

Operațiuni Comerciale Combinate Utilizate în Practica Afacerilor Internaționale

LECT. DR. DANIEL TOBĂ

Universitatea din Craiova, Facultatea de Științe Economice

Adresa: Craiova, str. A.I.Cuza, bl. M18D, ap.2, Telefon: 0251/419474; 0745/391269.

Abstract: The expand knew by combine commercials operation, in actual evolution of mondial commerce, made necessary a short presentation of that, in the large field of international economic affairs. Drew in specially for reaching the valutar achievement, combine commercials operation bring together again in an unique economical - financial mechanism, specific export elements, economic cooperation and import

Destinate, în special, sporirii aportului valutar, *operațiunile comerciale combinate* reunesc elemente specifice exportului, importului și cooperării economice, într-un mecanism economico-financiar unic.

În continuare, prezentăm câteva dintre cele mai utilizate astfel de operațiuni, în practica afacerilor economice internaționale: *operațiunile de reexport, operațiunile de prelucrare în lohn și operațiunile switch.*

Operațiuni de reexport

Prin *definiție*, reexportul constă în cumpărarea și revânzarea unei mărfi, în scopul obținerii unei diferențe între prețul de cumpărare și cel de vânzare, prin care să se acopere cheltuielile de derulare a operațiunii respective și să se realizeze un beneficiu pentru întreprinzător sau în scopul promovării relațiilor comerciale cu diferite țări.

În practica comercială internațională, numeroase firme, în special cele aparținând economiilor dezvoltate, promovează intens acest gen de operațiuni comerciale. Extinderea afacerilor economice internaționale prin operațiunile de reexport este motivată de o serie de *avantaje economice* cu conținut larg, dintre care se pot menționa: contribuția la creșterea masei profitului; facilitarea unor tranzacții comerciale pe anumite fluxuri prohibite, prin embargouri și alte măsuri de politică economică; prin apelarea la importuri de completare, se asigură valorificarea la export a unor produse indigene; generează flexibilitatea unor contracte de contrapartidă.

În plan *tipologic*, operațiunile de reexport se pot clasifica multicriterial, astfel:

- *În funcție de scopurile urmărite:* reexporturi în vederea obținerii unor profituri comerciale; reexporturi destinate promovării relațiilor reciproce în condiții deosebite; reexporturi promoționale prin importuri de completare; reexporturi ce vizează testarea unor piețe de desfacere.
- *După gradul de prelucrare suplimentară datorată întreprinderii reexportatoare:* reexporturi de mărfuri care includ operațiuni de prelucrare, respectiv de ambalare și pregătire pentru export; reexporturi de mărfuri care nu cuprind nici o operațiune de prelucrare.

În practica afacerilor economice internaționale, *mecanismul* prin care se derulează operațiunile de reexport poate să devină extrem de complex, prin combinarea cu alte tipuri de operațiuni economice sau prin atragerea mai multor parteneri (reexportul în lanț). În ceea ce privește *trăsăturile caracteristice* ale mecanismului reexporturilor, acestea pot fi structurate astfel: în plan juridic, reexportul implică existența a două acte de vânzare-cumpărare, distincte și autonome; cuprinde o serie de operațiuni, și anume: contractul de import, contractul de export, deschiderea de acreditiv, livrarea de marfă, plata în valută convertibilă; complexitatea mecanismului operațiunilor este

generată de asocierea unui număr mai mare de parteneri și de combinarea reexportului cu alte categorii de afaceri economice; avantajul comercial direct constă în profitul comercial, care apare ca diferență dintre prețul de cumpărare și cel de revânzare a mărfii; participă la crearea de disponibilități pentru plasarea de mărfuri indigene; generează uneori riscuri majore, datorate fluctuațiilor valutare care angajează simultan două valute sau nerealizării mărfurilor importate și depozitate pentru reexport.

Comparativ cu alte operațiuni comerciale, afacerile de reexport presupun un grad de complexitate mai mare, o conlucrare permanentă între compartimentele comerciale și de marketing ale firmelor, pentru a valorifica cât mai bine diferitele situații conjuncturale ce apar pe piața mondială.

Ca atare, procesul de organizare, contractare și derulare a operațiunilor de reexport prezintă o serie de *cerințe* obligatorii, precum: datorită gradului avansat de complexitate, necesită un management flexibil și o structură organizatorică asemănătoare; o bază materială capabilă să promoveze operațiunile implicate, respectiv fonduri, acces la credite, depozite în țară și posibilități de depozitare în zonele libere; implică o evidență riguroasă a partenerilor existenți și potențiali; managerii angajați în operațiuni de reexport trebuie să posede competență în materie, să aibă deprinderi și aptitudini comerciale, să fie capabili să-și asume riscuri și să apeleze la modalități de acoperire a acestora, să cunoască legislația internațională în domeniu.

Operațiuni de prelucrare în lohn

Formă specifică a operațiunilor de reexport, prelucrarea în lohn îmbină elemente specifice operațiunilor comerciale cu cele ale acțiunilor de cooperare industrială, legăturile comerciale între părți cu anumite interdependențe tehnologice.

Prelucrarea în lohn reprezintă o înțelegere contractuală între două firme, prin care una se angajează să pună la dispoziția celeilalte diverse materii prime și materiale, cu scopul de a fi prelucrate corespunzător cu documentația și prescripțiile tehnice ale firmei care lansează comanda, contra unei retribuții în bani sau în natură.

Ceea ce *distinge* operațiunea de prelucrare în lohn de formele clasice de import-export este faptul că obiectul operațiunii constă în prelucrarea materiilor prime, materialelor, produselor semifinite aparținând uneia din părți (importatorul) de către cealaltă parte (exportatorul).

Această formă contractuală este larg răspândită în sfera afacerilor internaționale, fiind adesea întâlnită ca o practică curentă în industria confecțiilor, industria mobilei, industria auto, de echipamente audio-video etc.

Stimulând spiritul de cooperare între partenerii de afaceri, operațiunea de prelucrare în lohn prezintă avantaje atât pentru importator, cât și pentru exportator, cu adnotarea că aceste avantaje sunt mai substanțiale pentru firma care lansează comanda (importatorul).

Printre *avantajele* care motivează prelucrarea în lohn, esențiale apar următoarele: posibilitatea pentru exportator de a utiliza surplusul de capacități de producție și de a menține producția la un nivel ridicat chiar dacă nu dispune de materii prime și materiale corespunzătoare calitativ cerințelor exprimate de importator, procurându-le de la acesta; menținerea unui nivel ridicat al ocupării forței de muncă și al competitivității cesteia, ca urmare a impactului cunoștințelor tehnice dobândite de la partenerul care lansează comanda; creșterea ratei profitului pentru importator, prin exploatarea diferenței care există între nivelul salariilor din propria țară și țara executantului; mărirea volumului afacerilor fără investiții în producție, prin utilizarea capacităților de producție din țara exportatorului.

Cu toate acestea, nu este mai puțin adevărat că această operațiune prezintă o serie de *riscuri și limite*, unele proprii oricărei afaceri, altele caracteristice doar operațiunii de prelucrare în lohn. Dintre acestea, amintim pe cele referitoare la: riscul potențial pentru executant ca, în cadrul unei conjuncturi nefavorabile pe piața produselor respective, importatorul să renunțe la tranzacția în lohn; riscul de preț, manifestat pentru exportator în situația în care se înregistrează o evoluție nefavorabilă a prețului la produsul finit realizat în raport cu prețul factorilor de producție utilizați pentru producerea lui; riscul legat de întâzieri în aprovizionarea cu materii prime și materiale, ceea ce conduce la dereglarea ritmicității producției, cu toate consecințele ce decurg de aici; riscul pentru importator de a rata afaceri importante, situații conjuncturale favorabile, în condițiile nerespectării de către executant a cerințelor de calitate, a termenelor de livrare.

O precizare necesară în acest context este cea referitoare la faptul că, pe termen lung, practicarea operațiunii de prelucrare în lohn are consecințe nefavorabile asupra poziției pe piața

internațională a firmei executante, prin pasivitatea de care dă dovadă în acțiunile de promovare și comercializare în nume și pe cont propriu.

În acest context, situația economiilor est-europene este concludentă. Acestea au utilizat masiv după 1990 prelucrarea în lohn ca formă de promovare a exporturilor în producțiile anumitor ramuri industriale prelucrătoare.

Desigur, în această primă etapă a tranziției, fenomenul s-a dovedit benefic, asigurând locuri de muncă, menținerea capacităților de producție și, mai ales, deschiderea rețelelor de distribuție pe piețele vestice. Cu toate acestea, așa cum se apreciază deseori, extinderea operațiunilor în lohn duce în fapt la o "umflare" a volumului comerțului global, în timp ce valoarea adăugată în aceste producții crește mult mai lent.¹ Nu dorim să se înțeleagă că pledăm pentru renunțarea la lohn ca practică a operațiunilor comerciale internaționale a țărilor amintite. Apreciem doar că ascensiunea acestora în volumul total al exporturilor țărilor est-europene are consecințe negative pe termen lung. Sporirea ponderii produselor executate în regim de lohn în totalul exporturilor în economiile țărilor în tranziție riscă să le transforme pe acestea în țări cu preponderență manufacturieră, valorificând numai avantajul comparativ al forței de muncă ieftine. Chiar dacă opiniile unor specialiști occidentali² avansează ideea că economiile în tranziție pot fi competitive în industriile intensive în forță de muncă necalificată sau semicalificată, sporirea exporturilor acestor țări nu trebuie realizată printr-o creștere a comenzilor de lohn. Din păcate, în prezent, în România, reprezentanții firmelor producătoare și exportatoare par a nu fi înțeles încă consecințele acestui fenomen pe termen lung (în 2000, 80% din exporturile industriei textile și de pielărie erau produse executate prin prelucrare în lohn).

Operațiuni de switch

Aceste operațiuni au apărut și s-au extins în practica afacerilor economice internaționale în legătură cu existența acordurilor de plăți în clearing.

În esență, operațiunile de switch combină condițiile comerciale ale vânzării-cumpărării (cantitatea, prețul, termenul de livrare, locul livrării etc.) cu valuta în care urmează a se efectua plata, fiind operațiuni de arbitraj de valută și marfă.

În operațiunea de switch, tranzacția nu se încheie direct cu țara beneficiară, ci prin intermediul unei terțe țări, folosind regimul legal al devizelor din această țară.

În plan *conceptual*, operațiunile de switch se concretizează într-o întrepătrundere a tranzacțiilor comerciale cu o serie de operațiuni financiar-valutare, în vederea transformării unor disponibilități de clearing în devize libere (sau în disponibilități pentru alte clearing-uri) sau a schimbării unor fonduri de devize libere în rezerve de clearing.

Există mai multe *criterii de clasificare* a operațiunilor de switch:

- După sensul alimentării contului de clearing, se disting: operațiuni "aller" sau alimentarea contului de clearing; operațiuni de tip "retour" sau vânzarea de disponibilități de clearing; operațiuni "aller-retour", prin care se asigură funcționarea normală a acordurilor de clearing.

- În raport cu obiectul operațiunilor de switch, există: operațiuni de switch cu marfă; operațiuni de switch cu caracter financiar.

- În funcție de *numărul participanți/oria* realizarea operațiunilor, pot fi: operațiuni de switch "simple, normale sau primare, la care participă trei țări, dintre care două sunt semnatare ale acordului de clearing, iar cea de a treia este țara pe piața căreia se negociază mărfurile care fac obiectul acțiunii contra devize libere; operațiuni de switch în lanț sau multiple, la care participă mai mult de trei țări, dintre care cel puțin două trebuie să fie semnatare ale unui acord de clearing.

Mecanismul operațiunilor de switch, prin caracterul său complex, se diferențiază de mecanismul operațiunilor comerciale clasice, prezentând o serie de *trăsături* specifice, dintre care semnificative apar următoarele: prezentarea a cel puțin trei parteneri în desfășurarea operațiunilor de switch; existența unor tehnici de plăți și încasări deosebite (plăți și încasări în valută liber convertibilă, ca și în monedă de clearing); apariția unor operațiuni auxiliare, determinate de existența unor activități legate de depozitare, sortare, reambalare etc.

Caracterul complex al derulării operațiunilor de switch nu a împiedicat menținerea și dezvoltarea acestora în cadrul afacerilor din mediul internațional, datorită avantajelor pe care aceste operațiuni le oferă celor implicați. Aceste *avantaje* se regăsesc în câștigurile materiale ce se cuantifică în special în creșterea încasărilor valutare fără export de substanță materială, în creșterea beneficiilor

în devize libere, în evitarea plății în dobânzi etc. Determinarea rentabilității operațiunii de switch se realizează prin calcularea unui indice, stabilit în mod diferențiat pentru cele două tipuri de operațiuni switch cu marfă - aller și retour.

Pentru operațiunea de switch cu marfă de tip aller, indicele se determină astfel:

$$I_{sa} = (IPI / IPE - Cp_s) \times 100,$$

unde: I_{sa} - indicele operațiunii de switch de tip aller; Ipi - indicele prețului mărfii importate dintr-o țară terță pe devize libere; Ipe - indicele prețului mărfii exportate; Cp_s - coeficientul primei de switch obținut prin adăugarea procentului de agio la 100.

Pentru ca operațiunea să fie rentabilă, se impune ca $I_{sa} \geq 100$.

Pentru operațiunea de switch cu marfă de tip retour, indicele se calculează prin următoarea formulă:

$$I_{sr} = (IPE / IPI - CPS) \times 100,$$

în care: I_{sr} - indicele operațiunii de switch de tip retour; Cp_s - coeficientul primei de switch obținut prin scăderea cotei de disagio din 100.

Operațiunea de tip retour este rentabilă în condițiile în care $I_{sr} \leq 100$.

În cazul în care această condiție nu este îndeplinită, existând limite de rentabilitate, operațiunea de switch nu este oportună. De asemenea, inoportunitatea realizării operațiunii se poate datora și existenței unor limite comerciale sau a unor riscuri specifice operațiunilor de switch care nu au putut fi depășite. Printre *riscurile și limitele caracteristice* de care trebuie să se țină seama la inițierea unei operațiuni de switch, se numără cele referitoare la: existența unor poziții în acordurile de clearing, care nu au fost utilizate sau nu interesează a fi utilizate pentru exporturile sau importurile adresate direct economiei naționale; blocarea funcționării contului de clearing; posibilitatea ca diferența dintre prețurile mărfurilor stabilite în clearing și prețurile acelorași mărfuri pe piața liberă să fie foarte mică (1-2%), operațiunea de switch revenind astfel mai puțin rentabilă, datorită dezavantajelor materiale.

Caracterul complex al operațiunilor de switch face ca reușita acestora să fie *condiționată* atât de depășirea riscurilor și limitelor specifice, cât și a celor proprii operațiunilor comerciale tradiționale, de modul în care se negociază și se încheie contractele aferente acestor operațiuni, precum și de analiza corectă a evoluțiilor de pe diferite piețe.

Bibliografie:

1. Bari I., "Economia mondială", Editura Didactică și Pedagogică, București, 1997, pg. 497-498.
2. Dragomir C., "Afaceri economice internaționale", Editura Expert, București, 2004.
- Popa I., "Tranzacții comerciale internaționale", Editura Economică, București, 1997