



BAVB625 Курсов проект

към курс BAVB620 „Организация и управление външнотърговската дейност”

РЕЕКСПОРТНИ ОПЕРАЦИИ

**АВТОР: ХРИСТИАН ЮРИЕВ ДАСКАЛОВ
ФАК. НОМЕР 44967**

**НБУ, БАКАЛАВЪРСКИ ФАКУЛТЕТ
ПРОГРАМА „БИЗНЕС АДМИНИСТРАЦИЯ”**

СЪДЪРЖАНИЕ:

1. ВЪВЕДЕНИЕ.....	3
2. ОСОБЕНОСТИ НА РЕЕКСПОРТНИТЕ ОПЕРАЦИИ	5
3. ВИДОВЕ РЕЕКСПОРТНИ ОПЕРАЦИИ	8
4. АДМ. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРАВЕН РЕЖИМ	14
5. НЕЛЕГАЛНИ РЕЕКСПОРТНИ ПРАКТИКИ	18
6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	21
7. ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА.....	22

1. Въведение

С развитието на световните пазари и глобализацията на икономиката през втората половина на 20-ти век връзките между различните национални държави и тяхното засилване и обособяване като важен сектор на икономическия живот допринасят за по-пълноценната и ефективна употреба на природните, ресурсни и др. национални дадености с икономически ползотворен ефект, благодарение на възможността националните икономики да се специализират в сферата на изграждане на свои конкурентни предимства в производството, които предимства да използват в последствие при външнотърговските си взаимоотношения с нови партньори и пазари по света. Тази специализация в аспекта на глобализираща се икономика обаче, развива не само преките търговски операции по покупко-продажба, но и търговията на вторичните пазари, ролята на отделните контрагенти, занимаващ се изключително с търговска дейност, бидейки посредници и агенти по реекспортни и др. специфични външнотърговски посреднически операции на основата на реекспорт.

Комплексната и динамично-меняща се икономическа конюнктура, която е в основата на все по-големия относителен дял на реекспортните операции в общия обем на стокообмена, се определя от нововъзникващите глобални възможности за увеличаване на обема и ефективността на стокообмена, съобразно търговско-политическите и валутно-финансови интереси на

страните в даден период. Тези възможности за печалба на даден контрагент чрез умело възползване от разликата в цените, по които купува дадени стоки от доставчик-производител на един национален пазар и цените, по които се продава тези стоки на купувач-потребител на друг национален пазар, определят същността на реекспортните операции и са в основата на тяхната атрактивност.

Зад тази наглед лесна за възприятие и реализация търговска постановка – реализиране на печалба на база разлика в цените при комплексни операции по покупко-продажба на стоки от и за различни международните пазари, стоят квалифицираните умения на реекспортньора за следене и умело разбиране на текущото състояние на пазарната конюнктура и тенденциите в нейното развитие, което в съвременни условия е въпрос на „висш пилотаж“ в сферата на външнотърговските отношения и по своето естество и характер се доближава по-скоро до техниките за реализация на инвестиционна дейност, отколкото до класическото разбиране за правене на търговия чрез външнотърговски сделки за покупко-продажба между двама контрагенти.

В основата на настоящата курсова работа стои опитът и желанието на автора за дефиниране на тънкостите в този процес, чрез разглеждането на особеностите и разновидностите на реекспортните операции, тяхното място в административен и правен аспект и отклоненията от съществуващите регулации, както и цялостната им роля и принос за развитието на глобалната търговия.

2. Особенности на реекспортните операции

Въпреки разнообразието от реекспортни операции в съвременната външнотърговска дейност, съществуват някои неизменни общи черти между тях.

На първо място, това е целта, която стои в основата им – реализацията на печалба във валутно измерение в резултат на умело използване на пазарната конюнктура. Трябва да се отбележи като свързана с това специфика, че не се осъществява превръщане на един вид в друг валута на основата на разлика в степента на тяхната ценност и извличане на печалба от това при този вид външнотърговски операции (с изключение на специфичния пример със switch-сделките). Печалбата се постига благодарение на конюнктурата на международните пазари, не на валутно-финансовата такива. Такава печалба обаче, макар и атрактивна, е трудно постижима, тъй като трябва да се отчитат разходите на реекспортъора по транспортирането, застраховането и рисковете, свързани с евентуалната неизгодна реализация на стоката във времето. Тук е мястото да се спомене и за конкретните разлики между статуса на реекспортъора и този на даден посредник/търговец по препродажба, а именно фактът, че търговецът/посредникът по препродажба е по-обвързан спрямо производителя (доставчика) чрез договори за предоставяне на еднократно или дългосрочно право за препродажба, докато реекспортъорът има отношения с производителя (доставчик) само и единствено, изчерпващи се с договор за покупко-продажба.

Т.е. оттук идва и втората обща за реекспортните операции особеност – те носят характера на еднократни сделки по препродажба - не почиват на дългосрочно съглашение между страните-участници, а инициативата принадлежи на изцяло на реекспортъора (в класическия случай), който може по собствена воля за уведоми (или не) другите участници в операцията за нейния характер, изхождайки единствено от собствените си цели и намерения.

В стандартния случай реекспортърът се стреми да запази тази сделка в тайна, особено от производителя/износителя. Тогава продажбата е за негова сметка и риск – друга характерна особеност на реекспортните операции. Но в специфичните случаи, в които реекспортърът изпълнява само посреднически функции, т.е. той е „middle man”, инициативата е по оста „вносител-износител”. Дори и в тези ситуации, еднократната и необвързана във времето (след приключването на операцията), природа на този вид сделки се запазва непроменена.

Що се отнася до стоката, обект на препродажба, нейната потребителска стойност и характеристики не винаги са от значение, важно е наличието на благоприятстващата крайния резултат разлика между покупната и продажна цена. Реекспортът не винаги е тясноспециализиран, т.е. ефективността от развитието на подобен вид международна търговия се крие в постигането на най-сполучлива комбинация от последователни покупки и продажби на стоки (обвързани помежду си, но в стратегически-планов аспект) в съответствие с предварително поставените „инвестиционни” цели.

Обработката на самите стоки също не е от значение. По правило, не се подлагат на обработка или се допуска в случай на необходимост несъществена обработка, която не променя тяхното основно съдържание и предназначение. Несъществената обработка включва операции като разфасовка, смяна на етикетите и маркировката, смяна на опаковката и амбалажа и др. Тези дейности се осъществяват по пътя на движението на стоките от продавача до тяхното местоназначение – склад на реекспортъора, свободни зони и пристанища и др. От самия реекспортъор или по договор с транспортно – спедиторски, транспортни, посреднически и др. фирми и организации; В случаите на обработка може да се говори за „скрит” реекспорт. Не винаги обаче целите на подобна обработка са свързани с прикриването на свързаността между веднъж внесения от една страна и втори път изнесен към друга продукт. От технологично естество, внасянето на нерафинирана и изнасянето на рафинирана захар представлява реекспортна операция, която има „явен” характер, въпреки упражнените върху стоката технологични процеси по преработка. Тези процеси обаче имат основна цел за преработка на първоначалните материали, която е залегнала в смисъла на цялостната операция по реализиране на продукцията на международните пазари.

3. Видове реекспортни операции

Съществуването на отклонения и разлики в описаните по-горе общи особености, фрагментира иначе достатъчно хомогентата техника на реекспортната дейност, за да бъде квалифицирана тя в научната литература като „специфична външнотърговска дейност”. По-долу са изброени основните разновидности, между всеки, от които, може да се прави паралел и сравнителен анализ, на основата на конкретните специфики, свързани най-вече с реализацията на реекспортните операции във времето, видът и броят на контрагентите, рисковете, които те поемат и степента на преработка на стоките, обект на реекспорт.

- **Срочна реекспортна сделка**

Сделката за препродажба е отделена във времето от сделката по покупка на стоката с период повече от 3-6 месеца. Това се прави стандартно с цел изчакване на по-добра конюнктура (увеличение на цените, намаляване на транспортните разходи, изменения в действащи ограничения за и пр.), при което стоката стои в склад на реекспортъора (на свободно пристанище, свободна зона и др.) и изчаква втората част от реекспортната операция – препродажбата. Безспорно срочният реекспорт е свързан с множество рискове, резултат от потенциално негативно стечение на посочените по-горе икономически и пазарни обстоятелства, а рискът се оправдава напълно само в случаите, в които рискът - добре анализиран и в рамките на разумното, не се реализира, но и когато процентното измерение на печалбата от процеса на изчакване във времето при

препродажба (от която печалба се извадят разходите за наем и др. съпътстващи съхраняването на стоката дейности) се окаже по-висок от лихвения и инфлационен процент за същия период от време.

- **Реекспорт за собствена сметка**

Класическият случай на реекспорт - реекспортърът осъществява операциите по покупката и продажбата от свое име, на свой риск и за собствена сметка. Именно тук процесът придобива характер на инвестиционна дейност – реекспортърът е длъжен да установи умело необходимите средства(стоки), източниците на тяхното осигуряване(производители/износители), размерът на нарастване на капитала (въз основа на препродажбата им на трети лица), степента на възвръщаемостта (във времето и в аспекта наменящата се пазарна обстановка), както и да оцени цялостната ефективност на сделката като включи разходите по съпътстващите операции.

- **Реекспорт за чужда сметка**

Този вид сделка се договаря директно между купувача и продавача на стоката, а реекспортърът изпълнява само посредническа дейност, с печалба под формата на комисионна, и поради това не е изложен на финансови и други рискове, характерни за реекспортната операция за собствена сметка. Необходимостта от реекспортър като цяло е свързана със съпътстващите сделката процедури по обработка на стоката и на документите: разфасовка, етикетировка, маркировка, подмяна на транспортните документи, на сертификати за произход на стоката и др.

- **Проста реекспортна сделка**

Сделката се реализира с минимален брой контрагенти – по един продавач, реекспортърор и купувач. Този метод е широко разпространен, тъй като самият характер и цели на реекспорта определят необходимостта от взимането на бързи решения, поемане на риск, наличието на кратки срокове за подготовка и реализация, а такива не могат да се постигнат или по-скоро – постигат се по-трудно и по-рядко, ако мрежата от контрагенти е по-усложнена и многокомпонентна.

- **Сложна реекспортна сделка**

Реекспортърорът купува широк асортимент от стоки от различни продавачи и продава на различни купувачи. се Това разнообразяване на стоките (на езика на инвеститорите – диверсификация на „инвестиционния портфейл”) прави по-големи възможностите на реекспортърора да увеличи печалбата чрез прилагане на гъвкавост и маневреност при покупката и препродажбата на стоки, но в условия на повишен риск и динамика на процесите.

- **Многостранна реекспортна сделка**

В сделката участват повече от три страни, а ролята на реекспортърор изпълняват две или повече фирми. Реекспортните операции биват едноросочни (каскадни), когато се осъществяват в едно и също направление, или двуросочни при реализирането им в противоположни направления. Тяхната целесъобразност е в периоди на рязко променяща се конюнктура, позволяваща бързо и значително покачване на цените, което е основата на интереса на всеки последващ реекспортърор по веригата. Това от своя страна

обаче, може да създаде „ефекта на балона“, и както при инвестиционната търговия на вторичните пазари, често стойността на търгуваните инвестиционни инструменти се оказват се оказва рано или късно твърде надценена, което води до срив на пазара. В тези случаи „таймингът“ на реализация на търговските операции е от изключително значение.

- **Реимпортна сделка**

Реимпортните сделки по правило се реализират по търговски или по други икономически и политически причини, но когато тяхната реализация е плод на спекула, тя изкривява реалното пазарно търсене и предлагане и тогава реализацията на печалба от страна на реекспортъора става за сметка на обществения стопански интерес. Като пример от практиката може да бъде даден този с фирмите прекупвачи, които осъществяват реекспорт на нови автомобили, които се купуват в България, но всъщност се изнасят в чужбина (ако това се случва в посока страна първоначален износител, говорим за реимпорт). Дори да са регистрирани у нас, тези коли впоследствие се дерегистрират, за да бъдат зачислени на новите им собственици в други държави. Прекупвачите излизат на печалба, защото цените на новите автомобили в България (особено с големите отстъпки, които се правят заради кризата) са по-евтини, отколкото в много европейски страни, особено на най-големия и най-скъп автомобилен пазар на континента - Германия. Това оказва негативен ефект върху германските производители, интересът към чиито стоки спада за сметка за покупките на реимпортираните автомобили на по-ниски цени. Това от своя страна може да доведе до преценка на политиката на производителя относно ценообразуването на пазарите, на които

оперират тези недобросъвестни реекспортъори и да се отрази негативно на крайните купувачи на тези пазари, от гледна точка на предлагана цена и преференции.

- **Транзитна сделка**

При този вид реекспортна дейност, една стока се купува и се продава в чужбина без да бъде внасяна и изнасяна от страната, която извършва операцията.

- **Сделки на ишлеме**

Тези операции предполагат доставката на ресурси в страната на вносителя с цел преработка в готови стоки или полуготови стоки (с висока степен на обработка). След това следва износ в страната на доставчика. Предимствата за вносителя са свързани с влагането на национален труд, използването на свободен производствен капацитет, добиване на знания и опит, установяване на контакти с надеждни партньори. Предимства на доставчика на ресурси са пониските разходи и възможността за разширяване на капацитета при това при по-изгодни условия, стига те да не бъдат на принципа на експлоатацията на работната сила. В този смисъл особено внимание тук трябва да се обърне на качеството и начините за приемане и предаване на продукцията, остойносттаването на вложения в преработката труд като основа за неговото заплащане. Заплащането на труда по принцип става в кеш с конвертируема валута, но съществуват и възможности за заплащане на вложения труд с част от доставените материали, техники и технологии, както и с част от готовата продукция.

- **Сделки суич, обратен суич и але-ретур**

Неустойчивостта във валутно - финансовата система в отделни страни - валутен дефицит и големи валутни колебания, пасиви по платежните баланси, високи външни дългове, са обосновали необходимостта от въвеждането на двустранни и многостранни клирингови споразумения през втората половина на 20-ти век, в аспекта на нововъзникващите възможности и пазари за международна търговия. На практика клиринговите споразумения са представлявали платежна спогодба, която се сключва успоредно с търговска спогодба между две страни и е способ за уреждане на плащането между тях без реален превод на валута. В процеса на търговия обаче, неизменно една от страните партньори, според пазарната конюнктура, се оказва с положително търговско салдо, за сметка на другата, въпреки стремежа да се постигне равенство. Това условие, съчетано с факта, че страната с активно търговско салдо няма интерес да потребява стоките от страната с негативно търговско салдо на националния си пазар, създава достатъчно предпоставки за извършване на суич от страна на държавата с активно салдо, с цел туширане на напрежението. Т.е., цел на сделката суич и але-ретур е превръщането на една валута в друга на основата на разликата в тяхната ценност, за да може никоя от страните по клиринговото споразумение да не бъде ощетена. Това се постига обикновено чрез конвертирането от клирингова в конвертируема валута чрез стоков реекспорт към трета страна или директно по банков път чрез преотстъпване на вземания по клирингови сметки в свободна валута. В тази връзка съществуват три типа реекспортни операции - при правия суич целта на страната суичьор е да превърне клирингова в свободна валута на основата на реекспорт на стоки, при обратния суич фирмата суичьор започва

със свободна и завършва с клирингова валута, а при сделката алеретур имаме комбинация от прав и обратен суич.

4. Адм. организация и правен режим

Със сигурност процесите на глобализация в икономиката допринасят за развитие на международната търговия и нейното значение в съвременния стопански свят, но поставят и редица предизвикателства за справяне от правната страна на този въпрос, що се отнася до регулациите и мястото на държавата във външнотърговските отношения. Съществуването на интензивен незаконен транзит и реекспорт на забранени и стоки с възможна двойна употреба прави неуспоримо въвеждането на международни административни регулации за експорт и реекспорт, които да подпомагат и осигуряват законната глобална търговия като дефинират и разграничават законните от незаконните транзакции. Успехът при прилагането на контролиращите мерки се основава на осигуряването на сигурност и стабилност по цялата верига на снабдяването. Всяко отклоняване на дадена стока или технология, която е под контрол, от пътя ѝ до набелязания краен потребител и крайна дестинация, представлява заплаха за ефективността на експортните правила и регулации. Ето защо е важно да се действа координирано – както от системна гледна точка (свързаност и ефективност при работата на системите на различните контролни администрации и звена), така и от междуинституционална и междусекторна гледна точка (съвместна работа на държавата с неправителствения сектор, бизнеса, международните партньори по

превенцията и органичаването на незаконната търговия и в частност на незаконния реекспорт).

За целта е въведено строго национално и международно законодателство, по което България е страна-партньор и следи за стриктното му прилагане. В Закона за безмитната търговия, който е в сила от 01.01.2007 г. Обн. ДВ. бр.105 от 22 Декември 2006г. , изм. ДВ. бр.52 от 6 Юни 2008г., се определят условията и редът за лицензиране и организиране на безмитна търговия, изискванията за издаване, отказ и отнемане на лиценза и изискванията към обектите за безмитна търговия. В глава осма - удостоверяване на продажбите в търговските обекти за безмитна търговия, чл. 18 на същия закон е описано правното регламентиране на реекспортните сделки:

Чл. 18. (1) *Извършените продажби на стоки в търговските обекти се смятат за износ, съответно за реекспорт и се удостоверяват със:*

- 1. документите по чл. 17, ал. 1, т. 1 и 3;*
- 2. митническа декларация с общ, периодичен или рекапитулативен характер.*

(2) *Извършените продажби на стоки в търговските обекти по чл. 2, т. 1 се смятат за износ или реекспорт само в случаите при продажби на лица, които напускат територията на Общността, и се удостоверяват със:*

- 1. документите по чл. 17, ал. 1, т. 1 и 3;*
- 2. митническа декларация с общ, периодичен или рекапитулативен характер;*

3. отразяване на определена информация от билета в автоматизираната система по чл. 15, ал. 1, т. 4, по ред, определен в наредбата по чл. 15, ал. 2.

(3) За продажбите на стоки в търговските обекти по чл. 2, т. 1 на лица, които не напускат територията на Общността, се дължат съответните публични вземания, като се извършват процедурите, предвидени в митническото и данъчното законодателство.

Чл. 180. (1) Чуждестранните стоки могат да бъдат:

1. реекспортирани извън митническата територия на Република България;
2. унищожени или изоставени в полза на държавата с разрешение на митническите органи.

(2) (Изм. - ДВ, бр. 37 от 2003 г.) При реекспорта се прилагат формалностите за напускане на стоки и мерките на търговската политика.

(3) (Изм. - ДВ, бр. 37 от 2003 г.) Министерският съвет може да определи случаи, при които чуждестранните стоки могат да бъдат поставени под режим с отложено плащане с оглед неприлагане на мерките на търговската политика при износа.

(4) (Нова - ДВ, бр. 37 от 2003 г.) Митническите органи трябва да бъдат уведомени предварително за реекспорта или за унищожаването на стоките. Митническите органи забраняват реекспорта, когато формалностите или мерките по ал. 2 го налагат.

(5) (Нова - ДВ, бр. 37 от 2003 г.) Когато се реекспортират стоки, които по време на техния престой на митническата

територия на Република България са под митнически икономически режим, се представя митническа декларация в съответствие с разпоредбите на чл. 66 - 84 и чл. 163, ал. 3 и 4 .

Административната организация и правния режим на осъществяване на реекспортни операции в България и Общността е регламентиран и чрез Конвенцията за временен внос, ратифицирана със закон, приет от XXXIX Народно събрание на 21 декември 2002 г. - ДВ, бр.120 от 2002 г., В сила от 11 юни 2003 г.) (обн.,ДВ,бр.78 от 2 септември 2003 г.). Договарящите страни по тази конвенция, съставена под егидата на Съвета за митническо сътрудничество считат, че опростяването и хармонизирането на митническите режими и по-специално приемането на един-единствен международен документ, съчетаващ всички съществуващи конвенции за временен внос, може да улесни достъпа до международните разпоредби, регулиращи временния внос, и ефективно да допринесе за развитието на международната търговия и на другите форми на международен обмен. Под „временен внос“ се разбира: митнически режим, при който определени стоки (включително транспортни средства) могат да бъдат въведени на митническата територия, условно освободени от заплащане на митни сборове и данъци по вноса и без да се прилагат забрани за внос или ограничения от икономически характер; тези стоки (включително транспортни средства) трябва да бъдат внесени с определена цел и да бъдат предназначени за реекспорт в рамките на определен срок, без да се подлагат на каквито и да било промени с изключение на нормалното износване, дължащо се на използването им.

5. Нелегални реекспортни практики

Видно от националното и международно законодателство и практика, освобождаването на стоки от митница е ключов момент при реекспорта. На пристигналите стоки е нужно да се даде митническо направление в режим митническо складиране. Стоките, които се съхраняват в митнически склад са под митнически контрол, докато не бъдат поставени в друг митнически статут. Понякога обаче освобождаването от митница може да отнеме повече време, което само по себе си е свързано с допълнително плащане на такси за престой на стоката. С оправянето на нужните документи и задействане на режим транзит до третата страна се закрива режим Митническо складиране за стоките. Режима на транзит е режим с отложено плащане. Той позволява пренасянето на стоки от едно място на друго в рамките на митническата територия на страната.

В зависимост от посоката на движение, съществуват четири вида транзита: **входен транзит** – транзит от входно до вътрешно митническо учреждение; **изходен транзит** – транзит от вътрешно до изходно митническо учреждение; **директен транзит** – транзит от входно до изходно митническо учреждение; **транзит в страната** – транзит между две вътрешни митнически учреждения. Основните документи, които трябва да се представят пред митническите органи при реализирането на реекспорт са: митническа декларация, платежно нареждане, фактура, коносамент, сертификат за произход, опаковъчен лист.

Често обаче, представители на бизнеса, осъществяващи реекспорт в разрез с обществените интереси и законоворегламентирани норми правят опит тези процеси да се пренебрегнат или negliжират, да се заобиколят или дори да бъдат корумпирани, което подлежи на тежка наказателна отговорност и носи висок риск за инициаторите и спомагачите на тези процеси.

Митническа контрабанда чрез фиктивен реекспорт и невярно деклариращи обеми е един подобен тревожен проблем и изкривяване на техниката на външнотърговска дейност. Контрабандата може да се установи чрез съпоставяне на митническите документи на входния и изходния пункт, чрез морските товарителници, а така също като се съобрази световната практика, че по прагматични икономически съображения никои не транспортира частично пълни контейнери. Следва да се отбележи, че данни за прилагане на схемите, съществуват и в българската и международна практика.

Ето и един конкретен пример. На митница Кулата влиза камион с кафе, за който се декларира, че стоката е с митническо направление реекспорт, например през митница Калотина, докато всъщност тя остава в страната и се продава тук. Фискът автоматично губи дължимите се митни сборове. Описаното се реализира чрез фиктивен договор за реекспорт с трето лице – често фирма-фантом или се декларира, че влизащият камион е натоваран с 18 т. кафе, докато те всъщност са 24 тона. Не се начисляват държавни вземания върху 6 т.

Друг тревожен пример за незаконна реекспортна дейност в българската практика е този с лекарствата. Само за 2010г. около 80 лекарства, които се отпускат без рецепта, са изчезнали от българския пазар, а други са поскъпнали с 15-20%, според данни на асоциацията на собственици на аптеки. Причината е в незаконния реекспорт на медикаменти от България към други страни на Европейския съюз. Схемата се осъществява като собствениците на определени аптеки изнасят незаконно лекарства, които купуват от България на по-ниска цена и ги продават на двойно или тройно по-висока в други страни. Производителите на тези лекарства избират два варианта, за да спрат този процес - или изтеглят лекарството си от българския пазар, или повишават цената му. Ако в България едно лекарство струва 5 лева, то в Германия същият производител може да го предлага за 20 лева, поради конюнктурни причини. Така, с незаконния реекспорт фармацевтичните компании губят средства, защото падат продажбите в страните, където предлагат своя продукт на по-високата цена. Законният реекспорт се извършва от доставчици, а незаконният от собственици на аптеки. За да се спре този процес, от асоциацията на собствениците на аптеки настояват пътят за продажба и износ на лекарства да бъде контролиран на принципа на горивата, чрез свързаност на системите на НАП, Агенция Митници и касовите апарати на аптеките. Подобна свързаност Министерството на финансите предлага да се въведе за всички търговци, регистрирани по ДДС на територията на страната, но поради силна лобистка кампания против предложението, по данни към второто тримесечие на 2011г., системата е отложена за 2012г.

6. Заключение

Външнотърговските сделки от типа реекспорт в различните им разновидности - класически реекспорт, суич, але-ретур или с преработвателни операции, изискват внимателно предварително проучване и анализ на валутно-финансовото състояние във всяка от страните, където ще се оперира (покупка или продажба), пазарните тенденции и предпочитания в страната на крайното потребление и разчет на разходите по подготовката, сключването и реализацията на сделката. Реекспортърът трябва да намали до минимум времето по извършване на отделните транзакции с цел максимизиране на крайния размер на печалбата, който също така зависи и от добрата подготовка и реализация на всички тези етапи по осъществяването на реекспортната операция. Това показва, че успехът е в зависимост от отличното познаване на условията на международните пазари, от способността за бърза адекватна реакция на измененията, от отличното информационно осигуряване на дейността на реекспортъра и тесните му връзки с финансови институции за ползване на кредити, с посренически и други фирми и организации, партниращи при осъществяването на външноикономическата дейност. Въпреки, че именно реекспортърът е активната страна в този процес, а началният продавач-износител и крайният купувач-вносител остават пасивни в класическата постановка, не бива да се пропуска приносът – положителен или отрицателен, който може да имат и националните и международни власти и институции-регулатори, както и всички останали междусекторни партньори, заинтересовани от успешното развитие на макроикономическа среда за реализация на

международна търговия, – НПО, браншови съюзи и организации, клъстъри и др.

Усилията за създаване и насърчаване на положителна за развитието на този вид външотърговски операции среда, и туширането на евентуално напрежение, каквото може да бъде породено от неспазването на административните и правни регулации, трябва да бъде промотирано сред широката общественост като фактор, значим за устойчивото икономическо развитие в дългосрочен план.

Използвани източници:

- *"Закон за безмитна търговия", в сила от 01.01.2007 г. Обн. ДВ. бр.105 от 22 Декември 2006г. , изм. ДВ. бр.52 от 6 Юни 2008г.;*
- *„Конвенция за временен внос”, ратифицирана със закон, приет от XXXIX Народно събрание на 21 декември 2002 г. - ДВ, бр.120 от 2002 г.;*
- *Доц. Инджова, Ц., „Техника на външотърговската дейност”;*
- *Проф. Каракашева, Л., “Външотърговски операции”;*
- *Проф. Каракашева, Л., "Международен бизнес".*