

## ТЕМА 10: ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ, РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ, ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

10.1 Особенности ценообразования в агропромышленном комплексе

10.2 Очередность включения элементов розничной цены. Состав и регулирование торговых надбавок

10.3 Мировые цены и их особенности

10.4 Обоснование цены внешнеэкономического контракта

### 10.1 Особенности ценообразования в агропромышленном комплексе

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О ценообразовании» на товары (работы, услуги) применяются свободные цены, за исключением предусмотренного данным Законом применения регулирования цен на товары (работы, услуги).

Прямое (административное) регулирование цен (тарифов) осуществляют республиканские органы государственного управления, областные и Минский городской исполнительные и распорядительные органы в пределах полномочий, предоставленных им законодательством, путем установления:

- фиксированных цен (тарифов);
- предельных цен (тарифов);
- предельных торговых надбавок (скидок) к ценам;
- предельных нормативов рентабельности, используемых для определения суммы прибыли, подлежащей включению в цену (тариф);
- порядка определения и применения цен (тарифов);
- декларирования цен (тарифов);
- индексации цен.

На сельскохозяйственную продукцию, реализуемую для государственных нужд, производится государственное регулирование цен в форме утверждения *либо фиксированных цен, либо предельных максимальных цен (на продукцию растениеводства), закупаемую для государственных нужд*. На сельскохозяйственную продукцию, закупаемую для государственных нужд, цены устанавливает Министерство сельского хозяйства и продовольствия.

Цены на производимую сельскохозяйственную продукцию – закупочные цены – формируются производителями сельскохозяйственной продукции (за исключением продукции, реализуемой по утвержденным в соответствии с законодательством регулируемым ценам) исходя из плановых затрат (себестоимости) на производство и реализацию продукции, всех видов установленных налогов и неналоговых платежей в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством, прибыли.

Также определено, что юридические лица, применяющие упрощенную систему налогообложения, крестьянские (фермерские) хозяйства, юридические лица при реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции не обязаны составлять экономические расчеты, подтверждающие уровень отпускных цен на сельскохозяйственную продукцию.

Экономическое обоснование цен целесообразно выполнять для определения уровня себестоимости единицы сельскохозяйственной продукции и возможной прибыльной ее реализации.

Для производителей продукции растениеводства Министерство сельского хозяйства устанавливает предельные максимальные цены на продукцию растениеводства, закупаемую в счет государственных нужд.

Также Министерство сельского хозяйства и продовольствия устанавливает рекомендуемый уровень закупочных цен на льняную тресту.

Рекомендуемый уровень *минимальных отпускных* цен на льняное волокно

устанавливает Министерство сельского хозяйства и продовольствия.

Действующие *фиксированные* цены на молоко в 2015 г. утверждались облисполкомами (до этого – Министерством сельского хозяйства и продовольствия) дифференцированно по сортам. В настоящее время у молокоперерабатывающих предприятий каждой области нет единой закупочной цены на молоко. Каждый переработчик вправе ее устанавливать самостоятельно. Также не существует жесткого понятия сырьевой зоны – хозяйства сами вправе выбирать покупателя с учетом экономической целесообразности.

На КРС и свиней, реализуемых живым весом в счет государственных нужд, установлены *предельные максимальные* цены, размер которых зависит от категорий скота.

Социально значимые товары, цены на которые регулируются *облисполкомами и Минским горисполкомом*, включают: свежие картофель, свеклу столовую, морковь столовую (за исключением картофеля, свеклы, моркови откалиброванных, мытых, расфасованных в перфорированные пакеты и сетчатую тару с применением клипсатора), капусту белокочанную, лук репчатый. Облисполкомы и Минский горисполком утверждают предельные максимальные отпускные цены на вышеперечисленные виды свежих овощей.

На основные группы продовольственных товаров в целях обеспечения приемлемого для населения республики уровня розничных цен на жизненно необходимые продукты питания **до 1 января 2016 г.** был установлен *пониженный уровень предельных торговых надбавок* (с учетом надбавки оптового звена), применяемых организациями торговли при формировании розничных цен.

Министерство антимонопольной политики и торговли *может регулировать* торговые надбавки путем установления ее предельно максимального уровня на срок **не более 90 дней в течение 1 года** на такие продовольственные товары, как: рыба свежая (семейство карповых); рыба свежемороженая в тушках; масло сливочное; мука пшеничная; масло подсолнечное и рапсовое; сахар-песок; соль поваренная пищевая; хлопья овсяные без вкусовых и иных добавок; сухие макаронные изделия, не содержащие муки из твердых сортов пшеницы; рис белый шлифованный, крупа гречневая. С 15 января 2016 г. перечень социально значимых товаров, цены на которые регулируются Министерством торговли не более 90 дней в течение 1 года, дополнен следующими позициями: хлеб ржаной и ржано-пшеничный; мясо (говядина, свинина, мясо кур и цыплят-бройлеров); яйцо куриное свежее; молоко коровье пастеризованное и кефир из коровьего молока, сметана, творог; детское питание: сухие смеси, каши, консервы и соки.

С 2022 г. перечень продовольственных товаров с ограниченными уровнями торговых надбавок еще более расширен.

Такой инструмент, как *предельные минимальные цены*, используется при регулировании цен на *алкогольную продукцию*, которое осуществляется Министерством антимонопольной политики и торговли. Установление предельных минимальных уровней цен на алкоголь означает, что недопустима реализация крепкого алкоголя по цене ниже предельной минимальной цены, в том числе за счет предоставления скидок.

Также *предельные минимальные цены* могут устанавливаться на экспортируемую продовольственную продукцию. Например, Министерство сельского хозяйства и продовольствия устанавливает *минимальные рекомендуемые экспортные цены* на молочную продукцию.

Также Министерством сельского хозяйства и продовольствия устанавливаются минимальные *экспортные цены* на говядину.

Регулирование цен на *продовольственные товары, производимые предприятиями-монополистами* на республиканском и местных уровнях, в настоящее время с учетом складывающейся конъюнктуры рынка в основном осуществляется в форме ограничения размера рентабельности, включаемого в формируемые отпускные цены.

*Предельные уровни рентабельности* на товары, производимые и реализуемые организациями-монополистами на территории Республики Беларусь, установлены в

следующих размерах: хлеб, хлебобулочные изделия, мука, детское питание – 15 % (к себестоимости); молоко и молочные товары – 15 %; мясо и мясные товары – 10 %; пищевая соль – 40 %; товары других отраслей – 25 %.

Особенности ценообразования на **социально значимую продукцию** определяются также нормами **налогового** законодательства Республики Беларусь. Так, сельскохозяйственные производители применяют пониженную ставку НДС 10 % при реализации сельскохозяйственной продукции. При формировании отпускной и розничной цены на продовольствие ставка НДС также составляет 10 %.

На импортируемую продовольственную продукцию установлены (и включаются в отпускную цену импортера) **таможенные платежи**: таможенная пошлина и таможенный сбор.

Для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, формирующих отпускные цены на **импортируемые** социально значимые товары (свежие огурцы, помидоры, яблоки), предназначенные для дальнейшей реализации на территории республики, установлены предельные максимальные оптовые надбавки.

Субъекты хозяйствования, осуществляющие торговую деятельность, экономические расчеты по обоснованию уровня взимаемых торговых надбавок не составляют.

Таким образом, при регулировании отпускных и розничных цен на продовольствие используются такие инструменты, как предельные отпускные цены, предельный уровень рентабельности, предельные торговые надбавки, а также косвенное регулирование: налоговая политика, таможенная политика, квотирование, лицензирование.

## 10.2 Очередность включения элементов розничной цены. Состав и регулирование торговых надбавок

Под розничной ценой понимают цену, по которой товар приобретает населением у розничных торговых предприятий государственных и негосударственных форм собственности, на рынках, т. е. это свободная или регулируемая цена, используемая в расчетах с населением.

Розничная цена формируется на основе отпускной цены производителя или первого оптового покупателя (импортера), осуществившего ввоз товара на территорию Республики Беларусь, с добавлением оптовой и торговой (либо только торговой, если товар поступает в розничную торговую сеть, минуя посредников) надбавки.

$$РЦ = ОЦ_{\text{без НДС}} + ОН + ТН + НДС,$$

$$РЦ = ОЦ_{\text{без НДС}} + ТН + НДС,$$

где РЦ – розничная цена;

ОЦ<sub>без НДС</sub> – отпускная цена без НДС;

ОН – оптовая надбавка;

ТН – торговая надбавка;

НДС – налог на добавленную стоимость.

Конечная розничная цена товара, включающая сумму отпускной цены и торговой надбавки, определяется с учетом НДС.

Торговая надбавка предназначена для покрытия расходов, связанных с продажей товара (продукции) в розницу, и получения прибыли от этих операций.

Как и всякая цена, торговая надбавка состоит из ряда отдельных элементов: издержек обращения торговой организации с учетом расходов за пользование банковским кредитом, прибыли, налогов и неналоговых платежей, предусмотренных законодательством.

**Издержки обращения** торговых организаций включают расходы на грузовые перевозки, оплату труда торговых работников, отчисления на социальные нужды, затраты на

содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря, амортизацию основных фондов, отчисления и затраты на ремонт основных средств, расходы на хранение, подработку и упаковку товаров, торговую рекламу, потери товаров при перевозке, хранении и реализации в пределах установленных норм, прочие расходы, налоги, отражаемые в издержках.

**Прибыль** в торговых наценках определяется с учетом образования средств на социальные нужды предприятий и развития материально-технической базы торговли, уплаты налогов за счет прибыли (налог на прибыль), взносы в создание инвестиционных фондов, а также совместных предприятий, акционерных обществ и др.

При этом показатель рентабельности в торговле при ценообразовании определяется как отношение прибыли к цене реализации товара.

Таким образом, модель торговой надбавки представляет собой как минимум сумму издержек обращения и прибыли:

$$ТН = И_0 + П,$$

где ТН – торговая надбавка;

И<sub>0</sub> – издержки обращения;

Обоснование размеров торговых надбавок (скидок) представляет определенные сложности. Завышение их размеров может, с одной стороны, привести к трудностям с реализацией товара из-за высоких цен, к снижению оборачиваемости средств, недополучению прибыли. С другой стороны, следствием их занижения может стать низкая рентабельность или убыточность торговых услуг. Поэтому торговле необходимо принимать решения по закупке и реализации товаров с учетом степени риска. Целесообразность каждой сделки следует оценивать с позиций внутренних возможностей и целей торгового предприятия: издержек по реализации товаров, оценки объема продаж, определения прибыли и рентабельности реализации того или иного товара.

При оценке целесообразности сделки по закупке и реализации конкретной партии товара расчет ведется на основе обратного счета. Такие расчеты дают возможность, ориентируясь на желаемую норму прибыли, оценить эффективность каждой закупки.

Задание по обоснованию целесообразности продаж товаров предприятиями розничной торговли подразумевает расчет прибыли торговой организации.

Зная порядок формирования розничной цены товара (ОЦ<sub>без НДС</sub> + ТН + НДС), отсюда при известной розничной цене и отпускной цене без НДС можно найти торговую надбавку:

$$ТН = РЦ - НДС - ОЦ_{\text{без НДС}}.$$

При известной розничной цене и торговой надбавке можно найти отпускную цену без НДС:

$$ОЦ_{\text{без НДС}} = РЦ - НДС - ТН.$$

Если в состав торговой надбавки включаются издержки обращения и прибыль, то, следовательно, чтобы найти сумму прибыли в составе торговой надбавки, необходимо:

$$П = ТН - И_0.$$

Сумму прибыли в составе торговой надбавки определяют по формуле

$$П = ТН - И_0 - К,$$

где К – сумма процентов за пользование банковским кредитом, если на закупку товара предполагается использование кредитных ресурсов.

В Республике Беларусь действует регулирование торговой (розничной) надбавки на

отдельные группы товаров.

В соответствии с законодательством уполномоченные органы государственного управления могут устанавливать ограничение (в процентном выражении) торговой надбавки. На продовольственные товары, входящие в перечень социально значимых товаров, цены на которые регулируются Министерством антимонопольного регулирования и торговли, облисполкомами и Минским горисполкомом, установлены *предельные* торговые надбавки.

*Предельно максимальные* торговые надбавки к отпускным ценам применяются:

- на социально значимые товары (работы и услуги) в пределах, установленных областными исполнительными комитетами и Минским городским исполнительным комитетом в соответствии с законодательством;
- социально значимые товары (работы и услуги) и иные отдельные группы товаров в пределах, устанавливаемых Министерством антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь.

На остальные группы товаров торговая надбавка устанавливается с учетом конъюнктуры рынка.

Как правило, на большинство товаров торговля применяет размер торговой надбавки в пределах 30 % к отпускной цене изготовителя или импортера с учетом оптовой надбавки независимо от количества участвующих посредников.

На основные группы продовольственных товаров (мясные и молочные изделия, хлеб и хлебобулочные изделия, мясо птицы, яйцо и др.) в целях обеспечения приемлемого для населения республики уровня розничных цен на жизненно необходимые продукты питания Министерством антимонопольного регулирования и торговли может быть установлен *пониженный уровень предельных торговых надбавок*, применяемых организациями розничной торговли при формировании розничных цен. Подробнее об этом будет изложено в теме 7.

На другие виды продовольственных товаров, не относящихся к социально значимым, торговые надбавки формируются с учетом конъюнктуры рынка, т. е. без ограничения торговой надбавки.

Субъекты ценообразования имеют право при заключении договоров предоставлять льготы для отдельных категорий потребителей и скидки им со сформированной отпускной цены исходя из условий договора. В этом случае в организации разрабатывается и утверждается порядок применения скидок и их размеры (в зависимости от сроков платежа и выполнения работ, объемов поставки, сезонного характера товара и т. д.). Применение скидок ведет к снижению отпускных цен. Торговая надбавка в этом случае будет рассчитываться к отпускной цене изготовителя за вычетом скидки исходя из условий договора.

Организациями розничной торговли расчет розничных цен производится в реестре поступления товаров или в ином аналогичном документе. В реестре отражается следующее: порядковый номер записи; дата получения товара; номер ТТН; наименование и краткая характеристика товара; артикул, тип, марка; объем партии; отпускная цена за единицу изделия; оптовая надбавка; торговая надбавка; цена с торговой надбавкой; НДС (% и сумма); цена с НДС. Обозначение розничных цен на ценниках производится в белорусских рублях.

### 10.3 Мировые цены и их особенности

Международная торговля осуществляется, как правило, по ценам мировых товарных рынков, которых по каждому товару может быть от нескольких единиц до нескольких десятков.

В категорию мировых цен могут быть отнесены цены внешнего рынка, которые:

- во-первых, установлены в свободно конвертируемых валютах;
- во-вторых, установлены в условиях свободного торгово-политического режима (т. е. без административного вмешательства правительства);

- в-третьих, являются ценами на товары или услуги ведущих производителей и поставщиков, которые имеют существенную долю в общем объеме продукции, реализуемой на соответствующем мировом рынке.

Кроме того, для товаров сырьевой группы берутся цены тех регионов мира, в которых сосредоточены их производство или торговля, – цены базисных рынков.

Мировые цены характеризуются большой дифференциацией, т. е. существуют разные цены на один и тот же товар не только на разных рынках данного товара, но и на одном и том же рынке. Подобная дифференциация обусловлена объективными и субъективными факторами: национальными издержками на производство товаров, множественностью обслуживающих рынок валют, различными транспортными расходами, разнообразием каналов движения товаров от производителя к потребителю, наличием разных производителей, технологий, природных условий и т. п. Страна происхождения или выпускающая товар фирма стали важным фактором, определяющим не только его качество, но и цену. На дифференциацию цен значительное влияние оказывают уровень сервиса и инженерного обеспечения товара, его упаковка, дизайн, многоцелевое назначение, условия и сроки поставки и т. д. К субъективным факторам относится разнонаправленность их действия. Так, с одной стороны, открытость мирового рынка, широта товарной номенклатуры, разнообразие каналов товародвижения создают острую конкуренцию, что способствует снижению уровня цен и их выравниванию. С другой стороны, территориальная протяженность рынка, большая доля торговли в рамках союзов, транснациональных корпораций, ценовая стратегия фирм способствуют дифференциации цен.

Большую роль в формировании мировых цен играет и государство. Используя механизмы валютного, налогового и таможенного регулирования, субсидируя собственных экспортеров, оно существенно может влиять на величину цен на мировом рынке, поэтому национальные цены отличаются от мировых. При импорте товара они повышаются на сумму доплат в виде таможенных пошлин, налогов, сборов, демпинговых, компенсационных и иных сборов, а при экспорте могут быть и снижены, если производителю предоставлены налоговые, амортизационные, кредитные и иные льготы. По этой причине мировая цена, как правило, отличается от цены товара на внутреннем рынке. Разрыв между ними может составить до 30 % и более, причем на готовые изделия он намного больше, чем на сырьевые товары.

Фактически нет единой мировой цены, как и нет одного мирового рынка товаров. Однако в практической деятельности используются обобщенные термины «мировая цена», «мировой рынок» какого-либо товара, т. е. имеются в виду мировые базисные цены – цены основных мировых экспортеров и импортеров, цены международных товарных бирж, аукционов, торгов. Более того, по каждому товару имеется несколько видов и источников цен, что позволяет, сопоставляя их и динамику изменения, находить для себя оптимальный вариант.

Информацию о базовых ценах мировых товарных рынков принято подразделять на несколько групп: справочные цены; биржевые котировки; цены аукционов; цены международных торгов; цены фактических сделок; цены предложений крупных фирм; цены, публикуемые в прейскурантах, справочниках, проспектах, каталогах. Данные цены в той или иной степени отражают уровень мировых цен.

**Справочные цены** – это цены внутренней оптовой торговли или внешней торговли стран с рыночной экономикой. Справочные цены публикуются в деловых газетах и журналах, специальных бюллетенях, фирменных каталогах и прейскурантах объединениями производителей, брокерскими фирмами, информационными агентствами и бюро.

**Биржевые цены**, или биржевые котировки, – цены товаров, являющихся объектом биржевой торговли.

На эти цены ориентируются в основном на торговле сырьем или полуфабрикатами, цветными металлами, нефтью, нефтепродуктами, зерновыми, сахаром, кофе и др. Они всегда оперативно отражают реальный уровень при заключении конкретных сделок, поскольку

каждая биржа осуществляет учет, систематизацию и публикацию биржевых котировок. Малейшие изменения в ту или иную сторону конъюнктуры рынка моментально сказываются на биржевых котировках.

**Цены аукционов** – это цены специально организованных или регулярно действующих рынков публичной продажи товаров индивидуального качества. Они отражают реальные сделки, близки к котировкам бирж и могут служить ориентиром для установления цен. Особенно важное значение имеют аукционы при реализации пушнины, шерсти, чая, табака, спортивных лошадей. Через аукционы в США и Канаде реализуется до 70 % пушнины, в Норвегии, Швеции и Дании – до 90–95 %. На них продается 80 % экспорта чая из Индии и 95 % – из Шри-Ланки, 90–95 % шерсти из Австралии и Новой Зеландии. Аукционные цены широко используются и во внеаукционной торговле указанными товарами.

**Цены международных торгов** – это цены заказов на поставку сложного и капиталоемкого оборудования с индивидуальными характеристиками: на сдачу подрядов на проведение определенных работ по заранее объявленным условиям в специальном документе – тендере (например, по строительству промышленных объектов, аэродромов, дорог, электростанций и т. п.). Цены торгов используются по широкой номенклатуре объемного оборудования, в том числе по дорожно-строительному, подъемно-транспортному, сельскохозяйственному, энергетическому, железнодорожному подвижному составу, грузовым автомобилям и др. Эти цены охватывают около 1/3 всех экспортных цен на машины и оборудование. Особенно важна роль торгов при оценке строительства промышленных предприятий, железнодорожных и других мостов, трубопроводов, железных и автомобильных дорог, электростанций, крупных сельскохозяйственных объектов, шахт, нефтеперерабатывающих заводов и т. п. Использование цен торгов в коммерческой практике предприятий расширяется и распространяется на новые виды оборудования (например, атомные электростанции, спутниковые станции связи и др.).

**Цены фактических сделок** отражают реальные цены заключенных договоров. Время от времени цены сделок появляются в печати. Если сопоставить хотя бы одну такую цену со справочной, то можно сориентироваться и достаточно точно определить уровень цены при подготовке проекта договора. Эта цена, естественно, не должна быть окончательной, она может служить базой для ведения переговоров.

**Цены предложений крупных фирм** менее представительны, чем цены фактических сделок, поскольку отражают монопольный характер поставок товара и, по существу, имеют характер справочных цен, так как первоначальные цены в результате согласования при заключении сделок обычно понижаются.

**Договорной** называется конкретная цена, которую согласовали между собой продавец и покупатель в ходе переговоров, которая, как правило, ниже цены предложения поставщика. Договорная цена действительна на весь период действия договора, если ее не подвергли пересмотру в ходе выполнения поставок. Договорные цены нигде не публикуются, так как представляют коммерческую тайну. В принципе договорные цены на определенный товар в определенном регионе и при наличии небольшого круга продавцов и покупателей известны. Практическая задача состоит в сборе информации и создании банка данных.

Цена может быть зафиксирована в договоре в момент его заключения или определяться в течение срока его действия либо к моменту исполнения договора. В зависимости от способа фиксации цены различают следующие основные виды цен: твердая; подвижная; с последующей фиксацией; скользящая.

**Твердая цена** согласовывается и устанавливается в момент подписания договора и не подлежит изменению в течение срока его действия. Такие цены применяются как в сделках с немедленной поставкой, так и с поставкой в течение короткого срока.

**Подвижная цена** – это зафиксированная при заключении договора цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится. При установлении подвижной цены в договор вносится ценовая оговорка о повышении и понижении цены, предусматривающая, что, если к моменту

исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в договоре. При этом обязательно должен быть указан источник, которым стороны будут руководствоваться при определении индекса изменения цен, а также допустимый минимум отклонения рыночной цены от договорной (2–5 %), в пределах которого пересмотр зафиксированной цены не производится. Подвижные цены чаще всего устанавливаются на промышленные, сырьевые и продовольственные товары, поставляемые по долгосрочным договорам.

**Цена с последующей фиксацией** устанавливается в назначенные договорными сроками на основании согласованных источников (в том числе и в процессе исполнения договора). Так, договором может быть предусмотрено, что цена на проданные по нему товары будет установлена на уровне цен мирового рынка на определенную дату, в день поставки товара покупателю, перед поставкой каждой предусмотренной договором партии товара или при долгосрочных поставках перед началом каждого календарного года. При этом должно быть четко указано, какими источниками информации о ценах следует руководствоваться для определения уровня цены.

**Скользкая цена** – это цена, исчисленная в момент исполнения договора путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период его исполнения. Применяется в договорах с длительными сроками поставок, в течение которых экономические условия производства товаров могут существенно измениться. Скользящая цена состоит из двух частей: базовой, устанавливаемой на дату коммерческого предложения или подписания договора, и переменной, корректируемой при изменении ценообразующих факторов (заработной платы, стоимости сырья, энергоресурсов и т. д.) в период его действия.

#### 10.4 Обоснование цены внешнеторгового контракта

Определение внешнеторговой цены является одним из важнейших разделов контракта. В процессе ее установления учитывается множество факторов в области техники и технологии, экономики и политики, тенденции развития мировой торговли.

Процедура формирования внешнеторговой цены состоит из ряда этапов, которые могут осуществляться как последовательно, так и параллельно.

**1. Выбор базисных мировых рынков и цен.** Данный этап предполагает тщательное изучение конъюнктуры мирового рынка, на который фирма предполагает выйти со своим товаром. Такой анализ наиболее квалифицированно может выполнить специализированная фирма либо специалисты в области внешнеторгового маркетинга самого предприятия.

Сфера изучения базисных рынков включает: состояние совокупного спроса и предложения на конкретный товар; основных производителей, продавцов и покупателей; темпы инфляции, динамику курса валюты, степень и сферы государственного регулирования экономики (таможенные пошлины, квотирование, лицензирование и др.) в странах ведущих экспортеров и импортеров.

Выбирается один или несколько базисных рынков, которые занимают ведущее место и отвечают следующим требованиям: крупномасштабность и регулярность экспортно-импортных операций на этих рынках; ведение торговли на обычных коммерческих условиях без каких-либо ограничений.

Выбор базисных рынков зависит от характера товара.

**2. Применение системы коммерческих поправок к базисным ценам:** поправок на техническую сопоставимость, на время, на различия в условиях поставки, на количество и постоянство поставок, на валюту расчета. Не рекомендуется вносить множество поправок. Расчеты будут некорректными, если суммарная доля поправок превысит 25 % к базисной цене.

**3. Учет в цене внешнеторгового контракта качества товара и фактора времени.** К показателям качества относятся показатели назначения, экономичности, надежности,

ремонтпригодности, технологичности, безопасности, дизайна и др. Если необходимо учесть несколько показателей качества, при определении цены обычно используют шкалы поправок на качество.

Учет фактора времени при определении контрактной цены основывается на использовании одного из способов фиксации цены, при котором цена может быть твердой, подвижной или скользящей.

**4. Отражение валютно-финансовых условий сделки в цене.** В цене учитываются валютные условия, способы платежа и формы расчетов.

**Валютные условия** внешнеторгового контракта включают определенные валюты цены, валюты платежа, курса пересчета валюты цены в валюту платежа, а также защитные оговорки, используемые для страхования валютных рисков при значительных изменениях курсов валют. Обычно платеж производится в валюте страны-импортера.

**Платежный режим** на мировом рынке включает различные способы платежа по торговым сделкам между экспортерами и импортерами: платеж за наличный расчет, авансовый платеж, платеж в кредит, расчеты по сделке эквивалентной поставкой товаров.

Основными *формами расчетов* по международным торговым сделкам являются: аккредитивная и инкассо различных видов.

**5. Учет условий поставки во внешнеторговых ценах.** Эти расходы включают затраты по следующим операциям: отгрузка (проверка качества и количества, отбор проб, упаковка), погрузка товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика различными видами транспорта, перевозка товара от пункта отправления до основных перевозочных средств, погрузка товара на основные перевозочные средства в пункте экспортера, транспортировка товара международным транспортом, страхование и хранение груза, выгрузка товара в пункте назначения, доставка его на склад импортера, оплата таможенных пошлин, налогов, сборов при переходе таможенных границ.

Базисные условия поставки отражены в ИНКОТЕРМС в редакции 2010 г. Торговые термины в ИНКОТЕРМС сгруппированы в четыре различные базисные категории: E, F, C, D.

**6. Использование системы скидок с цен и уторгование контрактных цен.** Размер скидок зависит от характера сделки, условий поставки и платежа, взаимоотношений между экспортерами и импортерами, конъюнктуры рынка и других факторов. Виды скидок рассматривались ранее.

Окончательная контрактная цена обычно ниже цены предложения на так называемую скидку на уторгование. Она достигается в процессе переговоров.

**7. Включение налогов и пошлин в цену контракта.** Особенности взимания налогов при экспорте и импорте товаров устанавливаются межгосударственными (межправительственными) соглашениями. В практике международной торговли в основном используются два принципа косвенного налогообложения: принцип страны назначения и принцип страны происхождения. В соответствии с принципом страны назначения экспортные товары в стране освобождаются от уплаты косвенных налогов. Эти налоги уплачивает импортер стране ввоза продукции. Принцип взимания налогов по стране происхождения товаров означает налогообложение экспортируемых товаров и освобождение от налогообложения импортируемых товаров.

Действующим налоговым законодательством установлено, что по импортируемым в республику товарам при ввозе производится расчет и уплата акциза и НДС, при этом объектом налогообложения является таможенная стоимость товара.

Для защиты экономических интересов государства к ввозимым товарам могут временно применяться особые виды таможенных пошлин: специальные, антидемпинговые и компенсационные.

С целью стимулирования поставок на внешний рынок пошлины на экспорт товаров из республики не применяются.

**Регулирование внешнеторговых цен в Республике Беларусь.** По ряду товаров (нефтепродукты, удобрения, лесоматериалы, льноволокно, молочная продукция и некоторые

другие) соответствующими Министерствами устанавливаются предельные минимальные экспортные цены. Они определяют допустимый минимальный уровень цен экспортируемой продукции.

К субъектам хозяйствования, осуществляющим поставки ниже установленного уровня, государственными органами применяются меры административного воздействия.

Косвенное регулирование осуществляется через экспортные квоты. Некоторые импортируемые товары и квотируемые экспортные лицензируются. Для осуществления валютного контроля используются также декларация и Паспорт сделки. Перечисленные меры обуславливают различия в уровне внутриреспубликанских, внешнеторговых и цен других стран на аналогичную продукцию.