ევროკავშირი
საქართველოსთვის

UNDP

ექსპორტის სამართლებრივი საკითხები

მოკლე სახელმძღვანელო

ეს პუბლიკაცია შექმნილია ევროკავშირისა (EU) და გაეროს განვითარების პროგრამის (UNDP) მხარდაჭერით. მის შინაარსზე სრულად პასუხისმგებელია ავტორი და შესაძლოა, რომ იგი არ გამოხატავდეს ევროკავშირისა და გაეროს განვითარების პროგრამის შეხედულებებს.

ავტორი: რაულ აგიკიანი

© ყველა უფლება დაცულია, UNDP GEORGIA თბილისი, საქართველო 2025

ევროკავშირი
საქართველოსთვის

ექსპორტის სამართლებრივი საკითხები

მოკლე სახელმძღვანელო

სარჩევი

1 **თავი პირველი:**
ექსპორტის ხელშეკრულების არსი და აუცილებელი პირობები 8

2 **თავი მეორე:**
პროდუქციის ექსპორტისას გამოსაყენებელი ძირითადი ტერმინები და დოკუმენტაცია, მათი მნიშვნელობა და გამცემი ორგანოები 10

3 **თავი მესამე:**
ექსპორტირების პროცესში გამოსაყენებელი ფინანსური ინსტრუმენტები (ფორფეიტინგი, ფაქტორინგი, აკრედიტივი) 12

4 **თავი მეოთხე:**
ინტელექტუალური საკუთრების ინსტრუმენტები (სასაქონლო ნიმუში, გამოგონება, დიზაინი, სასარგებლო მოდელი, მათი დაცვის მექანიზმები) და ინტელექტუალური საკუთრების საერთაშორისო დაცვა 17

5

თავი მეხუთე:
საბაჟო რეჟიმი და მისი სახეები 19

6

თავი მეექვსე:
გადაზიდვა/სატრანსპორტო ექსპედიცია 21

7

თავი მეშვიდე:
მეწარმე სუბიექტები და რეკომენდაციები მეწარმე სუბიექტის შერჩევის შესახებ 24

ქვემოთ ზოგადად არის აღწერილი ექსპორტის სამართლებრივი საფუძვლები - ძირითადი ნაბიჯები, რეგულაციები და სამართლებრივი მოთხოვნები. სახელმძღვანელო აგებულია ისე, რომ სასარგებლო იყოს ნებისმიერი ბიზნესსუბიექტისთვის, რომელიც გეგმავს პროდუქციის ან სერვისების ექსპორტს.

შესავალი

ექსპორტი არის **საქონლის ან სერვისების ტრანსპორტირება ერთი ქვეყნიდან მეორეში,** საერთაშორისო ვაჭრობის წესების მიხედვით. მისი სამართლებრივი საფუძვლები განისაზღვრება როგორც ადგილობრივი, ასევე საერთაშორისო კანონმდებლობით.

აუცილებლად გასათვალისწინებელია ექსპორტის შემდეგი იურიდიულ/ტექნიკური საფუძვლები:

- **სახელმწიფო რეგულაციები:** თითოეული სახელმწიფო ადგილობრივი კანონებით არეგულირებს ექსპორტს.
- **საერთაშორისო ვაჭრობის შეთანხმებები:** მაგალითად, მათ მიეკუთვნება WTO-ის წესები ან თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებები.
- **სანქციები და ემბარგოები:** ეს ზომები განსაზღვრავს, თუ რომელი ქვეყნებიდან და რომელ საქონელზე იკრძალება ან იზღუდება ექსპორტი;
- **სანქციები და რეგულაციები:** აუცილებელია, გადამოწმდეს ინფორმაცია იმპორტიორ ქვეყანაში მოქმედ სანქციებსა და შეზღუდვებზე;
- **ემბარგო:** ზოგიერთი ქვეყნის ან პროდუქტის მიმართ შეიძლება მოქმედებდეს სრული ან ნაწილობრივი ემბარგო;

- **საერთაშორისო ვაჭრობის შეთანხმებები:** სხვადასხვა რეგიონული და/ან ორმხრივი საერთაშორისო შეთანხმების ფარგლებში მოქმედი ქვეყნები ხშირად სარგებლობენ ერთმანეთთან დაბალი ტარიფებით, ან არასატარიფო რეჟიმით;
- **პრეფერენციული რეგულაციები:** გარკვეული პროდუქცია ან რეგიონი შეიძლება სარგებლობდეს პრეფერენციული რეჟიმით;
- **სამართლებრივი დახმარება:** შესაძლებლობის მიხედვით, რეკომენდებულია იურიდიული ექსპერტის ჩართვა, განსაკუთრებით, თუ ექსპორტი მოიცავს რთულ დოკუმენტაციას ან რეგულაციებს;
- **ფინანსური რეგულაციები და საგადასახადო შეღავათები:** ექსპორტი ხშირად თავისუფლდება დღგ-სგან, თუმცა საჭიროა შესაბამისი საბუთების წარდგენა საგადასახადო ორგანოებში;
- **სავალუტო კონტროლი:** ექსპორტიორები ვალდებულნი არიან, დაიცვან საერთაშორისო გადახდის ნორმები.
- **იურიდიული დაცვის მექანიზმები:** მომხმარებელს შეუძლია საერთაშორისო ორგანიზაციების (მაგ. WTO-ის) ან არბიტრაჟის გამოყენება, თუკი წარმოიშობა ექსპორტთან დაკავშირებული სამართლებრივი დავა.

1

თავი პირველი:
ექსპორტის ხელშეკრულების არსი და აუცილებელი პირობები

პირველ რიგში, აღსანიშნავია, რომ პროდუქციის ექსპორტზე გატანის ხელშეკრულება ხშირად შერეული და მრავალკომპონენტიანი შეთანხმებაა, რადგან ითვალისწინებს პროდუქციის/საქონლის როგორც ნასყიდობის, ისე მიწოდების (გადაზიდვის/გადატანის) პირობებს.

საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი არ კრძალავს მსგავს მრავალწახნაგოვან ხელშეკრულებებს. პირიქით, იგი უშვებს ისეთი ხელშეკრულების გაფორმებას, რომელიც შეიძლება პირდაპირ არ არის გათვალისწინებული სამოქალაქო კოდექსით, მაგრამ არ ეწინააღმდეგება კანონმდებლობას და/ან საჯარო წესრიგს.

ამიტომ, ასეთი ხელშეკრულების მომზადებისას, პირველ რიგში, რეკომენდებულია, რომ შეთანხმება შედგეს წერილობითი ფორმით, იმ ენაზე/ენებზე, რომელიც/რომლებიც კარგად ესმის ყველა ხელშემკვრელ მხარეს. ვერბალური შეთანხმებით მხარეებს შეიძლება ბევრი დეტალი გამორჩეთ, ან გარკვეული საკითხები სამომავლოდ სხვადასხვანაირი ინტერპრეტაციისა თუ მანიპულაციის საგანი გახდეს.

ამრიგად, გასაწერი და დასაკონკრეტებელია შემდეგი პირობები:

- ხელშეკრულების გაფორმების თარიღი
- მხარეები და მათი რეკვიზიტები
- ხელშეკრულების საგანი - პროდუქციის აღწერა
- ხელშეკრულების ფასი და მისი გადახდის პირობები
- ტრანსპორტირებისა და მიწოდების პირობები
- მხარეთა უფლება-მოვალეობები
- დაზღვევა და მასზე პასუხისმგებელი პირი
- საბუთებთან დაკავშირებული მოთხოვნები
- სასამართლო დავებისა და სამართლებრივი ნორმების რეგულირება
- გარდამავალი დებულებები

სწორად შედგენილ ხელშეკრულებას, მკაფიოდ ჩამოყალიბებულ პირობებსა და უფლება-მოვალეობებთან ერთად, შეუძლია მხარეთა დაცვა სამართლებრივი, ფინანსური და ბიუროკრატიული პრობლემებისგან.

2

თავი მეორე:

პროდუქციის ექსპორტისას გამოსაყენებელი ძირითადი ტერმინები და დოკუმენტაცია, მათი მნიშვნელობა და გამცემი ორგანოები

ექსპორტის დოკუმენტები:

1. **ინვოისი:** პროდუქტის ღირებულების დეტალური აღწერა.
2. **შეფუთვის სია (Packing List):** თითოეული ერთეულის აღწერა.
3. **სატრანსპორტო დოკუმენტები:** საზღვაო გადაზიდვისთვის - B/L, საჰაერო გადაზიდვისთვის - AWB.
4. **სერტიფიკატები:** წარმოშობის სერტიფიკატი (COO), ხარისხის სერტიფიკატი და სხვა.

ლიცენზიები და ნებართვები

ზოგიერთი საქონლის ექსპორტისთვის საჭიროა **ლიცენზია ან ნებართვა** - უფლებამოსილი პირის მიერ ინდივიდუალური ადმინისტრაციულ-სამართლებრივი აქტის საფუძველზე გაცემული უფლება, რომელიც მფლობელს აძლევს ლიცენზიით/ნებართვით განსაზღვრული საქმიანობის, ან კონკრეტული ობიექტის მიმართ მოქმედების უფლებას. *ლიცენზია გაიცემა საქმიანობისთვის,* ხოლო *ნებართვა - კონკრეტულ ობიექტთან მიმართებით* (მაგ: ჩვილ ბავშვთა კვების პროდუქტების წარმოება-დაფასოების ლიცენზია; არაიოდიზებული მარილის იმპორტის ნებართვა; ფარმაცევტული წარმოების (სამკურნალო საშუალებები, გარდა ნარკოტიკული საშუალებებისა) ნებართვა და ა.შ.

შესაძლებელია, ლიცენზიის/ნებართვის გაცემა უკავშირდებოდეს:

- **სტრატეგიულ პროდუქციას:** მაგალითად, იარაღი, ტექნოლოგია, ენერგეტიკა და ა.შ. საჭიროებს სპეციალურ ლიცენზიას/ნებართვას.
- **სავაჭრო რეგულაციებს:** მაგალითად, ზოგიერთი ქვეყანა შეზღუდვებს აწესებს კონკრეტულ პროდუქტთა ექსპორტზე და საჭიროა სპეციალური ლიცენზია/ნებართვა.
- **სერტიფიკატებსა და ტესტირების ანგარიშებს:** მაგალითად, საკვებსა და სოფლის მეურნეობის პროდუქტებზე ლიცენზიის/ნებართვის გასაცემად საჭიროა ჯანმრთელობის სერტიფიკატი.

პროდუქციის სერტიფიცირება და სტანდარტებთან შესაბამისობა:

ექსპორტისთვის, პროდუქციამ უნდა დააკმაყოფილოს იმპორტიორი ქვეყნის კანონმდებლობით განსაზღვრული სტანდარტები. კერძოდ, მას უნდა ჰქონდეს:

- **შესაბამისი სერტიფიკატები:**
  - ჯანმრთელობის, უსაფრთხოებისა და გარემოსდაცვითი ნორმების სერტიფიკატები;
  - პროდუქტის შესაბამისობის სერტიფიკატი (COC).
- **მარკირება და ეტიკეტირება:**
  - შესაბამისი საიდენტიფიკაციო და სავაჭრო ნიშნები, იმ ქვეყნის ენაზე, სადაც პროდუქტი გაიგზავნება.

თავი მესამე:

ექსპორტირების პროცესში გამოსაყენებელი ფინანსური ინსტრუმენტები (ფორფეიტინგი, ფაქტორინგი, აკრედიტივი)

პროდუქტის ექსპორტირების პროცესში დიდი დახმარების გაწევა შეუძლიათ ფინანსურ ინსტიტუტებს, მათ შორის, ადგილობრივ და/ან იმპორტიორ ქვეყანაში მოქმედ კომერციულ ბანკებს.

ეს შესაძლებელია შემდეგი ინსტრუმენტების გამოყენებით:

- **ფორფეიტინგი** - სავაჭრო ფინანსირების ინსტრუმენტი, ვალის ან საგადასახადო მოთხოვნის (მაგ. კომერციული სესხის, ინვოისის, ან ვადიანი გადასახადის) **გაყიდვა მყიდველსა ან ფინანსურ ინსტიტუტზე,** ფიქსირებული ფასით. ასეთ დროს, მოვალეობის გამყიდველი წინასწარ იღებს თანხას, ხოლო ფორფეიტორი იღებს ვალდებულების ამოღების რისკს.

  ფორფეიტინგი განსაკუთრებით პოპულარულია **საერთაშორისო ვაჭრობაში,** სადაც ექსპორტიორები საჭიროებენ გარანტირებულ და სწრაფ ანაზღაურებას, ხოლო იმპორტიორები სარგებლობენ გადახდის გადავადებით.

  მაგალითი:

  *საქართველოს A კომპანია ექსპორტით ყიდის სოფლის მეურნეობის ტექნიკას ყაზახეთის B კომპანიაზე. გარიგების ღირებულებაა **500,000 აშშ დოლარი,** ხოლო გადახდა ითვალისწინებს **12-თვიან ვადას.***

პრობლემა:

კომპანია A-ს, როგორც დამწყებ ბიზნესს, სურს თანხის **დაუყოვნებლივ მიღება,** რათა ჰქონდეს საბრუნავი კაპიტალი და ეს ფული სხვა წარმოებაში გამოიყენოს.

თავის მხრივ, კომპანია B ითხოვს გადახდის **გადავადებას 12-თვით.** გამყიდველი იძულებულია, დასჯერდეს მყიდველის მოთხოვნას, რადგან სხვა გამოსავალი არ აქვს (მაგ: ვერ შოულობს სხვა მყიდველს).

ფორფეიტინგის გამოყენება:

კომპანია A მიმართავს ფორფეიტორს (მაგ. ბანკს), რათა გაყიდოს ვალდებულება.

ფორფეიტორი იძენს 500,000 დოლარის ვალდებულებას, **450,000 დოლარად** (დარჩენილი 50,000 არის მისი სარგებელი, რომელიც მოიცავს რისკს და მომსახურების საკომისიოს).

ფორფეიტორი იღებს B კომპანიისგან ვალდებულების ამოღების რისკს,

კომპანია A კი დაუყოვნებლივ იღებს **450,000 დოლარს.**

12 თვის შემდეგ, კომპანია B ფორფეიტორს უხდის **500,000 დოლარს.**

დასკვნა:

ფორფეიტინგი ეფექტიანი ინსტრუმენტია, რომელიც ექსპორტიორებს ეხმარება, რომ დაუყოვნებლივ მიიღონ თანხა და გაათავისუფლონ რესურსები ახალი პროექტებისთვის; იმპორტიორები სარგებლობენ გადახდის გადავადებით; ხოლო ფინანსური ინსტიტუტები შემოსავალს იღებენ ვალის ამოღებით.

➜ **ფაქტორინგი** - ფინანსური სერვისი, რომლის საშუალებითაც კომპანია **თავის საგადასახადო მოთხოვნებს (ინვოისებს) ყიდის** ფინანსურ ინსტიტუტზე (ფაქტორზე), ნაღდი ფულის სანაცვლოდ. გამოიყენება მაშინ, როდესაც კომპანიას სურს, სწრაფად მიიღოს თანხა, რომელსაც მისი კლიენტები მოგვიანებით გადაიხდიან.

მაგალითი:

ექსპორტიორი A კომპანია სამშენებლო მასალებს აწვდის B კომპანიას.

*მასალების ღირებულებაა **100,000 ლარი,** გადახდის ვადა კი - **90 დღე.***

პრობლემა:

კომპანია A-ს თანხა დაუყოვნებლივ სჭირდება, რათა ახალი მასალები შეიძინოს მომდევნო შეკვეთებისთვის.

ფაქტორინგის გამოყენება:

კომპანია A მიმართავს ბანკს (ფაქტორს) და სთავაზობს **100,000 ლარის ინვოისის გაყიდვას.**

ბანკი იღებს ინვოისს და წინასწარ იხდის **80,000 ლარს** (20% რჩება სარეზერვოდ).

90 დღის შემდეგ, კომპანია B ბანკს სრულად უხდის 100,000 ლარს.

ბანკი აკავებს **2,000 ლარს** (საკომისიოს), **18,000 ლარს კი უბრუნებს** კომპანია A-ს.

შედეგი:

A კომპანია **დაუყოვნებლივ იღებს 80,000 ლარს,** შემდეგ კი - **18,000 ლარს.**

ბანკი იღებს **2,000 ლარს (საკომისიოს).**

კომპანია B თანხას იხდის დაგეგმილ ვადაში.

დასკვნა:

ფაქტორინგი სასარგებლო ინსტრუმენტია, რომელიც კომპანიებს ეხმარება ფულადი ნაკადის მართვაში, განსაკუთრებით, როდესაც კლიენტები სარგებლობენ გადახდის გადავადებით. თუმცა, მისი გამოყენება კარგად უნდა გაითვალოს, რათა საკომისიო ხარჯებმა არ გააუარესოს კომპანიის ფინანსური მდგომარეობა.

➜ **აკრედიტივი (LETTER OF CREDIT, LC)** - ფინანსური ინსტრუმენტი, რომელსაც **ბანკი გამოსცემს** მყიდველის (იმპორტიორის) სახელით, როგორც გარანტიას, რომ გამყიდველს (ექსპორტიორს) გადაეცემა თანხა, თუ შეასრულებს აკრედიტივში განსაზღვრულ პირობებს.

მაგალითი:

საქართველოს A კომპანია ღვინოს აწვდის გერმანულ B კომპანიას.

შეკვეთის ღირებულებაა 50,000 ევრო და საქონელი მიეწოდება 30 დღის ვადაში.

პრობლემა:

კომპანია A-ს სურს გარანტია, რომ მიიღებს თანხას.

კომპანია B-ს სურს, გადაიხადოს მხოლოდ მაშინ, როცა საქონელი სწორად მიეწოდება.

აკრედიტივის გამოყენება:

გახსნა:

კომპანია B თავის ბანკს (გამცემი ბანკი) სთხოვს, გახსნას 50,000 ევროს აკრედიტივი, A-ს სასარგებლოდ.

გაგზავნა:

გამცემი ბანკი აკრედიტივს აგზავნის A კომპანიის ბანკში (მომწოდებელი ბანკი).

ღვინის მიწოდება და დოკუმენტების წარდგენა:

კომპანია A ამზადებს საჭირო დოკუმენტებს (მაგ. ინვოისი, ტრანსპორტირების დოკუმენტები, წარმოშობის სერტიფიკატი) და წარადგენს მომწოდებელ ბანკში.

დოკუმენტების შემოწმება:

მომწოდებელი ბანკი ამოწმებს დოკუმენტებს და აწვდის გამცემ ბანკს.

გადახდა:

თუ დოკუმენტები აკმაყოფილებს მოთხოვნებს, გამცემი ბანკი 50,000 ევროს უხდის მომწოდებელ ბანკს, რომელიც შემდეგ თანხას უგზავნის A კომპანიას.

დოკუმენტების გადაცემა:

გამცემი ბანკი დოკუმენტებს გადასცემს B კომპანიას, რომელიც მათ იყენებს ღვინის მისაღებად.

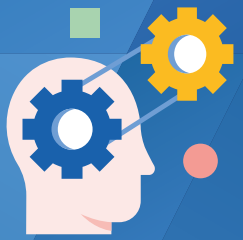
დასკვნა:

აკრედიტივი არის ერთ-ერთი ყველაზე უსაფრთხო გზა საერთაშორისო ვაჭრობაში გადახდის უზრუნველსაყოფად. ის იცავს როგორც ექსპორტიორის, ისე იმპორტიორის ინტერესებს და უზრუნველყოფს პროცესის გამჭვირვალობას. თუმცა, აკრედიტივის გამოყენება მოითხოვს დოკუმენტაციის სწორად მომზადებას და დამატებით ხარჯებს. ინსტრუმენტი განსაკუთრებით რეკომენდებულია, როდესაც მხარეებს შორის ნდობა ჯერ არ არის გამყარებული.

4

თავი მეოთხე:

ინტელექტუალური საკუთრების ინსტრუმენტები (სასაქონლო ნიმუში, გამოგონება, დიზაინი, სასარგებლო მოდელი, მათი დაცვის მექანიზმები) და ინტელექტუალური საკუთრების საერთაშორისო დაცვა



მნიშვნელოვანია, ექსპორტირების პროცესში დაცული იყოს ინტელექტუალური საკუთრება და შესაბამისი სამართლებრივი ასპექტები. ინტელექტუალური საკუთრების დარღვევით წარმოებულ და/ან მიწოდებულ პროდუქციაზე შეიძლება გავრცელდეს ამოღება, განადგურება და უტილიზაცია, იმპორტიორს კი დაეკისროს როგორც ფინანსური ჯარიმები, ასევე, რიგ შემთხვევებში, სისხლისსამართლებრივი პასუხისმგებლობა.

ამ სახელმძღვანელოს მიზნებისთვის, ინტელექტუალური საკუთრება გავყავით ორ ძირითად ჯგუფად:

ა) სამრეწველო ინტელექტუალური საკუთრება

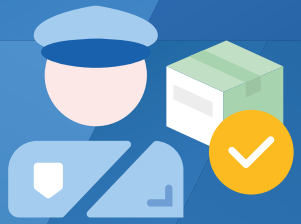
ბ) საავტორო და მომიჯნავე უფლებები

სამრეწველო ინტელექტუალური საკუთრების ძირითადი ელემენტებია:

- **გამოგონება** - ტექნიკური გადაწყვეტა მრეწველობის ნებისმიერ დარგში. ეს შეიძლება იყოს პროდუქტი (მაგ: მოწყობილობა, ნივთიერება, მიკროორგანიზმთა შტამი), ხერხი (პროცესი), ან პროდუქტის გამოყენება. გამოგონებაში ახსნილი უნდა იყოს დასახული ამოცანის გადაჭრის გადაწყვეტილება და დადებითი შედეგის მიღწევის გზა;

- **სასარგებლო მოდელი** - გამოგონების მსგავსი ობიექტი (ტექნიკური გადაწყვეტა), რომელიც უკავშირდება მოწყობილობას, ხერხს და მათ გამოყენებას ახალი დანიშნულებით. გამოგონებასთან შედარებით, სასარგებლო მოდელს ნაკლებად მკაცრი მოთხოვნები აქვს პატენტუნარიანობის კრიტერიუმებთან მიმართებით; ამასთანავე, შემცირებულია განაცხადის განხილვის ვადები და გამარტივებულია საქმისწარმოების პროცედურები;
- **დიზაინი (ყოფილი სამრეწველო ნიმუში)** - მთლიანი პროდუქტის ან მისი ნაწილის გამოხატულება, რომელიც გამომდინარეობს თვით პროდუქტის ნიშნებისგან, როგორიცაა: ხაზები, კონტურები, ფერები, ფორმა, ტექსტურა ან/და მასალა და მორთვა;
- **პატენტი** - გამომგონებლის ან მისი უფლებამონაცვლისთვის სახელმწიფოს მიერ განსაზღვრული დროით მინიჭებული მონოპოლიური უფლება, რომლის მფლობელსაც შეუძლია, ნებისმიერ პირს აუკრძალოს პატენტით დაცული გამოგონებით ან სასარგებლო მოდელით სარგებლობა.
- **სასაქონლო ნიშანი** - სიმბოლო ან სიმბოლოთა ერთობლიობა, რომელიც გამოისახება გრაფიკულად და ერთი საწარმოს საქონელს ან/და მომსახურებას განასხვავებს მეორე საწარმოს საქონლის ან/და მომსახურებისაგან.

თავი მეხუთე:
საბაჟო რეჟიმი და მისი სახეები



საქართველოში საბაჟო პოლიტიკის რეგულირების მიზნით დაწესებულია 6 სახეობის საბაჟო რეჟიმი:

- **თავისუფალ მიმოქცევაში გაშვება (იმპორტი)** - საბაჟო ტერიტორიაზე შემოტანილი საქონლის მუდმივად დატოვება ამ ტერიტორიაზე, გატანის ვალდებულების გარეშე;
- **რეიმპორტი** - საქართველოს საბაჟო ტერიტორიიდან ექსპორტის საბაჟო რეჟიმის შესაბამისად გატანილი სამამულო საქონლის უკან შემოტანა დადგენილ ვადებში (გატანიდან არაუგვიანეს სამი წლის განმავლობაში), მის მიმართ ეკონომიკური პოლიტიკის ღონისძიებათა გამოუყენებლად (ანუ გადამუშავების ან რამე ცვლილებების გარეშე).
- **ტრანზიტი** - უცხო სახელმწიფოთა შორის საქონლის გადაადგილება საქართველოს ტერიტორიის გავლით, მის მიმართ ეკონომიკური პოლიტიკის ღონისძიებათა გამოუყენებლად. საქონლის ტრანზიტის შემთხვევაში, ვალდებულება და პასუხისმგებლობა ეკისრება გადამზიდველს.
- **უბაჟო ვაჭრობა** - ნებისმიერი საქონლის გაყიდვა უბაჟო საცალო ვაჭრობის ობიექტებში საბაჟო კონტროლის ქვეშ, საქართველოს საბაჟო კონტროლის ზონებში (აეროპორტები, ნავსადგურები და სხვა ადგილები, რომლებიც ღიაა საერთაშორისო მიმოსვლებისათვის), საქონლის მიმართ ეკონომიკური პოლიტიკის ღონისძიებათა გამოუყენებლად.

- **ექსპორტი** - საქონლის გატანა საქართველოს საბაჟო ტერიტორიის გარეთ, ამავე ტერიტორიაზე შემოტანის ვალდებულებების გარეშე;
- **რეექსპორტი** - უცხოური საქონლის გატანა საქართველოს საბაჟო ტერიტორიიდან ეკონომიკური პოლიტიკის ღონისძიებათა გამოუყენებლად. საქონლის რეექსპორტისთვის საჭიროა: საბაჟო ორგანოს ნებართვა, საქართველოს ტერიტორიაზე შემოტანილი უცხოური საქონლის გაცხადება რეექსპორტისთვის და ქვეყნიდან გატანა არაუგვიანეს ექვს თვეში, მასზე საბაჟო დეკლარაციის მიღების დღიდან. ამ ვადის შემდეგ, საქონელი ექცევა იმპორტის საბაჟო რეჟიმში.

ექსპორტის პროცედურის ძირითადი ეტაპები:

1 საბაჟო დეკლარაცია:

- ყველა ექსპორტიორი ვალდებულია, შეავსოს საბაჟო დეკლარაცია, რომელიც მოიცავს პროდუქტის მონაცემებს, ღირებულებასა და მიწოდების პირობებს.

2 HS კოდების გამოყენება:

- საქონელი კლასიფიცირდება ჰარმონიზებული სისტემის (HS) კოდებით.

3 საბაჟო გადასახადები და მოსაკრებლები:

- ექსპორტიორს შეიძლება დაეკისროს გარკვეული მოსაკრებლები.

6

თავი მეექვსე:
გადაზიდვა/სატრანსპორტო ექსპედიცია

საერთაშორისო ექსპორტის პროცესში უდიდესი მნიშვნელობა ენიჭება პროდუქციის გადაზიდვას/გადატანას.

ხშირად, საექსპორტო ხელშეკრულება შერეული სახისაა და მოიცავს როგორც ნასყიდობის, ასევე გადატანა-გადაზიდვის სამართლებრივ გარემოებებს. ამიტომ, აუცილებელია, ყურადღება გამახვილდეს იმაზე, თუ ვინ, როგორ და რომელი რეჟიმით გადაზიდავს/გადაიტანს საქონელს.

საერთაშორისო სატრანსპორტო გადაზიდვების სამართლებრივი რეგულირების ასპექტები, საქონლითა და მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობის გაფართოება მსოფლიოში, ასევე, სახელმწიფოების, საერთაშორისო კომპანიებისა და ფიზიკური თუ იურიდიული პირების კავშირ-ურთიერთობების გაღრმავება საფუძველს უქმნის და მოითხოვს საერთაშორისო სატრანსპორტო მომსახურების განვითარებას. თანამედროვე ეტაპზე წარმოუდგენელია ცივილიზებული საზოგადოების არსებობა ტრანსპორტის გარეშე.

სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესისა და გლობალიზაციური პროცესების ფონზე, მგზავრთა გადაყვანა, ტვირთების გადაზიდვა და სხვა საკითხები სცდება ერთი სახელმწიფოს ფარგლებს. შესაბამისად, ის მოითხოვს სამართლებრივ მოწესრიგებას, როგორც ცალკეული სახელმწიფოს ეროვნული კანონმდებლობით, ასევე საერთაშორისო კონვენციებითა და ნორმატიული აქტებით.

საერთაშორისო და ქვეყნის დონეზე სატრანსპორტო გადაზიდვებს ახორციელებს სხვადასხვა გადამზიდველი, ცალკეული სახელმწიფოებისა და კერძო კომპანიების კუთვნილი სატრანსპორტო საშუალებების, შესაბამისი ინფრასტრუქტურისა და კომუნიკაციების გამოყენებით.

ხშირად, ტვირთის გადაზიდვის პროცესში (მათ შორის, ექსპორტირების მიზნითაც) ერთი და იგივე პირი (ექსპედიტორი) უძღვება სხვადასხვა სატრანსპორტო საშუალებაში ჩატვირთვას, გადმოტვირთვას, გადაზიდვის საშუალების შეცვლასა თუ საბაჟო პროცედურებს. შესაბამისად, ყველა ეს ქმედება ხორციელდება ერთი ხელშეკრულების - ექსპედიტორთან დადებული გარიგების ფარგლებში. ამიტომ, მნიშვნელოვანია, გადაზიდვა განვასხვაოთ სატრანსპორტო ექსპედიციისგან და თავიდან ავიცილოთ მნიშვნელოვანი სამართლებრივი, ფინანსური და/ან ტექნიკური ცდომილებები.

ტვირთის გადაზიდვასა და სატრანსპორტო ექსპედიციას, პირველ რიგში, განასხვავებს მათ როლები და მიწოდებული სერვისების არეალი. კერძოდ:

- **ტვირთის გადაზიდვა,** ზოგადად, გულისხმობს საქონლის/პროდუქციის გადაადგილებას ერთი ადგილიდან მეორეში. ძირითადი აქცენტი კეთდება ტვირთის ტრანსპორტირების ლოგისტიკაზე, რაც შეიძლება მოიცავდეს ფაქტობრივი ფიზიკური გადაადგილების კოორდინაციას სხვადასხვა სატრანსპორტო რეჟიმის საშუალებით (მაგ. სახმელეთო, საზღვაო, საჰაერო). მიწოდება ფართო ტერმინია, რომელიც შეიძლება არ მოიცავდეს დამატებით პასუხისმგებლობებს ტრანსპორტირების მიღმა.
- **სატრანსპორტო ექსპედიცია** არის საქონლის გადაზიდვის სერვისთა ყოვლისმომცველი კომპლექტი, რომელიც, როგორც წესი, ვრცელდება ექსპედიციის ხელშეკრულებით. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 730-ე მუხლის თანახმად, სატრანსპორტო ექსპედიცია ხშირად მოიცავს მოსამზადებელ, დამხმარე და დამატებით მომსახურებებს ტვირთის გადაზიდვასთან დაკავშირებით. ეს გულისხმობს ექსპედიტორის მიერ მოქმედებების შესრულებას მისი სახელით და მომხმარებლის ხარჯზე, რაც შეიძლება მოიცავდეს სატრანსპორტო გზების არჩევას, ადმინისტრაციულ და დოკუმენტურ საჭიროებებს და, ზოგჯერ, ტვირთის დაზღვევას. ეს ასევე გულისხმობს გამგზავნის ინტერესების დაცვას და

ინსტრუქციებთან შესაბამისობას, 731-ე მუხლის შესაბამისად. მოკლედ რომ ვთქვათ, თუკი გადაზიდვა ფოკუსირებულია უშუალოდ სატრანსპორტო მოგზაურობაზე, სატრანსპორტო ექსპედიცია მოიცავს ლოგისტიკური მართვის სერვისთა ფართო სპექტრს, რომლებიც ხშირად გულისხმობს ტვირთის კოორდინაციასა და დამუშავებას კლიენტის სახელით.

საერთაშორისო სატრანსპორტო გადაზიდვები კლასიფიცირდება სხვადასხვა ნიშნის მიხედვით:

- სატრანსპორტო საშუალების სახეობა - საზღვაო, სამდინარო, საჰაერო, სარკინიგზო, საავტომობილო, მილსადენები და ელექტროენერგიის გადამცემი ხაზები;
- სატრანსპორტო ოპერაციის საგანი - ტვირთი, მგზავრი, ფოსტა;
- გადაზიდვის პერიოდულობა - სახაზო, ტრამპული, ნაოსნობა, რეგულარული საჰაერო მიმოსვლა და ჩარტერული გადაზიდვა;
- სატრანსპორტო საშუალების მიმოსვლის სახე - თანმიმდევრული, პირდაპირი და შერეული (კომბინირებული).

საერთაშორისო სატრანსპორტო მომსახურების სუბიექტები არიან:

- გადამზიდველები - სახელმწიფო ან კერძო კომპანიები: რკინიგზა, საზღვაო და სამდინარო სანაოსნოები, საჰაერო კომპანიები და საავტომობილო ფირმები;
- ტრანსპორტის სხვა ადმინისტრაციული ქვედანაყოფები - სადგურები, პორტები, აეროპორტები, ნავსადგურები და ა.შ.
- ტრანსპორტის სფეროს მართვის ორგანოები - სამინისტროები, დეპარტამენტები, სატრანსპორტო კომპანიები და სხვა;
- მომხმარებლები (კლიენტურა) - მგზავრები; ტვირთის, ბარგის, ხელბარგისა და ფოსტის გამგზავნები; და ტვირთის მიმღებები.

7

თავი მეშვიდე:

მეწარმე სუბიექტები და რეკომენდაციები მეწარმე სუბიექტის შერჩევის შესახებ

1 ბიზნესის რეგისტრაცია:

- ექსპორტისთვის საჭიროა ბიზნესსუბიექტის რეგისტრაცია შესაბამისი სამართლებრივი ფორმით. საქართველოს მოქმედი კანონმდებლობა იცნობს ერთ ფიზიკურ მეწარმე პირს (ინდივიდუალური მეწარმე) და ხუთ იურიდიულ პირს (სპს, კს, შპს, სს და კოოპერატივი). მეწარმე სუბიექტებს არეგისტრირებს საქართველოს იუსტიციის სამინისტროს მმართველობაში არსებული სსიპ - საჯარო რეესტრი. ინდმეწარმის დასარეგისტრირებლად საკმარისია განაცხადი და პირადობის დამადასტურებელი დოკუმენტი, ხოლო იურიდიული მეწარმე პირის სარეგისტრაციოდ მოითხოვება სადამფუძნებლო შეთანხმება. აღსანიშნავია, რომ თუ მეწარმე იურიდიულ პირს არ აქვს წესდება, მასზე ვრცელდება წესდების სტანდარტული პირობები.

2 ბიზნესის მართვა/ხელმძღვანელობა და კონტრაჰენტებთან წარმომადგენლობა:

- ბიზნესის მართვა/ხელმძღვანელობა ნიშნავს გადაწყვეტილებების მიღებას მისი სახელით, ხოლო წარმომადგენლობა - ამ გადაწყვეტილებების პრაქტიკულ რეალიზებას (მაგ: როდესაც ბიზნესი გადაწყვეტს პროდუქციის ექსპორტზე გატანას კონკრეტულ ქვეყანაში, ეს არის მართვა/ხელმძღვანელობა, ხოლო როდესაც იდება შესაბამისი კონტრაქტები და ტვირთი იგზავნება იმპორტიორ ქვეყანაში - მისი წარმომადგენლობა);
- მეწარმე სუბიექტის სახეობის მიხედვით, განსხვავდება ბიზნესის მართვისა და წარმომადგენლობის საკითხები:

- **ინდივიდუალური მეწარმე** - თვითონ არის მმართველიც/ხელმძღვანელიც და წარმომადგენელიც;
- **სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება** - ხელმძღვანელობითი და წარმომადგენლობითი უფლებამოსილება აქვს ყველა პარტნიორს, თუმცა კომპანიის წესდებით, ეს უფლებამოსილებები შეიძლება გადაეცეს რომელიმე ერთ პარტნიორს, ან დაინიშნოს მოწვეული დირექტორი;
- **კომანდიტური საზოგადოება** - ხელმძღვანელობითი და წარმომადგენლობითი უფლებამოსილება აქვთ კომპლემენტარებს (სრულ პარტნიორებს), თუმცა საზოგადოების წესდებით, ეს უფლებამოსილებები შეიძლება გადაეცეს კომანდიტს (შეზღუდულ პარტნიორს), ან დაინიშნოს მოწვეული დირექტორი;
- **შეზღუდული პასუხისმგებლობა** - ხელმძღვანელობითი და წარმომადგენლობითი უფლებამოსილება აქვს ხელმძღვანელ ორგანოს/დირექტორს;
- **სააქციო საზოგადოება** - ხელმძღვანელობითი და წარმომადგენლობითი უფლებამოსილება აქვს ხელმძღვანელ ორგანოს/დირექტორს;
- **კოოპერატივი** - ხელმძღვანელობითი და წარმომადგენლობითი უფლებამოსილება აქვს ხელმძღვანელ ორგანოს/გამგეობას.

3 **საგადასახადო რეგისტრაცია:**

- საჭიროა დღგ-ის გადამხდელად რეგისტრაცია, თუ ეს მოთხოვნა ვრცელდება თქვენს საქმიანობაზე.

4 **რეკომენდაციები მეწარმე სუბიექტის სამართლებრივი ფორმის არჩევისას:**

- **ინდივიდუალური მეწარმე** - თუ ფიზიკური პირი თვითონ ეწევა ბიზნესსაქმიანობას და არ ჰყავს პარტნიორი და ბევრი დასაქმებული, ამასთან, ერიდება ხარჯების გაწევას მართვასა და ბუღალტერიაზე და სურს შესაბამისი საგადასახადო შეღავათებით სარგებლობა, შეუძლია, აირჩიოს აღნიშნული ფორმა;

- **სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება** - თუ კომპანიას აფუძნებს ორი ან მეტი პირი, რომლებიც იზიარებენ მართვისა და პასუხისმგებლობის ტვირთსა და უფლებამოსილებას, ამასთანავე, მზად არიან, საკუთარი პირადი ქონებით აგონ პასუხი საზოგადოების ვალებზე და ამით დაანახონ კონტრაჰენტებს მზაობა ბიზნესის საწარმოებლად, შესაძლებელია ამ ფორმის არჩევა;
- **კომანდიტური საზოგადოება** - თუ ბიზნესს ქმნიან პირები, რომელთაგან ერთი მაინც არის მზად, სრული პასუხისმგებლობა აიღოს მასზე, მართოს და განავითაროს საქმიანობა, ზიანის შემთხვევაში კი პერსონალურად აგოს პასუხი, ამასთანვე, მეორე პარტნიორი არ ერევა მართვაში და მისი პასუხისმგებლობა მხოლოდ შენატანით შემოიფარგლება, შესაძლებელია ამ ფორმის არჩევა;
- **შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება** - თუ ბიზნესს ქმნის ერთი ადამიანი, მაგრამ მას სჭირდება იურიდიული პირის სტატუსი, ამასთანავე, იგი მიზნად ისახავს პასუხისმგებლობის შეზღუდვას და პერსონალური პასუხისმგებლობის თავიდან არიდებას, ყველაზე გავრცელებული, მარტივი და მიზნობრივი იურიდიული ფორმა იქნება შპს;
- **სააქციო საზოგადოება** - თუ ბიზნესის მიზანია დიდი კაპიტალის მოზიდვა, ფინანსურ და/ან საბანკო საქმიანობაში მონაწილეობა, აქციებისა და/ან სხვა ფასიანი ქაღალდების გამოშვება და საჯაროდ ვაჭრობა (საფონდო ბირჟაზე), შესაძლებელია სს-ის არჩევა;
- **კოოპერატივი** - და ბოლოს, თუ პირებს ერთობლივი მიზნის მიღწევა სურთ ისე, რომ წევრებმა მეურნეობის განვითარებაზე უფრო იზრუნონ, ვიდრე დივიდენდთა მიღებაზე, კოოპერატივი უკონკურენტო ფორმაა.

ამრიგად, ნაშრომში მოკლედ მიმოვიხილეთ ყველა ძირითადი/მნიშვნელოვანი სამართლებრივი ასპექტი, რომლებიც უკავშირდება პროდუქციის ექსპორტს და უნდა გავითვალისწინოთ/დავიცვათ ამ პროცესში.