



**KAUNO TECHNOLOGIJOS UNIVERSITETAS  
EKONOMIKOS IR VERSLO FAKULTETAS**

**Rasa Miliūnaitė**

**LIETUVOS EKSPORTO STRUKTŪRINIŲ POKYČIŲ VERTINIMAS**

**MAGISTRO DARBAS**

**Darbo vadovė ...prof. dr. Irena Pekarskienė**

**KAUNAS 2017**

**KAUNO TECHNOLOGIJOS UNIVERSITETAS  
EKONOMIKOS IR VERSLO FAKULTETAS**

**LIETUVOS EKSPORTO STRUKTŪRINIŲ POKYČIŲ VERTINIMAS**

**Tarptautinė ekonomika ir prekyba (kodas 621L16001)**

**MAGISTRO DARBAS**

**Darbą atliko VMTEP-5, Rasa Miliūnaitė**

(data)

---

**Vadovė prof. dr. Irena Pekarskienė**

(data)

**Recenzentė doc. dr. Daiva Laskienė**

(data)

**KAUNAS, 2017**



KAUNO TECHNOLOGIJOS UNIVERSITETAS

Ekonomikos ir verslo

(Fakultetas)

Rasa Miliūnaitė

(Studento vardas, pavardė)

Tarptautinė ekonomika ir prekyba kodas 621L16001

(Studijų programos pavadinimas, kodas)

Baigiamojo magistro darbo „Lietuvos eksporto struktūrinių pokyčių vertinimas“

### AKADEMINIO SAŽINGUMO DEKLARACIJA

2017 m. gegužės 10 d.

Kaunas

Patvirtinu, kad mano **Rasos Miliūnaitės** baigiamasis magistro darbas tema „Lietuvos eksporto struktūrinių pokyčių vertinimas“ yra parašytas visiškai savarankiškai, o visi pateikti duomenys ar tyrimų rezultatai yra teisingi ir gauti sąžiningai. Šiame darbe nei viena dalis nėra plagijuota nuo jokių spausdintinių ar internetinių šaltinių, visos kitų šaltinių tiesioginės ir netiesioginės citatos nurodytos literatūros nuorodose. Įstatymų nenumatytų piniginių sumų už šį darbą niekam nesu mokėjęs.

Aš suprantu, kad išaiškėjus nesąžiningumo faktui, man bus taikomos nuobaudos, remiantis Kauno technologijos universitete galiojančia tvarka.

\_\_\_\_\_  
(vardą ir pavardę įrašyti ranka)

\_\_\_\_\_  
(parašas)

Miliūnaitė, Rasa. Study of the Factors Influencing the Choice of Books. Master's Final Thesis in International Economic and Trade / supervisor prof. dr. Irena Pekarskienė. Department of Economic, the School of Economics and Business, Kaunas University of Technology.  
Social Sciences: 04 S  
Key words: export, barriers, export structure.  
Kaunas, 2017. 63 p.

## **SUMMARY**

International trade is very important thing in all countrys economics. One of the part of international trade is export. Export value can increas country economic value and show how country could control problems then export rate low.

In this paper is established many theorys about export-stimulating factors and export barriers which can work together as a system.

Most important part of this papper is evaluation of Lithuanian export changes in 2006- 2016 years. In this part is analized structural change of Lithuania export. After analises carried out an investigation to determine the main reasons of Lithuania export structural changes.

## TURINYS

Paveikslų sąrašas .....	5
Lentelių sąrašas .....	6
Įvadas .....	7
1. Eksporto plėtros problematika .....	8
1.1. Eksporto svarba šalies ekonomikai .....	8
1.2. Lietuvos eksporto plėtros problemos .....	9
2. Teoriniai eksporto aspektai .....	14
2.1. Klasikinių tarptautinės prekybos teorijų raida bei tarptautinės prekybos reguliavimas	14
2.2. Eksporto samprata .....	18
2.3. Eksporto rinkų pasirinkimo kriterijai ir eksporto būdai .....	19
2.4. Eksportą skatinančių bei stabdančių veiksnių apžvalga.....	22
3. Tyrimo metodologija.....	35
3.1. Tyrimo tikslai .....	35
3.2. Tyrimo imties pasirinkimas.....	35
4. Lietuvos eksporto pokyčių bei priežasčių tyrimo rezultatai.....	37
4.1. Eksporto struktūriniai pokyčiai .....	37
4.1.1. Lietuvos eksporto struktūros pokyčiai pagal prekių grupes.....	37
4.1.2. Lietuviškos kilmės prekių eksporto struktūros pokyčiai pagal šalis .....	43
4.2. Ekspertinio Lietuvos struktūrinių pokyčių vertinimo rezultatai .....	44
Išvados ir rekomendacijos .....	57
Literatūra .....	59
Priedai.....	1

## Paveikslų sąrašas

1 pav. Lietuvos eksporto apimčių bei BVP dinamika 2006-2016 metais .....	10
2 pav. Klasikinių prekybos teorijų raida.....	15
3 pav. Tiesioginio bei netiesioginio eksporto skirtumai.....	21
4 pav. Eksporto barjerų kategorijos ir tipai .....	22
5 pav. Eksporto barjerai .....	25
6 pav. Eksporto barjerų sistema.....	28
7 pav. Dviejų matmenų reputacijos poveikis šalies eksporto apimtims.....	32
8 pav. Eksporto rizikos analizės schema .....	33
9 pav. Lietuviškos kilmės eksporto pasiskirstymas pagal šalis 2006-2016 metais.....	44
10 pav. Ekspertų pasiskirstymas pagal atstovaujamą sektorių .....	45
11 pav. Baldų sektoriaus įmonių eksporto pajamų kitimas per 2013-2016 metus.....	45
12 pav. Pieno sektoriaus įmonių eksporto pajamų kitimas per 2013-2016 metus .....	46
13 pav. Baldų sektoriaus įmonių eksporto pasiskirstymas pagal šalis 2006-2016 metais .....	51
14 pav. Pieno sektoriaus įmonių eksporto pasiskirstymas pagal šalis 2006-2016 metais .....	52
15 pav. Eksporto krypčių kaita baldų sektoriuje 2013-2016 metais .....	53
16 pav. Eksporto krypčių kaita pieno sektoriuje 2013-2016 metais .....	53
17 pav. Baldų sektoriaus įmonių planuojama eksporto plėtra .....	54
18 pav. Pieno sektoriaus įmonių planuojama eksporto plėtra .....	55
19 pav. Baldų sektoriaus įmonių pasiskirstymas pagal įmonės amžių.....	56
20 pav. Pieno sektoriaus įmonių pasiskirstymas pagal įmonės amžių .....	56

## LENTELIŲ SĄRAŠAS

1 lentelė. Netarifinių tarptautinės prekybos ribojimų samprata .....	17
2 lentelė. Eksporto samprata .....	19
3 lentelė. Eksportui įtaką darančios ekonominės politikos priemonės .....	26
4 lentelė. Lietuvos eksporto dalių kitimas bendrame eksporte 2006-2016 metais .....	38
5 lentelė. Pagrindinių eksportuojamų produktų eksporto dinamika 2006-2016 metais .....	39
6 lentelė. Lietuvos eksporto dalių kitimas lietuviškos kilmės eksporte 2006-2016 metais .....	40
7 lentelė. Pagrindinių lietuviškos kilmės eksportuojamų produktų eksporto dinamika 2006-2016 metais .....	41
8 lentelė. Lietuvos eksporto ir lietuviškos kilmės eksporto dinamika 2006-2016 metais, mlrd. Eur. ...	41
9 lentelė. Kendalo konkordinacijos koeficientas.....	47
10 lentelė. Baldų pramonės ekspertų vertinimo rezultatai .....	48
11 lentelė. Kendalo konkordinacijos koeficientas.....	49
12 lentelė. Pieno pramonės ekspertų vertinimo rezultatai.....	49

## IVADAS

Eksportas yra viena pagrindinių šalies ekonominių veiklų, kuri daro didelį poveikį visam šalies ūkiui. Didėjančios eksporto apimtys šaliai atneša ir didėjančias pajamas. Pasikeitus ekonominiai ar politiniai situacijai šalyje eksporto apimtys gali stipriai sumažėti.

Eksporto apimtys gali kisti dėl skirtingų priežasčių. Kiekvienas sektorius eksportuojantis savo produkciją į kitas šalis gali vis kitaip sureaguoti į pokyčius vykstančius tiek šalyje, tiek užsienio eksporto rinkose.

Ekonominiai sektoriai gali skirtingai reaguoti į skirtingus pokyčius. Vieną sektorių veiksnys gali sukelti didelius padarinius eksporto apimtims, o kitas sektorius į tuos pačius veiksnius gali visiškai nesureaguoti taip atsitinka dėl skirtingos eksporto prigimties. Taip pat jeigu prekės yra eksportuojamos į skirtingas rinkas.

Būtent ir skirtingos eksporto rinkos gali nulemti reakciją į pokyčius ar barjerus. Eksporto šaka, kurioje eksportas yra diversifikuotas pagal šalis dažnu atveju mažiau jautrus tam tikriems pokyčiams, kurie rinkose.

Taigi svarbu žinoti kokios konkrečiai priežastys nulemia, konkretaus sektoriaus eksporto struktūros pokyčius. Nes kaip jau buvo minėta skirtingi sektoriai gali skirtingai reaguoti į barjerus. Eksporto kitimo priežastys gali būti skirtingos, dėl šios priežasties norima sužinoti kaip gi struktūrinius pokyčius vertina kiekvienos šakos ekspertai. Kadangi visų šakų pokyčius įvertinti būtų tikrai sunku ekspertiniam vertinimui pasirinktos tokios ūkio šakos, kurių pokyčiai išsiskirs iš visų analizuojamų šakų pokyčių.

**Darbo tikslas:** Ištirti Lietuvos eksporto struktūrinius pokyčius bei įvertinti tai nulėmusius veiksnius.

### **Uždaviniai:**

- 1) Apibūdinti eksporto svarbą šalies ekonomikai;
- 2) Nustatyti Lietuvos eksporto plėtros problemas;
- 3) Išnagrinėti veiksnius, kurie gali skatinti bei stabdyti eksporto plėtrą;
- 4) Išanalizuoti Lietuvos eksporto struktūrinius pokyčius;
- 5) Išskirti šalies ūkio šakas, kuriose matomas didžiausias eksporto pokytis, bei įvertinti kokie veiksniai galėjo tokiam pokyčiui daryti didžiausią poveikį.

### **Tyrimo metodai:**

- 1) Statistinių duomenų analizė,
- 2) Laiko eilučių analizė,
- 3) Kokybinis tyrimas.



# 1. EKSPORTO PLĖTROS PROBLEMATIKA

## 1.1. Eksporto svarba šalies ekonomikai

Tarptautinė prekyba yra vienas iš pagrindinių šalių pajamų šaltinių, kuriais gali būti finansuojama daugelis šalyje vykstančių procesų. Dabar bus aptarta kokia yra eksporto svarba šalies ekonomikai. Su kokiomis kliūtimis ir sunkumais susidurtų šalies ekonomika jeigu neeksportuotų šalyje pagamintos produkcijos.

Visų pirma, eksporto pajamos šalyje finansuoja importą. Jeigu šalyje yra prekybos deficitas susiduriama su rimtomis problemomis. Visų antra, jeigu šalyje yra vietinės produkcijos perteklius ji turėtų būti parduota už itin žemą kainą, tuomet ir pati valstybė gautų mažiau pajamų nei perteklines prekes eksportuojant į kitas rinkas.

Notten E. H. (2014, p. 1) teigia, kad „2000–2010 m. bendras užimtumas Lietuvoje sumažėjo 150 tūkst. asmenų. Tačiau užimtumas dėl eksporto padidėjo 56 tūkst. asmenų. Taigi, skiriant dėmesį eksporto vystymui, gali būti sukurtos darbo vietos ne tik tiesiogiai eksporto sektoriams, bet ir netiesiogiai visai Lietuvos ekonomikai.“ Taigi, eksportas svariai prisideda prie darbo vietų kūrimo šalyje, sukurdamas darbo vietas ne tik eksportuojančiose įmonėse, bet ir visame eksportą aptarnaujančių įmonių grandyje.

José ir Javieras (2014) nusako, kad eksportas, kurdamas darbo vietas ir stiprindamas šalies valiutos pozicijas saugodamas ją nuo nuvertinimo (hard- currency), sukuria didelę socialinę ir ekonominę naudą šalims. Ir tai, anot jau minėtų autorių, yra viena iš pagrindinių priežasčių priverčiančių šalis skatinti eksporto politiką. Eksporto skatinimas, anot šių autorių, itin intensyviai propaguojamas daugelyje šalių, bet jie išskiria kelias, kuriose jis itin smarkiai pabrėžiamas ir akcentuojamas šalių vyriausybių programose:

- Filipinai;
- Lenkija;
- Libanas;
- JAV.

Viso šios šalys yra labai skirtingos tiek pagal savo išsivystymo lygį tiek pagal savo dydį ar gyventojų skaičių, skiriasi ir šalių politikos įvairiais tarptautiniais klausimais, bet jas vienija vienas tikslas- skatinti prekių eksportą iš šalies, nes taip šalis iš tų prekių gauna papildomą naudą.

Jeigu šalyje nėra skatinamas eksportas ir jo apimtys mažėja gali įvykti ir priešingos reakcijos. Mažėjant eksporto apimtims verslo atstovai gali nuspręsti, kad jiems nuostolinga samdyti didesnę kiekį darbuotojų ir juos atleisti tuomet šalyje padidėtų nedarbas. Tai sukeltų eilę problemų visai šalies ekonomikai.

Kaip teigia Europos komisija (2013, p.1): „Prekybos skatinimas yra vienas iš nedaugelio būdų paremti ekonomikos augimą nenaudojant smarkiai suvaržytų viešųjų finansų. Šiuo metu svarbiausias ekonomikos augimo šaltinis – išorės paklausos indėlis į BVP, nes tiek viešieji, tiek privatieji vidaus paklausos veiksniai tebėra silpni.“. Ekonominis augimas itin svarbus šalies gyvenimui, dėl šios priežasties išlieka ir labai didelė eksporto svarba.

Eksportas tuo metu kai vidaus rinka mažėja, kai vis daugiau žmonių emigruoja iš šalies tampa vis svarbesnė. Mažėjanti paklausa šalies viduje gali būti kompensuota būtent eksporto pagalba. Raportas (2016) aiškina, kad eksportas gali būti paskatintas netgi emigrantų. Jie išvažiavę į svečias šalis dažnai ieško produkcijos pagamintos jų gimtojoje šalyje, prie kurios yra įpratę. Jie ieško įvairiausių kelių kaip tokią produkciją gauti, o taip susiformavusi paklausa užsienio rinkoje skatina tam tikros prekės eksportą į tas šalis į kurias daugiausiai emigruoja atitinkamos šalies piliečiai. Žinoma tokio tipo eksportas ne visada sudaro ryškią dalį eksporte, bet negalima paneigti ir tokios tendencijos egzistavimo.

Dar vienas svarbus veiksnys yra tai, kad eksportas gali mažinti gamybos išlaidas, dėl masto ekonomijos. Meilienės ir Snieškos (2005, p. 48) teigimu „Net ir padidėjus šalies vidaus paklausai, eksporto reikšmė nemažės, nes orientuojantis tik į vidaus rinką, daugumos prekių gamybos išlaidos tampa pernelyg didelės, o tuomet ir šalies viduje darosi sunku konkuruoti su importu.“ Taip pat dažnai šalyje pagamina produkcijos perteklius, kurio nepavyktų realizuoti

## **1.2. Lietuvos eksporto plėtros problemos**

Taigi, eksportas yra itin svarbus visoms valstybėms, o ypač mažoms ekonomikoms. Lietuva kaip tik ir priskiriama prie mažųjų. Būtent dėl šios priežasties pasirinkta nagrinėti būtent Lietuvos eksporto pokyčius.

Šiuo metu kai šalies BVP auga gana pastoviais tempais, tai galima matyti iš 1 paveiksle pateiktų duomenų, BVP augimas pastebimas nuo pat 2009 metų iki nagrinėjamo laikotarpio pabaigos, o štai nors bendrasis šalies produktas auga paskutiniuoju laikotarpiu šalies eksporto apimtys mažėja.

Šiam reiškiniui įtakos galėjo turėti galybė tiek ekonominių tiek politinių veiksnių. Siekiant išsiaiškinti kodėl gi bendrasis šalies eksportas mažėja reikėtų analizuoti kiekvienos ūkio šakos eksportą atskirai ir nustatyti kokios konkrečiai priežastys daro įtaką konkrečiai ūkio šakai ir tik apibendrinus visus rezultatus būtų galima išsiaiškinti tikrąsias mažėjimo priežastis, nes jos kiekviename sektoriuje gali labai ženkliai skirtis. Kiekvienas ūkio sektorius yra skirtingas ir kliūtys su kuriomis galima susidurti eksportuojant prekes iš to ūkio sektoriaus taip pat dažnu atveju susidaro skirtingos.

Eksporto apimčių kitimo tendencijos 2006-2014 metais atkartojo BVP kitimo tendencijas (žr. 1 pav.). 2006-2008 metais tiek šalies BVP tiek eksporto apimtys eurais didėjo, tuomet atėjus finansiniai-ekonominiai krizei 2009 metais fiksuojamas šių dviejų rodiklių smukimo laikotarpis, tai parodo, kad

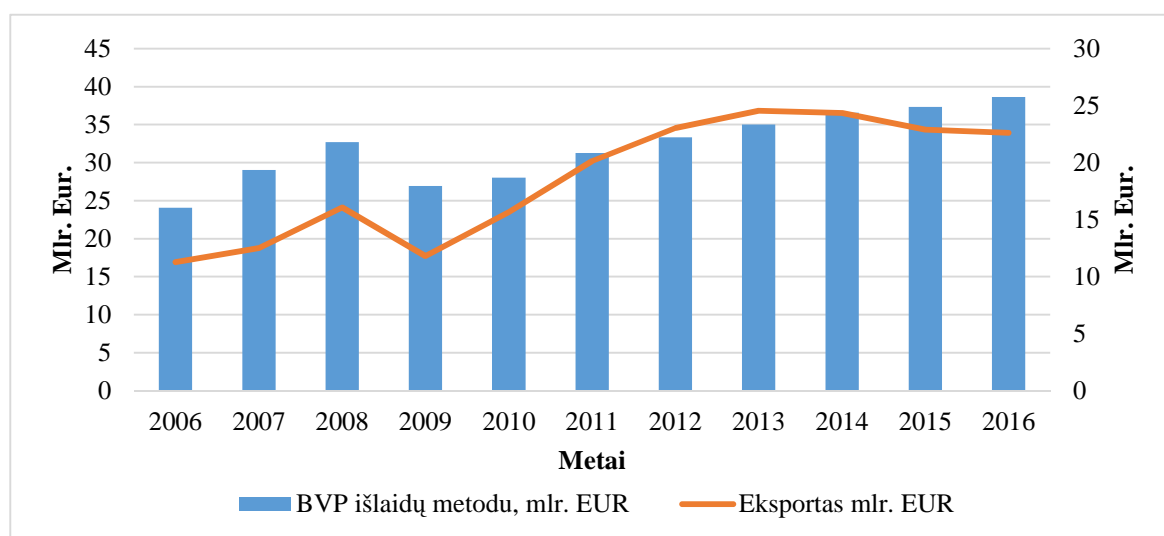
šie du dydžiai turi šokią tokią priklausomybę vienas nuo kito. 2010-2013 metais vėlgi fiksuotas šių dviejų rodiklių stabilus augimas.

O štai jau 2014-2016 BVP ir eksporto kitimo tendencijos nebesutampa. Nors ekonomika ir toliau po truputį auga, eksporto apimtys pradėjo mažėti.

Taigi mažėjančios Lietuvos eksporto apimtys išties didelė problema, nes Lietuva kaip ir kitos šalys savo importą turėtų finansuoti iš eksportuojant gaminius ar paslaugas gautų pajamų, bet jų nepakanka, o pastaruoju laikotarpiu mažėjant eksporto apimtims, o importo apimtims didėjant šis atotrūkis tik dar labiau auga ir gali sukelti rimtų padarinių, kurie rimtai paveiktų šalies ekonomiką ir kitas ūkio sritis.

Taigi pradėjus mažėti eksporto apimtims ilgesniu periodu šalis gali susidurti su problemomis. Eksporto augimas skatina darbo vietų kūrimą, o kai ilgesnį laiką eksporto apimtys tampa mažėjančiomis gali atsirasti kitas variantas. Eksporto apimtims mažėjant, gali būti mažinamas ir darbo vietų skaičius įmonėse, kurios dalį ar visą savo produkciją eksportuoja. Kaip jau ir buvo minėta ankstesniame skyriuje darbo vietos eksportuojant prekes sukuriama ne vien firmose, kurios tiesiogiai eksportuoja savo produkciją, bet ir firmose, kurios teikia pvz. transporto paslaugas, techninį įrangos aptarnavimą ir panašiai. Taigi darbo vietų mažėjimas šalyje susijęs su eksporto apimčių mažėjimu gali būti ne toks jau mažas.

Tokiu atveju šalyje gali padidėti nedarbas, vėliau dėl darbo trūkumo taip pat gali padidėti ir emigracijos apimtys, kurios šiuo metu ir taip yra rekordinės Lietuvoje. Žinoma, ne viskas priklauso vien nuo eksporto apimčių, bet jų kitimas gali turėti nemažą įtaką jau minėtiems procesams ateityje jeigu išliks eksporto apimčių mažėjimo tendencija. Tai yra prielaidos, bet galimybė atsirasti tokiems dalykams yra gan reali.



**1 pav. Lietuvos eksporto apimčių bei BVP dinamika 2006-2016 metais (sudaryta autorės pagal Lietuvos statistikos departamento duomenis (2016))**

Eksporto apimtys pradėjo mažėti nuo 2014 metų, kuomet Rusija paskelbė taikanti embargą maisto produkcijai pagamintai ar užaugintai Europos Sąjungoje bei JAV. Europos Sąjungos šalys atsakydamos tuo pačiu pritaikė tam tikras sankcijas ir Rusijai. Žinoma, šis įvykis prisidėjo prie eksporto apimčių sumažėjimo, bent jau pirmaisiais metais po jo, kuomet dar šie sektoriai nebuvo persiorientavę į kitas rinkas. Embargas paveikė ne visus šalies ūkio sektorius vienodai, vieniems įtaka buvo gan didelė, o kiti vos pajuto eksporto apimčių sumažėjimą.

Lietuvos Respublikos finansų ministerijos (2016, p. 1-2) teigimu ne viskas taip blogai, kaip galėjo pasirodyti iš pat pradžių: „Spartus Lietuvos eksportuotojų persiorientavimas į stabilesnes rinkas lėmė, kad lietuviškos kilmės prekių eksportas pernai sumažėjo tik 2,4 proc. (to meto kainomis). Atmetus mineralinius produktus (kurių vertei neigiamą įtaką darė kritusios naftos kainos), lietuviškos kilmės prekių eksporto vertė išaugo 2,7 procento. Įvertinus nepalankias išorinės aplinkos sąlygas, tai geras rezultatas, rodantis Lietuvos eksportuotojų lankstumą ir konkurencingumą. Vis dėlto sulėtėjus eksporto apimčių augimo tempui, pagrindinis ūkio variklis 2015 metais buvo vidaus paklausa.“. Taigi atmetus tam tikras grupes, pagal Lietuvos Respublikos finansų ministerijos duomenis lietuviškos kilmės prekių eksportas netgi išaugo. Nors nagrinėjant visą eksportą to ir nepastebima.

Taip pat Lietuvos Respublikos finansų ministerija (2016, p. 4) kėlė tokias prielaidas: „Jeigu po 2016 m. birželio 23 d. referendumo Jungtinė Karalystė pasitrauktų iš Europos Sąjungos, tikėtina, tai lemtų protekcionistinių priemonių įvedimą ir svoro nuvertėjimą. Tai ribotų prekių eksportą iš Lietuvos į šią šalį, į kurią Lietuva pastaraisiais metais eksportuoja daugiau nei 4 proc. viso prekių iš Lietuvos eksporto.“

Kaip jau žinoma referendumo metu Jungtinės Karalystės gyventojai pritarė pasitraukimo iš Europos sąjungos scenarijui, taip patvirtindami kitų Europos šalių nuogastavimus. Nors šalis iš Europos Sąjungos pagal teisinius dokumentus palaipsniui pasitrauks per dvejus metus, tai nemažina rizikos, kad dėl jos pasitraukimo dar labiau sumažės Lietuvos eksporto apimtys.

Žinoma egzistuoja ne vien blogi veiksniai, kurie vienaip ar kitaip veikia šalies eksporto apimtis. Štai kaip teigiamai galintį paveikti eksporto apimtis Lietuvos Respublikos finansų ministerija (2016, p. 5) nusako štai tokį veiksni: „Jeigu euras pigtų labiau, nei buvo numatyta rengiant scenarijų, Lietuvos eksportuotojai tuo galėtų pasinaudoti prekiaudami su ne euro zonos šalimis ir paspartinti eksporto plėtrą labiau, nei numatyta šiame scenarijuje. Didesnis ekonominis aktyvumas ES ir euro zonoje taip pat būtų teigiamos rizikos veiksnys.“

Eksporto struktūrą galima nagrinėti ne vienu pjūviu. Tai galima daryti eksporto apimtis nagrinėjant pagal šalis į kurias yra eksportuojamos prekės, taip pat galima nagrinėti eksporto struktūrą pagal ūkio šakas arba pagal prekių grupes, kurios suskirstytos pagal dviejų ženklų kombinuotąją nomenklatūrą ir daugybę kitų variantų. Kiekvienu atveju siekiant tam tikro rezultato reikia pasirinkti priimtinausią tokio nagrinėjimo variantą.

Tik išnagrinėjus atskiras sritis atskirai galima nustatyti kokia priežastis veikė daugiausiai sektorių ir žinant ją galima mėginti surasti priemones, kuriomis būtų galima tos priežasties sukeliama padarinių išvengti, sumažinti jų įtakos mastą arba surasti kaip tas rizikas labiau diversifikuoti.

Taip pat galima panagrinėti Lietuvos eksporto SSGG analizę, kurią savo darbe pateikia Voitechovič (2014). Šio autoriaus teigimu Lietuvos eksporto pagrindinės stiprybės yra štai tokios:

- laisvas prekių judėjimas;
- geografinė padėtis;
- nedidelės darbo užmokestis;
- gerai išvystyta infrastruktūra (išskyrus bėginį transportą) ir kt.

Silpnybės Voitechovič (2014) pateikiamos štai tokios:

- didelė rankų darbo dalis;
- nepakankamas darbo rinkos lankstumas;
- mažas tarptautinis pripažinimas;
- darbo santykių reguliavimo stoka ir kt.

Toliau Voitechovič (2014) analizuoja Lietuvos eksporto galimybes:

- ES fondų parama infrastruktūros kūrimui;
- pasirašytos laisvosios rinkos sutartys;
- inovacijų diegimas ir investicijų pritraukimas;
- geografinės padėties išnaudojimas;
- eksporto skatinimo priemonių panaudojimas.

Taip pat Voitechovič (2014) Lietuvos eksporto SSGG analizėje nagrinėja grėsmes su kuriomis susiduria Lietuva:

- bankrutuojančių įmonių skaičius;
- nuostoliai dėl pagrindinių eksporto partnerių nestabilumo;
- produkcijos savikainos augimas, konkurencingumo mažėjimas;
- eksporto skatinimo priemonių finansavimo mažėjimas.

Viena iš geriausių sąlygų Lietuvos eksportui vystyti tai šalies dalyvavimas įvairiose tarptautinėse organizacijose. Eksportuotojai turėtų išnaudoti šias galimybes siekdami geresnių eksporto rodiklių.

Apžvelgus šią SSGG analizę paaiškėjo, kad Lietuvos eksportas turi tiek stipriųjų, tiek silpnųjų pusių. Viena vertus yra skatinamas eksporto intensyvumas sukuriama jam sąlygos, kita vertus yra ir silpnųjų vietų, kurios tikrai neprisideda prie didesnių eksporto apimčių.

Apibendrinus nagrinėtą Lietuvos situaciją, galima teigti, kad šalis iš tiesų susiduria su šioais tokiomis sunkumais eksporto rinkoje. Šie sunkumai veikia ne tik pačias eksporto apimtis, bet ir kitus su eksportu susijusius dalykus, darbo vietų kūrimas atsižvelgiant į eksporto apimčių kitimą.

Eksportas svarbi šalies ekonomikos dalis sukurianti pridėtinę vertę įvairiuose sektoriuose, eksporto mažėjimas ilginiui gali atsilipti visam šalies ūkiui nepriklausomai nuo to, ar ta ūkio šaka siejasi tiesiogiai su eksportu ar ne.

Lietuvai ypač svarbus eksporto augimas, nes šalis priskiriama prie mažų ekonomikų, kurioms eksporto svarba šalies ūkiui milžiniška. Jeigu ir toliau išsilaikys eksporto mažėjimo tendencija gresia rimti nemalonumai šalies ekonomikai.

## 2. TEORINIAI EKSPORTO ASPEKTAI

Prekyba tarp šalių itin svarbus procesas, užtikrinantis tolygesnį prekių pasiskirstymą pasaulyje. Šio proceso ištakas galima matyti jau seniausiuose laikuose, kai gentys pradėjo keistis savo pagamintais ar užaugintais produktais, kurių kitos gentys turėjo nepakankamai. Taip palaipsniui išsivystė į tai, ką dabar vadiname tarptautine prekyba. Tarptautinė prekyba tai tiek prekių eksportas iš šalies, tiek importas į ją. Taigi pirmiausia šioje dalyje bus panagrinėta tarptautinės prekybos teorijų raida, o vėliau pasirinkus tik vieną iš prekybos rūšių, eksportą, bus plačiau nagrinėjami jo teigiami ir neigiami aspektai.

### 2.1. Klasikinių tarptautinės prekybos teorijų raida bei tarptautinės prekybos reguliavimas

Tarptautinė prekyba egzistuoja nuo seniausių laikų, jos dėsningumus ir tendencijas nagrinėja ne vienas praeities ir šiuolaikinis mokslininkas. Kaip jau buvo minėta, ir anksčiau mokslininkai šio reiškinio nepraleisdavo pro akis ir jis buvo gan dažnai nagrinėjamas, taip pat buvo sukurta ne viena teorija, kuri iš vienos ar kitos pusės tyrė tarptautinę prekybą.

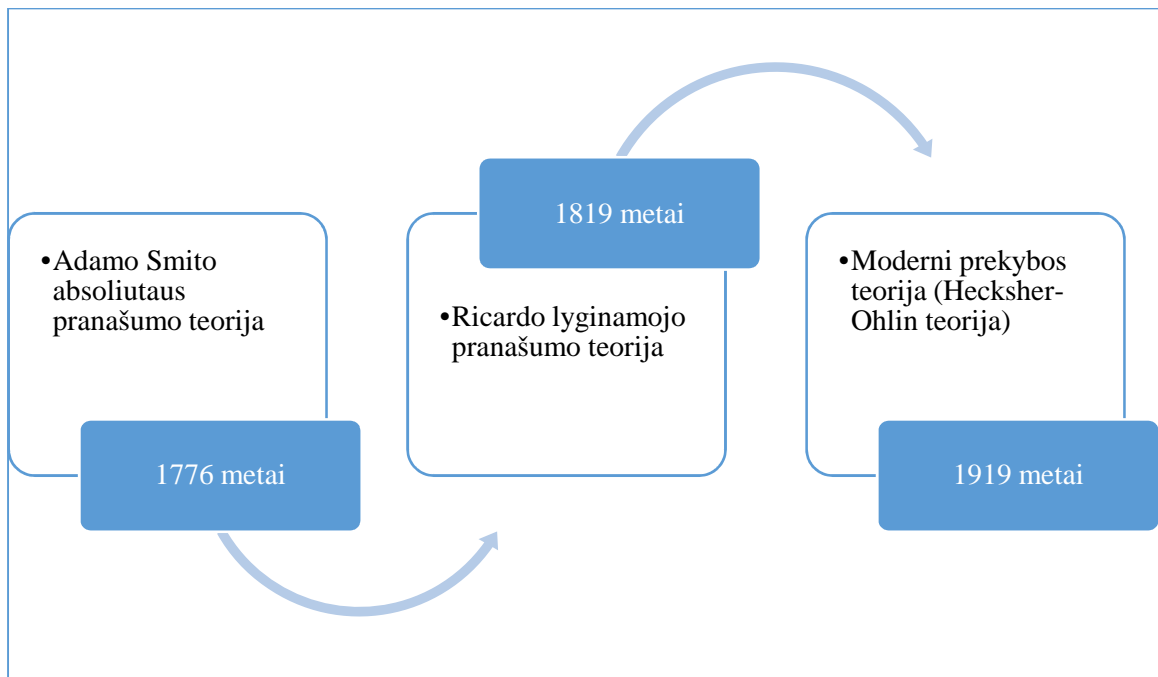
Tarptautinė prekyba išgyveno daugybę daugybę raidos etapų, kol tapo tokia kokią ją visi gerai žinono. Kartais žmonės net nesusimąsto nuo ko viskas prasidėjo. O prasidėjo jau seniausiais laikais būdami iš skirtingų genčių pradėjo mainytis prekėmis, nes mainai buvo vienintelis atsiskaitymo būdas. Pinigų kai tik atsirado tarptautinė prekyba dar nebuvo.

Žinoma mainymasis prekėmis ne visada reikšdavo, kad tikrai gausi tai ko tau reikia tuo metu. Mainai taip pat buvo sudėtingas procesas.

Vėliau tarptautinė prekyba vystėsi, atsirado pinigai, kurie ypač palengvino prekybą, nes sumokėjus pinigais iš karto galėdavai gauti tai ko tau reikia, o ne kelis kartus mainytis kol pasieksi savo norimą rezultatą.

Dar vėliau viena po kitos atsirado tarptautinės prekybos teorijos, kurios

Taigi, sukurtos teorijos buvo skirtingos ir laikui bėgant buvo sukuriamos vis tobulesnės ir viena kitą papildančios teorijos. Viena iš pirmųjų teorijų, anot Vurguno ir Metino (2011), buvo Adamo Smith'o sukurta absoliutaus pranašumo teorija (žr. 2 pav.).



2 pav. Klasikinių prekybos teorijų raida (sudaryta pagal Vurgun ir Metin, 2011)

Kaip galima matyti iš 2 paveiksle pateiktų duomenų, egzistuoja trys klasikiniai prekybos modeliai, kuriais remiantis gali būti analizuojama tarptautinė prekyba. Kaip jau žinoma, bėgant laikui keitėsi teoriniai tarptautinės prekybos modeliai, aptarsime juos kiekvieną trumpai. Šiuo metu yra žinoma ir daugiau tarptautinės prekybos teorinių modelių, bet klasikinais modeliais galima vadinti tik tris minėtuosius.

**Adamo Smith'o absoliutaus pranašumo teorija**, kaip teigiama Vurguno ir Metino (2011) darbe, nurodo, kad šalys gamina ir eksportuoja tas prekes, kurių gamyboje turi absoliutų pranašumą. Taigi, anot šios teorijos, šalys turėtų specializuotis tų prekių gamyboje, kurioje turi absoliutų pranašumą ir importuoti tokias prekes, kuriose šio pranašumo neturi. Dėl tokios prekybos turėtų padidėti pasaulinė produkcija, nes gamybos veiksniai būtų efektyviai išnaudojami, tai leistų pasiekti geresnių rezultatų.

**Ricardo lyginamojo pranašumo teorija** skiriasi nuo prieš tai jau minėtos, šis modelis teigia, kad šalis turėtų gaminti ir eksportuoti prekes, kurių gamyboje turi lyginamąjį pranašumą, tai yra šalis turėtų specializuotis tos prekės gamyboje, kurią galėtų pagaminti su santykinai mažesniais ištekliais lyginant su kita šalimi.

**Hechscher-Ohlin** modelis veikia tik esant tam tikroms prielaidoms, kurios, anot Juozapavičienės ir Eižento (2010), yra tokios:

- dviejų šalių vartojimo funkcijos yra visiškai identiškos ir vartotojai susiduria su homogeniškais pasirinkimais;
- gamybos technologija visose šalyse yra vienoda;



- produktai reikalauja skirtingo kiekio gamybos veiksmų;
- tiek išteklių tiek ir produktų rinkoje vyrauja tobula konkurencija;
- užsienio prekyba nesusiduria su apribojimais tačiau nei darbo, nei užsienio investicijų migracija nėra galima;
- ištekliai šalyse yra vienodi ir jų pasiūla šalyse yra nekintanti.

Remiantis šiomis prielaidomis, pagal Hechscher-Ohlin modelį šalys turėtų gaminti ir eksportuoti prekes naudodamos du skirtingo intensyvumo veiksmus, dėl to turėtų egzistuoti priklausomybė tarp veiksmo gausos šalyje ir produktų, kurie turėtų būti eksportuojami. Dėl šių priežasčių bus gaminamos dviejų tipų prekės viena iš jų imli kapitalui, kita darbui, taigi pagal šią teoriją kapitalo gausi šalis turėtų eksportuoti kapitalui imlią prekę, o darbu gausi šalis - darbui imlią prekę.

Apibendrinant galima teigti, kad klasikinės tarptautinės prekybos teorijos nagrinėja labai supaprastintus modelius, kurie dažnu atveju realiose rinkose gali neveikti. Kadangi šie modeliai yra labai supaprastinti, vargu, ar nors vienas jų tinkamas taikyti šiuolaikinėje tarptautinėje prekyboje, nes jie yra labai nutolę nuo realybės.

Tarptautinė prekyba yra neatsiejama šiuolaikinės visuomenės dalis, dėl to, kad tai yra labai svarbus procesas stengiamasi jį riboti arba skatinti. Tai priklauso nuo to, kuri prekybos pusė taiko tam tikrus ribojimus. Dažniausiai šalys stengiasi skatinti eksportą iš šalies ir riboti importą į šalį, nes už importuojamas prekes šaliai reikia susimokėti. Kaip bebūtų, vienokie ar kitokie ribojimai taikomi kiekvienu atveju atsižvelgiant į galiojančius šalyje reikalavimus.

Kad būtų užtikrintas tarptautinės prekybos sąžiningumas, sumažintas šios prekybos poveikis atitinkamoms šalims ar pramonės šakoms dažnai yra taikomi tam tikri šios prekybos ribojimai, kurie turėtų apsaugoti nuo per didelės konkurencijos. Žinoma, yra ne viena tarptautinės prekybos ribojimų rūšis.

Dažniausiai išskiriamos dvi tarptautinės prekybos ribojimų rūšys:

- tarifiniai ribojimai;
- netarifiniai apribojimai.

Toliau plačiau aptariamas kiekvienas iš jų atskirai.

Tarptautinė prekyba gali būti reguliuojama tarifinėmis ribojimo priemonėmis. Dažniausiai minimos tarifinės tarptautinės prekybos barjerų rūšys yra muitai. Muitai taip pat nėra vienu rūšiai, anot nepriklausomos eksporto valdymo ir konsultavimo agentūros „Eulimex“ (2017), muitai gali būti skirstomi pagal tokius kriterijus:

- taikymo pobūdį;
- prekių judėjimo pobūdį;
- trukmę;

- šalies ekonomikos politiką;
- kilmę.

Toks skirstymas yra ne vienintelis, galima juos suskirstyti ir pagal kitus požymius, nes muitų rūšių yra gausybė. Jie taikomi ne kiekvienai prekei ar jų rūšiai. Kita tarptautinės prekybos ribojimo rūšis tai netarifiniai ribojimai.

Daugybė mokslininkų nagrinėja netarifinius tarptautinės prekybos ribojimus, jų svarbą ir panaudojimo galimybes. Šiame skyriuje aptarta netarifinių tarptautinės prekybos ribojimų samprata ir rūšys.

Visų pirma reikia apžvelgti, kaip skirtingi autoriai interpretuoja netarifinių tarptautinės prekybos ribojimų sampratą, kaip jau buvo minėta, apie tai diskutuojama ne vienoje mokslinėje publikacijoje, todėl 1 lentelėje pateikiama kelios skirtingų autorių interpretacijos.

**1 lentelė. Netarifinių tarptautinės prekybos ribojimų samprata**

<b>Autorius</b>	<b>Apibrėžtis</b>
Solodkovska ir Olefirenko (2014)	Netarifinės priemonės tai yra užsienio prekybos reguliavimo prietaisai (išskyrus muitus), kuriais vyriausybė riboja importą/eksportą ir skatina šalies eksportą.
Cadot, Munadi ir Ing (2015)	Terminas netarifinės priemonės apima platų skirtingų ir sudėtingų taisyklių ratą, kurios gali turėti įtakos tarptautinei prekybai, nesvarbu ar jų pagrindinis tikslas reguliuoti tarptautinę prekybą.
UNCTAD (2013)	Netarifinės priemonės paprastai apibrėžiamos kaip politiko priemonės, kitokios nei muitų politika, kurios potencialiai gali turėti ekonominį poveikį tarptautinei prekybai prekėmis, gali pakeisti prekybos kiekius, kainas arba abu iš karto.
Saini (2012)	Netarifinės priemonės sudaro kompleksą suvaržymų, su kuriais susiduria įmonės veždamos savo produkciją į užsienio rinkas. Tai apima importo ribojimo (kvotas, standartus, technines kliūtis it kt.) ir eksporto skatinimo (eksporto subsidijas ir kt.) priemonės.

Taigi, pagal įvairius mokslininkų straipsnius galima spręsti, kad netarifinės priemonės - tai politinių ir kitokių priemonių, kurios gali tiesiogiai ar netiesiogiai paveikti šalies užsienio prekybą, visuma. Šios priemonės gali būti tiek ribojančios tam tikrų prekių importą į šalį, tiek skatinančios šalies prekių eksportą.

Kaip jau buvo galima pastebėti iš nagrinėtų autorių apibrėžimų egzistuoja dviejų rūšių netarifinės priemonės:

- ribojančios importą;
- skatinančios eksportą.

Šios priemonės taip pat yra ne vienuose, kaip pabrėžia Saini (2012), galima išskirti net 21 netarifinę tarptautinės prekybos ribojimų priemonę, kurių paskirtis vienaip ar kitaip paveikti eksporto ir importo apimtį. Žinoma, šio autoriaus skirstymas nėra vienintelis, kurį galima aptikti literatūroje.

Tačiau visuose juose pabrėžiamos ir išvardijamos beveik tokios pačios netarifinių tarptautinės prekybos ribojimų priemonės.

Žinoma, šios tarifinės ir netarifinės priemonės taikomos ne visais atvejais, netgi yra susitarimų, kuriuose nurodoma, kad šalys ar šalių sąjunga viena kitai netaikys prekybos ribojimų.

Apibendrinant tarptautinės prekybos ribojimus galima teigti, kad jais siekiama sureguliuoti tarptautinę prekybą, kad ji netaptų visiškai nevaldoma. Razuliavičiaus (2010, p 16) teigimu, valstybė taikydama ribojimus siekia: „Padėti vietiniams gamintojams eksportuoti kuo daugiau produkcijos, padidinant jų konkurentabilumą tarptautinėje rinkoje. Riboti importą, sumažinant užsienio prekių konkurentabilumą vidaus rinkoje.“

Visa tarptautinė prekyba yra labai plati sritis, dažniausiai šalys stengiasi riboti importą ir skatinti eksportą. Bent kokių atveju, tarptautinė prekyba yra labai svarbi visoms šalims ir ją nagrinėja ne vienas šių dienų mokslininkas, ji tiriama įvairiais aspektais.

Kadangi tarptautinė prekyba yra labai svarbi daugelio valstybių veikla, atsiranda daugybė ši procesą reguliuojančių įstatymų, institucijų ir panašiai. Tarptautinė prekyba yra labai plati sritis, dėl to reikia nagrinėti importą ir eksportą atskirai. Taigi, kad būtų paprasčiau ir išsamiau galima apžvelgti temą, toliau bus nagrinėjama ne visa tarptautinė prekyba, tik šalies eksportas. Būtent eksportas pasirinktas todėl, kad iš jo šalis gauna pajamas ir jo kitimas lemia daugelį procesų ir pačioje šalyje.

Kitame poskyryje ir bus nagrinėjama eksporto samprata bei raida, taip pat eksportą skatinantys ir stabdantys veiksniai.

## **2.2. Eksporto samprata**

Kaip jau ir buvo minėta anksčiau, nuo šiol šame darbe bus nagrinėjama viskas, kas susiję su prekių ar paslaugų eksportu, nekreipiant daug dėmesio į importą.

Eksportas yra viena iš tarptautinės prekybos dalių, kurią riboją griežti įstatymai, įvairios nuostatos bei koncepcijos.

Eksportas pats savaime jau yra teigiamas dalykas, nes padeda šalims apsirūpinti prekėmis, kurių pačios negali pasigaminti arba gamybos kaštai yra labai aukšti. Taip pat eksporto pajamos gali ženkliai papildyti valstybių biudžetus.

Eksporto sampratą skirtingi autoriai gali skirtingai interpretuoti, bet kas gi tas eksportas yra iš tikro? Kokios jo pagrindinės savybės ir grėsmės.

Taigi šiame skyriuje nagrinėjami skirtingų autorių eksporto apibrėžimai ir siekiama surasti patį priimtinausią jų visų bendrą interpretaciją.

Eksportą iš esmės būtų galima apibūdinti kaip prekių išvežimą už šalies ribų, bet pasaulyje yra daugybė mokslininkų, kurie pateikia savas eksporto apibrėžimo versijas. Kiekvienas iš jų siekia pateikti vis kitas šio reiškinio puses. Keli požiūriai į eksporto sampratą pateikiami 2 lentelėje.

**2 lentelė. Eksporto samprata**

<b>Autorius</b>	<b>Apibrėžtis</b>
Amadeo (2017)	Eksportas - tai prekės ir paslaugos, kurios buvo pagamintos vienoje šalyje, o perkamos kitos šalies piliečių. Nesvarbu, koks produktas ar paslauga. Eksportuojami produktai gali būti vežami kroviniu transportu, siunčiami elektroniniu paštu ar tiesiog skraidinami asmeniniame bagaže. Jeigu tai yra pagaminta šalies viduje, o parduodama žmogui kitoje šalyje – visa tai vadinama eksportu.
Oxford Dictionary (2017)	Eksportas - tai prekių ar paslaugų pardavimas užsienyje.
Ginevičius (2005)	Eksportas – tai prekių ir (ar) paslaugų pardavimas už nacionalinės sienos ribų tiesioginiu ar netiesioginiu metodu. Dažniausiai patekimas į eksporto rinkas prasideda vykdant užsienio klientų užsakymus. Kartais pasitaiko ir tokių atvejų, kai pati įmonė mato perspektyvas užsienio rinkose ir nusprendžia išvežti savo produktus ar paslaugas iš šalies. Įmonė gali būti tiesioginiu arba netiesioginiu eksportuotoju.
Kirjanova (2012)	Eksportas – tai savarankiška tiekimo veikla užsienio rinkoje, reikalaujanti specialių žinių ir organizuojama tiek pagal atskiras produkcijos rūšis, tiek ir teritoriniu principu.
Leonidou (1995)	Eksportas – tai sudėtingas ir painus dinamiškas procesas, tiek pirkėjui tiek pardavėjui, nes juos skiria ne tik didelis geografinis atstumas, bet ir kultūriniai skirtumai.

Apibendrinus visus pateiktus eksporto apibrėžimus galima teigti, kad eksportas – tai prekių ar paslaugų, pagamintų šalies viduje išvežimas už šalies ribų.

Žinoma galima ir plačiau aptarpti eksporto apibrėžimus, bet tai tikriausiai nebūtų labai tikslinga, nes šiame darbe daugiau siekiama

### **2.3. Eksporto rinkų pasirinkimo kriterijai ir eksporto būdai**

Kai jau pasirenkamas eksporto būdas labai svarbu apsispręsti ir kokiose rinkose bus mėginama savo produkciją realizuoti.

Kiekviena įmonė atskirai siekia atrasti šalis, į kurias galėtų eksportuoti savo produktą palankiausiomis sąlygomis. Šalies pasirinkimas kiekvienai įmonei yra labai individualus procesas. Siekdami surasti geriausią variantą įmonės atstovai privalo įvertinti daugybę veiksnių, kurie gali nulemti jų norimos eksportuoti prekės pasisekimą kitoje šalyje.

Potencialios rinkos gali būti vertinamos pagal įvairius kriterijus, „Versli Lietuva“ (2017) nurodo, kad sudarant rinkų, į kurias įmonė galėtų eksportuoti savo prekę ar paslaugą, sąrašą svarbu atsižvelgti į tokius kriterijus:

- į koki klientą orientuotas produktas;
- kur daugiausia produkto vartotojų;
- iš kokių šalių panašūs produktai jau yra importuojami į tą rinką;
- ar produktas atitinka tarptautinius standartus taikomus nagrinėjamoje rinkoje;
- ar toje rinkoje yra importo suvaržymai ir valiutos keitimo kontrolė;
- verslo aplinkos nagrinėjamosiose rinkose stabilumą;
- šalies transporto infrastruktūros išvystymo laipsnį;
- ar nagrinėjamos rinkos vartotojai labai skiriasi nuo vietinės rinkos vartotojų (kultūra, ekonominė padėtis, socialinės nuostatos ir pan.);
- kalba bendraujant su verslo partneriais;
- ar panašios prekės jau eksportuojamos iš šalies į tą rinką ir kt.

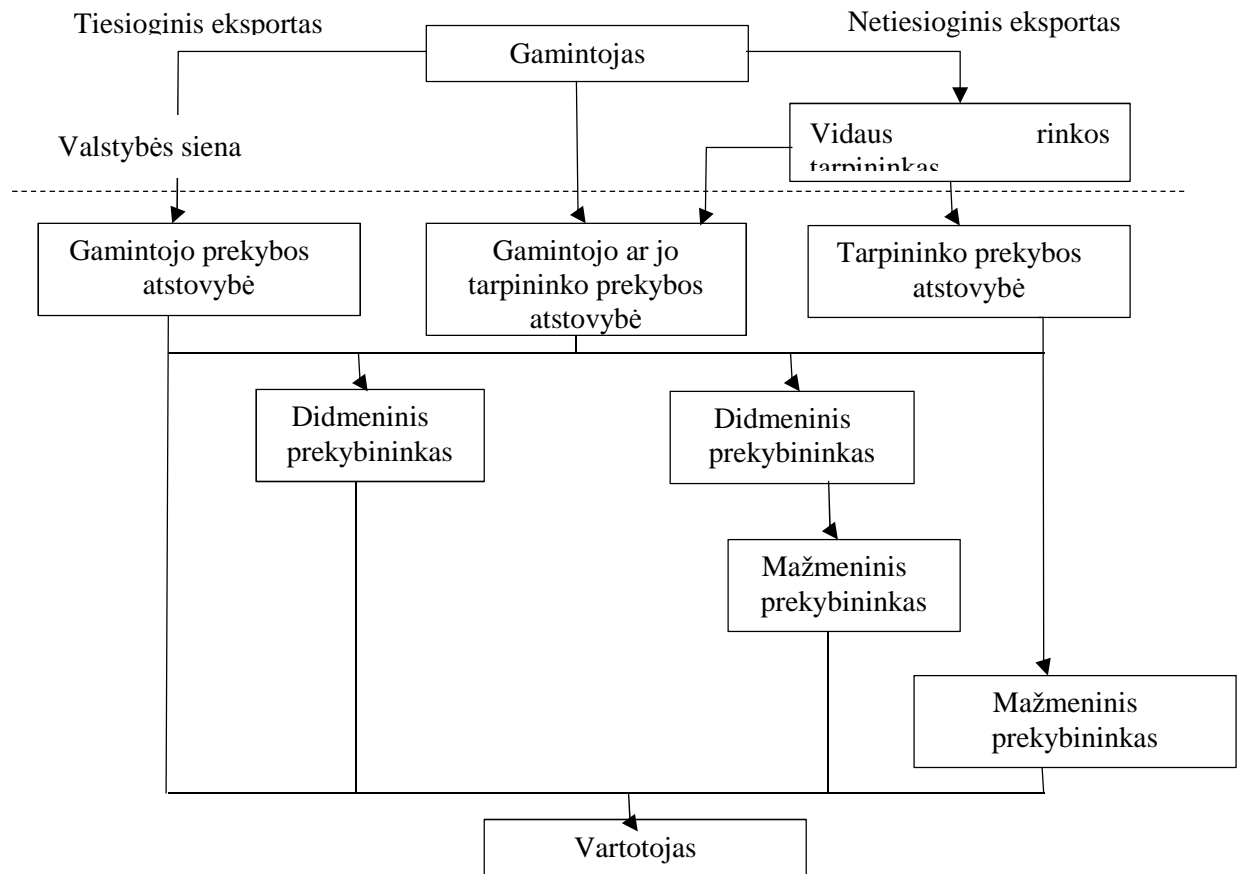
Įvertinus potencialias rinkas turėtų būti atrenkamos patraukliausios ir anot „Versli Lietuva“ (2017) jos turėtų būti palyginamos pagal šiuos kriterijus:

- produkto rinkos dydį;
- rinkos dalį tenkančią vidaus gamintojams;
- importo dalį;
- rinkos paklausos kitimo tendencijas per paskutiniuosius 5 metus;
- numatomi veiksniai galintys paveikti rinkos paklausą;
- vartotojų poreikių kitimo galimybę;
- konkuruojančių prekių tiekėjus;
- valstybės politiką importo atžvilgiu ir kt.

Ir tik palyginus potencialias rinkas pagal minėtuosius kriterijus turėtų būti pasirenkamos eksporto kryptys. Įmonė pasirenka kryptis išsamiai išanalizavusi rinkas. Pasirinkus konkrečią eksporto rinką prasideda kitas šio proceso etapas, pasirinktoje šalyje ieškoma partnerių, su kuriais būtų galima bendradarbiauti. Arba pasirinkus šalį į kurią eksportuoti prekes ieškoma eksporto partnerio savo šalyje, kuris būtų atsakingas už įmonės prekių eksportą.

Kai jau pasirinkta rinka į kurią norima eksportuoti savo prekes taip pat svarbu pasirinkti ir kokiu būdu jos bus eksportuojamos į užsienio rinkas- tiesioginiu ar netiesioginiu. Kuris variantas palankiausias sprendžia įmonė, kuri nori parduoti savo prekes užsienio rinkoje.

Paprastai tariant netiesioginis eksportas vykdomas per vidaus rinkos tarpininkus, o štai tiesioginis kuomet produkcija yra realizuojama per gamintojo prekybos atstovybę užsienio šalyje arba tarpininką esantį užsienio šalyje. Tiesioginio bei netiesioginio eksporto schemą galite matyti 3 paveiksle, kuris iliustruoja jų veikimą.



**3 pav. Tiesioginio bei netiesioginio eksporto skirtumai (šaltinis Ruzuliavičius ir kt., 2005, p. 26)**

Kaip teigia Razuliavičius ir kt. (2005) įmonės eksportuojančios savo prekes tiesiogiai turi daugiau galimybių užsienio rinkose nei tos, kurios jose prekiauja per tarpininkus, nes tokiu būdu greičiau pamatoma ar prekė yra konkurencinga toje rinkoje. Tokios įmonės pačios turi megzti ryšius su užsienio partneriais, taip skatindamos vis didesnę savo prekės pasklidimą rinkoje. Tiesa jeigu atsiranda kokių nors kliūčių eksportuojant prekes jos taip pat pačios turi jas įveikti.

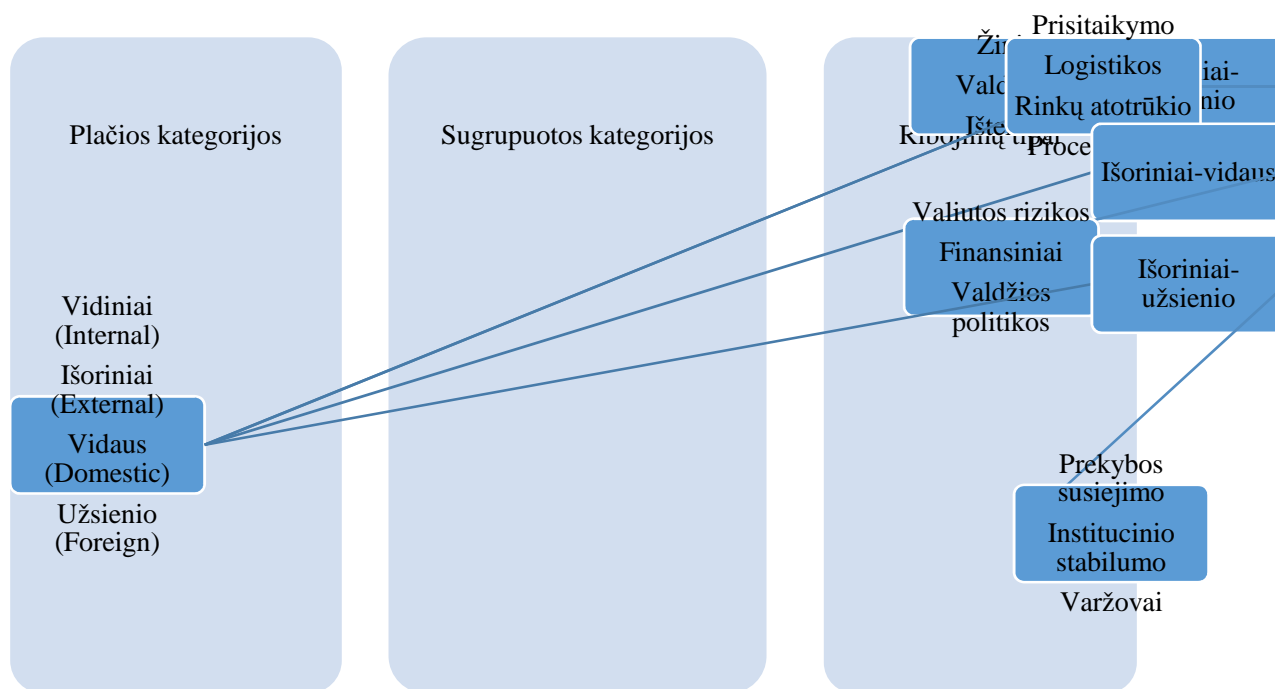
Taikant tiesioginį eksportą, eksportuojanti įmonė yra pati atsakinga už savo prekės eksporto dokumentacijos tvarkymą. Jeigu kyla kokių nors nesklandumų įmonė pati turi juos išspręsti, nes užsienio tarpininkai jau laukia atvežamos prekės.

Kai įmonė savo prekes eksportuoja netiesioginiu būdu ji jų dokumentaciją, eksporto operacijas ir visa kita kas susiję su eksporto organizavimu perduoda eksporto partneriui, kuris yra jo šalyje ir prekės gamintojui nereikia rūpintis daugybe su eksportu susijusių dalykų.

Kiekvienas iš šių eksporto būdų turi tiek savo privalumų, tiek trūkumų. Dėl to nėra vienareikšmiško atsakymo, kuris iš jų yra geresnis ar efektyvesnis. Kiekvienu atveju kokį prekės eksportavimo būdą pasirinkti sprendžia pats gamintojas. Tik jis gali nuspręsti, kuris variantas jam tuo metu yra palankiausias.

## 2.4. Eksportą skatinančių bei stabdančių veiksnių apžvalga

Žinoma ne visada patekimas į kitų šalių rinkas būna lengvas dažnai šalys į jų rinkas eksportuojamoms prekėms taiko tam tikrus apribojimus, siekdami apsaugoti vidaus rinkos gamintojus nuo didelės konkurencijos. Įmonės susiduria su tam tikrais barjerais eksportuodamos savo prekes. Kahiya's (2017) savo darbe pateikia tam tikrą šių barjerų iliustraciją, kuri pateikiama 4 paveiksle.



4 pav. Eksporto barjerų kategorijos ir tipai (sudaryta pagal Kahiya's, 2017)

Anot Kahiyo (2017) sugrupavus kitų autorių pateiktus darbus jis sukūrė eksporto barjerų koterizaciją, kuri pateikta 4 paveiksle. Pagal ją egzistuoja 4 kategorijos eksporto barjerų, kurios sugrupuotos sudaro keturias kitas kategorijas (žr. 3 pav.). Pirmoji sugrupuota kategorija **vidiniai-vidaus**-barjerai šie barjerai yra tokie:

- žinių;
- valdymo;
- išteklių.

Žinių barjeras iš esmės reiškia, kad eksportuotojas gali turėti per mažai žinių, kad galėtų sėkmingai eksportuoti savo prekę į užsienio rinkas. Žinių trūkumas gali sukelti tam tikrus nesusipratimus susijusius su komunikacija ir pan.

Valdymo barjeras - kuomet eksportuotojas turi nepakankamai patirties, kad galėtų pats susitvarkyti su visais procesais vykstančiais, kai norima eksportuoti savo prekę. Susidūrus su šiuo barjeru gali kilti ne vien bendravimo nesusipratimai, bet ir daug rimtesnės problemos, tokios kaip krovinių sunaikinimas, sugadinimas ar pan.

Išteklių barjeras tai – išteklių trūkumas, kai eksportuotojas neturi pakankamai eksportui reikalingų išteklių. Šie ištekliai gali būti susiję su darbuotojų trūkumu, įrangos trūkumu, žaliavų trūkumu ir pan.

Taigi, kaip ir matyti iš sugrupuotos kategorijos pavadinimo vidiniai-vidaus barjerai pasireiškia eksportuotojo viduje ir yra susiję tik su eksportuotoju.

Antroji sugrupuota kategorija yra **vidiniai-užsienio** eksporto barjerai:

- prisitaikymo;
- logistikos;
- rinkų atotrūkio;
- procedūriniai.

Prisitaikymo rizika, iš esmės yra rizika kaip pavyks prisitaikyti prie įvairių reikalavimų bei galbūt aukštesnių standartų taikomų užsienio rinkoje. Gali būti, kad dėl aukštesnių standartų taikomų svetur įmonė bus priversta gerinti produkto kokybę ar pašalinti tam tikrą jo sudedamąją dalį, kuri yra netoleruojama toje rinkoje.

Rinkų atotrūkio barjeras iš esmės apima šalies ekonominę situaciją, kainų lygį pagaminimo kaštų lygį ir pan. Jeigu šalyje į kurią bus eksportuojama produkcija yra žemas kainų lygis, o šalyje iš kurios eksportuojama kainų lygis gan aukštas gali būti, kad gamintojui bus nuostolinga eksportuoti savo prekes, vien dėl didelio atotrūkio.

Logistikos barjeras gali būti apibrėžiamas kaip rizika, kad šalyje, į kurią eksportuojamos prekės, yra nepakankamai arba mažai išvystyta logistikos infrastruktūra. Arba kitaip tariant per mažas arba neišvystytas kelių, oro ir vandens susisiekimas

Procedūriniai barjerai gali pasireikšti tokiais būdais kaip skirtingos muitinės operacijos, skirtingi reikalavimai eksportuojamoms prekėms eksportuotojo šalyje ir šalyje į kurią bus eksportuojama produkcija.

Trečioji sugrupuota eksporto barjerų kategorija yra **išoriniai-vidaus**, jie yra štai tokie:

- valiutos rizika;
- finansiniai;
- valdžios politikos.

Valiutos rizika pasireiškia tokiu atveju kai prekiaujama su šalimi, kuri naudojami kita valiuta nei eksportuotojas. Tokiu atveju eksportuotojas gali patirti nuostolius kai atsiskaitymai vyksta užsienio valiuta. Nuostoliai gali būti patirti dėl valiutų svyravimų kai sutariama atsiskaitymo suma užsienio valiuta buvo vienu kursu, o po kurio laiko ši suma iškeičiama į eksportuotojo šalyje naudojamą valiutą, ir jeigu valiutos kursas pasikeičia nepalankia linkme gaunama daug mažesnė suma nei buvo sutarta.

Finansiniai barjerai gali būti nustatyti tam tikri finansiniai apribojimai patekimui į šalies rinką.



Valdžios politikos barjeras gali pasireikšti nepalankia politika importuotojų atžvelgiu. Dažniausiai ši politika būna nukreipta prieš į šalį įvežamas prekes, nes siekiama užtikrinti vidaus gamintojų prekių realizavimą ir padidinti jų konkurencines galimybes. Tokiu atveju kitos šalies eksportuotojui gali būti užkirstos visos galimybės patekti į kitos šalies rinką. Taip pat gali būti taikomos tam tikros kvotos, akcizai ir pan.

Ketvirtoji eksporto barjerų grupė- **išoriniai užsienio:**

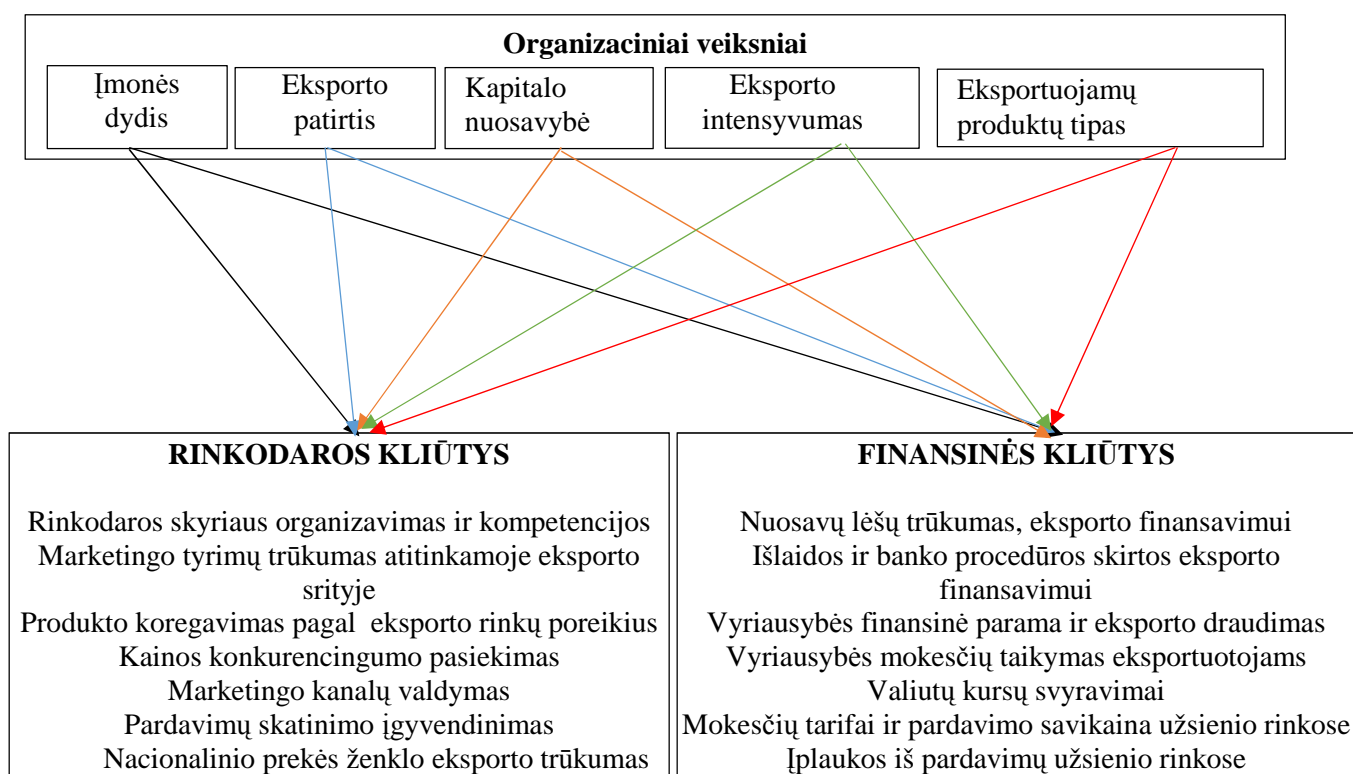
- prekybos susiejimo;
- institucinio stabilumo;
- varžovai.

Prekybos susiejimo barjeras rinkos gali turėti mažai sąlyčio taškų prekybos srityje. Dar niekada nevykdyta prekyba tarp rinkų arba mažai vykdyta gali sukelti laikinus nepatogumus.

Institucinio stabilumo barjeras tai iš esmės yra šalies, į kurią turėtų būti eksportuojama produkcija, politinis stabilumas. Ar šalyje dažnai keičiasi valdžia, jei dažnai keičiasi ar jos politika importo atžvilgiu dažnai kinta. Kai dažnai keičiasi valdžia, tuomet galimai institucinis stabilumas yra mažesnis ir eksportuoti į tą rinką rizikinga.

Varžovus taip pat galima laikyti tam tikru eksporto barjeru. Varžovai su panašiomis prekėmis gali būti jau įsitvirtinę užsienio rinkoje ir užkariauti naujai prekei tam tikrą rinkos dalį gali būti pakankamai sunku.

Sudarevicas, Radojevicas ir kt. (2016) savo darbe atlikdami tyrimą pateikia kiek kitokią klasifikaciją. Jie vidinius barjerus išskaido į dvi grupes tai yra rinkos ir finansinius barjerus. Tiesa jie daugiausiai nagrinėjo žemės ūkio prekių eksportą, bet ši skirstymą galima pritaikyti ir kitų prekių eksportui. Bendra šių autorių, eksporto barjerų skirstymo koncepcija, pateikiama 5 paveiksle.



## 5 pav. Eksporto barjerai (sudaryta pagal Sudarevicus, Radojevicus ir kt., 2016)

Iš esmės Sudarevicus, Radojevicus ir kt. (2016) pateikia dvi kliūčių grupes, kurios gali trukdyti įmonei eksportuoti prekes. Šios kliūčių grupės yra:

- rinkodaros kliūtys;
- finansinės kliūtys.

Su vienomis kliūtėmis susiduriama dar įmonės viduje planuojant eksporto veiklą, su kitomis galima susidurti jau vykdant eksporto veiklą. Šios dvi grupės pagal Sudarevicus, Radojevicus ir kt. (2016) teoriją yra pačios svarbiausios iš visų galinčių pasitaikyti vykdant eksporto veiklą.

Apibendrinant minėtuosius barjerus, galima teigti, kad jie yra tam tikros kliūtys naujo eksportuotojo patekimui į užsienio rinką. Šie barjerai gali atsirasti tiek eksportuotojo šalyje, tiek šalyje į kurią bus eksportuojamos prekės. Pagal tai jie ir skirstomi, vidiniai- pasireiškiantys dar importuotojo šalyje, išoriniai- pasireiškiantys šalyje į kurią ruošiamasi gabenti prekes.

Dar viena mokslininkų komanda Meilienė ir Snieška (2005) teigia, kad įtaką eksportui daro ekonominės politikos priemonės. Pagal juos šios priemonės skirstomos į keturias grupes:

- vidaus politikos;
- užsienio politikos;
- horizontaliosios;
- sektorinės.

Kaip teigia Meilienė ir Snieška (2005) horizontalios priemonės daro įtaką bemaž visoms šalyje veikiančioms įmonėms nepriklausomai kokia veikla jos užsiima. Sektorinės priemonės dažniausiai būna nukreiptos į konkrečias ūkio šakas arba taikomos tik tam tikroms įmonėms. Vidaus politikos priemonės dažniausiai veikia visas Lietuvos įmones, štai užsienio politikos priemonės daro įtaką tarptautinės prekybos ir konkurencingumo gerinimui, jos taip pat skatina eksportą.

Tokia priemonių visuma naudojama tiek eksportui skatinti tiek siekiant išvengti tam tikrų nereguliuojamo eksporto pasekmių.

Matricinėje lentelėje pateikiami tik dviejų mokslininkų grupavimo rezultatai iš tiesų pasaulyje jų yra daugybė. Taip pat ir nagrinėjančių eksporto barjerus bei įvairias jų kliūtis. Gali būti, kad kiti mokslininkai visiškai kitaip suklasifikuotų ir apibūdintų čia pateiktus teiginius, bet ir jie tikriausiai būtų teisūs, nes nėra vienos unikalios tiesios, kurios negalėtum kaip nors papildyti ar išplėsti.

Kartais mokslininkai vietoje to, kad kurtų naujas teorijas, paima senus mokslininkų darbus juos šiek tiek savaip apdirba ir pateikia kaip savo darbo vaisių.

Žinoma, mokslininkai turėtų kurti savas teorijas apie jų nagrinėjamus reiškinius ir siekti gilesnio temos pažinimo be vien paviršutiniško.

Taigi anot Meilienės ir Snieškos (2005) susumavus keturias anksčiau minėtas kategorijas gaunama tam tikra matricinė lentelė su duomenimis, kurie nusako kokios gali būti ekonominės politikos priemonės, kurios galėtų padaryti vienokį ar kitokį eksportui. Poveikis gali keisti:

- eksporto apimtis;
- eksporto struktūrą;
- šalių į kurias eksportuojama sąrašus.

Poveikį darantys veiksniai pateikiami 3 lentelėje.

Pagal šiuos autorius susumavus visas šias kategorijas gaunama matricinė lentelė, kuri apibendrina eksportui įtaką darančias ekonominės politikos priemones, šios priemonės pateikiamos 3 lentelėje.

**3 lentelė. Eksportui įtaką darančios ekonominės politikos priemonės (šaltinis Meilienė ir Snieška 2005, p. 49)**

	<b>Horizontaliosios</b>	<b>Sektorinės</b>
<b>Vidaus politikos</b>	Mokesčių politika Darbo santykių reguliavimas Žemės naudojimo ir jos išsigijimo reguliavimas Įėjimo į rinką reguliavimas	Subsidijos remiamoms ekonomikos šakoms ar įmonėms (žemės ūkiui, didelę pridėtinę vertę kuriančioms šakoms) Klasterių skatinimas Investicijos į tyrimus ir plėtrą
<b>Užsienio politikos</b>	Muitų ir netarifinių kliūčių mažinimas derybose Pasaulio prekybos organizacijoje (PPO) Regioninių preferencinių prekybos susitarimų sudarymas Valstybės institucijų ir atstovybių užsienyje darbuotojų kvalifikacijos kėlimas	Eksportuotojų mokymas Metiniai apdovanojimai Sąlygų kreditams gauti gerinimas Informacijos apie užsienio rinkų reguliavimą kaupimas Dalyvavimo parodose rėmimas

Anot Meilienės ir Snieškos (2005) iš visų šių priemonių mažiausiomis sąnaudomis turi horizontalios vidaus ekonominės politikos priemonės. Neefektyviausiomis laikomos sektorinės vidaus politikos priemonės. Toliau aptariamos kiekviena iš šių grupių atskirai.

**Horizontalios vidaus politikos priemonės.** Jos dažniausiai pasireiškia kaip konkurencingumo skatinimas per įvairius instrumentus. Tarkime makroekonominis šalies stabilumas laikomas viena pagrindinių sąlygų šalies konkurencingumui didėti. Mokesčių politika, gali būti taikomi mažesni mokesčiai bei mažinamos administracinės bei reguliavimo kliūtys taip siekiant pritraukti užsienio investuotojus.

Šios priemonės gali sumažinti biudžeto pajamas, bet ilguoju laikotarpiu, kuomet būtent dėl šių priemonių taikymo paspartėja ekonominis augimas surenkama daugiau mokesčių nei jų buvo prarasta taikant tam tikras lengvatas. Anot Meilienės ir Snieškos (2005, p. 50): „turėtų būti laikomos būtinu pagrindu, kuris sudaro tinkamas sąlygas verslo plėtrai Lietuvoje ir, kas svarbu eksporto augimui, esančių santykinų pranašumų efektyviam išnaudojimui.“

Taigi tai priemonės, kurios trumpuoju laikotarpiu gali netgi smarkiai sumažinti biudžeto pajamas, bet ilginiui tolios priemonės pradeda rodyti savo rezultatus, dėl kurių verta stengtis.

**Horizontaliosios užsienio politikos priemonės.** Šios priemonės taip pat daro didelį teigiamą poveikį eksportui. Anot Meilienės ir Snieškos (2005) šios priemonės yra antroje vietoje, po horizontalių vidaus politikos priemonių pagal apimtį ir teigiamą jų poveikį eksportui. Svarbiausiomis iš jų laikomos priemonės kliūčių konkurencijai ir patekimui į užsienio rinką mažinimas per importo muitų ir netarifinių apribojimų šalinimą. O tai yra ypač svarbu, nes būtent importo muitai ir netarifiniai apribojimai laikomi pagrindine kliūtimi Lietuvos įmonių eksporto plėtrai.

Tokia politika taikoma Europos Sąjungoje, kur egzistuoja laisvoji prekyba ir šalys siekia kiek įmanoma laisvesnio prekių judėjimo, kad visi jų varžymai būtų sumažinti arba pakeisti eksportą skatinančiais veiksniais.

Taigi pašalinus kliūtis susidaryti natūraliai konkurencijai atgyja eksportas, tuomet jis gali konkuruoti lygiomis teisėmis su vidaus rinkos prekėmis, nes jam nereikia mokėti didelių muitų, kurie tik padidina įvežamos į rinką prekės kainą. Jeigu dėl didelių muitų prekė tampa nebe konkurencinga užsienio rinkoje ir pirkėjai jos nelinkę pirkti, tuomet ilginiui eksportuotojas būna priverstas pasitraukti iš tos rinkos. Būtent šios politikos priemonės ir panaikina tokių įvykių tikimybę, jeigu eksportuotojas bus priverstas pasitraukti iš užsienio rinkos tai tikrai ne dėl per didelių muitų taikymo.

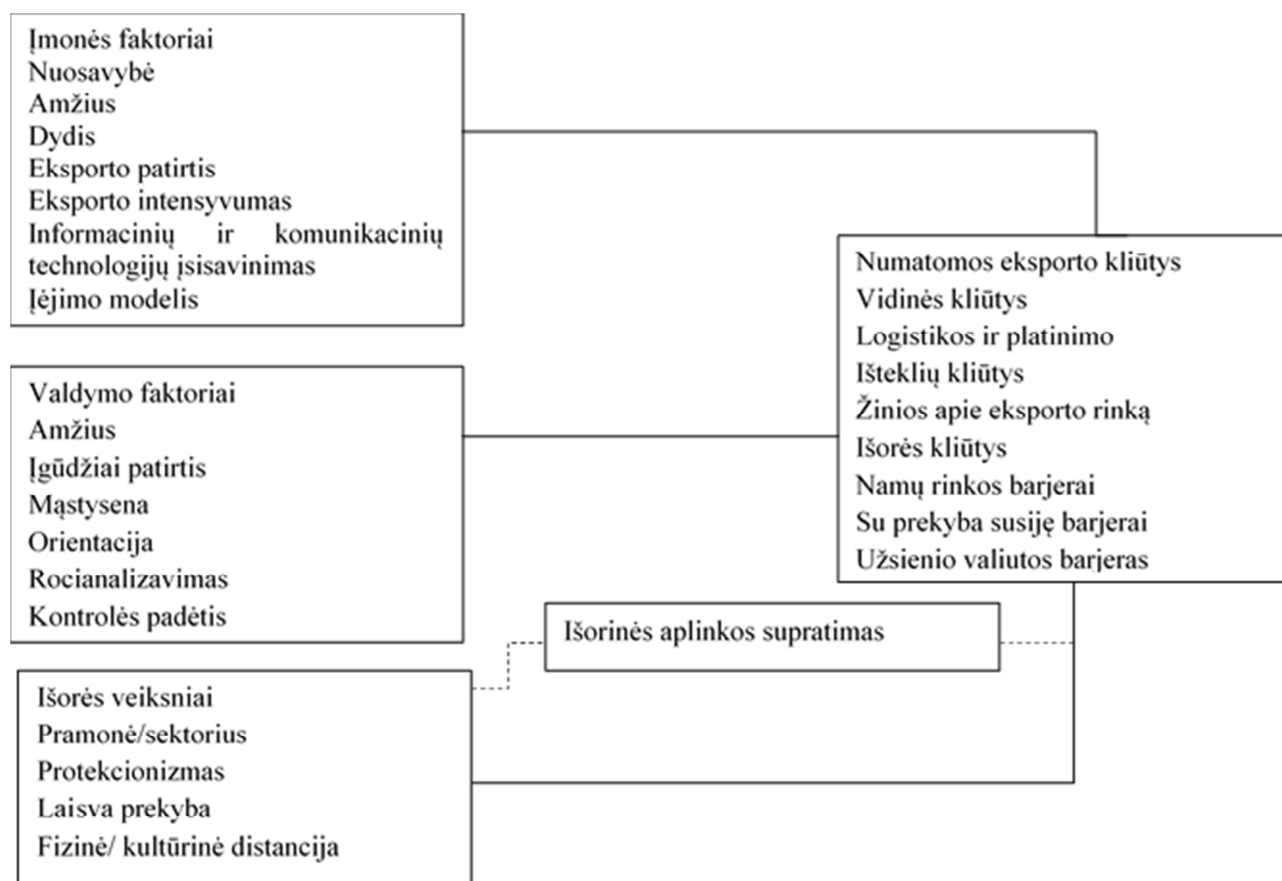
**Sektorinės vidaus politikos priemonės.** Kaip jau buvo minėta, jos laikomos vienomis neefektyviausių priemonių. Jos laikomos mažai efektyviomis, nes dažnu atveju vienu šakų rėmimas nukreipia išteklius iš kitų šakų kurios galėtų būti kur kas perspektyvesnės.

Kaip teigia Meilienė ir Snieška (2005, p. 51) : „Pagrindinės iš tų priemonių yra antidempingas, antisubsidijinės ir apsaugos (protekcinės) priemonės bei įvairios netarifinio reguliavimo priemonės.“

Prie šio sektoriaus priskiriamas ir antidempingas, šalys siekia, kad užsienio rinkose prekės nebūtų parduodamos nepagrįstai mažomis kainomis taip sukeliant importuojančioms šalims nuostolius.

Jeigu nustatoma, kad iš tiesų prekei taikomas dempingas tuomet imamasi antidempingo priemonių, kuriomis siekiama tai sustabdyti.

Dar viena priemonių rūšis priskiriama prie sektorinių vidaus politikos priemonių yra antisubsidijinės priemonės. Šiomis priemonėmis atlyginama žala vietos gamintojams dėl to, kad eksportuojančioje šalyje tam tikros šakos prekių gamyba yra subsidijuojama, dėl šios priežasties jie savo produkciją gali parduoti pigiau. Ši priemone taikoma tik tokiu atveju jei šalis atlikusi specialius skaičiavimus įrodo, kad kitos šalies subsidijos pakenkė jų gamintojams.



**6 pav. Eksporto barjerų sistema (sudaryta pagal Kahiya ir Deana,2015)**

Yra ir daugiau autorių, kurie aprašinėja, kokie veiksniai gali daryti įtaką prekių eksportui iš šalies vieni jų yra Kahiya ir Deanas (2015), kurie pateikia eksporto barjerų sistemą (žr. 6 paveiksle). Jų sistema susideda iš trijų didelių dedamųjų:

- įmonės faktorių;
- valdymo faktorių;
- išorės veiksnių.

Kiekviena iš šių sričių skirstoma į tam tikrus skyrius štai tarkime įmonės eksporto barjerų skyrius susideda iš:

- nuosavybės;

- įmonės amžiaus;
- įmonės dydžio;
- įmonės eksporto patirties;
- informacinių bei komunikacinių technologijų įsisavinimo laipsnio;
- įėjimo į rinką modelio.

Įmonės amžius gali nulenti jos konkurencingumo galimybes, dažnai būna, kad didelę patirtį turinti įmonė užsienio rinkose turi jau ir savo nuolatinių klientų todėl jai lengviau plėsti savo eksportą užsienyje, nes jis jau pažįstama su daugeliu priemonių, kuriomis reikia naudotis užsitikrinant vietą savo eksportuojamai prekei užsienio rinkoje.

Įmonės dydis taip pat gali būti laikomas vienu iš eksporto barjerų tai įmonei. Mažoms įmonėms gali būti nepakeliami įėjimo į rinką kaštai. O didelėms firmoms tai padaryti lengviau, nes jos turi tiek daugiau ryšių užsienio rinkose tiek galimai daugiau patirties.

Kuo didesnę eksporto patirtį yra sukaupusi įmonė tuo jai lengviau vykdyti tęstinio eksporto veiklą ar ieškoti naujų eksporto rinkų, nes su didesne eksporto patirtimi ateina ir supratimas kaip visus eksporto veiksmus geriau, greičiau ir pigiau įgyvendinti.

Šiais technologijų laikais ypač svarbi greita komunikacija ir plačios informacinių technologijų taikymo galimybės versle. Jeigu įmonė negali tinkamai komunikuoti su užsienio partneriais gali iškilti grėsmė eksportui, dėl greito atsako negavimo gali iškilti labia nemalonių problem, kurios gali nutraukti tam tikrą eksporto veiklą neribotam laikui.

Valdymo faktoriai šiuo atveju taip pat susideda iš kelių atskirų dalių, šios dalys Kahiyos ir Deano (2015) įvardijamos kaip tokios:

- amžius;
- įgūdžiai patirtis;
- mąstysena;
- orientacija;
- racianalizavimas;
- kontrolės padėtis.

Amžius šioje vietoje akcentuojamas ne pačios įmonės amžius o būtent darbuotojų dirbančių joje. Nauji darbuotojai dažnai neturintys visai jokios patirties eksporto srityje įmonei gali pridaryti rimtų problem. Nor sūr stengdamiesi viską atlikti teisingai jie net nežinodami gali sugadinti eksporto sąitus. Nes nežinodami visų eksporto niuansų jie ne visada kreipiasia į vyresnius savo kolegas, kurie turi daugiau patirties, o stengiasi viską atlikti patys, bet ne visada tai duoda teigiamų rezultatų.

Kontrolės padėtis, tai kaip yra įmonės viduje kontroliuojami visi eksporto procesai. Ar tai daro vienas atsakingas asmuo, galbūt atsakingų žmonių grupė ar panašiai.

Trečiąją grupę, išorės veiksniai, taip pat sudaro nemažai elementų. Šie elementai sukuria bendrą vaizdą apie išorės veiksnius:

- pramonė/ sektorius;
- protekcionizmas;
- laisva prekyba;
- fizinė/ kultūrinė distancija.

Pramonė/ sektorius yra labai svarbus veiksnys siekiant užtikrinti eksporto tęstinumą. Vieno pramonės sektoriaus prekės yra paklausesnės u- kito sektoriaus. Dėl to skirtingi pramonės sektoriai neturėtų konkuruoti tarpusavyje dėl eksporto apimčių. Nes prekės, kurios gaminamos konkrečiame sektoriuje yra visai kitokios rūšies nei gaminamos kitame sektoriuje. Taigi kartais vienas sektorius turi eksporto pranašumą prieš kitą.

Užsienio šalys kartais taiko protekcionizmo politiką siekdamos apsaugoti savo šalies gamintojus nuo konkurencijos. Taikydamos protekcionistines priemones savo gamintojams jos daro meškos paslaugą kitų šalių eksportuotojams. Nes skatindami savo gamintoją stabdo prekės įvežimą iš kitos šalies ir neleidžia eksportuotojams su kažkokia preke plėstis savo rinkoje.

Laisva prekyba gali sukelti kliūtis jeigu šalis, kurioje yra eksportuotojas nepriklauso laisvosios prekybos organizacijai automatiškai ir tos šalies eksportuotojui laisvojoje rinkoje bus taikomi tam tikri apribojimai. Tuomet laisvosios rinkos eksportuotojai įgis pranašumą, kuriuo pasinaudoję galės daug lengviau nugalėti konkurentą, kurio šalis nedalyvauja laisvosios prekybos susitarime.

Fizinė bei kultūrinė distancija gali būti rimtas iššūkis. Viena vertus fizinė distancija tik pabrangina transportavimo kaštus, o štai kultūrinė distancija gali sukelti dideles nesusikalbėjimo su užsienio pirkėjais ar partneriais problemas. Tai ne vien kalbos barjeras, tai papročiai, kurie skirtingose šalyse gali reikšti visiškai skirtingus ar net priešingus dalykus.

Viena iš tokių situacijų gali būti ir susitikimo planavimas, kuriame turi dalyvauti vokiečiai ir ispanai. Dažniausiai jų laiko suvokimas skiriasi. Jeigu vokiečiai paskyrė susitikimo laiką jis nori, kad tuo metu ir nei minute vėliau visi susirinktų, nes taip įprasta jo šalyje. O štai italai dažnai vėluoja į įvairius susitikimus, ne dėl to, kad norėtų ką nors supykdyti, o todėl, kad taip tiesiog įprasta jo šalyje. Dėl tokių ir panašių skirtumų tarp skirtingų šalių eksporto atstovų gali kilti ne menki ginčai. Nors tai ir ne jų kaltė, kad ne visada geba susikalbėti.

Visos šios grupės su savo veiksniais sukuria numatomas eksporto kliūtis, kurios susidaro būtent dėl tokių jau minėtų veiksnių poveikio eksporto galimybėms plėtoti. Taigi susidarantys numatomi barjerai pagal Kahiyos ir Deano (2015) darbą iš esmės suskirstomi į dvi grupes:

- vidiniai barjerai;
- išoriniai barjerai.

Vidiniai barjerai yra tokie, kurie veikia šalies iš kurios eksportuojamos prekės viduje, anot autorių jie yra tokie:

- logistikos ir platinimo barjerai;
- išteklių barjerai;
- žinių apie eksporto rinką barjerai.

Išorinius barjerus šie autoriai apibūdina kaip štai tokius :

- namų rinkos barjerai;
- su prekyba susiję barjerai.

Susumavus viską teigiama, kad firmų veiksniai buvo patys pagrindiniai veiksniai, kurie darė įtaką eksporto barjerams, barjerams toms įmonėms, kurios vykdė tęstinę eksporto veiklą. Bent jau taip teigia Kahiyos ir Deano (2015).

Kahiyos ir Deano (2015) eksporto barjerų sistema yra labai maža ir neapima daugelio sričių, kurios jau buvo minėtos kitų autorių literatūroje. Toks skirstymas atskleidžia tik mažąją dalį visų veiksmų, kurie gali stabdyti arba skatinti įmonės eksportą. Dėl to šis skirstymo modelis laikytinas ne itin išsamiu ir neatskleidžiančiu visos eksporto barjerų esmės. Viskas aptarta labai abstrakčiai nedetalizuojant daugelio barjerų ar jų įtakos eksporto apimtims.

Daugelis šiame darbe paminėtų barjerų taip pat yra kitų jau minėtų modelių sudėtyje, bet anksčiau nagrinėti modeliai yra kur kas platesnio pobūdžio.

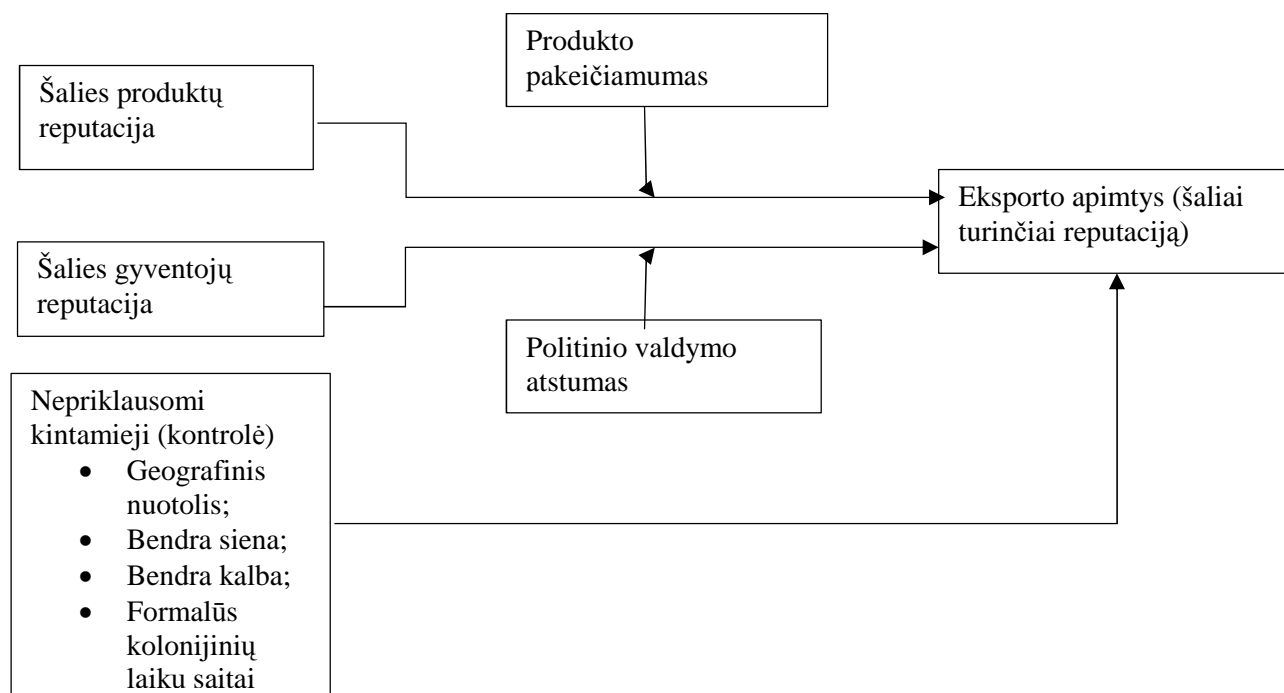
Ne vien barjerai gali būti siejami su eksporto apimčių didėjimu ar mažėjimu. Kaip teigia Dimitrova, Korschun ir Yotov (2017) jų atliktas tyrimas parodė, kad eksporto apimtys taip pat priklauso nuo šalies reputacijos. Ši priklausomybė iliustruojama 7 paveiksle.

Susumavus Dimitrova, Korschun ir Yotov (2017) tyrimo rezultatus paaiškėjo, kad iš tiesų egzistuoja stipri priklausomybė tarp eksporto apimčių bei šalies gyventojų ir šalies produkcijos reputacijos.

Rezultatai buvo empiriškai patikrinti atliekant sudėtingus ekonominius skaičiavimus į pagalbą pasitelkiant ekonominius modelius bei kintamuosius. Modelis buvo tvirtinamas pasitelkus Didžiosios Britanijos ekonominius rodiklius, bet Dimitrova, Korschun ir Yotov (2017) teigia, kad modelis galioja ne vien šioje šalyje.

Šis sukurtas modelis toks pirmasis, kuris patvirtina tarpusavio priklausomybę tarp šalies reputacijos rodiklių ir eksporto apimčių. Tyrimas atliktas tik šiais metais taigi jo naujumo rezultatas garantuotas.





**7 pav. Dviejų matmenų reputacijos poveikis šalies eksporto apimtims (šaltinis Dimitrova, Korschun ir Yotov, 2017, p. 383)**

Kaip teigiama Dimitrova, Korschun ir Yotov (2017) tyrime požiūris, kad šalies tarptautinės prekybos apimčių buvo seniai žinomas, bet iki šiol nebuvo patvirtintas ir grindžiamas daugiausia spėlionėmis bei mažai pagrįstais faktais. Tai vienintelis iki šiol žinomas tyrimas, kuris empiriniais testais patvirtino eksporto apimčių priklausomybę nuo šalies reputacijos. Šis ryšys buvo patvirtintas remiantis vienu sėkmingiausių ekonominės literatūros modelio – gravitacijos modelio tarptautinei prekybai pagalba.

Tyrimo įrodymai rodo, kad šalies žmonių ir produktų reputacija yra susijusi su padidėjusiomis eksporto apimtims į tą šalį iš kurios kilo būtent tokia reputacija. Jeigu šalies reputacija užsienio rinkoje bloga tai atsilies ir jos eksporto apimtims, nes nebebus norima įsivežti blogos reputacijos šalies prekių į savo rinką. Ir tik sutvarkius šalies reputaciją ją vėl būtų galima laikyti tokia, kuri padeda didinti eksporto apimtis.

O štai Bernatonytė ir Neverauskas (2002) pateikia rizikas su kuriomis susiduria įmonė eksportuodama savo prekes. Taip pat savo darbe jie pateikia ne tik galimas rizikas, bet ir jų išvengimo būdus, kurie galėtų vykdyti eksporto veiklą. Šios rizikos daugiausiai susiję su kliento nemokumu, rizikos rūšys, anot Bernatonytės ir Neverausko (2002, p. 47) gali būti štai tokios:

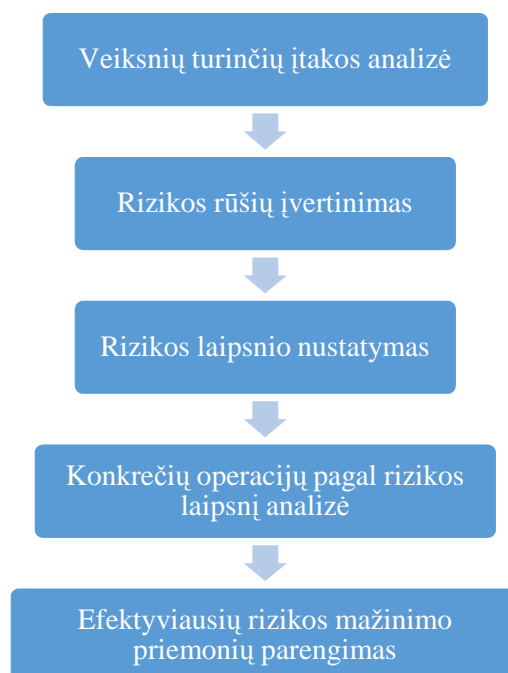
- neapmokėjimo rizika;
- rizika dėl kontrakto įsipareigojimų nevykdymo;
- valiutinė rizika;

- prekių kredito gražinimo rizika;
- prekių sugadinimo rizika.

Šioms visoms rizikoms mažinti Bernatonytė ir Neverauskas (2002, p. 47) siūlo štai tokius rizikos mažinimo veiksnius:

- eksporto kreditų draudimas;
- atsiskaitymai akreditivų, jeigu importuotojas sutinka;
- įmonės atstovybės atidarymas eksporto rinkos šalyje;
- nepriklausomo eksperto paslaugos dėl prekių kokybės;
- apmokėjimai tik pateikus eksperto išvadą;
- išsami informacija apie kliento finansinę padėtį;
- eksportuotojas prisiima valiutinę riziką;
- prekybos sąlygų gerinimas;
- overdrafto panaudojimas;
- faktoringo bei kitų finansavimo būdų panaudojimas;
- avansas prekybiniais vekseliais;
- prekių apdraudimas.

Šie autoriai ne tik nusako kokie yra eksporto rizikos veiksniai, bet ir nurodo kaip tą riziką reikėtų nuosekliai įvertinti. Vertinimo schema pateikiama 8 paveiksle.



**8 pav. Eksporto rizikos analizės schema (šaltinis Bernatonytė ir Neverauskas, 2002, p. 47)**

Taigi Bernotonytės ir Neverausko (2002) pateikta schema iš esmės nurodo veiksmų seką vertinant eksporto riziką, siekiant jos išvengti ar kitaip apeiti ją.

Taigi, išnagrinėjus daugelį eksportui darančių veiksnių teorijų, galima teigti, kad veiksnių, kurie gali daryti įtaką įmonės eksporto apimtims, jų didėjimui ar mažėjimui yra begalės. Pradedant įmonės viduje veikiančiais tam tikrais barjeriais, o baigiant eksporto skatinimu per šalies reputaciją.

Siekiant veiksnių atpažinimo praktikoje reikia pasirinkti parankiausią modelį ir gerai jį išanalizuoti pasveriant visus plusus ir minusus, kuriuos jis gali sukelti. Ne visi modeliai yra vienodai išsamūs. Visi turi savo plusų ir minusų dėl šios priežasties vieno pačio geriausi modelio nėra.

### **3. TYRIMO METODOLOGIJA**

#### **3.1. Tyrimo tikslai**

Tyrimas susideda iš dviejų dalių vienoje dalyje bus nagrinėjama statistinė Lietuvos eksporto informacija siekiant išsiaiškinti kokie vyko pokyčiai eksporto struktūroje. Kaip keitėsi eksporto sudedamųjų dalių lyginamasis svoris eksporto struktūroje.

Tyrimo tikslai išanalizuoti Lietuvos eksporto struktūrinius pokyčius. Išanalizavus pokyčius iširti kokie veiksniai iš nagrinėtųjų teorinėje dalyje daro didžiausią įtaką vienos ar kitos grupės eksporto apimčių kitimui.

Antroje dalyje bus atliekamas ekspertinis sektorių, kurių pokyčiai labiausiai išsiskiria iš visų kitų grupių vertinimas siekiant išsiaiškinti, kokios priežastys nulėmė būtent tokius rodiklius, kurie buvo nagrinėjamu laikotarpiu.

Respondentų paprašyta išreitinguoti rodiklius, kurie darė įtaką eksporto apimtims ir taip nuspręsti, kurio iš pateiktų rodiklių įtaka eksporto apimčių kitimui buvo pati mažiausia, o kuri didžiausia.

#### **3.2. Tyrimo imties pasirinkimas**

Atrenkami kompetentingi savo sričių profesionalai, eksporto skyrių arba įmonių vadovai, kurie gali tinkamai įvertinti eksporto pokyčių priežastis bei turi informacijos apie savo įmonėje vykdomą eksporto veiklą.

Bus atliekamas kokybinis ekspertų nuomonių tyrimas. Kurio metu bus siekiama išsiaiškinti ekspertų nuomonę apie tai kokios konkrečiai priežastys ar eksporto barjerai lėmė vienokį ar kitokį sektoriaus, kuriame jie vykdo savo veiklą, eksporto struktūros kitimą 2006-2016 metų laikotarpiu.

Atliekamas kokybinis tyrimas. Apklausiant ekspertus pasirinktas anketavimo būdas (anketa pateikiama 1 priede), nes taip yra paprasčiausia pasiekti ekspertus. Anketa ekspertams buvo siunčiama elektroniniu paštu. Iš viso buvo išsiųsta 50 anketų, bet iš visų jų sugrįžo 20. Taigi buvo apklausti 20 savo sričių specialistų iš dviejų skirtingų pramonės šakų.

Anketos buvo siunčiamos įmonių vadovams arba eksporto skyrių atstovams, kurie turi reikiamą kompetenciją įvertinti esamą situaciją.

Tyrimui pasirinkta nedidelė imtis, nes tai kokybinis, o ne kiekybinis tyrimas. Kokybiniams tyrimams paprastai naudojamos mažos imtys, nes jie dažniausiai remiasi nuomonėmis, tyrimo duomenis ne visada lengva užkoduoti skaičiais.

Darbe įvertintas ekspertų nuomonių suderinamumas pagrindiniu klausimu, kas nulėmė vienoki ar kitoki eksporto apimčių pasikeitimą jų atstovaujamoje ūkio šakoje. Nuomonių suderinamumas matuojamas remiantis konkordacijos koeficientu.

Kadangi tai nuomonių tyrimas gauti rezultatai gali neatitikti realybės, nes remiamasi tik subjektyviomis ekspertų nuomonėmis neturint kitokių empirinių įrodymų.

## **4. LIETUVOS EKSPORTO POKYČIŲ BEI PRIEŽASČIŲ TYRIMO REZULTATAI**

Lietuva eksportuoja daugybės rūšių produkciją į užsienio rinkas. Produkcija taip pat yra išvežama į daugybę užsienio rinkų, kuriose prekėms taikomi skirtingi reikalavimai, kurie gali sukelti papildomų kliūčių eksportuoti prekes.

Taigi iš pat pradžių bus nagrinėjama eksporto struktūriniai pokyčiai atsižvelgiant prekes suskirstytas pagal dviejų ženklų nomenklatūrą, toliau nagrinėjama lietuviškos kilmės eksporto struktūra pagal tai į kokias šalis buvo eksportuojama lietuviškos kilmės prekės.

Vėliau suradus grupes, kuriose pokyčiai buvo didžiausi ir kurios buvo pačios svarbiausios ir daugiausiai nagrinėtos kitų autorių, bus atliekamas ekspertinis tyrimas, kad būtų galima nustatyti kaip ekspertai vertina tokių pokyčių galimas priežastis.

### **4.1. Eksporto struktūriniai pokyčiai**

Prekių eksporto struktūrą galima nagrinėti pagal įvairiausius rodiklius, šiame darbe pasirinkta šią struktūrą nagrinėti pagal dviejų ženklų nomenklatūrą ir pagal tai į kokias šalis struktūriškai buvo eksportuotos prekės.

#### **4.1.1. Lietuvos eksporto struktūros pokyčiai pagal prekių grupes**

Visų pirma eksporto struktūra bus nagrinėjama pagal dviejų ženklų kombinuotąją nomenklatūrą. Visos eksporto prekės Lietuvos statistikos portale suskirstytos į 97 atskiras grupes pagal dviejų ženklų nomenklatūrą, šių grupių ženklavimas ir pavadinimai pateikiami 1 priede.

Kiekviena grupė yra skirtingo dydžio savo apimtimis, tai puikiai iliustruoja 2 priede pateikti duomenys. Duomenyse aiškiai matyti, kad visu nagrinėjamu laikotarpiu visų šių nagrinėjamų grupių apimtys smarkiai skyrėsi viena nuo kitos. Tai reiškia, kad kiekviena grupė turėjo ir skirtingą dalį nuo visos eksporto apimties.

Visų pirma nagrinėjama kaip kito kiekvienos grupės atskirai eksporto apimčių dalis bendrame šalies eksporte 2006-2016 metų laikotarpiu. Šį kitimą galima matyti 2 priede pateiktose lentelėse. Iš visų 97 grupių išskiriama išrenkama 10, kurių dalis visame eksporte yra didžiausia. Jeigu skirtingų metų procentinė dalis skiriasi vadovaujamas pirmųjų nagrinėjamų metų duomenimis. Jau išrinktos grupės pateikiamos 4 lentelėje. Šioje lentelėje pateikiama kiekvienos išrinktos grupės eksporto dalis bendrajame eksporte ir šios dalies kitimo tendencijos 2006-2016 metais. Pagrindinė eksporto grupė pagal šį skirstymą yra 27, tai yra mineralinis kuras, mineralinės alyvos ir jų distiliavimo produktai; bituminės medžiagos; mineraliniai vaškai.

**4 lentelė. Lietuvos eksporto dalių kitimas bendrame eksporte 2006-2016 metais (sudaryta autorės pagal Lietuvos statistikos departamento duomenis, 2017)**

Nom.Nr. Metai	04	27	31	39	44	62	84	85	87	94
2006	2,64%	23,64%	3,69%	4,75%	4,04%	3,22%	6,06%	6,51%	7,97%	5,68%
2007	3,22%	13,41%	4,93%	7,46%	4,57%	2,67%	6,64%	6,30%	8,87%	6,17%
2008	2,42%	24,64%	6,34%	5,59%	3,12%	1,79%	5,61%	5,05%	7,03%	4,77%
2009	2,84%	21,31%	4,45%	6,40%	3,25%	2,00%	5,55%	4,46%	5,86%	5,90%
2010	2,67%	23,38%	3,85%	6,41%	3,45%	1,79%	5,89%	4,55%	6,47%	5,32%
2011	2,37%	25,31%	4,82%	5,79%	3,33%	1,58%	6,16%	4,21%	7,18%	5,10%
2012	2,39%	24,45%	4,29%	5,61%	3,00%	1,51%	7,17%	4,21%	5,96%	5,36%
2013	2,45%	23,06%	3,27%	5,65%	3,24%	1,70%	7,38%	4,53%	5,77%	5,54%
2014	2,43%	17,64%	3,46%	5,74%	3,52%	1,70%	8,72%	6,73%	4,65%	6,39%
2015	1,84%	16,33%	4,00%	5,70%	3,78%	1,63%	8,26%	6,57%	3,67%	7,09%
2016	1,92%	13,76%	3,04%	6,08%	4,00%	1,64%	8,19%	6,48%	4,11%	7,71%

Ši grupė pagal savo vertę visu nagrinėjamu laikotarpiu sudarė didžiausią dalį bendrame eksporte, nors šios kategorijos dalis išliko didžiausia, bet jos svarba bendroms eksporto apimtims ženkliai sumažėjo. Nagrinėjamo laikotarpio pradžioje ši grupė sudarė netgi 23,64 proc. viso šalies eksporto, o štai jau 2007 metais ši dalis sumažėjo 13,41 proc. taip atsitiko dėl to, kad sumažėjo šios grupės eksporto apimtys, šios apimtys per nuo 2006 iki 2007 metų sumažėjo 37 proc. (žr. 5 lentelėje). 2008 metais 27 prekių grupė jau sudarė daugiau nei 24 proc. taip atsitiko, nes lyginant su 2007 metais šios grupės eksporto apimtys išaugo daugiau nei 136 procentais.

O štai 2009 metai yra išskirtiniai tuo, kad šiais metais lyginant su 2009 metais visų 10 nagrinėjamų prekių grupių apimtys ryškiai sumažėjo. Didžiausias procentinis sumažėjimas pastebimas 31 grupėje- trašos. Šios grupės procentinis vertės sumažėjimas (-48 proc.) smarkiai atitrūkęs nuo kitų grupių pokyčio, artimiausias jam procentinis pokytis yra 87 grupėje - antžeminio transporto priemonės, išskyrus geležinkelio ir tramvajaus riedmenis; jų dalys ir reikmenys, šioje grupėje sumažėjimas buvo 39 proc.. Kita nedaug atsilieianti kategorija yra 85- elektros mašinos ir įrenginiai bei jų dalys; garso įrašymo ir atkūrimo aparatai, joje procentinis sumažėjimas 35 proc.. Viena iš tokio sumažėjimo priežasčių yra tuo metu vykusios ekonominė- finansinė krizė. Lietuvos Respublikos vyriausybės (2010, p. 1) ataskaitoje teigiama, kad: „Užsidarius pagrindinėms Lietuvos rinkoms tiek Rytuose, tiek Vakaruose, mūsų eksporto kreivė labai sparčiai smuko žemyn.“

Taip pat šiame dokumente buvo nurodoma kaip šalis siekė pagerinti eksportą Lietuvos Respublikos vyriausybė (2010, p. 45) : „Parenkta 2009–2013 metų Eksporto strategijos žemės ūkio ir maisto produktų eksporto skatinimo priemonių dalis, organizuotas Lietuvos žemės ūkio ir maisto pramonės įmonių dalyvavimas 7 tarptautinėse specializuotose parodose, pradėta įgyvendinti Spiritinių gėrimų su geografine nuoroda ir tradiciniu apibūdinimu žinomumo didinimo ir pardavimų skatinimo

programa, kurios trukmė – 3 metai, bendras šios programos biudžetas – 2,34 mln. eurų.”. Žinoma ši programa buvo nukreipta tik į kelias eksporto sritis.

Taigi, kaip matoma iš 4 lentelėje pateiktų 2009 metais parengtos programos, kai jos buvo įgyvendintos iš tikro padėjo pagerinti šių sričių eksporto rodiklius. Tai galima matyti būtent iš 4 kategorijos- pienas ir pieno produktai; paukščių kiaušiniai; natūralus medus; gyvūninės kilmės maisto produktai, nenurodyti kitoje vietoje. Šios grupės eksporto rodikliai 2010 metais lyginant su 2009 metais išaugo daugiau nei 25 procentais ir toliau augo iki pat 2014 metų.

Pastebėjus tokius pokyčius bendrojo eksporto struktūroje buvo nutarta, išanalizuoti ir atitinkamų prekių grupių būtent lietuviškos kilmės eksporto rodiklius. Taigi galima matyti, kad šiek tiek pasikeičia kiekvienos iš nagrinėjamų grupių eksporto struktūroje, šiuos pokyčius galima matyti iš 6 lentelėje pateiktų duomenų.

**5 lentelė. Pagrindinių eksportuojamų produktų eksporto dinamika 2006-2017 metais (sudaryta autorės pagal Lietuvos statistikos departamento duomenis, 2017)**

Nomenklat. Nr. - Metai	04	27	31	39	44	62	84	85	87	94
2006										
2007	35%	-37%	49%	75%	26%	-8%	22%	8%	24%	21%
2008	-5%	136%	65%	-4%	-12%	-14%	9%	3%	2%	-1%
2009	-14%	-37%	-48%	-16%	-23%	-18%	-27%	-35%	-39%	-9%
2010	25%	46%	15%	33%	41%	19%	41%	35%	47%	20%
2011	15%	39%	61%	16%	24%	13%	35%	19%	43%	23%
2012	15%	10%	2%	11%	3%	9%	33%	15%	-5%	20%
2013	9%	0%	-19%	7%	15%	20%	9%	15%	3%	10%
2014	-1%	-24%	5%	1%	8%	-1%	17%	47%	-20%	14%
2015	-29%	-13%	9%	-7%	1%	-10%	-1%	8%	-26%	4%
2016	3%	-17%	-25%	5%	4%	-1%	2%	8%	10%	7%

Taigi 04 grupės dalis lietuviškos kilmės eksporte (3,09% -2016m.) yra didesnė nei bendrajame eksporte (1,92%- 2016m.) ( žr. 4 ir 6 lentelėse), taip galėjo nutikti, nes Lietuva tik nedidelę dalį maisto produktų reeksportuoja į kitas šalis, tuo tarpu 87 grupės- antžeminio transporto priemonės, išskyrus geležinkelio ir tramvajaus riedmenis; jų dalys ir reikmenys, dalis sumažėjo būtent dėl to, kad Lietuvoje yra pakankamai mažai pagaminama šios rūšies produkcijos. Žinoma pakito ir kitų nagrinėjamų grupių dalis eksporto struktūroje.

Dažnu atveju į Lietuvą atvežami tam tikri komponentai iš jų pagaminamas tam tikras šios rūšies gaminy ir jis vėl eksportuojamas į kitą šalį. Būtent dėl reeksportuojamų prekių ir skiriasi bendrojo eksporto ir lietuviškos kilmės eksporto struktūrinių dalių svoris jų sudėtyje. Nors dalys kiek ir pakito, bet bendra tendencija išliko 27 grupės prekių eksportas išliko didžiausias, tiesa jo dalis lietuviškos kilmės eksporte gerokai padidėjo (32,14%- 2006 m., 19,05%-2016 m.) lyginant su šios kategorijos dalimi visame eksporte (23,64%- 2006 m. 13,76%- 2016 m.) (žr. 4 ir 6 lentelėse).



Tiesa, mažiausiai pakitusi dalis išliko 62 grupės- drabužiai ir jų priedai, išskyrus megztus ir nertus, šios kategorijos prekės lietuviškos kilmės eksporte 2006 metais sudarė 3,70%, o visame eksporte, tais pačiais metais, šių prekių dalis siekė 3,22 %. O štai 2016 metais šios dalys atitinkamai buvo 1,63% ir 1,64% (žr. 4 ir 6 lentelėse). Jucevičius R., Monkevičienė Z., ir kt., (2009, p. 22) savo analizėje teigia, kad: „išliekant sektoriaus produktų eksporto augimo tendencijai, jo dalis bendrame prekių eksporte mažėja. 2007 metais tekstilės ir aprangos sektoriaus eksporto dalis bendrame prekių eksporte sudarė 73,7 % 2000-jų metų lygio. Aprangos eksporto dalis sumažėjo mažiau ir 2007 metais sudarė 78,1 %, tuo tarpu tekstilės dalis – 68 % 2000 – jų metų lygio.”

Žinoma, šis tyrimas atliktas dar 2009 metais, bet jo teiginiai išlieka aktualūs ir šiuo metu. Nors nuo pat 2010 metų beveik visu nagrinėjamu laikotarpiu šio sektoriaus apimtys didėjo lyginant su prieš tai buvusiais metais (žr. 7 lentelėje), bet jo dalis eksporto struktūroje mažėjo (žr. 6 lentelėje).

**6 lentelė. Lietuvos eksporto dalių kitimas lietuviškos kilmės eksporte 2006-2016 metais (sudaryta autorės pagal Lietuvos statistikos departamento duomenis, 2017)**

Nom. Nr. Metai	04	27	31	39	44	62	84	85	87	94
2006	3,63%	32,14%	5,02%	5,05%	5,04%	3,70%	3,02%	5,31%	1,64%	7,35%
2007	4,67%	19,30%	7,12%	9,40%	5,94%	3,00%	3,60%	4,27%	1,86%	8,33%
2008	3,41%	35,07%	8,90%	6,67%	3,75%	1,94%	2,56%	2,50%	1,41%	6,28%
2009	4,01%	30,31%	5,97%	7,49%	3,86%	2,02%	2,07%	2,67%	1,00%	7,74%
2010	3,75%	33,42%	5,38%	7,45%	4,31%	1,87%	2,14%	2,58%	1,19%	7,13%
2011	3,48%	35,82%	7,02%	7,07%	4,30%	1,59%	1,99%	2,41%	1,23%	6,92%
2012	3,65%	34,28%	6,39%	6,89%	3,94%	1,46%	1,86%	2,30%	1,13%	7,31%
2013	3,84%	33,66%	4,86%	6,94%	4,41%	1,52%	2,03%	2,21%	1,11%	7,64%
2014	4,06%	25,77%	5,39%	7,33%	5,04%	1,64%	2,14%	2,81%	1,17%	9,51%
2015	2,99%	21,64%	6,00%	7,16%	5,15%	1,68%	2,27%	3,68%	1,17%	10,52%
2016	3,09%	19,05%	4,35%	7,50%	5,49%	1,63%	2,49%	3,96%	1,25%	11,54%

Svarbu paminėti ir trijų išskirtinių grupių rezultatus. Šios trys grupės yra: 84prekių grupės- branduoliniai reaktoriai, katilai (boileriai), mašinos ir mechaniniai įrenginiai; jų dalys, 85 prekių grupės- elektros mašinos ir įrenginiai bei jų dalys; garso įrašymo ir atkūrimo aparatai... ir 87 prekių grupės- antžeminio transporto priemonės, išskyrus geležinkelio ir tramvajaus riedmenis; jų dalys ir reikmenys. Šios grupės iš kitų išsiskiria tuo, kad būtent jų dalis lietuviškos kilmės eksporte palyginus su visu eksportu ne padidėjo, o gana ženkliai sumažėjo (žr. 4 ir 6 lentelėse). Tokie gana drastiški sumažėjimai atsirado dėl to, kad didelė dalis būtent šių grupių prekių yra reeksportuojamos iš Lietuvos.

**7 lentelė. Pagrindinių lietuviškos kilmės eksportuojamų produktų eksporto dinamika 2006-2016 metais (sudaryta autorės pagal Lietuvos statistikos departamento duomenis, 2017)**

Nomenklat. Nr. Metai	04	27	31	39	44	62	84	85	87	94
2006										
2007	35%	-37%	48%	94%	23%	-15%	24%	-16%	19%	18%
2008	-4%	139%	64%	-7%	-17%	-15%	-6%	-23%	0%	-1%
2009	-14%	-37%	-51%	-18%	-25%	-24%	-41%	-22%	-48%	-10%
2010	21%	43%	17%	29%	45%	19%	34%	25%	55%	19%
2011	16%	34%	63%	19%	25%	6%	17%	17%	29%	21%
2012	15%	5%	-1%	6%	0%	1%	2%	4%	1%	15%
2013	8%	0%	-22%	3%	15%	6%	11%	-2%	0%	7%
2014	-1%	-29%	4%	-1%	7%	1%	-2%	18%	-1%	16%
2015	-28%	-18%	9%	-5%	0%	0%	4%	28%	-1%	8%
2016	3%	-13%	-28%	4%	6%	-3%	9%	7%	7%	9%

Nors nagrinėjamu laikotarpiu tiek Lietuvos eksporto, tiek lietuviškos kilmės eksporto struktūra kinta. Juose tai viena tai kita struktūrinė dalis užima didesnę dalį. Svarbu žinoti ir kaip kito ne tik sudedamosios eksporto dalys, bet ir pats eksportas. Eksporto kitimo tendencijas galima matyti iš 8 lentelėje pateiktų duomenų. 2006- 2007 metais fiksuojamas eksporto apimčių augimas, o štai 2009 metais tiek eksporto, tiek lietuviškos kilmės eksporto apimtys sumažėjo. Taip įvyko būtent dėl ekonominės- finansinės krizės padarinių. Jau anksčiau buvo minėta, kad prasidėjus krizei šalis siekė palaikyti savo vidaus gamintojus, taikydamos tam tikrą protekcionizmo politiką. Tuo metu buvo ribojamas prekių importas į kai kurias šalis, tai yra viena iš priežasčių dėl kurios sumažėjo beveik visų eksporto sudedamųjų dalių eksporto apimtys, sumažėjus šių dalių apimtims sumažėjo ir viso eksporto apimtys. 2006 metais eksporto apimtys buvo 11,26 milijardo eurų, 2007 metais padidėjo iki 12,51 milijardo eurų, 2008 iki 16,08 milijardo eurų, o štai 2009 metais įvyko lūžis ir eksporto apimtys sumažėjo beveik iki 2006 metų lygio, jų vertė siekė 11,8 milijardo eurų.

**8 lentelė. Lietuvos eksporto ir lietuviškos kilmės eksporto dinamika 2006-2016 metais, mlrd. Eur. (sudaryta autorės pagal Lietuvos statistikos departamento duomenis, 2017)**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Eksportas	11,2	12,5	16,0	11,8	15,6	20,1	23,0	24,5	24,3	22,9	22,6
Lietuviškos kilmės eksportas	8,1	8,5	11,2	8,1	10,6	13,2	14,5	14,8	13,8	13,5	13,4
Skirtumas	3,1	4,0	4,8	3,7	5,0	6,9	8,54	9,7	10,5	9,4	9,2

Panaši kitimo tendencija atsispindėjo ir lietuviškos kilmės eksporto apimčių dinamikoje. Nuo 2006 iki 2008 metų lietuviškos kilmės eksporto apimtys augo (žr. 8 lentelėje), o 2009 metais gan smarkiai smuko lyginant su praėjusiais metais (2008m.- 11,8 mlrd. Eur., o 2009m. – 8,19 mlrd. Eur.).

Eksporto ir lietuviškos kilmės eksporto skirtumo svyravimų tendencijos tokios pat kaip ir eksporto apimčių. Iš esmės šis skirtumas sudaro reeksporto apimtį.

2010-2014 metais fiksuotas eksporto apimčių didėjimas. 2014 metais eksporto apimtys lyginant su 2009 metais padidėjo ko ne dvigubai iki 24,9 mlrd. Eurų. Lietuviškos kilmės eksporto apimtys taip pat didėjo nurodytu laikotarpiu, 2014 metais jau siekė 13,84 mlrd. Eur., bet lietuviškos eksporto apimtys augo lėtesniu tempu nei eksporto apimtys.

2015 metais fiksuojamas eksporto apimčių sumažėjimas lyginant su 2014 metais. 2014 eksporto apimtys buvo 24,36 mlrd. Eur., 2015 metais jos sumažėjo iki 22,9 mlrd. Eur., 2016 metais ir toliau fiksuojamas eksporto apimčių mažėjimas, tuo metu jos sudarė 22,61 mlrd. Eur. (žr. 8 lentelėje). Tokios pat kitimo tendencijos fiksuojamos ir lietuviškos kilmės eksporto apimčių kitime. 2014 metais -13,84 mlrd. Eur., 2015 metais sumažėjo iki 13,53 mlrd. Eur., o 2016 metais lietuviškos kilmės eksporto apimtys sumažėjo iki 13,44 mlrd. Eur. Skirtumas tarp šių dviejų ką tik aptartų dydžių nuo 2015 metų palaipsniui mažėjo (žr. 7 lentelėje).

Viena iš priežasčių lėmusių eksporto apimčių mažėjimą tai Rusijos embargas maisto produktams pagamintiems Europos Sąjungoje ir JAV. Kaip teigia Daugėlienė (2016) ekspertai neturi vieningos nuomonės kaip šis embargas paveikė įvairių šalių ekonomikas. Vienu jų teigimu embargo pasekmės buvo gan nežymios, kiti teigia, kad buvo prarasti milijardai. Vienaip ar kitaip poveikis rinkoms, kurios savo maisto produktų eksportą glaudžiai siejo su Rusijos rinka iš tiesų buvo jaučiamos. Lietuvoje eksporto apimtys nuo embargo pradžios iš tiesų sumažėjo. Taip pat šiame straipsnyje pabrėžiama, kad didžiausią poveikį Rusijos embargas turėjo būtent pieno sektoriui, galimai dėl jo padarinių 04 grupės eksportas pradėjo mažėti (žr. 6 lentelėje) jau nuo 2014 metų, kuomet jis tik buvo paskelbtas (lyginant su laikotarpiu prieš lietuviškos kilmės 04 grupės eksportas 2014 metais sumažėjo apie 1 %), o štai 2014 metais šios grupės eksporto rodiklis smuko smarkiai (2015 metais lyginant su 2014 metais šis rodiklis sumažėjo 28 procentais).

Apibendrinus visos statistinių duomenų analizės rezultatus galima teigti, kad visi sektoriai į rinkos pokyčius reagavo skirtingai. Lietuviškos kilmės eksporto pokyčiai nagrinėtu laikotarpiu buvo kiek mažesni nei viso eksporto. Nuo 2009 metų iki laikotarpio pabaigos stabilus prekių eksportas iš Lietuvos pastebimas tik 94 kategorijoje. Čia reikšmė nebuvo netgi priartėjusi prie nulio, o lyginant su praėjusiais metais jos dalis vis didėjo.

Daugelyje lietuviškų šaltinių minima, kad Rusijos embargas padarė ženkliai įtaką maisto prekių eksporto apimtims iš Lietuvos. Tai pastebima ir eksporto struktūros analizėje. Nuo 2014 metų pradėjo mažėti 04 grupės eksporto apimtys, o ši grupė priskiriama būtent prie maisto produktų.

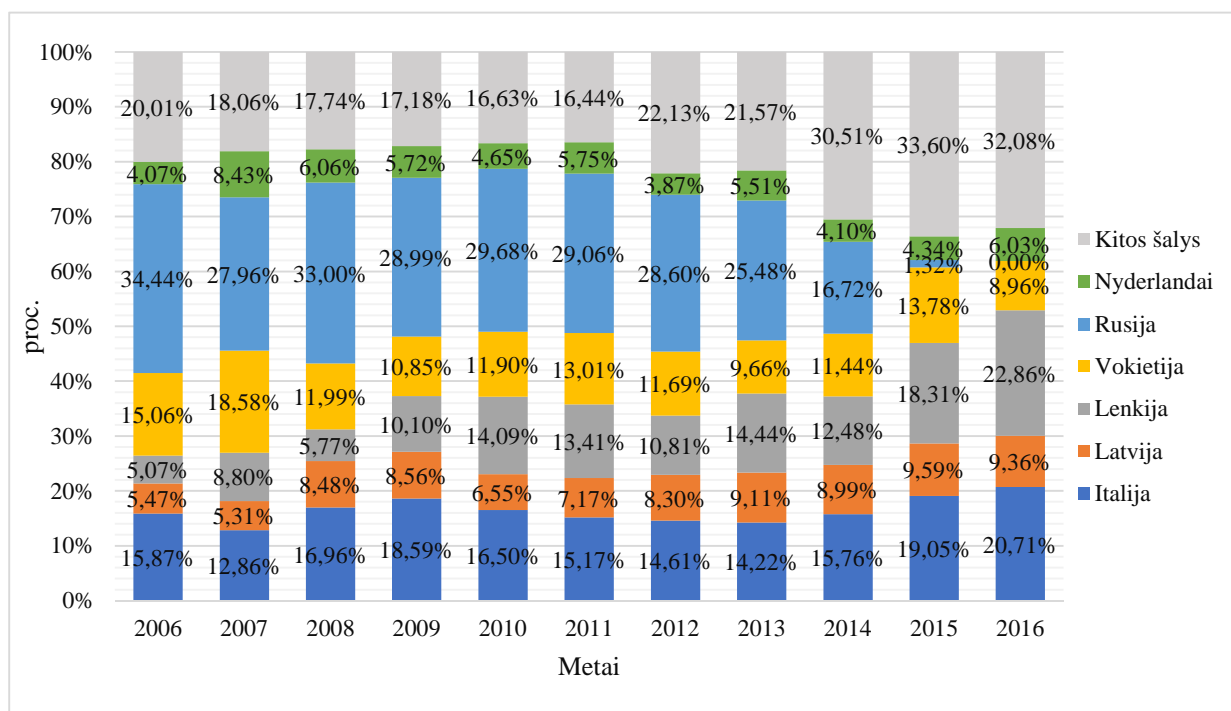
#### 4.1.2. Lietuviškos kilmės prekių eksporto struktūros pokyčiai pagal šalis

Žinant eksporto struktūros pokyčius nagrinėtus pagal dviejų ženklų kombinuotąją nomenklatūrą yra lygiai taip pat svarbu nustatyti ir eksporto struktūros pokyčius pagal tai kaip eksporto dalys pasiskirsto analizuojant jas pagal tai kokia dalis viso lietuviškos kilmės eksporto yra išvežama į kitą šalį, taip nustatomi pagrindiniai eksporto partneriai.

Lietuviškos kilmės eksporto pasiskirstymas pagal šalis gan ženkliai pasikeitė, eksporto struktūrą pagal šalis galima matyti iš 9 paveiksle pateiktų duomenų. Anot šių duomenų pagrindiniai lietuviškos kilmės eksporto partneriai yra 6, tai:

- Nyderlandai;
- Vokietija;
- Lenkija;
- Latvija;
- Italija;
- Rusija.

Laikotarpio pradžioje iš ties svarbų vaidmenį eksporto struktūroje užėmė lietuviškos kilmės eksportas į Rusijos rinką. Iki pat 2014 metų pagal šį rodiklį ji buvo pagrindinė Lietuvos lietuviškos kilmės eksporto partnerė. 2006 metais į šią šalį patekdavo netgi 34,44 proc. viso lietuviškos kilmės eksporto. Ši reikšmė buvo pati didžiausia per visą nagrinėtą laikotarpį.



**9 pav. Lietuviškos kilmės eksporto pasiskirstymas pagal šalis 2006-2016 metais  
(sudaryta autorės pagal Lietuvos statistikos departamento duomenis, 2017)**

Kuomet eksportas į Rusijos rinką struktūriškai mažėjo, lietuviškos kilmės eksporto struktūroje pradėjo didėti eksporto į kitas šalis. lyginamos dalys. Nuo 2012 metų iki nagrinėto laikotarpio pabaigos eksportas pagal savo lyginamąją dalį lietuviškos kilmės eksporte pasidėjo ko ne dvigubai. 2016 metais ši reikšmė jau siekė 22,86 procento, kai tuo tarpu 2012 ši vertė sudarė 10.81 proc. tai gan ryškus struktūriniai pokyčiai.

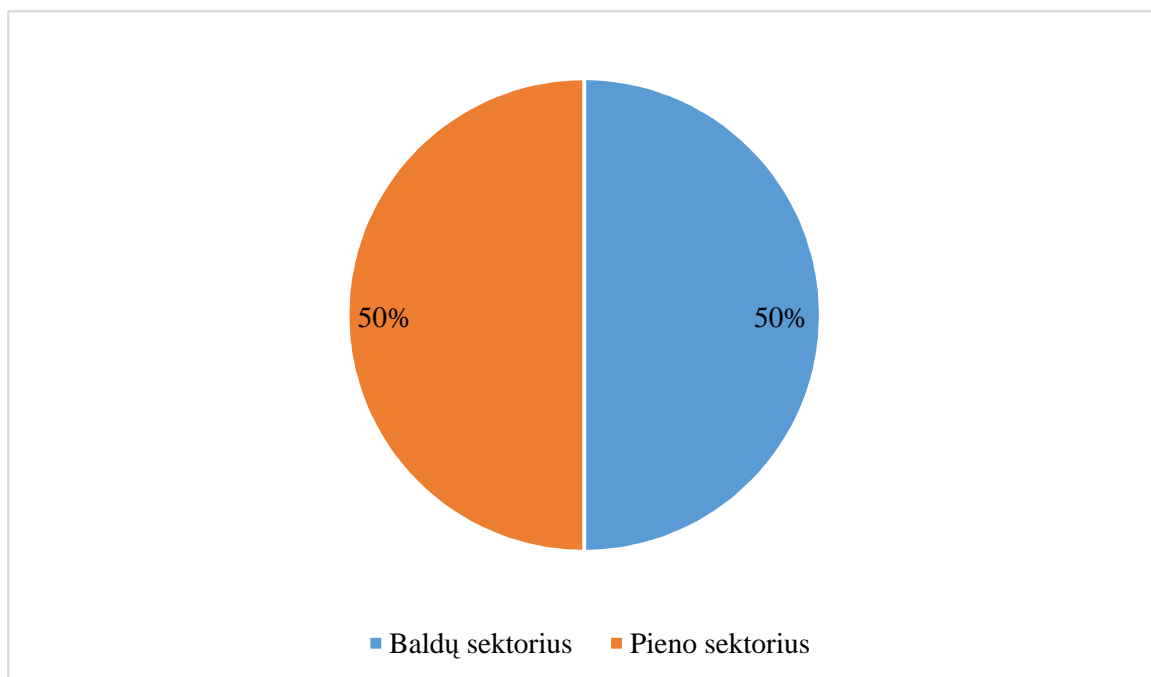
Panašios tendencijos lietuviškos kilmės eksporto struktūroje vyrauja ir kitų šalių atžvelgiu. Kitų šalių lyginamasis lietuviškos kilmės eksporto struktūroje taip pat gan stipriai padidėjo.

Žinoma, gali būti, kad prie tokios struktūros kitimo prisidėjo tai, kad lietuviškos kilmės prekės minimaliai eksportuojamos į Rusijos rinką. Dėl to automatiškai padidėja kitų šalių lyginamasi svoris lietuviškos kilmės eksporto struktūroje.

#### **4.2. Ekspertinio Lietuvos struktūrinių pokyčių vertinimo rezultatai**

Šioje dalyje bus nagrinėjami dviejų ekspertų grupių, kurios prekiauja skirtinga produkcija eksporto struktūrinių pokyčių vertinimas. Apklaustos anketa sudaryta remiantis statistinių duomenų nagrinėjimo rezultatais bei teorinės dalies išvalgomis. Anketa pateikiama 1 priede.

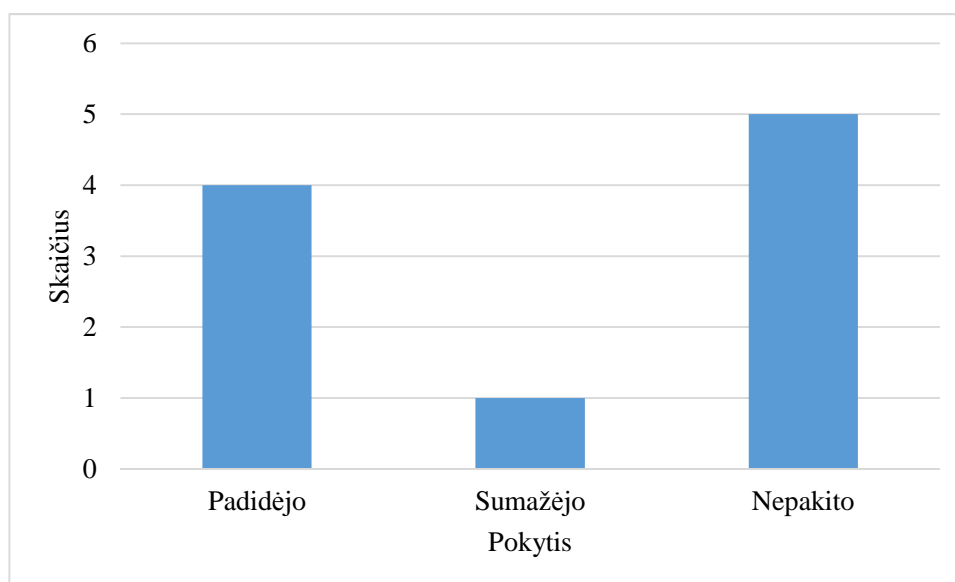
Visų pirma apžvelkime kiek ir kokių ekspertų dalyvavo apklausoje. Iš viso apklausoje dalyvavo 10 ekspertų jų skaičius pasiskirstė labai tolygiai. 10 atstovavo baldų sektoriui ir 10 pieno sektoriui. Pasiskirstymo rodikliai pateikiami 10 paveikslo skritulinėje diagramoje.



**10 pav. Ekspertų pasiskirstymas pagal atstovaujamą sektorių**

Taigi, apklausoje dalyvavo 50 procentų baldų sektoriaus eksporto ekspertų ir 50 procentų pieno sektoriaus eksporto ekspertų. Toks dalyvių skaičius palengvina situaciją ir leidžia dviejų grupių rezultatus lyginti tarpusavyje.

Baldų sektoriaus eksporto apimtys per paskutiniuosius ketverius metus (2013-2016 metai) pasak ekspertų skirtingose įmonėse kito skirtingai. Tai galima matyti iš 11 paveiksle pateiktų duomenų.

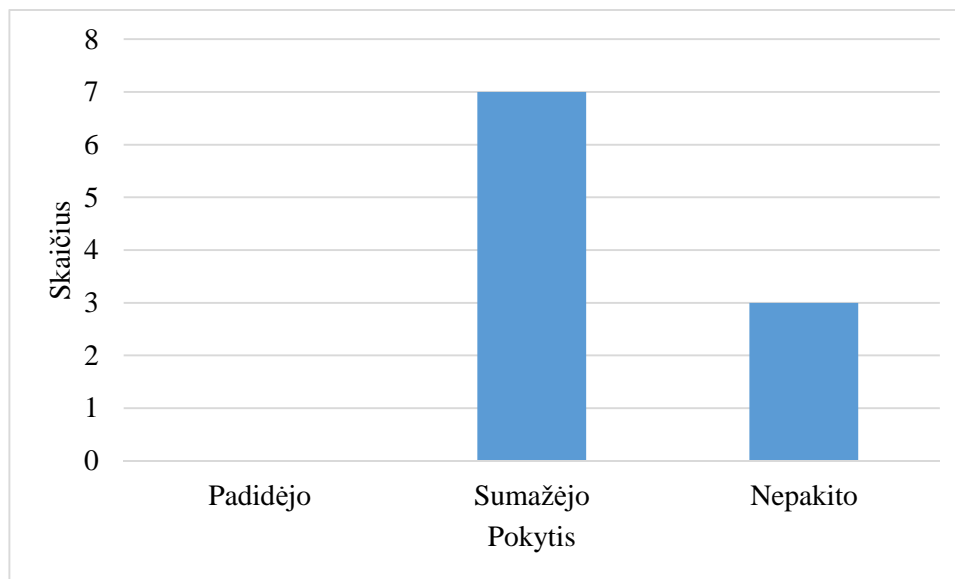


**11 pav. Baldų sektoriaus įmonių eksporto pajamų kitimas per 2013-2016 metus**

11 paveiksle matoma, kad didžiosios dalies apklaustųjų įmonių eksporto apimtys 2013-2016 metų laikotarpiu nepakito. Eksporto pajamos nepakito 5 iš 10 apklaustų įmonių. Tai rodo stabilumą.

Taip pat svarbu paminėti, kad 4 iš apklaustų baldų sektoriaus įmonėse, eksporto apimtys padidėjo ir tik 1 eksporto pajamos sumažėjo.

Štai pieno sektoriuje situacija visai kita, net 7 iš 10 įmonių eksporto apimtys 2013-2016 metais sumažėjo. Tai galima matyti iš 12 paveiksle pateiktų duomenų.



**12 pav. Pieno sektoriaus įmonių eksporto pajamų kitimas per 2013-2016 metus**

3 iš 10 pieno sektoriaus įmonės teigė, kad jų pajamos minėtuoju laikotarpiu nepakito, šiame sektoriuje išsivyravo stagnacija.

Visų pirma siekiant išsiaiškinti kiekybinių duomenų patikimumą nagrinėjami jų rangų vidurkiai, kurie apskaičiuojami taip:

$$W = \frac{12S^2}{m^2(k^3 - k) - m \sum_{l=1}^r T_l}$$

*Kur: W- konkordinacijos koeficientas;*

*S<sup>2</sup>- nuokrypio nuo rangų kvadratų suma;*

*T<sub>l</sub>- sutampančių rangų l-tojoje eilutėje suma;*

*k-elementų skaičius;*

*m- ekspertų skaičius.*

Tikrinamos hipotezės:

H0- konkordacijos koeficientas lygus nuliui;

H1- konkordacijos koeficientas nelygus nuliui.

H0 hipotezė atmetama kai apskaičiuotos statistikos x2 reikšmė yra didesnė už kritinę reikšmę arba stebimasis reikšmingumo lygmuo p-level<α.

Taigi šiuo atveju konkordinacijos koeficientas apskaičiuotas ne rankiniu būdu, o SPSS programa, kuri leidžia supaprastinti skaičiavimus. Skaičiavimo rezultatai pateikiami k lentelėje.

**9 lentelė. Kendalo konkordinacijos koeficientas**

Test Statistics	
N	10
Kendall's W <sup>a</sup>	,973
Chi-Square	87,594
df	9
Asymp. Sig.	,000
a. Kendall's Coefficient of Concordance	

Pagal 9 lentelėje pateiktus duomenis galima sakyti, kad  $W=0,973$  rodo gerą ekspertų nuomonių suderinamumą, o  $p$ -level (Asimp. Sig.)=  $0 < \alpha = 0.05$  patvirtina  $H_1$  hipotezę, kad konkordancijos koeficientas yra reikšmingas. Tai šiuo atveju rodo, kad ekspertų nuomonės yra suderintos ir galima jas naudoti analizei.

Panagrinėkime baldų pramonės eksporto ekspertų rezultatus, kurie pateikti 10 lentelėje. Pagal juos galime matyti, kad kaip didžiausią įtaką dariusį veiksnių eksporto apimčių didėjimui baldų sektoriuje vienareikšmiškai įvertino šalies geografinę padėtį, jei suteikdami 1 rangą, kas šiuo atveju reiškia, kad jis yra pats svarbiausias. Antroje vietoje pagal ekspertų rangavimą atsidūrė patirties eksporto rinkose trūkumas, pagal susumuotus rangus jis atsidūrė antroje vietoje.

Baldų sektoriaus ekspertai kaip trečią didžiausią įtaką jų sektoriaus eksporto reikšmių kitimui įvardijo finansinių išteklių trūkumą, kuris galimai veikia tai, kad baldų sektoriuje fiksuojamas eksporto augimo lėtėjimas.

Mokestinė našta bei žinių trūkumas anot ekspertų sudaro beveik vienodą svorį eksporto pokyčių priežasčių vertinime. Vienas keistesnių aspektų šiame ekspertų vertinime yra tas, kad konkurenciją užsienio rinkose jie įvertino ne kaip vieną aukščiausių rodiklių, jam suteiktas rangų sumos vidurkis 5,9, primenu, kad šiuo atveju 1 reiškę, kad veiksnys daro didelę įtaką. Ekspertų vertinimas pagrįstas tik jų nuomone nesiremiant empiriniais įrodymais dėl to ne visada gali būti vertinamas kaip itin tikslus.

Užsienio šalių politikai eksportuotojų atžvelgiu suteiktas rangas yra 7,3. Tai reiškia, kad jų sektoriaus eksporto svyravimams, anot ekspertų, politika daro ne tokią jau ir didelę įtaką kaip buvo galima tikėtis.



8 toks rangų vidurkis yra suteiktas valiutų svyravimo rizikai, toks rangas buvo suteiktas dėl to, kad visi ekspertai kaip vienas tvirtino, kad šios rizikos galima išvengti arba bent jau minimalizuoti jos padarinius.

**10 lentelė. Baldų pramonės ekspertų vertinimo rezultatai**

	Rangų vidurkis
Konkurencija	5,90
Inform_stok	9,70
Geog_ad	1,00
Standartai	9,00
Politika	7,30
Pat_truk	2,00
Ist_truk	3,00
Maz_zin	4,60
Mok_nast	4,50
Valiutos_svyr	8,00

Vienas iš dviejų veiksnių, kurie anot baldų pramonės eksporto ekspertų daro mažiausią įtaką iš visų čia išvardintų veiksnių yra standartai, kurie yra taikomi užsienio rinkose. Taip yra todėl, kad dažnu atveju šio sektoriaus gamintojai savo produkciją eksportuoja į Europos Sąjungos šalis, kur taikomi beveik identiški standartai kaip Lietuvoje, dėl to eksportuotojams mažai ką tenka pakeisti.

Ir kaip mažiausią įtaką darantis veiksnys šiuo atveju išreitinguotas informacijos apie eksporto rinkas trūkumas. Jam priskirtas vidutinis rangas, kurio vertė yra 9,7. Tai reiškia, kad beveik visi 10 ekspertų jį įvertino kaip mažiausiai įtakos padariusį eksporto apimčių kitimui jų sektoriuje. Jie šį savo pasirinkimą akcentuoja tuo, kad šiuo metu gauti informacijos apie beveik visas pasaulio rinkas galima gauti internetu.

Taigi taip priešastis, kurios padarė įtaką baldų sektoriaus eksporto apimčių kitimui išreitingavo šio sektoriaus eksporto ekspertai.

O kokia gi situacija kitame nagrinėjamame sektoriuje tai yra pieno sektoriuje. Visų pirma tikrinamos hipotezės:

H0- konkordacijos koeficientas lygus nuliui;

H1- konkordacijos koeficientas nelygus nuliui.

H0 hipotezė atmetama kai apskaičiuotos statistikos  $x_2$  reikšmė yra didesnė už kritinę reikšmę arba stebimasis reikšmingumo lygmuo  $p\text{-level} < \alpha$ .

Ir šiuo atveju skaičiavimams atlikti naudojama programa SPSS. Gauti rezultatai pateikiami 1 lentelėje.

**11 lentelė. Kendalo konkordinacijos koeficientas**

N	9
Kendall's W <sup>a</sup>	,973
Chi-Square	78,779
df	9
Asymp. Sig.	,000
a. Kendall's Coefficient of Concordance	

Kaip jau ir anksčiau analizuotu atveju 11 lentelėje pateiktus duomenis galima teigti, kad Kendalo konkordinacijos koeficientas  $W=0,973$  rodo gerą ekspertų nuomonių suderinamumą, o p-level (Asimp. Sig.)=  $0 < \alpha = 0.05$  patvirtina H1 hipotezę, kad konkordancijos koeficientas yra reikšmingas. Tai šiuo atveju rodo, kad ekspertų nuomonės yra suderintos ir galima jas naudoti tolimesnei jų analizei.

Taigi, išranguotus veiksnius galima matyti iš j lentelėje pateiktų duomenų. Pieno sektoriaus ekspertai aukščiausią vietą kaip veiksniumi, kuris padarė didžiausią įtaką jų sektoriaus eksporto apimčių kitimui suteikė užsienio šalių politikai eksportuotojo atžvelgiu, šiam veiksniumi suteiktas rangų vidurkis yra 1.11 tai reiškia, kad dauguma ekspertų jį įvertino, kaip didžiausią įtaką dariusį veiksnį.

**12 lentelė. Pieno pramonės ekspertų vertinimo rezultatai**

	Rangų vidurkis
Konkurencija	3,33
Inform_stok	9,89
Geog_pad	2,00
Standartai	6,78
Politika	1,11
Patirt_truk	3,56
Ist_truk	8,11
Maz_zin	5,33
Mok_nast	5,89
Valiutos_svyr	9,00

Antroje vietoje pagal daromą įtaką pieno sektoriaus eksporto apimčių kitimui atsidūrė geografinė šalies padėtis, ekspertai mano, kad tai labai svarbus veiksnys jam suteikta rangų suma lygi 2 (žr. 12lentelėje). Vienas iš ekspertų pakomentavo, kad šiuo metu šalies geografinė padėtis daro neigiamą poveikį eksporto apimtims, nes viena pagrindinių buvusių eksporto partnerių Rusija nebeįsileidžia lietuviškos produkcijos į savo rinką ir eksportuotojams tenka ieškoti alternatyvių rinkų, kurios gerokai nutolusios nuo Lietuvos todėl padidėja pieno produktų eksporto kaštai. Žinoma, tai tik subjektyvi eksperto nuomonė, kuri nebūtinai visada pasitvirtina.

Kaip trečias veiksnys darantis didžiausią įtaką eksporto apimčių kitimui į užsienio rinkas yra didelis kiekis konkurentų užsienio rinkoje. Šio veiksnio rangų vidurkis yra 3,33 pakankamai aukštas įvertinimas reiškia, kad konkurencija šiame sektoriuje itin jaučiama ir konkurentai, kurie ilgesnį laiką jau eksportuoja savo produkciją į pasirinktas rinkas ten užsitikrinę savo vardo žinomumą gali išstumti naujas eksportuojamas prekes iš tos rinkos, nes jų vardas yra žinomesnis, o naujiems labai sunku įeiti į užsienio rinkas.

Ketvirtą reitingą gavo patirties trūkumas, konkrečiai patirties trūkumas naujose eksporto rinkose. Šio veiksnio vidutinis reitingas 3,56 tai irgi gana aukštas įvertinimas. Tai reiškia, kad šis veiksnys anot ekspertų daro tikrai nemažą įtaką pieno sektoriaus įmonių eksporto apimčių kitimui. Ekspertai vėlgi savo komentaruose šį procesą sieja su ES ir Rusijos politika. Nes jų manymu tik po to reikėjo ieškoti naujų jiems dar nežinomų rinkų.

Mažas prekės žinomumas užsienio rinkoje anot šio sektoriaus ekspertų yra gana rimtas iššūkis. Pagal jų reitingą jis užima penktą vietą, o jo reitingo vidurkis yra 5,33. Panašiai prekės žinomumo problemą buvo įvertinę ir baldų sektoriaus ekspertai.

Šeštasis pagal reitingą yra mokestinė našta, jai suteiktas rangų vidurkis 5,89 yra tik šiek tiek aukštesnis už prekės ženklo rangų vidurkį, bet vis tiek tai reiškia, kad būtent šis veiksnys pagal ekspertų vertinimą daro mažesnę įtaką nei prieš tai minėtas.

Užsienio rinkose taikomi standartai yra septintoje vietoje anot ekspertų pagal įtaką veiksmų, kurie gali daryti įtaką eksporto apimčių kitimui. Šio rodiklio reitingo vidurkis yra 6,78. Pieno pramonės ekspertų vertinime standartai užima aukštesnę poziciją dėl to, kad visada šalys eksportuojamiems maisto produktams reikalauja išskirtinės kokybės.

Eksportui reikalingų išteklių trūkumas atsidūrė sąrašo apačioje. Jo rangų vidurkis yra 8,11. Tai reiškia, kad anot ekspertų šis veiksnys daro mažesnę įtaką eksporto apimčių kitimui nei kiti, kurie jau buvo anksčiau paminėti.

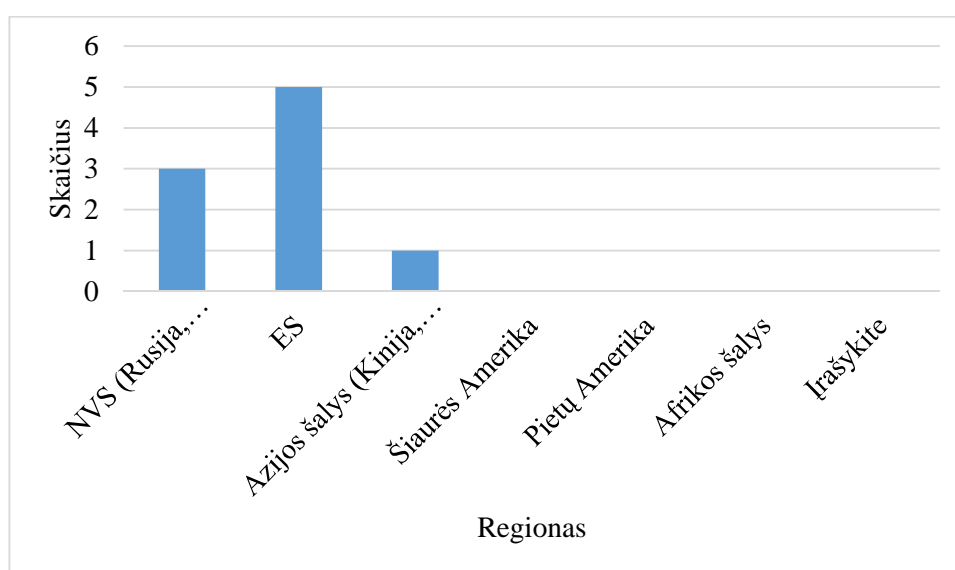
Paskutines dvi pozicijas atitinkamai užima valiutų svyravimai bei informacijos apie užsienio rinkas stoka. Informacijos apie užsienio rinką stygio rodiklis sutampa su baldų sektoriaus pozicija šiuo atžvelgiu.

Tarp šių reitingų mažai sąlyčio taškų, tai yra nenuostabus, nes nagrinėtų sektorių įmonės eksportuoja skirtingas produkcijos rūšis ir kaip jau buvo anksčiau minėta dėl to juos labiausiai veikiantys veiksniai ir turėtų skirti, tai natūralus dalykas.

Visų ekspertų buvo paprašyta įvardinti ar kokiais nors būdais įmanoma sumažinti minėtų elementų poveikį eksportui. Jei taip tai įvardinkite kokiais būdais tai galima padaryti.

Beveik visi ekspertai į šį klausimą atsakė, kad galima sumažinti šių veiksnių įtaką eksportui. Dažniausiai buvo nurodoma, kad galima sumažinti valiutų riziką. Kaip vienas iš paprasčiausių būdų tai padaryti yra prekiauti tik vietine valiuta tuomet anot jų nebeliks šios rizikos.

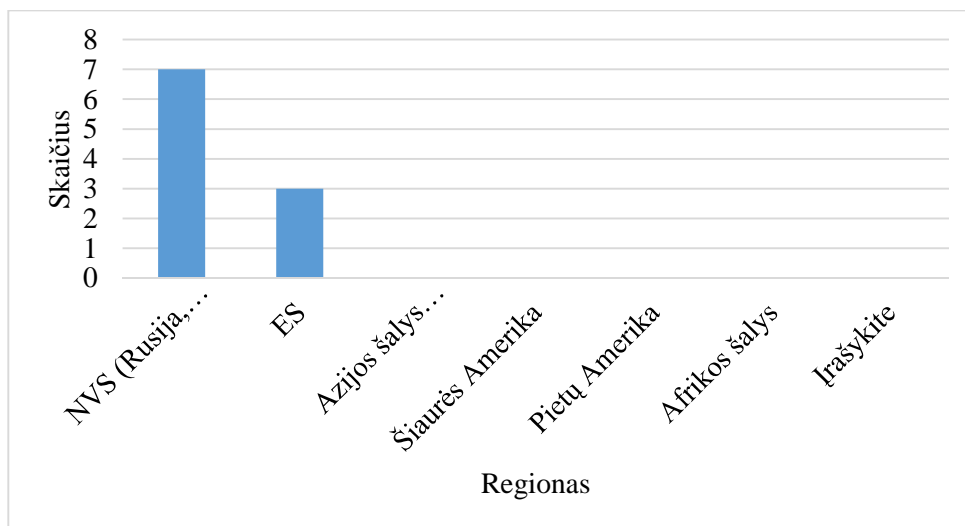
Nors ir buvo sakoma, kad daugelio veiksnių įtaką eksportui galima sumažinti ekspertai nepateikė realių pavyzdžių ar bent jau teorinių galimybių kaip tai padaryti.



**13 pav. Baldų sektoriaus įmonių eksporto pasiskirstymas pagal šalis 2006-2016 metais**

13 paveiksle pateikiamos pagrindinės regionai savo produkciją eksportuoja baldų sektoriaus įmonės. Nors ekspertai atlikdami apklausą galėjo pasirinkti kelis atsakymų variantus jie pasirinko po vieną. Dėl to galima teigti, kad pagrindiniai baldų sektoriaus eksporto partneriai yra Europos sąjungos valstybės.

Nors atsirado kelios įmonės, kurios savo produkciją eksportuoja į NVS ir Azijos šalis. Į NVS eksportuoja 3 įmonės iš 10. O į Azijos šalis baldus eksportuoja tik viena įmonė.

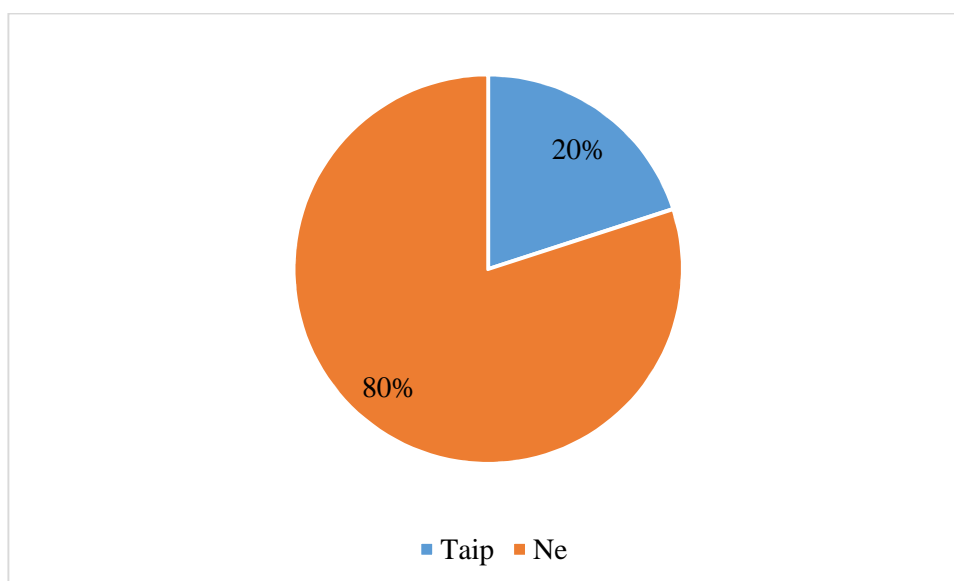


**14 pav. Pieno sektoriaus įmonių eksporto pasiskirstymas pagal šalis 2006-2016 metais**

14 paveiksle pateiktas pieno sektoriaus įmonių eksporto pasiskirstymas pagal regionus. Šiame paveikslėlyje matyti, kad įmonės nagrinėjamu laikotarpiu nemažą dalį savo produkcijos eksportavo į NVS šalis, tai darė netgi 7 įmonės iš 10 apklaustų šiame sektoriuje.

Likusios trys įmonės savo produkciją realizuoja Europos Sąjungos valstybėse. Tai galite matyti iš 14 paveiksle pateiktų duomenų.

Vėliau paklausus įmonės vadovo ar pasikeitė eksporto kryptys jų įmonėje atsakymai nebuvo vienareikšmiai. 80 procentų baldų sektoriaus įmonių atstovų tvirtino, kad jų eksporto kryptys per paskutiniuosius ketverius metus nepakito. Ir tik 20 procentų šios grupės atstovų manė, kad jų įmonės eksporto kryptys per pastaruosius 4 metus pakito. Tokį atsakymų pasiskirstymą galima matyti 15 paveiksle.

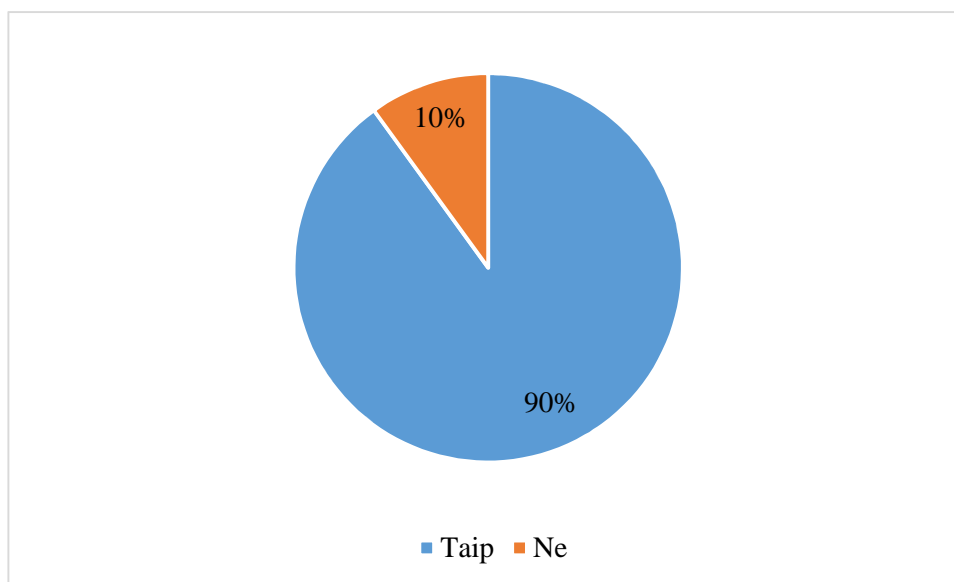


### 15 pav. Eksporto kryptų kaita baldų sektoriuje 2013-2016 metais

O štai pieno sektoriuje situacija visiškai kitokia. Čia iš 10 įmonių visos 9 teigia, kad jų eksporto kryptys per pastaruosius 4 metus (2013-2016 metais) pasikeitė, kai kurios įmonės pabrėžia, kad eksporto kryptys pasikeitė ir pasikeitė gana smarkiai.

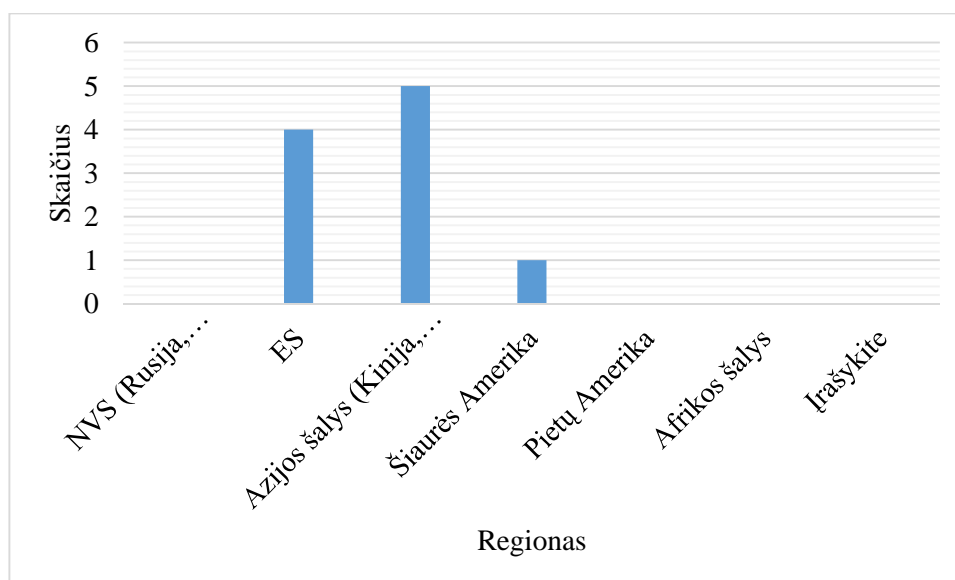
Pieno sektoriaus įmonės nemažą dalį savo produkcijos turėjo perorientuoti į kitas rinkas, kad būtų sušvelninti embargo bei Europos Sąjungos sankcijų padariniai šiai sričiai. Įmonių vadovai neslepia, kad reikėjo gan staigiai susirasti ir ištirti naujas eksporto rinkas bei padėti bendradarbiavimą su jomis.

Naujų rinkų paieškos procesas apima daugybę veiksnių, kuriuos reikia įvertinti ir tinkamai ištirti, kad einant į naują rinką sau pačiam nepasidarytum meškos paslaugos, nes jei naujai rinkai bus pasiūlytas nepaklausus produktas iš to įmonei nebus visiškai jokios naudos.



16 pav. Eksporto kryptų kaita pieno sektoriuje 2013-2016 metais

Tarp apklaustų pieno sektoriaus eksporto ekspertų atsirado vienas, kuris tvirtino, kad jo įmonėje eksporto kryptys nepakito (žr. 16 pav.) taip galėjo nutikti jei ta įmonė gerai diversifikavusi savo produkciją ir visą jos kiekį paskirsto keliems eksporto partneriams, tuo metu vienam eksporto partneriui užvėrus rinką dar lieka kiti jau esami eksporto partneriai ir kurį laiką nereikia ieškoti naujų.



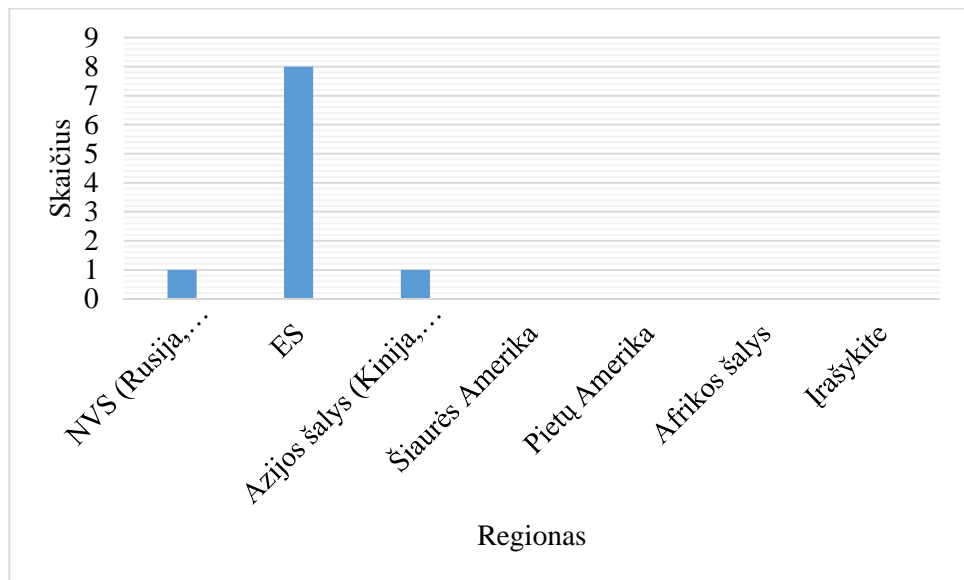
**17 pav. Baldų sektoriaus įmonių planuojama eksporto plėtra**

Nors ir teigiama, kad baldų sektoriaus įmonių eksporto kryptys per paskutinįjį laikotarpį nepasikeitė. Šio sektoriaus įmonės neplanuoja sėdėti rankų sudėję ir aktyviai ieško naujų verslo partnerių. Paklausus į kokias rinkas artimiausiu metu žada plėstis šio sektoriaus įmonės paaiškėjo, kad net 5 iš 10 įmonių planuoja savo veiklą sieti su eksporto veikla susijusia su tolimosiomis Azijos šalimis.

Kadangi šios rinkos eksportuotojams yra mažai pažįstamos reikės įdėti tikrai nemažai laiko, kad jas iširti.

Kaip galime matyti iš 17 paveiksle pateiktų duomenų, kad dar 3 įmonės žada savo veiklą plėtoti Europos Sąjungos rinkoje, kuri yra gan artima tiek logistiškai tiek ir kultūrine prasme. Plėtimasis šioje rinkoje turėtų pareikalauti mažiau investicijų, nei plėtimasis į Azijos šalis.

Taip pat atsirado viena baldų pramonės įmonė, kuri savo eksporto veiklą norėtų plėtoti Šiaurės Amerikoje. Toks eksporto veiklos plėtimas taip pat pareikalaus nemažų finansinių išlaidų, nes prekės turės būti arba plukdinamos vandens transportu arba skraidinamos oru, taip sukeltamos nemažos išlaidos eksportuotojui, kurios neaišku ar bus padengtos iš eksporto pajamų. Tai gan rizikingas ėjimas žinant visas galima pasekmes.



**18 pav. Pieno sektoriaus įmonių planuojama eksporto plėtra**

Pieno sektoriuje situacija kitokia, didžioji dalis įmonių savo produkcijos eksporto plėtros galimybes mato Europos Sąjungos rinkoje. Įmonės tokį variantą renkasi, nes ši rinka yra dar ne iki galo išnaudota, o ir atstumas iki paskirties taško greitai gendantiems gaminiams tokiems kaip pienas yra labai svarbus.

Net 8 iš 10 apklaustų pieno sektoriaus įmonių tolimesnei eksporto plėtrai renkasi Europos Sąjungos šalis (žr. 18 pav.) ir tik dvi pasirenka kitus variantus.

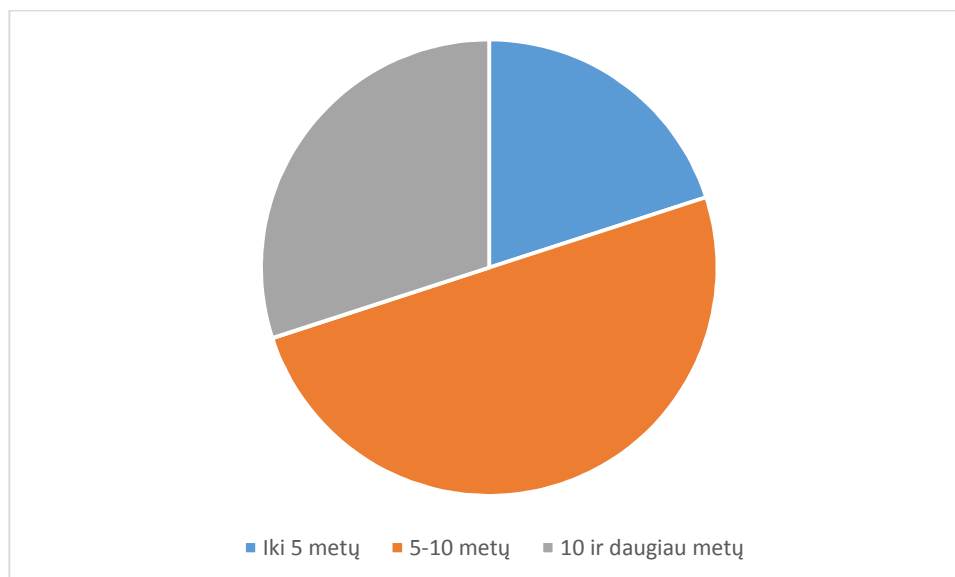
Viena pieno sektoriaus įmonė nusprendusi savo produkciją bandyti realizuoti NVS šalyse, nors toks žingsnis šiuo metu yra ir labai rizikingas dėl įvairių politinių nesutarimų.

Dar viena įmonė eksporto plėtrai pasirinko tolimuosius kraštus. Kadangi šios rinkos eksportuotojams yra mažai pažįstamos reikės įdėti tikrai nemažai laiko, kad jas iširti.

Įmonės, kurių ekspertai vertino visus šiuos rodiklius buvo labai skirtingos tiek pagal savo dydį tiek pagal amžių ir kitus aspektus. Dėl to paskutinis dalykas, kuris bus išnagrinėtas tai įmonių, kurių ekspertai dalyvavo tyrime amžius.

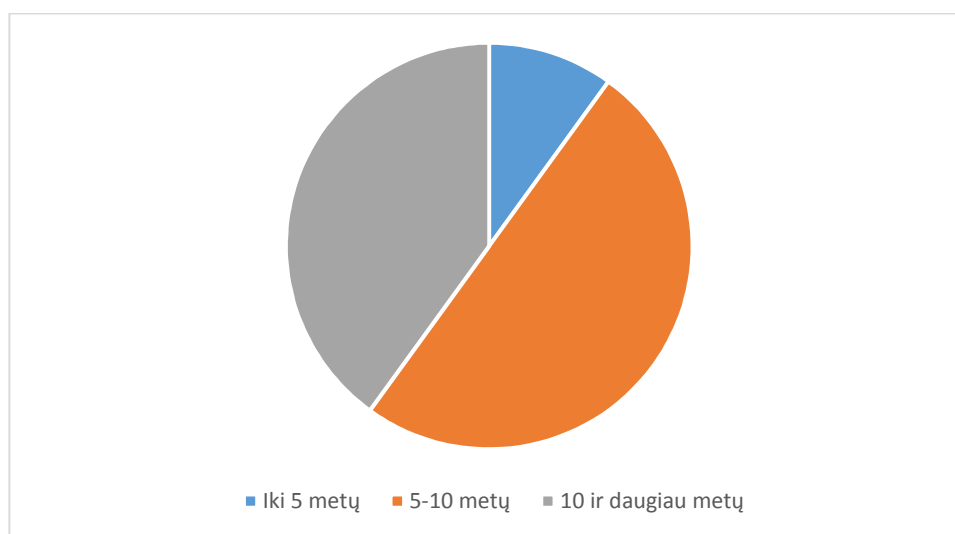
19 paveiksle pateikta tirtų baldų sektoriaus įmonių amžiaus struktūra. Paaiškėjo, kad didžioji dalis įmonių jau pasiekusios savo brandą. Net 80 procentų įmonių amžius yra virš 5 metų. Tai reiškia, kad tokios įmonės jau įgavusios patirties ir dažnu atveju jau atradusios sau priimtinausią plėtros kelią.





**19 pav. Baldu sektoriaus įmonių pasiskirstymas pagal įmonės amžių**

Pieno sektoriaus įmonėse tokia pati situacija, didžioji dalis įmonių net 90 procentų šiuo metu yra sulaukusios 5 ir daugiau metų (žr. 20 pav.). Jos jau atradę savo eksporto kelius, bet dėl tam tikrų supurtymų turi būti pasiruošusios keisti tą kelią. Tik 10 procentų nagrinėtų šio sektoriaus įmonių yra jaunesnės nei vieneri metai.



**20 pav. Pieno sektoriaus įmonių pasiskirstymas pagal įmonės amžių**

Apibendrinus tyrimo rezultatus paaiškėjo, kad tyrime dalyvavusių ekspertų nuomonių sutampamumas buvo pakankamas, kad tyrimo rezultatus būtų galima toliau interpretuoti. Tyrime dalyvavo po 10 pieno sektoriaus ir 10 baldu sektoriaus ekspertų, kurie sugeba vertinti esamą eksporto situaciją. Pieno sektoriaus ekspertai kaip labiausiai jų veiklą paveikusį veiksni išskyrė užsienio vyriausybių taikomą politiką kitų šalių eksportuotojų atžvelgiu, o štai baldu sektoriaus ekspertai kaip pagrindinį veiksni, kuris daro įtaką eksportui įvertino šalies geografinę padėtį.

## IŠVADOS IR REKOMENDACIJOS

1) Eksportas yra itin svarbus šalies ekonomikai. Jo svarbą galima apibrėžti per jo kuriama pridėtinę vertę šalies ekonomikai. Eksportas šalyje taip pat sukuria papildomas darbo vietas, taip šalyje mažinamas nedarbo lygis. Eksporto apimtims mažėjant galimi atvirkštiniai veiksniai. Sumažėjus eksportui gali sumažėti ir darbo vietų skaičius, iš eksporto sektorių atleidžiami darbuotojai ir taip gali pradėti didėti nedarbas. Nedarbas gali didėti ne tik tuose sektoriuose iš kurių eksportuojamos prekės, bet ir su jais susijusiuose sektoriuose. Nes eksportas sukuria darbo vietas ne tik eksporto sektoriuje, bet ir jį aptarnaujančiose srityse, logistikos įmonėse ir panašiai. Apžvelgus Lietuvos eksporto SSGG analizę, paaiškėjo, kad jis turi tiek silpnųjų, tiek stipriųjų pusių. Galimybes Lietuva galėtų sėkmingai panaudoti toliau skatinant įvairiomis priemonėmis eksportą.

2) Lietuvoje paskutiniuoju laikotarpiu eksporto apimtys mažėja, nors BVP auga. 2006-2008 metais tiek šalies BVP tiek eksporto apimtys eurais didėjo, tuomet atėjus finansiniai-ekonominiai krizei 2009 metais fiksuojamas šių dviejų rodiklių smukimo laikotarpis. Nagrinėtu laikotarpiu iki pat 2014 metų eksporto ir BVP kitimo tendencijos sutapo. O 2014-2016 metais kitimo tendencijos išsiskyrė, BVP ir toliau sėkmingai didėja, o štai eksporto apimtys mažėja. Tam galėjo turėti įtakos daugybė veiksnių, dėl to svarbu išsiaiškinti kokios apskritai priežastys galėjo nulemti tokį eksporto kitimą.

3) Išnagrinėjus eksporto veiklą skatinančius bei stabdančius veiksnius, paaiškėjo, kad eksporto veiklą skatinančius bei stabdančius veiksnius nagrinėja daugybė mokslininkų, jų atlikti tyrimai tvirtina jų prielaidas dėl eksporto priklausomybės nuo daugybės veiksnių. Vienas iš paskutiniųjų tyrimų įrodė eksporto priklausomybę nuo šalies gyventojų bei produktų reputacijos užsienio rinkose.

4) Išanalizavus Lietuvos eksporto struktūrinius pokyčius paaiškėjo, kad didžiausi eksporto struktūros pokyčiai matomi nuo 2014 metų. Šalies eksporto struktūra pagal šakas pakito gan nežymiai, bet išanalizavus šakų pokyčius bėgant laikui paaiškėjo, kad kone kiekvienos šakos eksporto pajamos lyginant su ankstesniu laikotarpiu 2014 metais sumažėjo, manoma, kad tam įtakos turėjo Rusijos embargas ir Europos politika Rusijos atžvelgiu.

Nagrinėjant eksportą pagal šalis paaiškėjo, kad labiausiai šioje struktūroje pakito eksporto į Rusijos rinką dalis lietuviškos kilmės eksporto struktūroje. Laikotarpio pradžioje eksportas į Rusijos rinką sudarė daugiau nei 30 procentų nuo lietuviškos kilmės eksporto, o laikotarpio pabaigoje ši procentinė dalis nesiekė nei 1 procento.

5) Išskirtos dvi grupės tai yra pieno sektoriaus ir baldų sektoriaus, kuriose eksporto pokyčiai skiriasi nuo kitų grupių pokyčių. Baldų sektoriaus eksporto reikšmė nuo pat 2009 metų visą

laiką augo, ko nebuvo nei vienoje kitoje nagrinėtoje grupėje, o štai pieno sektoriuje labai stipriai išryškėja eksporto apimčių sumažėjimas 2014 metais.

6) Atlikus ekspertinį vertinimą paaiškėjo, kad pieno sektoriaus ekspertai kaip labiausiai paveikusių veiksnių jų eksporto pajamas išskėlė kitų šalių taikomą politiką užsienio eksportuotojų atžvelgiu, o baldų sektoriaus ekspertai įvertino, kad jiems didžiausią įtaką iš visų pateiktų veiksnių darė šalies geografinė padėtis.

## LITERATŪRA

- Amadeo K., (2017). What Are Exports? Their Effect on the Economy. Žiūrėta [2017 04 10]. Prieiga per internetą <https://www.thebalance.com/exports-definition-examples-effect-on-economy-3305838>;
- Bernatonytė D., Neverauskas B., (2002). Eksporto rizika ir jos mažinimo galimybės. INŽINERINĖ EKONOMIKA. 2002. Nr. 4 (30). ISSN 1392-2785;
- Burinskienė A., (2014). Tarptautinės prekybos pokyčių analizė. *Mokslas Lietuvos ateitis. Verslas XXI amžiuije.* / 2014 6(1): 103–110. <http://dx.doi.org/10.3846/mla.2014.13>
- Cadot O., Munadi E., Ing L. Y., (2015). Streamlining Non-Tariff Measures in ASEAN: The Way Forward. *Asian Economic Papers.* Winter/Spring2015, Vol. 14 Issue 1, p35-70. 36p. DOI:10.1162/ASEP\_a\_00315;.
- Daugėlienė R., (2016). Rasa Daugėlienė. Lietuva, Latvija, Estija ir Vokietija Rusijos prekybos embargo Žiūrėta [2017 03 10]. Prieiga per internetą akistatoje <http://ktu.edu/lt/ziniasklaidai/naujiena/rasa-daugeliene-lietuva-latvija-estija-ir-vokietija-rusijos-prekybos-embargo-akistatoje>
- Dimitrova B., V., Korschun D., Yotov Y., V., (2017). When and how country reputation stimulates export volume, *International Marketing Review*, Vol. 34 Issue: 3, pp.377-402, doi: 10.1108/IMR-10-2015-0211
- Eldrede T. Kahiya, (2017) "Export barriers as liabilities: near perfect substitutes", *European Business Review*, Vol. 29 Issue: 1, pp.61-102, doi: 10.1108/EBR-12-2015-0160;
- English Oxford Living Dictionaries (2017). Žiūrėta [2017 03 05]. Prieiga per internetą <https://en.oxforddictionaries.com/definition/export>
- Eulimex (2016). Tarptautinės prekybos barjerai. Žiūrėta [2016 10 20]. Prieiga per internetą <http://www.eulimex.lt/pasauline-rinka/tarptautines-prekybos-barjerai#tarifiniai-barjerai>
- Europos komisija (2013). Prekyba- pagrindinis ekonomikos augimo ir darbo vietų kūrimo šaltinis. Komisijos pranešimas 2013 metų vasario 7-8 d. Europos Vadovų Tarybos susitikime. Žiūrėta [2017 03 10]. Prieiga per internetą [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/total\\_lt.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/total_lt.pdf)
- Ginevičius R. ir kt. (2005). Eksporto ir investicijų plėtra Lietuvoje: [monografija]. Vilnius: Technika, – 17-19 psl. ISBN 9986-05-937-2;
- Ginevičius R., Rakauskienė O. G., Patalavičius R., Tvaronavičienė M., Kalšinskaitė K., Lisauskaitė V., (2005) Eksporto ir investicijų plėtra Lietuvoje: monografija, Vilnius: Technika, 364 p. ISBN 9986-05-937-2;
- José O. M., Javier C., C., (2014). Export success factors of small- and medium-sized firms in Chile. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 21 Issue: 3, pp.450-469, doi:10.1108/JSBED-03-2014-0053

- Jucevičius R., Monkevičienė Z., ir kt., (2009). Lietuvos tekstilės gaminių siuvimo pramonės konkurencingumo studija. Žiūrėta [2017 03 10]. Prieiga per internetą [http://ukmin.lrv.lt/uploads/ukmin/documents/files/imported/lt/veikla/veiklos\\_sritys/pramone\\_ir\\_verslas/pramone/analize/tekstiles\\_pramones\\_studija.pdf](http://ukmin.lrv.lt/uploads/ukmin/documents/files/imported/lt/veikla/veiklos_sritys/pramone_ir_verslas/pramone/analize/tekstiles_pramones_studija.pdf)
- Juozapavičienė A., Eizentas V., (2010) Lithuania Exports in the Framework of Heckscher-Ohlin International Trade Theory. *Economics & Management*. 2010, p86-92.
- Kahiya E., T., (2017). Export barriers as liabilities: near perfect substitutes. *European Business Review*, Vol. 29 Issue: 1, pp.61-102, doi: 10.1108/EBR-12-2015-0160;
- Kahiya E., T., Dean D., L., (2015). Export barriers and business confidence: a quasi-longitudinal examination, *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, Vol. 27 Issue: 2, pp.294-323, doi: 10.1108/APJML-02-2014-0032
- Leonidou L., C., (1995). Export stimulation: A non-exporter's perspective. *European Journal of Marketing*, Vol. 29 Issue: 8, pp.17-36, doi: 10.1108/03090569510097538;
- Lietuvos Respublikos finansų ministerija, (2016). Ekonominės raidos scenarijus 2016–2019 metams. . Žiūrėta [2017 03 10]. Prieiga per internetą [https://finmin.lrv.lt/uploads/finmin/documents/files/LT\\_ver/Aktual%C5%ABs\\_valstyb%C4%97s\\_fina ns%C5%B3\\_duomenys/ERS\\_aprasymas\\_2016-03-18\\_paskelbtas\(1\).pdf](https://finmin.lrv.lt/uploads/finmin/documents/files/LT_ver/Aktual%C5%ABs_valstyb%C4%97s_fina ns%C5%B3_duomenys/ERS_aprasymas_2016-03-18_paskelbtas(1).pdf)
- Lietuvos Respublikos vyriausybė (2010). Lietuvos Respublikos vyriausybės 2009 metų veiklos ataskaita. Žiūrėta [2017 03 10]. Prieiga per internetą <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/TAIS.368940>
- Meilienė E., Snieška V., (2005). Lietuvos ekonominės politikos ir eksporto skatinimo strategijos sąveika. *Viešoji politika ir administravimas*. 2005.Nr.11. ISSN 1648-2603;
- Notten E., H., (2014). Koks galingas Lietuvos ekonomikos variklis. Žiūrėta [2017 03 10]. Prieiga per internetą <http://vz.lt/archive/blog/2014/6/11/koks-galingas-lietuvos-ekonomikos-variklis>
- Oficialios statistikos portalas (2017). Lietuvos eksporto rodikliai pagal kombinuotą dviejų ženklų nomenklatūrą. Žiūrėta [2017 03 10]. Prieiga per internetą <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize1>
- Oficialios statistikos portalas (2017). Lietuvos lietuviškos kilmės eksporto rodikliai pagal kombinuotą dviejų ženklų nomenklatūrą. Žiūrėta [2017 03 10]. Prieiga per internetą <http://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize1>
- Rapoport H., (2016). Migration and globalization: what's in it for developing countries? *International Journal of Manpower*, Vol. 37 Issue: 7, pp.1209-1226, doi: 10.1108/IJM-08-2015-0116
- Razuliavičius E. (2010). Lietuvos užsienio prekybos plėtros perspektyvos. Žiūrėta [2016 12 10]. Prieiga per internetą [http://gs.elaba.lt/object/elaba:2161345/;](http://gs.elaba.lt/object/elaba:2161345/)
- Saini G. K., (2012). Implications of Non-Tariff Measures on Firm's International Business Operations. *Journal of International Economics* (0976-0792). Jul-Dec2012, Vol. 3 Issue 2, p114-124;.

- Samliv A., C., Donaldson J., D., (1997). DEVELOPING STRATEGIC ALLIANCES FOR EXPORT STIMULATION: A NEW CHALLENGE FOR LOCAL ADMINISTRATIONS. ISSN: 0885-3908. THE INTERNATIONAL TRADE JOURNAL, Volume XI, No. 1, Spring 1997
- Solodkovska G., Olefirenko V., (2014). Ways of Improvement of Non-tariff Measures of International Trade Regulation. Management Theory & Studies for Rural Business & Infrastructure Development. 2014, Vol. 36 Issue 4, p966-976. DOI: 10.15544/mts.2014.091;
- Tomislav Sudarevic, Predrag Radojevic, Darko Marjanovic, Radovan Dragas, (2017) "Marketing and financial barriers in agri-food exporting", British Food Journal, Vol. 119 Issue: 3, pp.613-624, doi:10.1108/BFJ-05-2016-0183
- UNCTAD, (2013). Trade and Development Report. New York and Geneva. Žiūrėta [2017 01 10]. Prieiga per internetą [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2013_en.pdf);
- Versli Lietuva (2017). Eksporto rinkų pasirinkimas. Žiūrėta [2017 03 10]. Prieiga per internetą <http://www.verslilietuva.lt/lt/eksporto-rinku-pasirinkimas>;
- Voitechovič j., (2014). LIETUVOS EKSPORTO PLĖTROS PROBLEMAS. Žiūrėta [2017 01 10]. Prieiga <http://gs.elaba.lt/object/elaba:2193875/index.html>
- Vurgun L., Metin F., (2013). Evaluation of the Adequacy of the Trade Theories' Assumptions to Explain the Impact of NICs/Regions on International Trade. Sosyoekonomi. 2013, Vol. 20 Issue 2, p131-145;

## PRIEDAI

1 priedas. Tyrimo anketa. (1)

1. Kokiame sektoriuje veikia jūsų įmonė?

- Baldų sektoriuje;
- Pieno sektoriuje

2. Kaip pasikeitė jūsų įmonės eksporto apimtys per paskutiniuosius 4 metus? (2013-2016 metais)

- Padidėjo;
- Sumažėjo;
- Nepakito.

3. Kokios pagrindinės priežastys nulėmė, eksporto kitimą? (Suranguokite jas - 1 svarbiausia, 10 mažiausiai svarbi)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Didelė konkurencija užsienio rinkose										
Informacijos apie užsienio rinkas stoka										
Gera geografinė šalies padėtis										
Skirtingi standartai taikomi prekėms užsienio rinkose										
Užsienio valdžios politika eksportuotojų atžvilgiu										
Patirties užsienio rinkose trūkumas										
Nepakankami ištekliai vykdyti eksportą										
Mažas prekės žinomumas rinkoje										
Mokestinė našta										
Valiutos kurso svyravimai										

4. Kaip manote ar įmanoma išvengti kliūčių pateiktų ankstesniame klausime? Jei taip tuomet kokiais būdais? (Įrašykite)

5. Į kokius regionus pastaruosius 10 metų (2006-2016 metai) Jūsų įmonė daugiausiai eksportavo savo produkciją?

- NVS (Rusija, Kazakstanas ir kt.)
- ES
- Azijos šalys (Kinija, Japonija ir kt.)

- Šiaurės Amerika
- Pietų Amerika
- Afrikos šalys
- Įrašykite

6. Ar pasikeitė Jūsų eksporto kryptys per pastaruosius 4 metus? (

- Taip
- Ne

7. Į kokias šalis planuojate eksporto plėtrą?

- NVS (Rusija, Kazakstanas ir kt.)
- ES
- Azijos šalys (Kinija, Japonija ir kt.)
- Šiaurės Amerika
- Pietų Amerika
- Afrikos šalys
- Neplanuojama
- Įrašykite

8. Kokio amžiau yra Jūsų įmonė?

- Iki 5 metų;
- 5- 10 metų
- 10 metų ir daugiau



## 2 priedas. Kombinuotos nomenklatūros reikšmės (1)

<b>Nomenkl. Nr.</b>	<b>Reikšmė</b>
01	Gyvi gyvūnai
02	Mėsa ir valgomieji mėsos subproduktai
03	Žuvis ir vėžiagyviai, moliuskai ir kiti vandens bestuburiai
04	Pienas ir pieno produktai; paukščių kiaušiniai; natūralus medus; gyvūninės kilmės maisto produktai, nenurodyti kitoje vietoje
05	Gyvūninės kilmės produktai, nenurodyti kitoje vietoje
06	Augantys medžiai ir kiti augalai; svogūnėliai, šaknys ir kitos panašios augalų dalys; skintos gėlės ir dekoratyviniai žalumynai
07	Valgomosios daržovės ir kai kurie šakniavaisiai bei gumbavaisiai
08	Valgomieji vaisiai ir riešutai; citrusų vaisių arba melionų žievelės ir luobos
09	Kava, arbata, matė ir prieskoniai
10	Javai
11	Malybos produkcija; salyklos; krakmolas; inulinas; kviečių glitimas
12	Aliejinių kultūrų sėklos ir vaisiai; įvairūs grūdai, sėklos ir vaisiai; augalai, naudojami pramonėje ir medicinoje; šiaudai ir pašarai
13	Šelakas; lipai, dervos ir kiti augalų syvai bei ekstraktai
14	Augalinės pynimo medžiagos; augaliniai produktai, nenurodyti kitoje vietoje
15	Gyvūniniai arba augaliniai riebalai ir aliejus bei jų skilimo produktai; paruošti maistiniai riebalai; gyvūninis arba augalinis vaškas
16	Gaminiai iš mėsos, žuvies arba vėžiagyvių, moliuskų arba kitų vandens bestuburių
17	Cukrus ir konditerijos gaminiai iš cukraus
18	Kakava ir gaminiai iš kakavos
19	Gaminiai iš javų, miltų, krakmolo arba pieno; miltiniai konditerijos gaminiai
20	Produktai iš daržovių, vaisių, riešutų arba kitų augalų dalių
21	Įvairūs maisto produktai
22	Nealkoholiniai ir alkoholiniai gėrimai bei actas
23	Maisto pramonės liekanos ir atliekos; paruošti pašarai gyvūnams
24	Tabakas ir perdirbti tabako pakaitalai
25	Druska; siera; žemės ir akmenys; tinkavimo medžiagos, kalkės ir cementas
26	Rūdos, šlakai ir pelenai

27	Mineralinis kuras, mineralinės alyvos ir jų distiliavimo produktai; bituminės medžiagos; mineraliniai vašškai
28	Neorganiniai chemikalai; organiniai arba neorganiniai tauriųjų metalų, retųjų žemės metalų...
29	Organiniai chemijos produktai
30	Farmacijos produktai
31	Trąšos
32	Rauginimo arba dažymo ekstraktai; taninai ir jų dariniai; dažikliai, pigmentai...
33	Eteriniai aliejai ir kvapieji dervų ekstraktai (rezinoidai); parfumerijos, kosmetikos ir tualetiniai preparatai
34	Muilas, organinės paviršinio aktyvumo medžiagos, skalbikliai, tepimo priemonės, dirbtiniai vašškai...
35	Albumininės medžiagos; modifikuoti krakmolai; klijai; fermentai (enzimai)
36	Sprogmenys; pirotechnikos produktai; degtukai; piroforiniai lydiniai; tam tikros degiosios medžiagos
37	Fotografijos ir kinematografijos prekės
38	Įvairūs chemijos produktai
39	Plastikai ir jų dirbiniai
40	Kaučiukas ir jo dirbiniai
41	Žaliaminės odos (išskyrus kailius) ir išdirbta oda
42	Odos dirbiniai; balnai ir pakinktai; kelionės reikmenys, rankinės ir panašūs daiktai; dirbiniai iš gyvūnų žarnų...
43	Kailiai ir dirbtiniai kailiai; jų dirbiniai
44	Mediena ir medienos dirbiniai; medžio anglis
45	Kamštiena ir kamštienos dirbiniai
46	Dirbiniai iš šiaudų, esparto arba iš kitų pynimo medžiagų; pintinės ir kiti dirbiniai iš vytelių
47	Medienos arba kitų pluoštinių celiuliozinių medžiagų masė; popieriaus arba kartono atliekos ir liekanos
48	Popierius ir kartonas; popieriaus masės, popieriaus arba kartono dirbiniai
49	Spausdintos knygos, laikraščiai, reprodukcijos ir kiti poligrafijos pramonės dirbiniai; rankraščiai, mašinraščiai ir brėžiniai
50	Šilkas
51	Vilna, švelniavilnių arba šiurkščiavilnių gyvūnų plaukai; ašutų verpalai ir audiniai
52	Medvilnė
53	Kiti augaliniai tekstilės pluoštai; popieriaus verpalai ir popieriaus verpalų audiniai
54	Cheminiai elementarieji siūlai (gijos)

55	Cheminiai štapelio pluoštai
56	Vata, veltinys ir neaustinės medžiagos; specialieji verpalai; virvės, virvelės, lynai ir trosai bei jų dirbiniai
57	Kilimai ir kitos tekstilinės grindų dangos
58	Specialieji audiniai; siūtiniai (taftingo) tekstilės audiniai; nėriniai; gobelenai; apsiuvai; siuvinėjimai
59	Įmirkyti, aptraukti, padengti arba laminuoti tekstilės audiniai; tekstilės dirbiniai naudojami pramonėje
60	Megztinės arba nertinės medžiagos
61	Megzti arba nerti drabužiai ir jų priedai
62	Drabužiai ir jų priedai, išskyrus megztus ir nertus
63	Kiti gatavi tekstilės dirbiniai; rinkiniai; dėvėti drabužiai ir dėvėti tekstilės dirbiniai; skudurai
64	Avalynė, getrai ir panašūs dirbiniai; tokių dirbinių dalys
65	Galvos apdangalai ir jų dalys
66	Skėčiai, skėčiai nuo saulės, lazdos, lazdos-sėdynės, vytiniai, botagai ir jų dalys
67	Paruoštos naudoti plunksnos ir pūkai bei dirbiniai iš plunksnų arba pūkų; dirbtinės gėlės; dirbiniai iš žmonių plaukų
68	Dirbiniai iš akmens, gipso, cemento, asbesto, žėručio arba panašių medžiagų
69	Keramikos dirbiniai
70	Stiklas ir stiklo dirbiniai
71	Gamtiniai arba dirbtiniu būdu išauginti perlai, brangakmeniai arba pusbrangiai akmenys, taurieji metalai...
72	Geležis ir plienas (juodieji metalai)
73	Dirbiniai iš geležies arba iš plieno (iš juodųjų metalų)
74	Varis ir vario dirbiniai
75	Nikelis ir nikelio dirbiniai
76	Aliuminis ir aliuminio dirbiniai
78	Švinas ir švino dirbiniai
79	Cinkas ir cinko dirbiniai
80	Alavas ir alavo dirbiniai
81	Kiti netaurieji metalai; kermetai; dirbiniai iš šių medžiagų
82	Įrankiai, padargai, peiliai, šaukštai ir šakutės iš netauriųjų metalų; jų dalys iš netauriųjų metalų
83	Įvairūs dirbiniai iš netauriųjų metalų

84	Branduoliniai reaktoriai, katilai (boileriai), mašinos ir mechaniniai įrenginiai; jų dalys
85	Elektros mašinos ir įrenginiai bei jų dalys; garso įrašymo ir atkūrimo aparatai...
86	Geležinkelio arba tramvajaus lokomotyvai, riedmenys ir jų dalys; geležinkelių arba tramvajaus bėgių įrenginiai...
87	Antžeminio transporto priemonės, išskyrus geležinkelio ir tramvajaus riedmenis; jų dalys ir reikmenys
88	Orlaiviai, erdvėlaiviai ir jų dalys
89	Laivai, valtys ir plaukiojantieji įrenginiai
90	Optikos, fotografijos, kinematografijos, matavimo, kontrolės, precizijos, medicinos arba chirurgijos prietaisai...
91	Laikrodžiai ir jų dalys
92	Muzikos instrumentai; šių dirbinių dalys ir reikmenys
93	Ginklai ir šaudmenys; jų dalys ir reikmenys
94	Baldai; patalynės reikmenys, čiužiniai, čiužinių karkasai, dekoratyvinės pagalvėlės...
95	Žaislai, žaidimai ir sporto reikmenys; jų dalys ir reikmenys
96	Įvairūs pramonės dirbiniai
97	Meno kūriniai, kolekcionavimo objektai ir antikvariniai daiktai
YY	Kitos

•

3 priedas. Eksporto pagal dviejų ženklų kombinuotąją nomenklatūrą kitimas, 2006-2016 metais, tūkst. Eur. (1)

Nomenklat. Nr. Metai	01	02	3	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14
2006	42312,8	88606,8	80693,2	297829	3059,8	6277,9	84806,7	141322,5	13640,3	91045,2	15149,3	26624,5	1357,7	427
2007	59908,3	121578,3	97466,6	402340,1	3287,4	8028,1	127083,1	214628,2	16528,4	154036,9	40490,8	73774,4	908,7	374,5
2008	85140,8	129933,5	89486	388471,9	3638,7	17139	191100,8	279698,7	19082,4	324037,1	59017,5	82690,5	2032,7	122,4
2009	92960,8	123972,9	107508,3	334694,6	3996,1	10710,1	131152	196057,5	24153,2	250407,4	55527,2	96113,5	1744,9	118,4
2010	79500,9	148320,4	138478,9	417500,7	4886,5	15624,9	206809,7	286578,6	35065,7	236946,3	62273,1	108422,1	2553,2	63,3
2011	72754	195848,4	217757	478447,3	6393,4	29397,9	275463,7	355193,1	35968,9	248806,9	93901,9	115410	1912,6	52,6
2012	76012,9	212519,9	214906,3	550014,2	9489,2	46436,6	367014,2	439733,7	44512,5	524354,3	91478,4	223860,5	1288,8	71,7
2013	71664,2	224917,2	251063,5	601628,5	11952,4	72309	445018,8	455872,8	57217,7	563063,6	105811,6	167727,8	1720,2	32,7
2014	64432,8	226513,5	317398,7	593051,6	12230,1	100609	320567,2	387252,8	58839,5	596784,9	100541,9	120491,3	8121,6	134,6
2015	60235	222213,2	368036,8	421734,4	13442,3	131939,8	242142,5	372598,4	67788,8	594726,3	116835,4	189660,6	11691,4	260,7
2016	78217,8	203248	397592	434229	13157,4	125307,2	221530,5	211154,1	72553	593650,4	123627,1	105054,8	3915,8	234

3 priedas. Eksporto pagal dviejų ženklų kombinuotąją nomenklatūrą kitimas, 2006-2016 metais, tūkst. Eur. (2)

Nomenklat. Nr. Metal	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
2006	28471,3	97914,3	46452,3	48473,5	43442,3	28970	55499,1	51491,2	138548,8	136327,8	27663,3	1234,8	2662364,6	38487
2007	36123,3	104366,2	52304,3	44724	51346,3	42028,7	73909,9	82741,8	166349,5	153103,7	30827,6	1335	1677108,3	59016,9
2008	62557,7	127888,5	53175,7	62473,4	59605,9	41799,7	90268	113103,8	183756,5	109500,5	41786,4	631,5	3961436,2	91810,2
2009	44604,2	147888,4	46059,9	56471,6	58823,8	33060	84070,8	92340,9	183411,9	135151,7	19360,9	309,7	2513380,3	31314,4
2010	30006,1	173035	61967,1	62521,8	63428	30376,8	107242,1	158445,4	203888,9	178358,1	28393,6	373,8	3658953,3	48417,3
2011	37609,4	120204,7	81303,5	74904,9	78047,3	41029,1	123195,9	197228,4	200855,9	257585	44264,1	190,8	5099708	82611,7
2012	48925,4	143834	103574,6	82871,1	113337,7	47148,4	141808,5	268508,8	229706,3	258607,2	55084,9	865,4	5634456	105024,7
2013	56433,8	164091,6	99089,8	98222,5	128186,1	51314,4	166261,8	347153,6	235528,6	319525,6	68064,5	1114,4	5660871	101626,1
2014	81950,8	152924,5	99424,1	107255,6	149870,9	50721,8	169014	351364	211770,6	363175,1	41340,5	1374,5	4297036,5	114389,4
2015	99463,4	159613,1	86251,7	106730,1	152460,1	57437,1	176431,3	270972,4	213725,4	338668,7	40275,5	1203,7	3741163,1	115686,7
2016	112632,4	184625,6	102198	116464,3	157892,8	67370,9	179385,2	279667,2	216040,7	385402,3	31364	1388,3	3111592,2	101113,3

•

•

3 priedas. Eksporto pagal dviejų ženklų kombinuotąją nomenklatūrą kitimas, 2006-2016 metais, tūkst. Eur. (3)

Nomenklat. Nr. Metai	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42
2006	13219,3	76425	415184	58880,8	31414,6	16375	21780	413,4	8600,5	47532,4	534444,7	44671,1	19221,5	9714,6
2007	14663,7	106086,3	617154,8	69797,4	33759,9	20083,3	24748,3	247,5	5306,2	56256,5	933789,6	59652,2	18723,1	14905,4
2008	25717,8	141026,6	1019179,2	66098,7	34148,1	24057,1	34464,6	243,8	4591,9	109348,7	899264,4	57648,1	14146,8	17646,5
2009	19015,8	191824,3	525499,1	57898,5	47466,8	27207,1	25645,7	192,6	5038,2	138966,2	755523,2	41170,7	11909,6	14669,9
2010	43580	229073,1	603176,9	81810,7	57451,9	35807,1	34131	120,5	4483	135436,7	1002596,1	62454,3	18640,3	17251,3
2011	62969,4	269665,6	971994,9	90220,6	85536,9	52911,6	44298,9	121	3570,1	182166,6	1166519,3	83056	21924,5	22054,8
2012	73064,7	320627,7	988013,7	112349,6	96354,4	65577	48915,1	230,7	4233,4	223949,9	1292767,2	93715,4	18919,7	31489,4
2013	57921,4	385009	802082,5	135417,6	111129,7	86626,5	58505,9	314,7	5073,3	245532,9	1385908,5	104365,2	22082,7	48784,8
2014	61707,3	515647,2	842662,1	126721,2	137506,9	91575	77287,4	338,8	6809	253827,1	1399418,8	108618,9	25667,6	45620,1
2015	90401	633678,7	916796,7	104112,4	153243,1	86909,4	91633,2	411,1	14817,2	277362,7	1305478,5	105615,6	26352,3	37506
2016	100256	724521,3	688363,7	107326,3	198089,4	100756,6	103392	449,5	16477,7	330431,3	1375656	118496,6	21093,5	35448,4

3 priedas. Eksporto pagal dviejų ženklų kombinuotąją nomenklatūrą kitimas, 2006-2016 metais, tūkst. Eur. (4)

Nomenklat. Nr. Metai	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56
2006	18641,6	455297	324,8	3207,5	8421,2	111487,3	40149,6	196,2	53952,8	27778,4	42316,2	43565	42947,9	40776,1
2007	21294,8	571449,6	887	2636	12026	134878,3	48481,8	101,4	65283,5	25053,9	40728,9	50719,5	42524,1	49740,1
2008	24350,1	501642,1	226,5	2644,7	15683,5	140430,2	53420,6	172,7	54003,7	18437,2	31954,2	43115,4	32605,7	47311
2009	20793,1	383843,7	1090,9	2339,2	10857,8	133867,7	48496,8	207,3	40178,1	12498,6	20778,4	36780,7	17477,3	47825,4
2010	31443,6	540156,1	435,5	2694,2	16061,6	211942,4	68662,1	228,9	56247,6	21463,8	26235,9	53973	20333	78511,8
2011	45434	670657,5	255,4	2407,2	28761,6	256449,6	77589,8	250,1	63912,3	20885,1	33400,7	57987,9	22349,2	95550
2012	63200,7	691756,4	501,5	2586,8	32488,9	292051,8	81300,1	294	60530,3	23278,1	33002,3	58370,9	23472,6	95133,5
2013	88119,5	795248,5	774,6	2936	28454,9	292457,7	90147,2	532,1	65692,9	30316,8	33979,6	61594,9	22697,6	106816,4
2014	64573,4	856754,8	462,4	3873,2	25076,2	301007,1	87394,9	687,7	77345,2	26373,9	37600,3	67014,1	75848	112503,4
2015	74634	866329,8	542,4	4286,9	18424,5	261564,4	90530,4	331,5	72430,2	23284,2	43619,7	68773,9	23796	114357,6
2016	51569,6	904411,4	474,8	5222,8	23177,1	259859,6	92388,2	484,8	87511,6	26532,6	46805,8	58468,1	23882,5	116839,4



3 priedas. Eksporto pagal dviejų ženklų kombinuotąją nomenklatūrą kitimas, 2006-2016 metais, tūkst. Eur. (5)

Nomenklat. Nr. Metai	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
2006	1544,5	14377,9	6097,3	11443,6	195034,9	362661,3	92276,6	18300,1	2555,8	580,8	264,9	59880,8	15061,3	45054,1
2007	2522,5	14379,1	8999,8	13737,9	204174	333757,3	93220,7	21462,5	2532,7	371	305	73518,6	17969,5	53228,1
2008	4135,5	10826	8741,1	12726,8	240914,8	286998,1	93977,8	25186,2	2891,3	263,2	489,2	78321,3	21726	56756,8
2009	1711,3	6710,7	10312,7	11319,4	230844,3	235885,7	87637,6	22435,6	3276	265,9	435,7	50338,4	16551	40484,2
2010	1640,8	6803,7	10940,4	16436,5	258578,5	280706,3	102005,6	22992,5	3987,9	852,8	339,2	71267,1	22141,1	51295,4
2011	2316,2	8014,3	12933	16165	297840,2	318455,2	113152,8	31071,8	3824,8	605,2	315,8	74316,7	24010,8	68353,6
2012	5965	9187,2	15145,8	19483,2	261885,9	347665	134591,8	48300,5	6664,9	752,5	436,2	91711,2	38057,4	88511,2
2013	7937,4	8377,2	14626,1	19642,6	291472,5	417499,4	146906,1	120202,1	9690,9	1002,9	436,9	102554,6	55812,4	100965
2014	5404	8625,2	12529,9	25287,8	298184	414128,2	155640,7	116330,8	9412,2	879,8	566,3	108059,2	44093,6	113093,2
2015	4863,8	8898	13368,5	28232,2	254031,1	372347,8	155033,3	71836,3	7309,3	992,5	692	97893,6	31131,2	120583,8
2016	6781,9	8058,4	19745,7	30924,2	265106,4	370015,7	162932	65558,8	8355,4	1128,4	990,4	115431,8	34127,5	121917,2

3 priedas. Eksporto pagal dviejų ženklų kombinuotąją nomenklatūrą kitimas, 2006-2016 metais, tūkst. Eur. (6)

Nomenklat. Nr. Metai	71	72	73	74	75	76	78	79	80	81	82	83	84	85
2006	34075,7	194293,3	196356,2	16529,1	466,2	36591,7	3940,8	1613,1	39	411,7	10021,4	55178,5	682285	732750,9
2007	62112,1	261050,2	245432,6	16587,6	1268,9	42846,4	14446,9	1363,1	309,8	1199,8	13600,3	56963,9	830443,1	788318,4
2008	60509,9	328328,9	302745,4	15985,1	3660,4	42136,7	7064	1097,8	82,4	2005,6	14783,3	48822,6	901521,1	811447,6
2009	29963,1	167456,2	250748,1	10951,2	1120,3	35791,3	4477,4	1034,4	13,2	1668,9	10974,1	42007,1	654635,5	526422
2010	53527	255502,1	289864,9	16821,9	1858,9	58405,7	7070,3	1091,5	43,1	1867,2	16243,4	52403,8	922494,9	711917,6
2011	79205,1	353007,4	367073,8	52134,8	3466,8	74770,9	7586,1	1793,4	188,2	5367,2	18422,8	61720,8	1242111,9	847343,7
2012	93517,4	378753,7	419152	44335,7	2541,9	96521,1	7681,3	1944,6	116	4016,4	25791,7	78245,7	1653451,8	970707
2013	79547,4	295230,3	464363,7	69219,6	1240,2	108193,5	5447,1	2355,9	159,9	7791,8	63657,5	99340	1810319,4	1111966,2
2014	77309,4	317670,5	492029,3	74863,7	2104,9	112154,8	5377,9	4719,5	157	2313,1	36682,4	100573,5	2124782,4	1638578,9
2015	73265,9	278588,3	505206	73728,9	3182,9	127828,4	5182,8	3642,2	102,4	2746,5	31803,3	87314,8	1892553,1	1503704,7
2016	75633,8	291947,9	541370,2	64194,7	3300,1	141607,4	4575	1451,1	230,9	2715,9	36071,6	89637,8	1851755,4	1464779,1

3 priedas. Eksporto pagal dviejų ženklų kombinuotąją nomenklatūrą kitimas, 2006-2016 metais, tūkst. Eur. (7)

Nomenklat. Nr. Metai	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	YY	Iš viso
2006	2228,7	898123,6	45481,8	197700,6	128674,8	2293,4	192,3	2069,8	639402,3	33102,1	29882,1	414,3	8159	11262842,8
2007	5367,8	1109843,1	28341,2	176354,8	206407,1	2116,7	273,9	5671,6	771825,2	44797,2	39162,2	527,6	5869,7	12509378,3
2008	6652,8	1130788,7	84308,7	155840,9	370600,3	3179,2	502	6932,3	766267	32537,4	39574,9	948,1	9844,2	16077087,3
2009	4233,1	690994,2	16784,2	144136,4	199081,6	3474,7	341,4	4352,6	696361,2	28450,7	28852,2	504,9	9334,6	11796801,2
2010	30925,7	1013218	7543,1	163696,6	251518,9	5150,2	294,7	7124,7	832756,8	42262,5	35908,7	419,6	17976,2	15650729,8
2011	35565	1446479	9933,6	54297,7	319647,4	6710,1	462,3	6470,3	1027995,2	55464,6	49215,3	563,6	53525	20150844,4
2012	12900,4	1373840,8	32550	70415,3	397487,9	9798,1	1086,8	8125,8	1236271,8	62968,1	65585,4	641,2	66933,3	23047361
2013	21206,5	1417027,9	30148,2	49982,8	425125,9	12224,8	1223,5	8722,4	1360751,5	64115,4	77874,2	1335	62900,2	24544604,1
2014	27540,6	1132757,9	22696	63988,8	496926,5	14827,2	1912,6	4377,3	1557100,2	75132,6	80869,4	713,6	52435,4	24361334,1
2015	15696	841024,2	24588,7	22383	518489,7	13720,4	2197,8	6588,5	1623342,9	67810,1	73915,3	1336,1	56124,9	22903892,5
2016	19469,4	928749,3	33584,7	23811,2	570676	13603	2633,6	11349,9	1743940,1	80698,7	73361,4	4370,9	73281,8	22608869,6

4 priedas. Lietuviškos kilmės eksporto kitimas 2006-2016 metais, pagal kombinuotąją dviejų ženklų nomenklatūrą, tūkst. Eur.

Nomenklat. Nr. Metai	04	27	31	39	44	62	84	85	87	94
2006	296681,3	2628576	410722,7	412949,3	412273,6	302532,5	247139,8	434240,3	133818,5	601194,2
2007	399238,8	1648669	608463,8	802831,6	507514,7	255951	307305,5	365046,9	158749	711415,5
2008	382738,1	3941424	999871,1	749463,1	420942	218536	288280,7	281217,1	158125,4	705430,4
2009	328277,1	2483433	489468,7	613434,2	316364	165874,2	169366,4	218408,7	81572,8	634040,2
2010	398402,3	3547130	570815,2	790807,4	457949,5	198045,4	226621,5	273775,8	126494,5	756877,8
2011	462405,7	4756967	932468,1	939618,9	571314,9	210817,4	264190,5	320245,6	162805,2	918533
2012	529918,5	4972383	926498,9	999118,7	571498,1	212022,1	269969,9	333449,7	163704,1	1060794
2013	569828	4993163	720464	1029110	654709,4	224901,8	300955,3	327665,2	164447,1	1133937
2014	562035,2	3567220	745844,6	1014986	697425,2	226630,6	295791,2	388278,1	161379,1	1316146
2015	404134,1	2927659	811429,1	968273,2	697200,1	226921	307526,4	497418,6	157722,3	1423347
2016	415292,6	2560631	584248,9	1008331	738570,9	218996,3	335138,7	532073,3	168485,3	1550739