

# EKSPORTUOTOJO VADOVAS



LIETUVOS EKONOMINĖS PLĖTROS AGENTŪRA

<b>1. Eksporto planavimas</b> .....	<b>4</b>
1.1 Eksporto motyvai	5
1.2 Eksporto galimybių įvertinimas	5
1.3 Sprendimo eksportuoti priėmimas	6
1.4 Eksporto planas	7
1.5 Eksporto rinkos pasirinkimas	9
1.6 Pardavimo kanalų pasirinkimas	10
1.7 Prekybinių kontaktų paieška	11
<b>2. Eksporto organizavimas</b> .....	<b>14</b>
2.1 Teisiniai eksporto aspektai	15
2.1.1 Tarptautinės prekybos aspektai	15
2.1.2 Sutarčių su užsienio partneriais sudarymo ypatumai	16
2.2 Techniniai aspektai	18
2.2.1 Prekių pristatymo sąlygos (INCOTERMS 2000)	18
2.2.2 Kainų nustatymas	22
2.2.3 Prekių paruošimas gabenimui	23
2.2.4 Transportavimo rūšies pasirinkimas	25
2.2.5 Eksporto dokumentacija	27
2.2.6 Eksporto draudimas	31
2.3 Finansiniai eksporto aspektai	32
2.3.1 Atsiskaitymo būdai	32
2.3.2 Prekybos finansavimas	38
<b>Priedai</b> .....	<b>42</b>
<b>LEPA</b> .....	<b>43</b>

Eksportas tampa kasdienybe vis didesniai skaičiui Lietuvos įmonių. Tam įtakos turi eilė priežasčių, tokių kaip nedidelė vietinė rinka, palankiai susiklosčiusios politinės bei ekonominės sąlygos – 1993 metais Lietuva įstojo į Pasaulio prekybos organizaciją, 2005 metais Lietuva tapo Europos Sąjungos visateise nare.

Ne mažiau svarbūs eksporto sėkmės faktoriai yra pačios įmonės pasiruošimas: reikalingos informacijos sukaupimas, planavimas, darbuotojų patirtis.

Šio leidinio tikslas – suteikti skaitytojui informacijos, kuri padės užpildyti eksporto žinių spragas ar priminti apie būtinus eksporto etapus. Todėl leidinys ar atskiros jo dalys gali būti naudingas tiek pradedančiam tiek ir įgudusiam eksportuotojui.

Leidinį sudaro dvi dalys – *Eksporto planavimas ir Eksporto organizavimas*.

Geras eksporto planavimas dažnai nulemia kiek sėkmingai bus įgyvendintas vienas ar kitas eksporto projektas. Todėl pirmoje leidinio dalyje pateikiame rekomendacijas nuo ko pradėti eksportą, t.y. kaip įvertinti savo įmonės eksporto galimybes, kaip suplanuoti eksporto eigą, kaip surasti tinkamus eksporto partnerius, kaip įvertinti eksporto rinkas.

Eksporto plano įgyvendinimas neįmanomas be rinkos sąlygų išmanymo bei tinkamo produktų paruošimo. Antroje leidinio dalyje pristatomi teisiniai, techniniai ir finansiniai eksporto aspektai, nuo kurių tiesiogiai priklauso eksporto organizavimas.

Leidinio skyriuje „Priedai“ rasite nuorodų į papildomus informacijos šaltinius, detaliau nagrinėjančius atskirus eksporto aspektus.

Šis leidinys daugiau skirtas gamintojams, planuojantiems eksportuoti ar eksportuojantiems produkciją, nei paslaugų eksportuotojams, nes kiekvienas iš jų, eksportuodami, susiduria su skirtingais iššūkiais. Eksportuojant produkciją ypač svarbūs pakavimo, muitų (eksportuojant ne į ES šalis), fizinio prekių pervežimo klausimai. Paslaugų eksportuotojai tuo tarpu susiduria su tokiais aspektais kaip darbo leidimai, komunikacijų infrastruktūra ir pan., informacija apie kuriuos nėra įtraukta į šį leidinį.



## 1. Eksporto planavimas

---

## 1.1 Eksporto motyvai

---

Kiekvienos įmonės sprendimas eksportuoti yra individualus, nulemtas tik jai būdingų sąlygų, žingsnis.

Galima išskirti keletą pirminių motyvų, kurie gali būti būdingi daugeliui įmonių, pvz.:

- Pardavimo apimčių išplėtimas;
- Prekės gyvavimo ciklo rinkoje pailginimas;
- Klientų rato išplėtimas;
- Efektyvesnis gamybos pajėgumų panaudojimas;
- Rizikos vienoje rinkoje išskaidymas;
- Nišinių produktų, kuriems vietinė rinka per siaura, pardavimų geografijos išplėtimas

Žinoma reikia įvertinti ir iššūkius, su kuriais susiduria kiekviena eksportuoti pradanti įmonė, tokius kaip:

- Išaugusios sąnaudos (eksportas reiškia, kad jūs susiduriate su trumpalaikėmis sąnaudomis, tokiomis kaip papildomos kelionės, naujų marketingo priemonių paruošimas, papildomos produkto adaptacijos pasirinktai rinkai išlaidos);

- Išaugęs įsipareigojimų lygis (įsitvirtinimas naujoje rinkoje pareikalaus nemažai laiko, noro, pastangų ir resursų);
- Kultūriniai skirtumai (jūs turite gerai susipažinti su kalbos, kultūros ir verslo praktikos ypatumais pasirinktoje rinkoje, priešingu atveju jums gali brangiai kainuoti nesusikalbėjimas su potencialiais partneriais);
- Papildomos dokumentacijos kiekis;
- Konkurencija (jūs turite gerai susipažinti su konkurencijos sąlygomis pasirinktoje rinkoje).

Todėl, planuodami eksportuoti savo produkciją, jūs pirmiausia turite sau atsakyti į šiuos klausimus:

- Ką jūsų įmonė nori pasiekti iš planuojamo eksporto?
- Ar eksporto programa atitinka įmonės tikslus?
- Ar įmonė turi pakankamai išteklių – finansinių ir žmogiškųjų – eksporto programai įgyvendinti?
- Ar įmonės produktai yra tinkami eksportuoti, t.y. kokios produktų modifikacijos bus reikalingos?

---

## 1.2 Eksporto galimybių įvertinimas

---

Pradinis žingsnis eksporto link gali būti sėkmingas įsitvirtinimas vietinėje rinkoje. Čia sukaupta darbo patirtis leis išvengti klaidų eksportuojant.

Jei jūsų produktas sėkmingai parduodamas vietinėje rinkoje, tai didelė tikimybė, kad jis turės paklausą ir užsienio rinkose ar bent ten, kur yra panašūs poreikiai ir sąlygos (pvz., kaimyninės rinkos). Šiuo atveju, planuojant eksportuoti savo produkciją, nereikės arba reikės nedidelių pakeitimų.

Kitas būdas įvertinti savo produkto eksporto potencialą yra jūsų produkto unikalumo, naujumo įvertinimas. Jei šias jūsų produkto savybes sunku nukopijuoti užsienyje, tuomet visai tikėtina sėkmė užsienio rinkose, nes konkurencija gali būti nedidelė, o poreikis aukštas. Tačiau reikia atkreipti dėmesį, kad ši sėkmė gali būti trumpalaikė, nes rinkoje greitai atsiranda panašių prekių.

## 1.3 Sprendimo eksportuoti priėmimas

Įmonės sprendimas eksportuoti reiškia esminį verslo strategijos pakeitimą. Todėl įmonė, norėdama išeiti į užsienio rinką, turi numatyti savo veiklos išorės ir vidaus strategiją. Vidaus strategija privalo apimti įvairius verslo aspektus: gamybos technologiją, žaliavas, energetinius išteklius, gamybos organizavimą, darbuotojų kvalifikaciją, valdymo struktūrą, paskirstymo kanalus, transportavimą, sąnaudas ir pan. Išorės strategija turi pritraukti užsienio partnerius. Vienas iš svarbiausių dalykų šioje srityje – teikti tikslią, išsamią ir naujausią informaciją apie savo įmonę ir tą aplinką, kurioje jai tenka dirbti, išryškinant teigiamus ypatumus, bet nenuslepiant ir sunkumų. Tik tada būsite vertinamas kaip rimtas, potencialus partneris.

Eksportas priklauso nuo trijų pagrindinių veiksnių: įmonės finansinės būklės, numatomų parduoti prekių pobūdžio ir užsienio rinkos ypatumų. Iš jų svarbiausias – finansinė būklė. Jei įmonė turi galimybę savo prekes pritaikyti užsienio rinkai, jas modifikuodama arba nemodifikuodama, tai jos veiklai yra visos sąlygos.

Todėl rengiantis išeiti į užsienio rinką, būtina:

- išsiaiškinti užsienio rinkos, į kurią planuojama išeiti, potencialą ir monopolizacijos lygį, realias išėjimo galimybes;
- ar gaminama produkcija tinka šiai užsienio rinkai, ar ne, ar reikia prekę modifikuoti, ar kurti naują;
- nustatyti potencialius vartotojus, jų pirkimo galimybes, reikalavimus prekei, paklausos perspektyvą;
- ar turės keistis prekės pirkimo motyvai? Jei taip, tai kokie jie turėtų būti?
- kokių išlaidų pareikalaus prekių pardavimas ar jų adaptacija, taip pat reklama?
- ar nėra kokių nors vyriausybinių įmonės produkcijos eksporto bei įvežimo į kitas šalis suvaržymų ir apribojimų, ar taikomi išvežimo ar įvežimo muitai?

Lentelėje 1 pateikiamas klausimų, į kuriuos reikia atsižvelgti priimant sprendimą eksportuoti ar ne, sąrašas.

Lentelė 1. Klausimai, padedantys apsispręsti priimant sprendimą eksportuoti.

### Valdymo tikslai

- Kokios priežastys įmonę skatina eksportuoti? Ar šios priežastys yra pakankamai svarios (t.y. susijusios su noru išplėsti pardavimų apimtį, surasti stabilesnių verslo partnerių ir pan.)?
- Ar įmonės vadovybė yra pasiruošusi šiam žingsniui?
- Ar sprendimas eksportuoti yra susijęs su pozicijų vietinėje rinkoje praradimu? Ar įmonė atsisakys eksporto, jei paklausa vietinėje rinkoje vėl ims augti?
- Ko įmonės vadovai tikisi iš eksporto? Ar greitai eksportas duos pelno? Kokios investicijų grąžos yra tikimasi iš būsimo eksporto?

### Patirtis

- Su kokiomis šalimis įmonė yra užmezgusi verslo ir prekybos ryšius, arba iš kokių šalių įmonė gauna užklausas apie gaminamą produkciją?
- Ar yra vietinių pirkėjų, kurie perka jūsų produkciją ir parduoda į užsienį? Jei taip, į kokias šalis?
- Ar prekybinių užklausų kiekis didėja?
- Kokie pagrindiniai jūsų konkurentai vietinėje ir užsienio (tose šalyse, į kurias planuojate eksportuoti) rinkose?
- Ko pasimokėte iš ankstesnių eksporto pastangų ar patirties?

## Valdymas ir personalas

- Kokią tarptautinę patirtį ir žinias turi įmonės vadovybė ir personalas (tarptautinių pardavimų patirtis, užsienio kalbų mokėjimas ir pan.)?
- Kas bus atsakingas už eksporto padalinio sukūrimą ir jo darbuotojų parinkimą?
- Ar įmonės vadovybė pasiryžusi dalyvauti eksporto marketingo plano įgyvendinime?

## Gamybiniai pajėgumai

- Ar įmonė turi pakankamai gamybinių pajėgumų eksporto užsakymams vykdyti?
- Ar eksporto užsakymų vykdymas sumažins gamybą vietinei rinkai?
- Kokios bus papildomos produkcijos gamybos sąnaudos?
- Ar eksporto atveju reikės esminių produkto modifikacijų (dizaino, įpakavimo ir pan.) ?

## Finansiniai pajėgumai

- Ar įmonė turi pakankamai kapitalinių įdėjimų eksporto produkcijos gamybai ir marketingui?
- Kokios gali būti eksporto organizavimo padalinio einamosios išlaidos?
- Kokie turimi (arba galimi gauti) finansiniai ištekliai eksportui organizuoti bei apsidrausti nuo finansinių veiksmų rizikos?
- Kada turi atsiperkti investicijos į eksportą?

Atsakymai į šiuos klausimus padės apsispręsti eksportuoti arba neeksportuoti, o apsisprendus teigiamai, padės pasirinkti eksporto metodą.

## 1.4 Eksporto planas

Priėmę sprendimą eksportuoti, jūs turite parengti eksporto planą. Eksporto plane suformuluojami įmonės eksporto tikslai, išnagrinėjamos galimybės ir kliūtys, galinčios sutrukdyti įgyvendinti šiuos tikslus, numatomos plano įgyvendinimo priemonės ir terminai.

Eksporto plano paskirtis:

- Sudėti visus reikalingus marketingo instrumentus į vieną kompleksinį derinį;
- Numatyti vieningą visos planuojamos veiklos kryptį. Ši kryptis turi būti numatyta plano tiksluose;
- Numatyti eksporto veiklos pradžios datą, kad būtų galima logiškai išdėstyti tolesnius veiksmus. Tai galioja ir numatomi rezultatų gavimo datai;

- Įvertinti, kiek kiekviena eksporto veikla gali kainuoti, kad, iškilus poreikiui, būtų galima numatyti papildomus finansavimo šaltinius.

Pagrindiniai klausimai, kuriuos reikia išsiaiškinti rengiant eksporto planą:

- Koks produktas bus pasirinktas eksportui? Kokie pakeitimai turi būti padaryti pritaikant produktą užsienio rinkai?
- Kokios šalys gali būti pasirenkamos produktų eksportui?
- Kokia specifika (konkurencija, kultūrų skirtumai, importo kontrolė) pasižymi kiekviena pasirinkta rinka ir kokia eksporto strategija turėtų būti taikoma?



- Kokia ir kaip bus nustatyta eksportuojamo produkto kaina?
- Kokie numatomi veiklos etapai ir jų eiliškumas?
- Kiek laiko reikia kiekvienam etapui įgyvendinti?
- Kokie įmonės darbuotojai dalyvaus ir kokie jų uždaviniai ir atsakomybė eksportuojant?
- Kokie bus laiko ir finansiniai kaštai įgyvendinant kiekvieną eksporto etapą?
- Kaip gauti rezultatai bus įvertinami ir panaudojami darant pakeitimus eksporto plane?

Eksporto plano rengimas – dinamiškas procesas, pradedantis nuo pagrindinių tikslų numatymo ir nuosekliai plečiamas surenkant ir pateikiant detalesnę informaciją.

Svarbus eksporto plano sėkmingo parengimo ir įgyvendinimo veiksnys – visų, įtrauktų į plano rengimą ir įgyvendinimą, darbuotojų dalyvavimas šiame procese bei bendrų nuostatų dėl siekiamų tikslų, numatomų naudoti priemonių ir būdų suradimas.

Paprastą eksporto planą sudaro penkios pagrindinės dalys, apimančios visus jūsų įmonės pasirengimo darbui tarptautinėse rinkose etapus.

**Eksporto plano struktūra** (čia pateikiamas tik vienas iš galimų plano struktūros variantų. Kiekvienu konkrečiu atveju ir pati struktūra, ir jos apimtis gali kisti):

### **I. Eksporto tikslai**

Šioje dalyje įvardijami norimi pasiekti jūsų įmonės tikslai. Šie tikslai turi būti realūs ir aiškūs.

### **II. Esamos padėties analizė**

- Verslo aplinka
- Prekės ir paslaugos
- Veikla, veiklos rezultatai
- Įmonės personalas ir eksporto veiklos organizavimas
- Finansiniai ištekliai

Šioje dalyje pirmiausiai aprašoma aplinka kurioje veikia įmonė, konkurentai, įmonės užimama rinkos dalis, turimi pardavimo kanalai. Kartu atliekama įmonės SSGG (stiprybių, silpnybių, galimybių ir grėsmių) analizė.

### **III. Eksporto rinkodaros strategija**

- Tikslinės rinkos, jų įvertinimas
- Produktų pasirinkimas
- Eksporto metodai ir paskirstymo-realizavimo kanalai
- Pristatymo sąlygos ir terminai

Šioje, pagrindinėje, eksporto plano dalyje apibūdinamos pasirinktos tikslinės rinkos (jų specifika, reikalavimai) bei planuojami eksportuoti produktai (numatant produkto pritaikymo rinkai sąlygas – pvz., pakuotė, žymėjimas ir pan.). Numatomi eksporto būdai – tiesioginis arba netiesioginis eksportas (tai dažniausiai priklauso nuo įmonės verslo strategijos, patirties eksporte, planuojamų eksporto apimčių ir t.t.). Įvardijami produkto paskirstymo- realizavimo kanalai, produkto pristatymo sąlygos bei terminai.

### **IV. Veiksmų planas ir įgyvendinimo kontrolė**

Šiame skyriuje įvardijama visa planuojama įgyvendinti specifinė veikla (detalizuojami pirmi eksporto veiklos metai) ir įvardijami už ją atsakingi asmenys.

### **V. Eksporto biudžetas**

Šiame skyriuje pateikiamas finansinių ir žmogiškųjų išteklių pasiskirstymas eksporto planui įgyvendinti.



## 1.5 Eksporto rinkos pasirinkimas

Tinkamai pasirinkta rinka gali nulemti jūsų eksporto sėkmę. Iš daugelio pasaulio rinkų jūs turite pasirinkti tas, kuriose galimybės realizuoti jūsų produkciją yra didžiausios. Tam reikalinga tokia informacija, kuri padėtų įvertinti visus faktorius (politinius, ekonominius, kultūrinius), turinčius įtakos jūsų produkcijos eksportui.

Rinkos tyrimo eigą galima suskirstyti į du etapus:

I etapas – potencialių rinkų skanavimas. Šiame etape pasirenkama nuo 5 iki 10 potencialiai svarbių rinkų jūsų produktui.

Kaip vykdoma ši atranka?

Pagal statistinę informaciją atrenkamos nuo 5 iki 10 šalių, daugiausia importuojančių produktų, kuriuos jūs gaminate. Reikėtų atsisakyti rinkų, kurių verslo aplinka ryškiai skiriasi nuo Lietuvos rinkos, bei rinkų, kurios yra politiškai nestabilios. Be to, reikia atsižvelgti į transportavimo sąlygas, nes transporto išlaidos sudaro reikšmingą eksportuojamos produkcijos sąnaudų dalį.

Išanalizavus informaciją apie šias rinkas sudaromas trumpasis jums tinkamiausių rinkų sąrašas (2–3 šalys).

Sudarant trumpąjį eksporto rinkų sąrašą reiktų atkreipti dėmesį į šiuos dalykus:

- Į kokį vartotoją/pramonės šakas orientuotas jūsų produktas?
- Kokiose šalyse yra daugiausia šio produkto vartotojų?
- Kokios šalys yra pagrindiniai šio produkto importuotojai?
- Ar jūsų pasirinktose šalyse yra daug importo suvaržymų (kai pasirenkate ne ES šalis)?
- Ar šios rinkos vartotojai labai skiriasi nuo vietinės rinkos vartotojų (ekonominiai, socialiniai, kultūriniai skirtumai)?
- Kokia pagrindinė verslo bendravimo kalba pasirinktoje rinkoje?

II etapas: pasirinkus 2–3 galimas eksporto rinkas, reikėtų sukaupti apie jas kuo daugiau informacijos. Surinkta medžiaga turi leisti prognozuoti rinkos plėtrą, išskirti veiksnius, kurie gali lemti paklausos bei rinkos struktūros kitimą ateityje, nustatyti pagrindinius produkcijos paskirstymo-realizavimo kanalus, konkurentų privalumus, galimybę konkuruoti rinkoje.

Galimi klausimai atrinktoms rinkoms palyginti:

- Kokio dydžio yra rinka jūsų produktui?
- Kokią dalį sudaro šio produkto vidaus gamyba?
- Kokią dalį sudaro importas ir iš kokių šalių?
- Ar produkto paklausa rinkoje per paskutinius 3–5 metus augo?
- Kas yra pagrindiniai jūsų konkurentai?
- Ar yra stambių gamintojų, kurie gamina analogišką ar panašią produkciją?
- Kokie yra pagrindiniai paskirstymo-realizavimo kanalai, vartotojų elgsena (jei realizuojate galutinį produktą)?
- Kokie yra reikalavimai prekės pakuotei?
- Kokie yra importo suvaržymai?

Antro etapo rinkų tyrimas gali būti atliekamas dviem būdais: pirminis ir antrinis tyrimas.

Antrinį tyrimą jūs atliekate naudodami keletą įvairių rašytinių (periodiniai specializuoti leidiniai ir katalogai, spausdintos rinkų analizės), internete esančių informacijos šaltinių. Daug informacijos jums gali suteikti Lietuvoje ir užsienyje veikiančios įvairios verslo plėtros institucijos:

- Lietuvos ekonominės plėtros agentūra (statistinė informacija, įvairūs rinkų tyrimai, apžvalgos, internetinės nuorodos LEPA internetiniame portale [www.lepa.lt](http://www.lepa.lt))
- Lietuvos ambasados ([www.urm.lt](http://www.urm.lt)), Ūkio ministerijos komercijos atašė ([www.ukmin.lt](http://www.ukmin.lt)) jus dominančiose šalyse;
- Užsienio šalių prekybos rūmai Lietuvoje, užsienio šalių sektorinės asociacijos (kurios savo internetinėse svetainėse dažnai talpina sektorines apžvalgas).

Taip pat rekomenduotina dalyvauti eksporto klubuose, seminaruose, konferencijose apie užsienio rinkas. Tokio pobūdžio renginius organizuoja LEPA, Pramonės prekybos ir amatų rūmai ir kai kurios kitos institucijos.

Verslo kolegos, turintys patirtį jūsų pasirinktose rinkoje, gali suteikti jums nemažai naudingų patarimų apie rinkos specifiką, pasidalinti savo patirtimi.

Surinkus informaciją antrinio tyrimo metu galima pereiti prie pirminio tyrimo. Naudojant pirminį būdą informacija renkama tiesiogiai rinkoje, bendraujant su potencialiais klientais ir pirkėjais (naudojamasi pirkėjų apklausomis, telefoniniais pokalbiais ir pan.) Šis būdas, nors ir suteikia naujausias ir tiksliausias informacijas, yra gana brangus ir reikalauja tam tikrų įgūdžių. Todėl jums gali reikėti konsultantų pagalbos.

### 1.6 Pardavimų kanalų pasirinkimas

Jūsų tiesioginis dalyvavimas eksporto procese priklauso nuo pasirinkto produkcijos eksporto būdo. Yra du pagrindiniai produkcijos realizavimo būdai: tiesioginis arba netiesioginis pardavimas. Tiesioginis pardavimas – kai produkcija paduodama tiesiogiai užsienio pirkėjui, netiesioginis – pardavimas per užsienio tarpininkus.

Kokį būdą pasirinksite, priklausys nuo daugelio faktorių:

- jūsų įmonės verslo strategijos,
- patirties eksporto srityje,
- planuojamos eksporto apimtys,
- už eksportą atsakingų įmonės darbuotojų kvalifikacijos.

#### Netiesioginis pardavimas

Netiesioginis pardavimas – paprastesnis ir lengviau įgyvendinamas eksporto būdas, nereikalaujantis žymių įmonės išteklių persikirstymo (pvz., sutaupote sandėliavimo, produkcijos pakavimo pagal galutinio vartotojo poreikius), didelių laiko ir finansinių sąnaudų rinkoms tirti ir pan.

Be sutaupytų sąnaudų, reikėtų įvertinti papildomas išlaidas bei galimą pelno praradimą dėl mokėjimų tarpininkams. Prekybos tarpininkus reiktų rinktis tuo atveju, jei mokėjimai jiems mažesni nei išlaidos, kurios atsirastų parduodant tiesiogiai.

Reikia įvertinti ir netiesioginio pardavimo trūkumus, tokius kaip didelė priklausomybė nuo tarpininkų, ribotos galimybės kaupti patirtį eksporto (rinkodaros) srityje, tiesioginio ryšio su vartotojais stygius.

Netiesioginis pardavimas gali būti vykdomas per šiuos kanalus:

*Komisiniai agentai.* Jie atstovauja eksportuotojui užsienio rinkoje, randa pirkėją, veda su juo derybas ir persiunčia užsakymą eksportuotojui. Eksportuotojas išsiunčia prekes ir sąskaitą pirkėjui ir kai pirkėjas apmoka sąskaitą, eksportuotojas sumoka komisinius agentui. Komisiniai agentai neprisiima pardavimų rizikos, o jo paskata parduoti yra komisiniai už parduotą produkciją;

*Distributoriai* (importuotojai). Skirtingai nei komisinis agentas, importuotojas tiesiogiai perka prekes iš eksportuotojo ir prisiima visą tolesnę pardavimo riziką. Dažnai distributoriai dirba konsignacijos pagrindais, t.y. kai už jam pateiktas prekes atsiskaitoma ne iš karto, bet per tam tikrą laiką.

Distributoriaus privalumas yra tas, kad jis gali geriau atstovauti jums pasirinktoje rinkoje, jis gali sandėliuoti jūsų produkciją ir greičiau patenkinti pirkėjų užsakymus.

Pagrindiniai veiksniai, į kuriuos derėtų atsižvelgti pasirenkant užsienio prekybos tarpininką (agentą ar distributorių):

- Klientai ir pardavimo apimtys:
  - Kokia prekybos tarpininko patirtis ir didžiausi klientai?
  - Kiek prekybos tarpininkas turi nuolatinių klientų?
  - Ar jo pardavimų apimtys auga ar mažėja?
  - Kokia yra jo aptarnaujama teritorija?
- Realizuojama produkcija
  - Ar jis yra specializuotas prekybos tarpininkas? Jei ne, su kokiomis produktų grupėmis dirba?
  - Ar jo realizuojama produkcija panašios paskirties kaip ir jūsų?

- Pajėgumai ir įranga
- Kokias pajėgas skirs tarpininkas jūsų produkcijos realizavimo kanalų paieškai?
- Ar jis jau turi kontaktų su jūsų produkcijos pirkėjais?
- Ar jis turi galimybę sandėliuoti produkciją?

### Tiesioginis pardavimas

Šį pardavimo būdą dažniau pasirenka įmonės, jau turinčios eksporto patirtį, nes šis pardavimo būdas apima žymiai didesnę veiklos bei atsakomybės spektrą. Pagrindiniai šio metodo privalumai yra galimybė tiesiogiai kon-

troliuoti pardavimus ir rinkodarą, tiesioginiai ryšiai su vartotojais. Be to, šis metodas leidžia gauti žymiai didesnę pelną, nes šiuo atveju nedalyvauja ar beveik nedalyvauja tarpininkai. Eksportuotojas įgyja patirties pasirinktoje rinkoje ir gali greitai reaguoti į paklausos pokyčius. Kita vertus, šis metodas reikalauja ilgesnio pasiruošimo laikotarpio, žymių laiko, finansinių ir žmogiškųjų sąnaudų.

Negali būti vienareikšmės nuomonės, kuris metodas yra jums tinkamiausias ir naudingiausias. Pasirinkimą lemia daugybė vidinių ir išorinių veiksnių, todėl tik visiškai juos įvertinusi įmonė gali priimti sprendimą.

## 1.7 Prekybinių kontaktų paieška

Prekybinių kontaktų paieška gali būti vykdoma šiais būdais:

- Savarankiškai
- Dalyvaujant renginiuose (tarptautinėse parodose, kontaktų mugėse, verslo misijose)

Geriausio rezultato dėlei rekomenduojama derinti prekybinių kontaktų paieškos metodus.

Galima išskirti tris pagrindinius savarankiškos paieškos etapus:

- 1) kontaktinių adresų sąrašo sudarymas. Šios informacijos pagrindiniai šaltiniai yra spausdinti užsienio šalių įmonių katalogai bei internetinės duomenų bazės (nemažai nuorodų į internetines įmonių duomenų bazines rasite LEPA portale [www.lepa.lt](http://www.lepa.lt)). Potencialių kontaktų sąrašus jums gali suteikti taip pat užsienio šalių prekybos atstovybės Lietuvoje, Lietuvos ambasados bei komercijos atašė;
- 2) užklausų ir reklaminių laiškų siuntimas. Jūs paruošiate komercinį pasiūlymą ir išsiuntinėjate potencialiems verslo partneriams iš pirmame etape sudaryto sąrašo. Labai rekomenduojama iš anksto sužinoti (geriausia paskambinus į pasirinktas įmones. To paties telefoninio pokalbio metu galite sužinoti, ar šią įmonę iš tiesų domintų jūsų produkcija.), kokie asmenys pasirinkto-

se įmonėse yra atsakingi už tarptautinį bendradarbiavimą, ir adresuoti užklausas jiems tiesiogiai. Rekomenduojama pasirinkti ne daugiau kaip 20 adresatų; 3) susitikimas su potencialiais pirkėjais. Gavus jūsų potencialių pirkėjų suinteresuotus atsakymus, tolesnis žingsnis – susitikimas. Dėl susitikimo reikia iš anksto susitarti (priklausomai nuo rinkos, apie savo vizitą turite informuoti ne mažiau kaip prieš dvi savaites) ir gerai jam pasiruošti. Pasiruošimas apima informacinės-reklaminės medžiagos apie jūsų įmonę bei produkciją paruošimą, taip pat ir pasirėngimą deryboms (plačiau informacijos apie derybas rasite LEPA išleistame leidinyje „Derybų vadovas“).

Vienas iš populiariausių verslo partnerių paieškos metodų yra dalyvavimas tarptautinėse parodose, kontaktų mugėse bei verslo misijose.

Lyginant su kitais marketingo būdais, pagrindinis tikslas dalyvaujant kontaktų mugėse ir parodose yra tiesioginis ryšys su lankytojais ir parodų/kontaktų mugių dalyviais. Jose vienoje vietoje susirenka potencialūs pirkėjai ir vartotojai, taigi čia yra sąlygos susitikti su daugeliu potencialių pirkėjų – susirašinėjant paštu ar per verslo keliones tai būtų neįmanoma.

## Tarptautinės parodos

Pagrindiniai klausimai, kuriuos reikia įvertinti prieš priimant sprendimą dalyvauti tarptautinėje parodoje, yra šie:

- Ar dalyvavimas parodoje atitinka jūsų verslo planus?
- Ar rinka, kurioje vyks paroda, yra svarbi jūsų produktams?
- Ar jūsų produktai atitinka rinkos reikalavimus?
- Ar tai geriausia pasirinkta paroda?
- Ar jūs turite pakankamai finansinių ir žmogiškųjų išteklių dalyvauti šioje parodoje?

Į šiuos klausimus iš dalies galėtumėte atsakyti pernai metų parodos rezultatų analizė (kokios įmonės dalyvavo, kiek lankytojų aplankė parodą, kokio pobūdžio buvo lankytojai ir pan.). Šią medžiagą dažnai galima rasti parodos oficialioje interneto svetainėje arba gauti išsiuntus užklausą parodos organizatoriams. Naudingos informacijos galite gauti iš Lietuvos įmonių, kurios jau yra eksponavusios savo produkciją jūsų pasirinktoje parodoje.

Sėkmingas dalyvavimo parodose rezultatas priklausys nuo jūsų išankstinio pasiruošimo. Jis apima,:

- rinkos, kurioje vyks paroda, analizę;
- tikslų, kuriuos norite pasiekti, suformavimą (nuo to priklausys, kokias rinkodaros priemones naudosite), pavyzdžiui:
  - o jūsų gaminamos produkcijos pristatymas rinkoje,
  - o naujų produktų pristatymas rinkoje,
  - o distributorių ar verslo partnerių bendrai įmonei steigti suradimas ir pan.;
- dalyvavimo parodoje biudžeto suformavimą (reikia įvertinti ne tik kelionės, bet ir registracijos, stendo įrengimo, parodos ploto nuomos, reklamos ir kitas išlaidas);
- reklaminės medžiagos (reklaminiai bukletai, vizitinės kortelės ir pan.) parengimą;
- susitarimą su potencialiais verslo partneriais dėl susitikimų (sąrašo sudarymą, pakvietimų išsiuntimą);
- įmonės personalo, vyksiančio į parodą, atrinkimas.

Keletas praktinių patarimų:

- rekomenduotina pasirinktoje parodoje iš pradžių dalyvauti kaip lankytojams, nes tai padės geriau įvertinti, ar paroda jums tinkama (dalyviai, lankytojai, parodos dydis ir pan.);
- apsvarstykite galimybę dalyvauti grupiniuose stenduose su kitomis Lietuvos įmonėmis (finansinių išteklių taupymas, nes galima gauti dalinę valstybės paramą, didesnis lankytojų srautas ir pan.).

## Kontaktų mugės, verslo misijos

Kontaktų mugės ir verslo misijos dėl žymiai mažesnių laiko, finansinių ir žmogiškųjų sąnaudų, nei dalyvaujant tarptautinėse parodose, labiau tinka pradantiems ar dar pakankamai patirties neturintiems eksportuotojams. Pagrindinis šių renginių pranašumas yra tas, kad didžiąją dalį organizacinių, marketingo bei logistikos darbų apsiima vykdyti šių renginių organizatoriai.

Pagrindinis skirtumas tarp verslo misijos ir kontaktų mugės yra tai, kad verslo misijos metu susitinkama su šalies, į kurią vykstama, verslininkais, o kontaktų mugėje dalyvauja daugiau nei 2 šalių verslininkai. Be to, kontaktų mugės dažniausiai rengiamos tarptautinių parodų metu ir vyksta tose pačiose patalpose kaip ir pati paroda. Šalių skaičius kontaktų mugėje gali svyruoti nuo 5 iki daugiau nei 20. Tai priklauso nuo kitų šalių suinteresuotumo, finansavimo galimybių bei parodos, kurios metu vyksta kontaktų mugė, svarbumo.

Kontaktų mugės, kaip ir verslo misijos, trunka 1–2 dienas, per kurias pagal jums sudarytą grafiką jūs turite galimybę susitikti su 8–12 įmonių. Nereikia praleisti galimybės susitikti su kitomis įmonėmis neformalioje aplinkoje (per kavos pertraukėles, rengiamas vakarienes), – taip jūs ne tik galite užmegzti naudingų kontaktų, bet ir gauti naudingų verslo pasiūlymų.

Pagrindinės institucijos Lietuvoje, rengiančios dalyvavimą tarptautinėse kontaktų mugėse bei verslo misijose yra LEPA, Tarptautiniai prekybos rūmai Lietuva, Pramonės prekybos ir amatų rūmai, sektorinės asociacijos.

Ir tiesioginiai kontaktai, ir įvairios duomenų bazės jums gali padėti gauti verslo pasiūlymų. Norėdami gauti didžiausios naudos iš verslo pasiūlymų, jūs turite atkreipti dėmesį į keletą veiksnių.

**Gavusi pasiūlymą** iš potencialaus užsienio partnerio paroduoti ir tiekti savo produkciją (komercinę užklausą), įmonė privalo greitai reaguoti į šį pasiūlymą ir pateikti reikiamą informaciją žodžiu, raštu arba elektroniniu paštu.

Informacijos turinį sudaro užsakovo užklausa, susijusi su prekės pavadinimu ir paskirtimi, kiekiu, vieneto kaina, kokybės charakteristikomis, pristatymo bei atsiskaitymo sąlygomis (būsimojo kontrakto sąlygomis).

**Galima išsiųsti** vienam ar keliems potencialiems pirkėjams **prekių pasiūlymą** – ofertą. Pasiūlymas turi būti aiš-

kiai suformuluotas, lakoniškas ir gana išsamus. Ofertos yra dviejų rūšių: tvirtoji ir laisvoji. Tvirtojoje ofertoje išdėstomos sąlygos, kurių negalima keisti, laisvojoje – galima keisti.

Pagal įsipareigojimo pobūdį **pasiūlymai gali būti:**

- fiksuoti (asortimentas, kiekis, kainos negali būti keičiami);
- neįpareigojantys (per derybas gali būti keičiamos pasiūlymų charakteristikos);
- terminuoti (kai pateiktos charakteristikos galioja iki tam tikro momento);
- neterminuoti;
- visiškai laisvi pasiūlymai.

Paprastai pasiūlymuose pateikiamos šios prekių charakteristikos:

- prekės pavadinimas ir paskirtis;
- kiekis, svoris, pakuotė;
- kokybės apibūdinimas;
- gamintojas ir gamybos vieta;
- kaina ir atsiskaitymo sąlygos;
- tiekimo terminai ir pristatymo sąlygos.

**Pasiūlymas nebegalioja**, jei jo buvo aiškiai atsisakyta arba prekės užsakomos ne pagal pasiūlymo pateiktas charakteristikas:

- ✓ pavėluotai (jei numatytas terminas);
- ✓ mažesniais kiekiais (jei pasiūlyme numatyta minimali užsakymo apimtis);
- ✓ atšaukus pasiūlymą (jei pasiūlymas pasiekė pirklėją kartu su atšaukimu);
- ✓ užsakyme yra kitų (kainų, kokybės, tiekimo, atsiskaitymo ir pan.) nukrypimų nuo pasiūlymo.



## 2. Eksporto organizavimas

## 2.1 Teisiniai eksporto aspektai

*Šioje dalyje jums pristatomos pagrindinės eksportuotojui reikšmingos teisinio reglamentavimo grupės – normos, reguliuojančios eksportuotojo santykius su valstybinėmis institucijomis (tarptautinės prekybos aspektai), bei normos, turinčios įtakos sutartims su užsienio verslo partneriais.*

### 2.1.1 Tarptautinės prekybos aspektai

#### **Tarptautinė prekyba ir Pasaulio prekybos organizacija.**

Viena reikšmingiausių kliūčių prekybai – valstybių nustatomi muitų mokesčiai ir kvotos (kiekybiniai apribojimai). Iki 1946 metų, kol JAV iniciatyva buvo sudarytas Bendrasis susitarimas dėl tarifų ir prekybos (BSTP, angl. GATT), ir muitus, ir kiekybinius apribojimus kiekviena valstybė nustatydavo savarankiškai. Abi šios priemonės buvo paplitusios kaip populiariausi būdai apsaugoti vietinius gamintojus bei užtikrinti teigiamą prekybos balansą. Tačiau būtent šios priemonės įvardijamos ir kaip galimos priežastys, prieš Antrąjį pasaulinį karą sukėlusios ekonominę krizę. BSTP ir buvo valstybių susitarimas, kuris leido sumažinti šias kliūtis ir paskatinti pasaulio ekonomikos augimą. Šiuo susitarimu valstybės įsipareigojo taikyti didžiausio palankumo prekybos režimą ir nediskriminuoti importuojamų prekių. BSTP padėjo sėkmingai mažinti muitų tarifus atskiroms prekių grupėms iki pat 1995 metų, kai valstybės sutarė suintensyvinti savo bendradarbiavimą ir kitose srityse, ypač paslaugų, pasirašydamos panašaus į BSTP pobūdžio susitarimą dėl paslaugų prekybos liberalizavimo bei įsteigdamas Pasaulio prekybos organizaciją (PPO). BSTP susitarimas yra PPO susitarimų dalis. PPO steigimo metu buvo susitarta dėl tobulesnės ginčų dėl PPO susitarimų laikymosi sprendimo tvarkos. Deja, patys prekybos dalyviai, privatūs asmenys, negali tiesiogiai reikšti pretenzijų dėl PPO susitarimų pažeidimų – tai gali daryti tik valstybės. Lietuvos Respublika yra PPO narė nuo 2001 metų gegužės 31 dienos. Šios organizacijos narėmis yra apie 150 pasaulio valstybių, taip pat ir Europos Bendrija (EB). Lietuvos kaimynės Rusija ir Baltarusija vis dar siekia PPO narystės. Lietuvai tapus EB nare, PPO susitarimų prekybos klausimais kompetencija buvo perduota EB, atstovaujančiai visų EB valstybių narių pozicijoms PPO. Iki šiol EB 78 kartus buvo pareiškėja ir 59 kartus atsakovė dėl PPO susitarimų pažeidimo.

#### **Lietuvos narystės Europos Sąjungoje įtaka teisiniams prekybinių santykių reglamentavimui.**

Kaip ir PPO sutartis, EB sutartis taip pat siekia liberalizuoti prekybą, tačiau tik tarp Europos Sąjungos narių. Taigi importuojant į ES narių teritoriją iš trečiųjų šalių (pvz., Rusijos, JAV) vis dar galima susidurti ir su kiekybiniais apribojimais, ir muitais. Europos Sąjungoje šiuos apribojimus nustato nebe nacionalinės institucijos, o Europos Sąjungos Taryba, sudaryta iš ES valstybių narių atstovų. Taigi šie apribojimai yra vienodi importuojant į bet kurią ES narę. Be to, sumokėjus maito mokesčius kurioje nors vienoje ES valstybėje narėje, prekes galima vežti be papildomų muitų į bet kurią ES valstybę narę.

EB sutartis draudžia kiekybinius importo ir eksporto apribojimus (kvotas) ir jiems lygiaverčio poveikio priemones prekyboje tarp valstybių narių. Pavyzdžiui, su tam tikromis išimtimis, valstybės narės negali reikalauti, kad jose būtų prekiaujama tik tam tikru būdu pagamintais gaminiiais (pvz., kad šokoladu būtų laikomas tik toks gaminys, kuriame kakavos yra ne mažiau nei teisės aktais nustatytas kiekis). Nors importo ir eksporto ribojimo draudimas nereiškia, kad eksportuotojas išvengs santykių su muitinės pareigūnais, dėl EB sutarties gerokai supaprastėjo ir eksporto procedūros, ir eksportavimo procesas.

Sutartis taip pat draudžia EB valstybėms narėms nustatyti muitų mokesčius bei jiems lygiaverčio poveikio privalomuosius mokėjimus prekėms iš kitų valstybių narių bei prekėms, už kurias importo maitas jau yra sumokėtas bent vienoje iš EB valstybių. Pavyzdžiui, Europos Teisingumo Teismas yra pripažinęs, kad valstybės negali reikalauti sandėliavimo mokesčių už prekes, kurios laukia muitinio patikrinimo. Tačiau valstybės gali nustatyti su muitinės procedūromis susijusius mokesčius, jei tų procedūrų reikalauja EB teisės aktai, taip pat jei importuotojui yra teikiama reali paslauga. Vis dėlto išlieka kai kurių prekių eksporto leidimai (pvz., strateginių prekių – ginklų ir kitų karo pramonėje naudojamų gaminių, gaminių, kurių sudėtyje yra ozoną ardančių medžiagų, taip pat jei eksportuojama į šalis, kurioms taikomos Jungtinių Tautų ar ES sankcijos). Neturint reikalingų leidimų, prekės gali būti konfiskuotos.

Sutartis taip pat reikalauja, kad importuoti gaminiai būtų apmokestinami ne aukštesniais mokesčiais nei yra apmokestinami panašūs vietiniai gaminiai ar gaminiai, kurie gali konkuruoti tarpusavy. Pavyzdžiui, nors vynas ir alus nėra panašios prekės, Europos Teisingumo Teismas yra pripažinęs, kad Jungtinėje Karalystėje taikytas gerokai aukštesnis mokestis vynui nei alui prieštaravo EB sutarčiai. Tačiau, išskyrus šį reikalavimą, EB teisė neįtvirtina didesnių reikalavimų valstybių narių vidaus mokesčiams, pvz., PVM dydžiams. Šiuos mokesčius ir toliau valstybės nustatinėja savarankiškai.

Nors EB ir PPO sutarčių tikslai yra panašūs, jų veikimo principai kiek skiriasi. Pirma, EB sutarties veikimo sritys yra platesnės nei PPO susitarimų: ji draudžia nesąžiningą konkurenciją, piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi, reglamentuoja leistinos valstybės pagalbos atvejus. Antra, EB sutartis numato, kad pretenzijas dėl jos pažeidimų valstybėms gali reikšti ne tik kitos valstybės, kaip PPO atveju, bet ir bet kuris asmuo. Tai galima padaryti kreipiantis į tam tikros valstybės teismus. Pavyzdžiui, jei Lietuvos gamintojas manytų, kad jo gaminyje Latvijoje yra apmokestinamas aukštesniais mokesčiais nei yra apmokestinami panašūs ar konkuruojantys vietinės gamybos produktai, jam nereikia laukti, kol Lietuva pareišk pretenzijas Latvijai dėl EB sutarties pažeidimo. Jis gali pats kreiptis į Latvijos teismą, ir šis privalės išnagrinėti jo skundą, o kilus klausimų dėl to, kaip reikėtų taikyti EB sutartį, – net kreiptis į Europos Teisingumo Teismą.

Praktinė EB sutarties reikšmė – ir importo, ir eksporto procedūros bei jų mokesčiai yra reglamentuojami EB teisės aktais, visoje EB taikomi vienodi tarifai ir galioja vieninga gaminių klasifikacija. Nacionalinės institucijos gali tik detalizuoti šių normų įgyvendinimo tvarką, tačiau jų galimybė nustatyti savarankiškus mokesčius ir kitus ribojimus yra minimali. Todėl galima sumažinti prekybos sąnaudas, prognozuoti muitinių procedūras ir lengviau patekti į kitų EB šalių rinkas.

### 2.1.2. Sutarčių su užsienio partneriais sudarymo ypatumai

Pati sutartis, sudaroma siekiant eksportuoti gaminius, jos struktūra, iš esmės nesiskiria nuo sutarčių, kurios yra sudaromos pagal 2000 metų Lietuvos Respublikos Civilinį kodeksą (CK) su partneriais iš Lietuvos. Tačiau sutartys su užsienio partneriais turi tam tikrų ypatumų: pirma, problemų kyla dėl taikytinos teisės, antra, sudėtinga nustatyti, kokios šalies teismai turės teisę nagrinėti tarp sutarties šalių kilusį ginčą. Eksportuotojai turi turėti tai omenyje ir būti atsargūs pasirašydami standartines sutartis.

**Sutartims taikytina teisė.** Nustatyti taikytiną teisę yra svarbu, nes nuo jos priklausys, kokius reikalavimus turės atitikti sutartis, kad būtų laikoma galiojančia. Kadangi tik galiojančios sutartys yra teisiškai privalomos jos šalims, taikytinos teisės klausimas yra itin reikšmingas. Praktikoje išskyla labai daug teisinių problemų kaip tik dėl to, kad šalis tam neskiria pakankamai dėmesio.

Daugeliu atvejų šalys yra laisvos susitarti dėl jų sutarčiai taikomos teisės, išskyrus vadinamąsias privalomas teisės normas, nuo kurių nukrypti neleidžiama. Pasirinktą teisę patartina aiškiai įvardinti sutartyje, nors net neįvardijus jos pasirinkimas gali būti nustatomas pagal faktines bylos aplinkybes. Šalys gali net pasirinkti skirtingų valstybių teisę atskiroms sutarties dalims. Jei šalys taikytinos teisės nepasirenka, institucija, nagrinėjanti ginčą, turės nustatyti taikytiną teisę pagal savo šalyje priimtas kolizines normas, o rezultatas gali būti ir netikėtas, ir nepalankus kuriai nors vienai ar abiem ginčo šalims.

Aptariamam klausimui yra reikšminga 1980 metų EB Romos sutartis dėl sutartinėms prievolėms taikytinos teisės. Ši sutartis EB valstybėse narėse suvienodina teisės normas, taikomas sprendžiant taikytinos teisės klausimus, įtvirtindama bendrą principą, kad jei šalys nepasirenka taikytinos teisės, taikoma valstybės, su kuria sutartinė prievolė yra labiausiai susijusi, teisė. Tai gali būti valstybė, kurioje yra šalies, turinčios įvykdyti pareigą, labiausiai būdingą tai sutarčiai, nuolatinė gyvenamoji vieta, centrinė administracija arba kurioje vykdomas verslas. Pvz., jei sudaroma vežimo sutartis, taikoma teisė, galiojanti vežėjo pagrindinėje verslo vietoje sutarties sudarymo metu, jei kroviniai buvo pakrauti valstybėje, kurioje yra vežėjo pagrindinė verslo vieta, arba teisė, galiojanti valstybėje, kurioje yra krovinio siuntėjo pagrindinė buveinė arba krovinio išsiuntimo vieta. Beje, tokios pačios taisyklės yra įtvirtintos ir LR CK 137 str.



Šalys kartais sutartyse nurodo, kad jų sutarčiai bus taikomi UNIDROIT (t.y. Tarptautinės privatinės teisės kodifikavimo instituto) tarptautinių sutarčių principai (tekstas anglų ir prancūzų kalbomis išdėstytas: [www.unidroit.org](http://www.unidroit.org)) arba Europos sutarčių teisės principai (tekstas anglų kalba pateikiamas: <http://www.jus.uio.no/lm/eu.contract.principles.part1.1995/index.html>). Šiuos dokumentus perengė pasaulyje gerai žinomi sutarčių teisės specialistai, siekdami atsižvelgti į tarptautinių sutarčių ypatumus bei įvairių valstybių subjektų interesus. Taigi, pasirinkus šiuos dokumentus, ypač jei šalys yra susipažinusios su jų nuostatomis, galima tiksliau prognozuoti ir galimo ginčo sprendimo būdus, ir sutaupyti teisinės išlaidas, jei prireiktų bylinėtis. Šiuos principus šalys jau dabar linkusios rinktis tada, kai negali susitarti dėl sutarčiai taikytinos teisės. Tačiau reikia turėti omenyje, kad jei ginčą nagrinėtų teismai, jie nepripažintų tinkamu šių principų pasirinkimo. Tokį pasirinkimą šiuo metu pripažintų tik arbitražo tribunolai. Įdomu, kad dabartinis LR Civilinis Kodeksas buvo parengtas vadovaujantis 1996 metų UNIDROIT tarptautinių sutarčių principais, tad šalys galėtų užtikrinti, kad jų ginčui bus taikomi UNIDROIT principai pasirinkdamos sutarčiai taikytina Lietuvos teisę.

Europos Komisija yra pateikusi pasiūlymą 1980 metų Romos Konvenciją dėl sutartims taikytinos teisės pakeisti Reglamentu – jį planuojama priimti 2008 metais. Kartu su kitais Konvencijos pakeitimais, Reglamentas leistų šalims pasirinkti taikytiną teisę ir aptartus sutarčių teisės principus.

**Pirkimo pardavimo sutarčių ypatumai.** 1980 metais buvo sudaryta Vienos konvencija dėl tarptautinių pirkimo pardavimo sutarčių, kuri iki šiol išlieka reikšmingiausiu privačių asmenų prekybos santykius reglamentuojančiu dokumentu. Konvencija reglamentuoja tarptautinių pirkimo pardavimo sutarčių sudarymą bei numato, kokias teises ir pareigas šalys įgyja sutartimi. Ji taikoma tais atvejais, jei sutarties šalys yra iš valstybių, kurios dalyvauja Konvencijoje, bei tais atvejais, jei dėl kolizinių normų taikymo nusprendžiama, kad taikytina teisė valstybės, kuri yra Konvencijos dalyvė. Pažymėtina, kad šioje Konvencijoje dalyvauja ne tik visos ES valstybės narės, bet ir JAV, Rusija, Baltarusija, Ukraina, Australija ir kt.

Tačiau Konvencija nereglamentuoja sutarčių galiojimo bei nuosavybės teisės perėjimo aspektų, taip pat rizikos pasiskirstymo klausimų; šie klausimai ir toliau priklauso nuo sutarčiai taikytinos teisės. Pavyzdžiui, prekių pateikimo sąlygų klausimas paprastai sprendžiamas šalims

pasirinkus jų tikslus atitinkančią *Incoterms* sąlygą (daugiau informacijos apie *Incoterms* rasite skyriuje „Techniniai eksporto aspektai“ bei adresu: <http://www.iccwbo.org/incoterms/id3040/index.html>).

#### **Ypatumai nustatant, kas turi juridinę teisę nagrinėti dėl sutarties kilusius ginčus.**

Sudarydamos tarptautines sutartis šalys gali pasirinkti ne tik joms taikytiną teisę, bet ir valstybę, kurioje būtų nagrinėjamas jų ginčas. Šis principas vadinamas *forum prorogatum*. Jis yra įtvirtintas Europos Bendrijos Briuselio reglamente Nr. 44/2001, kuris numato ir jurisdikcijos nustatymo principus tais atvejais, kai šalys nepasirenka ginčo nagrinėjimo vietos.

Tarptautinėje verslo praktikoje itin dažnai pasitaiko susitarimų ginčus dėl sutarčių nagrinėti arbitražu. Šis pasirinkimas galėtų atitikti abiejų šalių interesus, nes, kitaip nei teismai, šalys gali pasirinkti asmenį (ar asmenis), kuris išnagrinės jų ginčą, proceso kalbą, vietą, kur vyks pats procesas. Tinkamai pasirinkus, galima sutaupyti ir laiko (arbitražo sprendimas yra galutinis), ir pinigų. Valstybės, dalyvaujančios 1958 metų Niujorko Konvencijoje, privalo pripažinti ir vykdyti arbitražo sprendimus, kurie buvo priimti pagal šalių galiojančius arbitražinius susitarimus. Tačiau nereikia pamiršti, kad įtraukus į sutartį teisėtą arbitražinę išlygą, ginčas nebegalės būti nagrinėjamas teismuose. Konvenciją ratifikavo didžioji dalis pasaulio valstybių, todėl pripažinti ir įvykdyti arbitražo sprendimą nėra sudėtinga.

Arbitražines išlygas rekomenduojama sudarinėti vadovaujantis pavyzdinėmis išlygomis. Pavyzdžiui, ICC Lietuva rekomenduoja tokią arbitražinę išlygą, taip pat šalia nurodant arbitrų skaičių (vieną arba tris), kokia kalba vyks procesas, bei kokioje šalyje:

„Kiekvienas ginčas, nesutarimas ar reikalavimas, kylantis iš šios sutarties ar susijęs su šia sutartimi, jos pažeidimu, nutraukimu bei galiojimu, galutinai sprendžiamas arbitražu pagal Vilniaus komercinio arbitražo teismo arbitražo reglamentą.“

Kai kuriais atvejais efektyvesnis ir pigesnis taikus ginčų sprendimo būdas galėtų būti mediavimas (tarpininkavimas). Tačiau teisinis šio klausimo reguliavimas iki šiol dar nėra iki galo išplėtotas – EB direktyva šiuo klausimu priimta tik 2008 metų gegužės 21 dieną ir turi būti įgyvendinta valstybėse narėse iki 2011 metų gegužės 21 dienos. Vis dėlto sutartyje numatant ginčų sprendimo nuostatas būtų protinga įtraukti galimybę ginčą spręsti alternatyviu ir draugišku būdu. Sutartims, kurių vertė yra mažesnė, tai gali būti pats efektyviausias ir pigiausias ginčo sprendimo būdas, leidžiantis šalims sėkmingai plėtoti verslo santykius net ir iškilus ginčams.

### 2.2 Techniniai eksporto aspektai

Šiame skyriuje jūs rasite informacijas apie prekių pristatymo sąlygų Incoterms ypatumus, prekių kainos nustatymo politiką ir metodus, prekių paruošimo gabenimui etapus. Taip pat pristatyti pagrindiniai transporto rūšies pasirinkimo metodai, atskirų transporto rūšių reikšmingumas, krovinijų transporto žymėjimo ypatumai. Pateikta informacija apie eksporte naudojamą dokumentaciją bei eksporto draudimo specifiką.

#### 2.2.1 Prekių pristatymo (INCOTERMS 2000) sąlygos

Tarptautinėje prekyboje, vykdant pirkimo pardavimo sutartis, susiduriama su papildomomis išlaidomis pakraunant, iškraunant, transportuojant ir apdraudžiant prekes, taip pat mokant maito mokesčius. Be to, viena arba kita sutarties pusė prisiima riziką dėl prekių pristatymo į paskirties vietą. Ši rizika atsiranda dėl galimo prekių sugadinimo, dalinės arba pilnos jų netekties. Vystantis tarptautinei prekybai, atskirų šalių užsienio prekybos įstatymai skirtingai aiškino šiuos klausimus, todėl tarp susitariančių šalių padaugėjo nesutarimų, sprendžiamų teismuose ir arbitražuose. Visa tai turėjo neigiamos įtakos užsienio prekybos tolesnei raidai.

Siekiant sureguliuoti šiuos klausimus, 1936 metais Tarptautiniai prekybos rūmai Paryžiuje (International Chamber of Commerce – ICC) parengė ir išplatino svarbiausias prekybos sutarčių ir prekių pristatymo sąlygas INCOTERMS. Šios sąlygos, atsižvelgiant į laikotarpio reikalavimus, buvo nuolat papildomos ir tobulinamos. Nuo 2000 metų buvo įvestos kiek patikslintos tarptautinės prekybos sąlygos INCOTERMS 2000, tiksliau apibrėžiančios draudimo ir transportavimo klausimus, padedančios lengviau spręsti elektroninės prekybos ir atsiskaitymo problemas.

Tarptautinės prekybos sąlygos INCOTERMS 2000 apibrėžia sutarčių dalyvių teises ir pareigas, sąnaudų pasiskirstymą ir rizikos pasidalijimą pristatant į paskirties vietą prekes. Jos nurodo, į kokią pirkėjo nurodytą vietą pardavėjas privalo pristatyti prekes ir nuo kada pirkėjas perima jų transportavimo riziką. Šios sąlygos paprastai įrašomos į pirkimo pardavimo sutarties punktą „įsipareigojimų įvykdymo terminai“.

Iš viso yra 13 Incoterms sąlygų, kurios suskirstytos į keturias grupes: E, F, C, D.

E grupė (pardavėjas paruošia prekes išsiuntimui);

F grupė (pardavėjas nemoka už pagrindinį transportavimą);

C grupė (pardavėjas sumoka už pagrindinį transportavimą);

D grupė (pardavėjas moka už prekių pristatymą).

Kiekviena iš nurodytų grupių turi po kelias sąlygas, išskyrus E grupę, turinčią tik vieną sąlygą EXW (*Ex works* – „iš įmonės“) – kai pardavėjas paruošia prekes ir jas lydinčius dokumentus savo teritorijoje, o pirkėjas iš ten jas pasiima savo arba samdytu transportu. Šiuo atveju pardavėjas rizikuoja mažiausiai, nes visas išlaidas padengia pirkėjas. Yra ir kita kraštutinė sąlyga (sąlyga CIP), kai pardavėjas apmoka visas išlaidas iki paskirties vietos.

Tarp abiejų kraštutinumų yra daugybė tarpinių sprendimų, kurie tiksliai apibrėžia pardavėjo ir pirkėjo pareigas. Pristatymo sąlygų ir išlaidų pasiskirstymas tarp pardavėjo ir pirkėjo parodytas 2 lentelėje.

2 lentelė. Pristatymo sąlygų rizikos ir išlaidų pasiskirstymas *Incoterms 2000*.

Sąlygos pavadinimo santrumpa	Sąlyga (pavyzdys)	Pardavėjas apmoka išlaidas	Prekių vežimo rizika perduodama pirkėjui
<b>EXW</b>	Kroviny perduodamas pirkėjui įmonėje (vietos pavadinimas).	...iki momento, kai prekės paruošiamos gabenti pardavėjo įmonės teritorijoje.	...kai prekės pardavėjo įmonės teritorijoje perduodamos pirkėjui.
<b>FCA</b>	Kroviny perduodamas vežėjui (vietos pavadinimas).	...iki momento, kai prekės perduodamos vežėjui.	...kai prekės perduodamos vežėjui.
<b>FAS</b>	Kroviny pristatomas iki laivo denio (uosto pavadinimas).	...iki momento, kai prekės atvežamos į išvykimo uosto prielauką.	...kai prekės prie laivo paruošiamos pakrauti.
<b>FOB</b>	Pristatymas į laivą (uosto pavadinimas).	...iki momento, kai prekės pakraunamos ant laivo denio.	...kai prekės perkeliamos per laivo borto turėklus išvykimo uoste.
<b>CFR</b>	Gabenimo išlaidos apmokėtos iki (uosto pavadinimas).	...iki paskirties uosto.	...kai prekės perkeliamos per laivo borto turėklus išvykimo uoste.
<b>CIF</b>	Gabenimo išlaidos ir draudimas apmokėti iki (uosto pavadinimas).	...iki paskirties uosto.	...kai prekės perkeliamos per laivo borto turėklus išvykimo uoste.
<b>CPT</b>	Transportavimas apmokėtas iki (paskirties vieta).	...iki paskirties vietos.	...kai prekės perduodamos vežėjui.
<b>CIP</b>	Transportavimas ir draudimas apmokėti iki (paskirties vieta).	...iki paskirties vietos.	...kai prekės perduodamos vežėjui.
<b>DAF</b>	Pristatymas iki sienos (vietos pavadinimas).	...iki momento, kai prekės pristatomos į pasienį ir paruošiamos perduoti.	...kai prekės paruošiamos perduoti pasienyje.
<b>DES</b>	Pristatymas (į paskirties uostą) ir paruošimas iškrauti iš laivo.	...iki momento, kai prekės pristatomos į paskirties uostą.	...kai prekės atgabenamos į paskirties uostą.
<b>DEQ</b>	Pristatymas į uostą (uosto pavadinimas).	...iki momento, kai prekės iškraunamos paskirties uoste (muitas ir mokesčiai mokami pagal susitarimą).	...kai prielaukoje iškrautos prekės paruošiamos perduoti.
<b>DDU</b>	Pristatymas iki paskirties vietos nemokant maito.	...iki momento, kai prekės pristatomos į paskirties vietą (muitas nemokamas).	...kai prekės pristatomos į paskirties vietą.
<b>DDP</b>	Pristatymas iki paskirties vietos sumokant maitą.	...iki momento, kai prekės pristatomos į paskirties vietą (sumokamas maitas).	...kai prekės pristatomos į paskirties vietą.

*Incoterms* sąlygose numatyti pardavėjo ir pirkėjo įsipareigojimai yra nurodomi šiuose straipsniuose:

### **Pirkėjo įsipareigojimai.**

1. Atsiskaitymas už prekes.
2. Licencijos ir kiti leidimai.
3. Transportavimas ir draudimas.
4. Prekių perėmimas.
5. Rizikos perėjimas.
6. Sąnaudų paskirstymas.
7. Pranešimas pardavėjui.
8. Perdavimo patvirtinimas.
9. Prekių patikrinimas.
10. Kiti įsipareigojimai.

### **Pardavėjo įsipareigojimai.**

1. Prekių paruošimas pagal pirkimo pardavimo sutartį.
2. Licencijos ir kiti leidimai.
3. Transportavimas ir draudimas.
4. Perdavimas (pristatymo vietoje).
5. Rizikos perėjimas.
6. Sąnaudų paskirstymas.
7. Pranešimas pirkėjui.
8. Perdavimo patvirtinimas.
9. Paruošimas gabenimui (pakavimas, ženklavimas).
10. Kiti įsipareigojimai.

*Incoterms* sąlygos yra naudojamos gabenant prekes įvairiomis transporto rūšimis, taip pat ir kombinuotu transportu, kai gabenimo grandinėje dalyvauja įvairios transporto rūšys.

*Incoterms* sąlygų klasifikavimas pagal naudojamo transporto rūšis parodytas 3 lentelėje.



3 lentelė. Incoterms sąlygų klasifikavimas pagal naudojamo transporto rūšis. Incoterms 2000.

Transporto rūšis	IICOTERMS sąlygos pavadinimas	Lietuviškas atitikmuo
Oro transportas	FCA Free Carrier (...named place)	FCA Franko transportuotojas (...vietos pavadinimas)
Geležinkelio transportas	FCA Free Carrier (...named place)	FCA Franko transportuotojas (...vietos pavadinimas)
Jūrų ir vidaus vandens kelių transportas	FAS Free Alongside Ship (...named port of shipment)  FOB Free On Board (...named port of shipment)  CFR Cost and Freight (...named port of destination)  CIF Cost, Insurance and Freight (...named port of destination)  DES Delivered EX Ship (...named port of destination)  DEQ Delivered EX Quay (...named port of destination)	FAS Franko laivas (...išsiuntimo uosto pavadinimas)  FOB Franko laivo denis (...išsiuntimo uosto pavadinimas)  CFR Kaina ir frachtas (...pristatymo uosto pavadinimas)  CIF Kaina, draudimas ir frachtas (...pristatymo uosto pavadinimas)  DES Perduota laive (...pristatymo uosto pavadinimas)  DEQ Perduota krantinėje (...pristatymo uosto pavadinimas)
Visos transporto rūšys, įskaičiuojant ir kombinuotą transportą.	EXW Ex Works (...named place)  FCA Free Carrier (...named place)  CPT Carriage and Insurance Paid To (...named place of destination)  DAF Delivered At Frontier (...named place)  DDU Delivered Duty Unpaid (...named place of destination)  DDP Delivered Duty Paid (...named place of destination)	EXW Iš įmonės (...vietos pavadinimas)  FCA Franko transportuotojas (...vietos pavadinimas)  CPT Transportavimas apmokėtas iki (...pristatymo vietos pavadinimas)  DAF Perduota pasienyje (...vietos pavadinimas)  DDU Perduota, muitas nesumokėtas (...pristatymo vietos pavadinimas)  DDP Perduota, muitas sumokėtas (...pristatymo vietos pavadinimas)

*Incoterms* sąlygos galioja tik tada, kai pasiektas bendras susitarimas tarp sutarties dalyvių ir yra įtrauktos į pirkimo pardavimo sutartį. *Incoterms* apima ir tipines krovinių vežimo sąlygas, bet jei jos neįtrauktos į sutartį, yra neprištamoms ir neturi įstatymo galios.

*Incoterms* sąlygos netaikomos trečiosioms šalims – ekspedicinėms įmonėms arba transporto priemonių frachtuotojams.

### 2.2.2 Kainų nustatymas

Eksportuotojui sudarant pirkimo pardavimo sutartį, kaina yra vienas iš pagrindinių sutarties elementų, ji nurodoma sutarties dalyje „kaina ir mokėjimo sąlyga“. Tinkamas kainos nustatymas tiesiogiai susijęs su sandorio sėkme ir eksportuotojo finansine būkle.

Prekės kaina gamybos vietoje yra skirtinga nei jos vartojimo vietose. Vartojimo vietose prekės kaina padidėja transportavimo sąnaudų dalimi, susijusia su prekių kelyje pasitaikančiais krovos darbais. Be to, prekės kaina taip pat priklauso nuo taikomų tarptautinės prekybos (*Incoterms*) sąlygų.

Kainą sudaro būtinosios sąnaudos produkcijai pagaminti ir planuojamas gauti pelnas. Tačiau galutinį kainos lygį lemia rinkoje esanti konkurencija, kuri gali priversti eksportuotoją sumažinti nustatytą kainą arba ją padidinti. Norėdamas rinkoje sėkmingai parduoti prekes, eksportuotojas privalo pasirinkti tam tikrą strategiją, kuri priklauso nuo rinkos dydžio, konkurentų skaičiaus, prekių paklausos ir pasiūlos. Galimos tokios kainų nustatymo rinkoje strategijos:

- nustatyti rinkoje mažesnę nei konkurentų kainą;
- laikytis rinkos kainų;
- nustatyti didesnę nei konkurentų kainą, pabrėžiant aukštą prekių kokybę;
- nuolat keisti prekybos apimtį ir asortimentą, siekiant užtikrinti kainų ir pelno stabilumą;
- nustatyti konkurentams nepalankias kainas, kurias verstų juos pasitraukti iš rinkos.

Sudarant pardavimo pirkimo sutartis, eksportuotojui naudinga didesnė nei rinkos kaina, o pirkėjas siūlo mažesnę nei rinkos kainą. **Galutinė kaina** ir nuolaidos priklauso nuo daugelio veiksnių, tarp jų svarbiausi yra:

- prekių rinkos konjunktūra (pasiūla ir paklausa);
- galimų konkurentų analogiškų prekių kainos;
- eksportuotojo įvaizdis vidaus ir užsienio rinkoje;
- lengvatų ir atsiskaitymo už prekes tvarka;
- įmonės eksportuotojos finansinė būklė;
- derybininkų kvalifikacija, savybės ir nusistovėję ryšiai.

Nustatant prekių kainas galima taikyti didelių ir mažų kainų politiką.

**Didelė kaina** taikoma tada, kai prekė yra visiškai nauja, turinti išskirtinių vartojimo savybių ir galinti tenkinti visai kitus poreikius nei konkurentų prekė. Prie tokių prekių priskirtinos:

- iki tam tikro lygio neelastingos paklausos prekės;
- prekės, savo savybėmis panašios į konkurentų prekes, kurių pasiūla nedidelė arba jos visiškai nėra;
- prekės, skirtos įvairioms rinkos dalims (segmentams): didelė kaina – neelastingai, nejudriai rinkai, mažesnės kainos – elastingesnėms rinkos dalims;
- didelės kainos prekės, kurios greičiau atsiperka ir laisviau pakeičiamos.

**Maža kaina** taikoma tuo atveju, kai norima greičiau prisiškerbti į rinką. Mažos kainos gali būti taikomos:

- prekėms, su kuriomis rinkoje siekiama ilgalaikių tikslų;
- prekėms, kurių gamybos ir realizavimo apimčių didinimas sparčiai mažina sąnaudas, tenkančias prekės vienetui;
- prekėms, kurių paklausa priklauso nuo kainos;
- perspektyvioms, naujai projektuojamoms prekėms.

Galima išskirti šiuos dažniausiai naudojamus kainos nustatymo metodus:

- orientuojantis į sąnaudas;
- orientuojantis į paklausą;
- orientuojantis į konkurentus.

**Į sąnaudas orientuotas kainos nustatymo metodas.** Taisant šį kainos nustatymo metodą galimi keli variantai. Vienas iš jų yra sąnaudos plius atkainis. Apskaičiuojant sąnaudas įvertinamos kintamosios ir pastoviosios prekės sąnaudos. Atkainis suprantamas kaip pelno dydis prekės vienetui.

**Į paklausą orientuotas kainos nustatymo metodas.** Nustatant kainą šiuo metodu, eksportuotojas remiasi ne gamybos sąnaudomis, o verte, kurią ši prekė turi vartotojams. Šie vartotojų vertinimai atsispindi prekių paklausoje. Eksportuotojas gali keisti prekės kainą priklausomai nuo paklausos pokyčio: prekės paklausai išaugus, eksportuotojas kainą padidina, o paklausai sumažėjus – sumažina.

**Į konkurentus orientuotas kainos nustatymo metodas.** Nustatydamas šiuo metodu kainas įmonė remiasi konkurentų kainomis. Savo prekės kainą ji nustato tokia, kokią analogiškomis savo prekėms nustatė konkurentai, arba truputį didesnę, arba mažesnę nei konkurentų. Taikant į konkurentus orientuotą kainos nustatymo metodą, gali būti naudojamos kontraktų kainos. **Kontraktų kainos** – tai sutartinės arba vienkartinės kainos. Jos yra individualios, skirtingos kiekvienam užsakymui. Kontrakto kainą eksportuotojas gali apskaičiuoti įvairiai. Nustatant **galutinę kainą** ją, arba bruto pardavimo kainą, sudaro ir nuolaida pirkėjui.

**Nuolaida** – kainos sumažinimas, kurį eksportuotojas suteikia pirkėjui. Nuolaidomis siekiama tokių tikslų:

- padidinti prekių apyvartą;
- padidinti pirkėjų ištikimybę;
- racionalizuoti prekių užsakymus;
- valdyti užsakymų paskirstymą laike;
- siūlyti brangias prekes palankiomis kainomis, kartu išsaugant jų įvaizdį.

Dažniausiai taikomos šių rūšių nuolaidos: *kiekio, sezoninės, ištikimybės, mokėjimo*.

*Kiekio nuolaidos* skatina pirkėją pirkti kuo daugiau prekių iš tos pačios įmonės.

*Sezoninės nuolaidos* taikomos prekėms, kurios perkamos tam tikru sezonu. Jei tokios prekės gaminamos tolygiai ištisus metus, ne sezono metu eksportuotojas šias prekes gali parduoti su nuolaida.

*Ištikimybės nuolaidos* suteikiamos pirkėjams už ilgalaikius prekybinius ryšius ir skatina nuolat pirkti prekes iš to paties pardavėjo.

*Mokėjimo nuolaidos* skatina kuo greičiau apmokėti už pristatytas prekes.

Kainos kontrakte gali būti labai įvairios: tvirtos (fiksotos), svyruojančios, fiksuojamos vėliau.

Jeigu sutartyje nenustatyta **tvirta kaina** bei atitinkamos išlaidos, eksportuotojas turi teisę didinti suderintas kainas ir išlaidas tiek, kiek prekės kaina, išlaidos, įskaitant ir darbo užmokestį, padidėjo nuo sutarties pasirašymo iki prekių išsiuntimo datos.

---

### 2.2.3 Prekių paruošimas gabenimui

---

Prieš pradėdant gabenti prekes, būtina jas tinkamai paruošti. Prekių paruošimas gabenimui apima tris pagrindinius etapus:

- prekių pakavimą;
- sustambintų krovininių vienetų paruošimą;
- transportinį ženklavimą.

Be šių paruošimo etapų, būtina paruošti krovinio lydinčius dokumentus (važtaraščius, sąskaitas-faktūras, prekių kilmės dokumentus, draudimo ir muitinės dokumentus).

Tarptautiniuose pervežimuose vietoj sąvokos „prekės“ dažniau naudojama apibendrinanti sąvoka „kroviniai“, nes jos turinys yra žymiai platesnis.

**Kroviniai – tai paruoštos gabenti žaliavos, medžiagos, komplektuojamosios dalys, kuras, pagaminta produkcija, technologinės atliekos. Priklausomai nuo agregatinės būsenos kroviniai būna įpakuoti, neįpakuoti arba supilti į tam tikras talpas.**

#### Pakuotė

Prieš gabenimą kietos agregatinės būsenos vienetiniai kroviniai, turintys formą ir tiesinius matmenis, privalo būti įpakuoti. Neįpakuoti vienetiniai kroviniai yra gabunami tik uždaroje transportinėse talpose – konteineriuose. Pakuotė – pagrindinių ir pagalbinių medžiagų konstrukcinis derinys, suteikiantis galimybę apsaugoti gaminius nuo jų pagaminimo iki panaudojimo, palengvinti krovinų apdorojimo darbus, apsaugoti aplinką ir dirbančiuosius nuo pavojingų medžiagų poveikio, taip pat juos reklamuoti.

Pakuotė atlieka keletą funkcijų, tačiau pagrindinė iš jų yra **apsauginė funkcija**. Pakuotė turi apsaugoti gaminį nuo mechaninių (smūgių, spaudimo) ir atmosferos (temperatūros, drėgmės) poveikių. Pakuotė turi užkirsti kelią kiekybiniais ir kokybiniais produkcijos pokyčiams, taip pat grobstymui. Be to, ji privalo užtikrinti aplinkos, transporto priemonių ir priežiūros personalo apsaugą nuo pavojingų krovinių poveikio.

Gabenant įpakuotą produkciją transporto priemonės geriau panaudojamos pagal įkrovą ir tūrį (uždarams transporto priemonėms). Įpakuotų gaminių vienetų svoris, forma ir matmenys leidžia juos racionaliai sukrauti į transporto priemones. Prekių pakuotės medžiaga, forma, dydis ir kiti parametrai priklauso nuo pakuojamų prekių fizinių, cheminių ir biologinių savybių, masės, matmenų, saugojimo ir transportavimo sąlygų. Priklausomai nuo parinktos gabenimui transporto rūšies krovinių įpakavimui keliami skirtingi reikalavimai. Pavyzdžiui, gali būti vandens ir oro transportu gabenamų krovinių pakuotės, taip pat pakuotės gabenant krovinius antžeminėmis transporto rūšimis.

Reikalavimai pakuotėms ir įpakavimo sąlygoms yra nurodyti atskirų transporto rūšių kodeksuose ir transporto įmonių paruoštose krovinių vežimo taisyklėse (pvz., „Krovinių vežimo geležinkeliu taisyklės“. Vilnius, 2000.).

*Incoterms* sąlygose numatyta, kad bet kuri sutarties šalis, perėmusi krovinį tolesniam gabenimui, perima ir riziką, susijusią su prekių sauga. Todėl produkcijos įpakavimas kartu su transportavimu ir draudimu sudaro vieną iš pagrindinių kontrakto (pirkimo pardavimo sutarties) punktų.

### Sustambintų krovinių vienetų paruošimas

Siekiant pagreitinti transporto priemonių krovimą, sumažinti pakuotėms skirtų medžiagų sąnaudas, tarp pat sumažinti krovinių pažeidimus krovimo ir transportavimo metu, ruošiami sustambinti krovinių vienetai.

Sustambinti krovinių vienetai, arba transportiniai paketai, sudaromi iš mažesnių krovinių vienetų juos sudedant į didesnius ir sutvirtinant įvairiomis medžiagomis.

Sustambintiems krovinių vienetams paruošti naudojami padėklai, transportinės talpos ir pagalbinės medžiagos. Skiriami trys sustambintų krovinių vienetų paruošimo būdai:

- Krovinių vienetų paruošimas naudojant padėklus,
- Paketuojant,
- Naudojant konteinerius.

**Krovinių vienetų paruošimas naudojant padėklus.** Krovinių vienetams iki 1 tonos suformuoti yra naudojami plokšti mediniai padėklai, kurių paviršiaus matmenys 800 × 1200 mm. **Ant plokščių padėklų** sudedami kroviniai, turintys taisyklingą geometrinę formą. Tokie kroviniai prie padėklo sutvirtinami panaudojant metalines, polimerines juostas, vielą ar terminę polimerinę plėvelę.

Į dėžinius padėklus sudedami smulkūs, netaisyklingos geometrinės formos gaminiai, kurių dėl natūralių savybių ar įpakavimo ypatumų negalima sudėti ant plokščių padėklų.

Be plokščių ir dėžinių padėklų, sustambintų krovinių vienetams formuoti naudojami **specialūs padėklai**, skirti tik tam tikriems kroviniams gabenti.

**Paketavimas** – tai procesas, kai vienodos formos ir vienetų matmenų kroviniai pakavimo ir sutvirtinimo priemonėmis sujungiami į vieną tam tikrų geometrinių formų krovinio vienetą. Kroviniai į paketus sudedami mechaniniu būdu, naudojant paketavimo techniką.

Paketams sutvirtinti naudojama viela, įvairių medžiagų juostos, dervoms, bitumu ar stiklo pluoštu sustiprintas popierius, taip pat terminė polimerinė plėvelė.

**Krovinių vienetas – konteineris.** ISO standartas konteinerį apibrėžia taip: konteineris – tai tvirta, ne mažesnio nei 1m<sup>3</sup> tūrio uždara talpa, kurią galima pervežti įvairiomis transporto priemonėmis, mechanizuotai pakrauti ir iškrauti, taip pat naudoti pakartotinai.

Konteineriai, pagal jų talpą, įkrovą ir gabaritus, priskiriami sustambintiems krovinių vienetams, kuriuos galima pakrauti ir iškrauti naudojant universalią ir specialią krovimo techniką.

Tarptautiniam krovinių gabenimui plačiausiai naudojami didelio tonažo 20, 30 ir 40 pėdų ilgio jūriniai konteineriai. Kadangi konteineriai yra gaminami standartinių matmenų, juos galima vežti įvairiomis transporto priemonėmis: lėktuvais, sunkvežimiais, geležinkeliais, taip pat jūrų transportu.

### Krovinių transportinis ženklavimas

Krovinių transportinis ženklavimas yra vienas iš paskutinių paruošiamųjų darbų etapų prieš išsiunčiant krovinius. Ženklavimą privalo atlikti krovinio siuntėjas.

**Ženklavimas** – tai specialių užrašų ir ženklų rašymas ant krovinio. Ženklavimas paprastai atliekamas gabenant vienetinius krovinius ir sustambintus krovinių vienetus vidaus rinkoje ir tarptautiniais maršrutais. Ženklavimas



leidžia gerokai sumažinti nuostolius bei žalą, patiriamus netinkamai kraunant ir gabenant krovinius. Taip pat leidžia greičiau pasiekti adresatą – prekių gavėją. Ženklinama dažais (naudojant trafaretus), klijuojant etiketes, padengtas permatoma lipnia juosta, ar pritvirtinant specialias lenteles.

Ženklinant krovinius, informacija apie juos paprastai pateikiama kalba tos šalies, kurios teritorijoje jie yra gabenami. Gabenant tarptautiniais maršrutais užrašai pateikiami anglų kalba. Atliekant krovinių ženklimą, vadovaujasi tarptautiniu standartu „ISO 780 : 1997 pakavimas. Krovinių ženklimas vaizdiniais ženklais“.

Ženklinimas gali būti:

- prekinis;
- krovinio;
- transportinis;
- specialus.

Transportinį ženklimą sudaro:

- ✓ pagrindiniai ir papildomi užrašai;
- ✓ manipuliaciniai ženklai;
- ✓ pavojingų krovinių ženklai.

**Pagrindiniuose** užrašuose nurodoma:

- krovinio gavėjo pilnas pavadinimas;
- siuntimo stoties (uosto) pavadinimas;
- sutrumpintas kelio pavadinimas;
- trupmena: skaitiklyje – vietos eilės numeris, vardiklyje – krovinio vietų skaičius siuntoje.

**Papildomuose** užrašuose nurodoma:

- krovinio siuntėjo pilnas pavadinimas;
- gavimo stoties pavadinimas;
- geležinkelio atžyma (jei krovinyms gabenamas geležinkeliu).

**Manipuliaciniai ženklai** – tai įvairūs simboliai, nurodantys, kaip reikia elgtis su kroviniu jį vežant, saugant bei atliekant krovimo darbus.

**Pavojingų krovinių** žymėjimo ženklai nurodo, kad krovinyms yra pavojingas priežiūros personalui ir transporto priemonėms.

## 2.2.4 Transportavimo rūšies pasirinkimas

Tarptautiniuose krovinių gabenimuose naudojamos šios transporto rūšys:

- ✓ kelių transportas;
- ✓ geležinkelio transportas;
- ✓ jūrų transportas;
- ✓ vidaus vandenų transportas;
- ✓ oro transportas;
- ✓ vamzdynų transportas;
- ✓ kombinuotasis transportas.

Atskirų transporto rūšių įvertinimas pagal faktorių reikšmingumą parodytas 4 lentelėje:

4 Lentelė. Atskirų transporto rūšių įvertinimas pagal faktorių reikšmingumą.

Transporto rūšis	Faktoriai, lemiantys transporto rūšies parinkimą					
	Pristatymo laikas	Transportavimo dažnumas	Eismo grafiko laikymasis	Galimybė gabenti įvairius krovinius	Galimybė pristatyti krovinius į bet kurią geografinę vietovę	Kaina
Geležinkelis	3	4	3	2	2	3
Vandens transportas	4	5	5	1	4	1
Automobiliai	2	2	4	3	1	4
Vamzdynai	5	1	1	5	5	2
Oro transportas	1	3	2	4	3	5

Krovinių gabenimui transportas pasirenkamas tokia tvarka: pirmiausia pasirenkama transporto rūšis, po to – konkretus vežėjas.

Transporto rūšies pasirinkimui turi įtakos šie veiksniai:

- ✓ **Gaminių struktūra.** Kuo labiau gaminių struktūra nevienalytė, tuo įvairesni reikalavimai keliami transporto priemonėms. Gaminių struktūrą lemia jų tūris ir masė.
- ✓ **Klientų struktūra.** Klientų struktūra priklauso nuo jų skaičiaus ir sudėties. Nuo to, ar bus gabenami dideli, ar maži krovinių kiekiai.
- ✓ **Papildomas pajėgumas.** Galimybė pasirinkta transporto rūšimi, be pagrindinio krovinio, nuvežti reikalingą papildomą prekių kiekį.
- ✓ **Galingumas.** Tai transporto rūšies tinkamumas gabenti didelius krovinių kiekius tolimus atstumus.
- ✓ Reikalavimai pakuotei. Kiekviena transporto rūšis kelia skirtingų reikalavimų apsauginei pakuotės funkcijai.
- ✓ **Galimybė sudaryti transporto grandines.** Tai įvairių transporto rūšių derinimas, organizuojant kombinuotą krovinių gabenimą.
- ✓ **Atskirų transporto rūšių privalumai ir trūkumai.** Transporto darbas pervežant krovinius privalo būti organizuotas taip, kad vienos transporto rūšies trūkumus kompensuotų kitos transporto rūšies privalumai.
- ✓ **Aptarnavimo lygis.** Susidaro iš šių komponentų: pasirošimo pristatymui, pristatymo laiko, pristatymo patikimumo ir pristatymo būdo. Keičiantis transporto rūšiai, gali keistis ir aptarnavimo lygis.

Pasirinkus transporto rūšį, pasirenkamas konkretus vežėjas. Vežėjais gali būti transporto arba ekspedicinės įmonės. Pagrindiniai vežėjo parinkimo kriterijai pateikti 5 lentelėje.

5 lentelė. Vežėjo parinkimo kriterijai.

Eil. Nr.	Kriterijaus pavadinimas	Svarbos eiliškumas
1	Pristatymo laiko patikimumas	1
2	Transportavimo sąnaudos	2
3	Bendras pristatymo laikas	3
4	Lankstumas keičiant tarifus	4
5	Finansinis stabilumas	5
6	Papildomi krovinių apdorojimo įrengimai	6
7	Papildomos paslaugos komplektuojant ir pristatant	7
8	Krovinio apsauga nuo nuostolių ir grobstymo	8
9	Ekspedijavimas	9
10	Personalo kvalifikacija	10
11	Stebėseną	11
12	Pasirošimas aptarnavimo pokyčiams	12
13	Maršrutų lankstumas	13
14	Paslaugų paketai	14
15	Užsakymo procedūros	15

Vežėjo reitingas paskaičiuojamas pagal **svarbos koeficientą**, kuris gaunamas dalinant bendrą veiksmių kiekį iš svarbos eiliškumo.

### Atskirų transporto rūšių privalumai ir trūkumai

**Automobilių transportas.** Tai populiariausia transporto rūšis, ekonomiškiausia gabenant krovinius artimais ir vidutiniais atstumais (iki 500 km). Pagrindinis privalumas – manevringumas, kurį lemia gerai išvystytas kelių tinklas. Automobiliais įmanoma gabenti įvairios agregatinės būsenos krovinius; šiai transporto rūšiai būdingas palyginti didelis greitis. Automobiliai yra pagrindinė transporto rūšis, leidžianti pristatyti krovinius „nuo durų iki durų“. Transporto grandinėje automobiliai yra pirma ir paskutinė grandinės dalis. **Trūkumai:** mažas krovumas, ribotas tūris, priklausomumas nuo oro sąlygų, eismo ribojimas švenčių ir poilsio dienomis (Europos Sąjungos šalyse), aplinkosaugos normų atžvilgiu neekologiška transporto priemonė.

**Geležinkelio transportas.** Tai antžeminio transporto rūšis, greitai pristatanti krovinius dideliais atstumais. Pagrindiniai privalumai yra patikimumas, reguliarumas, galimybė vežti įvairiarūšius, sunkius ir stambius krovinius, nepriklausomai nuo metų laiko ir klimato sąlygų. Geležinkelio transportu (vienu sąstatu) galima pervežti 4–5 tūkst. tonų krovinių. Tarp antžeminių transporto priemonių – gana ekologiška, ypač elektrifikuotuose kelio ruožuose. Palyginti mažos transportavimo išlaidos prekės vienetui. **Trūkumai:** neefektyvus gabenimas trumpais atstumais, būtinos geležinkelio atšakos, nevienodas geležinkelio vėžės plotis Europos Sąjungoje ir Rytų šalyse, dažnai pasitaikanti pagrindinės įmonės monopolija.

**Jūrų transportas.** Tai reikšmingiausia tarpkontinentinės prekybos transporto rūšis, kuria pervežami didžiausi krovinių kiekiai pasaulyje. Jūrų laivais galima gabenti įvairios agregatinės būsenos krovinius dideliais kiekiais, taip pat gabenti transportinėmis talpyklomis – konteineriais. Jūrų laivams būdingas didelis krovumas, aukštas našumas ir lankstumas prisitaikant prie krovinių srautų. Jūrų transporto paslaugos gana nebrangios. **Trūkumai:** nedidelis greitis (krovininio laivo – 18–20 mazgų per val. (mazgas – 1 jūrų mylia per valandą, arba 1837 metrai), nedidelis reisų dažnis, priklausomumas nuo metų laikų ir meteorologinių sąlygų, krovinių įpakavimui keliami žymiai aukštesni reikalavimai.

**Oro transportas.** Tai greičiausia transporto rūšis. Svarbiausi oro transporto privalumai yra greitis, saugumas ir skrydžių dažnis. Oro transportu efektyvu gabenti nedidelius kiekius didelės vertės, mažo svorio, nedidelių gabaritų krovinius, kai būtina juos pristatyti per trumpą laiką. Krovinys oro keliu gabenamas trumpiausiu keliu, nes lėktuvams dažniausiai skrenda tiesia linija. **Trūkumai:** didelės transportavimo sąnaudos, nedidelis krovumas (mažos krovinių skyriaus talpos), didelės laiko sąnaudos krovinių atvežimui į oro uostą ir jų apiforminimui.

**Kombinuotasis transportas.** Pasitelkiamas tais atvejais, kai gabenant krovinius tarptautiniais maršrutais negalima išsiversti viena transporto rūšimi. Tam yra sudaromos daugianarės transporto grandinės, kuriose panaudojami atskirų transporto rūšių privalumai. Skirtingos transporto rūšys gali būti įtrauktos į transportavimo „nuo durų iki durų“ grandinę. Prie kombinuoto transportavimo priklauso multimodaliniai krovinių gabenimai, kai viena transporto priemonė gabena kitą, pakrautą krovinius, transporto priemonę. Tokia gabenimo technologija suteikia galimybę greičiau pristatyti adresatui krovinį, išvengti

transporto grandinėje dažnų krovimo darbų, gerokai atpiginti gabenimo procesą. **Trūkumai:** sudėtinga koordinuoti skirtingų transporto rūšių darbą, skirtingas įvairių transporto rūšių teikiamų paslaugų lygis, nepakankamas transporto rūšių ir infrastruktūros suderinamumas.

---

## 2.2.5 Eksporto dokumentacija

---

Eksportuotojas, vykdamas eksporto operacijas, privalo gerai išmanyti eksporto dokumentus, lydinčius prekes iki paskyrimo vietos arba skirtus apiforminti eksporto operacijas kertant valstybių sienas. Tai tarptautiniai dokumentai, parengti tarptautinių susitarimų ar konvencijų pagrindu, taip pat remiantis Europos Sąjungos teisės aktais.

Eksporto dokumentai yra skirstomi į penkias pagrindines grupes:

1. Muitinės dokumentai.
2. Tarptautiniai krovinio gabenimo transporto dokumentai.
3. Prekybiniai tarptautinių vežimų dokumentai.
4. Tarptautinio krovinio prekių sertifikatai.
5. Sandėliavimo dokumentai.

### Muitinės dokumentai

---

Eksportuojant prekes – gabenant jas į kitą šalį, vienas iš būtinų dokumentų yra muitinės deklaracija.

**Muitinės deklaracija – tai nustatytos formos muitinei skirtas krovinio tvarkytojo ar ekspedicijos dokumentas, kuriame surašomi duomenys apie muitinei pateikiamas prekes.**

Deklaracija arba Bendrasis administracinis dokumentas (The single administrative document) buvo įvestas 1988 metais visose Europos Sąjungos valstybėse. Dokumente įrašomi informaciniai duomenys apie prekių siuntėją ir gavėją, aprašomas krovinys, nurodomas jo svoris, kilmė, kodas, vertė, apskaičiuojami mokesčiai, pateikiami kiti rodikliai, reikalingi muitinės kontrolei ir statistikai. Remiantis muitinės deklaracija apskaičiuojami mokesčiai, kuriuos privalo sumokėti eksportuotojas.

Deklaraciją sudaro 8 lapai, kurie turi skirtingą spalvinį žymėjimą ir kurių kiekvienas atlieka savo funkciją.

**Muitinės deklaracija reikalinga gabenant prekes iš Europos Sąjungos į trečiąsias šalis.**

Lietuvai įstojus į Europos Sąjungą ir Muitų sąjungą, nuo 2004 metų panaikintos muitų sienos tarp Lietuvos ir kitų ES šalių narių. Lietuvos eksportuotojams ir importuotojams, prekiaujantiems su ES šalimis narėmis, **neboreikia pildyti Bendrojo administracinio dokumento**, todėl žymiai supaprastėjo prekių gabenimo formalumai. Tai reiškia, kad Muitų sąjungos narės panaikino tarpusavio prekybos apribojimus, o iš trečiųjų šalių į Muitų sąjungos teritoriją importuojamoms prekėms taikomi vienodi tarifai.

**Muitinės kontrolė.** Lietuvai įstojus į ES jokie muitinės formalumai prie ES vidinių sienų nėra atliekami. Gabenamų prekių nereikia pateikti muitinės kontrolei. Prie vidinių ES sienų atliekami tik pasirinkiamieji muitinės tikrinimai, kuriais siekiama užkirsti kelią neteisėtam narkotikų ar kitų visuomenei pavojingų prekių gabenimui. Tokius tikrinimus atlieka ES mobiliosios muitinės grupės.

Supaprastėjus muitinės formalumams, **įmonės privalo** teikti duomenis apie išvežtas ar įvežtas iš ES šalių prekes. Tam tikslui Lietuvoje įdiegta Intrastato sistema. **Intrastatas – duomenų apie Lietuvos Respublikos prekybą su ES valstybėmis rinkimo sistema.** Todėl įmonės eksportuotojos kartą per mėnesį, pasibaigus ataskaitiniam laikotarpiui, privalo pateikti **Intrastato deklaraciją** – muitinės sistemoje naudoto bendrojo dokumento supaprastintą formą.

Deklaruoti prekes pagal sutartį gali tik asmuo, kuriam muitinė yra suteikusi muitinės tarpininko statusą. Nuo 2004 metų eksportuotojai turi galimybę **deklaruoti prekes elektroniniu būdu**, naudojantis muitinės deklaracijų apdorojimo sistema ASYCUDA. Eksportuojanti prekes įmonė privalo pasirašyti sutartį su Lietuvos Respublikos teritorine muitine ir turėti prekių elektroniniam deklaramui tinkamą kompiuterinę įrangą. Elektroninis prekių deklaravimas labai paspartina apiforminimo procesą ir prekių judėjimą.

Deklaruojant prekes, kartu su muitinės deklaracija, turi būti pateikti visi muitinės įstatyme nustatyti dokumentai.

### Tarptautiniai krovinio gabenimo dokumentai

Tai tarptautiniai važtaraščiai, kurie lydi prekes nuo jų išsiuntimo momento iki jų perdavimo gavėjui. Tarptautiniai važtaraščiai tarptautinėmis sutartimis ir konvencijomis buvo įtvirtinti kaip visuotinės normos.

Tai:

- tarptautinis kelių transporto važtaraštis,
- tarptautinis geležinkelio transporto važtaraštis,
- konosamentas (jūrinis važtaraštis),
- tarptautinis oro transporto važtaraštis.

**Tarptautinis važtaraštis išduodamas tiekiant prekes pagal kontraktą ir informuoja apie siuntėjo pavedimą vežėjui pristatyti prekes važtaraštyje nurodytam gavėjui užsienyje.**

Vāztaraštis patvirtina faktą, kad prekės yra pateiktos transportuoti. Tarptautinis važtaraštis reiškia vežėjo atsakomybę už jam patiktą vežti krovinį. Vežėjas atsako už krovinį nuo to momento, kai perima jį transportuoti, iki jo pristatymo gavėjui. Pagal Konvenciją jis atsakingas už materialinės žalos atlyginimą patyrus dalinius nuostolius arba visiškai praradus krovinį. Atlygintina suma susidaro iš sugadintų prekių vertės, pridėjus 10 proc.

**Tarptautinis kelių transporto važtaraštis (CMR) yra parengtas pagal 1956 metais Ženevoje pasirašytą konvenciją „Dėl tarptautinio transportavimo keliais sutarties“.** Šios sutarties dalyvės yra beveik visos Europos šalys. Išduodami trys važtaraščio egzemplioriai, juos pasirašo siuntėjas ir vežėjas. Pirmas egzempliorius lieka pas siuntėją, antrasis lydi krovinį, trečiasis lieka transporto įmonėje. CMR važtaraštyje nurodoma:

1. išdavimo vieta ir data;
2. siuntėjo pavadinimas ir adresas;
3. vežėjo adresas ir pavadinimas;
4. krovinio paėmimo ir pristatymo vieta;
5. gavėjo pavadinimas ir adresas;
6. krovinio pakuotė;
7. krovinio vietų skaičius ir masė;
8. muitinės formalumų instrukcija;
9. kiti duomenys.

Lietuvos Respublika nuo 1993 metų yra prisijungusi prie CMR konvencijos.

**Tarptautinis geležinkelio važtaraštis (CIM) – tai tarptautinio važtaraščio variantas geležinkeliui.** Vāztaraštis yra parengtas remiantis 1956 metais Ženevoje pasirašyta Konvencija. Vāztaraštyje CIM numatyta vežėjo (geležinkelio įmonės) atsakomybė už paimtą vežti krovinį. Nuostolių atveju didžiausias numatytas atlygis yra 50 Šveicarijos frankų už krovinio bruto kilogramą.

Tarptautinio geležinkelio važtaraščio komplektą sudaro 5 lapai. Jie paskirstomi siuntėjui, gavėjui ir geležinkelio įmonei (siuntimo ir paskirties stotims). Lietuva prie CIM Konvencijos prisijungė 1995 metais.

**Konosamentas išduodamas gabenant prekes jūrų transportu.** Tai laivo važtaraštis (*Bill of Lading*). Jį išduoda vežėjas, laivininkystės bendrovė, ekspeditoriui ar jo įgaliotam prekių pristatytojui. Jame nurodomas prekių gavimas transportuoti, įsipareigojimas jas pristatyti į paskyrimo vietą ir perduoti gavėjui.

Konosamentas atlieka keletą funkcijų:

- tai vežėjo perimtų gabenti krovinių kvitas;
- tai vertybinis popierius (jo perdavimas kitam asmeniui prilygsta prekių perdavimui);
- tai frachto sutarties ir jos turinio įrodomasis dokumentas.

Konosamente nurodoma:

- 1) dokumento išdavėjas (laivininkystės bendrovė);
- 2) laivo pavadinimas ir priklausomybė;
- 3) prekių siuntėjas (ekspeditorius);
- 4) prekių gavėjas ir jo adresas;
- 5) pakrovimo ir paskyrimo uostai;
- 6) prekių kiekis, svoris, matmenys ir jų vertės deklaracija;
- 7) prekių pakuotė;
- 8) frachto pavadinimas;
- 9) prekių gavimo patvirtinimas transportuoti su nustatytais terminais;
- 10) konosamento tipas ir išduotų originalų skaičius.

Konosamentų originalų ir jų kopijų skaičius gali būti įvairus. Europoje dažniausiai parengiami du, o tolimesniems reisams – trys originalai. Prekėms atsiimti pakanka vieno originalo egzemplioriaus.

Yra keletas konosamento rūšių: denio, priėmimo, tarpinis, kombinuotas, tranzitinis (gabenant konteinerius).

**Tarptautinis oro transporto važtaraštis (*Airway – Bill – AWB*) išduodamas pagal oro transporto kontraktą, sudaromą tarp krovinių siuntėjo ir oro transporto bendrovės.**

Jis pildomas tik anglų kalba. Tarptautinis oro transporto važtaraštis išrašomas trimis egzemplioriais. Pirmas, pasirašytas ekspeditoriaus, lieka siuntėjui; antras, pasirašytas siuntėjo ir ekspeditoriaus, lydi krovinį ir įteikiamas prekių gavėjui; trečias lieka vežėjui – oro transporto bendrovei. Šalia originalų naudojamos ir kopijos, skirtos išsiuntimo ir paskyrimo oro uostams.

Kai oro transportu gabenami kroviniai pažeidžiami, sugadinami arba dingsta, oro transporto bendrovė privalo atlyginti žalą. Maksimali atsakomybės riba, nepriklausomai nuo valiutos kurso svyravimo, tarptautiniam oro transportui yra nustatyta 20 USD / bruto kg.

## Prekybiniai tarptautinių vežimų dokumentai – sąskaita, pakavimo lapas

**Prekybinė sąskaita – tai dokumentas, kuriame apibūdinamos prekės, jų kiekis, kaina, bendra vertė; jis privalo būti parengtas, jei vienas asmuo siunčia prekes kitam asmeniui.** Šis dokumentas būtinas tvarkant formalumus muitinėje, gavėjui tikrinant pristatytas prekes, reiškiant pretenzijas, mokant už prekes.

Daugelyje pasaulio šalių šie dokumentai rašomi **anglų kalba**, bet kai kuriose šalyse reikalaujama, kad jie būtų pildomi ir tos šalies kalba. Todėl būtina sąskaitą išversiti ir ją patvirtinti tam tikros šalies konsuliniame skyriuje. Tuomet ji vadinama **konsuline sąskaita**.

Europos Sąjungoje reikalaujama, kad sąskaitos būtų ne tik legalizuotos, bet ir ženklinamos spalvomis. Sąskaitos išrašomos daugeliu egzempliorių; kiekviena spalva turi savo paskirtį: siuntėjui, gavėjui, bankui, muitinei, draudimui ir pan.

Prekybinėje sąskaitoje nurodoma:

- siuntėjo ir gavėjo pavadinimai;
- atsiskaitymo ir transporto dokumento numeris;
- prekės pakrovimo ir paskyrimo vieta pagal bazines gabenimo sąlygas;
- visas prekių pavadinimas;
- jų kiekis;
- kaina;
- bendra sąskaitos vertės suma;
- prekių pristatymo sąlygos;
- pakuotė;
- papildomi mokesčiai;
- prekių kokybė;
- kai sąskaita išrašoma užsienio valiuta, sąskaitoje būtina nurodyti perskaičiavimo kursą nacionaline valiuta.

**Sąskaita-faktūra bei PVM sąskaita-faktūra išrašomos siuntėjo, kai gavėjas priima prekes.** Tai finansinis dokumentas, liudijantis apie prekių pristatymą. Joje, kaip ir prekybinėje sąskaitoje, nurodomi tie patys punktai, taip pat pridėtinės vertės mokesčio dydis, nuolaidos ir kita. Pagal sąskaitą-faktūrą apskaičiuojami muitai ir kiti mokesčiai, užpildoma muitinės deklaracija.

**Pakavimo lapas – tai dokumentas, pateikiantis informaciją apie kiekvieno transportuoti priimamo pakuotės vienetu prekių sudėtį, svorį, matmenis ir kitas kiekybines charakteristikas, identifikuojančias pakuotėje esančias prekes.** Pakavimo lapas pateikiamas kartu su sąskaita.

Pakavimo lape nurodoma:

- ✓ sąskaitos numeris;
- ✓ įpakuotų prekių kiekis;
- ✓ trumpas prekių apibūdinimas;
- ✓ kiekvienos pakuotės išorės matmenys ir tūris;
- ✓ kiekvienos pakuotės bendras svoris ir prekių grynasis svoris;
- ✓ įspėjimai, į kuriuos reikia atsižvelgti sandėliuojant, kraunant ir perkraunant prekes.

Kiekvienas pakavimo lapas turi savo eilės numerį, jis užrašomas ant pakuotės ir įrašomas į sąskaitą. Jeigu tiekiama vieno tipo prekė, pakavimo lapas nėra privalomas. Platesnė informacija pateikiama sąskaitoje.

### Tarptautinio krovinio prekių sertifikatai

Eksportuojant prekes, reikalaujama specialių sertifikatų. Jie būna įvairių formų ir paskirčių. Skiriamas privalomasis ir savanoriškasis prekių sertifikavimas.

**Privalomasis** prekių sertifikavimas – tai reikalavimas laikytis šalies įstatymų arba tarptautinių susitarimų.

**Savanoriškąjį** prekių sertifikavimą reguliuoja prekių pardavėjo ir pirkėjo tarpusavio susitarimas.

Privalomieji prekių sertifikatai yra šie:

- **Prekės kokybės sertifikatas** naudojamas prekės kokybei įvertinti. Jo paskirtis – patvirtinti, kad tiekiamą produkciją atitinka nustatytus standartus ir kitus normatyvinius dokumentus. Prekių kokybės sertifikavimas remiasi nacionaliniais standartais, įmonių kokybės sertifikavimo ISO 9000 serijos standartų sistema.

- **Prekės kilmės sertifikatas** yra nustatytos formos prekių identifikavimo dokumentas, liudijantis, kad prekės, kurioms išduotas sertifikatas, yra tikrai pagamintos toje šalyje. Jei tiekiamos prekės buvo pagamintos vienos kontrakto pusės šalyje, tai jas tiekiant į partnerio šalį taikomi lengvatiniai muitų tarifai.

Prekių kilmės sertifikatus įvairiose šalyse išduoda skirtingos institucijos. Svarbiausias prekių kilmę įrodantis dokumentas Europos Sąjungos bei ELPA šalyse yra prekių judėjimo sertifikatas EUR1, galiojantis pagal Lomė Konvenciją, regionines sutartis ir daugiašalius susitarimus. Lietuvoje šį sertifikatą išduoda Muitinės departamentas, pateikęs paraišką (sertifikato anketą).

- **Veterinarinis sertifikatas** išduodamas gyvuliams ir gyvuliniams produktams, pašarams, veterinarijos preparatams gabenti į užsienio šalis. Šio sertifikato paskirtis – apsaugoti šalį nuo ligų, plintančių per gyvūnus ir maisto produktus. Sertifikatus išduoda veterinarijos įstaigos.

- **Fitosanitarinis sertifikatas** išduodamas šviežiams vaisiams ir daržovėms, grūdams, sėkloms, sodiniams, kitiems augalinės kilmės produktams, medienai ir medienos gaminiams. Jo paskirtis – apriboti augalų ligų ir augalų kenkėjų plitimą.

Nuo įstojimo į Europos Sąjungą dienos Lietuvos pasienio veterinarijos postų veikla tarp šalių narių yra sustabdyta. Prekių ir produktų iš ES šalių narių veterinarinė kontrolė atliekama LR valstybinės maisto ir veterinarijos tarnybos teritoriniuose padalinuose. **Veterinariai sertifikatai reikalingi tik vežant gyvūnus.**

Valstybinė augalų apsaugos tarnyba nuo 2004 metų gegužės 1 dienos nevykdo funkcijų pasienio postuose tarp LR ir ES šalių. Vežamoms į ES šalis prekėms ir produktams iš LR pagal ES direktyvą 2000/29/EB yra **būtinasis augalo pasas**, kurį išduoda Valstybinė augalų apsaugos tarnyba.

Išnykus muitinės kontrolei tarp ES valstybių narių, **prekių kilmės sertifikatai** gabenant prekes ES rinkos erdvėje tapo neberekalingi.

### Sandėliavimo dokumentai

Sandėliavimo dokumentai yra susiję su prekių saugojimu ir sandėliavimu. Sudaroma prekių sandėliavimo **sutartis** yra teisinis dokumentas, nurodantis sandėliuotojo pareigas ir teises.

Atidavęs į sandėlį prekes, užsakovas turi teisę gauti šiuos sandėlio dokumentus:

- krovinio priėmimo į sandėlį pažymėjimą;
- sandėliavimo pažymėjimą.

**Krovinio priėmimo į sandėlį pažymėjimas.** Tai sandėliuotojo išduotas kvitas apie krovinio priėmimą į sandėlį. Prekės išduodamos iš sandėlio pateikus šį pažymėjimą.

**Sandėliavimo pažymėjimas.** Tai vertybinis popierius, kuris įrodo turtingą teisę į sandėliuojamas prekes. Pažymėjimai yra dviejų rūšių: **vardinis** sandėliavimo pažymėjimas ir **orderinis** sandėliavimo pažymėjimas.

**Vardinis sandėliavimo pažymėjimas** patvirtina prekių pristatymą į sandėlį. Jis įpareigoja sandėliuotoją išduoti iš sandėlio prekes tam asmeniui, kurio vardas išduotas pažymėjimas.

**Orderinis sandėliavimo pažymėjimas** patvirtina prekių gavimą į sandėlį. Šis pažymėjimas įpareigoja išduoti prekes iš sandėlio asmeniui, kurio pavardė pažymėjime įrašyta pirma, arba asmeniui, kuris orderiniu sandėliavimo pažymėjimu yra įgaliotas. Orderinis sandėliavimo pažymėjimas yra vertybinis popierius, patvirtinantis nuosavybės teisę.

**FIATA Warehouse Receipt (FWR) pažymėjimas** naudojamas sudarant tarptautines sandėliavimo sutartis. Teisine prasme jis prilygsta orderiniam sandėliavimo pažymėjimui. Jį sandėliuotojai išduoda reikalaujant užsakovams iš užsienio šalių.

## 2.2.6 Eksporto draudimas

Gabenant prekes tarptautiniais maršrutais padidėja rizika, kad prekės gali būti sugadintos, iš dalies arba visiškai prarastos. Rizikos faktoriai yra atstumai, maršrutai, nestabili atskirų pasaulio šalių ekonominė ir politinė padėtis, taip pat įvairios gamtinės sąlygos, ypač ekstremalių gamtinių sąlygų regionuose, taip pat stichinės nelaimės. Siekiant šią riziką sumažinti, tarptautinėje prekyboje būtinas draudimas.

Draudimas užsienio prekyboje suprantamas kaip transporto, kredito ir prekių draudimas.

**Transporto draudimo dokumentas yra transporto draudimo polisas.** Europos Sąjungos šalyse transporto draudimas yra privalomas.

Jei draudimo sutartis sudaroma vienam prekių vežimui, išduodamas vienkartinis draudimo polisas. Jei prekės vežamos dažnai, išduodamas generalinis draudimo polisas. Pagal jį kiekvienam transportui įteikiamas draudimo pažymėjimas. Vienkartinis draudimo polisas ir **draudimo pažymėjimas** turi tą pačią teisinę ir ekonominę galią.

Generalinis draudimo polisas eksportuotojui yra naudingas, nes jis pigesnis, patogiau ir greičiau įvykdomas.

Draudimo dokumentuose nurodoma:

1. draudimo bendrovės pavadinimas;
2. draudžiančiosios įmonės pavadinimas;
3. draudimo sąlygos;
4. transporto priemonės;
5. draudimo suma;
6. transportavimo kelias;
7. apdraustos prekės ir jų pakuotės.

### **Eksporto prekių draudimas pasiskirsto tarp pardavėjo ir pirkėjo pagal Incoterms sąlygas.**

Pirkėjas arba pardavėjas sudaro sutartis su draudimo bendrovėmis dėl galimo prekių sugadinimo, visos ar dalies siunčiamų prekių vertės netekimo. Draudimo dokumento data turi būti ne vėlesnė už prekių išsiuntimo datą. Draudimas galioja pagal sutartį, kuri išduodama draudėjui sumokėjus už draudimą. Prekių draudimas galioja visą jų gabenimo laiką ar tam tikrą laikotarpį, visą transportavimo kelią iki tam tikro punkto arba nuo tam tikro punkto. Draudimo sutartyje nurodoma:

- ✓ sutarties šalių pavadinimai;
- ✓ adresai;
- ✓ draudimo objektai;
- ✓ galimi nuostoliai; vdraudimo suma;
- ✓ draudimo premija; vsutarties galiojimo terminai;
- ✓ apribojimai;
- ✓ sutarties nutraukimo sąlygos;
- ✓ draudimo data.

Jei eksporto prekių siuntimo sandoris yra kokiu nors būdu finansuojamas, kreditavusi sandorį institucija paprastai reikalauja **eksporto kredito draudimo**. Kredito draudimas privalo padengti riziką, kuri iškyla suteikiant komercinį kreditą.

Kredito draudimo polisas patvirtina kredito draudimo sutarties sudarymą ir draudimo reikalavimą apdraustajam. Kredito draudimo polisas gali būti perleidžiamas, tačiau jis dažniausiai lieka pas kredito davėją.

Daugiau informacijos techniniais eksporto klausimais rasite skyriuje „Priedai“.

### 2.3 Finansiniai eksporto aspektai

*Šiame skyriuje jums pristatomi svarbiausi tarptautinėje prekyboje naudojami atsiskaitymo būdai, pateikiami šių atsiskaitymo būdų privalumai bei trūkumai, taip pat paminėti svarbiausi trumpalaikiai bei ilgalaikiai prekybos finansavimo būdai bei jų ypatumai.*

#### 2.3.1 Pagrindiniai atsiskaitymo būdai, naudojami tarptautinėje praktikoje

Eksportuotojas, tiekdamas prekes, tikisi laiku gauti už jas pinigus, importuotojas, pirkdamas prekes, tikisi laiku gauti kokybiškas prekes. Šioje schemoje visada egzistuoja rizika: eksportuotojas rizikuoja, kad už išsiųstas prekes nebus sumokėta, o importuotojas – kad užsakymas arba sutartis nebus tinkamai ir laiku įvykdyti. Abiejų pusių tikslas – kuo sklandžiau atlikti prekių ir paslaugų mainus ir minimizuoti įsipareigojimų neįvykdymo riziką.

Tarptautinėje prekyboje pinigų iškeitimas į prekes ar paslaugas ir atvirkščiai yra gana sudėtingas procesas, todėl labai svarbu abiem pusėm žinoti ir pasirinkti tinkamą atsiskaitymo būdą, kuris sumažintų svarbiausias rizikas ir būtų pakankamai efektyvus. Tarptautinėje prekyboje išskiriami keturi atsiskaitymo būdai:

- išankstinis apmokėjimas;
- atvira sąskaita;
- dokumentinis inkaso;
- dokumentinis akredityvas.

Kiekvienas iš šių atsiskaitymo būdų yra pasirenkamas priklausomai nuo pirkėjo ir pardavėjo komercinių santykių. Atsiskaitymo būdą lemia šie veiksniai:

1. Prekybos partnerių tarpusavio pasitikėjimas. Labai dažnai būna, kad partneriai prieš pradėdami tarpusavio prekybą nedaug žino arba visai nieko nežino vienas apie kitą. Natūralu, kad kuo mažesnė bendro darbo patirtis, tuo mažesnis pasitikėjimas, todėl abu partneriai siekia turėti kuo daugiau papildomų garantijų.
2. Importuotojo finansinė būklė. Žinodamas, kad importuotojo finansinė būklė gera, eksportuotojas gali su tikti su tokiu atsiskaitymo būdu, kuris yra mažiau jam saugus ir dėl to gerokai pigesnis. Tačiau gana sunku iš

anksto žinoti savo partnerio finansinę būklę, o gauti tokią informaciją, pavyzdžiui, iš bankų, yra beveik neįmanoma.

3. Atsiskaitymo būdo kaina. Tai yra labai svarbus veiksnys, lemiantis atsiskaitymo būdo pasirinkimą. Jeigu prekiaujama nedideliais prekių kiekiais, kurių vertė nedidelė, pasirinkti saugiausią atsiskaitymo būdą būtų neekonomiška, nes tai pakels prekių savikainą ir pats sandoris gali tapti nuostolingas.
4. Šalies teisinė, politinė bei socialinė aplinka. Taip pat labai svarbus veiksnys, turintis įtakos pasirenkant atsiskaitymo būdą. Pavyzdžiui, kai kurių šalių (Indijos, Pakistano, Kinijos) vyriausybės nurodymu atsiskaitymai pagal valstybės užsakymus ar pirkimus turi būti vykdomi tik dokumentinio akredityvo būdu. Be to, tarp kai kurių šalių verslininkų gali vyruoti neigiamas požiūris į vieną arba kitą atsiskaitymo būdą – dėl žinių stokos arba dėl to, kad tarptautinės taisyklės prieštarauja vietinės teisės normoms.
5. Šakos standartai ir konkurencijos lygis. Nusistovėjusios vienoje ar kitoje šakoje tradicijos gali būti svarbios pasirenkant atsiskaitymo būdą, svarbi gali būti ir įmonės politika sudarant kontraktus ir vykdant atsiskaitymus. Pavyzdžiui, pirmą kartą prekiaujant su užsienio partneriu dažnai pasirenkamas atsiskaitymas dokumentiniu akredityvu, vėliau, priklausomai nuo pirmojo sandorio patirties, galima pasirinkti ir paprastesnį bei pigesnį atsiskaitymo būdą. Taip pat kuo didesnė konkurencija, tuo didesnė tikimybė, kad eksportuotojas sutiks su atsiskaitymo būdais, kurie yra priimtinesni importuotojui.

**Išankstinis apmokėjimas** (angl. *cash before delivery or advance payment*) reiškia visos sutartyje numatytos sumos arba jos dalies sumokėjimą prieš gaunant prekes ar paslaugas. Išankstinis apmokėjimas importuotojui, priešingai nei eksportuotojui, yra rizikingiausias atsiskaitymo



būdas. Importuotojas sumoka visą ar dalį perkamų prekių ar paslaugų vertes dar jų negavęs ir smarkiai rizikuoja, kad eksportuotojas neįvykdys visų savo įsipareigojimų pagal sutartį ar užsakymą. Eksportuotojas, gavęs pinigus iš anksto, gali panaudoti šias lėšas (pvz., gali panaudoti gautas lėšas finansuoti savo prekių pardavimą ar vykdyti kitus atsiskaitymus). Nors importuotojui išankstinis apmokėjimas labai rizikingas atsiskaitymo būdas, dėl tam tikrų priežasčių jis vis dėl to naudojamas.

Pagrindinės priežastys, dėl kurių importuotojas sutinka mokėti pinigus iš anksto, yra šios:

- eksportuotojas turi išskirtinę ir labai stiprią poziciją rinkoje;
- eksportuotojas gamina išskirtines ar unikalias prekes rinkoje;
- importuotojas pažįsta eksportuotoją ir juo pasitiki;
- eksportuotojas nepažįsta importuotojo arba juo nepasitiki;
- kai išankstiniu apmokėjimu apmokamų prekių ar paslaugų vertė, palyginti su kitais importuotojo vykdomais atsiskaitymais, yra nedidelė – galimi praradimai tokiu atveju būtų santykinai nedideli.

Tarptautinėje praktikoje egzistuoja keli išankstinio apmokėjimo riziką mažinantys veiksniai. Importuotojas, prieš sumokėdamas iš anksto, gali pareikalauti iš eksportuotojo, kad šis pateiktų banko avanso grąžinimo garantiją (angl. *advance payment guarantee*). Ši garantija apsaugos importuotoją, jeigu eksportuotojas neįvykdys savo įsipareigojimų pagal sutartį. Taip pat importuotojas gali susitarti su eksportuotoju dėl sąlyginio išankstinio mokėjimo. Pavyzdžiui, importuotojas iš anksto sumoka tik tada, kai eksportuotojas pristato prekių pakrovimo dokumentus. Prekių pakrovimo dokumentų kopijos gali būti perduotos importuotojui faksu, išsiųstos paštu ir pan. Praktikoje gali būti taikomas ir mišrus atsiskaitymo būdas, pavyzdžiui, importuotojas už dalį paslaugų ar tiekiamų prekių gali atsiskaityti apmokėdamas iš anksto, o už kitą dalį gali sumokėti arba po prekių gavimo, arba dokumentiniu inkaso, arba dokumentiniu akredityvu.

Išankstinio apmokėjimo rizika:

- Eksportuotojo požiūriu, pardavimo ir kredito rizika eksportuotojui išlieka tik tuo atveju, jeigu apmokėta tik dalis sumos, – tada eksportuotojas gali susidurti su produkcijos realizavimo problema bei papildomomis sąnaudomis.

- Importuotojo požiūriu, išlieka sutarties neįvykdymo rizika, kuri gali priklausyti nuo eksportuotojo arba jo šalies politinės bei ekonominės padėties; kredito rizika, kai eksportuotojui neįvykdžius savo sutartinių įsipareigojimų, importuotojas rizikuoja prarasti sumokėtą avanso sumą.

**Atsiskaitymas atvira sąskaita** (angl. *open account*) – tai prekybos susitarimas, pagal kurį eksportuotojas išsiunčia prekes bei komercinius dokumentus (t.y. komercinę sąskaitą, transporto važtaraštį, kilmės, kokybės ir kt. dokumentus) importuotojui prieš apmokėjimą. Šiuo atveju eksportuotojas praranda prekių kontrolę jau išsiųsdamas prekes ir nėra garantuotas, kad importuotojas sumokės už šias prekes. Importuotojas gali apmokėti už prekes, kai jos atkeliauja į nurodytą vietą (pvz., uostą, muitinės ar importuotojo sandėlį), kai importuotojas gauna komercinę sąskaitą, nors dažniausiai importuotojas, jeigu gali, delsia mokėti ir laukia atvykstant prekių, o joms atvykus, atsiskaito po tam tikro laikotarpio. Šioje situacijoje eksportuotojas turi visiškai pasitikėti importuotoju, jo mokumu. Eksportuotojas, sutikdamas atsiskaityti atvira sąskaita, finansuoja importuotoją. Importuotojas gali net atsiskaityti su eksportuotoju tik tada, kai bus pardavęs prekes ir gavęs už jas pinigus, nenaudodamas tam savo apyvartinių lėšų.

Atviros sąskaitos atsiskaitymo rizika:

Eksportuotojui tai nepalankiausias atsiskaitymo būdas, nes perduodamas nuosavybės teises į savo prekes eksportuotojas nėra garantuotas, kad gaus pinigus. Jei importuotojo šalyje susidariusi nestabili politinė ir ekonominė padėtis, svyruoja valiutų kursai, šis atsiskaitymo būdas eksportuotojui tampa dar rizikingesnis. Iš esmės atsiskaitymas atvira sąskaita gali būti taikomas tik tada, kai prekybos partneriai gerai pažįsta vienas kitą, o importo šalies politinė bei ekonominė padėtis yra stabili ir prognozuojama.

**Dokumentinis inkaso** (angl. *documentary collection*) tai toks atsiskaitymo būdas, kai eksportuotojas per savo banką pateikia importuotojui finansinius ir/arba komercinius dokumentus mainais į mokėjimą pagal juos arba į vekselio akceptą. Importuotojas, apmokėjęs dokumentus arba akceptavęs veksely, gauna minėtus dokumentus iš savo banko ir įgyja teises į prekes.

Šis atsiskaitymo būdas dažniausiai naudojamas tuomet, kai:

- pirkėjas nenori mokėti avansu, o pardavėjas nesutinka, kad už prekes būtų sumokėta tik po to, kai pirkėjas jas gaus, tačiau ir nereikalauja tokio banko įsipareigojimo kaip akredityvas;
- partneriai pasitiki vienas kitu;
- pardavėjas neabejoja pirkėjo mokumu ir ketinimu sumokėti už prekes;
- pirkėjo šalies politinė ir teisinė sistema yra stabili;
- pirkėjo šalyje galima be apribojimų keisti valiutą ar importuoti prekes;
- pirkėjas yra gavęs visus leidimus importuoti prekes.

Atsiskaitymą dokumentiniu inkaso reglamentuoja Bendrosios dokumentų inkasavimo taisyklės (*Uniform Rules for Collections, URC*), Tarptautinių prekybos rūmų biuletenis Nr. 522. Šiomis taisyklėmis vadovaujasi bankai, vykdydami dokumentinio inkaso operacijas. Egzistuoja dvi

dokumentų inkaso rūšys:

- finansinis inkaso (angl. *clean collection*);
- dokumentinis arba komercinis inkaso (angl. *documentary collection*).

Finansinis inkaso yra tada, kai inkasavimui yra siunčiami tik finansiniai dokumentai, t.y. vekseliai, čekiai ir kiti finansiniai dokumentai, skirti gauti apmokėjimą. Dokumentinis, arba komercinis, inkaso yra tada, kai inkasavimui yra siunčiami įvairūs komerciniai dokumentai (t.y. komercinės sąskaitos, transporto, kilmės bei kokybės dokumentai) kartu su finansiniais dokumentais arba be jų. Yra dvi pagrindinės dokumentinio inkaso formos:

- dokumentai mainais į apmokėjimą (angl. *documents against cash or payment – CAD ar D/P*). Tai tokia inkasavimo forma, kai dokumentai perduodami importuotojui atlikus mokėjimą, nurodytą inkasavimo instrukcijoje;
- dokumentai mainais į vekselio apmokėjimą (angl. *documents against acceptance - D/A*). Tai tokia inkasavimo forma, kai dokumentai perduodami importuotojui mainais į vekselio, kuris turės būti apmokėtas tam tikrą dieną ateityje, akceptavimą. Vekselio akceptavimas yra besąlyginis mokėtojo, šiuo atveju importuotojo, įsipareigojimas vekselyje nurodytą dieną sumokėti jame nurodytą sumą. Jeigu mokėtojo (t.y. importuotojo) mokumas eksportuotojui atrodo nepakankamas, jis gali siųsdamas inkasavimui dokumentus nurodyti, kad dokumentai gali būti perduoti importuotojui tik šiam akceptavus vekselį ir jo bankui laidavus jį. Tokia garantijos rūšis vadinama vekselio laidavimo garantija (angl. *guarantee for due payment of Bill of Exchange; Aval*). Bankas, suteikdamas tokią garantiją, įsipareigoja garantijos gavėjui, t.y. vekselio turėtojui, atlyginti galimus nuostolius, jeigu vekselis nebus laiku apmokėtas. Laiduotas vekselis tampa patrauklia mokėjimo priemone, eksportuotojo jį gali perleisti kitam subjektui arba jį diskontuoti gali kitas bankas.

Inkaso bankinės operacijos pagrindas yra tai, kad bankas pats organizuoja visą dokumentų apyvartą. Klientą aptaraujantis bankas stebi, kad dokumentai būtų perduoti tik laiku atlikus mokėjimą arba prisiėmus įsipareigojimą laiku atlikti mokėjimą. Bankai atlieka mokėjimus pagal inkaso instrukcijose nurodytas sąlygas, tačiau naudojant šią atsiskaitymo rūšį bankai yra tik tarpininkai ir neatsako už dokumentų neapmokėjimą ar neakceptavimą. Vis



dėlto atsiskaitymas dokumentiniu inkaso yra naudingas, nes:

- dokumentų inkasavimas yra palyginti nesudėtingas ir nebrangus (pvz., lyginant su dokumentiniu akreditivų) atsiskaitymo būdas;
- bankas neperduos importuotojui dokumentų, suteikiančių nuosavybės teisę į prekes (pvz., jūrų transporto konosamento), kol šis nesumokės pinigų ar neakceptuos vekselio. Negavęs pinigų, eksportuotojas gali perleisti prekes kitam pirkėjui;
- egzistuoja galimybė eksportuotojui diskontuoti vekselius (t.y. finansavimo galimybė);
- bankai tarpininkauja vykdant dokumentų siuntimą bei apmokėjimą, vykdo visas kliento instrukcijas, susijusias su atsiskaitymu.

Reikia akcentuoti pagrindinį šio atsiskaitymo būdo trūkumą eksportuotojui – egzistuoja neapmokėjimo arba neakceptavimo, arba uždelsto apmokėjimo rizika (ilgas dokumentų keliavimo bei laikymo banke laikas).

Pagrindiniai privalumai importuotojui yra šie:

- finansavimo galimybė, t.y. importuotojui akceptavus terminuotą vekselį ir su gautais dokumentais atsiėmus prekes, jam suteikiama galimybė jas iš pradžių parduoti, o vėliau, suėjus terminui, atsiskaityti su eksportuotoju;
- tai gerokai pigesnis ir greitesnis atsiskaitymo būdas nei dokumentinis akreditivas bei gerokai saugesnis atsiskaitymo būdas nei išankstinis apmokėjimas;
- importuotojas pats sprendžia, kada apmokėti dokumentus.

Pagrindiniai trūkumai importuotojui yra šie:

- importuotojas sumoka už prekes jų dar negavęs;
- jeigu importuotojo laiku neapmokėtas vekselis yra protestuojamas, tai dažnai pakenkia importuotojo reputacijai, nes šis faktas skelbiamas viešai.

**Dokumentinis akreditivas** (angl. *documentary credit* arba *letter of credit*; D/C arba L/C) – tai pirkėjo prašymu išleistas banko įsipareigojimas sumokėti pardavėjui už išsiųstas prekes, kai jis bankui pateikia akreditivo sąlygas ir terminus atitinkančius dokumentus. Akreditivas nepriklauso nuo komercinės sutarties, pagal kurią buvo išleistas, todėl eksportuotojui svarbu žinoti, kad jis pinigų gaus tik tada, kai pakraus prekes ir pristatys į banką akreditive nurodytus ir jo sąlygas atitinkančius dokumentus. Atsiskaitymas dokumentiniu akreditivu yra reguliuojamas Tarptautinių prekybos rūmų Vieningomis dokumentų akreditivų tvarkymo taisyklėmis (angl. Uniform

Customs and Practice for Documentary Credits UCP 600, Rev. 2007). Šios taisyklės yra skirtos tam, kad akreditivo dalyviai, esantys skirtingose pasaulio šalyse, tuos pačius dalykus vadintu vienodai, bankai tikrindami dokumentus vadovautųsi tais pačiais kriterijais, eksportuotojai žinotų, kaip išrašyti dokumentus, o importuotojai žinotų, kaip tuos išrašytus dokumentus gaus. Akreditivas, kaip jau minėta, yra banko įsipareigojimas mokėti, jeigu yra pateikti akreditivo sąlygas atitinkantys dokumentai, tačiau pats bankas nekontroliuoja realaus prekių judėjimo ir netikrina kontrakto ar užsakymo sąlygų vykdymo.

Pagrindinis dokumentinio akreditivo pranašumas eksportuotojui, palyginti su kitais atsiskaitymo būdais, yra tas, kad įsipareigojimą apmokėti iš importuotojo perima bankas, o tai reiškia, kad importuotojui dėl vienkio ar kitokių priežasčių nepanorus mokėti už patiektas prekes, tai bus įsipareigojęs padaryti jo bankas. Eksportuotojui tai vienas iš saugiausių atsiskaitymo būdų, jis apdraudžia nuo galimos importuotojo nemokumo rizikos. Yra dar kelios priežastys, dėl kurių eksportuotojas gali pasirinkti šį atsiskaitymą: tiksliai žinomi importuotojo reikalavimai, nurodomi akreditive ir neatšaukiami, o mokėjimas yra užtikrinamas pristačius eksportuotojui akreditivo sąlygas atitinkančius dokumentus.

Pagrindinis privalumas, dėl kurio importuotojas gali pasirinkti atsiskaitymą dokumentiniu akreditivu, yra tai, kad bankas sumokės eksportuotojui tik gavęs dokumentus, kurie atitinka akreditivo sąlygas ir patvirtina, kad prekės, nurodytos akreditivo sąlygose, yra išsiųstos laiku. Bankas, vykdydamas savo įsipareigojimą pagal akreditivą, negali atsisakyti mokėti, jei yra pateikti akreditivo sąlygas atitinkantys dokumentai, net jei importuotojas kreipiasi į banką teigdamas, kad negavo dalies prekių arba prekės nekokybiškos.

Išskiriamos dvi akreditivų formos, kurios skiriasi jų teikiamomis saugumo garantijomis ir rizikos, kurią prisiima bankas, laipsniu. Pagal gavėjui suteikiamą saugumą akreditivai yra skirstomi taip:

- neatšaukiamas nepatvirtintas gavėjo banko akreditivas (angl. *irrevocable unconfirmed letter of credit*) – importuotojo bankas prisiima įsipareigojimą sumokėti, jeigu eksportuotojo bankas pateikia akreditivo sąlygas atitinkančius dokumentus. Jeigu importuotojo bankas tampa nemokus, eksportuotojo bankas nėra įsipareigojęs už jį sumokėti eksportuotojui.
- neatšaukiamas patvirtintas gavėjo banko akreditivas (angl. *irrevocable confirmed letter of credit*) – impor-

tuotojo bankas prisiima įsipareigojimą sumokėti, jeigu pateikti akredityvo sąlygas atitinkantys dokumentai ir jeigu importuotojo bankas iki apmokėjimo dienos tampa nemokus. Eksportuotojo bankas papildomai apdraudžia eksportuotoją nuo importuotojo banko bei šalies rizikos. Šis akredityvo tipas yra brangesnis už nepatvirtintą akredityvą.

Priklausomai nuo mokėjimo sąlygų yra išskiriami tokie akredityvo tipai:

- apmokėjimas pateikus dokumentus (angl. *at sight*), t.y. eksportuotojui pateikus dokumentus, jam sumokama iš karto;
- atidėtas apmokėjimas (angl. *by deferred payment*), t.y. eksportuotojui pateikus dokumentus, jam apmokama po tam tikro laiko, nurodyto akredityvo sąlygose;
- akceptuojant vekselį (angl. *by acceptance*), t.y. eksportuotojui pateikus dokumentus kartu su vekseliu, jam apmokama tada, kai įgaliotas bankas tą vekselį akceptuoja, įsipareigodamas sumokėti vekselio turėtojui nurodytą sumą suėjus mokėjimo datai;
- negocijuojant dokumentus (angl. *by negotiation*), t.y. pagal akredityvo sąlygas įgaliotas bankas gali apmokėti dokumentų vertę eksportuotojui dar negavęs apmokėjimo iš importuotojo banko. Šis akredityvo tipas yra gana plačiai paplitęs vykdant atsiskaitymus dokumentiniais akredityvais su Azijos šalimis (pvz., Kinija, Korėja, Indonezija ir pan.). Šis akredityvo tipas suteikia eksportuotojo bankui galimybę sumokėti eksportuotojui už prekes anksčiau, nei tai padarys importuotojo bankas, taigi finansuoja jį.  
Taip pat reikėtų paminėti dar keletą praktikoje naudojamų akredityvų rūšių:
- pervedamasis akredityvas (angl. *transferable letter of credit*) – naudojamas, kai eksportuotojas yra ne prekių gamintojas, o tarpininkas.
- rezervinis akredityvas (angl. *stand-by letter of credit*) – tai bet kokios rūšies garantijos ekvivalentas, apmokamas pateikus pretenziją ir, jei to reikalauja akredityvo sąlygos, kitus dokumentus. Rezervinio akredityvo rūšis labai plačiai taikoma JAV, ten rezerviniai akredityvai yra naudojami vietoj garantijų.
- užstatomasis akredityvas (angl. *back-to-back letter of credit*) – tai akredityvas, kuris išleidžiamas tarpininko prašymu, kaip užstatą naudojant tarpininko naudai išleistą akredityvą. Šie du atskiri akredityvai nėra tarpusavyje susiję, tai du atskiri finansiniai instrumentai.

- atsinaujinantis, revolverinis akredityvas (angl. *revolving letter of credit*) – tai akredityvas, kurio galiojimas pratęsiamas arba pagal laiką, arba pagal sumą. Ši akredityvo rūšis yra taikoma ilgalaikiai prekybai tomis pačiomis prekėmis.

Taip pat reikėtų paminėti keletą dokumentinio akredityvo trūkumų, lyginant su kitais atsiskaitymo būdais, visų pirma – tai gana dideli bankų mokesčiai. Dar viena problema yra akredityvo sąlygas atitinkančių dokumentų rengimas. Vis dėlto, nepaisant šių trūkumų, dokumentinis akredityvas yra vienas populiariausių atsiskaitymo būdų tarptautinėje prekyboje. Lyginant su kitais atsiskaitymo būdais, jis turi vienodai privalumų ir eksportuotojui, ir importuotojui.

Kaip papildomos priemonės įsipareigojimui užtikrinti sudarant tarptautinius sandorius yra naudojamos trečiosios šalies, dažniausiai bankų, išduodamos garantijos. Garantijos leidžia tarptautinę prekybą vykdančioms šalims išvengti rizikos, susijusios su atsiskaitymais tarp prekybos partnerių, sutarties vykdymu bei avanso panaudojimu. Garantija yra apsidraudimo instrumentas, bet ne atsiskaitymo priemonė, ir juridškai nepriklauso nuo sutarties, kurios pagrindu ji buvo išleista. **Banko garantija** (angl. *bank guarantee*) – tai banko įsipareigojimas sumokėti garantijos gavėjui tam tikrą pinigų sumą ar jos dalį, jeigu garantijos užsakovas neįvykdys savo įsipareigojimo garantijos gavėjui. Bankas, suteikdamas garantiją, neįsipareigoja tiekti prekių ar suteikti tam tikrų paslaugų, jo įsipareigojimai išlieka tik finansiniai. Banko garantijos ypač plačiai naudojamos, kai sudaromi stambūs sandoriai. Yra išskiriamos besąlyginės ir sąlyginės garantijos. Besąlyginės garantijos (angl. *unconditional guarantee*) atveju bankas įsipareigoja mokėti, kai tik jam pateikiamas reikalavimas mokėti pagal garantiją. Tokia garantija maksimaliai apsaugo garantijos gavėjo interesus. Sąlyginės garantijos (angl. *conditional guarantee*) atveju, garantijos gavėjas turi pateikti ne tik raštišką pretenziją, bet ir įvykdyti kitas garantijoje nurodytas sąlygas: pavyzdžiui, pateikti papildomą dokumentą, įrodantį, kad garantijos gavėjas savo įsipareigojimus įvykdė. Pagrindinės garantijų rūšys yra šios:

- pasiūlymo garantija (angl. *tender guarantee*) – tai garantija, kuri apsaugo konkursą paskelbusį subjektą nuo rizikos, kad konkurso dalyvis neįvykdys konkurso sąlygų. Valstybės įmonės, skelbdamos konkursus dėl prekių ar paslaugų teikimo, beveik visada iš konkurse dalyvaujančių įmonių reikalauja kartu su pasiūlymais pateikti ir pasiūlymo garantijas;

- sutarties vykdymo garantija (angl. *performance guarantee*) – tai garantija, kuri sustiprina kontraktinių eksportuotojo įsipareigojimų įvykdymą. Ši garantija apsaugo importuotojo interesus ir užtikrina, kad eksportuotojas tieks prekes ar atliks paslaugas nustatytu laiku, kaip numatyta sutarties sąlygose. Šio tipo garantijos gana plačiai naudojamos, kai pasirašomi dideli kontraktai ir viena iš kontraktą pasirašančių pusių nori užsitikrinti, kad partneris vykdys savo įsipareigojimus;
- avanso grąžinimo garantija (angl. *advance payment guarantee*) – tai garantija, kuri garantuoja importuotojui jo sumokėto avanso grąžinimą, jei eksportuotojas nepateiks prekių ar neįvykdys kitų sutartinių įsipareigojimų;
- mokėjimo garantiją (angl. *payment guarantee*) – tai garantija, kuri apsaugo eksportuotoją nuo rizikos, kad importuotojas nesumokės už patiektas prekes ar

atliktas paslaugas. Paprastai garantijos gavėjas, t.y. eksportuotojas, turi pateikti ne tik pretenziją, bet ir papildomus dokumentus (pvz., komercinę sąskaitą, transporto važtaraštį), įrodančius, kad jis įvykdė savo sutartinius įsipareigojimus, o garantijos užsakovas, t.y. importuotojas, nesumokėjo už tai;

- dar yra paskolos grąžinimo garantija (angl. *loan repayment guarantee*) – kai bankas atlygina garantijos gavėjui nuostolius, jeigu nebuvo grąžinta paskola.

Iš visų išvardintų tarptautinės prekybos garantijų rūšių tik mokėjimo garantija pritaikyta tinka eksportuotojo poreikiams. Gaudamas iš importuotojo banko mokėjimo garantiją, eksportuotojas gali be jokių kitų papildomų priemonių apsidrausti nuo importuotojo mokumo rizikos.

Keturis pagrindinius atsiskaitymo būdus, paminėtus anksčiau šiame straipsnyje, galima palyginti pagal veiksnius, kurie labiausiai lemia vieno ar kito pasirinkimą (6 lentelė).

6 lentelė. Atsiskaitymo būdų palyginimas.

Mokėjimo būdas	Mokėjimo laikas	Prekes importuotojas gauna	Eksportuotojo rizika	Importuotojo rizika
Išankstinis apmokėjimas	Prieš prekių transportavimą	Po apmokėjimo	Jokios rizikos	Labai didelė: eksportuotojo šalies politinė, ekonominė padėtis, rizika, kad pardavėjas gali nepateikti prekių
Dokumentų inkasavimas	Paprastai iš karto po banko pranešimo apie dokumentų gavimą arba suėjus akceptuoto vekselio mokėjimo terminui	Po apmokėjimo	Pirkėjo mokumas, politinė ir ekonominė jo šalies rizika. Atsisakymo apmokėti atveju reikia spręsti prekių likimą.	Labai maža: kad prekės gali būti neišsiųstos.
Akredityvas	Pateikus dokumentus mokesčiui bankui arba nustatytą dieną ateityje	Po apmokėjimo arba po banko įsipareigojimo sumokėti	Labai maža, priklauso nuo akredityvo sąlygų	Maža: dokumentuose nurodytos prekės gali būti neišsiųstos
Atsiskaitymas atvira sąskaita	Pagal susitarimą	Prieš mokėjimą	Labai didelė rizika, nes pardavėjas priklauso nuo pirkėjo valios sumokėti sutartu laiku.	Nėra

### 2.3.2 Prekybos finansavimo būdai

#### Trumpalaikis finansavimas

Tarptautinės prekybos augimas pastaraisiais dešimtmečiais paskatino sukurti ir plėtoti naujas prekybos finansavimo priemones. Plečiantis įmonės veiklai, didėja prekybos apimtys, atitinkamai didėja ir skolininkų skaičius bei finansavimas, reikalingas padengti apyvartinių lėšų trūkumą. Visų brangiausių išteklių yra įmonės nuosavos lėšos. Todėl šiuolaikinės įmonės ieško įvairių – ir trumpalaikių, ir ilgalaikių – išorinių finansavimo šaltinių. Dažniausiai nuadomas išorinio trumpalaikio finansavimo šaltinis yra bankų teikiami kreditai apyvartinėms lėšoms.

**Trumpalaikiai kreditai** – tai kreditai, išduodami iki 1 metų laikotarpiui, apyvartinėms lėšoms papildyti. Užtikrinant paskolos grąžinimą gali būti įkeičiamas kliento nekilnojamasis turtas, žemė, atsargos, produkcija, technika, vertybiniai popieriai ir t.t. Išduodamas trumpalaikius kreditus bankas taip pat įvertina ir įmonės finansinę būklę, įmonės veiklą, partnerius, kontraktus ir jų vykdymą. Trumpalaikiai kreditai – tai vienas iš plačiausiai naudojamų apyvartinių lėšų papildymo būdų.

Kaip vieną iš trumpalaikio finansavimo būdų reikėtų paminėti ir **overdraftą**, naudojamą apyvartinių lėšų poreikiui patenkinti. Overdraftas – tai galimybė vykdyti išlaidas, mokėjimus, nors banko sąskaitoje nėra tam lėšų. Overdrafto limitas suteikiamas ne ilgesniam kaip 12 mėnesių laikotarpiui. Įmonė, naudodamasi overdraftu, nėra apribota lėšų išėmimo ir grąžinimo grafiku, ir palūkanos mokamos tik už faktiškai panaudotą overdrafto sumą. Labai svarbi overdrafto nauda įmonei yra ta, kad jis suteikiamas nereikalaujant įkeisti turto.

Bankai taip pat savo klientams suteikia **kredito linijas**, kurios skirtos apyvartinių lėšų trūkumui padengti, akreditivams, garantijoms leisti ar išdo produktams įsigyti. Paprastai kredito linijos yra išduodamos iki 2 metų laikotarpiui. Kredito linija besinaudojanti įmonė gali kartkartėmis imti ir grąžinti kredito lėšas neviršydamas bendros nustatytos limitos sumos. Palūkanos yra mokamos už faktiškai panaudotą kredito limitą dalį ar visą limitą. Bankai labai dažnai suteikia kredito linijas stambiems klientams, vykstantiems labai daug ir įvairių atsiskaitymų.

Dar vienas būdas, kaip atidėtą apmokėjimą pardavėjas gali paversti likvidžia finansine priemone, yra **vekselių diskontavimas**. Pardavėjas, suteikęs prekybinį kreditą ir įsiskolinimą įforminęs vekseliu, gali nelaukti, kol pirkėjas atsiskaitys už prekes, – jis gali vekselį diskontuoti, t.y. perduoti bankui. Tai vienas iš eksporto finansavimo būdų, suteikiančių galimybę vykdyti rizikingesnius sandorius bei pagerinti pardavimo sąlygas pratęsiant apmokėjimo terminus. Šitaip vekselis tampa puikia priemone apyvartinėms lėšoms finansuoti.

Vekselių diskontavimas – tai sumokėjimas vekselio turėtojui už pateiktą vekselį nesuėjus vekselio mokėjimo terminui. Dažnai bankai diskontuoja pateiktus įsakuosius bei paprastuosius vekselius. Vekseliai yra diskontuojami už tam tikrą kainą (diskontą), išreikštą metų palūkanomis. Banko įkainiai už vekselių diskontavimą yra artimi kainai, kurią klientai moka už tam tikro dydžio, tam tikros valiutos ir tam tikro termino banko teikiamus kreditus. Vekseliai gali būti diskontuojami:

- su atgręžtinio reikalavimo teise (su regresu) vekselio turėtojui, atsakančiam už vekselio apmokėjimą. Jei gu vekselio turėtojas ar laiduotojas laiku nesumoka, bankas turi teisę reikalauti apmokėjimo iš paties vekselio turėtojo.
- be atgręžtinio reikalavimo teisės (be regreso) vekselio turėtojui; šiuo atveju bankas, jei vekselio mokėtojas ar laiduotojas neapmoka vekselio, atsisako savo teisės reikalauti apmokėjimo iš vekselio turėtojo.

Pagrindinis vekselio diskontavimo privalumas ir nauda importuotojui yra prekinio kredito gavimas (t.y. mokėjimo atidėjimas). Taip pat svarbu tai, kad importuotoją finansuoja bankas, o ne eksportuotojas. Eksportuotojas iš vekselio diskontavimo irgi gauna nemažai naudos: galimybę padidinti prekių apyvartą, nes bankas sumoka prekių vertę iš karto, net jei sutartyje numatyta atidėto mokėjimo sąlyga, pagerėja įmonės finansinė būklė, mažinamos pirkėjų skolos, atitinkamai mažėja administracinės išlaidos skoloms administruoti, greičiau ir gana efektyviai išieškamos skolos.

Kalbant apie vekselių diskontavimą dar reikėtų paminėti ir **forfeitingą** – tarptautinėje terminologijoje taip vadinamas vekselių diskontavimas be regreso teisės į vekselio pateikėją. Anksčiau forfeitingas buvo populiariesnis atsiskaitymuose tarp Vakarų ir Rytų Europos šalių, tačiau dabar forfeitingo paslaugomis naudojamosi visame pasaulyje. Kai eksportuotojas nutaria naudotis forfeitingo paslaugomis, su pirkėju dėl to susitaria prieš pasirašydamas pirkimo pardavimo sutartį. Pirkėjas išrašo komplektą vekselių sumai, lygiai prekių vertei ir procentams už kreditą, kurį

forfeitingo forma sutinka teikti pirkėjui. Tuo būdu pardavėjas, užuot gavęs pinigus už prekes, gauna vekselį arba vekselių komplektą, t.y. įsipareigojimą sumokėti tam tikrą sumą nurodytu laiku. Pardavėjas parduoda šį vekselių komplektą bankui ar specialiai forfeitingo kompanijai ir gauna pinigus jau sandorio pradžioje. Vadinasi, pirkėją kredituoja ne pats tiekėjas, o bankas, kuris, forfeitinguodamas sandorį, prisiima ir pinigų nesumokėjimo riziką. Forfeitingą, kaip komercinio finansavimo metodą, galima traktuoti dvejopai. Vienas iš privalumų pardavėjui yra tai, kad jis turi pakankamai apyvartinių lėšų ir nepatiria išlaidų, susijusių su mokėjimo išieškojimu ir skolininko finansinės būklės pokyčiais. Prie trūkumų galima būtų priskirti forfeitingą atliekančios bendrovės ar banko paiešką bei tam tikros pelno dalies praradimą. Ši dalis kaip tik ir atitenka forfeitingo paslaugas suteikusiai kompanijai ar bankui.

**Eksporto akredityvų dokumentų diskontavimas** – tai apyvartinių lėšų finansavimo būdas, kai atsiskaitoma eksporto akredityvais. Eksporto akredityvu dokumentai

yra diskontuojami už tam tikrą kainą (diskontą), išreikštą metų palūkanomis. Bankai diskontuoja dokumentus, pateiktus pagal akredityvus, o šie apmokami pagal sutarimą arba atidedant apmokėjimą, arba akceptuojant vekselį.

Paprastai bankai prieš diskontuodami eksportuotojo pateiktus dokumentus įvertina eksportuotojo kontrakto vykdymo riziką, banko, išleidusio akredityvą, riziką. Jei rizika priimtina, bankai sutinka diskontuoti dokumentus. Dokumentai gali būti diskontuojami su regreso teise į dokumentų pateikėją ir be.

**Faktoringas** – apyvartinių lėšų finansavimo paslauga, teikiama be turto įkeitimo. Faktoringas – kompleksinė paslauga, leidžianti pritraukti papildomas finansines lėšas prekybai finansuoti, užtikrina stabilius finansinius srautus ir palengvina jų planavimą, sumažina valdymo ir administravimo sąnaudas bei riziką, susijusių su blogais debitoriniais įsiskolinimais. Todėl įmonės daugiau lėšų gali skirti savo pagrindinei veiklai. Teisę reikalauti apmokėjimo pagal savo sąskaitas importuotojams eksportuotojas perleidžia bankui, o iš jo mainais gauna didžiąją dalį



tų sąskaitų vertės. Ši vertė vadinama faktoringo avansu. Pagrindiniai bankų naudojami faktoringo tipai yra šie:

- faktoringas su regreso teise į eksportuotoją (klientą). Šio tipo pagrindinis ypatumas yra tai, kad importuotojui laiku neapmokėjus sąskaitos, bankas turi teisę prašyti kliento sugrąžinti sumokėto faktoringo avansą. Šis faktoringo būdas labiau tinka klientams, kurie pasitiki savo pirkėjais ir/arba yra finansiškai pajėgūs, bei turi geresnes galimybes skolintis.
- faktoringas be regreso teisės į klientą. Šio tipo pagrindinis ypatumas yra tai, kad pirkėjui laiku neapmokėjus sąskaitos, bankas neturi teisės prašyti kliento grąžinti sumokėto faktoringo avansą. Šio tipo faktoringu naudojasi klientai, norintys minimizuoti pirkėjo mokumo riziką arba nelinkę prisiimti papildomo įsipareigojimo.

Reikia paminėti, kad tarptautinio faktoringo atveju banko prašymu pirkėjų finansinę būklę įvertina ir limitus nustato prekių kreditų draudimo bendrovės arba tokių pirkėjų šalyse veikiančios faktoringo bendrovės, su kuriomis bankas yra pasirašęs bendradarbiavimo sutartis. Taip pat verta paminėti, kad prekių kreditų draudimas yra derinamas su faktoringo paslaugomis. Prekinis kreditas – tai pirkėjo įsiskolinimas už kreditan nupirktas ir patiektas prekes arba suteiktas paslaugas. Visada verta pardavėjui apsidrausti savo prekinis kreditus. Tai leidžia bankui žymiai greičiau įforminti faktoringą, nes nebereikia vertinti kliento pirkėjų – tai būna atlikusi draudimo bendrovė.

### Vidutinės trukmės ir ilgalaikis prekybos finansavimas

Finansavimo laikotarpio trukmė priklauso nuo pačios parduodamos prekės. Trumpalaikio gyvavimo prekėms (vartojimo prekėms) dažniausiai pasirenkamas trumpalaikis finansavimas, o ilgalaikėms prekėms (gamybos priemonės, transportas, pastatai ir pan.) – ilgalaikis finansavimas. Kaip jau minėjome, vidutinės trukmės ir ilgalaikis finansavimas būdingas tarptautiniams sandoriams, kurių objektas yra ilgo naudojimo investicinės prekės. Tokiuose sandoriuose pardavėjas dažniausiai suteikia pirkėjui vidutinės trukmės arba ilgalaikį mokėjimo termino atidėjimą. Po sutarties pasirašymo avansu dažniausiai sumokama nedidelė dalis sandorio sumos arba avansas visai nemokamas. Todėl pardavėjui reikalingas finansavimas:

- gamybos fazės metu, nes brangių investicinių prekių gamyba trunka gana ilgai;
- kredito fazės metu, t.y. tam laikotarpiui, kuriam pirkėjui yra atidėtas apmokėjimas.

Plačiausiai naudojamas šio finansavimo būdas – **ilgalaikiai kreditai**. Ilgalaikiai kreditai teikiami investicijoms, taip pat stambiam, smulkiam ir vidutiniam verslui plėtoti, nekilnojamajam turtui įsigyti ar statyti (rekonstruoti), įrengimams, technikai ir technologijai įsigyti. Ilgalaikiai kreditai išduodami nuo 1 iki 10 metų laikotarpiui.

Dar vienas vidutinės trukmės ir ilgalaikio prekybos finansavimo būdas yra **lizingas**. Lizingas – tai ilgo naudojimo, vartojimo ir investicinių prekių nuoma, kai lizingo davėjas (lizingo įmonė, gamintojas, pardavėjas) išnuomoja objektą lizingo gavėjui (naudotojui, įmonei, asmeniui) tam tikram laikotarpiui, o lizingo gavėjas atsiskaito, vykdydamas dalinius lizingo mokėjimus (dažniausiai kas mėnesį ar ketvirtį). Lizingas apima pirkimo, pardavimo ir nuomos santykius. Šių santykių pagrindą visuomet sudaro kreditinė operacija, o pagrindinis subjektas yra lizingo bendrovė, kuri teikia nuomininkui finansinę paslaugą. Kokie pranašumai būdingi lizingui, lyginant su kita galima alternatyva – bankų teikiamais kreditais? Lizingo, kaip vidutinės trukmės ir ilgalaikio finansavimo rūšies, teikiamus pranašumai pasireiškia šiose srityse:

- Finansavimo srityje: lizingo būdu išsinuomoję investicines prekes, lizingo gavėjas gali laisvai jomis naudotis, nenaudodamas savo nuosavo kapitalo. Lizingo gavėjo balanso požiūriu, lizingo operacija yra neutrali, nes lizinguojamas turtas neįtraukiamas į įmonės balansą, vadinasi, nuosavo ir skolinto kapitalų santykis išlieka nepakitęs. Nereikia įkeisti turto, nes užstatas yra pats lizinguojamas turtas. Lizingo gavėjas – pasirinkęs priimtina pradinę įmoką, lizingo sutarties terminą, įmokų dydį, – gali optimaliau paskirstyti savo išlaidų srautus. Lizingo sutarčiai pasibaigus, klientas tampa lizinguojamo turto savininku.
- Investicijų srityje: lizingo būdu išsinuomoję investicinį turtą ar prekes, lizingo gavėjas kaip šaltinį lizingo daliniams mokėjimams gali naudoti pajamas, gautas pardavus prekes ar paslaugas, gautas iš lizinguojamo turto.

Forfeitingas taip pat gali būti priskirtas prie ilgalaikio finansavimo būdų.

Kaip ilgalaikį finansavimo būdą verta paminėti ir eurorinkos finansavimo instrumentus:

- a) **euroobligacijas;**
- b) **euronotas;**
- c) **komercinius eurovekselius.**



Šie finansiniai instrumentai atlieka vis didesnį vaidmenį, tačiau paprastai, norint juos panaudoti, reikia disponuoti dideliais finansiniais ištekliais. Tarptautinės prekybos finansavimo praktikoje šių instrumentų naudojimas kol kas nėra labai paplitęs ir reikšmingas.

**Euroobligacijos** yra vidutinės trukmės ir ilgalaikiai vertybiniai popieriai, kuriuos dažniausiai išleidžia bankų konsorciumai, tarptautinių institucijų, kompanijų ar netgi valstybės, kuri skolinasi, užsakymu. Euroobligacijų trukmė paprastai būna nuo 8-15 metų. Kad kompanija galėtų organizuoti euroobligacijų emisiją (t.y. surasti banką, kuris sutiktų šią emisiją valdyti), tarptautinė agentūra turi jai suteikti reitingą.

**Euronotos** tai euroobligacijų atmaina, kuri 1982–1986 metais buvo gana plačiai paplitusi Europoje. Tai įsipareigojimai, skolos, kurių terminas trumpesnis nei euroobligacijų emisijos atveju. Skolindamasis tokiu būdu, skolininkas gali išleisti vieną po kitos serijas euronotų su 3–6 mėnesių išpirkimo terminu. Po šio termino skolininkas (emitentas) išleidžia kitą euronotų emisijos seriją, kuri padengia pirmosios serijos skolą. Beje, antrosios emisijos vertė gali būti didesnė arba mažesnė priklausomai nuo skolininko poreikių. Toks kreditavimo būdas, nors ir labai lankstus, yra gana brangus ir atima daug laiko. Euronotos nėra kotiruojamos biržoje. Šia finansavimo forma galima naudotis kelis kartus (atsinaujinantis pobūdis), taip pat galima keisti finansavimo dydį. Įmonės, išleidžiančios euronotas, susiduria su problema, kai jas perka nepatikimi investitoriai, kurie nelaiko euronotų iki apmokėjimo termino, o stengiasi jas realizuoti antrinėje rinkoje. Tokios antrinės rinkos atsiradimas nėra pageidaujamas emitentų (tai paprastai būna bankai, stambios pramonės įmonės, lizingo bendrovės). Todėl nuo 9-ojo dešimtmečio euronotas po truputį išstumia naujesnis finansavimo instrumentas – **komerciniai eurovekseliai**.

Komerciniai eurovekseliai – tai atsinaujinantys trumpalaikiai pinigų rinkos vertybiniai popieriai (apmokėjimo terminas ilgiausiai trunka iki 1 metų), kurie siūlomi diskontuoti. Pagal trukmę, šie vertybiniai popieriai turėtų būti priskirti prie trumpalaikių finansavimo instrumentų. Pagrindinis jų privalumas, lyginant su euronotomis, yra tas, kad gali būti fiksuojamas bet koks išpirkimo laikotarpis, tačiau jei diskontavimo normos kliento netenkina, jis gali pakeisti ir emisijos, ir išpirkimo datą. Taigi eurovekseliai yra gana lanksti priemonė įsigyti lėšų – jų palūkanas daugiausia lemia rinka, o juos išleidžiančiai kompanijai

nereikia oficialaus reitingo, kad išplatintų šiuos vertybinius popierius. Praktikoje reitingus turinčios kompanijos gali vykdyti šių eurovekselių emisijas su mažesnėmis palūkanomis.

Reikia pripažinti, kad šie visi eurorinkos finansavimo instrumentai Lietuvos finansinėms institucijoms yra daugiau teoriniai. Pirmiausia todėl, kad labai nedidelė finansinių institucijų įvairovė, o jų kvalifikacija prekybos finansavime – nepakankama. Antroji priežastis, nulemianti ilgalaikio finansavimo stoką, yra vis dar jaučiamas ilgalaikių finansinių resursų stygius. Trečia, daugelis Lietuvos įmonių ar finansinių institucijų nėra pakankamai pripažintos tarptautiniu mastu, todėl negali pasinaudoti tarptautinio kapitalo ir pinigų rinkos paslaugomis.

Šiame skyriuje buvo trumpai apžvelgti pagrindiniai tarptautinėje prekyboje naudojami atsiskaitymo būdai bei prekybos finansavimo instrumentai. Išsamios informacijos apie šių atsiskaitymo būdų naudojimą bei finansavimo galimybes jums suteiks Lietuvos komerciniai bankai.

## Naudinga literatūra

---

1. Incoterms 2000. ICC Official Rules for the Interpretation of Trade Terms. Paris: ICC Publication, 1999.
2. Sūdžius V. Sutartys: principai ir praktika (trečiasis leidimas). Vilnius, Pačiolis, 2001.
3. Urbonas J. A. Tarptautinė logistika. (teorija ir praktika). Kaunas, Technologija, 2005.
4. Pranulis V. ir kiti. Marketingas. Vilnius, The Baltic Press, 2000.
5. Pajuodis A. prekybos marketingas. Vilnius, Eugrimas, 2002.
6. Baublys A. Krovinių vežimai. Vilnius, Technika, 2002.
7. Minalga R. Krovinių transporto sistema (antras leidimas). Kaunas, Kauno kolegijos leidybos centras, 2007.
8. Krovinių vežimo geležinkeliu taisyklės. Lietuvos geležinkelių leidybos centras, Vilnius, 2000.
9. Minalga R. Tarptautinė logistika. Vilnius, Homo Liber, 2004.
10. Povilauskienė D. Teisė ir muftinės veikla. Vilnius, Mykolo Romerio universitetas, 2006.
11. Minalga R. Krovinių gabenimas tarptautiniais maršrutais (tarptautinė logistika). Vilnius, Pačiolis, 1997.
12. Derybų vadovas. Lietuvos ekonominės plėtros agentūra, Vilnius, 2007 m.

**LIETUVOS EKONOMINĖS PLĖTROS AGENTŪRA**

Lietuvos ekonominės plėtros agentūra (LEPA) yra viešoji įstaiga prie Lietuvos Respublikos Ūkio ministerijos, kuri verslininkams siūlo šias paslaugas:

- Konsultuoja Lietuvos verslininkus tarptautinio bendradarbiavimo klausimais, verslo partnerių paieškos klausimais
- Rengia ir įgyvendina tarptautinius projektus, verslo kontaktų mugės, organizuoja Lietuvos įmonių dalyvavimą tarptautinėse parodose
- Nustato užsienio kompanijų poreikius ir organizuoja jų vizitus į Lietuvos įmones, suteikia paramą pradiname derybų etape
- LEPA atstovai užsienyje padeda surasti verslo partnerius jų rezidavimo šalyse
- Padeda nustatyti tikslines rinkas Lietuvos įmonių gaminiams
- Suteikia specializuotą informaciją apie užsienio rinkas
- Konsultuoja verslo informacijos šaltinių paieškos ir jų naudojimo klausimais
- Suteikia galimybę naudotis elektroninėmis verslo duomenų bazėmis
- Leidžia ir platina informacinius leidinius verslo plėtros klausimais
- Teikia informaciją apie tarptautinius verslo renginius
- Informuoja apie verslo pasiūlymų duomenų bazines ir verslo portalus
- Rengia informacinius seminarus apie potencialias rinkas bei tarptautinio verslo naujoves
- Organizuoja mokymus įmonių atstovams, atsakingiems už eksporto plėtrą
- Padeda susirasti užsienio investuotojus
- Rengia mokymus ir konsultacijas vietos valdžios institucijoms investicijų pritraukimo klausimais
- Renka informaciją apie Lietuvos įmonių investicinius projektus ir juos pristato potencialiems užsienio investuotojams
- Ieško sklypų/pastatų ir siūlo juos investuotojams

**Kontaktai:**

Jogailos 4, 01116 Vilnius

Tel. (5) 262 7438

Faks. (5) 212 0160

El. paštas [info@lda.lt](mailto:info@lda.lt)

[www.lepa.lt](http://www.lepa.lt)

## EKSPORTUOTOJO VADOVAS

---

Leidinį ruošė:

Audronė Masandukaitė

Doc. Rimgaudas Pranas Minalga

Jonas Riepšas

Loreta Šaltinytė



LIETUVOS EKONOMINĖS PLĖTROS AGENTŪRA

Jogailos 4, 01116 Vilnius

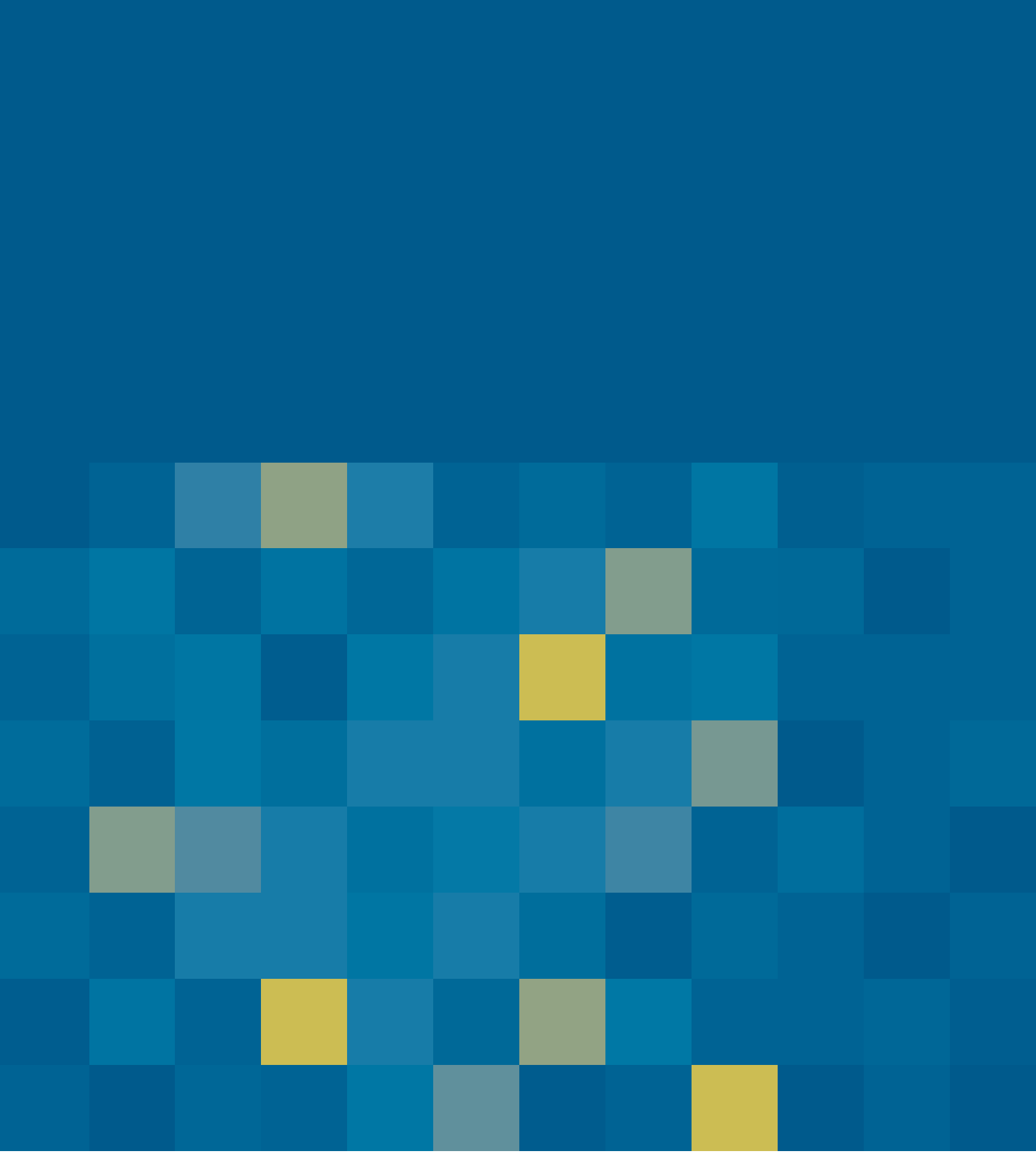
Tel. (5) 262 7438

Faks. (5) 212 0160

El. paštas [info@lda.lt](mailto:info@lda.lt)

[www.lepa.lt](http://www.lepa.lt)

Spausdino spaustuvė LOGOTIPAS



Jogailos 4, 01116 Vilnius

Tel. (5) 262 7438

Faks. (5) 212 0160

El. paštas [info@lda.lt](mailto:info@lda.lt)

[www.lepa.lt](http://www.lepa.lt)