

გაკვეთილი 11

იმპორტ-ექსპორტი

საერთაშორისო ვაჭრობა

IX. ელექტრონული კომერცია საერთაშორისო ვაჭრობაში

ელექტრონული კომერციის უპირატესობები:

- არ არსებობს გეოგრაფიული ლიმიტი
- ახალი კლიენტურის მოზიდვა ინტერენტის საძიებო სისტემებზე ორიენტირებული ინტერნეტ მარკეტინგის მეშვეობით
- დაბალი დანახარჯები
- პროდუქციის მოძება უფრო სწრაფად ხდება, ყიდვის პროცესიც უფრო კომფორტულია და ნაკლებ დროს მოითხოვს მომხმარებლისგან
- შოფინგის დროს სხვა კონკურენტი პროდუქტების ფასების შედარების შესაძლებლობა ინტერნეტ სავაჭრო პორტალების მეშვეობით
- ამომწურავი ინფორმაციის მიწოდება პროდუქციაზე, მიწოდების პირობებზე და ყველა იმ საკითხზე რაც საინტერესოა მომხმარებლისთვის.
- მიზნობრივი კომუნიკაციის წარმოების შესაძლებლობა დაკონცენტრირაცია მიზნობრივ აუდიტორიაზე
- ელ. კომერციის საიტები მუშაობს მუდმივ რეჟიმში - 24 საათი/7 დღე კვირაში

ვირტუალური ბაზარი (E-markets) წარმოადგენს ერთგვარ პლატფორმას სადაც თავს იყრის პროდუქციის და სერვისის მყიდველები და გამყიდველები. ელექტრონული კომერციის რამდენიმე ტიპი შეიძლება გამოვყოთ:

- ინტერნეტ შოფინგი - ამ შემთხვევაში კომპანიას აქვს ინტერნეტ მაღაზია, სადაც ყიდის სხვადასხვა ტიპის პროდუქციას (მაგ: www.amazon.com). ინტერნეტ მაღაზია არის მართვადი ინტერაქტიული ვებ-საიტი, რომელზეც მოთავსებულია ინფორმაცია კონკრეტული პროდუქტების შესახებ, შესაძლებელია ამ პროდუქტების შერჩევა, ვირტუალურ კალათაში მოთავსება შემდგომი შეკვეთისათვის, თანხის ონლაინზე გადახდა საკრედიტო ბარათით ან სხვა რაიმე ელექტრონული საგადახდებლო სისტემით, სახლიდან გაუსვლელად პროდუქტის მიღება.
- ინტერნეტ აუქციონები - წარმოდგენილია მრავალი მყიდველი და გამყიდველი და გაყიდვები ხორციელდება აუქციონის პრინციპით (მაგ: www.ebay.com, www.bidz.com)
- Online Ticketing-ავიაბილეთები, მატარებლის, ავტობუსის ბილეთების, სხვადასხვა ტიპის ღონისძიებების (კონცერტი, სპორტული ღონისძიება) ბილეთების რეალიზაცია ინტერნეტ-საიტებზე.

ელექტრონული კომერციის კატეგორიზაცია ასევე შეიძლება იმის მიხედვით თუ ვინ მონაწილეობს ტრანსაქციებში:

- Business to Business (B2B) - მხოლოდ ბიზნეს კომპანიებისთვის განკუთვნილი. გამყიდველებიც და მყიდველებიც წარმოადგენენ ბიზნეს კომპანიებს, ორგანიზაციებს. გამყიდველების სახით ძირითადად გამოდიან საბითუმოდ (დიდი მოცულობის) მოვაჭრე კომპანიები
- Business to Consumer (B2C) - ამ შემთხვევაში ბიზნეს კომპანიები პროდუქციას ყიდიან უშუალოდ მომხმარებელზე. ამ კატეგორიას განეკუთვნება ძირითადად საცალო მოვაჭრეები

X. შეთავაზების ფორმირება letter of intent

ნებისმიერი საექსპორტო ოპერაციის ჩატარება შეუძლებელია წარმოვიდგინოთ ფორმალიზირებული კონტრაქტის გარეშე. როგორ უნდა მოვიდეთ კონტრაქტამდე რა არის ამ პროცესის ლეგალური და სხვა ასპექტები. ნებისმიერი ბიზნეს ურთიერთობა იწყება ბიზნეს შეთავაზების ფორმირებით. ბიზნეს შეთავაზება შეიძლება განვიხილოთ როგორც ლეგალური შეთავაზება თუ მასში მოცემულია სამი ელემენტი:

1.ზუსტად აღწერილია პროდუქტი

2.მითითებულია ფასი

3.განსაზღვრულია რაოდენობა

ეს სამი ელემენტი განსაზღვრავს ბიზნეს შეთავაზებას და თავისთავად ცხადია სერიოზული ბიზნეს სტრუქტურა არასოდეს არ განიხილავს წინადადებას სადაც ეს ელემენტები მითითებული არაა და ისმება კითხვა რა განიტერესებთ. როგორც წესი ეს შეცდომა ხშირად მოსდით დამწყებ ექსპორტიორებს. ბიზნეს შეთავაზების შემდეგ აუცილებელია რამდენიმე შემდეგი ნაბიჯის გავლა. ფორმალიზებულად ეს შეიძლება ასე წარმოვიდგინოთ ექსპორტიორი აგზავნის ბიზნეს შეთავაზებას, იმპორტიორი იღებს ბიზნეს შეთავაზებას. იმპორტიორს აქვს გარკვეული დრო შეისწავლოს ბიზნეს შეთავაზება და მიიღოს გადაწყვეტილება. იმპორტიორი იღებს გადაწყვეტილებას დათანხმდეს ბიზნეს შეთავაზებას, მისი თანხმობა ეგზავნება ექსპორტიორს. თანხმობა აღწევს ექსპორტიორამდე. როგორც წესი ეს მომენტი ითვლება ფორმალიზებული კონტრაქტის გაფორმების საბოლოო წერტილად. რასაკვირველია შეთავაზების გაგზავნიდან თანხმობის მიღებამდე მიმდინარეობს მოლაპარაკებები. მოლაპარაკებები შეიძლება გაგრძელდეს კვირები ან თვეები. ორივე მხარე ცდილობს მისთვის საუკეთესო პირობების მიღებას, საკუთარი ინტერესების მაქსიმალურ დაცვლობას. კონკრეტული მოლაპარაკების ტექნიკა როგორც წესი დაფუძნებულია გარკვეულ გამოცდილებაზე. დამწყები ექსპორტიორისათვის ძალიან რთულია საკუთარი ინტერესების დაცვა მითუმეტეს თუ ის იწყებს მოლაპარაკებას ცნობილ იმპორტიორ კომპანიასთან. ამ ტიპის კომპანიებს როგორც წესი მოლაპარაკებების წარმოებისათვის ჰყავთ სპეციალური კარგად გაწვრთნილი პერსონალი, რომელთა პროფესიონალური უპირატესობა დამწყებ ექსპორტიორთან შედარებით აშკარაა. ამდენად დამწყები ექსპორტიორისათვის არა სასურველია მოლაპარაკების დაწყება დარგის ლიდერთან, უმჯობესია მოიძებნოს ნაკლებად ცნობილი იმპორტიორი კომპანია ან შეთავაზება წარედგინოს საქართველოს ბაზარზე მომუშავე სავაჭრო კომპანიას. ამით საწყისი მოლაპარაკების ჩატარების პრობლემები იხსნება. ვინაიდან სავაჭრო მოლაპარაკებები შეიძლება გაგრძელდეს საკმაოდ დიდხანს მხარეებისათვის ძალიან მნიშვნელოვანია დააფიქსირონ მოლაპარაკების რა ეტაპზე არიან და რა შეთანხმებას მიაღწიეს. ეს დოკუმენტი აღწერს მოლაპარაკების სტატუს მიმდინარე მომენტისათვის და ასევე იმ ნაბიჯებს რომლებსაც მხარეები გეგმავენ რომ გადადგან. ინგლისურ ენოვან ლიტერატურაში ამ დოკუმენტს ჰქვია **letter of intent**. ამ ტიპის დოკუმენტების იურიდიული ძალის ცნობა პირდაპირ განსაზღვრული არაა, როგორც წესი საკმაოდ რთულია განისაზღვროს მათი იურიდიული სავალდებულობა (legally binding). მიუხედავად ამისა მხარეები ძალიან დიდი სიფრთხილით უნდა მოეკიდონ დოკუმენტის შედგენას, რადგანაც ის შესაძლებელია განვიხილოთ როგორც საბოლოო კონტრაქტის სამუშაო ვერსია.

ძალიან მნიშვნელოვანია დამწყებმა ექსპორტიორმა გაიაზროს თუ როდის და როგორ შეუძლია თავისი საწყისი ბიზნეს შეთავაზების ცვლილება. ვინაიდან საწყისი ბიზნეს შეთავაზების გაგზავნიდან მასზე თანხმობის მიღებამდე შესაძლებელია საკმაოდ დრო გავიდეს. არ არსებობს ერთიანი წესი რომელიც არეგულირებს თუ რა ვადებში უნდა მოხდეს შეთავაზების განხილვა. ამ შემთხვევაში მხარეები უნდა ამოვიდნენ არსებული ბიზნეს პრაქტიკიდან. როგორც წესი რაც უფრო ძვირია პროდუქცია მით უფრო მეტი დროა საჭირო ბიზნეს შეთავაზების განხილვისათვის. როდესაც ექსპორტიორი მიიღებს იმპორტიორის თანხმობას შეთავაზებაზე მას კიდევ შეუძლია საწყისი ბიზნეს შეთავაზების ცვლილება. რასაკვირველია ამ შემთხვევაში ექსპორტიორმა უნდა დაასაბუთოს თუ რატომ ახდენს ცვლილებებს. როგორც წესი ყველაზე კარგად ეს დასაბუთება გამოიყურება თუ ცვლილებები გამოწვეულია ექსპორტიორისაგან დამოუკიდებელი მიზეზების გამო. ცვლილება კანონმდებლობაში, სტიქიური უბედურობა და ა.შ. ცვლილება რომელიც ექსპორტიორს ადვილად შეეძლო პირველივე შეთავაზებაში გაეთვალისწინებინა, როგორც წესი კონტრაგენტზე ახდენს უარყოფით გავლენას და აღუძრავს ეჭვს პარტნიორის სერიოზულობაში.

მიზანშეწონილია პირველ ბიზნეს შეთავაზებაში ჩამოყალიბებული წინადადებები მაქსიმალურად ასახავდნენ არსებულ საბაზრო ვითარებას. ეს მომგებიანია ორივე მხარისათვის, წინადადების მოწონების შემთხვევაში (იმპორტიორი თანხმდება შეთავაზებას) ხდება დეტალების დაზუსტება, ხოლო უარყოფითი რეაქციის შემთხვევაში დაიზოგება დრო, ვინაიდან იმპორტიორისათვის მისაღები შეთავაზება ცდება ექსპორტიორის შესაძლებლობას ამ პირობებით განახორციელოს მიწოდება.

დამწყებ ექსპორტიორს კარგად უნდა ჰქონდეს გაცნობიერებული, რომ საერთაშორისო ვაჭრობაში არსებობს გარკვეული დადგენილი ნორმები, რომლებსაც არავინ არ შეცვლის. ერთ-ერთი ასეთი საკითხია მისაწოდებელი პარტიის მინიმალური ოდენობა, სხვადასხვა დარგებში და სხვადასხვა პროდუქციაზე პარტიის მინიმალური მოცულობა განსხვავდება. ამდენად შეთავაზების ფორმირებას გაითვალისწინეთ რომ მითითებული რაოდენობა არ უნდა იყოს დარგში არსებულ მინიმალურ პარტიაზე ნაკლები. რაც უფრო ტევადია საგარეო ბაზარი რომელზეც აპირებთ მიწოდებას მით უფრო დიდია მინიმალური პარტიის ზომა.

XI. საკანონმდებლო ასპექტები, დავების წარმოშობის შემთხვევაში მათი გადაწყვეტის გზები.

საერთაშორისო ბიზნეს ოპერაციების განხორციელება დაკავშირებულია გაზრდილ რისკებთან. ამ რისკის ერთ-ერთი უმთავრესი შემადგენელი ნაწილია დავების გარჩევის წესი და მეთოდები. პრინციპში პასუხი უნდა გაეცეს შემდეგ კითხვებს:

1. რომელმა სასამართლომ უნდა გარჩიოს დავა? როგორ აღსრულდება სასამართლოს გადაწყვეტილება?

2. რომელი ქვეყნის კანონმდებლობა უნდა გამოვიყენოთ რომ გადაწყვიტოთ დავა?

3. არსებობს თუ არა რაიმე სპეციალური შეთანხმება რომელიც შიძლება მარტივად გამოვიყენოთ ორივე მხარის მიმართ?

პრინციპში ამ კითხვებზე პასუხი უნდა ვეძებოთ საერთაშორისო კერძო სამართალში. ასევე უნდა გავითვალისწინოთ რეგიონალურ გაერთიანებებში არსებული საკანონმდებლო პრაქტიკა. ევროკავშირში მოქმედებს რეგულაცია სასამართლო გადაწყვეტილებისა და აღსრულების შესახებ კომერციული და სამოქალაქო დავების შემთხვევებში. ინგლისურენოვან ლიტერატურაში მისი აბრევიატურაა EEX (European Communities Regulation on Jurisdiction and Enforcement of Judgements in Commercial and Civil Matters). ასევე მოქმედებს ევროკავშირის კონვენცია საკონტრაქტო ვალდებულებების შესრულებაზე ინგლისურენოვან ლიტერატურაში მოიხსენიება, როგორც ECO or EVO (European Communities Convention on the Applicable Law on Contractual Obligations).

აღსანიშნავია გაერთიანებული ერების კონვენცია პროდუქციის საერთაშორისო ვაჭრობაზე, ინგლისურენოვან ლიტერატურაში მოიხსენიება, როგორც CISG (Convention on the International Sales of Goods).

რასაკვირველია დამწყები ექსპორტიორისათვის ძალიან რთულია საერთაშორისო სამართლის ნორმებში გარკვევა კვალიფიციური დახმარების გარეშე, ასევე გასათვალისწინებელია ხარჯები რომლებიც უკავშირდება ამ პროცესს. თუმცა შესაძლებელია ისეთი გავრცელებული მეთოდის გამოყენება როგორცაა არბიტრაჟი. არბიტრაჟი ნიშნავს მხარეების შეთანხმებას დავის წარმოშობის შემთხვევაში საკითხი განიხილოს წინასწარ შეთანხმებულმა მესამე მხარემ. ამ შემთხვევაში მხარეები, როგორც წესი უპირატესობას ანიჭებენ საყოველთაოდ აღიარებულ საერთაშორისო სტრუქტურას, როგორებიცაა საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო სასამართლო პარიზში, ლონდონის საარბიტრაჟო სასამართლო, ან სტოკჰოლმის სავაჭრო პალატა.

ეს მეთოდი რასაკვირველია ვერ ააცილებს დამწყებ ექსპორტიორს ხარჯებს, მაგრამ აძლევს საშუალებას, რომ საკითხი სამართლიანად და სწრაფად გაირჩევა. ალბათ აქ კიდევ ერთხელ უნდა შევნიშნოთ, რომ დამწყები ექსპორტიორისათვის უმჯობესია არა-პირდაპირი ექსპორტის ფორმის გამოყენება. ამ შემთხვევაში პროდუქციის მყიდველი საქართველოში დარეგისტრირებული და მოქმედი კომპანიაა და შესაბამისად დავის შემთხვევაში გამოყენებული იქნება საქართველოს კანონმდებლობის ნორმები. ასეთი ფორმის გამოყენება დამწყებ ექსპორტიორს მაქსიმალურად დაცულად აგრძნობინებს თავს. ყველა სხვა შემთხვევაში მიზანშეწონილია კვალიფიციური იურიდიული კონსულტაციის მიღება. მიუხედავად ამ პროცესის საკმაოდ მაღალი დანახარჯებისა, დაცულობის თვალსაზრისით ეს ყოველთვის გამართლებულია.

XII. სასარგებლო ინტერნეტ რესურსები

სახელმწიფო სტრუქტურები

- საქართველოს მთავრობა <http://www.government.gov.ge>
- აჭარი ავტონომიური რესპუბლიკის მთავრობა <http://www.ajara.gov.ge>
- ეკონომიკის და მდგრადი განვითარების სამინისტრო <http://www.economy.ge>
- საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო <http://www.mof.ge/en/home>
- აჭარის ეკონომიკის და ფინანსთა სამინისტრო <http://mofea.ge/>
- საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო <http://www.mfa.gov.ge>
- სსიპ შემოსავლების სამსახური http://www.mof.ge/tax_customs
- საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტრო <http://www.moa.gov.ge>
- აჭარის არ სოფლის მეურნეობის სამინისტრო <http://mofea.ge/>
- სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიის და მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახური <http://fvp.ge/eng/nlinks.php>
- საქართველოს ეროვნული სტატისტიკის სამსახური - სტატისტიკური ინფორმაცია საგარეო ვაჭრობის შესახებ http://www.geostat.ge/?action=page&p_id=136&lang=geo

ბიზნეს გაერთიანებები საერთაშორისო ორგანიზაციები

- საქართველოს დამსაქმებელთა ასოციაცია <http://employer.ge>
- საქართველოს ბიზნეს ასოციაცია <http://www.bag.ge>
- საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატა <http://www.gcci.ge>
- საერთაშორისო სამრეწველო პალატა http://www.icc.ge/index_geo.html
- ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭო EUGBC <http://www.eugbc.net>
- ამერიკის სავაჭრო პალატა AMCHAM <http://www.amcham.ge>
- გერმანიის ეკონომიკური გაერთიანება საქართველოში DWVG <http://dwvg.ge/?lang=KA>
- საფრანგეთის ბიზნეს საბჭო FBC <http://fbc.ge/>
- ბიომეურნეობათა გაერთიანება ელკანა <http://www.elkana.org.ge>
- გერმანიის ტექნიკური თანამშრომლობის საზოგადოება GIZ <http://giz.de/>
- აშშ-ს საერთაშორისო განვითარების სააგენტო USAID <http://georgia.usaid.gov>
- სურსათის დაცვის საერთაშორისო ასოციაცია <http://www.foodprotection.org>
- ევროკავშირის სურსათის უვნებლობის ორგანო <http://www.efsa.eu.int>
- გაეროს სურსათისა და სოფლის მეურნეობის ორგანიზაცია <http://www.fao.org>
- მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია WTO http://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/sps_e.htm
- საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრი ITC <http://www.intracen.org>

სახელმწიფო სერტიფიცირების ორგანოები

- საქართველოს ეკონომიკის და მდგრადი განვითარების სამინისტრო (წარმოშობის სერთიფიკატი) <http://www.economy.ge>
- სსიპ შემოსავლების სამსახური, საბაჟო დეპარტამენტი (წარმოშობის სერთიფიკატი) http://www.mof.ge/tax_customs
- საქსტანდარტი <http://www.gnims.caucasus.net>
- სამტრესტი <http://www.samtresti.gov.ge>
- აკრედიტაციის ერთიანი ეროვნული ორგანოს-აკრედიტაციის ცენტრი <http://gac.gov.ge>

არასახელმწიფო და საერთაშორისო მასერტიფიცირებელი ორგანოები

- მენეჯმენტის სისტემები <http://www.managementsystems.ge>
- ღვინის ლაბორატორია <http://www.winelabor.ge/ge/index.php>
- ფონდი ქართული ხარისხი <http://geoquality.org/content.php?cat=9>
- სტანდარტიზაციის საერთაშორისო ორგანიზაცია ISO <http://www.iso.org/iso/home.html>
- ბიოწარმოების სერთიფიცირების ორგანო <http://www.caucassert.ge>
- საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატა (წარმოშობის სერთიფიკატი) <http://www.gcci.ge>
- Bureau Veritas Certification <http://www.bureauveritas.com>
- სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის სერტიფიცირების სტანდარტები <http://www.globalgap.org>

სავაჭრო რეჟიმები

- უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი (MFN – Most Favorable Nations) - <http://www.wto.org/>
- პრეფერენციების გენერალიზებული სისტემის (GSP) - <http://www.exporthelp.europa.eu>
- აშშ-ის GSP-ს სქემა - <http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>;
- <http://www.ictplgeorgia.ge/index.php?name=PagesG&op=page&pid=40>
- კანადის GSP-ს სქემა- <http://www.ictplgeorgia.ge/index.php?name=PagesG&op=page&pid=46>
- შვეიცარიის GSP-ს სქემა - <http://www.ictplgeorgia.ge/index.php?name=PagesG&op=page&pid=42>
- იაპონიის GSP-ს სქემა - <http://www.ictplgeorgia.ge/index.php?name=PagesG&op=page&pid=44>
- ნორვეგიის GSP-ს სქემა - <http://www.ictplgeorgia.ge/index.php?name=PagesG&op=page&pid=50>

სხვადასხვა

- ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი - <http://www.heritage.org/index/>
- გლობალური კონკურენციის ინდექსი - <http://gcr.weforum.org/gcr2011/>
- მსოფლიო ბანკის რეიტინგი „ბიზნესის კეთების თავისუფლების ინდექსი“ <http://www.doingbusiness.org/rankings>
- „კრედიტინფო საქართველო“ - ქართული კომპანიების საკრედიტო ისტორიების ბაზა - <http://www.creditinfo.ge>
- ბიზნეს ინფორმაციის Dun&Bradstreet-ს (D&B) მონაცემთა გლობალური ბაზა - http://www.dnb.com/about-dnb/15015085-1-ST_redesign_var1.html
- განვითარებადი ქვეყნებიდან იმპორტის ხელშეწყობის ცენტრი CBI <http://www.cbi.eu/?pag=148&tid=330&groepid=35>
- სამხრეთ კავკასიის ექსპორტიორთა კატალოგი <http://www.scecatalog.org/>
- ღვინის ლაბორატორია <http://www.winelabor.ge>
- ბიზნეს სავაჭრო-სამრეწველო მომსახურების პროგრამა <http://www.bas.ge>
- გერმანიიდან სენიორ ექსპერტების მოწვევის პროგრამა - <http://www.ses-bonn.de/en/about-us.html>
- ჰოლანდიიდან ექსპერტების მოწვევის პროგრამა - <http://www.pum.nl>
- რეგულირებადი ექსპორტის ჩამონათვალი - <http://www.mof.ge/1788#1>
- საბაჟო გადასახადი და განაკვეთები - <http://www.economy.ge/files/foreign-trade/Tavi-XXXIX.pdf>
- საბაჟო დეკლარაცია - http://www.mof.ge/Default.aspx?sec_id=2258&lang=1

საქართველოში საბაჟო ბროკერების სია, რომლებსაც შეუძლიათ შეასრულონ განბაჟებისათვის აუცილებელ ყველა ოპერაცია - http://www.mof.ge/Default.aspx?sec_id=3675&lang=1