

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА КАРТОФЕЛЬ И ПЛОДООВОЩНУЮ ПРОДУКЦИЮ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ (В ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ)

Александр Евлаш, ЭКОНОМИСТ

Вопрос: *Какими нормативными документами следует руководствоваться при определении цен реализации картофеля и свежей овощной продукции на экспорт?*

Ответ: В настоящее время в Беларуси отсутствуют нормативные правовые акты, которые бы регулировали порядок формирования цен на картофель и плодовоовощную продукцию, реализуемую на экспорт. В рассматриваемой ситуации организациям-экспортерам следует руководствоваться частью первой ст. 12 Закона от 10.05.1999 № 255-З "О ценообразовании" (далее – Закон № 255-З), согласно которой субъектам предпринимательской деятельности предоставлено право самостоятельно или по договоренности с покупателем устанавливать цены на продукцию, если в отношении нее не применяется ценовое регулирование.

В Республике Беларусь на товары, за исключением случаев, предусмотренных Законом № 255-З, применяются свободные цены (ст. 6 Закона № 255-З).

Перечень товаров (работ, услуг), цены (тарифы) на которые регулируются Советом Министров, государственными органами (организациями), определен Указом

от 25.02.2011 № 72 "О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь" (далее – Указ № 72).

Указом № 72 полномочия по определению перечня социально значимых товаров, цены на которые регулируются государственными органами (организациями), предоставлены Совмину.

Постановлением Совмина от 17.01.2014 № 35 утвержден перечень социально значимых товаров (услуг), цены (тарифы) на которые регулируются облисполкомами и Минским горисполкомом, в который включены свежие картофель, свекла столовая, морковь столовая (за исключением указанных картофеля, свеклы, моркови откалиброванных, мытых, расфасованных в перфорированные пакеты и сетчатую тару с применением клипсатора), капуста белокочанная и лук репчатый.

Порядок установления и применения цен на товары, регулируемых согласно Указу № 72, определен Инструкцией о порядке установления и применения регулируемых цен (тарифов), утвержденной постановлением Минэкономики от 22.07.2011 № 111 (далее – Инструкция № 111). Однако действие Инструкции

№ 111 распространяется только на субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих производство либо реализацию товаров (продукции) на территории Республики Беларусь (п. 2 Инструкции № 111).

Вопросы реализации сельскохозяйственной продукции на экспорт рассматривает Комиссия по регулированию рынка отдельных видов сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки (далее – комиссия), созданная согласно постановлению Совмина от 16.08.2010 № 1205 "О некоторых мерах по регулированию рынка отдельных видов сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки". Однако в компетенцию данной комиссии не входят вопросы регулирования цен на картофель и плодово-овощную продукцию.

Учитывая вышеизложенное, субъекты хозяйствования самостоятельно определяют порядок формирования цен на данную продукцию и устанавливают ее исходя из рыночной конъюнктуры.

Вопрос: *Является ли обязательным указание оптовой организацией в накладных ТТН-1 (ТН-2), заполняемых при реализации моркови столовой свежей в адрес розничных торговых организаций, информации об уровне отпускной цены, сформированной в соответствии с законодательством, и размере применяемой оптовой надбавки?*

Ответ: Морковь столовая свежая отнесена к товарам, при реализации которых на территории Минской области подп. 1.2

решения Мнгоблсполкома от 01.03.2016 № 184 "О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) на товары (работы, услуги), производимые юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями" (далее – решение № 184) установлена предельная максимальная торговая надбавка (с учетом оптовой надбавки). При этом из указанного перечня, утвержденного решением № 184, исключена морковь столовая свежая откалиброванная, мытая и расфасованная в перфорированные пакеты и сетчатую тару с применением клипсатора.

В связи с этим при реализации моркови столовой свежей в адрес розничных торговых организаций россыпью, на которую государственными органами установлена предельная максимальная торговая надбавка (с учетом оптовой надбавки), оптовой организации следует в обязательном порядке отражать в накладных ТТН-1 (ТН-2) (например, в графе 11 и графе 9 "Примечание") сведения об уровне отпускной цены, сформированной в соответствии с законодательством, и размере применяемой оптовой надбавки. Указание такой информации необходимо в первую очередь для обеспечения контроля за соблюдением установленных законодательством ограничений по уровню оптовых (торговых) надбавок, применяемых как при осуществлении оптовой, так и розничной торговли товарами, в отношении которых применяется государственное регулирование цен.

При реализации моркови столовой свежей, откалиброванной, мытой и расфасованной в перфорированные пакеты либо сетчатую тару с применением клипсатора, в отношении которой в настоящее время государственными органами (облсполкомами и Мингорисполком) не применяется государственное регулирование цен в части ограничения по уровню оптовых (торговых) надбавок, указание в накладных ТТН-1 (ТН-2) информации об уровне отпускной цены, сформированной в соответствии с законодательством, и размере применяемой оптовой надбавки необязательно.

Оптовая организация приобретает у производителя на условиях предоставления оптовой скидки с установленной отпускной цены лук репчатый. Согласно товаросопроводительным документам (графа 11 товарного раздела ТТН-1) отпускная цена за 1 кг лука репчатого установлена организацией-производителем на условиях франко-отправления (франко-склад), т.е. без учета расходов, связанных с его доставкой. Доставка лука со склада организации-производителя на свой склад осуществляется оптовой организацией самостоятельно, с использованием собственного транспорта. Расходы по доставке лука репчатого в адрес розничной организации также несет оптовая организация.

Вопрос: *Имеет ли право оптовая организация фактически понесенные расходы по доставке лука репчатого со склада организации-производителя на свой склад*

и расходы по доставке лука в адрес розничной организации отнести на увеличение отпускной цены, установленной организацией-производителем?

Ответ: Оптовая скидка с отпускной цены на лук репчатый свежий, предоставленная организацией-производителем в адрес оптовой организации, остается в распоряжении оптовой организации и является источником для покрытия всех расходов, связанных с реализацией лука розничной организации (другим организациям-покупателям), и получения прибыли от осуществления этой реализации. В связи с тем, что указанная оптовая скидка по существу является доходом оптовой организации, то данная организация не может суммировать фактически понесенные расходы по доставке лука репчатого как на свой склад, так и на склад розничной организации. Для покрытия этих и иных расходов оптовой организации по реализации лука и предоставлена оптовая скидка. В этом случае фактические понесенные расходы, связанные с доставкой лука репчатого как на свой склад, так и на склад розничной торговой организации, могут возмещаться организацией исходя из условий договоров, заключенных как с организацией-производителем, так и с розничной организацией, или относиться оптовой торговой организацией на расходы по оптовой деятельности и возмещаться за счет предоставленной оптовой скидки. **МБ**