

# UŽSIENIO PREKYBOS FINANSAVIMAS

## Įvadas

1980-ųjų metų pasaulinės ekonomikos augimas padidino pasaulinės prekybos apimtis, kurios 1988 m. sudarė 2.8 trln. USD. Atsižvelgiant į duomenis, pateiktus Tarptautinio valiutos fondo 'Ekonominėje apžvalgoje' (1989 m.), pasaulinės prekybos vidutinis kasmetinis augimo tempas sudarė 3.75% , o pasaulinio eksporto ir importo vidutinis kasmetinis augimo tempas pasiekė 4.93% . Tarptautinės prekybos augimą šiuo periodu sąlygojo pramoninių šalių prekybos apimties padidėjimas. Pramonės centruose prekybos apimtis pakilo nuo 63% iki 70% , tuo tarpu besivystančiose šalyse smuko nuo 26% iki 22% , o šalyse kur vyravo planinė ekonomika krito nuo 10% iki 8% .

Kiekviena vyriausybė suinteresuota, kad palankios finansavimo sąlygos plėstų prekybą. Pirma, valstybinė valdžia užsiima užsienio prekybos finansavimu, nes vis didėjantis eksporto ir importo lygis sąlygoja darbo vietų skaičiaus ir pajamų didėjimą. Dėl šios priežasties daugelis šalių vertina užsienio prekybą kaip "ekonomikos augimo variklį". Užsienio prekyba (eksportas ir importas) sudaro apie 46% BVP Didžiojoje Britanijoje, 53% –Vakarų Vokietijoje, 178% –Singapūre, 25% –Japonijoje ir 15% – JAV. Toliau šiame skyriuje apžvelgsime, kokią politiką taiko vyriausybė, kad palaikytų ir skatintų užsienio prekybą. Antra, privataus sektoriaus eksportuotojai turi pasirūpinti, kad su užsienio pirkėjais būtų laiku atsiskaitoma. Jie privalo aktyviai dalyvauti kontroliuojant gamybos išlaidų lygį ir pelningumą, valdant produkcijos išsiuntimą į užsienio rinkas. Trečia, laisvos rinkos prekybos sąlygomis vartotojai laimi šiuo atžvilgiu: turi daug didesnių prekių, žemesnėmis kainomis, pasirinkimą. Importo finansavimo metodai daro įtaką importuotojo pasirinkimui, nes jis privalo nuspręsti, ką importuoti, iš kur ir kaip importuoti, kad kuo geriau patenkinti šalies vidaus paklausą. Ketvirta, prekybos finansavimas yra viena iš svarbiausių operacijų, kurias vykdo tarptautiniai bankai. Pagrindinės jų operacijos buvo – prekybos finansavimas ir valiutos keitimas, tačiau netolimoje praeityje įvykę pasikeitimai prekybos sferoje, ekonominėje aplinkoje ir prekybos finansavimo srityje privertė bankininkus ieškoti naujų būdų ir kelių į pelną. Netgi centriniai šalių bankai privalo atsižvelgti į tai, kuri pinigų politika yra pelningesnė.

Šiame skyriuje praktiškai paanalizuosime užsienio prekybos finansavimą. Pirmojoje dalyje apžvelgsime riziką, vyraujančią užsienio prekyboje ir susijusią su šios prekybos finansavimu. Antrojoje dalyje sužinosime apie tradicinius užsienio prekybos finansavimo būdus – akredityvą ir šiuolaikines technologijas, kurių taikymas padidino naudojimąsi akredityvais. Trečiojoje dalyje išsiaiškinsime, kokius dar prekybos finansavimo metodus (pradedant nuo pačių paprasčiausių ir baigiant sudėtingiausiais) dabartiniu metu visame pasaulyje naudoja eksportuotojai ir importuotojai. Ketvirtojoje dalyje nurodomi skirtingi organizacijų tipai (privačios ir valstybinės), kurių pagalba vykdomas užsienio prekybos finansavimas ir kurios dalyvauja tarptautinėje prekyboje. Baigiamojoje dalyje aptarsime paskutines tarptautinės prekybos tendencijas, informacinius finansavimo šaltinius, pasirinkimo strategijas ir finansavimo būdus, nukreiptus į išlaidų ir rizikos mažinimą.

## Šio skyriaus nagrinėjimo tikslai

1. Susipažinti su rizikos rūšimis (geografinė, valiutinė, politinė, infliacinė ir procentinė, rinkos ir mokėjimų) su kuriomis susiduria abi šalys, dalyvaujančios prekybos operacijose.
2. Smulkiai išanalizuoti akredityvo, kaip tradicinio finansinio instrumento, panaudojimą užsienio prekyboje, įskaitant šiuolaikinę 'elektroninio akredityvo' technologiją.
3. Paaiškinti kitus užsienio prekybos finansavimo metodus - "atviroji sąskaita" (atsiskaitymų forma, kai pirkėjas periodiškai moka įsiskolinimus), konsignacija (susitarimo būdas, kai komitentas perduoda komisionieriui prekę pardavimui iš komisionieriaus sandėlio),

faktoringas, forfeitingas, barteris (priešpriešinė prekyba) ir tarptautinis lizingas (ilgalaikė mašinų ir įrengimų nuoma) – kurie yra lanksčios priemonės, padedančios eksportuotojams ir importuotojams prisitaikyti prie besikeičiančių sąlygų.

4. Išstudijuoti įvairias svarbias funkcijas, kurias vyriausybė ir tarptautinės institucijos vykdo tam, kad finansuotų tarptautinę prekybą ir ją remtų.

5. Surinkti ir išanalizuoti informaciją, susijusią su užsienio prekyba, kad galėtume planuoti strategiją, nukreiptą į išlaidų ir rizikos minimizavimą prekybos finansavimo procese, įskaitant ginčytinų klausimų paaiškinimą. prekybos

#### PAGRINDINIAI TERMINAI IR SĄVOKOS

- Patvirtintas neatšaukiamas akredityvas
- Priešpriešinė prekyba
- “Edžo” korporacijos (sukurtos pagal “Edžo” įstatymą, kuris numato Amerikos bankų užsienio filialų steigimo tvarką, 1919 m.)
- faktoringas
- forfeitingas
- realaus pelno kalkuliavimas
- atšaukiamas akredityvas
- automatiškai atsinaujinantis akredityvas
- pareiškėjo vekselis
- rezervinis akredityvas
- banko akceptas
- prekybos blokas

#### SUTRUMPINIMAI

L/C – akredityvas

D/P – dokumentai po apmokėjimo

D/S – per n dienų po vekselio pateikimo

D/A – dokumentai prieš akceptą

ICC – Tarptautiniai Prekybos rūmai

Exim-bank – JAV Eksporto-importo bankas (“Eksimbankas”)

FCIA – užsienio kreditų draudimo asociacija

PEFCO – privataus eksporto finansavimo korporacija

CCC – prekių-kreditinė korporacija (JAV)

OPIC – užsienio privačių investicijų korporacija (JAV)

ECGD – eksporto kreditų garantijų departamentas (Didžioji Britanija)

MITI – tarptautinės prekybos ir pramonės ministerija Japonijoje

IFC – Tarptautinė finansinė korporacija

EXIM – Eksporto- importo bankas Japonijoje

GATT – tarptautinis susitarimas dėl muitų tarifų ir prekybos

COFACE – prancūzų kompanija, draudžianti užsienio prekybą

BFCE – užsienio prekybos Prancūzijos bankas

KFW – kreditinė įstaiga ekonomikos atstatymui

IDA – Tarptautinės plėtros agentūra (JAV)

FCS – užsienio prekybos valdymas (JAV prekybos ministerija)

## **RIZIKA UŽSIENIO PREKYBOJE**

Užsienio prekyba apima ne tik prekių judėjimą, bet taip pat paslaugų ir kapitalo srautus tarp prekybos partnerių ir finansų institucijų. Kadangi atskiros valstybės naudoja savas vyriausybines reguliavimo priemones, nuosavą valiutą, kultūrą ir kalbą, todėl, dalyvaujant tarptautinėje prekyboje, iškyla tam tikros problemos ir rizika. Kaip importuotojai ir eksportuotojai, taip ir finansų institucijos, dalyvaujančios prekybos finansavime, turi atkreipti dėmesį į tai bei teisingai elgtis tokiomis sąlygomis. Ši rizika nėra kažkuo ypatinga. Pavyzdžiui, informacijai perduoti tarp pardavėjo ir pirkėjo priemonių trūkumas gali sukelti visišką užsienio rinkos ignoravimą, kadangi ten esantis pardavėjas gali realizuoti savo prekę netinkama kaina. Staigūs pasikeitimai politiniuose santykiuose tarp dviejų valstybių gali pakenkti importuotojų ir eksportuotojų interesams. Eksportuotojai gali susidurti su apribojimais pervežant produkciją į kitą šalį – importuotojui, net jeigu abu dalyviai pasirašė reikiamas sutartis. Taip pat importuotojams gali kilti sunkumai atsiskaitant supardavėjais kitoje šalyje, jeigu tos šalies valdžia įveda valiutos kontrolę. Į visapusišką rizikos analizę įeina: geografinė rizika, valiutos rizika, politinė rizika, infliacinė ir procentinė rizika, rinkos ir mokėjimų rizika.

### **Geografinė rizika**

Problema, su kuria susiduria kompanijos, užsiimančios užsienio prekyba, – tai geografinė arba atstumo rizika, kuri iškyla gabenant prekes jūra, sausuma ar oru. Pervežimai jūra reikalauja daug laiko ir rizikuoja būti sugadinti, paveikti gaisro ar nepalankių oro sąlygų. Pervežimai sausuma nors patogūs, bet taip pat rizikingi, nes čia susiduriama su įvairiomis pervežimų sistemomis ir muitinių taisyklėmis (pvz., Austrija ir Vengrija). Oro pervežimai daug greitesni, bet ir daug brangesni. Šiuolaikinių pervežimo būdų, tokių kaip oro frachtas, geležinkeliai, konteineriai, naudojimas mažina pervežimo išlaidas, bet kartu susijęs su kitomis rizikos rūšimis. Laimei, yra galimybė apsidrausti, pvz., nuo gaisrų, uraganų, gedimų, vandens įtakos, nuo darbuotojų streikų. Kalbant apie pervežimų problemas, galima paminėti tam tikrus sunkumus bei susisiekimo priemonių tarp pirkėjo ir pardavėjo skirtingose šalyse

trūkumus. Nepakankamai informuotam eksportuotojui ar importuotojui gali kilti neaiškumų. Būtent dėl visų šių priežasčių, kompanijos ir finansų institucijos, užsiimančios užsienio prekyba, turi atsižvelgti į skirtingas rizikos susijusias su geografine padėtimi, rūšis.

## Valiutos rizika

Fiksuoto valiutos kurso sistema numato gana žemą valiutinės rizikos laipsnį. Vis dėlto fiksuotas valiutos kursas gali keistis, jeigu mokėjimų balanso sudėtis reikalauja tam tikrų pakeitimų. Įvedus laisvo valiutos kurso sistemą (1973 m.), valiutos vertė svyravo priklausomai nuo paklausos ir pasiūlos. Iš esmės valiutos paklausa ir pasiūla priklauso nuo eksporto ir importo srautų šalyje, nuo kapitalo įplaukų į šalį ir jų nutekėjimo iš šalies. Ir importuotojas, ir eksportuotojas susiduria su valiutos rizika. Valiutos vertės svyravimai atsispindi atliekamų operacijų išlaidose ir pelne. Įvežamų žaliavų kainos gali keistis, jei padidėja ar sumažėja valiutos vertė eksportuotojo šalyje palyginus su valiutos verte importuotojo šalyje. Žaliavų kainų pasikeitimai daro įtaką pardavimų kainai ir pajamoms, kurias gauna eksportuotojas, taip pat įtakoja pelną, kurį gali gauti importuotojas atlikdamas prekybos operaciją.

Tarptautinės prekybos kompanijos, siekdamos minimizuoti nepageidaujamus valiutos kurso svyravimus, gali arba apsidrausti nuo valiutos rizikos, sudarydamos išankstinius sandorius, arba panaudoti kitus draudimo instrumentus, aptartus penktame skyriuje. Kad išvengtų valiutinės rizikos, daugelis eksportuotojų ir importuotojų, išrašo sąskaitas už atliktas operacijas ta valiuta, kuri yra stabilesnė, net jeigu ji nėra nacionalinė tos šalies valiuta. Iki Antrojo Pasaulinio karo prekybos įmonės pirmenybę teikė britų svarams sterlingams dėl jų vertės stabilumo. JAV doleris buvo pripažintas tik po karo. Taip pat užsienio prekybai finansuoti naudojamos Japonijos jenos ir Vokietijos markės – dėl jų vertės stabilumo.

## Politinė rizika

Užsienio prekyboje politinė rizika įgauna įvairias formas. Rimtais atvejais, tokiais kaip karas tarp valstybių, prekyba tarp valstybių, esančių karo stovyje, tampa neįmanoma. Revoliucija gali laikinai sustabdyti prekybinius santykius su kitomis šalimis. Vyriausybinių bankų nacionalizavimas prekybos finansavimo funkcijas iš privačių komercinių bankų gali perleisti vyriausybėms žinyboms. Didžiojoje Britanijoje vyriausybės įvesta valiutos ir kapitalo kontrolė (1597 m.) tapo klasikiniu pavyzdžiu, kaip paklausa, prekybai finansuoti, iš svarų sterlingų į JAV dolerius “peršoko” paktiškai per vieną parą.

Prekybos kompanijos susiduria su politine rizika, kai valstybė keičia savo prekybos politiką, liečiančią tarifus ir kvotas, jei ji organizuoja importą ir eksportą ar įveda specialius mokesčius. 30 – taisiais metais daugelis pramonės valstybių priėmė eilę įstatymų, apsaugančių prekybą, pvz., įvedė tam tikrus prekybos apribojimus ir valiutos kontrolę. 30 – taisiais metais tarptautinės prekybos apimties sumažėjimas darė įtaką pasaulinės ekonomikos vystymuisi. 70 – taisiais metais “naftos eksportuotojų šalių organizacija” įvedė fiksuotą naftos kainą, kas padarė didelę įtaką pasaulinės prekybos struktūros vystymuisi.

## Infliacinė ir procentinė rizika

Infliacija gali daryti tiek palankią, tiek ir nepalankią įtaką užsienio prekybos firmų pelningumui. Jeigu eksportuotojo šalyje vyksta infliaciniai procesai, tai importuotojas turi aiškiai nustatyti, kaip importuotos produkcijos kainų pasikeitimai (pagal šalies vidaus valiutą) įtakos ribines pajamas. Jeigu infliaciniai procesai vyksta importuotojo šalyje, tai importuotojas turi nustatyti importuojamoms prekėms kainą pagal šalies vidinį kainų indeksą plius pelno marža. Priešingu atveju jis gali patirti nuostolius. Tokia procedūra buvo pavadinta “realaus pelno kalkuliacija”. Kai kuriais atvejais importuotojas, veikiantis aplinkoje, kurioje pastebimi infliacijos procesai, naudojami “infliacijos laukimo” metodu, padedančiu apytiksliai nustatyti produkcijos kainą. Vienok tokia praktika gali

sukliudyti vartotojams įsigyti prekes bei padidinti, o kartais net sustiprinti infliacijos lūkesčius, gali sulėtinti užsienio prekybą.

Infliacija taip pat daro įtaką ir procentiniams tarifams, kas atspindi užsienio prekybos finansavimo kainoje. Pagal "Pasaulio ekonomikos apžvalgą" duomenis (1988 m.) bendra pasaulio eksporto apimtis nuo 1980 m. iki 1982 m. sumažėjo nuo 1989 milijardų USD iki 1830 milijardų USD., nes tam laikotarpiui buvo būdingi dideli infliacijos tempai ir aukšti procentiniai tarifai.

## Rinkos rizika

Iš visų rizikos rūšių, aptartų šiame skyriuje, rinkos rizika gali greitai ir tiesiogiai įtakoti eksportuotoją ir importuotoją. Rinkos rizika iš esmės susieta su prekių, kainų, konkurencijos problemomis ir su perkamąja galia. Jei kalbėsime apie eksportą, tai prireiks rimtos analizės, norint sėkmingai realizuoti produkciją užsienio valstybėje. Tam, kad sužinotume, apie mūsų produkto paklausą konkurencinėje rinkoje, prireiks labai daug laiko. Aukštos kokybės produktų importui nepalankią įtaką gali daryti tarptautinėje rinkoje vyraujantys "suklastoti" produktai. Net esant įprastoms aplinkybėms eksportuotojas susiduria su rizika, kad importuotojas atsisakys prekės ne dėl defekto ar broko, o dėl staigios vartotojų paklausos pasikeitimo. Toks pasikeitimas vers importuotoją realizuoti prekę nuostolinga kaina.

Žvelgiant iš importuotojo pusės rizika egzistuoja visada. Jam svarbu išsirinkti tinkamą prekę tinkamu metu ir ją pasiūlyti konkuruojančia kaina, kad ji tenkintų vartotojų poreikius. Jeigu šios operacijos metu iškilo tam tikros nenumatytos aplinkybės, jos gali nepalankiai atsiliepti importuotojo gaunamam pelnui. Pristatytas ne laiku produktas gali būti prastai realizuojamas. Importo operacijose dažniausiai susiduriama su tokiomis problemomis kaip prasta užsienio produkcijos kokybė, netinkamas dizainas ir daugelis kitų.

## Mokėjimų rizika

Eksportuotojai susiduria su mokėjimų rizika esant skirtingoms aplinkybėms. Jei eksportuotojas vykdo krovinio pervežimą importuotojui konsignacijos pagrindu, tai jam bus sumokėta tik tada, kai importuotojas parduos prekę. Galutinė suma priklausys nuo rinkos sąlygų. Naudojantis akredityvu eksportuotojas gali pergabenti prekes ir gauti pelną, diskontavus vekselį savame banke. Jeigu į akredityvą įtraukiama sąlyga – "atvirksčiosios pusės teisė" – tai eksportuotojui vis vien iškyla rizika, kad jo bankas gali negauti importuotojo apmokėjimo dėl kokios nors priežasties (pvz., finansiniai sunkumai gali sutrukdyti importuotojui įvykdyti savo įsipareigojimus). Importuotojo šalies vyriausybė irgi gali būti mokėjimų rizikos, su kuria susiduria eksportuotojas, priežastimi. Slegiant problemoms, susijusioms su mokėjimų balanso sudėtimi ar valiutos kursu, vyriausybė gali užblokuoti užsienio kompanijoms išorinius mokėjimus. Taip pat yra galimybė, kad eksportuotojui nebus apmokėta už jo prekes, jeigu jos neatitiks importuotojo šalies vyriausybės nustatytų reikalavimų (pvz., maisto produktams ir medicininiams prekės keliama sanitarinės kokybės apžiūros reikalavimai).

Importuotojas taip pat susiduria su mokėjimų rizika, nors ji ir mažesnio laipsnio. Išankstinis apmokėjimas kelia importuotojui tam tikrą riziką, jeigu importuotojas neįvykdys kontrakto sąlygų. Naudojant akredityvą, bankas finansuojantis prekybą, taip pat susiduria su mokėjimų rizika. Importuotojo bankas prisiima atsakomybę išmokėti eksportuotojui priklausančią pinigų sumą su sąlyga, kad visi pateikti dokumentai atitinka akredityve aptartas sąlygas. Jei importuotojas atsisako mokėti, teikdamas, kad prekės brokuotos, tai apmokantis bankas negali gauti nuosavybės teisių į šias prekes. Tam, kad išvengtų tokios rizikos, dauguma komercinių bankų steigia prekybos kompanijas, kurios pagal įstatymą gauna nuosavybės teises į prekes.

## **TRADICINIAI UŽSIENIO PREKYBOS FINANSAVIMO METODAI: AKREDITYVAS**

Tarptautinės rizikos praktiškai išvengti neįmanoma. Tarptautinės prekybos kompanijos stengiasi minimizuoti ar net visiškai pašalinti riziką. Todėl daugelis tarptautinių bankų taiko klasikinį metodą,

atsiradusį besivystant prekybiniams santykiams. Tai – akredityvas. Juo naudojasi tiek importuotojas, tiek eksportuotojas, nes tai objektyvus mechanizmas, kilęs iš tarptautinių bankų praktikos ir naudojamas komercinių bankų. Akredityvas užtikrina eksportuotojui, kad bankas apmokės už pervežtą produkciją. Akredityvas užtikrina importuotojui tai, kad eksportuotojui nebus sumokėta, kol nebus įsitikinta, kad visi eksportuotojo pateikti dokumentai atitinka akredityvo sąlygas. Komercinio banko, kuris atlieka bankines aptarnavimo procedūras visame pasaulyje, atidarytas akredityvas skiriamas finansinėms problemoms spręsti. Akredityvas užtikrina, kad bankas, dalyvaujantis šiose operacijose, kartu atlieka ir dokumentų kontrolę. Komerciniai bankai, vykdydami akredityvo išleidimą ir apmokėjimą, teikia įvairias paslaugas už tam tikrą komisinį atlygį.

## Finansavimo procesas

Tarptautinės prekybos esmė ta, kad eksportuotojui turi būti sumokėta atitinkama suma, nurodyta sąskaitoje, o importuotojas turi gauti užsakytas prekes. Kad tai įvyktų būtina atlikti keletą žingsnių (žr. 10.1 schemą).

**Pirmas žingsnis.** importuotojas ir eksportuotojas turi sudaryti kontraktą. Jame aptariamos tam tikros sąlygos: produkcijos rūšis, reikalingas kiekis ir kokybė, kiekvienos prekių rūšies kaina, pervežimo laikas ir būdas, prekių įpakavimas, ypatingų savybių sąrašas, inspektavimo ir analizių sertifikatai ir kita. Išskirtiniais atvejais, jeigu prekes transportuoja trečioji šalis dalyvaujanti operacijose, reikalingas sertifikatas, išduotas tos šalies iš kurios išsiunčiamos prekės.

**Antras žingsnis.** Jeigu buvo susitarta, kad prekybos finansavimą vykdys bankas (kaip dažnai atsitinka), tai importuotojas turi kreiptis į pasirinktą komercinį banką, (banką, atidarantį akredityvą), kad šis atidarytų akredityvą. Po to, kai komercinis bankas gauna importuotojo pareiškimą ir patikrina jo finansinę padėtį, jis (bankas) atidaro akredityvą ir siunčia jį eksportuotojui (pinigų gavėjas pagal akredityvą) per informuojantį banką (bankas, pranešantis eksportuotojui apie akredityvo atidarymą), kuris yra kitoje šalyje ir laikomas banku-korespondentu arba akredityvą atidarancio banko filialu šios šalies teritorijoje.

**Trečias žingsnis.** Gavęs akredityvą iš informuojančio banko (eksportuotojo banko) eksportuotojas žino, kad visi apmokėjimai bus vykdomi akredityvo pagalba. Eksportuotojas turės pervežti prekes ir pateikti savo bankui visus reikalingus dokumentus. Jei atidarytas patvirtintas ir neatšaukiamas akredityvas, tai eksportuotojas gali arba gauti pajamas, arba už atitinkamą atlygį skubaus pervedimo vekselį per informuojantį banką.

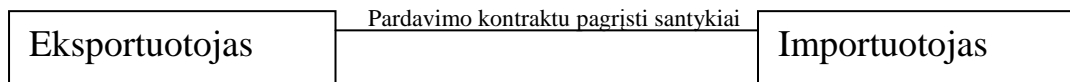
Tokiu atveju, informuojantis bankas siunčia visus dokumentus į banką, kuriame atidarytas akredityvas, kad patvirtinti tų dokumentų atitikimą akredityvo sąlygoms.

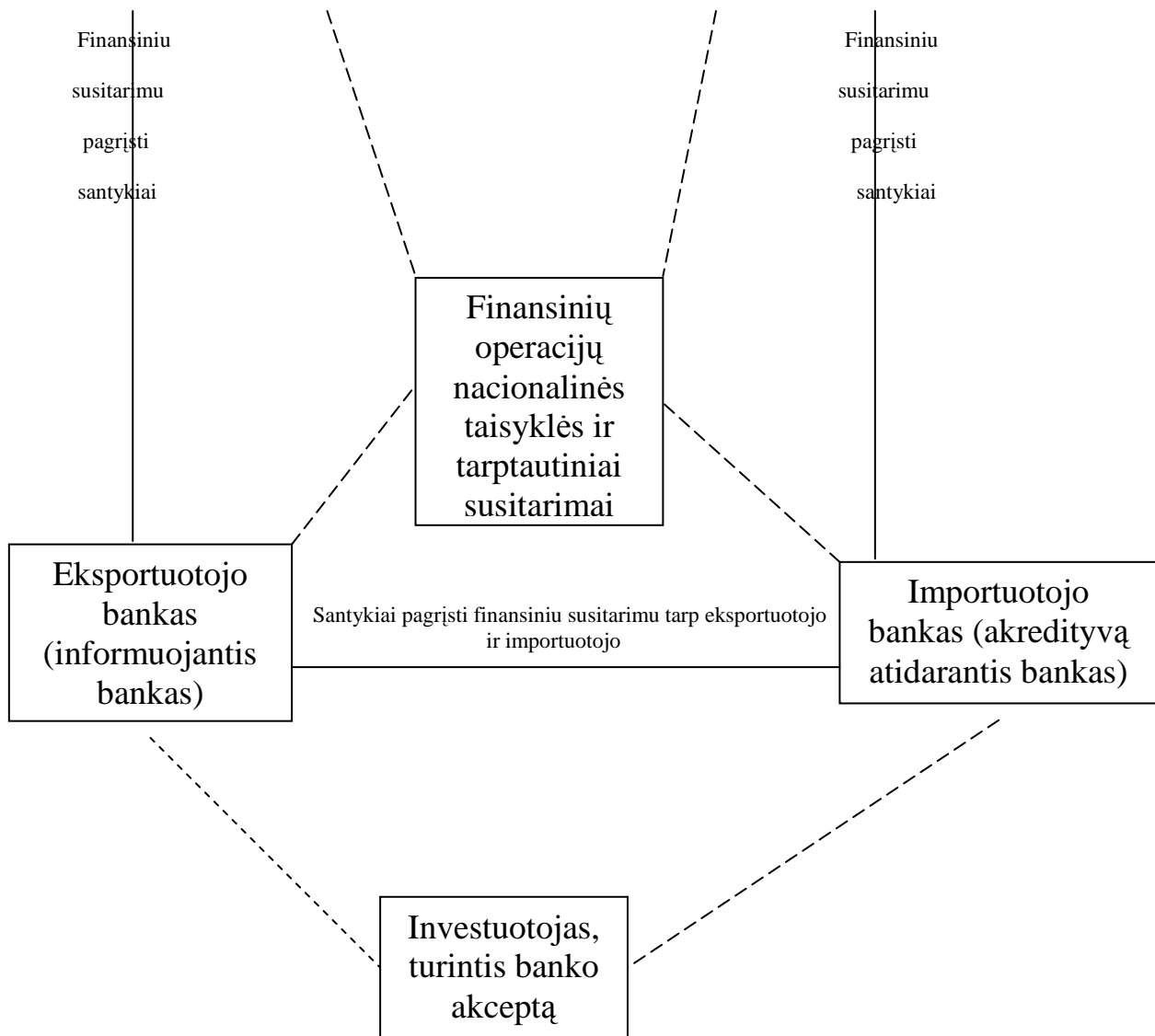
**Ketvirtas žingsnis.** Jei visi dokumentai teisingi, tai bankas, kuris atidarė akredityvą, suteikia kreditą informuojančiam bankui. Jei naudojamas skubaus pervedimo vekselis, tai importuotojo bankas jį priima ir garantuoja apmokėti per nustatytą laiką. Tai vadinama “banko akceptu”, kuris pinigų rinkoje gali būti parduotas investuotojui.

**Penktas žingsnis.** Importuotojo bankas siunčia importuotojui visus akredityvo sąlygas atitinkančius dokumentus ir “debetinį avizo” (t.y., kai nuo importuotojo sąskaitos išskaičiuojama reikalinga suma plus komisinis atlygis).

**Šeštas žingsnis.** Importuotojas pateikia kompanijai, organizuojančiai pervežimą, konosamentą, pasiima prekes ir atlieka visus formalumus muitinėje.

Būtina priminti, kad visos suinteresuotos šalys turi atkreipti dėmesį į nacionalines finansinių operacijų taisykles ir tarptautinius susitarimus. Importuotojas privalo žinoti apie kvotų ir tarifų pasikeitimus, o eksportuotojas apie visas licencijas, kurių gali prireikti. Bankai savo klientams privalo teikti rekomendacijas, atitinkančias vyriausybės nustatytas taisykles dėl finansinių operacijų. Netgi investuotojai, turintys banko akceptus, turi būti gerai informuoti apie finansinių operacijų taisykles, reguliuojančias šių instrumentų naudojimą.





10.1 schema. Tarptautinės prekybos finansavimo schema

## Akredityvų rūšys

Vykdamas eksporto ir importo finansavimą plačiai naudojami keli akredityvų tipai. Juos aptarsime šioje skyriaus dalyje.

### Patvirtintas ir neatšaukiamas akredityvas

Šios rūšies akredityvą atidaro importuotojo bankas, o eksportuotojo bankas jį patvirtina. Importuotojo bankas įsipareigoja apmokėti pagal eksportuotojo vekselį, o patvirtinantis bankas (dažniausiai informuojantis bankas) taip pat prisiima tam tikrus įsipareigojimus bei pasižada apmokėti eksportuotojo vekselį su sąlyga, kad visi pristatyti dokumentai atitiks visus aptartus reikalavimus. Naudojantis tokiu akredityvu eksportuotojas įgyja patikimą apsaugą, kadangi jis turi abiejų bankų pasižadėjimus vykdyti visus mokėjimus, net jei dėl tam tikrų priežasčių vienas iš bankų nebus pajėgus apmokėti vekselį.

### Nepatvirtintas ir neatšaukiamas akredityvas

Šios rūšies akredityvas nuo aukščiau aptarto skiriasi tuo, kad informuojantis bankas neįsipareigoja apmokėti eksportuotojo vekselio. Apmokėjimą vykdo akredityvą atidarantis bankas (importuotojo bankas).

### Atšaukiamas akredityvas

Importuotojo bankas atidaro šios rūšies akredityvą, o eksportuotojo bankas jį tvirtina. Šiuo atveju importuotojo bankas turi teisę įvesti tam tikrus pakeitimus ir netgi atšaukti akredityvą bet kuriuo metu be eksportuotojo sutikimo. Akivaizdu tai, kad eksportuotojas nėra garantuotas, kad vekselis bus apmokėtas.

### Automatiškai atnaujinamas akredityvas

Jeigu eksportuotojas ir importuotojas susitaria dėl ilgalaikio krovinių pervežimo, tai patartina atidaryti vieną bendrą akredityvą šiems reguliariems pervežimams nei atidaryti kiekvienam pervežimui atskirą akredityvą. Toks kreditas labai patogus ir per ilgą laiką tiek importuotojas, tiek eksportuotojas sutaupo dalį lėšų.

### Perduodamasis akredityvas

Eksportuotojas, naudodamas šios rūšies akredityvą, gali per informuojantį banką įsakyti importuotojo bankui, kad šis vienam ar keliems antriniam eksportuotojams (tarpininkams) leistų naudotis kreditu. Eksportuotojas taip pat gali jiems leisti disponuoti tokia pinigų suma, kuri neviršija pradinio kreditinio instrumento bendros vertės.

Dažniausiai šios rūšies akredityvas naudojamas kai eksportuotojas atlieka tarpininko vaidmenį. Šiuo atveju eksportuotojas gali gauti pelną iš pirminės kredito sumos, kurią jis sumoka antriniam eksportuotojams (pinigų gavėjams pagal akredityvą), skirtumo. Kitais atvejais eksportuotojas gali disponuoti nepakankamu prekių kiekiu, reikalingu patenkinti kreditinius reikalavimus, ir tada jis turės perleisti dalį užsakymo kitam eksportuotojui. Bet kuriuo atveju ir informuojantis, ir akredityvą atidarantis bankas privalės vesti derybas dėl vekselio ir dokumentų, kad atidarytų pradinį akredityvą.

### Rezervinis akredityvas

Šis akredityvas nesusijęs su tiesioginiu prekių įsigijimu ir pervežimo dokumentų suteikimu. Vykdam tarptautines prekybos operacijas, ypač tais atvejais, kai jas atlieka daugianacionalinės kompanijos, pardavėjas perveš prekes kitos šalies pirkėjui ir išrašys jam sąskaitą-faktūrą. Jei pirkėjas bus nepajėgus sumokėti už prekes, tai tą turės padaryti jo bankas kartu padengdamas pardavėjo išlaidas. Bankas už tam tikrą komisinį atlygį, gautą iš pardavėjo arba eksportuotojo, pasižada vykdyti mokėjimus tuo atveju, jei pirkėjas ar eksportuotojas negalės vykdyti savo įsipareigojimų, numatytų rezerviniame akredityve. Toks akredityvas taip pat naudojamas trumpalaikiame kreditavime. Nepastovios ekonomikos sąlygomis (80 m.) daugelis verslo įmonių leisdavo trumpalaikius komercinius vekselius ir tuo pačiu atidarydavo rezervinius akredityvus. Tokiais veiksmais jos siekė dviejų tikslų. Pirma, siekė sustiprinti paskolos ėmėjų kreditinę padėtį trumpalaikių komercinių vekselių rinkoje, kadangi juos subsidijuodavo komerciniai bankai. Antra, tuo metu buvo "prieinamos" paskolos, nes bankui mokamos palūkanos už rezervinį akredityvą dažnai buvo žemesnės negu procentiniai mokėjimai už trumpalaikius komercinius vekselius. Pvz., paskolos ėmėjas vietoj 12% palūkanų mokėjo 10,5%.

Esant palankioms sąlygoms bankams naudinga atidaryti rezervinius akredityvus, nes jie gali padidinti savo pelną ir jų, kaip tiesioginių kreditorių, veiklos netikrina finansinės įstaigos (pvz., centriniai bankai).

## **Importo akredityvas**



Neatšaukiamas akredityvas yra labai populiarus vykdant užsienio prekybos operacijas. Kaip atrodo importo (importinis) akredityvas, matome 10.1 ir 10.2 pavyzdžiuose. Pagrindinės procedūros, atidarant importo akredityvą, aprašomos toliau.

#### Pareiškimas atidaryti akredityvą

Kaip matyti iš 10.1 pavyzdžio, kompanija-importuotoja, esanti Niujorke, kreipiasi į Sitibanką, su prašymu atidaryti akredityvą kompanijai-eksportuotojai, kuri yra Honkongo mieste. Akredityvo suma-1000000,00 USD, kad padengtų įrengimų pervežimą iš Honkongo į Niujorką. Vekselis bus apmokėtas po jo pateikimo Niujorke. Gavęs pareiškimą, akredityvą atidarantis bankas, privalo atidžiai jį išanalizuoti ir patikrinti kompanijos, pateikusios pareiškimą, kreditinę liniją bei kreditinį statusą. Jei pareiškimas atitinka visus valstybinių ir tarptautinių įstatymų reikalavimus ir yra naudingas abejoms šalims, tada importuotojas ir akredityvą atidarantis bankas pasirašo sutartį dėl akredityvo atidarymo.

#### Akredityvo turinys

Kaip matyti iš 10.2 pavyzdžio, importo akredityve turi būti nurodyta: importuotojai(šalys, vykdančios atsiskaitymus) ir eksportuotojai (šalys, gaunančios pinigus pagal akredityvą); akredityvo atidarymo vieta ir data; vekselio (pareikštinio ar skubaus) išpirkimo terminas; informuojančio banko pavadinimas ir adresas; bendras prekių aprašymas; dokumentų sąrašas, kuris pridedamas prie vekselio; maksimali suma, kurią gali gauti eksportuotojas; paskutinė prekių pervežimo data; kredito išpirkimo terminas; kredito tipas; komisinio atlygio už laivo frachtą ir draudimą suma ir, pagaliau, akredityvą atidarancio banko parašas.

#### Informuojantis bankas ir papildymai

Priklausomai nuo akredityvą atidarancio banko reikalavimo, informuojantis bankas gali patvirtinti (arba nepatvirtinti) kreditą. Po to, kai informuojantis bankas perduoda eksportuotojui neatšaukiamą akredityvą, akredityvą atidarancio banko pareiga tampa – mokėjimų vykdymas atitinkama tvarka.

Dažnai atsitinka, kad eksportuotojas dėl tam tikrų priežasčių kreipiasi į importuotoją prašydamas įvesti tam tikrus akredityvo papildymus. Vienos iš priežasčių gali būti šios: tikslas apsaugoti krovinį nuo nepalankių oro sąlygų, nuo darbuotojų streikų, nuo užtrukimų transporto firmai pervežant prekes, nuo staigių žaliavų ir kuro kainų pasikeitimų ir t.t. Pirkėjas tvirtina šiuos papildymus, įtrauktus į akredityvo sąlygas, o bankas, atidarantis akredityvą, apie tai praneša eksportuotojui per informuojantį banką.

#### Dokumentų pateikimas ir tikrinimas

Po to, kai eksportuotojas perveža prekes, jis turi pateikti visus reikiamus dokumentus kartu su vekseliu informuojančiam bankui, kuris šiuos dokumentus, išskyrus patvirtinamąjį kreditą, perduoda akredityvą atidarančiam bankui, kad šis vykdytų mokėjimus. Jei akredityvą atidarantis bankas įsitikina, kad visi dokumentai yra teisingi, tai visa pateikimo vekselio suma išmokama informuojančiam bankui į eksportuotojo sąskaitą. Jei tarp pateiktų dokumentų ir akredityvo sąlygų aptinkami neatitikimai (pvz., konosamente nurodyta, kad penkios dėžės buvo apgadintos), tai akredityvą atidarantis bankas apie tai turi informuoti pirkėją, kad prieš atsiskaitant būtina imtis tam tikrų veiksmų. Tokias atvejais pirkėjas dažniausiai susisiečia su eksportuotoju ir susitaria dėl tam tikrų pakeitimų.

#### 10.4. pavyzdys. Pateikimo vekselis

Išleidimas 160499 (SF 17468(L))			
<u>Honkongas, Honkongas, 1999m. spalio1d.</u>			
<u>Pateikiant</u>			
MOKĖTI PAGAL			
PAREIKALAVIMĄ	Honkongo eksporto kompanijos	1000000,00	USD
<hr/>			
Vienas milijonas dolerių			
Visa gauta suma ir komisiniai pervedami į Sitibanko sąskaitą, akreditivas nr. <u>23101</u>			
SITIBANKAS, Šiaurės Amerika Jol-Stritas 111 Niujorkas, Niujorkas 10043		<u>Honkongo eksporto kompanija</u>	

#### Mokėjimai ir refinansavimas

Kai akreditivą atidarantis bankas išmoka eksportuotojui visą sutartą sumą, tai visos išlaidos priskiriamos apmokėti importuotojui. Taip pat importuotojui persiunčiami visi dokumentai, pagal kuriuos jis gauna prekes iš transporto agentūros, kaip ir buvo nurodyta konosamente (10.4. pavyzdys). Jeigu importuotojo sąskaitoje, esančioje akreditivą atidarantiame banke, nėra pakankamos pinigų sumos, tai jis gali kreiptis į savo banką prašydamas paskolos, kad galėtų įvykdyti visus reikiamus mokėjimus ir kaip garantą paskolai gauti užstatydamas ką tik gautas prekes. Importuotojas privalės gražinti bankui šią paskolą kartu su palūkanomis.

#### **Eksporto akreditivas**

Palyginus importo ir eksporto akreditivus, galima išžvelgti tam tikrą skirtumą. Komercinis bankas, gavęs importuotojo pareiškimą, gali atidaryti komercinį akreditivą eksportuotojo, esančio užsienyje, naudai. Toks akreditivas vadinamas "importo". Akreditivą atidarantis bankas prisiima atsakomybę vykdyti mokėjimus eksportuotojui pagal kredito sąlygas. Savo ruožtu, užsienio bankas importuotojo sąskaita atidaro eksporto akreditivą eksportuotojo, esančio šios šalies teritorijoje, naudai (10.5. pavyzdys). Naudojant eksporto kreditą eksportuotojo (pardavėjo) bankas veda derybas dėl akreditivo ir išipareigoja vykdyti išmokėjimus eksportuotojui.

Akreditivas ir vekselis, naudojami eksporto ir importo kredito suteikimui, iš esmės yra panašūs jei atsižvelgsime į kredito suteikimo sąlygas.

#### Eksporto akreditivas

Kaip parodyta 10.1. pavyzdyje, Honkongo importo kompanija “Roud importuotojas“ susitaria, kad įsigis 10000 vnt. televizorių iš JAV eksportuojančios kompanijos, esančios Niujorke. Pagal kontrakto sąlygas ir eksportuotojas, ir importuotojas susitarė finansuoti pervežimą patvirtinto akredityvo būdu, pagal kurį 1000000 USD vertės mokėjimas bus įvykdytas 90-ties dienų laikotarpyje pateikus pareiškimą. Honkongo importuojanti kompanija paveda savo bankui (Honkongo bankui) atidaryti neatšaukiamą akredityvą, kuris gali būti išmokėtas Sitibanke (esančiame Niujorke) kredito, patvirtinto šio banko, forma. Gavęs nurodymus iš Honkongo banko, Sitibankas eksportuotojui, t.y. JAV eksportuojančiai kompanijai, atidaro patvirtintą neatšaukiamą akredityvą.

#### Banko (bankinis) akceptas ir dokumentų pateikimas

Kai tik JAV eksportuojanti kompanija perveža prekes, ji Sitibankui, esančiam Šiaurės Amerikoje Niujorke, pateikia dokumentus ir skubaus pervedimo vekselį, kad gautų akceptą. Jei Sitibankas nusprendžia, kad visi pateikti dokumentai yra teisingi, tai jis akceptuoja vekselį, kurį pasirašo banko įgaliotoji tarnyba. Skubaus pervedimo vekselis tampa bankiniu akceptu (10.6. pavyzdys), į kurį atsižvelgia Sitibankas, kredituojantis visas JAV eksporto kompanijos pajamas, jeigu ši kompanija patiki bankui atlikti šias operacijas. Šiuo atveju Sitibankas gali kreiptis į Niujorko Federalinio Rezervo banką, prašydamas patikrinti “apskaitos lango“ būdu einamuosius tarifus. Matome, kad bankinis akceptas yra vienas iš pinigų rinkos instrumentų, kuriuo naudojasi centrinis bankas savo pinigų politikoje.

Kai tik Sitibankas akceptuoja skubaus pervedimo vekselį, jis tampa bankiniu akceptu, kuriuo Sitibankas užtikrina, kad vekselis bus apmokėtas laiku. Tuo pačiu Sitibankas perduoda per Honkongo banką (šiuo atveju) visus dokumentus Honkongo importuojančiai kompanijai, esančiai Honkonge. Pasibaigus apmokėjimo terminui Sitibankas paveda nominalią vekselio vertę plius komisinius į Honkongo banko debetinę sąskaitą.

#### 10.6.pavyzdys. Skubaus pervedimo vekselis-banko akceptas

Leidimas 160499(SF1468(L))			
<u>Niujorkas, Niujorkas, 1999m. spalio 1d.</u>			
<u>90</u> dienų po <u>pateikimo</u>			
MOKĖTI PAGAL PAREIKALAVIMĄ	JAV eksporto kompanijos	1000000,00	USD
<u>Vienas milijonas dolerių</u>			
Visi gauti pinigai ir komisiniai pervedami į Sitibanko sąskaitą, akredityvas nr. <u>9999</u> ir Honkongo banko sąskaitą, akredityvas nr. <u>001240</u>			
SITIBANKAS, ŠIAURĖS AMERIKA			
Jol-Stritas 111			
Niujorkas, Niujorkas 1043		<u>JAV eksporto kompanija</u>	

#### Šiuolaikinės technologijos ir prekiniai akredityvai

Dauguma komercinių bankų reorganizavo savo veiklą tam, kad pagerintų konkurencingumą, vykdant užsienio prekybos finansavimo operacijas. Ši reorganizacija lėmė “Edžo“ korporacijų įsikūrimą, kurios turi teisę vykdyti įvairias operacijas, susijusias su tarptautine bankine veikla ir investicijomis, įskaitant ir užsienio prekybos finansavimą. Šiuolaikinių technologijų, kompiuterių ir

telekomunikacijų, naudojimas padidino tarptautinės prekybos finansavimo operacijų, kurias atlieka komerciniai bankai, efektyvumą. Dėlto Sitibankas Honkonge įsteigė dukterinę kompaniją “Siti Prekybos Paslaugas“ (SPP), kuri specializuojasi darbui su akredityvais. Kompanija “SPP“ teikia įvairias paslaugas Sitibanko filialams, esantiems įvairiose pasaulio šalyse. Filialų steigimą sąlygojo prekybos padidėjimas Tolimuosiuose Rytuose ir prekybos operacijų išplitimas šio regiono ir kitose šalyse (ypač JAV). Klientai, esantys bet kuriame pasaulio taške gali susisiekti su ”SPP“ ir pavesti atidaryti ar asignuoti akredityvą. Tada akredityvas asignuojamas/atidaromas automatiškai (tik atlikus būtinas kontrolės ir patikrinimo procedūras) ir Sitibankas apie tai informuoja eksportuotoją. Eksportuotojui pranešama naudojant teleksą ar kitų bankų pagalba. Toks “elektroninis akredityvas“ taupo laiką, gerina atliekamų operacijų kokybę ir t.t.

## **KITI UŽSIENIO PREKYBOS FINANSAVIMO METODAI**

Be tradicinio užsienio prekybos finansavimo metodo – akredityvo, kurį atidaro komerciniai bankai – egzistuoja daug ir kitų finansavimo metodų, kuriuos plačiai naudoja tarptautinės prekybos kompanijos. Šiame skyriuje aptarsime tokius metodus.

### **Išankstinis apmokėjimas**

Išankstinį apmokėjimą eksportuotojui gali atlikti tiek pats importuotojas, tiek importuotojas ar eksportuotojo bankas. Pirma, importuotojas sumoka už prekes eksportuotojui užsakymo metu. Taip daroma tada, kuomet importuotojo finansinė padėtis gera arba kada eksportuotojas neturi pakankamai lėšų užsakymui įvykdyti. Šiuo atveju importuotojas prisiima visą riziką. Antra, importuotojo bankas sumoka eksportuotojui pagal akredityvo sąlygas per informuojantį banką. Trečia, eksportuotojas gauna pinigus iš savo banko tik pateikęs dokumentus, liudijančius apie krovinio pervežimą. Bet kuriuo atveju galutiniai atsiskaitymai priklausys nuo dokumentų patikrinimo, kuriuos tikrina importuotojo bankas. Patikrinimas reikalingas patvirtinimui, kad eksportuotojas įvykdė visus kontrakte numatytus įsipareigojimus.

### **“Atvira“ sąskaita**

Atsiskaitant “atviros“ sąskaitos būdu prekyba vyksta pagal kreditines sąlygas, aptartas eksportuotojo ir importuotojo. Tai naudinga importuotojui, nes šiuo atveju jis ne tik gali gauti prekes, bet ir parduoti dar už jas nesumokėjęs. Eksportuotojas rizikuoja, nes importuotojas gali nesumokėti už prekes. Tokiu atveju, eksportuotojui gali tekti susidurti net su teisinėmis procedūromis, kad atgautų savo pinigus. Būtent dėl šios priežasties “atvira“ sąskaita naudojama, kai pardavėjas ir pirkėjas pasitiki vienas kitu. Visi atsiskaitymai už prekybines operacijas, vykdomi daugianacionalinių kompanijų (iš vienos pusės) ir užsienio skyrių bei filialų (iš kitos pusės), vyksta “atviros“ sąskaitos būdu. Taip atsikaitoma ir už prekybines operacijas su pirkėjais, turinčiais aukštą kreditinį statusą ir kurių šalies ekonomika stabili (pvz., Vokietijos universalinė parduotuvė arba mažmeninis parduotuvių tinklas Danijoje). Taip atsiskaitydamos abi šalys sutaupo lėšų, nes priešingu atveju, jos turėtų mokėti komisinius atlygius bankams, atidarantiems akredityvus ar tikrinantiems dokumentus.

### **Konsignacija**

Pagal sąlygas, aptartas konsignacijos susitarime, eksportuotojas transportuoja prekes importuotojui ir jis turi nuosavybės teisę į šias prekes iki to laiko, kol importuotojas jų neparduos ir neatsiskaitys su eksportuotoju (konsignatoriumi). Eksportuotojas finansuoja nuosavas prekes ir taip labai rizikuoja. Toks konsignacinis susitarimas pasirašomas tokiu atveju, kai eksportuotojas pilnai pasitiki importuotoju arba jei produkto paklausos rinkoje nuspėti neįmanoma (pvz., naujas produktas) bankai nenoriai finansuoja tokį konsignacinį susitarimą, kadangi kitų šalių įstatymai gerokai apsunkina priklausančių pinigų atgavimą tuo atveju, kai importuotojas neįvykdo savo įsipareigojimų.

### **Dokumentinis pervedimo vekselis inkasavimui**

Pagal tokio susitarimo sąlygas, eksportuotojas, pervežęs prekes importuotojui, savo bankui turi pateikti vekselį ir dokumentus. Bankas, savo ruožtu, perduoda šiuos dokumentus importuotojo bankui, kad šis juos inkasuotų. Eksportuotojas yra garantuojama, kad jam bus sumokėta dar iki to laiko, kai visi dokumentai bus perduoti importuotojui. Savo ruožtu, importuotojui yra garantuojama, kad visi dokumentai bus pateikti tinkama tvarka, liudijančia, kad prekės pristatytos reikiamu laiku ir būdu. Tokia mokėjimų forma plačiai paplitusi, nes ne tik patenkina visus eksportuotojo ir importuotojo reikalavimus, bet, palyginus su akreditivų, yra gana pigi. Komeraciniai bankai, atliekantys operacijas su tokiais vekseliais, už tai gauna komisinius atlygius, nors patys ir nefinansuoja šių operacijų.

Dokumentinis pervedimo vekselis inkasavimui panašus į pervedimo vekselį "dokumentai prieš apmokėjimą" arba į pervedimo vekselį "dokumentai prieš akceptą". Naudodamas pervedimo vekselį "dokumentai prieš apmokėjimą" eksportuotojas turi visas teises į prekes, kol importuotojas už jas neatsiskaito. Naudojant pervedimo vekselį "dokumentai prieš akceptą", dokumentai importuotojui perduodami tik po jų akceptavimo. Importuotojui suteikiama teisė į prekes, bet jis neprivalo atlikti mokėjimų iki akcepto galiojimo termino pabaigos.

### Faktoringas

Nors faktoringas, kaip prekybos finansavimo būdas, naudojamas jau daugelį metų, tačiau paskutiniaisiais metais jis plačiai taikomas daugelyje šalių, kaip eksporto prekybos finansavimo metodas. Faktoringo kompanijos (dauguma jų priklauso bankams) sumoka už eksportuotoją-pardavėją apie 80% lėšų. Likusi suma, atskaičius komisinius, išmokama, kai importuotojas atsiskaito už prekes. Importuotojui tai naudinga, nes jis nieko bendra neturi nei su vekseliu, nei su akreditivų. Eksportuotojas išvengia kreditinės ir valiutinės rizikos, nes jam nereikia laukti, kada importuotojas atsiskaitys už prekes. Komisiniai, kuriuos bankas gauna vykdydamas eksporto faktoringą yra kiek didesni už komisinius, gaunamus vykdant importo faktoringą. Kad gautų patikimą informaciją apie finansinę importuotojų padėtį, faktoringo kompanijos bendradarbiauja su užsienio kompanijomis. Faktoringo operacijos dažniausiai atliekamos susitarimo pagrindu.

### Forfeitingas

Forfeitingas išpopuliarėjo 60-taisiais metais, nes buvo plačiai naudojamas prekiaujant su Vakarų eksportuotojais (ypač su Vakarų Vokietija, Italija, Šveicarija) ir su Rytų Europos šalimis. Forfeitingo pavadinimas kilęs iš prancūzų kalbos žodžio "a forfait", reiškiančio teisių atsisakymą. Forfeitingas reiškia prekybinius išsipareigojimus tam tikrai datai. Forfeitingas – eksportuotojų, esančių užsienyje, kreditavimas. Dažniausiai importuotojas turi pateikti paprastąjį vekselį, kurį patvirtina (garantuoja) jo bankas importuotojui paliepus. Eksportuotojas šį vekselį perduoda bankui (forfeitingo bankui) su nuolaida, kuri dažniausiai suteikiama pagal tuo metu vyraujančią procentinę tarifą. Forfeitingo bankas prisiima visą politinę ir komercinę riziką (10.2. schema ir 10.1. papildymas).

Forfeitingas dažniausiai taikomas stambiam ir vidutiniam verslui finansuoti. Šis metodas plačiai naudojamas Rytų Europos šalyse ir besivystančiose Azijos ir Lotynų Amerikos šalyse vykdant užsienio prekybos operacijas.

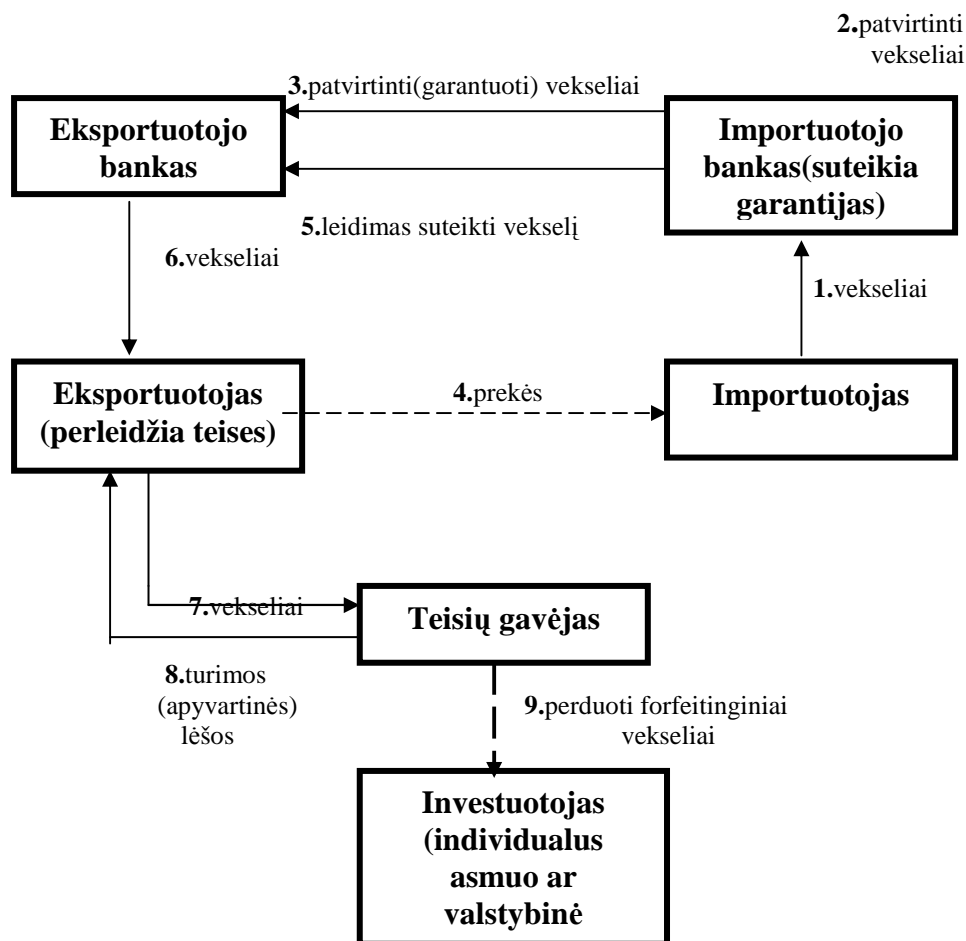
Eksporto finansavimas naudojant forfeitingą panašus į eksporto finansavimą naudojant banko akceptą. Šie abu metodai užtikrina mokėjimus eksportuotojui ir yra importuotojo finansavimo šaltiniai. Bet šie metodai kartu ir skiriasi. Pirma, skiriasi susitarimo dėl banko akcepto sąlygos. Akceptuojantis bankas tvirtina pervedimo vekselį ir išmoka eksportuotojui turimas (apyvartines) lėšas tik pardavus šį vekselį pinigų rinkoje. Bankas garantuoja savininkui, kad jis įvykdys visus mokėjimus. Eksportuotojui lieka tik pareikšti ieškinį klientui jei šis neįvykdo savo išsipareigojimų. Jis taip pat atsako už asmens, įgijusio vekselį, skolas. Forfeitingo atveju, eksportuotojas nėra atsakingas už vekselį, po to kai jis jau perduotas.

Antra, bankas, veikiantis laisvos rinkos ekonomikos sąlygomis, gali pateikti banko akceptą centriniam bankui (pvz., JAV Federaliai Rezervai), kad šis jį patikrintų. Forfeitingo atveju, tik privataus sektoriaus finansinės įstaigos, turi teisę finansuoti eksporto ir importo operacijas ir, tokiu atveju, esant kritiškai situacijai, niekas negali atlikti "paskutinio kreditoriaus" vaidmens.

Trečia, forfeitingo įmonės privalo atkreipti dėmesį į palūkanų normos padidėjimą, nes jų pelnas priklauso nuo investicinio portfelio, kurį sudaro pervedimo vekseliai ir forfeitinginiai vekseliai fiksuotomis palūkanomis. Palūkanų normos padidėjimas gali būti nuostolingas forfeitingo kompanijoms.

Vykstant pertvarkai Rytų Europos šalyse, kuriose nuo centralizuotos planinės ekonomikos pereinama prie laisvos rinkos ekonomikos, prekybos finansavimo operacijos naudojant forfeitingą turėtų keistis.

10.2. schema. Forfeitingo vykdymo schema



### 10.1.papildymas. Forfeitingo metodai, kuriuos naudoja Tarptautinis Vengrijos bankas

Tarptautinis Vengrijos bankas forfeitingo operacijų rinkoje pradėjo dalyvauti 1974 m. Londone. Paskutiniaisiais mėnesiais šis bankas prisijungė prie stambaus prekybos finansavimo forfeitingo būdu paketo, kuris eksportuotojams siūlo daug įvairių paslaugų.

Kaip naują paslaugą Tarptautinis Vengrijos bankas siūlo savo klientams paketą, kurį sudaro ne tradicinio forfeitingo paslaugos su fiksuota palūkanų norma, bet ir prekybos finansavimas iki prekių pervežimo. Vykdamas tokį finansavimą bankas eksportuotojui, kad šis pervežtų prekes, skolina pinigus iš neatšaukiamo akredityvo sąskaitos, kurią atdarė šis bankas eksportuotojui importuotojo pavedimu.

Iš esmės toks procesas suprantamas taip: forfeitingo operacija bus atlikta ateityje pateikus pinigus, o ne tuomet, kada, pagal įprastas sąlygas, dalimis atsiskaitoma už gautas prekes. Šis paketas duoda eksportuotojui galimybę suteikti savo klientui pradiniam etape 100%-tinio finansavimo

sąlygas, jei lygintume su depozitu ir reguliariais mokėjimais, kurių reikalauja konkurentai iš to paties potencialaus kliento.

Kaip naujovę paskutiniu metu Tarptautinis Vengrijos bankas teikia savo klientams paskolas žemomis palūkanomis. Dabar bankas siūlo eksportuotojams fiksuotus tarifus.

### Priešpriešinė prekyba

Priešpriešinės prekybos samprata kilo praktikuojant barterinę prekybą (barterinius mainus). Priešpriešinė prekyba pasireiškia įvairiomis formomis, bet dažniausiai pasitaiko tokios jos formos: barteriniai mainai, kontrpirkimai, atgaliniai pirkimai ir "swit" prekyba. Barterinių mainų pavyzdžiu galime laikyti atvejį, kai 1984 m. Saudo Arabija už 10 reaktyvinių variklių atsiskaitė nafta, kurios vertė buvo tokia pati kaip ir variklių (1 milijardas dolerių). Dabartiniu metu plačiai paplito priešpriešinės prekybos forma – kontrpirkimai. Jie paplito todėl, kad prisidėjo prie brangių prekių prekybos besivystančiose šalyse. Šios šalys, vystydamos pramonės infrastruktūrą ir, siekdamos išlaikyti stabilią valiutą, kontrpirkimus naudoja kaip prekybos finansavimo metodą.

Pavyzdžiu galime laikyti susitarimą, pasirašytą 1989 m. tarp Tuniso ir kompanijos, gaminančios automobilius. Šį sandorį sudarė mašinų tiekėjai – kompanijos "Pežo" ir "Wolkswagen", kurios sutiko įsigyti elektronines ir mechanines mašinų detales, pagamintas Tunise. Tunisas ne tik sutaupė lėšų, bet ir gavo naudingą pasiūlymą iš tiekėjų pirkti jų produktą. Tikimasi, kad šis sandoris bus naudingas Tuniso pramonei.

Atgalinių pirkimų pavyzdžiu galime laikyti sandorį, pasirašytą 1980 m. tarp Vakarų Europos ir Rusijos kompanijų. Pagal šį susitarimą Vakarų Europos kompanijos statė Sovietų Rusijai įmones, tiekė įrengimus, technologijas ir teikė techninę pagalbą įvedant dujotiekį. Savo ruožtu Rusija šioms šalims turėjo tiekti dujas sutartomis kainomis.

"Swit" prekyba reiškia, kad perteklius, esantis tarp dviejų šalių, perleidžiamas (perduodamas) trečiajai šaliai. Pavyzdžiui, Kolumbija nusiperka iš Livijos naftos už ją atsiskaitydama doleriais. Savo ruožtu, Kolumbija savo prekių balanso saldo gali panaudoti prekiaudama su Vengrija, norinčia įsigyti kolumbietiškos kavos. Vykdydama prekybos operacijas su Vengrija, Kolumbija gauna pinigus ir gali atsiskaityti už naftą. Kai kurie priešpriešinės prekybos specialistai Londone ir Vienoje padeda eksportuotojams ir importuotojams organizuoti tokio tipo prekybą.

Priešpriešinę prekybą vykdo Europos, Azijos ir Lotynų Amerikos šalys, bet ši prekyba kelia tam tikrus nesusipratimus, susijusius su tarptautiniu reguliavimu ir įsipareigojimais. GATT (tarptautinis susitarimas dėl muitų ir prekybos programos) organizacija nepritaria tokiai prekybai, tvirtindama, kad ji prieštarauja "Pagrindinio susitarimo" nuostatoms, ypač toms, kurios susijusios su tarifais ir kvotomis. Tarptautinis valiutos fondas taip pat išreiškė savo nepritarimą tokiai prekybai.

## 10.5. pavyzdys. Eksporto akredityvas

SITIBANKAS, ŠIAURĖS AMERIKA  
Prekybinė-finansinė kompanija Šiaurės Amerikoje  
Jol-Stritas 111  
Niujorkas, Niujorkas 10005

1999 m. rugsėjo 16 d.

JAV eksporto kompanija  
“Strit eksportuotojas“  
Niujorkas, Niujorkas 11111

Ponai!

Honkongo banko “Roud“ bankas, Honkongas pavedimu, mes Jums pranešame, kad minėtas bankas Jūsų naudai atidarė neatšaukiamą 1 000 000 USD vertės (vienas milijonas) akredityvą nr.0012406 Honkongo importuojančios kompanijos sąskaita. Juo naudotis galėsite 90-ties dienų laikotarpyje tik pateikę savo vekselį su nuoroda “Skirtas Honkongo bankui, akredityvas nr.0012406“ ir kurio sąskaitos vertė yra 100% vertės. Vekselį pateikti kartu su žemiau išvardintais dokumentais:

1. Trys egzemplioriai komercinės sąskaitos, galinčios apmokėti 10 000 vnt. televizorių.
2. Konosamento dokumentai, įrodantys, kad prekės pervežtos laivu iš Niujorko į Honkongą ir patvirtinti JAV eksporto kompanijos ir Honkongo importo kompanijos “Roud importuotojas“, Honkongas, Honkongas. Nurodytas frachtas turi būti apmokėtas ir datuotas ne vėliau kaip iki 1999m. lapkričio 30d.
3. Prekių įpakavimų sąrašas.

Dalinis transportavimas draudžiamas.

Perkrovimas draudžiamas.

Minėtas bankas, atidarantis šį akredityvą, suderina su Jumis, kad kiekvienas vekselis, pateiktas apmokėjimui ir atitinkantis akredityvo sąlygas bei terminus, bus atitinkamai apmokėtas pristačius aukščiau minėtus dokumentus, ir jei šie dokumentai bus pateikti nurodytiems skyriams ne vėliau kaip iki 1999 m. gruodžio 31 d.

Jeigu kai kurios čia išvardytos sąlygos nebuvo aptartos, tai šiam kreditui taikomos Tarptautinių Prekybos Rūmų išleistos “Suvienodintos dokumentinių akredityvų taisyklės“ nr.500 (1993 m. redakcijos pataisymas).

Prašome Jūsų siųsti korespondenciją į mūsų darbo su akredityvais skyrių aukščiau nurodytu adresu. Pasiteiravimo nr.999999.

Nuoširdžiai Jūsų



## 10.2. pavyzdys. Importo akreditivas

SITIBANKAS, ŠIAURĖS AMERIKA  
Prekybos-finansinė kompanija Šiaurės Amerikoje  
Jol-Stritas 111  
Niujorkas, Niujorkas 10005

EKSPORTUOTOJAS:  
Honkongo eksporto kompanija  
“Roud“ eksportuotojas  
Honkongas, Honkongas  
1999 m. rugsėjo 16 d.

GAVĖJAS:  
Sitibankas, Šiaurės Amerika  
Pašto dėžutė 18  
Honkongas, Honkongas

Gerbiami ponai!

Remiantis mūsų kliento, JAV importo kompanijos, “Strit importuotojas“, Niujorkas pavedimu ir sąskaita, savo banke atidarėme Jūsų naudai neatšaukiamą 1 000 000 USD (vienas milijonas JAV dolerių) vertės akreditivą nr.002301, kuriuo naudotis galėsite pateikę savo vekselį su nuoroda “Skirtas Sitibankui, Šiaurės Amerika, akreditivas nr.002301“, kurio sąskaitos vertė yra 100%. Vekselis turi būti pateiktas kartu su dokumentais dėl kurių derybos vyks 1999 m. spalio 16 d. (ar anksčiau) Honkonge.

1. Vienas originalas ir dvi kopijos komercinės sąskaitos, patvirtinančios, kad pristatymas apmokamas pagal sąlygą CFR Niujorkas
2. Konosamento dokumentas, įrodantis, kad prekės pervežtos laivu iš Honkongo į Niujorką ir patvirtintas JAV importo kompanijos, esančios Niujorke. Nurodytas frachtas turi būti apmokėtas ir datuotas iki 1999 m. spalio 10 d.

Dalinis transportavimas draudžiamas.

Perkrovimas draudžiamas.

Už draudimą moka pirkėjas.

Visi banko komisiniai, išskyrus komisinius akreditivą atidarantiui bankui, pervedami į eksportuotojo sąskaitą.

Vekseliai ir dokumentai turi būti pristatyti bankui, vedančiam derybas ar atliekančiam mokėjimus, 15-kos dienų laikotarpyje nuo konosamento ar kitų pervežimo dokumentų išdavimo dienos.

Tokiu būdu, mes suderiname su trasantais ir/ar kitais savininkais, kad pateikti apmokėjimui ir atitinkantys nustatytus terminus bei akreditivo sąlygas vekseliai bus atitinkamai apmokėti po pateikimo. Kiekvieno pateikto apmokėti vekselio sumą, bankas, vedantis derybas, turi nurodyti kitoje akreditivo pusėje.

Jeigu kai kurios sąlygos čia nėra aptartos, tai šiam kreditui taikomos Tarptautinių Prekybos Rūmų “Suvienodintos dokumentinių akreditivų taisyklės“ nr.500 (1993 m. redakcijos pataisymas).

10.4. pavyzdys Konosamento pavyzdys

<b>KONOSAMENTAS</b>				
<b>KROVINIO SIUNTĖJAS</b> Honkongo eksporto kompanija Honkongas, Honkongas		Konosamentas, nr. HK 1		
<b>KROVINIO GAVĖJAS</b> (jei "pagal įsakymą", tai nurodyti) Pagal įsakymą: JAV importo kompanija				
<b>INFORMUOJANTI ŠALIS</b> JAV importo kompanija "Strit" importuotojas Niujorkas, Niujorkas, 11111		Krovinio pristatymo klausimais kreiptis į:		
<b>KROVINIO GAVIMO VIETA</b>	<b>PAKROVIMO UOSTAS</b> Honkongas			
<b>LAIVO/REISO NR.</b> "Honkongas Maru"/reisas 9				
<b>IŠKROVIMO UOSTAS</b> Niujorkas	<b>ROVINIO PRISTATYMO VIETA</b>			
Visus duomenis rašo krovinio siuntėjas				
<b>KONTEINERIO NR.</b> <b>ŽEKKLINIMO NUMERIAI</b>	<b>KONTEINERIŲ ar TAROS</b> <b>KIEKIS</b>	<b>ĮPAKAVIMAS:</b> prekių aprašymas	<b>BRUTO SVORIS</b>	<b>MATAVIMO VIENETAI</b>
USIC 1/500	500 konteinerių	įrengimai	25 000 svarų	
Bendras konteinerių ar pakuočių kiekis, kurį gavo transporto agentūra (skaičius žodžiais)				
<b>FRACHTAS IR IŠLAIDOS</b>	<b>IŠANKSTINIS APMOKĖJIMAS</b>	<b>GAUTA</b>	<p>Visas čia nurodytas kroviny, kurį gavo transporto agentūra yra geros būklės, jei nenurodyta kitaip. Jis turi būti pristatytas į nurodytą dokumentuose vietą ir turi atitikti visus terminus ir sąlygas, išvardintas konosamento abiejose pusėse, kurios buvo suderintos su prekybos firma prieš akceptuojant šį konosamentą.</p> <p>Visa informacija pateikta pagal krovinio siuntėjo duomenis, tačiau informacija apie krovinio svorį, kiekį, būklę, matavimo vienetus, vertę nėra žinoma transporto agentūrai.</p> <p>Šioms sąlygoms ir duomenims patvirtinti buvo pasirašytas vienas konosamento originalas, prie kurio pridėjama jo kopija, kuri pateikiama kitoms šalims. Transporto agentūrai reikalaujant, konosamento originalas turi būti pateiktas pagal nustatytą tvarką ir pasirašytas gavus krovinį.</p>	
			<b>KONOSAMENTO ORIGINALO NR.</b>	
<b>VISO:</b>	1 000,00 USD		<b>DOKUMENTO SUDARYMO VIETA IR LAIKAS</b> Honkongas, 1999m. rugsėjo 28d.	
<b>FRACHTAS APMOKĖTAS</b>		Pasirašyta transporto agentūros vardu		
<b>PAKRAUTA Į LAIVĄ:</b> "Honkongas Maru"/ reisas 9				

### 10.1. pavyzdys Pareiškimas atidaryti akredityvą

PAREIŠKIMAS ATIDARYTI AKREDITYVĄ	
SITIBANKAS, ŠIAURĖS AMERIKA, JOL-STRITAS 111 Prekybos –finansinė kompanija Šiaurės Amerika	Niujorkas, 10005, 16-tas aukštas Kreditinis numeris
INFORMUOJANTIS BANKAS (pavadinimas ir adresas) Sitibankas Pašto dėžutė 18 Honkongas, Honkongas	KOMPA NIJA RAŠANTI PAREIŠKIMĄ (pavadinimas ir adresas) JAV importo kompanija “Strit importuotojas“ Niujorkas, Niujorkas 11111
EKSPORTUOTOJAS (pavadinimas ir adresas) Honkongo eksporto kompanija “Roud eksportuotojas“ Honkongas, Honkongas	SUMA: 1 000 000,00 USD  Galutinė termino data ir derybų vedimo vieta: 1999m. spalio 16d., Honkongas

Jeigu sutinkate su visais čia nurodytais terminais ir sąlygomis, tai prašome Jūsų atidaryti neatšaukiamą akredityvą (toliau “akredityvas”), kuriuo naudotis bus galima tik eksportuotojui pateikus vekselį:

Apmoka pateikus  \_\_\_\_\_ dienų po pateikimo  \_\_\_\_\_ pateikimo data  kita \_\_\_\_\_

Apmoka Sitibankas, Šiaurės Amerika, Niujorkas, ~~100%~~ sąskaitos vertės

Apmoka \_\_\_\_\_ % sąskaitos vertės  
(pavadinimas ir adresas apmokančio banko)

Pateikiami šie dokumentai:

komercinė sąskaita (sąskaitos) \_\_\_\_\_ 1 \_\_\_\_\_ originalas ir \_\_\_\_\_ 2 \_\_\_\_\_ kopijos

muitinės sąskaita \_\_\_\_\_ originalas ir \_\_\_\_\_ kopijos

draudimo polisas ir/arba sertifikatas (apmokėtas kompanijos, pervežančios prekes)

į draudimą įtraukta (išvardinti): \_\_\_\_\_

transportavimo dokumentai:  jūros  sausumos  oro  kita (nurodyti)

Dokumentai pateikti visi ir perduoti: JAV importo kompanijos

Frachtas gautas  arba apmokėtas , apie tai pranešama JAV importo kompanijai, Niujorkas, Niujorkas 11111

Paskutinė data: 1999m. spalio 10d.

Kiti dokumentai: \_\_\_\_\_

Prekių apibūdinimas: \_\_\_\_\_

Sąlygos:

FAS \_\_\_\_\_  FOB \_\_\_\_\_  CFR \_\_\_\_\_  Kitos sąlygos \_\_\_\_\_

CPT \_\_\_\_\_  CIP \_\_\_\_\_  CIF \_\_\_\_\_

Pervežimas iš \_\_\_\_\_ Honkongo \_\_\_\_\_ į \_\_\_\_\_ Niujorką \_\_\_\_\_

Krovinio gavimo vieta \_\_\_\_\_ Galutinė krovinio paskirties vieta \_\_\_\_\_

Dalinis transportavimas leidžiamas  draudžiamas  perkrovimas leidžiamas  draudžiamas

Vekseliai ir dokumentai turi būti pristatyti bankui, vedančiam derybas ar atliekančiam mokėjimus 15 dienų laikotarpyje nuo konosamento ar kitų pervežimo dokumentų išdavimo dienos.

Visi komisiniai, išskyrus komisinius akredityvą atidarančiam bankui, priskiriami:  eksportuotojui

kompanijai, pateikusiai pareiškimą

Visi komisiniai už vedamas derybas priskiriami:  eksportuotojui

kompanijai, pateikusiai pareiškimą

Komisiniai už akceptus priskiriami:  eksportuotojui  kompanijai, pateikusiai pareiškimą

Visi papildymai reikalauja papildomų sąlygų ir terminų, kurių privalo laikytis Sitibankas ir kompanija, pateikusi pareiškimą.

Kreditą perveskite per savo banką – korespondentą arba tiesiogiai eksportuotojui, arba informuojančiam bankui:

SVIFT telegrama  oro paštas  kurjerio paštas

## **INSTITUCIJOS, TEIKIANČIOS PAGALBĄ UŽSIENIO PREKYBAI IR VYKLANČIOS JOS FINANSAVIMĄ**

Institucijos, padedančios išoriniai prekybai ir vykdančios jos finansavimą, gali būti suskirstytos į 4 grupes: privačios organizacijos, JAV valstybės organai, užsienio šalių valstybės organai ir tarptautinės organizacijos.

### **PRIVAČIOS ORGANIZACIJOS**

#### **Dalykinės korporacijos<sup>1</sup>, prekybos asociacijos ir kitos suinteresuotos pusės**

Dalykinės korporacijos reklamuoja savo produkciją šalies ir tarptautiniuose žurnaluose, periodiniuose leidiniuose. Jie pateikia savo klientams informaciją apie tai, kaip galima užsakyti ir finansuoti jų produkciją eksporto kanalais. Taipogi šios korporacijos tiesiogiai dalyvauja užsienio prekybos sandėriuose. Prekybos korporacijos dažniausiai yra savo nuosavų įmonių savininkai, šios įmonės padeda tarptautiniai prekybai ir ją finansuoti.

#### **Komerciniai bankai**

Komerciniai bankai sudaro užsienio prekybos finansavimo pagrindą. Faktiškai komerciniai bankai vykdo visas finansavimo rūšis, pradedant akreditivais ir baigiant atsakomąja prekyba. Stambūs tarptautiniai bankai tokie kaip Sitikorp, Barklaiz Bankas, Mitsubisi Bankas ir Deutsche Bank turi savo dispozicijoje visuotinį tinklą visame pasaulyje ir strategijas tarptautinės prekybos operacijoms finansuoti. Moderni technologija kartu su telekomunikacijomis ir kompiuteriais padeda šiems bankams valdyti didėjančias apimtis ir spręsti sudėtingas problemas, atsirandančias finansuojant prekybą. Šiuose bankuose dirba kvalifikuoti specialistai, kurie padeda firmai, orientuotis augančiame konkurenciniame ir pelningame prekybos finansavimo pasaulyje. Tam, kad būtų galima orientuotis greitai besikeičiančioje aplinkoje, dauguma stambių komercinių bankų įkūrė specialias sąjungas poreikiams aptarnauti, kurie atsiranda vykdant užsienio prekybą. JAV komerciniai bankai suformavo nacionalinę asociaciją padedančią užsienio prekybai. Ši bankinė JAV užsienio prekybos asociacija, kuri organizuoja kasmetines konferencijas, per kurias aptarinėjami prekybos klausimai. Dalyvauti šiose konferencijose kviečiami suinteresuoti asmenys, kurie dalyvauja versle, bei akademinų ir vyriausybinių organizacijų atstovai.

---

<sup>1</sup> korporacijos, užsiimančios gamyba ir prekyba (bet ne finansinės)

#### **Tarptautiniai prekybos rūmai (TPR)**

Ši organizacija įkurta 1919 m. Jos pagrindinės funkcijos - suteikti didelę laisvę pasaulinei prekybai, dalykinių ir prekybos santykių praktikos derinimas ir planavimas, dalykinės bendrijos pristatymas tarptautiniame lygyje. Daugiau kaip 75 valstybės tapo šios organizacijos dalyvėmis, ji savo dispozicijoje turi tarptautinių filialų tinklą svarbiausiuose pasaulio miestuose tokiuose kaip Niujorkas, Tokijas ir Viena. Pagrindinis skyrius yra Paryžiuje. Pagrindinė TPR darbo užduotis - paruošti tarptautinių prekybos kreditų valdymo taisykles. TPR paruoštos "Unifikuotos dokumentinių akreditivų taisyklės" tapo savotiška biblija komerciniams bankams, dalyvaujantiems užsienio prekybos finansavime. Jose atsispindi akreditivų atidarymo, dokumentų patikrinimo, vekselių ir apmokėjimų gavimo iš užsienio klientų aptarnavimo taisykles. TPR taip pat veda seminarus, kurių temos liečia tarptautinę prekybą, ir valdo arbitražinę teisimą.

## **JAV VALSTYBĖS ORGANAI**

### JAV eksporto-importo bankas

Eksporto-importo bankas (Eximbank) yra korporacija, kuri visiškai pavaldi JAV. Ji buvo įkurta pagal prezidento direktyvą 1934 metais. Bankas buvo suformuotas įstatymų nustatyta tvarka tuo pačiu laiku kai įsigaliojo įstatymas apie eksporto-importo banką ir jo įstatai periodiškai atnaujinami.

Banko 3 svarbios funkcijos: 1) teikti tiesioginius kreditus eksportuotojams ir importuotojams, 2) teikti pagalbą komerciniams bankams ir finansinėms institucijoms, kurios užtikrina eksporto pardavimus, 3) atlikti eksportinių kreditų draudimą ir teikti garantijas.

Eximbank trumpalaikių (iki 180 dienų) eksportinių pardavimų užtikrinimas remiasi tik eksporto draudimo programa, kuri vykdoma kartu ir užsienio kreditų draudimo asociacija (FCIA), joje dalyvauja 50 pirmaujančių JAV draudimo kompanijų. Ši asociacija buvo įkurta 1961 m. ir vykdo trumpo ir vidutinio laikotarpio politiką, susijusią su komercinės ir politinės rizikos padengimu. Draudiminis padengimas suteikiamas 90% arba 100% nuo bendros eksportuotojo arba importuotojo kredito sumos.

Privataus eksporto finansavimo korporacija (PEFCO) savo kreditinėmis operacijomis glaudžiai susijusi su Eximbank. Ši korporacija buvo įkurta 1971 m. pagal užsienio prekybos bankų asociacijos iniciatyvą ir yra privati kompanija, ji pavaldi JAV komerciniams bankams ir kai kurioms pramoninėms korporacijoms. Ji suteikia vidutinio laikotarpio ir ilgalaikius kreditus užsienio pirkėjų prekių ir paslaugų, pagamintų arba suteiktų JAV, tokių kaip energetikos gamykla, pramoniniai pastatai arba geležinkelio įrengimai, įsigijimui finansuoti. Visi šios asociacijos kreditai, tiek pagrindinė suma, tiek palūkanos, garantuoti Eximbank.

### **Prekinė-kreditinė korporacija**

Prekinę – kreditinę korporaciją (CCC) valdo JAV žemės ūkio ministerija (ŽŪM). Ji vykdo 4 užsienio prekybos programas:

- 1) finansavimas doleriais, daugiausiai iki 12 mėnesių, bet kartais iki 36 mėnesių;
- 2) žemės ūkio prekių perteklių pardavimas, kurio apskaičiavimai gali būti atlikti užsienio importuotojų savo šalies valiuta;
- 3) prekių perteklių pardavimas gali būti vykdomas ilgalaikių kontraktų pagrindu; gali būti naudojamos barterinės operacijos.

Prekės, kurios finansuojamos pagal šias programas, turi būti gautos iš privačių žemės ūkio atsargų pertekliaus ir atitikti prekių sąrašus. Visus pardavimus pagal šias programas atlieka privatūs JAV eksportuotojai.

### **Užsienio privačių investicijų korporacija (OPIC)**

Ši korporacija buvo įkurta 1970 m. ir yra visiškai pavaldi JAV finansų ministerijai. Jos tikslas padėti amerikiečių privatiems pajų indėliams į akcijas ir kredito investicijoms į draugiškas besivystančias šalis. Šios korporacijos programos taip pat susijusios su pagalba pasaulio prekybai, todėl kad privačios JAV užsienio investicijos apima JAV gamybos lėšų eksportavimą, ypač projektinio finansavimo atveju šiose šalyse. Korporacija vykdo programas, garantuojančias investicijas, dengiančias nekonvertuojamą valiutą, nuosavybės ekspropriaciją ir kitas politines rizikas, tokias kaip karas ir revoliucija. Už tokius draudimo padengimus ši korporacija ima palyginamai nedidelius komisinius.

## **UŽSIENIO ŠALIŲ VALSTYBĖS ORGANAI**

Per paskutinius 70 metų dauguma šalių įkūrė vyriausybines tarnybas tarptautinei prekybai stimuliuoti ir padėti. Pagrindinė šių tarnybų funkcija – padėti eksportui todėl, kad eksportas yra priemonė, užtikrinanti gyventojų užimtumo ir valiutinių pajamų gavimo augimą. Šioje dalyje mes išnagrinėsime kai kurias iš labiausiai žinomų vyriausybinių tarnybų.

### **Didžioji Britanija**

Suformuotas 1919 m.. Didžiojoje Britanijoje Eksporto kreditų garantavimo departamentas (ECGD) siūlo įvairias paslaugas, susijusias su prekybos finansavimu ir kreditų draudimu bet kuriai valstybės organizacijai, dirbančiai su eksporto kreditais, įskaitant komercinių bankų kreditinę pagalbą. Kreditų galiojimo terminai gali siekti 12 metų. Departamentas siūlo eksportuotojams ir kreditiniams bankams iki 95% ir politinės, ir komercinės rizikos, įskaitant ir valiutinės rizikos draudimą.

### **Prancūzija**

1946 m. Prancūzijoje buvo įkurta Prancūzijos užsienio prekybos draudimo kompanija (COFACE), kuri atlieka kreditinį eksportuotojų draudimą iki 90% komercinių ir politinių rizikų. Prancūzijos išorinės prekybos bankas (BFCE) vaidina pagrindinį vaidmenį lėšų mobilizavime, būtinų finansuoti prekybą. Jis suteikia eksportinius kreditus ir refinansavimą laikotarpiui iki 10 metų. Jis atlieka pervedimo vekselių apskaitą patikrinimui Prancūzijos banke.

### **Federalinė Vokietijos respublika**

1954 m. Vokietijoje buvo suformuotas Ausfurkreditas (AKA), kuris sudaro Vokietijos komercinių bankų konsorciumą. AKA atlieka vidutinio laikotarpio ir ilgalaikes eksporto finansavimo operacijas. AKA turi ypatingų pranašumų atliekant patikrinimą, šios privalumus suteikia Federacinis bankas. Kita vyriausybė įstaiga, Kredito suteikimas su atstatymo tikslu (KFW), skolina pinigines lėšas žemu tarifu finansuoti eksportą besivystančiose šalyse. 1962 m. Vakarų Vokietijos vyriausybė pavedė dviems koncernams, Hermes ir Trauarbait, vykdyti eksporto kreditų draudimą. Hermes taip pat vykdo eksportuotojų finansavimą gamybinio laikotarpio metu ir valiutinių rizikų draudimą.

### **Japonija**

Eksporto – importo Japonijos bankas (EXIM), sukurtas pagal savo bendravardžio JAV-iose pavyzdį, jis buvo įkurtas 1952 m. Jis yra svarbiausiais Japonijos eksporto finansavimo organas. Jo

pagrindinė užduotis – pagalba Japonijos eksportui, kuris vykdomas per komercinių bankų finansavimo papildymą ir skatinimą. Paskutiniaisiais metais EXIM taip pat vykdė importo finansavimą, kas tapo atsakomąja reakcija į reikšmingą aktyvų mokėjimo balanso saldo ir vidaus ekonomikos vystymosi būtinumą. Norint užtikrinti komercinių ir politinių rizikų eksportinį padengimo draudimą Tarptautinės prekybos ir pramoninio eksporto draudimo skyrius atlieka finansavimą žema kaina, suteikia garantijas ir draudimą prieš valiutines rizikas.

Be pagrindinių prekybos šalių, dauguma kitų išsivysčiusių šalių, tokių kaip Italija, Olandija ir naujos industrinės šalys (Pietų Korėja ir Taivanas) suformavo valstybines eksporto finansavimo ir draudimo tarnybas. Taip pat dauguma besivystančių šalių įkūrė eksportinius organus arba valstybines prekybos kompanijas siekdami sustiprinti savo pozicijas tarptautinės prekybos finansavimo sistemoje.

## **PASAULINĖS ORGANIZACIJOS**

Pasaulinės organizacijos netiesiogiai padeda tarptautinės prekybos finansavimui, įskaitant Tarptautinį valiutos fondą (TVF) ir Tarptautinį rekonstrukcijos ir vystymosi banką (TRVB). TVF buvo įkurtas 1944 m. Pagrindinė jo užduotis – šalių-dalyvių valiutos normos stabilizavimas. Taip pat TVF suteikia kreditus šalims-dalyvėms tuo atveju, jeigu jos yra “laikino mokėjimų nestabilumo“ sąlygose. Taip pat jos padeda suinteresuotų šalių prekybos finansavimui. TRVB buvo suformuotas 1945 m, ir jo pagrindinė funkcija tapo poreikių, atsirandančių dėl ekonominio augimo besivystančiose šalyse-dalyvėse, finansavimas. Jis suteikia eksportinį finansavimą tuo atveju, kai prekės importuojamos atsižvelgiant į infrastruktūros projektų vystymąsi. TRVB taip pat suteikia kreditus kartu su valstybiniais vyriausybiniiais kreditiniais organais ir komerciniais bankais, dalyvaujant įrengimų importo, būtino įgyvendinant paruoštus projektus, tokius kaip energetinių įmonių kūrimo programos, skatinime.

Dvi kitos organizacijos, priklausančios TRVB grupei, vaidina papildomą vaidmenį besivystančių šalių ekonominio augimo finansavime. Viena iš jų, Tarptautinio vystymosi agentūra, suteikia trumpalaikius kreditus už mažas palūkanas skurdžiausiose valstybėse. Ši agentūra dalyvauja bendro finansavimo projektuose, kurios vykdo valstybiniai eksportinių kreditų ir privačių finansinių įstaigų organai, kurių funkcijos panašios su TRVB. Eksportinės operacijos, priklausančios šiems projektams, gauna prekybos finansavimą. Kita organizacija, Tarptautinė finansinė organizacija, vykdo tiesiogines investicijas ir suteikia kreditus “gamybinėms privačioms įmonėms“ besivystančiose šalyse. Šios privačios įmonės gali panaudoti korporacijos suteiktą finansavimą sukurti mišrias įmones (dalyvaujant užsienio ir vietiniam kapitalui) ir gamtos išteklių eksploatavimui, kas stimuliuoja tarptautinę prekybą.

## **RIZIKŲ IR IŠLAIDŲ MINIMIZAVIMAS UŽSIENIO PREKYBOS SALYGOMIS**

Kaip ir bet kuri kita verslo rūšis, tarptautinė prekyba turi savus rizikos matavimo metodus. Kartais ji gali būti labiau rizikinga negu vidaus verslas. Tarptautinės prekybos pelningumas priklauso nuo gamybinių išlaidų. Šias išlaidas sunku numatyti, nes kiekviena operacija numato skirtingas rizikas ir finansavimo būdus. Tačiau tarptautinės prekybos kompanijos ieško rizikos ir išlaidų mažinimo metodų tiek artimoje ateityje, tiek ir tolimoje. Šiems tikslams pasiekti importuotojams ir eksportuotojams būtina imtis tokių žingsnių.

## **Dabartinių ir būsimų tendencijų analizė tarptautinėje**

Dabartinių tendencijų analizė tarptautinėje prekyboje padeda prekybos kompanijoms geriau suprasti jos struktūrą ir tendencijas. Prekybos kompanijos turi sugebėti numatyti, kokių produktų paklausa didės skirtingose šalyse ir kaip geriau atlikti šių produktų finansavimą. Pavyzdžiui, 70-ais metais pagrindinė prekė buvo nafta. Naftos dolerių paskirstymas stambiausiose finansiniuose bankuose tapo fenomenu, kuris darė įtaką prekybos finansavimui. 80-ais metais situacija pasikeitė. Ekonominė krizė pramoninėse šalyse 1980-1982 m.m. tapo priežastimi, dėl kurios sumažėjo naftos paklausa. To pačiu metu dauguma besivystančių šalių, kurios gavo didelius kreditus 70-ais metais, patyrė rimtų sunkumų, grąžinant kreditus komerciniams bankams.

Nuo 1983 m. iki 1990 m. prekybos ir finansų prekyboje įvyko tam tikri pasikeitimai. Kai JAV susidūrė su reikšmingu prekybos balanso deficitu, kitos šalys, tokios kaip Japonija, Vakarų Vokietija ir Pietų Korėja, užėmė tų šalių pozicijas, kurios turi aktyvų prekybos balanso saldo. JAV ekonominis klestėjimas sukėlė ne tik importo padidėjimą, bet ir tapo stimulu tarptautinei prekybai. Per šį laikotarpį Japonija ir Vakarų Vokietija tapo pagrindiniais piniginių lėšų šaltiniais tarptautinės prekybos finansavimo operacijoms.

Pagrindinis einamosios analizės tikslas yra pelno gavimo galimybių tarptautinėje prekyboje paieška. Kitas tikslas - išvengti įvairių galimų srautų prekybos finansavime. Norint padėti tarptautinėms prekybos kompanijoms suprasti dabartinę tendenciją prekyboje, spausdinama daug skirtingos medžiagos. Statistiniai duomenys, kurie spausdinami užsienio prekybos žurnaluose, JAV prekybos ministerija, o taip pat Ekonominio bendradarbiavimo ir vystymosi organizacija (EBVO), pateikia tarptautinės prekybos tendencijas, konkretizuojant pagal valstybes, prekes, regioninę prekybą, apimtį, kainas ir prekybos sąlygas. Smulkmenos, liečiančios skirtingų valstybių tarifų ir prekybos finansavimo politiką, t. p. gali būti gautos iš skirtingų prekybos leidinių.

Numatyti užsienio prekybos tendenciją labai sunku, nes ji yra labai sudėtinga. Vis dėl to egzistuoja daug informacijos šaltinių, kurie gali padėti suprasti tarptautinės prekybos raidą. Taip, pavyzdžiui, liberaliniai politiniai ir ekonominiai pasikeitimai komunistinėse šalyse 80 m. pabaigoje tapo prekybos vystymosi stimulu tarp Rytų ir Vakarų 90 metais. 1992 m. planuotas unifikuotos europinės rinkos atsiradimas paskatino daugelį įmonių ir tarptautinių prekybos kompanijų planuoti savo strategijas, atsižvelgiant į naujas iniciatyvas, kurios nukreiptos europinės ekonominės integracijos stiprinimui. Problemos, susijusios su didelės skolos aptarnavimu, su kuriomis susidūrė dauguma besivystančių šalių, mažins jų sugebėjimą atlikti importo operacijas artimoje ateityje. Bet atsirado naujos galimybės išplėsti prekybą naujose industrinėse šalyse. Šių valstybių ekonomika, pvz., Pietų Korėjos ir Taivaniai, orientuotos į prekybą. Tarptautinių finansinių rinkų globalizavimas 80 -ais metais paskatino tarptautinio kapitalo mobilizavimą. Šios tendencijos dėka buvo sukurtos palankios sąlygos prekybos finansavimui 90 -ais metais. Būtent todėl šiuo laikotarpiu taps būtinas specializuotų leidinių publikavimas. Šių leidinių pagalba prekybos kompanijos ir visi suinteresuoti asmenys gaus vertingą informaciją apie būsimas tendencijas tarptautinėje prekyboje ir prekybos finansavime.

## **Prieinamos prekių eksporto ir importo informacijos analizė**

Nors dabartinių ir būsimų tendencijų analizė tarptautinėje prekyboje labai naudinga tarptautinėms prekybos kompanijoms nustatant jų einamąsias ir būsimas strategijas, eksportuotojai ir



importuotojai gali turėti savo nuosavus specifinius poreikius informacijai. Prekybos kompanijos, suinteresuotos gauti informaciją apie laisva rinkos ekonomikos šalis, apie užsienio prekybą ir prekybos finansavimą šiose šalyse, apie prekių eksportą ir importą, gali gauti šios duomenis iš skirtingų šaltinių. Šiais šaltiniais gali būti prekybos kompanijų klientai, užsienio filialai, šių kompanijų prekybos asociacijos ir užsienio ambasados bei atstovybės. Informacija, gauta klientų ir prekybos asociacijų pagalba, naudinga, bet gali būti neadekvati dėl to kad klientai t. p. dalyvauja konkurencinėje kovoje. Užsienio ambasados ir atstovybės suteikdamos prekybos informaciją gali turėti tikslą – “prastumti” savo šalies prekes, neatsižvelgiant į prekybos kompanijos poreikius. Informacija, kuri yra suteikta pačios kompanijos užsienio filialų, bus orientuota į šios kompanijos poreikius, tačiau gali būti nepakankamai išsami pasaulio tendencijos atžvilgiu.

Vertinga prekybos ir jos finansavimo informacija gali būti gauta už pinigus iš stambių tarptautinių komercinių bankų, turinčių bankų tinklą visame pasaulyje. Bankai gauna ir kaupia šią informaciją iš oficialių ir neoficialių užsienio šalių šaltinių, kuriuose yra šių bankų skyriai ir dukterinės įmonės. Asmeniniai kontaktai ir ilgalaikiai banko tarnybinių asmenų, dirbančių skirtinguose prekybos centruose, stebėjimai daro šią informacijos rūšį nepaprastai vertinga importuotojams ir eksportuotojams, kurie gauna tokias paslaugas iš bankų. Specialiose analizėse, kurios publikuojamos tokiuose žurnaluose ir laikraščiuose, kaip “East West Trade”, “Business America”, “Financial Times”, “Euromoney”, “Asian Finance”, “New York Times” ir kt. taip pat yra vertinga informacija, liečianti inovacinius prekybos finansavimo metodus.

JAV Prekybos ministerija taip pat suteikia praktišką ir visapusišką informaciją apie prekybą ir jos finansavimą. Analizė, kurią atlieka ši ministerija, pateikta kas mėnesinėse publikacijose “Verslo sąlygos užsienyje“. Tokios publikacijos aprašo galimybes ir rizikas, egzistuojančias kiekvienoje konkrečioje šalyje. Išsamų tarptautinės prekybos poveiklį, ypač prekybos blokų, šalies prekybos, prekybinės diskriminacijos, o taip pat dempingo palyginamąją analizę, pateikia tarptautinės organizacijos.

## **IŠLAIDŲ IR RIZIKŲ PREKYBOS FINANSAVIME MINIMIZAVIMO METODAI**

Eksportuotojai ir importuotojai privalo turėti globalų supratimą apie tarptautinę prekybą ir jos finansavimą, o taip pat suprasti rizikas ir paruošti atitinkamus finansinius metodus. Tarptautinės prekybos kompanijos turi analizuoti, įvertinti ir palyginti pagrindinius faktorius, kurie gali daryti įtaką jų galutiniam sprendimui dėl prekybos ir jos finansavimo.

### **Reguliavimo priemonės, kurios taikomos šalyse, kuriose dirba eksportuotojai ir importuotojai**

Eksportuotojai ir importuotojai turi suvokti regioninės rizikos pavojų iš kiekvienos pusės, todėl kad šios rizikos daro įtaką išlaidoms ir pelnui. Šalies rizikos analizė apima: politinę riziką kaip pasikeitimus vyriausybėje ir politikoje; ekonominę riziką kaip pasikeitimus ekonominėse sąlygose ir mokėjimo balanso būsenoje; finansinę riziką kaip pasikeitimus palūkanų normose ir valiutos kursuose ir specialią riziką kaip piliečių neramumų atsiradimą. Eksportuotojai turi atsižvelgti į eksporto reguliavimo priemones tokias kaip eksporto mokesčiai (papildymas 10.2), eksporto draudimas, finansinės įstaigos galutiniai apskaičiavimai ir valiutos kursų pasikeitimai. Importuotojo valiutos vertės svyravimai gali priversti eksportuotoją reikalauti naudoti apmokėjimams už prekes stabilią valiutą. Regioninės rizikos taip pat gali daryti įtaką importuotojo išlaidoms ir pelnui. Socialiniai

neramumai ir darbuotojų streikai bet kurioje šalyje gali sukelti prekių atvykimo kliūtis, o tai atsispindės jų kainose. Dažnai importuotojai renkasi keisti tiekėjus, pereinant nuo vienos šalies prie kitos, norint išvengti tam tikras išlaidas draudimui.

### *Papildymas 10.2* Eksporto mokesčiai ir žemės ūkis (ŽŪ)

Eksporto mokesčiai plačiai naudojami žemės ūkyje, todėl kad šiame sektoriuje labai sunku įvesti tradicinius mokesčius pajamoms ir pelnui. Iš esmės pati patraukliausia alternatyva yra žemės mokesčiai. Ten, kur žemės dydis griežtai fiksuojamas, žemės mokestis imamas iš ekonominės rentos ir, tokiu būdu, nedaro įtakos sprendimo pasikeitimui dėl produkcijos. Tačiau tik išimtiniais atvejais, kaip Etiopijoje, Kenijoje, Paragvajuje, Peru, žemės mokestis atneša mažiau negu 1 arba 2% viso metinio pelno. Toks žemas pelningumas atsispindi neadekvačioje žemės registracijoje ir įvertinime. Daugumoje afrikiečių šalių ir Ramiojo vandenyno salose labai sunku nustatyti žemės nuosavybę, nes žemės nuosavybės teisė šiuose regionuose remiasi tradicijomis ir papročiais. Kitose šalyse operacijos, susijusios su žeme kaimo vietovėje, taip pat dažnai sutinkamos. Todėl tai apriboja rinkos kainų panaudojimą žemės vertei nustatyti. Taip pat įvedami apribojimai naudojamoms priemonėms, kurie pagrįsti prielaidomis siekiant rasti tarpusavio ryšį tarp žemės vertės ir jos produkcijos, nes duomenys apie žemės kokybę ir jos produkciją skirtingais metų laikais dažniausiai būna skirtingi.

Kai kurie eksporto mokesčiai egzistuoja slaptu pavidalu ir yra kainų nustatymo rezultatas, šį procesą atlieka, pvz., marketingo tarnybos, tokios kaip Kakavos Tarnyba Ganoje ir žemės ūkio vystymosi ir marketingo korporacija Malavijoje. Šios tarnybos pasireiškia kaip kelių pagrindinių mažmenininkų distributoriai ir eksportuotojai ir dažniausiai nustato žemės ūkio produkcijos kainas žemiau nustatytų, tokiu būdu vykdydami slaptą šių savininkų apmokestinimą.

Apmokestinimo lygio duomenys leidžia daryti prielaidą, kad kai kuriose šalyse asmenys arba organizacijos, užsiimantys žemės ūkio produkcijos eksportu, apsunkinti per dideliais mokesčiais. Jeigu eksporto mokesčius pakeistume pajamų mokesčiais, tai būtų galima lengvai apskaičiuoti eksporto mokesčių lygį, kuris atneš tą pačią sumą, jeigu bus pavaizduotas kaip pajamų mokestis atskiriems savininkams. Paprastai eilinio ūkininko apskaičiavimo pavyzdys, kuris augino kakavą Ganoje 80 -ųjų metų pradžioje įrodo, kad 4% eksporto mokestis nuo žemės ūkio produkcijos kainos atneš tą patį metinį pelną, kurį gavo šis ūkininkas, kaip ir pelno mokesčio atveju. Egzistuojantis eksporto mokestis sudarė daugiau negu 100%, kas leidžia teigti, kad jeigu iki tam tikro lygio pajamų mokestį pakeistų eksporto mokesčiai, tai atsirastų galimybė reikšmingai sumažinti normas. Jeigu šį mokestį naudoti, siekiant atsekti perteklinį pelną, tai eksporto mokestis sudarys tik 12%.

Bet svarbiausia yra tai, kad eksporto mokesčiai sudaro stimulą ūkio perorientavimui auginti kitas kultūras. Galima pateikti daug duomenų, pagrįstų patirtimi, kad atskiri savininkai reaguoja į kainų pasikeitimus ypatingu būdu, ir tada ekonominės išlaidos eksporto mokesčiams bus pakankamai reikšmingi. Ten, kur yra įmanoma, geriausiai būtų įvesti žemės ūkio pajamų mokesčius kaip Urugvajuje.

Kiti argumentai už eksporto mokesčių naudą apima egzistuojantį norą daryti įtaką prekybos sąlygoms ir metinio pelno būtinumui. Tačiau šiuo atveju reikia veikti atsargiai.

Pasaulinės paklausos neelastingumas trumpalaikiame laikotarpyje gali greitai atvesti prie rinkų praradimų, todėl kad pasikeitimai vyksta kartu ir pasaulinėje paklausoje. Ši situacija stebima pasaulinių rinkų atveju 1916 – 1963 m. (Ganos ir Nigerijos kakavos ir Nigerijos palmių aliejaus rinkose). Negalima ignoruoti metinio pelno gavimą trumpalaikiame laikotarpyje esant reikšmingam

biudžeto deficitui daugelyje šalių, ypač jeigu egzistuoja galimybė įvesti eksporto mokesčius už priėjimą arba įgaliojimą.

## **Prekės ir išlaidos prekyboje**

Tarptautinės prekybos kompanijos siekia naudotis konkurencijos privalumais visapusiškai. Norėdamos gauti pelną stiprios konkurencijos sąlygomis, prekybos kompanijos turi būti gerai informuotos apie pagrindines prekybos finansavimo sąlygas ir tendencijas, kurios apima parduodamų prekių charakteristikas, konkurencinių prekių paklausos ir pasiūlos sąlygas, kurios parduodamos tarptautinėse rinkose, rinkų struktūras (pvz., monopolija, oligopolija, laisva konkurencija) ir specialių finansinių įstaigų egzistavimą. Norėdami minimizuoti išlaidas ir rizikas, eksportuotojai gali naudoti skirtingas strategijas. Taip, pvz., "General Electric" išnuomavo Nigerijai atominius reaktorius 70 -ais metais su savo organizacijų, užsiimančių eksportiniu kreditu, pagalba. "General Motors" kompanija įgyvendino Brazilijos autobusų pardavimą, kuris buvo finansuojama banko faktoringo firma, kuri disponuoja informacija apie importuotojų ir eksportuotojų kreditinį statusą. Daugianacionalinės korporacijos gali atidaryti gamyklą importuotojo šalyje, norėdamos apeiti aukštus tarifus šioje šalyje. Taip pat skatinant ir lengvinant prekių prekybos sąlygas tarp savo užsienio filialų, daugianacionalinės kompanijos naudoja atvirą sąskaitą.

Importuotojai taip pat gali naudoti skirtingus metodus valdydami prekių prekybos finansavimą žemų išlaidų ir žemos rizikos pagrindu. Pavyzdžiui, įgyvendinant gamybos priemones besivystančių šalių finansavimo programos vykdymo metu, ši šalis gali pasiekti palankią TRVB ir valstybinių kreditų įstaigų pagalbą (papildymas 10.3). Vartojimo prekių importuotojai dažniausiai ieško alternatyvių pasiūlos šaltinių ir vertina konkurencijos privalumus. Atnaujinti akreditavai gali skatinti dažnų prekių pervežimų išlaidų sumažėjimą. Naftos pervežimui gali prireikti daug dokumentų (pvz., prekių kilmės sertifikato, liudijimo apie laivo patikrinimą, apie cheminę analizę) ir finansavimo, kurį atlieka komercinių bankų grupė. Į JAV Žemės ūkio ministerijos ir Maisto produktų medikamentų kokybės sanitarinės kontrolės valdybos pareigas įeina griežtos kokybės vykdymas ir inspektavimas ir leidimo išdavimas JAV žemės ūkio produkcijos importui. Šis reikalavimas dažniausiai apima išankstinį apmokėjimą.

## **Rizikos ir draudimas**

Rizikų valdymas – tai sunkus ir specialus dalykas. Tarptautinės prekybos kompanijos konsultuojasi su savo privačiomis ir valstybinėmis firmomis klausimais, susijusiais su draudimo verte ir su rizikomis, kurios yra neatsiejama prekių pervežimo dalis. Iš esmės gamybinių priemonių eksporto draudiminį padengimą gali užtikrinti valstybinės įstaigos, apie tai mes kalbėjome anksčiau. Aukštos rizikos prekės (pvz., chemikalai) susijusios su didelėmis draudimo premijomis. Jeigu prekyba vykdoma CIF (vertė, draudimas, frachtas įtraukiami į nustatytą kainą) sąlygomis, tai eksportuotojas prisiima visą pervežimo atsakomybę iki to momento, kai importuotojas gauna prekes iš transporto agentūros. Jeigu prekyba vykdoma pagal FOB sąlygas, tai visa atsakomybė už pervežimą atitenka importuotojams, pradėdant nuo to momento kai eksportuotojas pristato prekes į laivo denį.

### *Papildymas 10.3 Piniginių lėšų perskirstymas Japonijoje*

1987 metais Japonijos vyriausybė davė žodį įgyvendinti aktyvaus mokėjimo balanso 30 mln. dolerių saldo perskirstymą, absoliučiai nesusijusių valstybių ir privačių piniginių lėšų pavidalu, besivystančioms šalims. Šios lėšos bus padalintos atitinkamai į 2 dalis - 10 ir 20 milijardų dolerių.

Pirmoji dalis susideda iš 3 dalių: specialaus Japonijos fondo atidarymas, jo dydis bus 2 mlrd. TRVB –e; Japonijos vyriausybės Tarptautinių valiutinių fondų kreditavimo įgyvendinimas, jo dydis 3 mlrd.; Japonijos vyriausybės 2,6 mlrd. dolerių dydžių indėlio suteikimas Tarptautinio vystymosi agentūrai ir 1,3 mlrd. dolerių įnašas į Azijos vystymosi fondą.

Specialus Japonijos fondas apims 30 mlrd. jenų sumą, kurios nukreiptos iš esmės į techninę pagalbą programoms ir projektams, kurias palaiko TRVB, o taip pat bendram su TRVB sektoriui ir struktūrinių reguliuojamų kreditų finansavimui. Fondas taip pat turi užtikrinti platų priėjimą prie TRVB paskolų Japonijos kapitalo rinkoje, jų suma - 300 mlrd. jenų (iš viso apie 2 mlrd. dolerių), kuri turi būti suteikta per 3 metus.

Antra dalis turi būti perduota besivystančioms šalims per 3 metus iki 1990 m. Iš 20 mlrd. dolerių 8 mlrd. sudaro papildomos lėšas, kurios suteiktos TRVB Tokijos rinkai pagal sutarties sąlygas, sudarytas tarp TRVB ir Japonijos vyriausybės; specialaus Japonijos fondo įkūrimas Azijoje Vystymo banke ir Amerikos banke beveik panašūs į TRVB fondo įkūrimą; taip pat į šią sumą įtraukiamos daugiašalių bankų vystymosi dotacijos. Daugiau negu 9 mlrd. dolerių nukreipti į bendro finansavimo atlikimą, palaikant reguliavimo programas besivystančiose šalyse.

Įstaigoms, vykdančioms bendrą finansavimą su TRVB ir kitais daugiašaliais vystymosi bankais, priklauso eksporto – importo Japonijos bankas, Užsienio ekonominio bendradarbiavimo fondas (UEBF) ir Japonijos komercinis bankas. Vykdamas šias programas, UEBF gali suteikti papildomus tiesioginius kreditus. Likę 3 mlrd. dolerių nukreipti tiesioginių kreditų suteikimui besivystančioms šalims pagal nesusijusių kreditų schemą, ji sukurta Eksporto – importo Japonijos banko.

Galiausiai Japonija ketina mažiausiai per 2 metus pasiekti savo tikslą – padvigubinti savo valstybinę vystymosi pagalbą (VVP) mažiau išsivysčiusioms šalims, kuri bus įgyvendinta atitinkamai VVP didinimo programai per 3 vidutinio laikotarpio periodus, o taip pat padidinti savo išlaidas VVP iki 7,6 mlrd. dolerių 1990 m. 1986 m. Japonija pasiekė 5,6 mlrd. dolerių. Japonija išstūmė Prancūziją, užimančią antros valstybės poziciją užtikrinant VVP po JAV. Tradiciškai Japonija suteikė savo pagalbą besivystančioms Azijos šalims, bet paskutiniaisiais metais ji padidino savo dotacijas Afrikos šalims, esančioms šiauriau Sacharos dykumos.

## **Finansavimo metodai**

Ankstesnėje dalyje mes išnagrinėjome skirtingus finansavimo metodus. Dabar mes išanaluosime išmokėjimų lyginamąsias finansines išlaidas ir rizikas, susijusias su šiais metodais. Pagrindinis akredityvo privalumas yra tai, kad jį atidarantis bankas sumažina importuotojų ir eksportuotojų rizikas. Papildymas 10.4 atskleidžia šių rizikų pobūdį ir kai kurias iš labiausiai naudojamų jų sumažinimo priemonių. Be to, aprūpintas finansinėmis lėšomis ir prekybos ekspertize pasauliniu mastu, akredityvas, kurį atidaro stambūs komerciniai bankai, skatins tarptautinės prekybos operacijų atlikimą. Vienu iš įmanomų trūkumų galima laikyti dideles išlaidas finansavimui ir atsirandantis laikas nuo laiko užlaikymai dokumentų priėmimo metu. Iš kitos pusės, dėl modernios technologijos panaudojimo pavyko sumažinti šias išlaidas ir pagreitinti išmokėjimų laiką. Šiandien

akredityvas labiau paplitęs Azijoje ir Lotinų Amerikoje negu Europoje. Naudojant pinigų rinkliavą, atvirų sąskaitų išlaidos finansavimui sumažėja. Forfeitingas – taip pat pakankamai saugus ir efektyvus metodas, bet čia išlaidos (vekselių apskaita) priklauso nuo procentinių normų pinigų rinkoje. Šis metodas yra ypač populiarus Vakarų ir Rytų Europoje, kur egzistuoja skirtumai tarp finansinių ir prekybinių sistemų. Forfeitingas tapo sudėtingesniu prekybos finansavimo instrumentu. Priešinga prekyba tapo inovaciniu prekybos finansavimo metodu dėl savo elastingumo. Ji taikoma sudėtingose situacijose, tokiose kaip prekybos apribojimai arba valiutinių lėšų nepakankamumas. Taip pat priešinga prekyba leidžia tarptautinės prekybos kompanijoms prekes pakeisti į paslaugas. Išlaidos ir rizikos priklauso nuo konkrečių sąlygų, susijusių su prekėmis ir šalimis, kurios įtrauktos į prekybą.

**Papildymas 10.4 Pagrindinės rizikos ir priemonės sumažinti rizikas užsienio prekyboje**

Rizika	1.Kreditinė rizika	2.Valiutinė rizika	3. Regioninė rizika
Apibrėžimas	Pirkėjo nesugebėjimas arba nenoras atlikti išmokėjimus	Valiutos kurso pasikeitimas, kuris gali nepalankiai atsiliepti eksportuotojo ir importuotojo padėtyje	Politiniai arba ekonominiai įvykiai, vykstantys importuotojo šalyse, kurie tapo priežastimi nuolatinio ir laikino išmokėjimo pardavėjui nutraukimo
Priemonės, sumažinančios riziką	a) akredityvų panaudojimas b) grynujų depozitų gavimas c) eksportinių kreditų draudiminio padengimo gavimas	a) panaudoti forvardinių chedžavimą b) panaudoti fjučerius opcionų rinkoje c) sąskaitų išrašymas vidinėje valiutoje d) kontraktinis aprūpinimas (kainų koregavimas atliekamas aptartų valiutinio kurso pasikeitimu pagrindu	a) panaudoti patvirtintus akredityvus b) gauti eksportinių kreditų padengimą

## **Tarptautinis reguliavimas ir užsienio prekybos finansavimas**

Egzistuoja daugybė reguliavimo ir taisyklių rūšių, kurios pavaldžios tarptautinei prekybai. Valstybės lygyje jiems priklauso valstybinis reguliavimas, dvipusis ir regioninis reguliavimas, ir daugianacionaliniai susitarimai (Generalinis susitarimas dėl tarifų ir prekybos). Būtent toks sudėtingas reguliavimo mechanizmas ir apsprendžia prekybos finansavimo metodus. Tarptautinės prekybos kompanijos gali naudoti alternatyvius metodus ir savo prekybos finansavimui gali pritraukti įvairių tipų finansines organizacijas. Privačios finansinės organizacijos yra labiausiai tinkami kanalai tiek importuotojams, tiek eksportuotojams. Tokios įmonės pateikia platesnį paslaugų spektrą ir yra lankstesnės, tačiau jos gali būti brangesnės. Valstybinių kreditinių įmonių ir pasaulinių organizacijų teikiamas finansavimas bei draudimas gali mažiau kainuoti, tačiau gali būti mažiau lankstesni, nes jų finansavimo schemas apribotos nustatytomis funkcijomis. Pavyzdžiui, Eksimbank tikslas yra suteikti paramą nacionaliniam eksportui; tarptautinės organizacijos suinteresuotos palaikyti besivystančių šalių ekonominę augimą. Bendrai finansuojamų projektų atveju finansinės prekybos vienu metu gali subsidijuoti į komercinius bankus, valstybines kreditines organizacijas ir tarptautines kompanijas. Tačiau bet kuriuo atveju prekybinės organizacijos turi pačios priimti finansavimo metodo pasirinkimo sprendimus, kurie užtikrintų išlaidų ir rizikos mažinimą.

### **GINČYTINŲ KLAUSIMŲ SUREGULIAVIMAS**

Ginčytinų klausimų reguliavimas dažnai tampa paskutine tarptautinėse kompanijose iškilusių nesutarimų pašalinimo priemone. Dabartiniu metu nėra vieningo tarptautinio įstatymų leidybos organo, kuris atstovautų kaip arbitras, sprendžiant sudėtingus prekybinius ginčus. Bet yra keletas būdų, kurių pagalba galima suderinti nesutarimus.

#### **Tarptautiniai prekybos rūmai (TPR)**

Pastaruoju metu komercinių bankų kiekviename leidžiamame akredityve yra toks straipsnis: "Šis kreditas atitinka dokumentinių akredityvų unifikuotas normas (1983 m. pataisymas), paskelbtas Tarptautinių prekybos rūmų Nr. 144. TPR nustato visas dokumentinių kreditų taisykles tarptautinėje prekyboje. Nežymūs dokumentacijos nesutapimai gali būti pataisyti pačio komercinio banko, gavus tiek importuotojo, tiek eksportuotojo sutikimą. Paprastai pats akredityvą atidarantis bankas nėra atsakingas už prekes, vykdant prekybines operacijas, tačiau bankas atsako už reikalingų dokumentų patikrinimą ir fakto, kad visi akredityve nurodyti išipareigojimai buvo įvykdyti, pateikimą.

Rimti prekybinių klausimų nesutarimai tarp importuotojo ir eksportuotojo (ar jų atidarancio banko ir pranešančio banko) gali būti išspręsti tarptautiniame teisme. Tokiu atveju visos dalyvaujančios šalys ir jų advokatai turi pasirodyti teisme. Galutinio sprendimo priėmimui būtinas atitinkamų įrodymų pateikimas. taip pat TPR skirtingų straipsnių, esančių "Unifikuotose dokumentinių akredityvų taisyklėse" interpretacijai gali būti naudojama ekspertų nuomonė.

#### **Užsienio prekybos valdymas (FCS)**

FCS yra JAV Prekybos ministerijos dalis. Ji teikia įvairias paslaugas, susijusias su tarptautine prekyba, daugiau nei 65 šalims. Be tarptautinio užsienio verslo JAV vystymosi, viena iš pagrindinių IPV funkcijų yra pagalba suteikimas JAV eksportuotojams ir importuotojams, sprendžiant prekybinius ginčus su užsienio klientais. Ši pagalba apima veiklos ir realių faktų nustatymą, siekiant šalių susitaikymo.

#### **Bendras susitarimas dėl tarifų ir prekybos (GATT)**

Pagalbos suteikimas, sprendžiant eksportuotojo ir importuotojo ginčus, nėra GATT funkcija. Jos pagrindine užduotimi galime laikyti tarptautinių prekybinių susitarimų įtakos įvedimą ir stiprinimą.

Pagrindinis GATT rūpestis - jos narių nelegalūs veiksmai. Nelegalūs veiksmai dažniausiai yra susiję su prekybinių barjerų panaudojimu, tokiu kaip tyčinis tarifų ir kvotų įvedimas, kainų diskriminacija ir dempingas, t.y. prekių pardavimas žemesnėmis kainomis nei jų gamybos sąnaudos, įvertinant nustatytą pelną. Ir nors GATT neturi įgaliojimų tam tikrų sankcijų, kurios pažeidžia GATT nustatytas taisykles, įvedimui, šalių dalyvių atžvilgiu dauguma prekiaujančių valstybių stengiasi jų laikytis. Tokiu būdu GATT pasiūlymai ir taisyklės, prekybos atžvilgiu, turi įtakos valstybinei politikai ir šalutinai veikia šalių dalyvių importuotojų ir eksportuotojų veiklą.

## **IŠVADOS**

Per visą istorijos laikotarpį užsienio prekyba padėjo vystytis ekonominei visuomenei. Tarptautinė prekyba didina prekių ir paslaugų dydį, atneša naudą ir vartotojams, ir prekybinėms kompanijoms, bei padeda plėtoti valstybės gerovę. Pradedant nuo 60-tų metų buvo pastebimas greitas tarptautinės prekybos augimas. Išorinė prekyba ir prekybinis finansavimas įgaudavo vis didesnę reikšmę tokiose sferose kaip dalykinė politika, finansinė konkurencija, valstybės prekybinė politika ir tarptautiniai prekybiniai susitarimai. Užsienio prekyba ir jos finansavimas daro ypatingą poveikį nacionalinei gamybai, kainų lygiui, visuomenės užimtumui, pajamoms, sąnaudoms, santaupoms ir investicijoms.

Tradiciskai importuotojai ir eksportuotojai naudodavo akredityvus, atidaromus komercinių bankų, tarptautinei prekybai finansuoti. Bet vis sudėtingesne tampanti šiuolaikinė tarptautinė prekybos struktūra, pareikalavo įvesti lankstesnius metodus prekybos finansavimui. Pavyzdžiui, importuotojai ir eksportuotojai, greitesniam informacijos pasikeitimui, naudojami faksimiliniu ryšiu, sudarant finansinius susitarimus; komerciniai bankai naudojami savo globaliniu telekomunikaciniu tinklu, suteikdami pagalbą daugianacionalinėms kompanijoms įgyvendinant kompleksinius susitarimus, finansuojant prekybą; forfeitinginis finansavimas dažniausiai naudojamas tais atvejais, kada tikimasi politinės ir mokestinės rizikos; pasitinkanti prekyba naudojama, kai prekybos operacijose dalyvauja ir prekės, ir paslaugos, arba esant valiutinei kontrolei, arba, kai operacijose dalyvauja daugiau kaip dvi šalys.

Išorinės prekybos finansavimas pagrinde reikalauja naudoti metodus, valdančius riziką ir išlaidas. Importuotojai ir eksportuotojai privalo analizuoti visą prieinamą informaciją, gaunamą iš vietinių, valstybinių ir pasaulinių šaltinių, susijusių su prekių ir paslaugų prekyba. Tuo pačiu metu jie privalo lanksčiai pritaikyti naudingiausias finansavimo metodus, kurie padėtų ne tik minimizuoti riziką ir išlaidas, bet ir gauti pelną.

## **APŽVALGINIAI KLAUSIMAI**

1. Paaiškinkite išorinės prekybos finansavimo būtinumą ir svarbą:
  - a) valstybiniam ekonominiam augimui ir vystymosi aprūpinimui;
  - b) tarptautinei bankinei ir finansinei sistemai.
2. Išvardinkite valiutinės, infliacinės ir palūkanų normos rizikos skirtumus. Ar galima pasakyti, kad šios rizikos tarpusavyje yra susijusios? Kaip?
3. Išvardinkite pagrindinius akredityvo ir rezervinio akredityvo skirtumus.
4. Išvardinkite pagrindinius importo ir eksporto akredityvo skirtumus.
5. Paaiškinkite importuotojo ir eksportuotojo banko funkcijas, atliekamas finansavimo procese, panaudojant akredityvus. Kaip kiekvienos šalies politika gali įtakoti šias funkcijas?
6. Išvardinkite forfeitingo naudojimo vietoj akredityvo, finansuojant tarptautinę prekybą, eksportuotojo atžvilgiu privalumus ir trūkumus.
7. Išvardinkite eksportuotojo banko patvirtinto, atidaromo akredityvo su skubiu vekseliu (pvz., 60 dienų po pareikalavimo), konvertuotu eksportuotojo šalies valiuta, importuotojo atžvilgiu, privalumus ir trūkumus.

8. Kodėl daugianacionalinės korporacijos daugiausiai naudojami "atviromis sąskaitomis" arba "dokumentiniu pervedamuoju vekseliu inkasavimui" vietoj akredityvo, pravedant tarpfirmines prekybines operacijas tarp savo padalinių įvairiose šalyse?
9. Išvardinkite svarbiausias priežastis, dėl kurių, kai kurios tarptautinės finansinės įstaigos, kaip TVF ir GATT atmeta pasitinkančią prekybą kaip tarptautinės prekybos finansavimo metodą.
10. Kokios priežastys kelia susirūpinimą importuotojams ir eksportuotojams dėl rinkos rizikos tarptautinėje prekyboje?

## **1 atvejis IŠLAIDOS IR RIZIKA, FINANSUOJANT PREKYBĄ**

Stambi Niujorko universalinė parduotuvė atidaro nepatvirtintą neatšaukiamą akredityvą vidutinei firmai, gaminančiai prekes iš vilnos Londone. Prekybos sąlygos yra tokios: FOB Londonas; 90 dienų po vekselio 2500 svarų sterlingų pateikimo; išvežimas turi įvykti ne vėliau kaip 19\_\_ rugsėjo 15 d.

Didžiosios Britanijos eksportuotojas per savo pranešantį banką Londone, pateikia visus reikalingus dokumentus ir vekselį gavėjui 90-ties dienų laikotarpyje, sumai 2500 svarų sterlingų į importuotojo banką (atidaromasis bankas) Niujorke. Eksportuotojas paveda atidaromajam bankui akceptuoti vekselį, iš karto atlikti vekselio apskaitą ir pervesti gryną pelną JAV doleriuose į eksportuotojo sąskaitą Britanijos banko skyriuje Niujorke.

Atlikus visų pateiktų dokumentų patikrinimą atidaromasis bankas daro išvadą apie šių dokumentų atitikimą visoms akredityvo sąlygoms. Atidaromasis bankas vykdo eksportuotojo instrukcijas ir siunčia kreditinę avizą į eksportuotojo banką Niujorke, sekančios informacijos pagrindu:

Nominali vekselio kaina 2500 svarų sterlingų.

Einamasis keitimo kursas 19\_\_ rugsėjo 10 d. 1 svaras - 1.5870 dolerio.

Metinis ataskaitinis kursas (365 dienos) pagal vekselio bankinį akceptą pateikėjui 90-ties dienų laikotarpiui Niujorke: 8.60 %

Bankinė komisija pagal vekselio nominalią vertę: 1/2 %

## **KLAUSIMAI**

1. Kokia yra gryna suma JAV doleriais, kuria atidaromasis bankas perveda eksportuotojo bankui Niujorke?
2. Išvardinkite rizikas ir išlaidas su kuriomis susiduria Britų eksportuotojas esant šiam prekybos finansavimo metodui.
3. Išvardinkite rizikas ir išlaidas, su kuriomis susiduria Britų eksportuotojas, esant šiam prekybos finansavimo metodui, kai: bus naudojama skubus pervedamasis vekselis su 90-ties dienų padengimo laikotarpiu, o vekselis pateikėjui; sąskaita ir vekselis bus konvertuoti ne svarais sterlingais, o JAV doleriais.
4. Kokios bus rizikos ir išlaidos, jei ši finansinė operacija bus finansuojama ne akredityvo pagalba, o komisijos ir konsignacijos pagrindu:
  - a) eksportuotojui?
  - b) importuotojui?

## **2 atvejis PREKYBOS FINANSAVIMO IŠLAIDOS, RIZIKA IR PELNAS**

Londono lizingo banke ponas Džeimisonas užima prekybos atstovo pareigas. Vienas iš jo klientų, World-Wide Industries kompanija, vykdo savo produkcijos eksportą į Rytų šalis ir JAV. Šiek tiek anksčiau World-Wide Industries su savo pirkėjais Olandijoje sudarė sandėrį, kurio sąlygomis jie turi teisę išstatyti vekselį 90-čiai dienų, konvertuoto Olandijos guldenais. Visi dokumentai praeina per Londono skyrių, kuriame dirba ponas Džeimisonas.



Paskutiniais mėnesiais World-Wide Industries slėgė pelno maržos sumažėjimas. Taip pat šiek tiek pablogėjo kompanijos įstatinio ir apyvartinio kapitalo rodikliai. Dėl šios priežasties kompanija kreipėsi į poną Džeimisą su prašymu suteikti jai pagalbą apginant pelno maržą, artėjant prekių pervežimui į Olandiją. Buvo planuojama įgyvendinti tris pervežimus - balandžio 1d., gegužės 1d. ir birželio 1d., kiekvienas pervežimas 1 milijonui Olandijos guldenų sumai.

Einamasis kursas Olandijos guldenais 19\_\_ m. kovo 25d.

Keitimas guldenai./svarai: 3.5010-5.5020.

1 mėnesio forvardas: 3.4920-3.4930.

3 mėnesių forvardas: 3.4740-3.4750.

Bazinis kursas Didžiojoje Britanijoje - 11.0%

Darbinis kursas 3 mėnesius JAV doleriais - 10.0%

Užskaitomas kursas eksportui - 8.5 %

Vekseliai Amsterdame.

World-Wide Industries gali gauti kreditą iš banko svarai sterlingais, kuriame dirba ponas Džeimisonas, kursu, viršijančiu banko bazinį kursą 1.5 % arba kaip alternatyvu variantą, gali gauti 1.0 % virš kurso JAV LIBOR.

1. Kokius metodus gali pasiūlyti ponas Džeimisonas World-Wide Industries kompanijai, norint apginti nuo valiutinės rizikos, išsaugojant pajamų maržą?
2. Ar reikės kokių nors valiutos sutarties išipareigojimų?

Apskaičiuokite išlaidas, susijusias su kiekvienu aukščiau nurodytu metodu, bei grynujų lėšų srautus svarais sterlingais, kurie gali būti panaudojami kiekvienam iš šių metodų.

## LITERATŪRA

Citibank. *An introduction to letters of Credit*. New York, 1991.

Eng, Maximo. "Financing International Trade," Chapter 16 in Ingo Walter 9ed0 Handbook of international Business, New York: Wiley, 1988.

Eng, Maximo and Francis Lees. "Export Financing and Risk", *National Development*, June/July, 1986.

Eiteman, David K. and Arthur I. Stonehill and Michael Moffit. *Multinational Business Finance*. Reading, Mass.: Addison Wesley Publishing Co., 1992.

Euromoney. *Trade Financing*. (A Supplement to Euromoney) London: Euromoney Publications, February 1989.

*Export-Import Bank of the United States: tied aid credits and other issues: before the subcommittee on International Development, Finance, Trade and Monetary Policy of the Committee on Banking, Finance, and Urban Affairs, House of Representatives, May 10, 1990.*

Francis, Dick. *The Countertrade Handbook*. Westport, CT: Quorum Books, 1987.

General Agreements on Tariffs and Trade, *Review of Development in the Trading System*, GATT, April-September, 1988.

Grossman, Gene M. and Carl Shapiro, "Counterfeit-Product Trade," *American Economic Review*, March 1988

Laeraw, Donald, "The Management of Countertrade: Factors Influencing Success". *Journal of International Business Studies*, Spring 1989.

Mapi, A. *Handbook of Financing U.S. Exports* 5<sup>th</sup> ed. Washington, D.C. Machinery & Allied Products Institute, 1988.

International Chamber of Commerce. *Uniform Customs and Practice For Documentary Credits*, Publication No. 400, Paris ICC, 1983.

International Monetary Fund. *Foreign Exchange Regulations*. Washington , DC: IMF, 1993.

- Jensen, Frederic H. and Patrick M. Parkinson, "Recent Developments in the Bankers Acceptance Market," *Federal Reserve Bulletin*, January 1986.
- Khoury, Sarkis J., "Countertrade: Forms, Motives, Pitfalls, and Negotiation Requisites," *Journal of Business Research*, June, 1984.
- Moore, James P., "Official U.S. and International Financing Institutions," *Business America*, April 15, 1985.
- Matty, Thomas D., "Export Factoring Moves into the Spot Light," *Globe Trade*, July, 1989.
- OECD. *Export Credit Financing System in OECD Member Countries*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 1990.
- United Nations. *World Economic Survey*. New York: United Nations, 1992.