

# Importo proceso įvertinimas alkoholinių ir gaiviųjų gėrimų gamybos įmonės atveju

## Įvadas

Įvairių prekių ir žaliavų bei medžiagų importas – tai neatskiriama daugelio įmonių vykdomų verslo procesų dalis. Apskritai tarptautinės prekybos esmė yra prekių mainai, kas tampa galimybe šaliai ir gamintojams vystyti specializaciją, didinti savo išteklių našumą ir tokiu būdu padidinti gamybos efektyvumą bei apimtis.

**Tyrimo objektas.** Importas – tai galimybė įsigyti šalyje nesamų, pigesnių ar aukštesnės kokybės prekių bei žaliavų. Kiekviena įmonė ar organizacija, nepriklausomai nuo jos dydžio, vykdydama importą siekia užimti kuo didesnę rinkos dalį, įgyti konkurencinį pranašumą (Champs-Anturi, Escorcia-Caballero, Gomez ir Soto-Ferrari, 2020). Nemažai įmonių savo veiklą pradeda kaip importuotojos, ieškodamos ir užmezgdamos ryšius su užsienio partneriais. Iš pirmo žvilgsnio nesudėtingai atrodantis importo mechanizmas Lietuvos verslininkui diktuoja gana griežtas sąlygas.

**Tyrimo tikslas.** Remiantis Lietuvoje bei užsienyje atliktų mokslinių tyrimų rezultatais, įvardyti tiriamos problemos nagrinėjimo aspektus bei juos pagrįsti, išnagrinėti importo procesą bei atlikti efektyvumo analizę alkoholinių ir gaiviųjų gėrimų gamybos įmonės atveju.

**Tyrimo metodologija.** Mokslinės literatūros ir straipsnių apie importo proceso vertinimą analizė.

**Tyrimo rezultatai.** Pranešime nagrinėjami importo sprendimą įtakojančios veiksniai, importo partnerių paieškos bei kontaktų užmezgimo būdai. Nustatomi importuotojo veiksmai iki ir po kontrakto pasirašymo, analizuojamas alkoholinių ir gaiviųjų gėrimų gamybos įmonės importo procesas vertinama importo nauda, pateikiant pardavimų kitimo tendenciją, importo ir pajamų rodiklius, importuojamos produkcijos ir pardavimų apimtis, kontraktų su užsienio partneriais vykdymą bei paskaičiuojant importo efektyvumo rodiklius juos lyginant su ankstesniais metais.

## Importo samprata ir pagrindiniai motyvai

Esant atvirai rinkai, vykstant tarptautinei prekybai, šalies prekių gamintojams atsiranda pajėgūs konkurentai iš užsienio, siūlydami prekes žemesne kaina arba geresnės kokybės. Padidėjus konkurencijai, šalies prekių gamintojus skatina mažinti gamybos išlaidas bei prekių kainą arba gerinti prekių kokybę, jų dizainą ir kitas vartotojiškas prekių charakteristikas. Tai galiausiai yra naudinga vartotojui (Bernatonytė, 2005).

Klaidinga manyti, kad šiuolaikinėse pramoninėse valstybėse, kur gausu prekių ir praktiškai patenkinami visi vartotojų poreikiai, Lietuvos verslininkas neras laisvos rinkos nišos. Pirmiausia todėl, kad visada išlieka galimybė tobulinti jau egzistuojančius rinkoje produktus ir konkuruoti su jais. Antra, patenkinus masinį vartotoją, pradedami tenkinti individualūs poreikiai. Susiformavusios nedidelės paklausos salelės laukia kaip tik smulkių gamintojų. Vadinasi, net ir pertekliaus šalyse yra vilties rasti mokią paklausą savo produkcijai.

Būtų galima išskirti šiuos pagrindinius importo motyvus (Jorra, Esser ir Slopek, 2018; Kathuria ir Kumar, 2021; Crozet, Head ir Mayer, 2012):

1. Gamybos veiksniai gali sąlygoti nepakankamą tam tikrų prekių ir žaliavų tiekimą. Pavyzdžiui, klimato netinkamumas auginti tam tikras kultūras, kurios reikalingos kaip žaliavos sekančių produktų gamyboje. Taip pat ne visos šalys gali pasigirti turtingos tam tikromis naudingosiomis iškasenomis, tarkim, metalais, kurios

išgaunamos tik kai kuriose šalyse. Gamintojams, kuriems šios žaliavos ir medžiagos tampa proceso įeiga ir būtinaisiais ištekliais bei ingredientais, priverstos jas importuoti.

2. Prekių trūkumas, kurių šalyje nepakankamai pagaminta ar importuota, arba jos yra nepakankamos kokybės.

3. Produktų (prekių) įvairovė visada galėtų būti didesnė, o tam sudaro galimybes importas, vykstantis tuomet, kai užsienyje egzistuoja produkto skirtumai. Daugybė plataus vartojimo prekių apibūdina sritis, kur produktų skirtumai skatina importą.

4. Kaštų ir kainų skirtumai irgi gali būti importo motyvas, kylantis dėl mažesnių užsienio gamintojų kaštų bei pasiekto efektyvumo lygio. To pasėkoje turime jų kainų pranašumus vietinėje rinkoje. Šie pranašumai gali būti žaliavų, pusfabrikačių ar gatavų produktų gamyboje.

Euras taip pat labai svarbus importuotojams, turintiems glaudžius prekybinius ir finansinius ryšius su Europos Sąjunga. Tai yra teigiamas reiškinys plečiant ryšius, kaip vienu iš pagrindinių žaliavų gavimo šaltinių. Importuotojai pradėję vartoti eurą sumažina organizacines ir kitas problemas, kadangi gali naudotis eurais įvertintomis paslaugomis, taip pat yra lengviau prekiauti ir investuoti visoje euro zonoje, nes sudarant kontraktus vartojama mažiau valiutų.

## Importo reguliavimo priemonės

Nors laisvoji prekyba suteikia privalumus, tačiau kiekviena šalis daugiau ar mažiau riboja importą maito tarifais, kuriais apmokestinamos į šalį įvežamos prekės, kvotomis, nustatant leidžiamą į šalį įvežti prekių kiekį arba taiko kitus techninius prekybos barjerus (Morel, 2013).

Importo apribojimai - tai tokie apribojimai, kuriuos taiko nepalankų prekybos balansą (arba dėl kitų priežasčių) turinti valstybė, norinti kontroliuoti iš kitų šalių atvežamų prekių apimtį. Jie gali apimti tarifų arba importo kvotų nustatymą, importui padengti skiriamos užsienio valiutos kiekio apribojimus ir t.t. Kai kurios valstybės reikalauja importo licencijų, leidžiančių importuoti prekes.

Vienas iš prekybą ribojančių būdų yra muitas. Importo muitais apmokestinamos prekės, gaminamos ir Lietuvoje, kurių importas gali padaryti neigiamą poveikį vietos gamintojams. Importo muitų dydžiai konkrečioms importuojamoms prekėms gali skirtis skirtingose šalyse (Sinha, Bharti, 2014), iš kurių jos importuojamos.

Anot Todorova ir Kalchev (2015), importo kvota yra apribojama prekyba ir jos mastas, nes taip galima apsaugoti vietinius ūkio šakos dalyvius. Šalyje gali būti nustatomas prekių kiekis, kurį įmanoma importuoti į šalį iš svetur. Lietuvos ūkio subjektai, norėdami į šalį įsivežti iš trečiųjų šalių gyvų gyvulių, mėsos ar jos gaminių su mažesniais nei nustatyti ar nuliniais muitų tarifais, gali naudotis importo tarifinėmis kvotomis, kurias ES Komisija nustato pagal dvišalius susitarimus. Taip pat yra naudojami pastovūs, laikini ir sezoniniai draudimai įvežti prekes, priimami įstatymai dėl šalyje pagamintos produkcijos įsigijimo, įvairūs techniniai ir kiti specialūs reikalavimai.

## Importo efektyvumas

Atliekant importo efektyvumo analizę galima išskirti šiuos pagrindinius punktus:

1. Nauda šaliai. Siekiant išsiaiškinti importo efektyvumą šaliai, būtina atkreipti dėmesį, kad (Lopez-Carboni, Cao, 2015):

- Šiuolaikinėmis sąlygomis nė viena šalis nelaimės, jei gamins visas sau reikalingas prekes ar teiks visas paslaugas, net ir turėdama labai palankias sąlygas;
- Turimi ištekliai, kad ir kokie jie būtų gausūs yra riboti, todėl šalis pasirenka pirkti tas prekes, kurių gamybai neturi palankių sąlygų;
- Prekių srautų judėjimas yra neatsiejamas nuo pinigų srautų judėjimo, todėl valiutų keitimo kursas ir jo svyravimai gali labai paveikti šalies turimus absoliutinius ar santykinus pranašumus, gaunamą santykinę ar absoliutinę naudą;
- Kiekvienai pasaulio šaliai specializuojantis gaminti tai, kas efektyviau, padidėja darbo našumas.

Nors importas yra naudingas, nes jis įgalina šalį pasinaudoti tarptautinės prekybos privalumais pirkti prekes ir paslaugas už mažesnę kainą, tačiau gali sumažinti realiąsias pajamas, gaminamos produkcijos apimtį bei eksportą ir tuo būti šaliai žalingas. Importas yra naudingas, kuomet jis yra subalansuotas su eksportu šalyje, pasiekiant užsienio mokėjimų balanso, kai importo mokėjimus atsveria pajamų gavimas už eksportą.

2. **Nauda vartotojui.** Nors užsienio prekyba sąlygoja bendro efektyvumo didėjimą, tačiau ne visos socialinės grupės šalyje turi iš to naudos. Dėl prekių importo vidaus rinkoje kainos gali sumažėti, todėl vartotojui tai naudinga, o gamintojai dėl to gali turėti nuostolių, nes jie priversti savo gaminius pardavinėti žemesnėmis kainomis (Grimme, Lehmann, ir Noeller, 2021).

3. **Nauda importuotojui.** Įmonei vykdant prekių importą gali būti gautas tiek tiesioginis ekonominis efektas, kai pagerėja įmonės finansiniai rezultatai, tiek ir netiesioginis – kai atpinga gamyba (Zhu ir Tomasi, 2020).

## Importo proceso įvertinimas gamybos įmonėje

Analizuojama įmonė - viena žinomiausių alkoholinių ir gaiviųjų gėrimų gamintoja Lietuvoje. Bendrovė, gamindama ir tiekdamą vartotojams ne tik daugelį puikiai žinomų alaus rūšių, bet ir alkoholinių kokteilių, geros, sidrų ar limonadų jau seniai spėjo įsitvirtinti rinkoje ir stengiasi užimti lyderės pozicijas Lietuvoje.

Nuolat didėjantis ekonominis potencialas įrodo analizuojamos įmonės patikimumą rinkoje. Siekdama užimti kuo didesnę rinkos dalį, bendrovė nuolat ieško naujų importo partnerių, kurie leistų sumažinti gaminių kainas ir pagerinti žaliavų kokybę. Sėkmingas importo organizavimas – viena iš svarbiausių galimybių šiam tikslui pasiekti. Mūsų analizuojama įmonė turi aiškią misiją, apibrėžtą tikslą ir parengtą strategiją šiam tikslui pasiekti.

Įmonės vadovai susiduria su vartotojų skonio kitimu, Lietuvos ekonominės ir teisinės sistemos nepastovumu, naujomis užsienio prekybos tendencijomis ir nuolat augančia konkurencija. Lietuvoje yra nemažai įmonių, kurios užsiima gėrimų gamyba, tačiau išskirtinis mūsų analizuojamos įmonės privalumas - motyvuota ir visapusiškai išprususi komanda, inovatyvios technologijos ir gamybos proceso išmanymas. Kiekviena šių sudedamųjų dalių yra esminė, norint pagaminti aukščiausios kokybės produktus, kuriais didžiuojasi bendrovė. Niekada nesusidūrusiems su gėrimų gamybos virtuve šio proceso subtilybės yra menkai žinomos. Todėl gali pasirodyti, kad produkto kelias iki vartotojo yra paprastas ir lengvas. Tačiau parduotuvių lentynose atsiduriantis produktas įkūnija ilgą ir sudėtingą jo kūrimo ir gamybos procesą.

Šiuo metu įmonėje dirba virš 200 darbuotojų, kurių dauguma yra profesionalūs ir kompetentingi savo sritys specialistai. Nors visi labai skirtingi, bet bendro tikslo siekiantys kartu. Darbuotojų įsitraukimas yra svarbus tiek kasdienėse, tiek kritinėse situacijose. Būtent jis rodo nuoširdų norą dėti tikslingas pastangas. Kompetentingi darbuotojai veikia greitai ir kokybiškai, jauni pasižymi energija ir greita reakcija, vyresnieji – patirtimi. Todėl toks derinys garantuoja optimalų rezultatą.

Rašant straipsnį buvo atlikta įvairių informacijos šaltinių analizė, palyginimas, sukauptos informacijos sisteminimas, siekiant įvertinti importo procesą alkoholinių ir gaiviųjų gėrimų gamybos įmonėje. Buvo kombinuojamas kiekybinis ir kokybinis požiūris į tyrimą. Kiekybinio požiūrio pagalba lyginamos vietinių ir užsienio tiekėjų medžiagų ir žaliavų kainos, stebima importuojamos produkcijos bei pardavimų apimčių kitimo tendencija, įsipareigojimų vykdymas ir partnerių pasiskirstymas pagal šalis.

O kokybiniu požiūriu buvo atliktas nestruktūrizuotas interviu su vadybininke, siekiant išsiaiškinti importo proceso nuoseklumą. Pasirinkta kaip tyrimo metodas atlikti antrinių duomenų analizė, kurios metu nagrinėti žaliavų ir medžiagų kokybinės specifikacijos, įmonės pirkimo ir transportavimo dokumentai, analizuojamos pirkimo, pardavimo ataskaitos, siekiant atsakyti į tokius tyrimo klausimus, kaip: kokie yra importą sąlygojantys veiksniai? Kaip vyksta importo procesas? Koks yra importo efektyvumas?

## Importą sąlygojantys veiksniai

Kaip jau minėjome, analizuojamos įmonės pagrindinė veikla – alkoholinių ir gaiviųjų gėrimų gamyba, tačiau įmonė negalėtų veikti sėkmingai nevykdydama importo. Pagrindiniai veiksniai, sąlygojantys importo organizavimą, yra šie:

1. Galimybė įsigyti kokybiškesnių bei pigesnių prekių užsienyje. Jeigu išteklių, siūlomų šalies viduje, kokybė būtų kaip importinių, nebūtų poreikio importuoti. Tačiau Lietuvos rinkoje galima įsigyti ne visą dalį kokybiškų žaliavų, reikalingų gėrimų gamybai, todėl įmonė priversta jų ieškoti užsienio rinkose. Taip pat svarbu paminėti, kad analogiškų žaliavų kainos Lietuvoje yra didesnės nei užsienio valstybėse, dėl to įmonei labiau apsimoka jas importuoti. Atlikę importuojamų ir vietinių žaliavų kainų analizę, žemiau pateikiame lentelę, kurioje atsispindi kainų skirtumas:

1 lentelė

### Žaliavų kainų palyginimas, kg/Eur

Pavadinimas	Vietinės žaliavos kaina	Importuojamos žaliavos kaina	Skirtumas
Salyklas	0,38	0,33	-0,05
Aromatai	22,85	22,18	-0,67
Dažikliai	1,5	1,06	-0,44
Emulsijos	8,40	7,78	-0,62
Koncentratai	39,50	39,00	-0,50

Šaltinis: sudaryta autorės pagal analizuojamos įmonės duomenis (2020).

2. Žaliavų trūkumas Lietuvos rinkoje. Įvertinus žaliavų tiekėjus galima teigti, kad Lietuvos pramonė nėra pajėgi aprūpinti visomis reikalingomis žaliavomis. Šioje srityje išskiriamos tik kelios įmonės, visas kitas medžiagas įmonė turi nusipirkti užsienyje. Todėl mūsų analizuojama įmonė yra priversta importuoti žaliavas iš Danijos, Estijos, Rusijos, Vokietijos bei kitų užsienio šalių.

3. Didelė konkurencija gėrimų gaminiams srityje. Analizuojama įmonė susiduria su didele savo šakos konkurencija, kadangi Lietuvoje nemažai įmonių, kurios užsiima gėrimų gamyba. Tačiau išskirtinis bendrovės privalumas yra tas, kad įmonė nuolatos vartotojams siūlo unikalius bei išskirtinio skonio produktus. Gėrimų rūšys tampa labiau pastebimos ir vertinamos.

Įmonės sėkmingą veiklą lėmė ne palanki ekonominė ar konkurencinė aplinka, o intensyvūs ryšiai su užsienio partneriais, kurie suteikė galimybę tobulinti jau egzistuojančias gėrimų rūšis ir pradėti gaminti naujas. Importo dėka įmonės gaminiai pajėgūs konkuruoti.

## Užsienio partnerių paieška, derybos ir kontrakto vykdymas

Importo partnerių paieška – tai pirmasis importo organizavimo etapas. Kaip jau minėjome yra be galo daug ir įvairių galimybių susirasti būsimus importo partnerius. Analizuojama įmonė naudojasi šiais pagrindiniais būdais:

1. Parodos, mugės, seminarai. Siekdami užimti kuo didesnę rinkos dalį, įmonės vadovai nemažą pelno dalį skiria išvykoms į užsienį, kur gana dažnai yra organizuojamos parodos ir mugės. Taip pat labai svarbu yra tinkamai pristatyti įmonę ir savoje šalyje, nes yra tikimybė, kad tiek importuotojai, t.y. Lietuvos verslininkai, tiek eksportuotojai, t.y. užsienio šalių atstovai, ieško naujų potencialių rinkų savoms prekėms. Taigi įmonės prestižas, įvaizdis ir patikimumas didele dalimi gali nulemti būsimą užsienio partnerio apsisprendimą užmegzti prekybinius ryšius su įmone. Nereikėtų pamiršti, kad tai, kas vienai šaliai yra importas, kitai šaliai visada bus eksportas. Tiek pirmuoju, tiek ir antruoju atveju kiekviena šalis iš veiklos siekia naudos. Daugeliu atvejų išvykos į parodas ar muges yra intensyvių kontaktų su užsienio partneriais pradžia.

2. Užsienio ambasados. Užsienio ambasados Lietuvoje ir Lietuvos – užsienyje disponuoja plačia informacine medžiaga apie atstovaujamos šalies pramonę ir prekybą. Ambasados turi katalogus, žinytus, duomenų bazines ir kitos reikalingos informacijos vykdyti užsienio prekybą. Ambasadų patarėjai ekonomikos klausimais arba ekonomikos ir komercijos skyriai suteikia galimybę užsienio partneriams informacijos.

3. Interneto svetainės. Šiuolaikinės informacinės technologijos suteikia galimybę importo partnerių paiešką vykdyti per interneto svetaines. Šių technologijų dėka įmonė gana sėkmingai vykdo ūkinę veiklą, kadangi atsiradusios galimybės rinktis žaliavas iš kelių užsienio partnerių privertė eksportuotojus daryti nuolaidas, geresnes tiekimo sąlygas, atsiskaitymo būdus ir t.t. Pasinaudojus paieškos serveriais galima gauti daug naudingų žinių apie užsienio gėrimų gamintojus, galimus importo partnerius bei kitos įmonę dominančios informacijos.

Sėkmingų kontaktų pasėkoje, analizuojama įmonė vykdo importą iš daugelio užsienio šalių. Tačiau ne visi užsienio partneriai gali pasiūlyti reikalingų žaliavų, todėl visą importuojamą produkciją būtų galima suskirstyti į tam tikras gaminių grupes, pagal šalį eksportuojamą. Tai atspindi 2 lentelėje.

Gaminių, gaminamų iš importuojamų žaliavų, pasiskirstymas pagal šalis

Gaminiai, gaminami iš importuojamų žaliavų	Užsienio šalis
Alus	Danija, Vokietija, Estija
Gaivieji gėrimai	Estija, Lenkija, Švedija
Gira	Rusija
Sidras	Lenkija, Latvija, Nyderlandai, Vengrija
Alkoholiniai gėrimai	Vokietija, Estija

Šaltinis: sudaryta autorės pagal analizuojamos įmonės duomenis (2020).

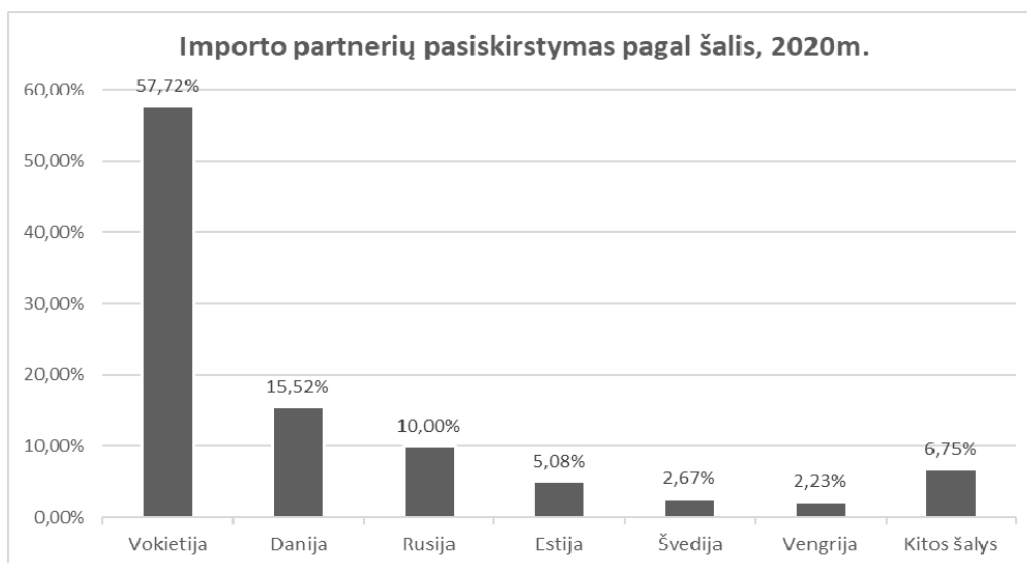
Taigi galima teigti, jog pagal importuojamų žaliavų kiekį daugiausia įmonė bendradarbiauja su Vokietija, Danija bei Rusija, būtent šios šalys sudaro nemažą dalį importo, taip pat įmonė bendradarbiauja su Estija, Švedija, Vengrija bei kitomis šalimis.

Sekantis labai svarbus etapas organizuojant importo vykdymą – derybos su užsienio partneriais. Atrinkus potencialius užsienio partnerius, ruošiamas kontrakto projektas. Dažniausiai tai yra formalus, standartinis kontrakto variantas, tačiau sutartyje išskiriamas specifinis punktas – pateikiamas ne tikslus, o apytikris, orientacinis metinis užsakymo kiekis, kuris vėliau konkretizuojamas pagal mėnesinius užsakymus, nes gėrimų gamyba yra susijusi su sezoniniais svyravimais, todėl ir žaliavų paklausą sąlygoja metų laikas. Derybos vykdomos iki kontrakto pasirašymo susitarus ir tiksliai apibrėžus visas kontrakto sąlygas, t.y. straipsnius, punktus, nuostatas. Vėliau priimamas galutinis sprendimas – importuoti ar ne.

Pagrindinis derybų objektas dažniausiai yra kaina. Tai ypatingai aktualu tiek importuotojui, tiek užsienio partneriui, t.y. eksportuotojui. Tai ypač svarbu naujiems užsienio partneriams, nes norėdami užmegzti prekybinius ryšius su analizuojama įmone, kuri yra pakankamai didelė, kad pritrauktų užsienio tiekėjus, privalo siūlyti geresnes, įmonei priimtinesnes sąlygas nei senieji tiekėjai, kad būtų galima sudaryti importo kontraktą.

Analizuojant importo vykdymą gėrimų gamybos įmonėje, pateikiame derybų eigą bei pagrindinius aspektus, kuriais naudojamas:

1. Garantijos. Tai derybų punktas, kurio metu aptariamas žaliavų ar prekių kiekybinės ir kokybinės charakteristikos. Mūsų analizuojama įmonė prieš pirkdama žaliavas siekia gauti kuo didesnes garantijas, kad jos



1 pav. Importo partnerių pasiskirstymas pagal šalis 2020 m.

Šaltinis: sudaryta autorės pagal analizuojamos įmonės duomenis (2020).

įsigytos prekės ar žaliavos atitiks reikalavimus, turės kokybės sertifikatus. Šiame etape deramasi dėl garantijų suteikimo kokybiškoms prekėms bei nekokybiškų gaminių grąžinimo.

2. Tiekimo terminai. Įmonė aptaria tiekimo terminus, kurie gali būti: per metus, ketvirtį, mėnesį dalimis ar partijomis. Šalys taip pat turi susitarti dėl prekių pervežimo laikotarpio ar jų pristatymo datos. Prekių įsigijimas visuomet turi būti atliktas numatytu laiku, nes žaliavų trūkumas gamybos proceso eigoje gali atnešti didelius nuostolius įmonės veiklai. Jeigu nesilaikoma terminų, galima anuliuoti kontraktą, o jeigu pažeidimas yra nemažas – įmanoma pateikti ieškinį dėl nuostolių atlyginimo. Kartais įmonė numato baudas už pavėluotą prekių pristatymą, tačiau labai retais atvejais, nes dėl šio punkto dažnas pardavėjas derasi nenoriai, kadangi jam tai nėra naudinga. Užsienio partneris turi pristatyti prekes, kurios atitinka kontrakte užfiksuotą kiekį, kokybę ir aprašymą, kurios yra gerai sukrautos ar įpakautos.

3. Tiekimo bendroji vertė, kaina ir mokėjimo sąlygos. Dėl šio punkto deramasi galutiniame derybų etape. Taip yra apibendrinami šalių susitarimo rezultatai pagal visas būsimo kontrakto sąlygas, turinčias poveikį kainų nustatymui bei bendrai kontrakto vertei. Šiame derybų etape deramasi dėl kainos, priklausomai nuo prekės. Tai gali būti kaina už vienetą ar kilogramą. Iki šio etapo turi būti suderintos visos bazinės tiekimo sąlygos, nes į bendrąją kainą įeina prekių ar žaliavų įpakavimas ir žymėjimas. Apmokėjimo terminų nustatymas yra tiek pat svarbus, kiek ir kainos. Nuolatiniai tiekėjai suteikia geresnes atsiskaitymo sąlygas, o kartais net ir kreditus. Atsiskaitymo terminas gali būti tam tikra data ar įvykis, bet mūsų analizuojama įmonė linkusi atsiskaitinėti kai pristatomos prekės ar žaliavos.

4. Įsipareigojimų vykdymas. Šiame derybų etape aptariama, kaip bus sprendžiami ginčai dėl kontrakto interpretavimo ir jame numatytų įsipareigojimų vykdymo. Dažniausiai yra naudojamas įstatymo pasirinkimo straipsnis, kuriame apibrėžiama, kokiomis kontraktų teisės taisyklėmis bus vadovaujama. Taip pat gali būti numatyti ir nuostoliai, kurie atsiras juos pažeidus.

5. Įpakavimas ir draudimas. Svarbiausi reikalavimai, kuriuos numato ir dėl kurių derasi analizuojama įmonė – užtikrinti krovinio saugumą transportuojant, apsaugoti jį nuo išorinio aplinkos poveikio. Derybų procese importuotojas turi galimybę susitarti dėl priimtinausio prekių ar žaliavų pakavimo būdo. Visas žaliavas įmonė laiko tam pritaikytuose sandėliuose, tačiau įpakavimas turi užtikrinti importuojamos produkcijos saugumą viso transportavimo metu. Pakavimas turi tikti prekių ir pakuotės ženklavimui. Išgabenus prekes, jų pervežimo rizika tenka pirkėjui, kuris turi apdrausti prekes, kad galėtų apsaugoti nuo jų sugadinimo ar sunaikinimo rizikos.

6. Atsakomybė už prekes. Šiame derybų etape siekiama priimti abiem šalim naudingą sprendimą dėl atsakomybės už prekes. Čia susitariama dėl išlaidų, susijusių su importo kontrakto vykdymu. Šios išlaidos gali būti labai įvairios, susijusios su prekių paruošimu išsiųsti, jų gabenimu, krovinio apmokėjimu, saugojimu ir perkrovimu.

Analizuojant pasirinktos įmonės importo procesą galima teigti, jog įmonė bendradarbiauja su daugeliu užsienio valstybių. Taigi kiekvienu atveju importas vykdomas priklausomai nuo priimtų kontrakto sąlygų. Mūsų analizuojama įmonė kiekvienais metais gana intensyviai ieško naujų importo partnerių, taip papildydama jau esančiųjų gretas. Tačiau su kai kuriomis įmonėmis bendraujama jau nebe pirmus metus, taip palaikomi glaudesni ryšiai bei draugiškesni bendradarbiavimo santykiai.

Vykdam importo kontraktą taip pat tenka susidurti su transporto pasirinkimo problemomis bei muitinės procedūromis.

Transporto pasirinkimas. Importuojamos produkcijos pervežimai įmonėje organizuojami pasirenkant šias transportavimo formas: EXW (kai pardavėjas paruošia prekes ir juos lydinčius dokumentus savo teritorijoje, o pirkėjas iš ten pasiima jas savo ar pasirinktu transportu) ir DDU (apima visus pardavėjo kaštus iki pirkėjo šalyje esančio prekių paskyrimo vietos, tačiau visus įvežimo leidimus, kvotas turi gauti laiku pats pirkėjas, taip pat jis atlieka visus muitinės formalumus). Pagrindinis kriterijus, kuris lemia kokia transportavimo forma bus pasirinkta – transportavimo kaštai. Yra tiesiog palyginama, kuris variantas pigesnis bei naudingesnis įmonei. Tačiau transportavimo būdą taip pat lemia ir užsienio partnerio šalis. Iš Vokietijos, Lenkijos, Latvijos ar Estijos įsigyto krovinio transportavimu rūpinasi pati įmonė, tuo tarpu prekes ar žaliavas iš Rusijos, Kinijos ar Baltarusijos - pristato importo partneriai.

Muitinės procedūros. Muitinės procedūrų atlikimo tvarką Lietuvos Respublikoje reglamentuoja Muitinės kodeksas, Lietuvos Respublikos Vyriausybės nutarimai, Finansų ministerijos, Ūkio ministerijos, Muitinės departamento prie Finansų ministerijos teisės aktai. Analizuojama įmonė vykdydama importo vidaus vartojimui muitinės procedūrą turi atlikti importo prekių deklaravimą. Deklaruojant prekes, deklarantas kartu su muitinės



2 pav. **Pardavimų kitimo tendencija 2016 - 2020m.**

Šaltinis: sudaryta autorės pagal analizuojamos įmonės duomenis (2020).

deklaracija turi pateikti šiuos dokumentus: importo licenciją arba leidimą, prekių kilmės sertifikatus, kokybės sertifikatą, prekių muitinės vertės deklaraciją, pirkimo ir pardavimo dokumentus, CMR važtaraštį ir dokumentą, patvirtinantį, kad importo muitai ir mokesčiai sumokėti.

### Importo efektyvumo įvertinimas

Šiame skyriuje pabandysime įvertinti ar importas iš tiesų yra reikalingas ir naudingas analizuojamai įmonei. Panagrinėsime kontraktų su užsienio partneriais įsipareigojimų vykdymą, importuojamos produkcijos apimčių kitimo dinamiką bei importo efektyvumo rodiklį.

Stebint įmonės vystymosi raidą tenka pastebėti įmonės pardavimų priklausymą nuo sezoniškumo, tačiau metiniai pardavimai atspindi gana sėkmingą įmonės veiklą.

Jei bandytume paanalizuoti pardavimų apimtis per mėnesį, pastebėtume, jog daugiausiai gaminamos produkcijos parduodama gegužės – rugpjūčio mėnesiais. Tokias apimtis įtakoja rinkos paklausa. Todėl analizuojama įmonė intensyviausiai importą vykdo tam tikru laikotarpiu.

Bendrovės pardavimų apimtys priklauso ir nuo importuojamos produkcijos kiekio, o tai lemia įmonės sėkmingai sudarytų importo kontraktų skaičius. Importuojamos produkcijos bei pardavimų apimčių kitimo tendencija pateikta 3 lentelėje.

3 lentelė

**Importo ir pajamų rodikliai, mln.Eur**

	2016m.	2017m.	2018m.	2019m.	2020m.
Importuojamų žaliavų vertė, mln.Eur.	13,2	15,4	18,7	20,2	22,29
Įmonės pajamos, mln.Eur.	35,8	39,15	43,1	49,28	55,5

Šaltinis: sudaryta autorės pagal analizuojamos įmonės duomenis (2020).

Įmonės sudarytų importo kontraktų skaičius kasmet vis auga. Šio rodiklio augimą nulėmė įmonėje priimti svarbūs organizaciniai bei valdymo struktūros pokyčiai, pakoreguotos tiekimo skyriaus darbuotojų pareigybinės instrukcijos, kvalifikuotų darbuotojų priėmimas bei naujų gaminių, technologijų, veiklos rūšių atsiradimas. Galiausiai galime įvertinti importo efektyvumą. Skaičiuojamą importo efektyvumo rodiklį įtakoja importuojamos produkcijos kaina, kurią galima paskaičiuoti pagal šią formulę remiantis 4 lentele:

$$\left( \frac{P_{Lt}}{P_{Imp}} * 100\% \right) - 100\%$$

$P_{Lt}$  - kaina Lietuvoje,

$P_{Imp}$  - importuojamos žaliavos kaina.

4 lentelė

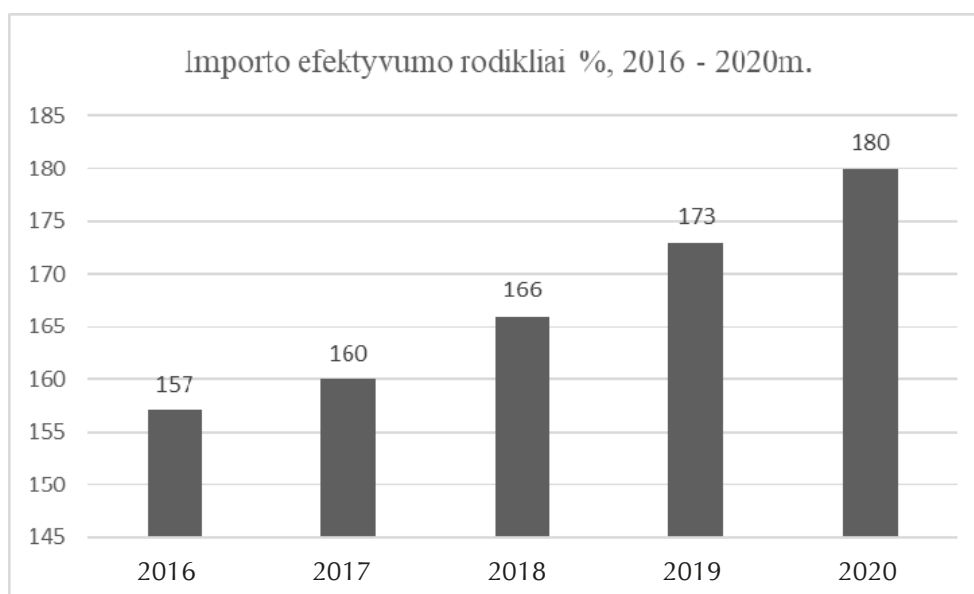
**Importuojamų žaliavų kainų skirtumas**

Pavadinimas	Vietinės žaliavos kaina, Eur	Importuojamos žaliavos kaina, Eur	Skirtumas %
Salyklas	0,38	0,33	15
Aromatai	22,85	22,18	3
Dažikliai	1,5	1,06	41
Emulsijos	8,40	7,78	7
Koncentratai	39,50	39,00	1

Šaltinis: sudaryta autorės pagal analizuojamos įmonės duomenis (2020).

Kaip matome iš šios lentelės importuojamos žaliavos yra kur kas pigesnės. Naudojantis šia formule įmonė gali atlikti analizę ir palyginti skirtingų užsienio tiekėjų kainas. Ši analizė padeda įmonei apsisaugoti nuo galimų nuostolių, nes įmonė žaliavas ar gatavą produkciją importuoja ne iš vieno tiekėjo. Žinoma, taip pat daug įtakos turi ir tokie aspektai kaip transportavimo pasirinkimas. Ar įmonei reikės samdyti transportą, ar ji pasigabens produkciją pati. Taip pat galime paskaičiuoti ir metinį importo efektyvumo rodiklį. Remiantis minėtais skaičiavimais pateikiame analizuojamos įmonės 2016-2020 m. efektyvumo rodiklius.

Iš šio paveikslėlio matome, kad kiekvienais metais importo efektyvumo rodiklis didėjo. Šio didėjimo priežastys yra mažesnės importuojamų žaliavų bei gaminių kainos, kokybiškesnės medžiagos, efektyvesnis žaliavų panaudojimas.



3 pav. Importo efektyvumo rodikliai %, 2016 - 2020m.

Šaltinis: sudaryta autorės pagal analizuojamos įmonės duomenis (2020).

## Išvados

Išnagrinėjus importo vykdymo teorinius veiksnius ir atlikus importo vertinimą gamybinėje įmonėje galima daryti tokias išvadas: importas yra naudingas, kadangi jis įgalina šalį pasinaudoti tarptautinės prekybos privatumais pirkti prekes ir paslaugas už mažesnę kainą, tačiau jis gali sumažinti realiąsias pajamas, gaminamos produkcijos apimtį bei eksportą ir tuo būti žalingas. Atliekant importo efektyvumo vertinimą galima išskirti naudą šaliai, vartotojui bei importuotojui.

Siekdama užimti kuo didesnę rinkos dalį, alkoholinių ir gaiviųjų gėrimų gamybos įmonė nuolat ieško naujų importo partnerių, kurie leistų sumažinti gaminių kainas ir pagerinti žaliavų kokybę. Sėkmingas importo organizavimas – viena iš svarbiausių galimybių šiam tikslui pasiekti. Sėkmingą veiklą lėmė ne palanki ekonominė ar konkurencinė aplinka, o intensyvūs ryšiai su užsienio partneriais, kurie suteikė galimybę tobulinti jau egzistuojančias gaminių rūšis ir pradėti gaminti naujas. Importo dėka įmonės gaminiai pajėgūs konkuruoti rinkoje.

## Literatūra

1. Bernatonytė, D. (2005). *Tarptautinės prekybos pagrindai*. Kaunas: Technologija, 2005.
2. López-Cariboni, S. ir Cao, X. (2015) Import Competition and Policy Diffusion. *Politics and Society*, 471-502, DOI:2443/10.1177/0032329215602888.
3. Jorra, M., Esser, A., ir Slopek, U.D. (2018). The Import Content of Expenditure Components and the Size of International Spillovers. *National Institute Economic Review*, Vol 244, Issue 1, 21-29, DOI:2443/10.1177/002795011824400111.
4. Todorova, T. ir Kalchev, G. (2015). The Protective Effect of an Import Quota: Some Welfare Considerations. *Foreign Trade Review*, 50(2), 85–98. DOI: 10.1177/0015732515572057.
5. Sinha, P. ir Bharti, N. (2015). India's Import Tariff Evaluation during Recent Financial Crisis. *Foreign Trade Review*, 49(1), 45–93. DOI: 10.1177/0015732513516036.
6. Kathuria, K. ir Kumar, N. (2021). An Empirical Investigation of the Disaggregated Import Demand Function: Non-linear ARDL Framework. *Foreign Trade Review*, April. DOI:2443/10.1177/0015732521995163.
7. Morel, R. A. (2013). *Import Trade and U.S. Customs and Border Protection: Policies and Challenges Series: Defense, Security and Strategies*. New York : Nova Science Publishers, Inc.
8. Andersson, M., Bjerke, L. ir Karlsson, Ch. (2013). Import Flows: Extraregional Linkages Stimulating Renewal of Regional Sectors? *Environment and Planning A: Economy and Space*, Vol. 45, 12, 2999-3017. DOI:10.1068/a45732.
9. Grimme, Ch., Lehmann, R., ir Noeller, M. (2021). Forecasting imports with information from abroad. *Economic Modelling*, Vol. 98, 109-117. DOI: 10.1016/j.econmod.2021.02.013.
10. Zhu, M. ir Tomasi, Ch. (2020). Firms' imports and quality upgrading: Evidence from Chinese firms. *World Economy*, Vol. 43, Issue 5, 1371-1397. DOI: 10.1111/twec.12934.
11. Crozet, M., Head, K., ir Mayer, T. (2012). Quality sorting and trade: Firm-level evidence for french wine. *The Review of Economic Studies*, 79, 609-644. DOI: 2443/10.1093/restud/rdr030.
12. Champs-Anturi, O., Escorcia-Caballero, J. P., Gomez, A. P. ir Soto-Ferrari, M. (2020). A Systematic Business Process Management Application of an Imports Process on a Commercial Company. *Proceedings of the 5th NA International Conference on Industrial Engineering and Operations Management*, Detroit, Michigan, USA, August 9 - 11, 2020.

Straipsnį recenzavo: doc. dr. Sonata Staniulienė (VDU)

## Inga KURIENĖ

### EVALUATION OF THE IMPORT PROCESS IN CASE OF ALCOHOL AND SOFT DRINKS PRODUCTION COMPANY

#### Summary

International trade is a part of our daily life. States are dealing with each other, because they can trade foreign goods and raw materials by lower price than in their own countries. Therefore each of them seeks to benefit from its own trade. Import is a possibility to buy goods and raw materials of higher quality, at lower cost and when not produced in the local market. Import group is the whole complex of activities involving search for partners, negotiations, contracts signing and performance. While importing, the enterprise seeks to gain competitive priority to spread in the greater part of trade market and the most important thing – profit proficiency.

The article presents the evaluation of import process in the case of alcohol and soft drinks production company. It also analyzes the factors influencing the import decisions, the search for import partners, the ways of establishing contacts and networking. At the end of the article, the import benefits for the analyzed company which is assessed by presenting the sales trend and income indicators, imported production and sales volumes, execution of contracts with foreign partners and calculating import efficiency indicators compared to previous years.

**Keywords:** international trade, import, import process.