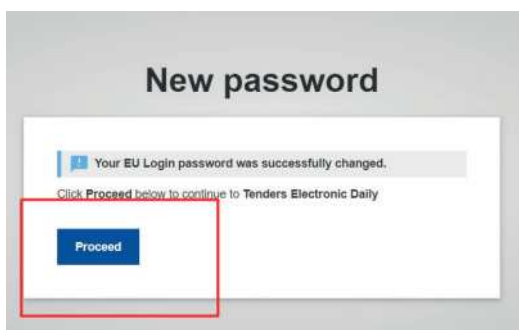
2

აირჩიეთ “MyTED”: ვებგვერდზე მოძებნეთ ოფცია, რომელიც მიუთითებს “MyTED”-ს ან “რეგისტრაცია”-ს და დააწკაპუნეთ მასზე. სწორედ, აქ შეძლებთ რეგისტრაციის პროცესის დაწყებას.



3

მიუთითეთ თქვენი მონაცემები: სარეგისტრაციო ფორმაში მიუთითეთ თქვენი პირადი, ან ორგანიზაციის დეტალები.



4

ელ. ფოსტა დადასტურებისთვის: სარეგისტრაციო მონაცემების გაგზავნის შემდეგ მიიღებთ ელ. ფოსტას დასადასტურებლად. მიჰყევით ინსტრუქციებს თქვენი რეგისტრაციის დასასრულებლად. იგი შეიძლება შეიცავდეს ბმულს თქვენი ელ.ფოსტის მისამართის დასადასტურებლად.



5

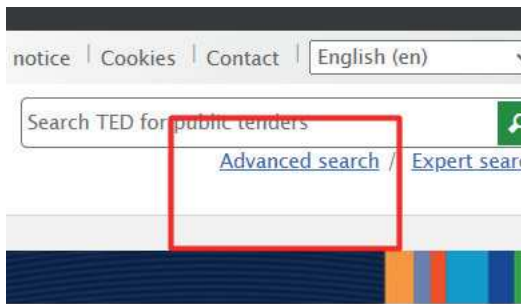
სისტემაში შესვლა: რეგისტრაციის დასრულების შემდეგ, შეგიძლიათ შეხვიდეთ თქვენს MyTED ანგარიშზე რეგისტრაციის დროს შექმნილი მომხმარებლის სახელისა და პაროლის გამოყენებით.

**TED-ის დათვალიერება**



1

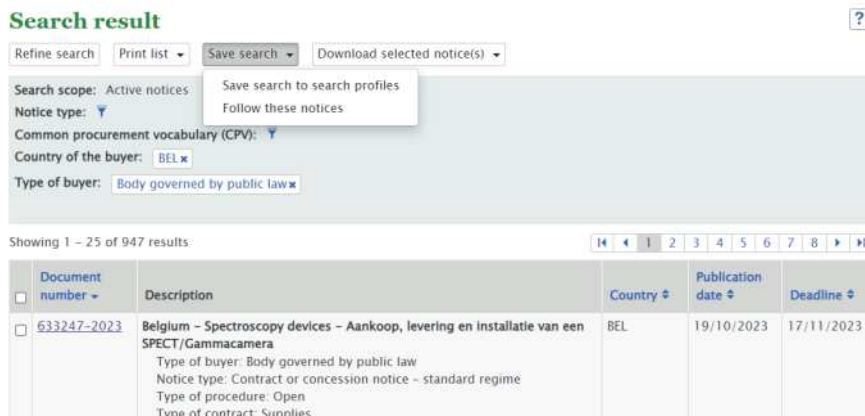
TED-ის ვებგვერდზე შესვლა: გადადით TED-ის ვებგვერდზე (<https://ted.europa.eu/>). ვებგვერდზე ძიება შეგიძლიათ ბიზნესშესაძლებლობების, ბიზნესსექტორის (CPV), შესრულების ადგილის (NUTS) მიხედვით, შესრულების ადგილის მიხედვით რუკაზე.



2

გაფართოებული ძიება: უფრო დახვეწილი შედეგების მისაღებად, დააწკაპუნეთ ოფიციალურ „გაფართოებული ძიება“. აქ შეგიძლიათ დააკონკრეტოთ ძიების სხვადასხვა კრიტერიუმი, მათ შორის, ხელშეკრულებების ტიპი, ქვეყანა, გამოქვეყნების თარიღი და სხვა.

**TED-ზე ავტომატური ელ. ფოსტის შეტყობინების დაყენება**



1

როგორც კი ძიების სწორ შედეგს მიიღებთ, გექნებათ მისი შენახვის შესაძლებლობა.

2

შენახვის შემდეგ, თქვენ შეძლებთ, დააყენოთ შეტყობინების ავტომატურად მიღების შესაძლებლობა ელ. ფოსტის მეშვეობით.

Document number	Description	Publication date	Deadline	Reminder	Alert	Action
632997-2023	Poland-Milicz: Forestry services	19/10/2023				

### სატენდერო განცხადების დათვალიერება

სატენდერო განცხადების სანახავად დააწკაპუნეთ ბმულზე დოკუმენტის ნომრის ქვეშ. თქვენ ჯერ შეხვალთ სატენდერო განცხადების გვერდზე, რომელიც ხელმისაწვდომია ევროკავშირის ყველა ოფიციალურ ენაზე და, ასევე, სატენდერო დოკუმენტაციის ბმულზე, რომელიც შეიძლება ხელმისაწვდომი იყოს მხოლოდ შემსყიდველის სახელმწიფო ენაზე.

სატენდერო დოკუმენტაციის გარჩევის შესახებ უფრო დეტალური ინფორმაცია, ხელმისაწვდომია ქვეთავში „სასარგებლო რჩევები ევროკავშირის საჯარო შესყიდვებში მონაწილეობის მისაღებად“.

Document number	Description	Publication date	Deadline	Remi
632997-2023	Poland-Milicz: Forestry services	19/10/2023		

### ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოების საჯარო შესყიდვების ეროვნული პორტალები

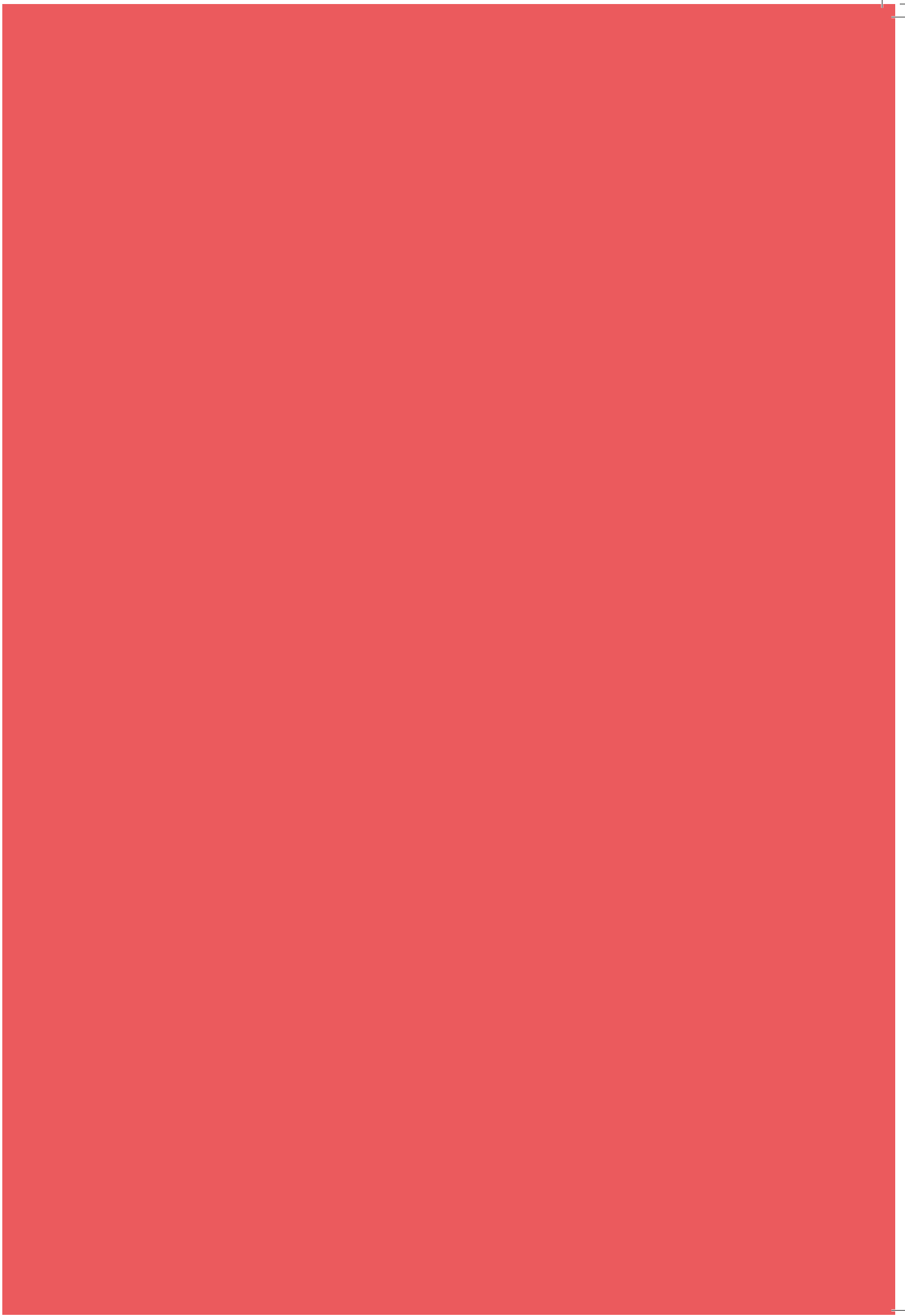
საჯარო შესყიდვების ეროვნული პორტალებზე ცხადდება შესყიდვები ეროვნული მონეტარული ზღვრების მიხედვით, რაც, ხშირ შემთხვევაში, ევროკავშირის მიერ დაწესებულ სავალდებულო ზღვრებზე დაბალი ღირებულების კონტრაქტებია. ასეთი შეტყობინებები, როგორც წესი, არ ჩნდება TED-ის პორტალზე, რადგან მათი გამოქვეყნება საერთაშორისო მასშტაბით სავალდებულო არ არის.

ამ სახელმძღვანელოს დართული აქვს ევროკავშირის წევრი ქვეყნების საჯარო შესყიდვების ეროვნული პორტალების ცნობარი (იხილეთ დანართი), რომელიც შეიცავს მსგავსი ვებგვერდების მისამართებს, ასევე, განმარტავს პორტალებზე რეგისტრაციის უპირატესობებს განაცხადებებზე მორგებული ძიებისთვის, ან ავტომატური შეტყობინებების მისაღებად.

### ევროპის დიდი ქალაქების დაწესებულებათა საჯარო შესყიდვების პორტალები

საჯარო შესყიდვების ეროვნული პორტალების მსგავსად, ევროპის ქალაქების მუნიციპალიტეტები და სხვა ადმინისტრაციული საჯარო დაწესებულებები თავიანთ ვებგვერდებზე აცხადებენ ისეთ ტენდერებს, რომელთა TED-ზე (ან, თუნდაც, შესყიდვების ეროვნულ პორტალებზე) გამოცხადებაც სავალდებულო არ არის. ეს განცხადებები, შეიძლება, არ ქვეყნდებოდეს სისტემატურად, მაგრამ განცხადებების პერიოდული შემოწმება, შეიძლება, სასარგებლო იყოს იმ ბიზნესებისთვის, რომლებიც ეძებენ დაბალი ღირებულების კონტრაქტებს, მათი ინტერესის კონკრეტულ სფეროში, ან სპეციფიკური პროდუქტების მიწოდების მიზნით.

მიუხედავად იმისა, რომ მოცემული გზამკვლევი არ მოიცავს ზემოხსენებული ვებგვერდების ამომწურავ ჩამონათვალს (მათი სიმრავლის გამო), მასში მოცემული მითითებები და რეკომენდაციები, სარგებლიანი იქნება იმ ეკონომიკური ოპერატორებისთვის, ვინც ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოების ადგილობრივ შესყიდვებში მონაწილეობის მიღებას გადაწყვეტს.



სასარგებლო რჩევები  
ევროკავშირის  
საჯარო შესყიდვებში  
მონაწილეობის  
მისაღებად

თავი  
03

## ადგილობრივი შესყიდვების პროცესის გააზრება - ყოველთვის გაითვალისწინეთ ფორმალური მხარე

საჯარო შესყიდვის პროცედურა ძალიან ფორმალური ხასიათისაა და ყოველთვის უნდა გვახსოვდეს, რომ ფორმალური პროცედურა სრულად უნდა დავიცვათ. მისმა შეუსრულებლობამ, ძალიან ხშირად, შეიძლება კონკურსიდან გამორიცხვა გამოიწვიოს.

დამატებითი გამოწვევაა საზღვარგარეთ საჯარო შესყიდვების პროცედურებში მონაწილეობა. ასეთ

შემთხვევებში, აუცილებელია, უცხო ენაზე მოცემული სატენდერო დოკუმენტაციის სრულად გააზრება და მასთან შესაბამისობის დაცვა; ადგილობრივი იურიდიული მრჩევლის მომსახურება, შეიძლება, ძალიან სასარგებლო აღმოჩნდეს ისეთ შემთხვევებში, როდესაც ტენდერის მონაწილე კომპანია საქირო ექსპერტიზას თავად არ ფლობს.

## ენები

ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში სატენდერო დოკუმენტაცია (არ იგულისხმება სატენდერო განცხადება), როგორც წესი, შესრულებულია გამომცხადებელი წევრი სახელმწიფოს ეროვნულ ენაზე. არ არსებობს ამ დოკუმენტების ინგლისურ ენაზე გამოქვეყნების ვალდებულება. როდესაც წევრი ქვეყნების ხელისუფლება აქვეყნებს შესყიდვებს TED-ზე, მხოლოდ განცხადების ტექსტია მოცემული ევროკავშირის ყველა ენაზე. მიუხედავად იმისა, რომ TED-ზე ინტეგრირებულია ავტომატური თარგმანის ფუნქცია, ამ მეთოდზე დაყრდნობა მაინც სარისკო გადაწყვეტილებაა და პრეტენდენტები, ამ კუთხით, ძალიან ფრთხილად უნდა იყვნენ.

ცხადია, ეროვნულ პორტალებზე წარმოდგენილია შესყიდვები, რომლებიც ევროკავშირის მიერ დადგენილი მონეტარული ზღვრების ქვემოთაა. ასეთი შესყიდვები ცხადდება ადგილობრივ

სახელმწიფო ენაზე, რადგან, როგორც ზემოთ ვახსენეთ, არ არსებობს ტენდერის გამოცხადების შესახებ ინფორმაციის თარგმნის ვალდებულება.

ასევე, გასათვალისწინებელია, რომ, ზოგიერთ შემთხვევაში, სატენდერო დოკუმენტაციასთან ერთად, შემსყიდველი მოითხოვს თავად სატენდერო წინადადებების წარდგენას შემსყიდველი ორგანიზაციის ქვეყნის სახელმწიფო ენაზე და, ხშირად, შემსყიდველ ორგანიზაციებსა და პრეტენდენტებს შორის კომუნიკაცია ტენდერის ფაზაში ადგილობრივ ენაზე უნდა განხორციელდეს. ეს მოთხოვნა, როგორც წესი, მითითებულია შესაბამის სატენდერო დოკუმენტებში. მათი მოძიება კი პრეტენდენტებს ადვილად შეუძლიათ. ასეთ შემთხვევებში, სასარგებლოა თარგმანის ჩართვა სატენდერო პროცესის დაწყებისთანავე.

## ევროკავშირის წევრი ქვეყნების ადგილობრივი სამართლებრივი სისტემებისა და ადგილობრივი საკანონმდებლო ბაზის გააზრება

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, წევრმა ქვეყნებმა უნდა დაიცვან ადგილობრივი საჯარო შესყიდვების შესახებ კანონმდებლობის ძირითადი პრინციპები, მაშინაც კი, როდესაც შესყიდვები ევროკავშირის

მიერ დადგენილი მონეტარული ზღვრების ქვემოთაა. ევროკავშირში გაწევრიანებამდე, ყოველი სახელმწიფო ვალდებული იყო მოეხდინა ადგილობრივი საჯარო შესყიდვების კანონის

ჰარმონიზაცია ევროკავშირის დირექტივებთან. ამ პროცესის შედეგად, სახეზეა მრავალი საკანონმდებლო აქტი, რომელიც სრულყოფილად არ შეესაბამება პირველად (ორიგინალ) ვერსიებს. მიუხედავად იმისა, რომ ადგილობრივი საჯარო შესყიდვების ყველა კანონი ეფუძნება ერთსა და იმავე დირექტივებს, ისინი მაინც განსხვავდება შინაარსით. პრეტენდენტები არ უნდა დაეყრდნონ მხოლოდ

ევროკავშირის დირექტივებს, არამედ, უნდა შეამოწმონ შესაბამისი ადგილობრივი რეგულაციები, რათა დარწმუნდნენ, რომ არ არსებობს მათ შორის შეუსაბამობები. ასეთ შემთხვევებში, მიზანშეწონილია, დაუკავშირდეთ ტენდერის გამომცხადებელი ქვეყნის ადგილობრივ საჯარო შესყიდვების ექსპერტებს, ან იურიდიული მომსახურების კომპანიებს.

## საჯარო შესყიდვების ეროვნული პორტალების გამოყენების უპირატესობები - როგორ მივიღოთ მაქსიმალური სარგებელი მათგან

სატენდერო განცხადებების გამოქვეყნების გარდა, საჯარო შესყიდვების ეროვნული პორტალები, როგორც წესი, გვაწვდიან სასარგებლო ინფორმაციას საჯარო შესყიდვების ადგილობრივი წესების შესახებ. იმის გამო, რომ ამ პორტალებს მართავენ საჯარო შესყიდვების ეროვნული სააგენტოები, ისინი, როგორც წესი, თან ურთავენ შესაბამისი საკანონმდებლო აქტების ბმულებსა და ადგილობრივი საჯარო შესყიდვების სისტემის შესახებ განმარტებით სახელმძღვანელოებს. ეს ვებგვერდები, როგორც

წესი, ასევე შეიცავს სასარგებლო ინფორმაციას შესყიდვების გეგმების (მოსალოდნელი ტენდერების) და ხელშეკრულებების დადების სტატისტიკისა და სამართლებრივი დაცვის საშუალებების შესახებ.

ევროკავშირის წევრი ქვეყნების ეროვნული პორტალების სია იხილეთ დანართში. ის შეიცავს თითოეული ქვეყნის ოფიციალური და სხვა, ფართოდ გავრცელებული პორტალების მისამართებს.

## ადგილობრივ ეკონომიკურ ოპერატორებთან პარტნიორობის გამოწვევები და შესაძლებლობები

სატენდერო მიზნებისთვის, ევროკავშირი ავალდებულებს შემსყიდველ საჯარო ორგანიზაციებს, არ დააწესოს აკრძალვები ეკონომიკურ ოპერატორებს შორის პარტნიორობასთან დაკავშირებით. როგორც წესი, ეკონომიკურ ოპერატორებს შორის პარტნიორობის წესები, თავად სატენდერო დოკუმენტაციაშია აღწერილი. თუმცა, მაშინაც კი, თუ დოკუმენტაციას არ ახლავს ასეთი წესები, იგულისხმება, რომ საჯარო შესყიდვებზე ერთობლივი განაცხადის შეტანა დასაშვებია. არსებობს კონკურსში მონაწილეთა პარტნიორობის ორი გზა:

- ქვე-კონტრაქტი
- ეკონომიკურ ოპერატორთა გაერთიანება

ვფიქრობთ, სასარგებლო და მიზანშეწონილია, შემსყიდველი საჯარო ორგანიზაციის ქვეყანაში მოიძიოთ ადგილობრივი გამოცდილი კომპანია

და დაამყაროთ მასთან პარტნიორობა, რათა უკეთ გაეცნოთ საჯარო შესყიდვების ბაზარს და, შესაბამისად, გაზარდოთ შესყიდვაში თქვენი წარმატების შანსი.

Enterprise Europe Network (EEN) არის ევროკომისიის ვებგვერდი ([www.een.ec.europa.eu](http://www.een.ec.europa.eu)), რომელიც შექმნილია მცირე და საშუალო საწარმოების დასახმარებლად, ისარგებლონ ბიზნესშესაძლებლობებით. ამ ვებგვერდს, ასევე, შეუძლია დაეხმაროს პრეტენდენტებს პოტენციური პარტნიორების მოძიებაში.

პარტნიორობის შემთხვევაში, ეკონომიკურმა ოპერატორებმა უნდა გაითვალისწინონ სამეწარმეო კავშირის რისკები, რაც, პირველ რიგში, გულისხმობს პარტნიორობის ხელშეკრულებაში ისეთ საკითხებზე დეტალურ შეთანხმებას, როგორც არის მხარეთა უფლება-მოვალეობები, როგორც პრეტენდენტობის, ისე შესყიდვაში გამარჯვების შემთხვევაში.

## ხელშეკრულების შესრულება უცხო ქვეყანაში - ორმაგი შესაბამისობა

თითოეული წევრი სახელმწიფო საჯარო შესყიდვის პროცედურას შესყიდვების შესახებ ეროვნული კანონმდებლობის შესაბამისად ახორციელებს. გამარჯვებულ პრეტენდენტთან ხელშეკრულების გაფორმების შემდეგ, იგი უნდა შესრულდეს ეროვნული სამოქალაქო სამართლის შესაბამისად. ამდენად, პრეტენდენტებმა უნდა მოიძიონ ინფორმაცია არა მხოლოდ საჯარო შესყიდვების შესახებ კანონმდებლობაზე, არამედ, შესაბამის რეგულაციებზე, რომლებიც აწესრიგებს მყიდველსა და მიმწოდებელს შორის ურთიერთობას.

საჯარო შესყიდვების შესახებ ხელშეკრულებები უნდა აღსრულდეს თითოეული წევრი სახელმწიფოს ადგილობრივი რეგულაციების შესაბამისად. უმეტეს შემთხვევაში, საჯარო შესყიდვის პროცედურის დასრულების და ხელშეკრულების გაფორმების შემდეგ, შესყიდვის გამომცხადებელი მომწოდებლებს მოსთხოვს ხელშეკრულების შესრულებას ხელშეკრულებაში მითითებული კანონმდებლობის შესაბამისად, საჯარო შესყიდვების შესახებ კანონმდებლობასთან ერთად.

საჯარო შესყიდვებში სამართლებრივი დაცვის პროცედურები წარმართება ეროვნული ორგანოების, სასამართლოების, ტრიბუნალების, ან სპეციალური სახელმწიფო ორგანოების მეშვეობით (იხილეთ ქვეთავი: “სამართლებრივი დაცვის საშუალებები”).

იმ შემთხვევაში, როდესაც სამართლებრივი დაცვის პროცედურები იმართება პირველი ინსტანციის სპეციალურ სახელმწიფო ორგანოებში და არა სასამართლოში, სასამართლოს მეშვეობით უფლების დაცვა ხელმისაწვდომი უნდა იყოს, როგორც მეორე ინსტანცია.

ასევე, გასათვალისწინებელია, რომ სხვადასხვა წევრ სახელმწიფოს, სამართლებრივი დაცვის საშუალებების გამოყენებასთან დაკავშირებით, განსხვავებული წესები აქვს. ამასთან, საჯარო შესყიდვებში სამართლებრივი დაცვის პროცედურები ხშირად დაკავშირებულია გარკვეულ მოსაკრებელთან და გადასახადებთან და მათი ოდენობა განსხვავდება წევრ სახელმწიფოებში.

ხელშეკრულების დადების შემდეგ, უმეტეს შემთხვევაში, მისი აღსრულების უფლებამოსილება გადადის სასამართლოებზე, სადაც საქმის წარმოება მიმდინარეობს სამოქალაქო სამართლის შესაბამისად.

უადრესად მნიშვნელოვანია, რომ პრეტენდენტები გაეცნონ საჯარო და სამოქალაქო კანონმდებლობას, ასევე, ადგილობრივ საგადასახადო სისტემას. მიზანშეწონილია, ეკონომიკურმა ოპერატორებმა გაიარონ კონსულტაცია კომპეტენტურ ადგილობრივ იურიდიულ ექსპერტებთან.



როგორ შევიშუშავოთ  
სატენდერო  
წინადადება

თავი  
04

## შესავალი

წინადადების შემუშავების მთავარ წესია სატენდერო დოკუმენტაციის წესების მკაცრად დაცვა. საჯარო შესყიდვა ფორმალური პროცედურაა. ეფექტური წინადადების წარდგენისთვის საჭიროა სატენდერო დოკუმენტაციაში ჩამოთვლილ ყველა მოთხოვნასთან სრული შესაბამისობა. სატენდერო წინადადება არის

პრეტენდენტების წერილობითი დაპირება, რომ პრეტენდენტი მიაწოდებს საქონელს, შეასრულებს მომსახურებას, ან სამუშაოებს სატენდერო დოკუმენტაციის პირობებისა და მოთხოვნების შესაბამისად. სატენდერო დოკუმენტაციის ტექსტის ცვლილება ან ტექსტის დამატება დაუშვებელია.

## შესყიდვის გეგმები

ბევრ წევრ ქვეყანაში, შემსყიდველი ორგანიზაციები ვალდებული არიან, მათ ოფიციალურ ვებგვერდებზე შესყიდვების გეგმები გამოაქვეყნონ. შესყიდვების გეგმები, როგორც წესი, ქვეყნდება ფისკალური ან საბიუჯეტო წლისთვის. ეს გეგმები შეიცავს შესაბამის მონაცემებს იმ პროცედურების შესახებ, რომლებსაც შემსყიდველი ორგანიზაცია გეგმავს ამ წლის განმავლობაში, ბიუჯეტის, საჯარო შესყიდვის პროცედურისა და სავარაუდო ვადის ჩათვლით. ამ გზით, ყველა ეკონომიკურ ოპერატორს შეუძლია

გაეცნოს შესაბამის ინფორმაციას და მოემზადოს მომავალი შესყიდვებისთვის.

რეკომენდებულია, პრეტენდენტმა დაათვალიერონ შემსყიდველი ორგანიზაციის ოფიციალური ვებგვერდები შესყიდვის გეგმების მოსაძებნად. ევროკავშირის წევრი ქვეყნების ეროვნული პორტალების ცნობარში (იხილეთ დანართი) ჩამოთვლილია თითოეული ქვეყნის საჯარო შესყიდვების წამყვანი ვებგვერდები.

## სატენდერო დოკუმენტაცია

ხელშეკრულებები, ან საჯარო შესყიდვის სატენდერო განცხადებები, იძლევა მხოლოდ ძირითად და ძალიან შეზღუდულ ინფორმაციას. მათ მოსდევს სატენდერო დოკუმენტაციის პაკეტი, რომელიც ხელმისაწვდომია და მათი ჩამოტვირთვა შესაძლებელია საჯარო შესყიდვების პორტალებიდან.

არ შეასრულა საგადასახადო ვალდებულება, ასევე სოციალური (მაგალითად საპენსიო) შენატანები და სხვა. თუმცა, ძალიან იშვიათ შემთხვევებში, ეს პუნქტი შეიძლება გაბათილდეს, თუ ეკონომიკურმა ოპერატორმა გაასწორა ანგარიში სახელმწიფოსთან, ყველა დავალიანებისა და დარიცხული ჯარიმების ჩათვლით.

სატენდერო დოკუმენტაცია შეიცავს შესაბამის ინფორმაციას ეფექტური სატენდერო წინადადების შესამუშავებლად. მათ შორის - დეტალებს ეკონომიკური ოპერატორის შერჩევის კრიტერიუმებისა და წინადადების შერჩევის კრიტერიუმების შესახებ. ეკონომიკური ოპერატორის შერჩევის კრიტერიუმები, შეიძლება, ეხებოდეს პრეტენდენტების პროფესიული საქმიანობის შესრულების უნარს, ეკონომიკურ და ფინანსურ შესაძლებლობებს, ტექნიკურ და პროფესიულ უნარებს.

გარდა ამისა, შემსყიდველ ორგანიზაციებს უფლება აქვთ, წარმოადგინონ დამატებითი, დასაბუთებული მიზეზები, შესყიდვებიდან ეკონომიკური ოპერატორების გასარიცხად.

შესყიდვის გამომცხადებელი ვალდებულია გამორიცხოს ნებისმიერი ეკონომიკური ოპერატორი საჯარო შესყიდვების პროცედურებში მონაწილეობისგან, თუ მას ბრალი დაედო სასამართლოს საბოლოო განაჩენით (გარკვეული სისხლის სამართლებრივი დანაშაულისთვის), ან

## სატენდერო დოკუმენტაციის დაზუსტება და შეკითხვები შემსყიდველ ორგანიზაციებს

სატენდერო წინადადების შექმნის პროცესში და მის წარდგენამდე, ეკონომიკურ ოპერატორებს უფლება აქვთ, მოითხოვონ სატენდერო დოკუმენტაციის შინაარსის დაზუსტება და დასვან შეკითხვები სატენდერო განაცხადში მოცემული წინასწარ

განსაზღვრული ვადების დაცვით. შემსყიდველი ორგანიზაციის პასუხები საჯაროდ ქვეყნდება, მაგრამ ინფორმაცია შეკითხვის ავტორის შესახებ ანონიმურია.

## ფორმალური მოთხოვნები და სერტიფიკატები

როგორც ზემოთ არაერთხელ აღინიშნა, საჯარო შესყიდვები ფორმალური პროცედურაა. აუცილებელია, რომ სატენდერო დოკუმენტაციაში მოთხოვნილი საბუთები (მაგალითად, ცნობა ნასამართლეობის შესახებ, ან საგადასახადო მოწმობა და ა.შ.) პრეტენდენტებმა წარმოადგინონ სრულად. შემსყიდველმა დაწესებულებებმა შეიძლება მოითხოვონ ორგანიზაციის შიდა დოკუმენტები (მაგ., ექსპერტების რეზიუმეები) და, ასევე, ოფიციალური ცნობები, რომლებიც გაცემული უნდა იყოს შესაბამისი სახელმწიფო ორგანოების მიერ.

### ეკონომიკური ოპერატორის შერჩევის კრიტერიუმები

შერჩევის კრიტერიუმები შეიძლება ეხებოდეს სამართლებრივ ქმედუნარიანობას, ფინანსურ და ეკონომიკურ მდგომარეობას, ტექნიკურ შესაძლებლობებს (გამოცდილების ჩათვლით), და პროფესიულ უნარებსა და კვალიფიკაციას. შერჩევის კრიტერიუმები უნდა იყოს მორგებული კონკრეტულ კონტრაქტზე და უნდა იყოს მოთხოვნების პროპორციული.

გარდა იმ კრიტერიუმებისა, რომლებიც ეკონომიკურ ოპერატორებს ეხება, არსებობს შერჩევის ისეთი კრიტერიუმებიც, რომლებიც შეეხება შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ მოთხოვნილი საქონლის, სამუშაოს, ან მომსახურების ევროკავშირის ბაზარზე დაშვებას და დაბეგრას. შესაძლებელია, DCFTA-ის პირობების შესაბამისად, არსებობდეს გარკვეული მეზღუდვები საქართველოსა და ევროკავშირის შორის ვაჭრობის კუთხით. სატენდერო დოკუმენტაციის შევსებამდე, რეკომენდებულია, შეამოწმოთ ევროკავშირის ბაზრის ზოგადი მოთხოვნები

საქართველოდან ექსპორტირებული საქონლის (ხარისხი, სერტიფიცირება, ეროვნულ დონეზე დაშვება და ა.შ.), სამშენებლო სამუშაოებისა და მომსახურების მიმართ. მსგავსი ინფორმაციის გადამოწმება შესაძლებელია „DCFTA for Business-ის“ ვებგვერდზე ([www.dcfta.gov.ge](http://www.dcfta.gov.ge)). ასევე, დაინტერესებულ პირებს, შეუძლიათ, კითხვით მიმართონ საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს ([www.economy.gov.ge](http://www.economy.gov.ge)).

### შესყიდვიდან გამორიცხვის საფუძვლები

არსებობს სავალდებულო და არასავალდებულო გამორიცხვის საფუძვლები, რომლებიც ადგენს, რა შემთხვევაში შეუძლია შემსყიდველ საჯარო დაწესებულებას შეზღუდოს ეკონომიკური ოპერატორის შესყიდვაში მონაწილეობა.

### გამორიცხვის სავალდებულო საფუძვლები

ხელშემკვრელი ორგანო ვალდებულია გამორიცხოს ნებისმიერი ეკონომიკური ოპერატორი საჯარო შესყიდვების პროცედურებში მონაწილეობისგან, თუ მას გარკვეული სისხლის სამართლებრივი დანაშაულისთვის ბრალი დაედო სასამართლოს საბოლოო განაჩენით, ან არ შეასრულა გადასახადების გადახდასთან დაკავშირებული ვალდებულება; ან არ შეასრულა ვალდებულება, რომელიც დაკავშირებულია პენსიების გადახდასთან და ჯანმრთელობის, ან სოციალურ დაზღვევასთან.

ყველა სატენდერო დოკუმენტაციამ გათვალისწინებულია დანაშაულებრივი ქმედების ნუსხა. საქართველოს ეკონომიკურ ოპერატორებს მოუწევთ ბრალეულობასთან დაკავშირებული

გარემოებების დამტკიცება საქართველოს ადგილობრივი კანონმდებლობის მიხედვით.

სისხლის სამართლებრივი ქმედებების შესახებ დეტალები მოცემულია საჯარო შესყიდვების შესახებ დირექტივის 57-ე მუხლში და, ზოგადად, ეს ქმედებები მოიცავს:

- კრიმინალურ ორგანიზაციაში მონაწილეობას
- კორუფციას
- თაღლითობას
- ტერორისტულ დანაშაულებებს, ან დანაშაულებებს, რომლებიც დაკავშირებულია ტერორისტულ საქმიანობასთან
- ფულის გათეთრებას, ან ტერორიზმის დაფინანსებას
- ბავშვთა შრომას
- ადამიანთ ვაჭრობას

იგივე წესი მოქმედებს ეკონომიკური ოპერატორის სამეთვალყურეო საბჭოს ნებისმიერი წევრის მიმართ, ან იმ პირთა მიმართ, რომელთაც აქვთ ეკონომიკური ოპერატორის წარმომადგენლობის, გადაწყვეტილების მიღების, ან მაკონტროლებელი უფლებამოსილება.

#### გამორიცხვის არასავალდებულო საფუძვლები

შემსყიდველ ორგანიზაციებს შეუძლიათ, საჯარო შესყიდვის პროცედურაში მონაწილეობისგან ნებისმიერი ეკონომიკური ოპერატორი გამორიცხონ რომელიმე ქვემოთ მოცემულ შემთხვევაში, მათი შეხედულებისამებრ. ეს ნიშნავს, რომ მათ შეუძლიათ მიიღონ გადაწყვეტილება გამორიცხვის შემდეგი საფუძვლების გამოყენების შესახებ:

- შემსყიდველ ორგანიზაციებს შეუძლიათ შესაბამისი საშუალებებით წარმოადგინონ, რომ პრეტენდენტმა დაარღვია ეროვნული, ან ევროკავშირის გარემოსდაცვითი, სოციალური, ან შრომის კანონმდებლობა, ან შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის კონვენციებით, ბაზელის კონვენციით, სტოკჰოლმის კონვენციით, ან ვენის კონვენციით განსაზღვრული წესები.
- კომპანიას გაკოტრების ან გადახდისუნარიობის მდგომარეობაშია.
- შემსყიდველ ორგანიზაციას აქვს საფუძვლიანი ეჭვი, რომ პრეტენდენტმა დადო ხელშეკრულებები კონკურენტებთან კონკურენციის შეზღუდვის მიზნით.
- კომპანიას აქვს ინტერესთა კონფლიქტი, რომლის გამოსწორებაც შეუძლებელია.
- კომპანიას აქვს საჯარო შესყიდვების პროცედურებში კონკურენციის შეზღუდვის ისტორია.
- კომპანიას აქვს საჯარო შესყიდვებში ისეთი გამოცდილება, რომლის დროსაც მოხდა ხელშეკრულების შეწყვეტა, სანქციების დაწესება, ან ზიანის ანაზღაურების მოთხოვნა.
- კომპანია წარმოადგენს შეცდომაში შემყვან ინფორმაციას იმის დასადასტურებლად, რომ იგი არ უნდა გამოირიცხოს ტენდერიდან.
- კომპანია ცდილობდა გავლენა მოეხდინა გადაწყვეტილების მიღების პროცესზე.

გასათვალისწინებელია, რომ, მას შემდეგ, რაც შემსყიდველი ორგანიზაცია სატენდერო დოკუმენტაციაში შეიტანს გამორიცხვის ერთ-ერთ არასავალდებულო საფუძველს, ეს საფუძველი ხდება ამ კონკრეტული საჯარო შესყიდვის პროცედურისთვის სავალდებულო.

## ტექნიკური წინადადება

ტექნიკური წინადადება, გამონაკლისის გარეშე, სრულად უნდა შეესაბამებოდეს სატენდერო დოკუმენტაციაში დადგენილ ტექნიკურ მახასიათებლებს.

## ფინანსური წინადადება

შესყიდვის ფინანსური ნაწილი ძალიან მნიშვნელოვანია, მაშინაც კი, თუ ყველაზე დაბალი ფასი არ არის ხელშეკრულების დადების კრიტერიუმი. ფასი ყოველთვის არის ეკონომიკურად ყველაზე

მომგებიანი შესყიდვის (MEAT) შემადგენელი ნაწილი. ფინანსური წინადადება უნდა მოიცავდეს ყველა შესაბამის ხარჯს.


# ევროპის ერთიანი შესყიდვის დოკუმენტი (ESPD)

## რა არის ESPD?

ევროპის ერთიანი შესყიდვის დოკუმენტი (ESPD) არის თვითდეკლარირების ფორმა, რომელიც გამოიყენება საჯარო შესყიდვების პროცედურებში. ESPD-ის შემოღებამდე, კომპანიებს უნდა წარმოედგინათ სხვადასხვა დოკუმენტი, რომლებიც ადასტურებდა, რომ მათ უფლება ჰქონდათ, მონაწილეობა მიეღოთ შესყიდვის პროცედურაში (მაგალითად, გადასახადების გადახდის, ნასამართლობის შესახებ). ESPD-ის წყალობით, კომპანიებს შეუძლიათ შეასრულონ ეს ვალდებულებები ერთი ფორმის საშუალებით - ESPD. მხოლოდ ტენდერში გამარჯვებულმა უნდა წარმოადგინოს ფაქტობრივი დოკუმენტაცია. სატენდერო დოკუმენტაცია მოიცავს ESPD ფორმას ან ინსტრუქციას, მისი მოძიების შესახებ.

## როგორ შევავსოთ ESPD?

ESPD-ის შევსება ქართულ კომპანიებს შეუძლიათ თვითდეკლარირების ონლაინფორმაზე გადასვლით, რომელიც განთავსებულია ევროკომისიის ვებგვერდზე: Tools/European Single Procurement Document. ქვემოთ მოცემულია შევსებული ნიმუშის ეკრანის სურათი (იხილეთ მონიშნული პასუხები). ღილაკზე - „Next“ - დაწკაპუნების შემდეგ, პრეტენდენტებს სისტემა გადაიყვანს თვითდეკლარირების ფორმაზე.


Terms of use | Data policy CA - ED | Cookies | Contact | English ▾

## European Single Procurement Document (ESPD)

Public Procurement > European Single Procurement Document

Start
Procedure
Exclusion
Selection
Finish

### Welcome to the ESPD service

**i** The European Single Procurement Document (ESPD) is a self-declaration of the businesses' financial status, abilities and suitability for a public procurement procedure. It is available in all EU languages and used as a preliminary evidence of fulfilment of the conditions required in public procurement procedures across the EU.

This application has been developed using the ESPD-service's source code of the European Commission.

Contracting authorities can use it

- o to create and edit ESPD-requests, and export them as PDF and/or XML;
- o to view ESPD-responses and export them as PDF and/or XML.

Companies can use it

- o to create or edit an ESPD-response (starting from an existing ESPD-request or ESPD-response, if available) and export it as PDF and/or XML.

For more information, please refer to our manual for contracting authorities or for economic operators.

**Important:** The ESPD is only used for tenders with an estimated value equal to or higher than the thresholds for European publication. However, some exceptions are foreseen for contracts awarded by negotiated procedure without prior publication (see Article 38, §1, first subparagraph, of the Royal Decree of 18 April 2017 on the award of public contracts in the traditional sectors) and for contracts awarded by negotiated procedure without prior call for competition (see Article 46, §3, of the Royal Decree of 18 June 2017 on public procurement in the water, energy, transport and postal services sectors).

As of 18 April 2018, the ESPD is to be provided **In electronic form exclusively.**

**Who are you?** **i**

I am a contracting authority **i**

I am a contracting entity **i**

I am an economic operator **i**

**What would you like to do?**

Create a new ESPD-request **i**

Reuse an existing ESPD-request **i**

Review an ESPD-response **i**

Previous
Start over
Next

## რა არის და როგორ გამოიყენება eCertis?

eCertis არის წყაროების კრებული, რომელიც ეხმარება პრეტენდენტებს ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების პროცესში მოთხოვნილი სერტიფიკატების მოძიებაში. ეს ინსტრუმენტი ხშირად გვხვდება ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების შესახებ სახელმძღვანელოში, თუმცა, eCertis-ის გამოყენება შეუძლიათ მხოლოდ

წევრ ქვეყნებში რეგისტრირებულ კომპანიებს და არ არის აქტუალური ქართველი პრეტენდენტებისთვის. დამატებითი ინფორმაცია eCertis-ის შესახებ შეგიძლიათ იხილოთ ევროკომისიის ვებ-გვერდზე [www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu).<sup>21</sup>

## საუკეთესო წინადადების გამოვლენის კრიტერიუმები

როგორც ამას ევროკავშირის 2014/24/EU დირექტივა ითვალისწინებს, ხელშეკრულების დადება ხდება ეკონომიკურად ყველაზე მომგებიანი წინადადების (Most Economically Advantageous Tender - MEAT) წარმდგენთან, რომელიც გამოვლენილია ყველაზე დაბალი ფასის, ან ფასისა და ხარისხის საუკეთესო თანაფარდობის საფუძველზე.

ხარისხის კრიტერიუმი შეიძლება მოიცავდეს მთლიანი ხარჯების ეფექტიანობას, ტექნიკურ ხარისხს, გარემოსდაცვით და სოციალურ ასპექტებს, ვაჭრობასა და მიწოდების პირობებს და ა.შ.

როგორც წესი, საჭიროა, რომ ხელშეკრულების დადების კრიტერიუმები იყოს მითითებული ან სატენდერო განცხადებაში, ან სატენდერო დოკუმენტაციაში, რათა პრეტენდენტებს ჰქონდეთ მკაფიო წარმოდგენა, თუ რომელი მეთოდი იქნება გამოყენებული მათი წინადადების შესაფასებლად.

### ეკონომიკურად ყველაზე მომგებიანი წინადადება (MEAT)

ეკონომიკურად ყველაზე მომგებიანი წინადადების (MEAT) კრიტერიუმი ნიშნავს იმას, რომ შემსყიდველმა ორგანიზაციამ შეიძლება გაითვალისწინოს წინადადებების სხვადასხვა ასპექტები, მათ შორის, ღირებულება, სამუშაოს ხარისხი, ასევე შემოთავაზებული ტექნიკური და გარემოსდაცვითი ღონისძიებები. თუმცა, MEAT-ის კრიტერიუმით შეფასება არ ანიჭებს შემსყიდველ ორგანიზაციას არჩევანის შეუზღუდავ თავისუფლებას.

MEAT-ის მიდგომა შეიძლება გამოყენებულ იქნას პროექტების, საქონლის, ან მომსახურების შესასყიდად და შეიძლება ეხებოდეს ხელშეკრულების სრულ სასიცოცხლო ციკლსაც. MEAT-ის მეშვეობით შესაძლებელია განისაზღვროს წარმოების პროცესები, საქონლის მიწოდება, ან საქონლით ვაჭრობა,

სამუშაოს შესრულება, ან მომსახურების გაწევა, ასევე, ნარჩენების გადამუშავების პროცედურები პროექტის სასიცოცხლო ციკლის ბოლოს.

TED-ზე შეტყობინება ხელშეკრულების შესახებ უნდა უთითებდეს, გამოიყენება თუ არა MEAT-ის კრიტერიუმი.

MEAT-ის ფარგლებში, თითოეული შეფასების კრიტერიუმი უნდა იყოს შეწონილი და გამოქვეყნებული გონივრულ ვადებში. როდესაც შეუძლებელია კრიტერიუმების ხვედრითი წონის მითითება პროცენტულად, კრიტერიუმები უნდა იყოს ჩამოთვლილი მნიშვნელობის მიხედვით, კლებადობით. ასევე, შესაძლებელია განისაზღვროს ფიქსირებული ფასი და შესყიდვაში მონაწილეებმა ერთმანეთს კონკურენცია მხოლოდ ხარისხით გაუწიონ. კრიტერიუმების გამოქვეყნების შემდეგ მათი შეცვლა შეუძლებელია.

ქვეკრიტერიუმები ხშირად გამოიყენება, როდესაც ძირითადი კრიტერიუმები ძალიან ზოგადია. მაგალითად: ფასი 45% და ხარისხი 55%, რომელიც ითვალისწინებს შემდეგ ქვეკრიტერიუმებს:

- ხარისხი
- ფასი ან ღირებულება ხარჯ-ეფექტურობის მიდგომის გამოყენებით
- ტექნიკური შეფასება
- ესთეტიკური და ფუნქციური მახასიათებლები
- ხელმისაწვდომობა
- სოციალური მახასიათებლები
- გარემოსდაცვითი მახასიათებლები
- ინოვაციური მახასიათებლები
- გაყიდვების შემდგომი მომსახურება და ტექნიკური დახმარება
- მიწოდების პირობები, როგორცაა თარიღი, პროცესი და პერიოდი

## ყველაზე დაბალი ფასი და სასიცოცხლო ციკლის დანახარჯი

შემსყიდველ ორგანიზაციას შეუძლია გადაწყვიტოს, რომ ფასი არის ყველაზე მნიშვნელოვანი, ან, თუნდაც, ერთადერთი კრიტერიუმი; ეს მიდგომა გამოიყენება მხოლოდ უმარტივესი ხელშეკრულებებისთვის. ფასი შეიძლება მოიცავდეს მთლიან ღირებულებას და მთლიანი სასიცოცხლო ციკლის დანახარჯს ისეთი ელემენტების გათვალისწინებით, როგორცაა:

- ხარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია საქონლის შესყიდვასთან, ან მომსახურების გაწევასთან.
- გამოყენების ხარჯები, როგორცაა ხელშეკრულების შესრულებისას გამოყენებული ენერჯისა და სხვა რესურსების მოხმარება.
- ტექნიკური ხარჯები.
- საბოლოო ხარჯები, როგორცაა შეგროვებისა და გადამუშავების ხარჯები (მაგ., ქიმიური ნარჩენების განკარგვა).

- საქონლის, სამუშაოს ან მომსახურების გამოყენებასთან დაკავშირებული გარემოსდაცვითი ხარჯები (იმ პირობით, რომ ამ ხარჯს აქვს ფულადი ღირებულება), რომელიც შეიძლება მოიცავდეს სათბურის აირების ემისიას ან სხვა დამაბინძურებლებს.

სასიცოცხლო ციკლის დანახარჯის მეთოდის გამოყენებისას, შემსყიდველმა ორგანიზაციამ უნდა მიუთითოს, როგორ გამოითვლება ეს ღირებულება და რა ტიპის მონაცემები უნდა წარმოადგინონ პრეტენდენტებმა. გარემოსდაცვითი სასიცოცხლო ციკლის ხარჯების გამოსათვლელად, შემსყიდველმა ორგანიზაციამ უნდა გამოიყენოს ობიექტური, არადისკრიმინაციული კრიტერიუმები. კრიტერიუმებმა უსამართლოდ არ უნდა მიაწიოს უპირატესობა მიმწოდებლებს.

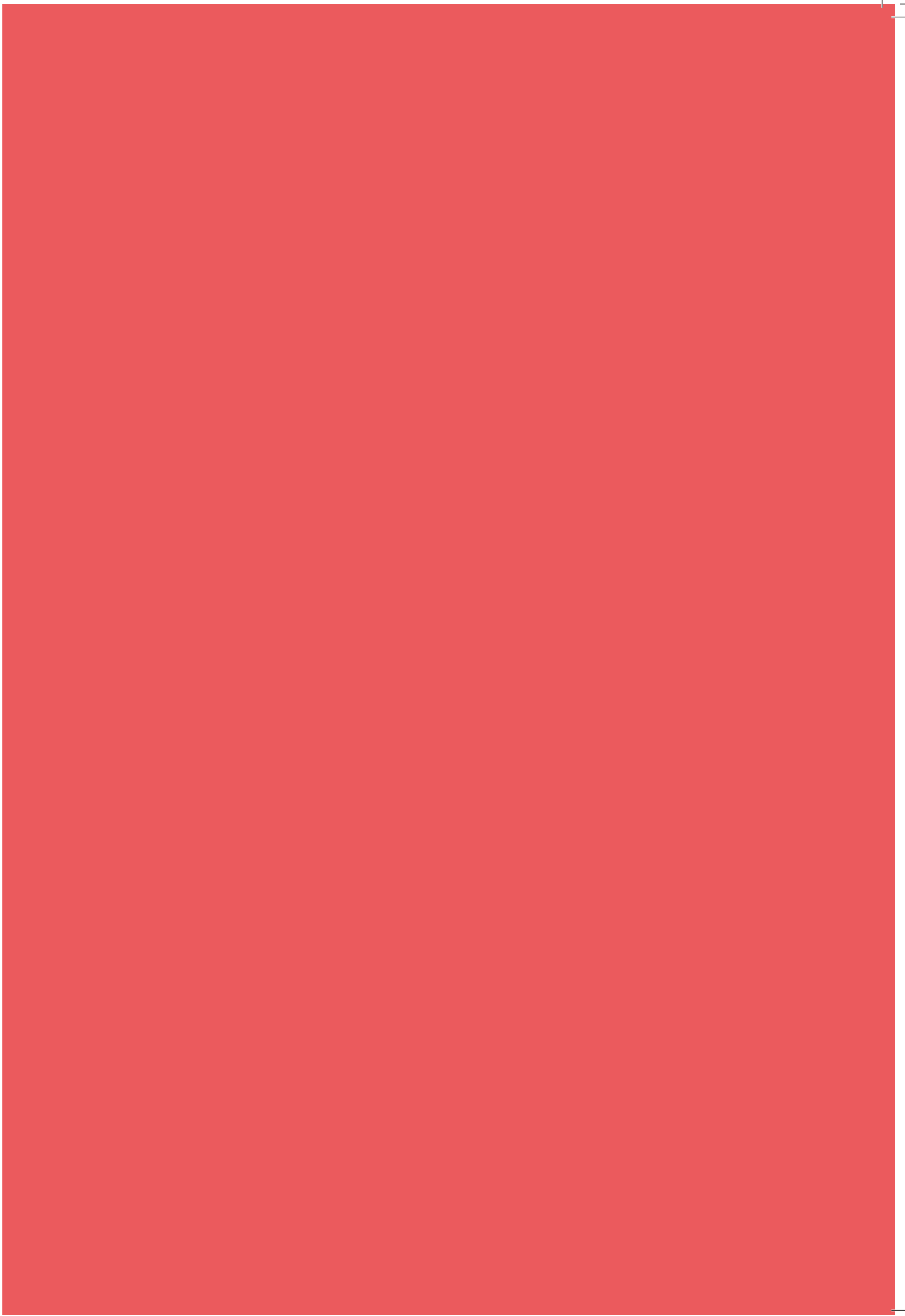
## შეუსაბამოდ დაბალი ფასის მქონე წინადადება

როდესაც პრეტენდენტის მიერ წარმოდგენილი ფასი უჩვეულოდ დაბალია, შემსყიდველმა ორგანიზაციამ შეიძლება მოითხოვოს ღირებულების დასაბუთება და უარი თქვას წინადადებაზე არასამართლიანი კონკურენტული უპირატესობის საბაზით. ვინაიდან, ეს ფასი შეიძლება მიღებული იყოს შრომითი

უფლებების დარღვევის, გარემოსდაცვითი დაუდევრობის, გადასახადების თავიდან აცილების, ან სხვა ფაქტორების ხარჯზე, რომლებიც ეწინააღმდეგება ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების პრინციპებს და, ზოგადად, ევროპის კავშირის ღირებულებებს.

## კომუნიკაცია და დაზუსტებები

სატენდერო წინადადების შეფასების პროცესში, როდესაც ჩანს, რომ ზოგიერთი წარმოდგენილი დოკუმენტი ან/და მტკიცებულება არ არის საკმარისად ნათელი, შემსყიდველმა ორგანიზაციამ შეიძლება სთხოვოს ეკონომიკურ ოპერატორს განმარტება. წინადადების უარყოფა შეიძლება იმ შემთხვევაში, თუ ასეთი განმარტება საკმარისი არ აღმოჩნდა.





სამართლებრივი  
დაცვის  
საშუალებები

თავი  
05

## როგორ დაიცვათ თქვენი უფლებები?

როდესაც პრეტენდენტები თვლიან, რომ მათ უსამართლოდ მოექცნენ, ან სხვაგვარად ეჭვობენ ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების რეგულაციების დარღვევას, მათ აქვთ საშუალება მიმართონ სამართლებრივი დაცვის მექანიზმებს. სამართლებრივი დაცვის საშუალებები რეგულირდება ევროკავშირის 89/665/EEC და 92/13/EEC დირექტივებით, რომლებშიც შევიდა ცვლილებები 2007/66/EC<sup>10</sup> დირექტივით. სამართლებრივი დაცვის სისტემა საშუალებას იძლევა მოხდეს სწრაფი და ეფექტური რეაგირება ეკონომიკური ოპერატორების საჩივრებზე. გარდა ამისა, სამართლებრივი დაცვის საშუალებების დირექტივები ითვალისწინებს:

- ათდღიანი დაყოვნების პერიოდს ხელშეკრულების დადების შესახებ გადაწყვეტილების მიღებასა და მის ხელმოწერას შორის.
- შესყიდვაში მონაწილეთა სავალდებულო ინფორმირებას სატენდერო პროცედურების შედეგების შესახებ.

ეს დირექტივები ასევე შეიცავს დებულებებს, რომლებიც ითვალისწინებს:

- შუალედურ ზომებს სავარაუდო ხარვეზების გამოსასწორებლად ან შემდგომი ზიანის თავიდან ასაცილებლად, უკანონოდ მიღებული გადაწყვეტილებების გაუქმებას, ზიანის ანაზღაურებას,
- ასევე, წინასახელშეკრულებო დაცვის საშუალებების ვადებს, სანქციებს არაეფექტურობისთვის,
- ალტერნატიული ჯარიმების დაწესების შესაძლებლობას, რაც მოიცავს ფინანსურ სანქციებს ან ხელშეკრულების ხანგრძლივობის შეზღუდვას.

დირექტივები ითვალისწინებს ევროკავშირის ქვეყნების პროცედურულ ავტონომიას და სამართლებრივ ტრადიციებს. ეს ნიშნავს, რომ თითოეულ წევრ სახელმწიფოს აქვს უფლებამოსილება, გადაწყვიტოს, თუ რა სახის სამართლებრივი დაცვის სისტემა იმოქმედებს საჯარო შესყიდვებში.

ყველა წევრი სახელმწიფო განსხვავებულად ახორციელებს სამართლებრივი დაცვის საშუალებების შესახებ დირექტივებს: ზოგიერთმა წევრმა სახელმწიფომ სრულად შეცვალა თავისი ეროვნული წესები სამართლებრივი დაცვის საშუალებების შესახებ, ხოლო ზოგმა მოახდინა ახალი საშუალებების ინტეგრაცია მათ არსებულ კანონმდებლობაში. შედეგად, წევრი

სახელმწიფოების დაახლოებით ნახევარში სამართლებრივი დაცვის მექანიზმს წარმოადგენს სასამართლო, დანარჩენში კი - სპეციალური ორგანოები.

საჯარო შესყიდვებში მონაწილეობამდე, ეკონომიკურმა ოპერატორებმა უნდა გაითვალისწინონ, რომ ყოველი სატენდერო დოკუმენტაცია უნდა შეიცავდეს ინფორმაციას ხელმისაწვდომი სამართლებრივი დაცვის საშუალებების, სამართლებრივი დაცვის პროცედურების დეტალების, მოქმედი ვადებისა და შესაბამისი ორგანოების შესახებ.

არსებობს სამართლებრივი დაცვის ძიების ორი ზოგადი გზა: წინასახელშეკრულებო და ხელშეკრულების შემდგომი სამართლებრივი დაცვის საშუალებები.

წინასახელშეკრულებო სამართლებრივი დაცვის საშუალებები ხორციელდება საჯარო შესყიდვის პროცედურის დროს, ან შერჩევის თაობაზე გადაწყვეტილების მიღების შემდეგ, მაგრამ საჯარო შესყიდვის ხელშეკრულების დადებამდე. როგორც წესი, ეს პროცედურა იწვევს:

- ნებისმიერი უკანონო გადაწყვეტილების ბათილად ცნობას;
- ცვლილებებს სატენდერო დოკუმენტაციის ნებისმიერ უკანონო ნაწილში;
- უკანონო საჯარო შესყიდვის პროცედურის ბათილად ცნობას;

ხელშეკრულების შემდგომი სამართლებრივი დაცვის საშუალებები გამოიყენება ხელშეკრულების გაფორმების შემდეგ. ისინი შეიძლება მოიცავდეს:

- საჯარო შესყიდვების უკანონო პროცედურით მიყენებული ზიანის ანაზღაურებას;
- ხელშეკრულების მოქმედებაზე უარის თქმას. ასეთ შემთხვევაში, დადებული ხელშეკრულება ბათილდება, რის საფუძველსაც წარმოადგენს დადგენილი უკანონო ქმედება.

ევროკომისიის ვებგვერდი [www.europa.eu](http://www.europa.eu) შეიცავს დეტალურ ინფორმაციას სამართლებრივი დაცვის მექანიზმებთან დაკავშირებული სამართლებრივი ჩარჩოს შესახებ.<sup>22</sup>

## ვადები და ფორმალური მხარე

პროცედურული წესები და ვადები განსხვავდება თითოეული წევრი სახელმწიფოს სამართლებრივი სისტემის მიხედვით. ფორმალურ მხარეს უდიდესი მნიშვნელობა აქვს და იგი მკაცრად უნდა იქნას დაცული სამართლებრივი დაცვის უფლების უზრუნველსაყოფად. ასევე, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, სამართლებრივი დაცვის პროცედურების ვადების დაცვა, რადგან ვადის დარღვევა იწვევს სამართლებრივი დაცვის უფლების დაკარგვას.

სამართლებრივი დაცვის პროცედურა ხშირად რთული და კომპლექსურია და ეროვნული სამართლებრივი

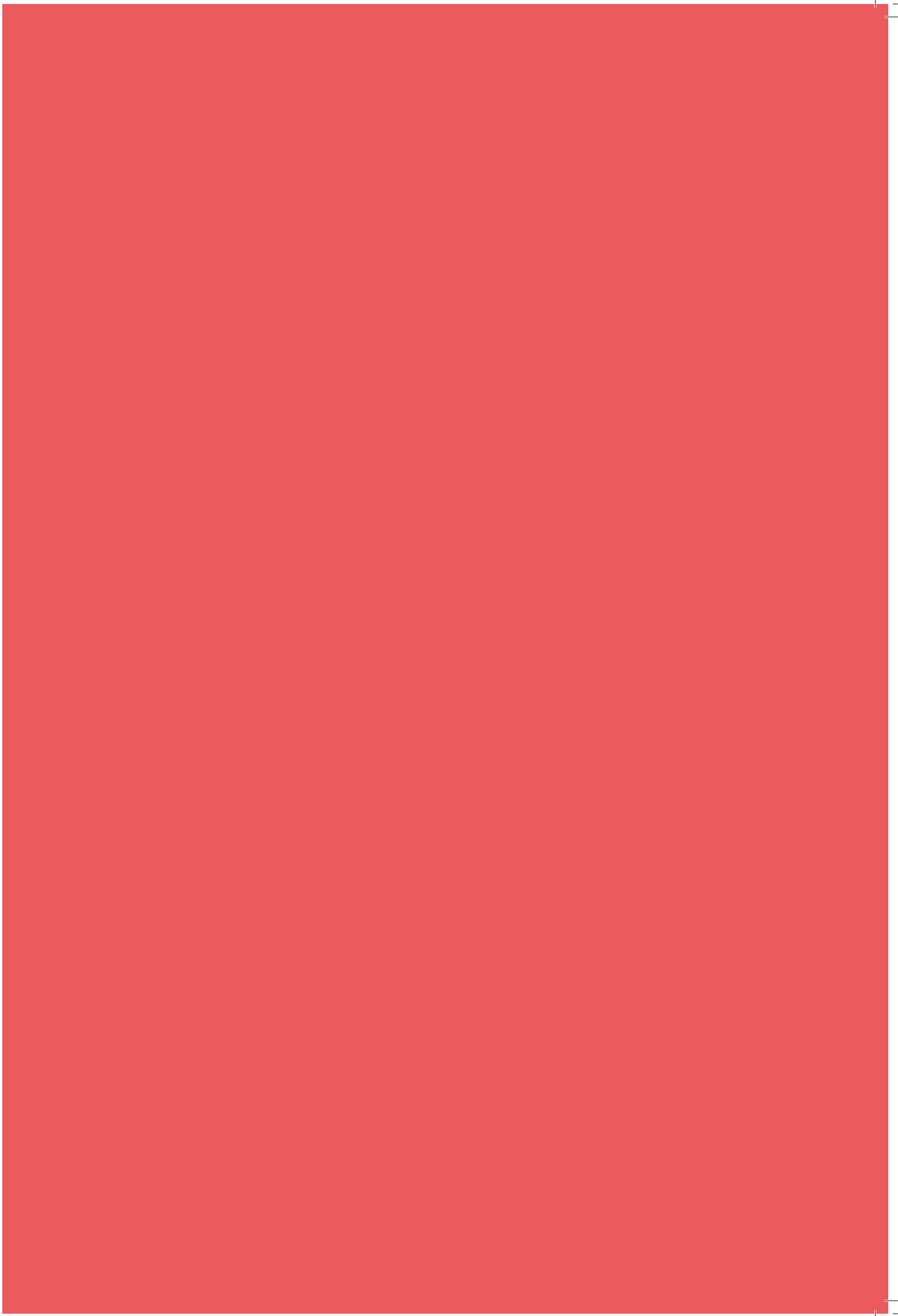
სისტემის ღრმა ცოდნას მოითხოვს. რეკომენდებულია, რომ პრეტენდენტმა, რომელსაც სურს ხელშეკრულების დადების შესახებ გადაწყვეტილების გასაჩივრება, მიმართოს ადგილობრივ იურიდიულ და/ან საჯარო შესყიდვების ექსპერტს.

ევროკავშირში საჯარო შესყიდვების სფეროში არსებული სამართლებრივი დაცვის პროცედურები ითვალისწინებს ბაჟის გადახდას. ეს მოსაკრებელი (ჩვეულებრივ) გამოითვლება შესყიდვის ღირებულების პროპორციულად (მაგ., ხორვატია აწესებს ხელშეკრულების ღირებულების 5%-ს).

## სამართლებრივი დაცვის პროცედურების იერარქია

საჯარო შესყიდვების სფეროში სამართლებრივი დაცვის საშუალებების გამოყენებისას, ეკონომიკურმა ოპერატორმა უნდა ამოწეროს ყველა ხელმისაწვდომი ეროვნული სამართლებრივი მექანიზმი, სანამ იგი მოითხოვს უფლების დაცვას ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოში (CJEU), რომელიც ლუქსემბურგში მდებარეობს.

ევროკავშირის სასამართლო იყენებს მკაცრ წესებს იმის შესახებ, თუ როდის არსებობს ასეთი საჩივრების წარდგენის შესაძლებლობა. ინფორმაცია საქმეების დასაშვებობის პროცედურების შესახებ გამოქვეყნებულია ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს ოფიციალურ ვებგვერდზე: [www.curia.europa.eu](http://www.curia.europa.eu).



# რა არის ევროპის კავშირი

თავი  
06

## ევროკავშირი, როგორც ზენაციონალური ორგანიზაცია

ევროპის კავშირი, იგივე ევროკავშირი (EU), არის ზენაციონალური ორგანიზაცია, რომელიც აერთიანებს 27<sup>ი</sup> წევრ სახელმწიფოს (2023 წლის მდგომარეობით) პოლიტიკურ და ეკონომიკურ ალიანსში. ევროკავშირის ქვეყნების მოსახლეობა, დაახლოებით, 450 მილიონია და განაწილებულია ევროპის კონტინენტის, დაახლოებით, 4 მილიონი კვადრატული კილომეტრის ფართობზე.

ორგანიზაცია, მისი ამჟამინდელი სახელწოდებით, ოფიციალურად დაარსდა 1992 წელს, როდესაც კულმინაციას მიაღწია მეორე მსოფლიო ომის დამანგრეველი შედეგების ფონზე მშვიდობისა და ეკონომიკური სტაბილურობის უზრუნველყოფისკენ მიმართულმა ძალისხმევამ.

ევროკავშირი მსოფლიოში ყველაზე დიდი სავაჭრო ბლოკია. იგი არის მსოფლიოში უდიდესი ექსპორტიორი წარმოებული საქონლისა და მომსახურების თვალსაზრისით; ასევე - უდიდესი საიმპორტო ბაზარი 100-ზე მეტი ქვეყნისთვის. მის წევრებს შორის თავისუფალი ვაჭრობა წარმოადგენდა ევროკავშირის ერთ-ერთ მთავარი სადამფუძნებლო პრინციპს. ეს შესაძლებელი გახდა ერთიანი ბაზრის შექმნის წყალობით. საზღვრებს მიღმა, ევროკავშირი ასევე მოწოდებულია მსოფლიო ვაჭრობის ლიბერალიზაციისკენ.

## ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოები

ევროკავშირში გაწევრიანება რთული და ხანგრძლივი პროცესია და მოითხოვს გაწევრიანების მოსურნე ქვეყნებისგან ერთგულებას ადამიანის ღირსების, თავისუფლების, დემოკრატიის, თანასწორობის, კანონის უზენაესობისა და ადამიანის უფლებების დირეზულებებისადმი.

ევროკავშირის მოქალაქეებს შეუძლიათ თავისუფლად იმოგზაურონ, ისწავლონ და იმუშაონ წევრ ქვეყნებში. ევროკავშირის ქვეყნებს შორის საქონლით ვაჭრობა ბაჟისგან განთავისუფლებულია. ევროკავშირის შესახებ ხელშეკრულება (TEU) ევროკავშირის მოქალაქეებსა და კანონიერ მობინადრეებს ანიჭებს უფლებების ფართო სპექტრს, ევროკავშირის კანონმდებლობის შესაბამისად.

ოცდამეტი წევრი სახელმწიფოდან თითოეული მებოჭილია ხელშეკრულებითა და Acquis Commu-

nautaire-ით, რომელიც წარმოადგენს ევროკავშირის კანონთა კრებულს. თითოეული სახელმწიფო მონაწილეობს ევროკავშირის მართვაში თანაბარი პირობებით. ევროკავშირის წევრებს წვლილი შეაქვთ კავშირის ბიუჯეტში მათი ეკონომიკის ზომის პროპორციულად და იღებენ ფინანსურ დახმარებას მათი განვითარების საჭიროებიდან გამომდინარე. ამრიგად, დასავლეთ ევროპის ქვეყნების უმეტესობა არის წმინდა კონტრიბუტორი, ხოლო ახლად აფილირებული ეკონომიკები, არიან დაფინანსების წმინდა მიმღებები, სანამ მათი ეკონომიკური ზრდა გარკვეულ დონეს არ მიაღწევს.

ქვემოთ მოცემულია წევრი ქვეყნების სია ძირითადი მონაცემებით 2022 წლისთვის.

ქვეყანა	გაწევრიანების თარიღი	მოსახლეობა <sup>iii</sup>	მშპ ერთ სულ მოსახლეზე აშშ დოლარში	ვალუტა	ოფიციალური ენა (ენები)
ავსტრია	1 იანვარი 1995	8 978 929	52,131	ევრო	გერმანული
ბელგია	1 იანვარი 1958	11 617 623	49,583	ევრო	ფრანგული, ჰოლანდიური, გერმანული

<sup>iii</sup>ევროკავშირი აწევრიანებდა 28 ქვეყანას მანამ, სანამ დიდი ბრიტანეთისა და ჩრდილოეთ ირლანდიის გაერთიანებულმა სამეფომ არ დატოვა ევროკავშირის წევრობა 2020 წელს.

ბულგარეთი	1 იანვარი 2007	6 838 937	13,773	ბულგარული ლევი	ბულგარული
გერმანია	1 იანვარი 1958	83 237 124	48,433	ევრო	გერმანული
დანია	1 იანვარი 1973	5 873 420	66,983	დანიური კრონა	დანიური
ესპანეთი	1 იანვარი 1986	47 432 893	29,350	ევრო	ესპანური
ესტონეთი	1 მაისი 2004	1 331 796	28,333	ევრო	ესტონური
ირლანდია	1 იანვარი 1973	5 060 004	104,039	ევრო	ინგლისური, ირლანდიური
იტალია	1 იანვარი 1958	59 030 133	34,158	ევრო	იტალიური
კვიპროსი	1 მაისი 2004	904 705	31,284	ევრო	ბერძნული, თურქული
ლატვია	1 მაისი 2004	1 875 757	21,851	ევრო	ლატვიური
ლიეტუვა	1 მაისი 2004	2 805 998	24,827	ევრო	ლიეტუვერი
ლუქსემბურგი	1 იანვარი 1958	645 397	126,426	ევრო	ფრანგული, გერმანული, ლუქსემბურგული
მალტა	1 მაისი 2004	520 971	33,941	ევრო	მალტური, ინგლისური
ნიდერლანდები	1 იანვარი 1958	17 590 672	55,985	ევრო	ჰოლანდიური, ფრიზული
პოლონეთი	1 მაისი 2004	37 654 247	18,321	პოლო-ნური ზლოტი	პოლონური
პორტუგალია	1 იანვარი 1986	10 352 042	24,275	ევრო	პორტუ-გალიური
რუმინეთი	1 იანვარი 2007	19 042 455	15,892	რუმი-ნული ლეი	რომანული
საბერძნეთი	1 იანვარი 1981	10 459 782	20,732	ევრო	ბერძნული
საფრანგეთი	1 იანვარი 1958	67 871 925	40,964	ევრო	ფრანგული
სლოვაკეთის რესპუბლიკა	1 მაისი 2004	5 434 712	21,258	ევრო	სლოვაკური
სლოვენია	1 მაისი 2004	2 107 180	29,457	ევრო	სლოვენური
უნგრეთი	1 მაისი 2004	9 689 010	18,463	უნგრუ-ლი ფორინტი	უნგრული
ფინეთი	1 იანვარი 1995	5 548 241	50,537	ევრო	ფინური, შვედური
შვედეთი	1 იანვარი 1995	10 452 326	55,873	შვედუ-რი კრონა	შვედური
ჩეხეთის რესპუბლიკა	1 მაისი 2004	10 516 707	27,638	ჩეხური კრონა	ჩეხური
ხორვატია	1 ივლისი 2013	3 862 305	18,413	ევრო	ხორვატიული

<sup>iii</sup> წყარო: ევროპის სტატისტიკის ოფისი Eurostat

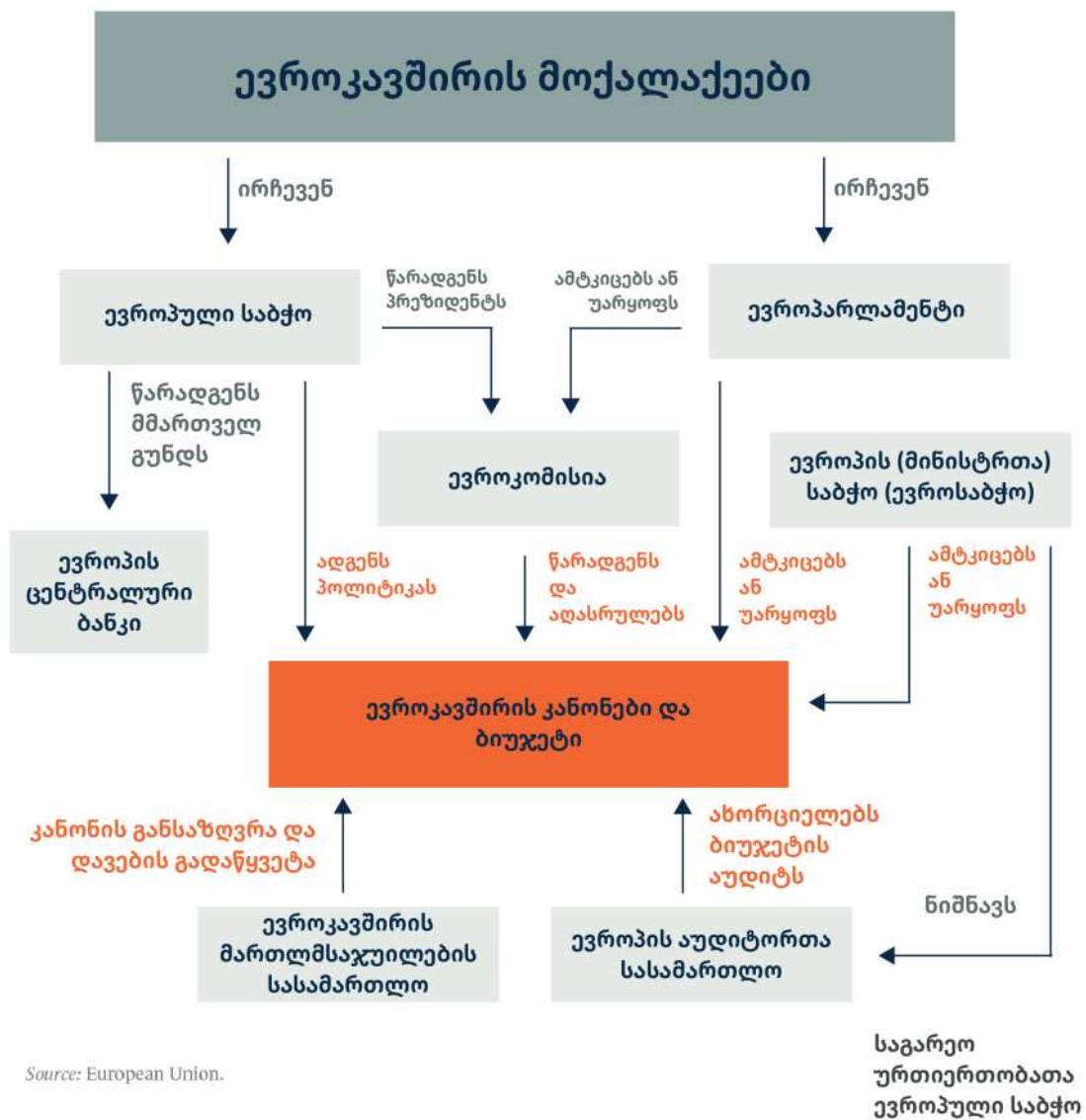
<sup>iv</sup> წყარო: მსოფლიო ბანკი World Bank

**ევროკავშირის ინსტიტუტები და სამართლებრივი ჩარჩო**

ევროკავშირში არსებობს გადაწყვეტილების მიმღები 4 ძირითადი ინსტიტუტი. ეს დაწესებულებები ერთობლივად განსაზღვრავენ ევროკავშირის პოლიტიკის მიმართულებებს და ასრულებენ განსხვავებულ როლებს კანონმემოქმედების პროცესში.

სურათი 2 ევროკავშირის ინსტიტუციური მოწყობა

**როგორ თანამშრომლობენ ევროკავშირის დაწესებულებები?**





### ევროპარლამენტი

EP წარმოადგენს ევროკავშირის ქვეყნების მოქალაქეებს და უშუალოდ მათი არჩეულია. იგი იღებს გადაწყვეტილებებს ევროპულ კანონებზე ევროკავშირის საბჭოსთან ერთად. ასევე ამტკიცებს ევროკავშირის ბიუჯეტს.

### ევროპული საბჭო

EUCO- ევროკავშირის ქვეყნების სახელმწიფოებისა თუ მთავრობების მეთაურები იკრიბებიან, როგორც ევროპული საბჭო, რათა განსაზღვრონ ევროკავშირის ზოგადი პოლიტიკური მიმართულება და პრიორიტეტები. ევროპულ საბჭოს თავმჯდომარეობს პრეზიდენტი. იგი აირჩევა 2,5 წლის ვადით, რომელიც შეიძლება ერთხელ განახლდეს. ევროპული საბჭო არ იღებს კანონებს, გარდა ევროკავშირის ხელშეკრულების შესაძლო ცვლილებებისა.

### ევროპის (მინისტრთა) საბჭო

CoE აერთიანებს 46 წევრ ქვეყანას და იმართება ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოების მთავრობების მიერ, რომელთა მინისტრები იკრიბებიან კანონების მისაღებად და პოლიტიკის კოორდინაციისთვის. განსახილველი თემის მიხედვით, მინისტრები იკრიბებიან სხვადასხვა კონფიგურაციით. ევროკავშირის საბჭო ევროპარლამენტთან ერთად იღებს გადაწყვეტილებებს ევროკავშირის კანონებზე.

### ევროკომისია

EC წარმოადგენს ევროკავშირის საერთო ინტერესებს და არის ევროკავშირის მთავარი აღმასრულებელი ორგანო. ის იყენებს „ინიციატივის უფლებას“ ახალი კანონებისთვის წინადადებების წარსადგენად, რომლებიც განიხილება და მიიღება ევროპარლამენტისა და ევროსაბჭოს მიერ. ის ასევე მართავს ევროკავშირის პოლიტიკას (გარდა საერთო საგარეო და უსაფრთხოების პოლიტიკისა, რომელსაც ახორციელებს CFSP-ის უმაღლესი წარმომადგენელი, ევროკომისიის ვიცე-პრეზიდენტი), ევროკავშირის ბიუჯეტს და უზრუნველყოფს ქვეყნების მიერ ევროკავშირის კანონების სწორად გამოყენებას. წარმომადგენლობის ოფისები მოქმედებენ როგორც კომისიის ხმა ევროკავშირის მასშტაბით.

### ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლო

CJEU უზრუნველყოფს ევროკავშირის კანონმდებლობის დაცვას და ხელშეკრულებების სწორად ინტერპრეტაციასა და გამოყენებას: ის განიხილავს ევროკავშირის ინსტიტუტების აქტების კანონიერებას, უზრუნველყოფს ევროკავშირის ქვეყნების მიერ ხელშეკრულებებით ნაკისრი ვალდებულებების შესრულებას და ახორციელებს ევროკავშირის სამართლის ინტერპრეტაციას

ეროვნული სასამართლოების მოთხოვნის საფუძველზე.

### ევროპის ცენტრალური ბანკი

ECB და ევროპის ცენტრალური ბანკების სისტემა პასუხისმგებელი არიან ფასების სტაბილურობის შენარჩუნებაზე ევროზონაში. ისინი ასევე პასუხისმგებელი არიან ევროზონის მონეტარული და გაცვლითი კურსის პოლიტიკაზე და მხარს უჭერენ ევროკავშირის ეკონომიკურ პოლიტიკას.

### ევროპის აუდიტორთა სასამართლო

ECA ხელს უწყობს ევროკავშირის ფინანსური მართვის გაუმჯობესებას, ანგარიშვალდებულებისა და გამჭვირვალობის ხელშეწყობას და მოქმედებს, როგორც ევროკავშირის მოქალაქეების ფინანსური ინტერესების დამოუკიდებელი დამცველი. ის ამოწმებს, რომ ევროკავშირის სახსრები სწორად იყოს აღრიცხული, რომ მათი მოზიდვა და დახარჯვა შესაბამისი წესებისა და რეგულაციების შესაბამისად ხდებოდეს და რომ ფულის შესაბამისი ღირებულების მოწოდება უზრუნველყოფილია.

## ელექტრონული წყაროები

<sup>1</sup>ეროკომისიის ვებგვერდი საჯარო შესყიდვების შესახებ [https://defence-industry-space.ec.europa.eu/funding-and-grants/public-procurement\\_en](https://defence-industry-space.ec.europa.eu/funding-and-grants/public-procurement_en)

<sup>2</sup>GPA წევრებისა და დამკვირვებლების სია [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/gproc\\_e/memobs\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/memobs_e.htm)

<sup>3</sup>საჯარო შესყიდვების სააგენტოს გვერდი ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმების შესრულების გეგმა-განრიგის შესახებ <http://procurement.gov.ge/Files/ShowFiles?id=d984fab7-194b-46aa-924e-8cc7afb2ee60>

<sup>4</sup>DCFTA განხორციელების პროგრესის ამსახველი ანგარიშები, საჯარო შესყიდვების სააგენტო <http://procurement.gov.ge/en/page/Action-Plan-Reports>

<sup>5</sup>Acquis, ევროკავშირის კანონთა კრებული [https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/enlargement-policy/glossary/acquis\\_en](https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/enlargement-policy/glossary/acquis_en)

<sup>6</sup>Acquis თავები [https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/enlargement-policy/conditions-membership/chapters-acquis\\_en](https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/enlargement-policy/conditions-membership/chapters-acquis_en)

<sup>7</sup>დირექტივა 2014/23/EU კონცესიების შესახებ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0023&rid=2>

<sup>8</sup>დირექტივა 2014/24/EU საჯარო შესყიდვების შესახებ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0024>

<sup>9</sup>დირექტივა 2014/25 სექტორების შესახებ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0025>

<sup>10</sup>დირექტივა 2007/66/EC სამართლებრივი დაცვის საშუალებების შესახებ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32007L0066&qid=1701514339014>

<sup>11</sup>დირექტივა 2009/81/EC თავდაცვის სექტორის საჯარო შესყიდვების შესახებ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32009L0081&qid=1701514485124>

<sup>12</sup>ევროკავშირის რეგულაცია (EU) 2022/1031 <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2022/1031/oj>

<sup>13</sup>ევროკომისიის რეგულაცია No 213/2008 <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2008/213/oj>

<sup>14</sup>CPV, საერთაშორისო კლასიფიკატორები, საჯარო შესყიდვების სააგენტო <http://www.procurement.gov.ge/ka/page/saertashoriso-klasifikatorebi>

<sup>15</sup>ევროკავშირის CPV ნომენკლატურის საძიებო სისტემა

<sup>16</sup><https://cpvcodes.eu/en/>

<sup>17</sup>ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების მონეტარული ზღვრები 2024-2025 წლებისთვის [https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement/legal-rules-and-implementation/thresholds/thresholds-2024-25\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement/legal-rules-and-implementation/thresholds/thresholds-2024-25_en)

<sup>18</sup>Acquis-ის (ევროკავშირის კანონთა კრებული) გვერდი მონეტარული ზღვრების შესახებ ევროს გარდა სხვა ვალუტებში: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.C\\_.2021.457.01.0001.01.ENG&toc=O-J%3AC%3A2021%3A457%3ATOC](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.C_.2021.457.01.0001.01.ENG&toc=O-J%3AC%3A2021%3A457%3ATOC)

<sup>19</sup>გვერდი თავდაცვის სფეროში შესყიდვების შესახებ, ევროკომისია

[https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/defence-procurement\\_en](https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/defence-procurement_en)

<sup>20</sup>ევროპის კომისიის მიერ დაწესებული სანქციები (მეზღუდველი ზომები) [https://finance.ec.europa.eu/eu-and-world/sanctions-restrictive-measures/sanctions-adopted-following-russias-military-aggression-against-ukraine\\_en](https://finance.ec.europa.eu/eu-and-world/sanctions-restrictive-measures/sanctions-adopted-following-russias-military-aggression-against-ukraine_en)

<sup>21</sup>ონლაინ ESPD ფორმა: <https://espd.eop.bg/espd-web/filter?lang=en#>

<sup>22</sup>eCertis ვებგვერდი <https://ec.europa.eu/tools/ecertis>

<sup>23</sup>სამართლებრივი დაცვის მექანიზმების დირექტივები

[https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement/legal-rules-and-implementation/remedies-directives\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement/legal-rules-and-implementation/remedies-directives_en)

## დანართი/ Annex

	შესყიდვების პორტალის სახელწოდება ინგლისურად/ Procurement Portal Title in English	შესყიდვების პორტალის სახელწოდება ოფიციალურ ენაზე/ Procurement Portal Title in official language	ეროვნული სამსახურის პორტალი/ National Authority Portal	პორტალის ადმინისტრატორი/ Portal Administrator	პირდაპირი გვერდი/ Landing Page	ენები/ Languages	რეგისტრაციის სავალდებულობა განცხადებების სანახავედ/ Registration mandatory to view announcements	განცხადებების დასათვალისწინებელი საჭიროა დარეგისტრირება/ Registration for alerts available	პორტალის მოხმარების ინსტრუქცია/ Portal user guide
ავსტრია/ Austria	ANKO (Austrian Register of Tenderers)	ANKÖ Auftragnehmerkataster Österreich	არა/ No	ANKÖ Auftragnehmerkataster Österreich	www.ankoe.at/en/	DE/ EN	დიახ/ Yes	არა/ No	ANKOE_LgU-ListeGeigneterUnternehmer-Broschuere.pdf
	eVergabe	eVergabe	არა/ No	Administration Intelligence Austria GmbH (AI GMBH) ai-gmbh.at	evergabe.at	DE/ EN	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes https://evergabe.at/NetServer/ApplicantDataControllerServlet?function=BusinessUnitsForm&thContext=participant	Manual eVergabe.at
	EU-Supply Austria	EU-Supply Austria	არა/ No	EU Supply	eu-supply.com	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes	chrome-extension://efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/https://eu.eu-supply.com/img/brandings/ka_quickguide_en.pdf
ბელგია/ Belgium	EU-Supply Belgium	EU-Supply Belgium	არა/ No	EU Supply	eu-supply.com	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes	chrome-extension://efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/https://eu.eu-supply.com/img/brandings/ka_quickguide_en.pdf
	FPS Policy & Support, DG Federal Accountant & Procurement	FPS Policy & Support, DG Federal Accountant & Procurement	დიახ/ Yes	Belgian Digital Transformation Office (BOSA)	BOSA - eProcurement (publicprocurement.be)	NL/EN/DE/FR	არა/ No	დიახ/ / Yes https://enot.publicprocurement.be/enot-war/	e-Notification (publicprocurement.be)
ბულგარეთი/ Bulgaria	Public Procurement Portal	Агенция по обществени поръчки	დიახ/ Yes	Public Procurement Agency	PPA – Public Procurement Agency (aop.bg)	BG/ EN	დიახ/ Yes	N/a	User registration in CAIS EOP – PPA (aop.bg)
ხორვატია/ Croatia	Electronic Public Procurement Classifieds of the Republic of Croatia.	Elektronički oglasnik javne nabave Republike Hrvatske (EOJN)	დიახ/ Yes	Public Procurement Agency (Agencija za javnu nabavu - AZTN)	Public procurement classifieds (nn.hr)	ხორვატიული/ H	დიახ/ Yes	N/a	არა

ჩეხეთის რესპუბლიკა/ Czech Republic	Czech public procurement portal	Ministerstvo pro místní rozvoj ČR	დიახ/ Yes	Ministerstvo pro místní rozvoj ČR	https://portal-vz.cz/	ჩეხური/ CZ	არა/ No	არა/ No	არა
	European Single Procurement Document (ESPD)	Jednotné evropské osvědčení pro veřejné zakázky	არა/ No	The administration and management of the European Single Procurement Document (ESPD) were not centralized under a single entity or portal.	ESPD.cz	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	N/a	N/a
დანია/ Denmark	Ajour System A/S	Ajour System A/S	არა/ No	The administration and management of the European Single Procurement Document (ESPD) were not centralized under a single entity or portal.	espd.ajourssystem.com	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	N/a	N/a
	DALUX	DALUX	არა/ No	DALUX	ESPD (dalux.com)	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	N/a	N/a
	Dropbinder	Dropbinder	არა/ No	Dropbinder	ESPD (dropbinder.com)	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	N/a	N/a
	EU-Supply Denmark	EU-Supply Denmark	არა/ No	EU Supply	eu-supply.com	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes	chrome-extension://efaidnbmnmlnbcjajpcglcfindmkaj/https://eu.eu-supply.com/img/brandings/ka_quickguide_en.pdf
ესტონეთი/ Estonia	EU-Supply Estonia	Mercell Estonia OÜ	არა/ No	Mercell Estonia OÜ	Login (mercell.com)	EN	დიახ/ Yes	N/a	N/a
	Riigihanked	Public Procurement Register	დიახ/ Yes	Ministry of Finance	Register of public procurement 5.1.5 (riigihanked.riik.ee)	ES/EN	დიახ/ Yes	N/a	არა
ფინეთი/ Finland	Hansel	Hansel	დიახ/ Yes	Ministry of Finance	Hansel - Home	FI/ EN	დიახ/ Yes	N/a	არა
	EU-Supply Finland	EU-Supply Finland	არა/ No	EU Supply	eu-supply.com	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes	chrome-extension://efaidnbmnmlnbcjajpcglcfindmkaj/https://eu.eu-supply.com/img/brandings/ka_quickguide_en.pdf

საფრანგეთი/ France	Direction des Affaires Juridiques des ministères économique et financier, Agence pour l'Informatique Financière de l'Etat	Directorate of Legal Affairs of the economic and financial ministries, State Financial Informatics Agency	დიახ/ Yes		http://dume.chorus-pro.gouv.fr/	IT/PT/EN/DE/FR/S	დიახ/ Yes	N/a	N/a
	EU-Supply France	EU-Supply France	არა/ No	EU Supply	eu-supply.com	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes	chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://eu.eu-supply.com/img/brandings/ka_quickguide_en.pdf
გერმანია/ Germany	e-Vergabe	e-Vergabe	არა/ No	e-Vergabe	www.evergabe-online.de	DE/ ENG	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes	N/a
	Administration Intelligence AG	Administration Intelligence AG	არა/ No	Administration Intelligence AG	ai-ag.de	DE	დიახ/ Yes	არა/ No	Webinars   Administration Intelligence AG (ai-ag.de)
	EU-Supply Germany	EU-Supply Germany	არა/ No	EU Supply	eu-supply.com	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes	chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://eu.eu-supply.com/img/brandings/ka_quickguide_en.pdf
საბერძნეთი/ Greece	Ministry for Digital Governance	Ministry for Digital Governance	დიახ/ Yes	The General Secretariat for Public Administration Information Systems of the Ministry of Digital Governance	Promitheus ESPDint – e-Service to fill out the European Single Procurement Document (ESPD)	EN/GRE	არა/ No	N/a	EC AV PORTAL (europa.eu)
უნგრეთი/ Hungary	Electronic Public Procurement System	Elektronikus Közbeszerzési Rendszer	დიახ/ Yes	Public Procurement Authority of Hungary	Elektronikus Közbeszerzési Rendszer (gov.hu)	HUN/ENG	დიახ/ Yes	N/a	https://kozbeszerzes.hu/english/hungarian-public-procurement-rules/authorities-guidelines/
ისლანდია/ Island	EU-Supply Island	EU-Supply Island	არა/ No	EU Supply	eu-supply.com	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes	chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://eu.eu-supply.com/img/brandings/ka_quickguide_en.pdf
	Mercell TendSign	Mercell TendSign	არა/ No	Mercell TendSign	Mercell TendSign	IS/NO/DK/SW/EN	დიახ/ Yes	N/a	N/a
ირლანდია/ Ireland	European Dynamics	European Dynamics	დიახ/ Yes	The Office of Government Procurement	https://www.etenders.gov.ie/epps/home.do	EN/GA	დიახ/ Yes	N/a	https://www.etenders.gov.ie/epps/viewinfo.do?isPopup=true&section=useManual
	EU-Supply Ireland	EU-Supply Ireland	არა/ No	EU Supply	eu-supply.com	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes	chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://eu.eu-supply.com/img/brandings/ka_quickguide_en.pdf

იტალია/ Italy	CONSIP	CONSIP	დიახ/ Yes	Ministry of Economy and Finance	Home - acquistinretepa	IT/ENG	დიახ/ Yes	N/a	<a href="https://www.acquistinretepa.it/opencms/opencms/supporto_guide.html">https://www.acquistinretepa.it/opencms/opencms/supporto_guide.html</a>
	Intercent-ER	Intercent-ER	დიახ/ Yes	Ministry of Economy and Finance	Home (regione.emilia-romagna.it)	IT/ENG	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes	<a href="https://intercenter.regione.emilia-romagna.it/en/support-services">https://intercenter.regione.emilia-romagna.it/en/support-services</a>
ლატვია/ Latvia	Opentender Latvia	Opentender Latvia	არა/ No	Government Transparency	<a href="https://opentender.eu/lv">https://opentender.eu/lv</a>	ENG/LT	არა/ No	N/a	N/a
	SIA Mercell Latvia	SIA Mercell Latvia	არა/ No	SIA Mercell Latvia	Login (mercell.com)	EN	დიახ/ Yes	N/a	N/a
ლიეტუვა/ Lithuania	VPT EBVPD	VPT EBVPD	არა/ No	The administration and management of the European Single Procurement Document (ESPD) were not centralized under a single entity or portal.	ESPD (eviesiejpirkimai.lt)	IT/EN	არა/ No	N/a	EBVPD - YouTube
მალტა/ Malta	European Dynamics	European Dynamics	დიახ/ Yes	The Office of Government Procurement	Electronic Tendering - Welcome to e-PPS (gov.mt)	EN	დიახ/ Yes	N/a	Information Area (gov.mt)
ნიდერლანდები/ Netherlands	EU-Supply Netherlands	EU-Supply Netherlands	არა/ No	EU Supply	eu-supply.com	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes	chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://eu.eu-supply.com/img/brandings/ka_quickguide_en.pdf
	PIAN0o	PIAN0o	დიახ/ Yes	The Ministry of Economic Affairs and Climate Policy	TenderNed, the online marketplace for tenders	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	N/a	About TenderNed   TenderNed
	Negometrix	Negometrix	არა/ No	Negometrix	platform.negometrix.com	EN/BG/NL	დიახ/ Yes	N/a	N/a
ნორვეგია/ Norway	Vieri Supplier Portal	Vieri Supplier Portal	არა/ No	Vieri Supplier Portal	Vieri Supplier Portal	EN/NO	დიახ/ Yes	N/a	N/a
	EU-Supply Norway	EU-Supply Norway	არა/ No	EU Supply	eu-supply.com	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes	chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://eu.eu-supply.com/img/brandings/ka_quickguide_en.pdf
	Mercell Norway AS	Mercell Norway AS	არა/ No	Mercell Norway AS	<a href="https://my.mercell.com/en/m/login/">https://my.mercell.com/en/m/login/</a>	EN	დიახ/ Yes	N/a	N/a
	Mercell TendSign	Mercell TendSign	არა/ No	Mercell TendSign	Mercell TendSign	IS/NO/DK/Se/EN	დიახ/ Yes	N/a	N/a

პოლონეთი/ Poland	Public Procurement Office	Public Procurement Office	დიახ/ Yes	The administration and management of the European Single Procurement Document (ESPD) were not centralized under a single entity or portal.	JEDZ (uzp.gov.pl)	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	არა/ No	N/a	N/a
პორტუგალია / Portugal	Vortal	Vortal	არა/ No	Vortal	VORTAL   e-Sourcing and e-Procurement	EN/SP/IT/PT/DUT	დიახ/ Yes	N/a	N/a
	BASE	BASE	დიახ/ Yes	IMPIC	Homepage (base.gov.pt)	EN/PT	არა/ No	N/a	N/a
სლოვაკეთი/ Slovakia	Electronic contracting system	Elektronický kontraktačný systém	დიახ/ Yes	The National Council of the Slovak Republic	Index - Elektronický kontraktačný systém (eks.sk)	EN/SK	არა/ No	N/a	N/a
სლოვენია/ Slovenia	Uradni list d.o.o	Uradni list d.o.o	დიახ/ Yes	E-procurement portal of Republic of Slovenia	Official Gazette of the Republic of Slovenia - Public procurement portal (enarocanje.si)	SL	არა/ No	N/a	N/a
ესპანეთი/ Spain	EU-Supply	EU-Supply	არა/ No	EU Supply	eu-supply.com	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes	chrome-extension://efaidnbmnmmkajpcgplejinfmkaj/https://eu.eu-supply.com/img/brandings/ka_quickguide_en.pdf
	Ministry of finance and civil service	Ministerio de Hacienda y Función Pública (MINHAFP)	დიახ/ Yes	Ministry of finance and civil service	Viewing service (registrodelicitadores.gob.es)	SP	არა/ No	N/a	N/a

შვედეთი/ Sweden	EU-Supply Sweden	EU-Supply Sweden	არა/ No	EU Supply	eu-supply.com	ევროკავშირის ყველა ენა/ all EU languages	დიახ/ Yes	დიახ/ Yes	chrome- extension://efaidnbmnnn lpcajpcjclefindmkaj/htt ps://eu.eu- supply.com/img/brandin gs/ka_quickguide_en.pdf
	e-Avrop	e-Avrop	არა/ No	e-Avrop	Offentliga upphandlingar   e- Avrop   info.e- avrop.com	SE	დიახ/ Yes	N/a	N/a
	Mercell Svenska AB	Mercell Svenska AB	არა/ No	Mercell Svenska AB	Login (mercell.com)	IS/NO/DK/SE/EN	დიახ / Yes	N/a	N/a
	Mercell TendSign	Mercell TendSign	არა/ No	Mercell TendSign	Mercell TendSign	IS/NO/DK/SE/EN	დიახ/ Yes	N/a	N/a
	KommerceAnnonce	KommerceAnnonce	არა/ No	Antirio	Home page - Antirio Supplier Hub (kommersannons.se)	SE/EN	არა/ No	დიახ/ Yes	Kommers Annons (eNtry)







**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE



სახელმწიფო შეიყიდვების სააგენტო  
STATE PROCUREMENT AGENCY