

Pārvadājumos starp Latviju un Ķīnu bez loģistiķu padoma neiztikt

Preču eksportā vai importā no Ķīnas būtiski ir saprast visu loģistikas ķēdi, muitas procedūras, kā arī abu pušu izmaksas un atbildību



«Aptaujājot divas, trīs kompānijas, klients samērā ātri varēs saprast, kādas ir izmaksas preču transportēšanai no durvīm līdz durvīm vienam vai otram transporta veidam,» norāda Schenker gaisa un jūras kravu pārvadājumu direktors Aivars Joksts.

Sākotnējā posmā, kad Latvijas uzņēmums veic pārrunas ar preču piegādātāju vai saņēmēju Ķīnā, svarīgi ir saprast, kādas ir abu pušu prasības par kravas piegādes vai saņemšanas noteikumiem, sarunā ar DB norāda Schenker gaisa un jūras kravu pārvadājumu direktors Aivars Joksts un dzelzceļa loģistikas un pārvadājumu direktore Jūlija Vasiļkova. Piegādes nosacījumi ir viens no pamatjautājumiem, un ar to sākas līguma parakstīšana. Abām pusēm ir būtiski saprast, kas tad īsti domāts ar *Incoterms* noteikumiem (nosaka pircēja un pārdevēja pienākumu sadalījumu preču piegādē), jo aiz trīs burtu saīsinājumiem slēpjas arī atbildība, tostarp par pašu preču un transporta izmaksām. Piemēram, tradicionāli piegādēm no Ķīnas uz Eiropu ir FOB noteikumi (*free on board* – preces tiek nosūtītas uz pircēja kuģi, pārkrauša-

nu apmaksā pārdevējs). Ir gan situācijas, kad nosūtītājs vēlas, lai saņēmējs uzņemtos visu atbildību jau no rūpnīcas (*EXW – ex works*). Šajā gadījumā nosūtītāja pienākums ir sapakot preces un iesniegt dokumentus.

Visi grib pelnīt

Reizēm gan nosūtītājs nepiekrīt atdot kravu «pie durvīm», jo vēlas pats to piegādāt līdz ostai, lai varētu papildus nopelnīt uz labi atrādātu loģistikas procesu rēķina, norāda J. Vasiļkova. Nosūtītājs var arī izteikt vēlmi piegādāt kravu līdz Eiropai. Tādās situācijās jāprecizē, par kādu vietu ir runa, jo saņēmējs sagaida, ka preces tiks piegādātas, piemēram, līdz Rīgai, bet reāli kravu var nosūtīt tikai līdz kādai no lielajām Eiropas ostām. Rezultātā klientam rodas ļoti lielas papildu izmaksas, lai piegādātu precī no Roterdamas vai Hamburgas līdz Latvijai.

Lai izvairītos no šādām problēmām, labāk jau sarunu sākumā ar Ķīnas partneri paralēli piesaistīt loģistikas kompāniju. Atkarībā no preces veida un vēlamā piegādes termiņa iespējams piedāvāt vairākus transportēšanas risinājumus, sākot ar standarta jūras vai avio un beidzot ar kombinētajiem pārvadājumiem, tostarp pa dzelzceļu. Ja, ievadot preces Latvijā, Ķīnas partneris uzstāj uz CIF (*cost, insurance and freight* – pārdevējs maksā par preču pārvadājumu un apdrošināšanu uz norādīto ostu) vai DDP (*delivered duty paid* – pārdevējs veic piegādi uz norādīto vietu, sedz visas izmaksas, ieskaitot muitas nodokļus) noteikumiem, jāprasa, lai atsevišķi tiktu norādīta preces un transporta cena, iesaka transporta loģistikas risinājumu kompānijas LSH pārstāvis Gunvaldis Ezermanis. Šādos gadījumos ir pamats



FOTO - AGNESE GULBE /LETA

bažām, ka transporta izmaksas būs paaugstinātas, ķīniešiem izmantojot zināmus aģentus, ar kuriem viņi pēc tam dalās peļņā. Savukārt, eksportējot preces no Latvijas, ja nav vēlētās ņemties ar transporta jautājumiem, var izmantot EXW noteikumus.

Nekāpt uz grābekļiem

Atbildot uz jautājumu, kādas ir visbiežāk pieļautās Latvijas uzņēmēju kļūdas, A. Joksts teic, ka, domājot par importu, komersantiem jāpārbauda, vai Ķīnas nosūtītājam ir eksporta licences un atļaujas, jo ne katrs ķīniešu ražotājs drīkst eksportēt. Šādā situācijā jāmeklē starpnieks, kas uzņemsies eksportēšanu, un jāreķinās ar papildu izdevumiem. Tāpat ir būtiski pārbaudīt pēc preces muitas koda, kādas ir prasības ievēšanai Latvijā, piemēram, sertifikātiem un marķējumiem. Iespējams, būs nepieciešamas īpašas atļaujas. Esošajā tirgus situācijā importētājiem transporta kompāniju labāk izvēlēties Latvijā, kur pārvadājumu jomā ir liela konkurence, nevis pašauties uz nosūtītāju, veicot priekšapmaksu, jo pēc tam var rasties papildu izmaksas. Veicot divu, trīs kompāniju aptauju, klients samērā ātri varēs saprast, kādas ir izmaksas preču transportēšanai no durvīm līdz durvīm vienam vai otram transporta veidam.

Pats sāpīgākais importā ir uzķēršanās uz lētajām ķīniešu pārvadājumu cenām, norāda transporta loģistikas risinājumu kompānijas G. Ezermanis. Proti, mēdz gadīties, ka Ķīnas aģents norāda tikai daļu no pārvadājumu izmaksām, bet rezultātā preču saņēmējam, nepārzinot reālās tirgus cenas, nākas

maksāt divtik. Pēc viņa teiktā, uz papīra, slēdzot līgumus, nekad nevar 100% paredzēt visas iespējamās situācijas, tādēļ jāņem vērā ķīniešu mentalitāte un domāšanas veids. Piemēram, pretstatā rietumniekiem, kas atklāti pateiks, ka kaut ko nevar izdarīt, austrumnieku mentalitāte īsti neļauj pateikt skaidru «nē», jo tas nozīmētu zaudēt savu seju. Situācijās, kad sākas šāda izlocīšanās, jāskaidro uzmanīties. Tāpat jāreķinās, ka strīdus situācijās tiesvedībā Ķīnā var necerēt ne uz ko, jo iznākums pamatā mēdz būt par labu ķīniešu pusei. Austrumniekiem būtiski ir arī personīgi satikties, un iespējams, ka vairākas stundas norunāsi par laiku un ģimeni un tikai pēdējās pusstundas laikā noslēgsi līgumu.

Visi gan zina, ka Ķīnas tirgus ir liels, taču jāņem vērā, ka šīs valsts reģioni būtiski atšķiras un bagātība lielākoties bāzējas austrumu krastā, ostu rajonos, bet vidienē valda nabadzība. Nevajag uzķerties uz lieliem iespējamā eksporta apjomiem, brīdina eksperts. Ir bijuši gadījumi, kad potenciālajam ķīniešu partnerim ir skaista vietne, birojs un, aizbraucot uz Ķīnu, jūs sagaida ar limuzīnu. Rezultātā tiek noslēgts līgums par simtiem tūkstošu vai pat miljonu eiro. Šādā pacilitābā jums nebūs problēmu samaksāt kādus 6000 eiro, lai ar notariālu apstiprinājumu it kā līgumu aktualizētu. Taču beigās tas viss izrādās krāpniecība, lai tikai iegūtu no jums šos dažus tūkstošus. Problēma ir arī tā, ka Ķīnā nav vienota uzņēmumu reģistra un pašam ir grūti šīs valsts kompānijas pārbaudīt. Tādēļ ieteicams piesaistīt kādu uzņēmumu, kas to var izdarīt Latvijā komersanta vie-

tā. Plānojot nopietnas sarunas, ieteicams izmantot tur strādājošos Eiropas konsultantu birojus. Dažādi konsultanti arī var uz vietas pārliecināties par preču kvalitāti un atbilstību, kuras komersants vēlas ievest Latvijā. Runājot par iespējamo produkcijas eksportu uz Ķīnu, G. Ezermanis lēš, ka šajā austrumu tirgū aizvien var ielauzties ar ekskluzivitāti. Pārtikas ražotājiem gan jāreķinās ar viņu garšas kārpiņām, piemēram, īstais ķīniešu ēdiens ir pavisam citāds, nekā mēs esam pieraduši to redzēt Latvijā. Līdz ar to nevajadzētu lolot cerības, ka varēsīm milzīgos apjomos tur tirgot savu ierasto pārtikas produkciju.

Sekot cenai

Arī preču eksportētājiem sākumā jātieks skaidrībā par nepieciešamajiem sertifikātiem, atzīmē J. Vasiļkova. Eksporta piegādes no Eiropas parasti tiek organizētas līdz saņemšanas lidostai vai ostai, tālāko atbildību uzņemoties saņēmējam. Tas jo īpaši svarīgi ir tiem komersantiem, kam nav bijusi darīšana ar loģistikas pakalpojumiem Ķīnā. Protams, pastāv iespēja pārdot precī arī šeit ar FOB vai EXW noteikumiem. Tas, kādu risinājumu labāk izvēlēties, lielākoties ir atkarīgs no ražotāja pieredzes, jo iespējai papildus nopelnīt, organizējot loģistikas ķēdi, līdzī iet arī atbildība. Latvijas eksportētājam arī jāsaprot riski, ja viņš pats sūta savu kravu līdz Ķīnas ostai, jo katru mēnesi jūras frakti tiek mainīti. Jārēķinās, ka, nespējot nosūtīt šomēnes, var nākties maksāt vairāk nākamajā mēnesī fraktu pieauguma dēļ. Arī preču importētājiem svarīgi ir sekot līdzi pārvadājumu cenai,

Kravu plūsmu starp Latviju un Ķīnu lielākoties arvien nodrošina un arī nākotnē nodrošinās jūras konteineru pārvadājumi, taču nav izslēgts, ka Latvijas komersanti varētu sākt mēģināt dārgākos, bet ātrākos dzelzceļa pārvadājumus, ja caur mūsu valsti tiks organizēta Ķīnas-Skandināvijas kravu plūsma.



FOTO - EDIŠIS/PALENSLETA



«Reizēm nosūtītājs nepiekrīt atdot kravu «pie durvīm», jo vēlas pats to piegādāt līdz ostai, lai varētu papildus nopelnīt,» norāda Schenker dzelzceļa loģistikas un pārvadājumu direktore Jūlija Vasilkova.

kas ir visai mainīga, norāda JYSK Loģistikas departamenta direktors Artūrs Vikmanis, piebilstot, ka viņa pārstāvētais uzņēmums ir pietiekami liels, lai fiksētu pārvadājumu cenu uz gadu. Iespējams, ka reizēm izdevīgāk būtu pakalpojumu pirkt pārvadājumu biržā un, fiksējot cenu, iznākt pārmaksāt, taču rezultātā preču pircēji var rēķināties ar zināmu cenu un ienākumiem.

Dzelzceļu vēl ne

Pārvadājumu veids būs atkarīgs no preču grupas, skaidro A. Joksts. Aviācija, protams, būs ātrākais un drošākais risinājums. To gan galvenokārt izmanto precēm, kas ātri zaudē vērtību, piemēram, mobilajiem telefoniem. Līdzīgi arī no Latvijas uz Ķīnu aviopārvadājumus izmanto elektronikas, medikamentu, kā arī preču paraugu piegādei. Komentējot iespēju Latvijas kravu eksportētājiem izmantot dzelzceļa pārvadājumus Ķīnas virzienā, viņš norāda: ja Baltijas valstis un Skandināvija apvienos savus spēkus, tad tāda iespēja pastāv. Tā kā tas ir arī politisks jautājums, te būtu jāpieslēdzas valstij, jo vienam ekspeditoram nekas nesanāks. Interesanti, ka pārvadājumu apjomi, kas no Ķīnas nonāk Eiropā caur Brestu, galu galā nav nemaz tik niecīgi. Patlaban vilcieni no Ķīnas ar 60 konteineriem (40 pēdu) uz Eiropu nāk katru dienu. Turklāt līdzvērtīgi apjomi tiek sūtīti abos virzienos. No publiski izskanējušās informācijas par Latvijas tranzīta koridora izmantošanu pagaidām gan ir maz skaidrības, kādas preces vedīs iecerētais testa vilciens caur Latviju. Lai gan šāda iespēja pastāv jau tagad, klienti nepiekrīt ar savām

precēm izmēģināt dzelzceļa pārvadājumus no Ķīnas caur Poliju uz Latviju. Tā vietā komersanti labāk izvēlas tradicionālos jūras pārvadājumus, kas prasīs 40 dienas. Konteineru pa dzelzceļu uz Rīgu patlaban var piegādāt 20 dienās, bet maksa būs 3–4 reizes augstāka nekā pa jūru, kaut arī regulāros konteineru vilcienus dotē Ķīnas valdība. JYSK preču segments nav tik vērtīgs, lai uztrauktos par naudas iesaldēšanu un jūras pārvadājumu vietā izmantotu gaisa vai dzelzceļa transportu, saka A. Vikmanis, piebilstot, ka pārvadājumu jomā sadarbojas ar globālajām loģistikas kompānijām.

Muita un papīri

Komentējot regulāro Ministru kabineta noteikumu izstrādi saistībā ar jauno Muitas likumu, J. Vasilkova norāda, ka var mainīties muitas procedūras un noteiktas dokumentu prasības, bet, runājot par Ķīnas eksportu, nekas radikāli mainījies nav. Attiecībā uz potenciālajiem strīdiem ar muitu gadījumos, kad tiek konstatētas atšķirības starp pavadokļiem un konteinerā esošajām precēm, jāņem vērā, ka par visiem pavadokļiem atbildīgs ir klients. Tādējādi pirms līguma slēgšanas, iespējams, nepieciešams konsultēties ar ekspeditoru, lai tiktu skaidrībā, kādi dokumenti būs vajadzīgi atmuitošānai. Tāpat var saņemt no muitas t.s. saistošo izziņu par to, ar kādu kodu precī deklarēt. Pats par sevi saprotams, ka būtiski ir pārliecināties par piegādātāja uzticamību, izmantojot kredītvēstules, lai nebūtu tā, ka par precī ir samaksāts, bet tā netiek piegādāta. Tās gan būs papildu izmaksas, bet būs garantija, ka

prece tiks saņemta. Banku iesaistīšana der lielākiem apjomiem, bet mazākos darījumos komisijas maksa var izrādīties lielāka par plānoto peļņu, saka G. Ezermanis. Mazākām kompānijām, kam nav sava muižošanas departamenta vai deklarantu, dokumentācijas kārtošānu var nākties pirkt ārpuskompānijā, atzīmē A. Vikmanis.

Pareizi pakot un kraut

Viena no lietām, kam īpaši jāpievērš uzmanība, ir kravai atbilstoša stiprināšana un iepakojums, kas, protams, maksā naudu, norāda A. Joksts. Taču, ja uz to taupa, var sabojāt visu konteineru, piemēram, precei sabojājoties no pašas svara vai pārkraušanas brīdī. Tāpat jāreķinās, ka pārvadājuma laikā var veidoties kondensāts, jo dienas laikā temperatūra jūrā vairākas reizes stipri var mainīties. Ja mitrums neabsorbējas vai paliek iepakojuma iekšienē, prece var tikt sabojāta, konteineram esot ceļā pusotru mēnesi. Tiklīdz kā problēma tiek konstatēta, vēlams piesaistīt starptautiski atzītu vērtētāju, kas uzrakstīs atbilstošu aktu par notikušo, piemēram, to, vai preču bojājumi ir lietus ūdens vai jūras ūdens dēļ. Faktiski par dažādiem iespējamām kravu bojājumiem pamatā atbild vai nu nosūtītājs, vai saņēmējs, norāda jūras konteineru pārvadājumu kompānijas CMA CGM pārstāve Larisa Maskova. Turklāt klientiem vajadzētu ņemt vērā, ka viņiem ir tikai dažas dienas laika, lai līnijai paziņotu, ka krava ir bojāta, jo pēc tam pretenzijas izteikt nevarēs. Lai par to nebūtu jāuztraucas, der izmantot rokasgrāmatas, kurās paskaidrots, kā

preces pareizi iekraut un nostiprināt. Katrā ziņā jābūt uzmanīgam, jo kuģniecība neatbildēs arī par to, ja nosūtītājs būt ielicis kravu, piemēram, sarūsējušā konteinerā, kam ceļā būs izveidojušies caurumi, kuru dēļ preces tiks sabojātas. Savukārt aviopārvadājumu jomā jāņem vērā izmēru ierobežojumi, norāda G. Ezermanis.

Vajag apdrošināt

Būtiski ir arī apdrošināt ne tikai pārvadātāja atbildību, bet arī pašu kravu, kas neprasis lielus papildu izdevumus, norāda A. Joksts. «Plika» standarta apdrošināšana būs noteikta summa par kilogramu, kas nesegs 100% preču vērtību to bojāejas dēļ, turklāt pretenzijas izskatīšana var būt pietiekami ilga. Var gadīties, ka grūti arī izsekot, kas atbildīgs par kravas bojājumiem vai izstrūkumu. Ja plombe bojāta, tad kuģniecībai jāuzņemas atbildība. Ja nav bojāta, tad nosūtītājs kaut ko nav pareizi izdarījis. Apdrošināšana nav tik dārga kā izdevumi, kas radīsies, piemēram, par iespējamu kuģa glābšanas operāciju. Šādā situācijā visai ievērojamas summas tiks sadalītas starp visiem kravu īpašniekiem, par ko aizvien daudzi klienti ir pārsteigti, brīdina L. Maskova. Kravu apdrošināšana to visu sedz, skaidro *Marine Services Group* kravu apdrošināšanas vadītājs Imants Shovkovs. Pēc viņa teiktā, tas prasīs tikai 0,1–0,2% no kravas vērtības. Tā kā JYSK visas kravas apdrošina visā loģistikas ķēdē no piegādātāja līdz veikalam, tad nav jāuztraucas par situācijām, kad tās ir samirkušas vai bojātas, jo šos jautājumus risina apdrošinātāji, saka A. Vikmanis.

Egons Mudulis

” VIEDOKLIS

Ceļa karte Latvijas uzņēmumiem

Kaspars Rožkalns, LIAA pārstāvniecības Ķīnā (Šanhajā un Ninbo) vadītājs:

Jautājums par iespējamām grābekļiem sadarbībā ar Ķīnu ir ļoti sarežģīts, tādēļ aprakstīšu pavisam īsu un vienkāršu ceļa karti uzņēmumam, kas būtu jāzina, pirms sākt eksportu.

Pirmkārt, jāpārbauda konkrētā produkta vai pakalpojuma nepieciešamība un attiecīgi tirgus izmērs. Tā kā Ķīna atrodas tālu, tad arī kultūras atšķirības ir ļoti lielas un atstāj tiešu ietekmi uz patērētājiem produktiem un izmantotajiem pakalpojumiem. Piemēram, Ķīnā ļoti nepopulāras ir mājas ar zaļas krāsas jumtiem, jo, pēc seniem ticējumiem, tas nozīmē, ka sieva krāp mājas īpašnieku. Ja kompānijas produkts ir zaļas krāsas jumta segums, tad Ķīnas tirgus, iespējams, būs neaizsniiedzams. Tādēļ iesaku sazināties ar Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras (LIAA) pārstāvniecību, lai vienkārši pajautātu: «Vai manu produktu pircīs? Kāda ir plaukta cena? Kuri no konkurentiem jau ir Ķīnā?» Jāsaprot, ka Ķīnā ir pieejami gandrīz visi Eiropas un pārējās pasaules produkti, attiecīgi konkurence ir ļoti sīva. Zīmols ir nenoliedzama vērtība, bet izveidot zināmu zīmolu maksā ārkārtīgi dārgi. Iespējams, jāfokussējas uz konkrētām nišām, kur tas būs daudz reālāk. Ja produktam ir derīguma termiņš, jāņem vērā, ka Ķīnas pircēji parasti pieprasa ļoti garus termiņus (apmēram 12 mēneši), jo ceļā vien paiet divi mēneši, kā arī atmuitojot var zaudēt vēl 1–2 mēnešus. Otrkārt, kad tirgus izpēte ir veikta, jāpārliecinās, vai nav juridisku šķēršļu: ir produktu sertifikācija, importa atļauja no Latvijas u.c. Šajā jautājumā iesaku sagatavot sava produkta aprakstu angļu valodā un sazināties ar Latvijas vēstniecību Ķīnā, jo tieši viņi sazināsies ar kompetento pāraudzības iestādi, lai saņemtu atbildi par konkrēto produktu.

Treškārt, ja tirgus ir atrasts un juridisku šķēršļu nav, tad ir laiks padomāt par savu intelektuālo īpašumu. Noteikti iesaku visiem uzņēmumiem savas preču zīmes un loģotipu reģistrēt Ķīnā, jo tā neatzīst pasaules patentus, bet tikai tās preču zīmes, kuras ir reģistrētas tur. Reģistrācijai noteikti jāizmanto kāds no autorizētajiem aģentiem, to noteikti nevajadzētu uzticēt savam sadarbības partnerim, jo viņš, pat nevēlot ļaunu, veiks reģistrāciju uz sava vārda, jo tā būs ērtāk, tomēr, ja vēlāk radīsies problēmas, preču zīme piederēs viņam, un Latvijas ražotājs vairs nevarēs pārdot veikalos preces ar savu zīmolu. Šajā jautājumā jāsaazinās ar LIAA pārstāvniecību vai Eiropas Komisijas izveidoto intelektuālā īpašuma aizsardzības centru *IPR-Helpdesk China*: <http://www.china-iprhelpdesk.eu>.

Ceturtkārt, ja iepriekšējie soļi veikti un zīmola aizsardzība sāka, var fokusēties uz mārketinga aktivitātēm. Ķīna ir sarežģīts tirgus, tādēļ, visticamāk, uzņēmumam būs vajadzīgs vietējais partneris. Tas, vai tas ir aģents, pārstāvis, izplatītājs, kopuzņēmums vai franšīzes pircējs, ir katra uzņēmuma produkta specifiskas un uzņēmuma politikas jautājums. Svarīgi saprast, ka, strādājot no Latvijas ar Ķīnu, laika atšķirība ir 5–6 stundas (vasaras un ziemas laiks). Ķīnā ļoti daudzi uzņēmumi ļoti slikti komunicē angļu valodā, tādēļ nepieciešams kāds, kurš runā ķīniski. Ļoti palīdz arī tas, ja ir vietējais cilvēks, kurš pārzina mentalitāti un kultūru, jo Ķīnā bieži ir jāspēj novērtēt, kur ir patiesa interese iegādāties produktu, bet kur interese ir tikai aiz pieklājības. No pašākiem iesaku apmeklēt izstādes vai nu LIAA stendos, vai individuālos stendos, pēc tam saņemt atbalstu no ERAF programmas 80% apmērā. Iesaku braukt tirdzniecības misijās vai individuālās vizītēs uz Ķīnu, kur LIAA var palīdzēt sarunāt konkrētas tikšanās ar partneriem. Pēc tam ļoti nozīmīgi ir iegūtos kontaktus apstrādāt: sūtīt piedāvājumus, zvanīt viņiem, apjautāties par interesi. Runājot ar lielākā pārtikas interneta veikala Importa departamenta vadītāju, varu citēt viņa teikto: «Man dienā tiek piedāvāti ap 300 dažādu jaunu produktu, un es nevaru visus atcerēties, jo daudzi ir ļoti līdzīgi gan pēc iepakojuma, gan cenas. Šādos gadījumos ar komandu izvēlamies strādāt ar tiem, kuri ir aktīvāki.»

Piektkārt, kad atrasts sadarbības partneris un biznesa modelis, jāslēdz līgums ar partneri. Līgumam noteikti jābūt arī ķīniešu valodā, turklāt domstarpību gadījumā, ja lieta nonāks līdz Ķīnas tiesai, tiks izvērtēta tikai tā līguma daļa, kura ir ķīniski. Gatavojot līgumu, būtu labi to iedot pārlasīt arī vietējam juristam. Šeit talkā var nākt Eiropas Savienības Mazo un vidējo uzņēmumu centrs, kuru ekspertu vidū ir juristi ar ilgstošu pieredzi Ķīnā: <http://eusmecentre.org.cn/>. Runājot par sakarsa nosacījumiem, tie ir visādi, bet pamatā dalās pa industriju un ir līdzīgi citur sastopamiem standartiem. Piemēram, pārtikas sektorā normāla prakse ir, ka eksportētājs saņem pilnu samaksu par kravu, to nosūtot, tomēr lielās pārtikas ķēdēs, it īpaši sākumā, vēlas testēt produktu tikai dažos veikalos ļoti mazos apjomos, tāpēc tās gribēs nopirkt tikai dažas paletes nedēļā. Tad nu ražotājam ir jāizvēlas piekrist šādam modelim, kur viņš vai viņa Ķīnas partneris kravu tur noliktavā Ķīnā un izplata to pakāpeniski vai meklē citu veikalu ķēdi. Vēl jāpiebilst, ka darbojas arī bankas garantija un Latvijā ir vairākas bankas, kuras sadarbojas ar Ķīnas lielākajām bankām. Sestkārt, par pašu pārvadājumu jāsaņem, ka šobrīd lētākais ir jūras konteineri. Šobrīd 20 pēdu konteiners no Rīgas ostas līdz Šanhajas ostai maksā ap 700 ASV dolāriem, laiks ceļā — ap 50 dienām. Aviopārvadājumos jāreķinās ar 2–3 eiro par kilogramu un laiks ceļā ir 3–4 dienas. Dzelzceļa pārvadājumu šobrīd no Rīgas nav, no citām vietām Eiropā tie pagaidām nav izdevīgi eksportētājiem no Latvijas.