

# **Risku samazināšana importa un eksporta darījumos**

“Swedbank” AS  
Anita Kurme

# Riski, ar kuriem var saskarties eksportētājs/importētājs

- **Debitoru risks** - partnera maksātnespēja vai nevēlēšanās izdarīt apmaksu/preču piegādi
- **Līgumsaistību nepildīšanas risks** - partnera vienpusēja pasūtījuma atsaukšana vai modificēšana
- **Politiskais risks** - politiskā situācija vai notikumi valstī partnerim neļauj izpildīt līgumu (karš, revolūcija, preču eksporta/importa aizliegums u.c.)
- **Pārskaitījuma risks** - valsts vai citu organizāciju atteikums vai nespēja veikt maksājumus noteiktajā valūtā
- **Valūtas risks** - līguma valūtas devalvācija attiecībā pret eksportētāja valsts valūtu

# Debitoru apdrošināšana

- Individuālā debitoru apdrošināšana
  - problēmas ar piejamību atsevišķiem debitoriem
  - problēmas ar piejamību nelieliem darījumu apjomiem
- Faktoringa pakalpojumi, ieskaitot debitoru apdrošināšanu
- Apdrošinātie tirgi – galvenokārt OECD
- Regresa iespējamība

## Faktoringa priekšrocības un trūkumi

### PIRCĒJAM priekšrocības:

- **nav jāizmanto** savi finanšu **resursi**;
- **nav jāorganizē** atliktā maksājuma nodrošinājums;
- **nav papildus jāmaksā** par atliktā maksājuma iespēju
- var atteikties veikt apmaksu, ja piegādātā **prece neatbilst līguma nosacījumiem**

### PIRCĒJAM trūkumi:

- **iesaistītā persona ir arī banka**, kura pastiprināti kontrolēs savlaicīgu apmaksu

### PĀRDEVĒJAM priekšrocības:

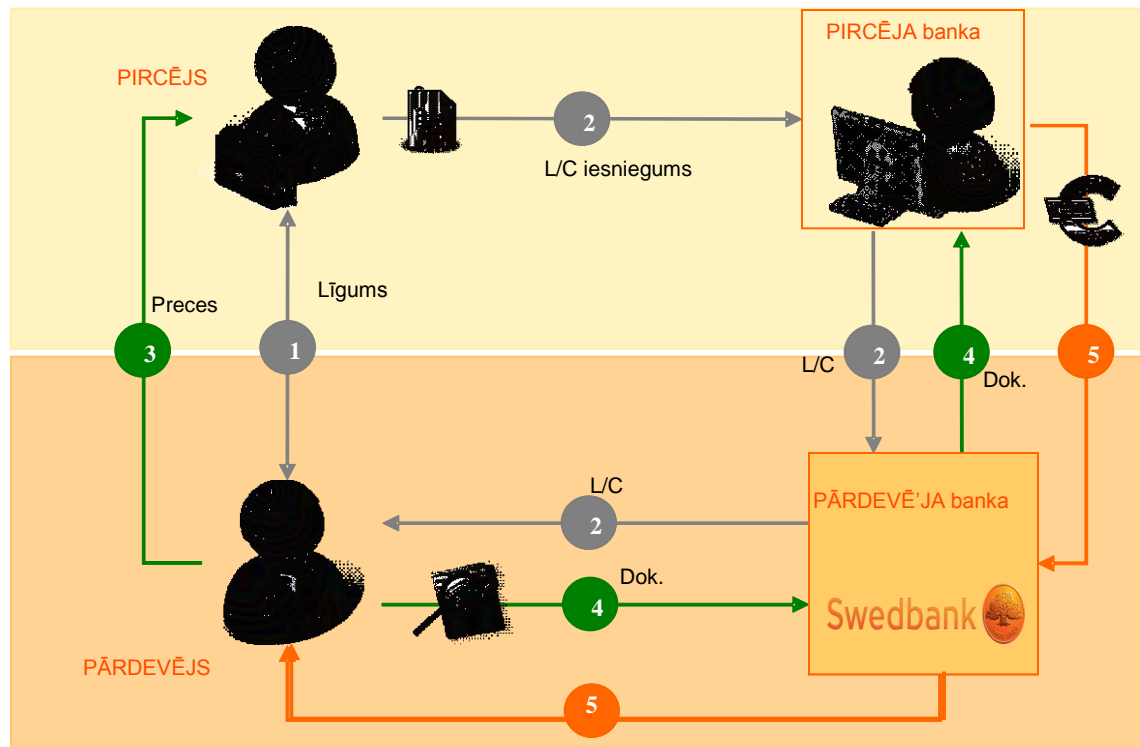
- debitora **risks ir apdrošināts**;
- iespēja akceptēt atlikto maksājumu, vienlaicīgi **neapgrūtinot** savu **naudas plūsmu**
- iespēja saņemt **bankas finansējumu**, balstoties uz debitoru parādu, nemeklējot citus nodrošinājumus;

### PĀRDEVĒJAM trūkumi:

- **līguma saistību neizpilde** (preču kvalitāte, termiņi u.c.) var nozīmēt **neapmaksu** no pircēja puses, ko nepadz apdrošināšana

# Akreditīvs

Akreditīvs jeb kredīta vēstule (*Letter of Credit, L/C, Documentary Credit, аккредитив*) ir pēc pircēja lūguma dots bankas galvojums samaksāt pārdevējam noteiktu naudas summu, saņemot akreditīva noteikumiem atbilstošus dokumentus.



## Akreditīva priekšrocības un trūkumi

### PIRCĒJAM priekšrocības:

- **apmaksā tikai pret akreditīva noteikumiem atbilstošiem dokumentiem;**
- **resursu ekonomija**, salīdzinot ar priekšapmaksu
- iespēja saņemt **bankas finansējumu**
- iespēja vienoties ar banku par **tūlītēju samaksu partnerim**, saglabājot **atliktā maksājuma saistības pret banku**

### PIRCĒJAM trūkumi:

- pareizi noformēti dokumenti **ne vienmēr** nozīmē, ka arī **prece ir tiem atbilstoša.**

### PĀRDEVĒJAM priekšrocības:

- **saistības maksāt ir uzņēmusies banka**, nevis pircējs.;
- **pārliecība par apmaksas saņemšanu** pēc akreditīva noteikumu izpildes
- iespēja saņemt **bankas finansējumu** akreditīva dokumentu **diskontēšanai;**
- iespēja **segt pircēja valsts politisko risku**, izmantojot akreditīva apstiprināšanu

### PĀRDEVĒJAM trūkumi:

- **nepieciešama precizitāte** dokumentu noformēšanā.

## Akreditīvu diskontēšana

Akreditīva diskontēšana ir klienta īstermiņa finansēšana, kurai par nodrošinājumu kalpo pircēja bankas izdots akreditīvs – atliktā maksājuma akreditīva summa klientam tiek finansēta pirms maksājuma termiņa iestāšanās.

Diskontēšana iespējama, ja:

- klients ir izpildījis visus akreditīva noteikumus;
- bankai ir pieņemams akreditīva izdevējbankas risks;
- bankai nav šaubu par darījumu kopumā

Pievienotā **likme diskontēšanai tiek noteikta, vadoties no izdevējbankas reitinga**(kas parasti ir labāks par klienta reitingu)

## Faktorings vai akreditīvs?

### Faktorings priekšrocības:

- kopumā izmaksās lētāk un rada izmaksas tikai pārdevējam;
- neprasa pircēja iesaistīšanos darījuma noformēšanā

### Faktoringa trūkumi:

- nosegs tikai pircēja maksātnespējas risku, ne strīdus situācijas
- Finansējums un riska segums max 90%

### Akreditīva priekšrocības:

- nodrošinās arī aizsardzību pret pircēja negodprātību attiecībā uz preces kvalitātes apstrīdēšanu un parāda atzīšanu;
- Finansējums un riska segums max 100%

### Akreditīva trūkumi:

- Izmaksas abiem - gan pārdevējam, gan pircējam
- Prasa pircēja iesaistīšanos un ir jābūt pieejamam riska limitam pircēja bankā



## Sadarbība ar LGA, EBRD IFC “jaunajos” tirgos

- **LGA, EBRD, IFC eksporta veicināšanas programmas** – programmas, kuru mērķis ir sniegt debitoru apdrošināšanu “jaunajos” tirgos, kur nav pieejams klasiskais debitoru risku apdrošinātāju piedāvājums, tādejādi veicinot eksportu no OECD valstīm
- **LGA** sedz pircēja risku tiešajos preču pirkuma-pārdevuma gadījumos
- **EBRD, IFC** sedz pircēja bankas risku gan akreditīva, gan garantiju gadījumos
- tā kā **LGA, EBRD, IFC** ir valstu finansētas programmas, tad to piedāvāto riska segumu izmaksas ir salīdzinoši zemākas nekā biznesa struktūru piedāvājumi

# Vai akceptēt atlikto maksājumu “jaunajos” tirgos?

Piemērs Nr.1: Ķīnas partneris pērk preci par 100 TEur. Norēķini notiek ar tiešā maksājuma palīdzību. LGA Ķīnas risku vērtē, piem. 0,45%. Partnera kredītlīnijas likme Euribor+8%gadā, Euribor – 0,5% gadā. Bankas faktoringa līnijas likme, piem., - Euribor+4%gadā.

Ķīnas partneris veic apmaksu uzreiz pēc preču izsūtīšanas

- Partnera izmaksas pēc 180 dienām :
  - 4.250 EUR kredītlīnijas riska %
- LV eksportētāja izmaksas pēc 180 dienām:
  - 0 EUR
- Kopā darījuma izmaksas: 4.250 EUR

Ķīnas partneris veic apmaksu 180 dienās pēc preču izsūtīšanas

- Partnera izmaksas pēc 180 dienām :
  - 0 EUR
- LV eksportētāja izmaksas pēc 180 dienām:
  - 450 EUR LGA riska %
  - 2.250 EUR faktoringa %
  - 300 EUR faktoringa komisijas
- Kopā darījuma izmaksas: 3.000 EUR

## Vai akceptēt atlikto maksājumu “jaunajos” tirgos?

Piemērs Nr.2: Ķīnas partneris pērk precis par 100 TEur. Norēķini notiek, 30 dienas pirms preču izsūtīšanas, izdodot akreditīvu no Ķīnas bankas, kuras diskontēšanas likme, piem., Euribor+3% gadā. Partnera kredītlīnijas likme Euribor+8% gadā, akreditīva likme 2% gadā. Euribor – 0,5% gadā

Ķīnas partneris veic apmaksu uzreiz pēc preču izsūtīšanas

- Partnera izmaksas pēc 210 dienām (30+180):
  - 167Eur akreditīva riska %
  - 200 EUR akreditīva komisijas
  - 4.250 EUR kredītlīnijas riska %
- LV eksportētāja izmaksas pēc 210 dienām:
  - 200 EUR akreditīva komisijas
- Kopā darījuma izmaksas: 4.817 EUR

Ķīnas partneris veic apmaksu 180 dienās pēc preču izsūtīšanas

- Partnera izmaksas pēc 210 dienām (30+180):
  - 1.167 Eur akreditīva riska %
  - 200 EUR akreditīva komisijas
- LV eksportētāja izmaksas pēc 210 dienām:
  - 270 EUR akreditīva komisijas
  - 1.750 EUR akreditīva diskontēšanas %
- Kopā darījuma izmaksas: 3.387 EUR

# Bankas garantijas

Bankas garantija ir bankas neatsaucama apņemšanās maksāt garantijas saņēmējam naudas summu, kas nepārsniedz garantijā noteikto summu, ja bankas klients neizpilda savas saistības.

Garantija NAV apmaksas instruments, bet tikai nodrošinājums. Garantija tiek izmantota tikai gadījumā, ja partneris nepilda savas saistības (iesk. apmaksu) saskaņā ar līguma nosacījumiem.

Garantijas var segt:

- partnera apmaksas saistību risku
  - ietiecams biežu, regulāru maksājumu gadījumā
  - tādā apmērā, par kādu var veidoties partnera parāds
- partnera līgumsaistību izpildes risku
  - parasti līgumsoda apmērā, t.i. 5-10% no līguma summas

Būtiskākais garantijā:

- bezierunu solījums maksāt, saņemot apmaksas pieprasījumu
- Garantijas termiņš ir vismaz 10-15 dienas garāks par paredzētās apmaksas termiņu
- piemērotā likumdošana/ starptautiskie noteikumi (piem, the ICC Uniform Rules for Demand Guarantees', ICC Publication No. 758)

## Kontaktinformācija

“Swedbank” AS

Tirdzniecības finansēšanas

nodaļas vadītāja

Anita Kurme

Tālr.: 67444402

Fakss: 67444024

E-pasts: [anita.kurme@swedbank.lv](mailto:anita.kurme@swedbank.lv)