

Формирование отпускных цен на импортные товары

Водоносова М.Н.

(научный руководитель – Голубова О.С.)

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

В зависимости от стадии товародвижения выделяют цену предприятия изготовителя, оптовую и розничную цены. В конце лета 2008г произошли серьезные изменения в порядке формирования цен на импортные товары.

При закупке оптовыми покупателями продукции, произведенной в Республике Беларусь, оптовые торговые организации получают свой доход только от процента торговой надбавки, которая не должна превышать 20 %. При этом по многим видам продовольственных товаров данная надбавка устанавливается государственными органами управления на значительно более низком уровне. Порой это приводит к тому, что деятельность по реализации некоторых отечественных товаров становится экономически невыгодной как для оптовых поставщиков, так и для предприятий розничной торговли. По этой причине торговая сеть отдает предпочтение импортной продукции, на которую можно устанавливать более высокие торговые надбавки и которая стоит значительно дороже. Таким образом, более дешевые белорусские товары вытесняются с рынка. В качестве средства борьбы с ростом отрицательного сальдо внешней торговли Министерство экономики решило ограничить предельный уровень наценки на иностранные товары.

Но прежде чем говорить о нововведениях следует вспомнить, каким образом ранее в соответствии с постановлением №43 Министерства экономики от 22 апреля 1999г. формировались отпускные цены на импортные товары.

Принципиальным являлось то, для каких целей товар ввозился на территорию РБ. Так для товаров, предназначенных для розничной торговли, использования в качестве сырья для производства продукции общественного питания и оказания платных услуг населению отпускная цена включала: контрактную цену, расходы по доработке товаров, налоги и неналоговые платежи, иные расходы по

осуществлению оптовой деятельности, прибыль с учетом конъюнктуры рынка. Для товаров, не предназначенных для розничной торговли, отпускная цена включала контрактную цену, таможенные платежи, расходы по доставке до пунктов назначения, проценты по кредитам и займам, страхованию. Далее к указанным величинам добавлялась оптовая надбавка в размере не более 30%. Кроме того, расходы по доработке товара относились на увеличение отпускной цены.

В соответствии с постановлением Министерства экономики № 179 от 27 августа 2008г отпускные цены импортера независимо от целей ввоза товаров на территорию РБ формируются как сумма 3 величин: контрактных цен, таможенных платежей, документально подтвержденных расходов по импорту. Для товаров, реализуемых в розничной торговле и общественном питании, принимается предельная торговая надбавка в размере не более 30% с учетом оптовой надбавки, без учета конъюнктуры рынка. Для прочих товаров принимается оптовая надбавка не более 20%, расходы по доработке не относятся на увеличение отпускной цены. Величина торговой надбавки не зависит от количества участвующих предпринимателей, включая импортеров. Хотя ранее 30% надбавку устанавливал первый импортер, а последующие по 20% оптовая торговля. Данное постановление вызвало бурную реакцию предпринимательского сообщества, так как разделить оптовую надбавку на всех участников сделки и погасить долги по кредитам и расходы по импорту невозможно. Это ставит под угрозу, прежде всего, малый бизнес и влечет к развитию спекуляции и теневого рынка.

В связи со сложившейся ситуацией Министерство экономики пошло на либерализацию данного порядка ценообразования и приняло постановление № 183 от 10 сентября 2008г, которое вносит коррективы во всю систему ценообразования и в частности в порядок формирования отпускных цен импортерами. Отпускная цена на импортные товары включает: контрактные цены, таможенные платежи, транспортные расходы, иные расходы, расходы при импорте. Таможенные платежи включают ввозные, специальные, антидемпинговые пошлины, НДС, взимаемый при ввозе; акцизы, взимаемые при ввозе; таможенные сборы. Под иными расходами понимают расходы по платежам, без которых товар не может быть выпущен в свободное обращение на территории РБ: въезд в зону таможенного

контроля, хранение груза в камере хранения, оформление таможенных деклараций, паспортов сделок, осуществление обязательных экспертиз и прочие. Далее устанавливается предельная оптовая надбавка в размере, не превышающем 30%. В отпускную цену не включаются: услуги банков, вознаграждение поверенному, проценты по займам, расходы по оптовой деятельности. Если товар входит в перечень, приведенный в приложении 1 к постановлению № 183, то цена на него формируется с учетом конъюнктуры рынка. Данное приложение представляет собой перечень из 44 наименований продовольственных и непродовольственных товаров, к которым применяется свободная оптовая надбавка.

Также следует помнить, что для включения транспортных расходов в отпускную цену необходимо их документальное подтверждение (платежное поручение, акты выполненных работ), из расходов по доработке товаров в отпускную цену включаются только прямые расходы. Прямые расходы включают заработную плату работников, занятых на доработке, амортизацию оборудования, материалы по цене приобретения; накладные расходы не включаются в расходы по доработке.

Таким образом, розничные цены на импортные товары, перечисленные в приложении 1, формируются с добавлением свободной торговой надбавки с учетом конъюнктуры рынка, на прочие товары – предельный уровень торговой надбавки с учетом надбавки оптового звена составляет не более 30%.

УДК 330.102(080.8)

Оплата труда в организациях строительной отрасли в условиях нововведений в ЕТС

Гусева Е.А.

(научный руководитель – Гусева Л.П.)

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

В течении последних лет ситуация в с оплатой труда в строительстве сложилась весьма неоднозначная. Растут объемы работ и, как следствие, постоянно увеличивается потребность в профессиональных строителях. Но рабочие предпочитают работу за рубежом,