

Гресь Наталія, Недоступ Катерина. Торговельна націнка: актуальна економічна сутність і правове визначення. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2025. Випуск 3-4. С. 89-99.

DOI: <https://doi.org/10.35774/ibo2025.03-04.089>

УДК 657:338.5:346.6

JEL Classification H 25; L 11; L 81; M 41

Гресь Наталія

кандидат педагогічних наук, доцент

доцент кафедри міжнародних відносин і аудиту

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

м. Дніпро, Україна

E-mail: Hres.N.L@ntu.one

ORCID: 0000-0003-2897-714X

Недоступ Катерина

доктор філософії (право), головний державний інспектор відділу правового супроводження

діяльності управління правового забезпечення

Головне управління ДПС у Дніпропетровській області

м. Дніпро, Україна

E-mail: nedostupkateryna@gmail.com

ORCID: 0000-0003-0122-7007

ТОРГОВЕЛЬНА НАЦІНКА: АКТУАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ І ПРАВОВЕ ВИЗНАЧЕННЯ

Анотація

Вступ. Торговельна націнка є часткою роздрібною ціни, процедуру формування якої законодавчо не встановлено. Правове визначення поняття «торговельна націнка (надбавка)» не містить у собі всіх потрібних найістотніших ознак. Метою статті є обґрунтування складових торговельної націнки й формулювання її актуальної дефініції.

Методи. У ході дослідження використано логічні методи наукового пізнання (аналіз, синтез, дедуктивна аргументація, узагальнення), контент-аналіз.

Результати. Відповідно до чинного законодавства торговельна націнка дорівнює різниці між покупною та продажною (роздрібною) вартістю товарів й має дві складові – витрати, що виникають у процесі руху товарів на підприємстві, і прибуток. За допомогою аналізу чинного порядку формування роздрібною ціни товару, отриманого від постачальника, було встановлено такі її структурні компоненти: 1) купівельна вартість товару; 2) транспортно-заготівельні та інші витрати з переліку, закріпленого п. 9 Н(П)СБО 9 «Запаси»; 3) витрати, що виникають у процесі руху товарів на торговельному підприємстві; 4) прибуток; 5) податок на додану вартість; 6) акцизний податок. Зроблено висновок, що офіційне визначення торговельної націнки втратило свою актуальність, тому потребує зміни. У зв'язку з цим запропоновано нову редакцію пп. 12 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про ціни і ціноутворення». Для спрощення сприйняття тексту нормативно-правових актів, виданих Міністерством фінансів України, сформульовано стислі логічні визначення понять «покупна (купівельна) ціна» і «продажна (роздрібна) ціна», офіційного визначення яких бракує.

Перспективи. Критичного аналізу потребує законодавчо встановлений порядок запису в рахунках бухгалтерського обліку торговельної націнки, що відноситься до реалізованих товарів.

Ключові слова: купівельна ціна, роздрібна (продажна) ціна, роздрібна торгівля, торговельна націнка, формування роздрібною ціни, ціна продажу.

Вступ.

Підприємства роздрібно́ї торгівлі закупають товари у постачальників і продають їх кінцевому споживачеві. Щоб відшкодувати витрати, пов'язані з придбанням, зберіганням, реалізацією товарів, і отримати прибуток такі суб'єкти господарювання підвищують їхню купівельну (покупну) ціну, встановлюючи на кожен відповідну торговельну націнку.

Порядок формування роздрібно́ї ціни одиниці товару офіційно не затверджено. Загальновідомо, що вона вираховується шляхом націнювання. Зважаючи на положення нормативно-правових актів, дотичних до регулювання цього процесу, постає питання щодо відповідності офіційного визначення поняття «торговельна надбавка (націнка)» [1, п. 12 ч. 1 розд. I] його актуальній економічній сутності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Торговельна націнка всебічно досліджувалася науковцями. Зокрема, її сутність, структуру, порядок формування та обліку на підприємствах роздрібно́ї торгівлі аналізували І. А. Басіста [2, с. 139–142], Н. В. Каткова, О. І. Лісничук [3, с. 591–594], І. М. Погорелов, М. В. Рета, М. О. Ткаченко [4, с. 101–104]. Торговельну націнку як елемент маркетингової цінової політики і джерело формування доходу торговельних підприємств розглядали О.В. Роженько [5, с. 10–13], О. В. Ярмош [6, с. 73–81]. Особливості її розрахунку й обліку вивчали Т. Г. Китайчук, А. О. Нікітюк [7, с. 354–359], В.М. Помулева, Т. А. Никоненко [8, с. 140–145] та ін. Але останнім часом науковий інтерес до визначення й обліку торговельної націнки втрачено.

Мета.

Мета статті – опрацювати порядок формування роздрібно́ї ціни товару, окреслити складові торговельної націнки і сформулювати її актуальну дефініцію.

Методологія дослідження.

Методологічною основою дослідження стали положення про системний підхід, про єдність теорії та практики; законодавчо встановлені прийоми ціноутворення, ведення бухгалтерського обліку торговельної націнки.

Для досягнення поставленої мети використано такі методи наукового пізнання: контент-аналіз – у процесі опрацювання нормативно-правових актів, доробку вітчизняних учених; логічні методи – аби з'ясувати складові торговельної націнки, запропонувати зміни до її офіційної дефініції, сформулювати висновки; застосовано аргументацію – для підтвердження їх істинності.

На етапі вивчення структури торговельної націнки було опрацьовано: 1) правові акти, що регулюють методологічні засади бухгалтерському обліку запасів [9], встановлюють призначення і порядок ведення бухгалтерських рахунків [10], механізм справляння податку на додану вартість (ПДВ) та акцизного податку [11], основні засади цінової політики [12]; 2) методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів [13], товарів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі, у буфетах і дрібно́роздрібній торговельній мережі закладів ресторанного господарства [14], формування складу витрат у торговельній діяльності [15], затверджені відповідними центральними органами виконавчої влади України, та ін.; 3) первинні документи, на підставі яких оприбутковують товари, одержані від постачальника.

Результати.

Науковці вивчають економічну сутність торговельної націнки піддаючи аналізу структуру роздрібно́ї ціни товару. Так, Н. Ю. Чорна і Ю. А. Кулик [16, с. 54] розглядають «ціноутворення в роздрібній торгівлі ... на основі єдиного методологічного підходу до формування цін на всіх стадіях товарного обміну, який передбачає можливість та необхідність відшкодування витрат та отримання прибутку» (рис. 1).

Собівартість	Прибуток	Акцизний збір	Податок на додану вартість	Націнка посередника	Торговельна надбавка
Ціна підприємства					
Відпускна ціна виробника					
Відпускна ціна посередника					
Роздрібна ціна					

Рис. 1. Склад роздрібної ціни

Джерело: [16, с. 55].

Дослідники Т. Г. Китайчук і А. О. Нікітюк пропонують розраховувати роздрібну ціну товару за такою формулою:

$$\text{«РЦ} = (\text{ЦП} + \text{ТН}) + (\text{ЦП} + \text{ТН}) \times \% \text{ ПДВ},$$

де РЦ – роздрібна ціна (вартість); ЦП – ціна постачальника (без ПДВ); ТН – торгова націнка на ціну постачальника; % ПДВ – ставка ПДВ, за якою оподатковується товар» [7, с. 356].

На їхню думку «у цьому випадку загальна величина торгової націнки має становити: $\text{ТН} = \text{ТН} + (\text{ЦП} + \text{ТН}) \times \% \text{ ПДВ}$ » [7, с. 356]. Ці дослідники трактують торговельну націнку так: «складова частина продажної ціни в оптовій торгівлі та роздрібної ціни в організаціях роздрібної торгівлі», додана вартість до покупної ціни товару, «призначена для відшкодування витрат на продаж, отримання прибутку та сплати непрямих податків» [7, с. 354–355].

У своєму монографічному дослідженні О. М. Кудирко та ін. розглядають «продажну ціну» товару в роздрібній торгівлі як суму його первісної вартості й торгової націнки [17, с. 42]. Науковці розрізняють поняття «націнка» і «надбавка». Під торговельною націнкою розуміють «дохід, який підприємство планує отримати від реалізації товарів» [17, с. 37], вважають, що торговельна надбавка «вміщує в собі податок на додану вартість, сплачений постачальникові, та торговельну націнку підприємства» [17, с. 33].

Розглядаючи аналітичний облік торговельної націнки на лікарські засоби, Р. Б. Сокольська, І. М. Ізвекова, А. В. Лисенко [18, с. 57] компілюють офіційну формулу роздрібної ціни одиниці аптечного товару, а саме:

$$\text{Цр} = \text{Цз} + \text{Нтр},$$

де Цз – закупівельна ціна або оптово-відпускна ціна, встановлена вітчизняним товаровиробником; Нтр – торговельна (роздрібна) надбавка в межах граничного розміру [19, пп. 3 п. 5].

Дослідники Н.В. Каткова і О. І. Лісничук [3, с. 593] застосовують формулу «формування роздрібної ціни реалізації», скопійовану з наукової праці І. М. Погорелова, М. В. Рети, М. О. Ткаченко, а саме:

$$\text{ЦР} = \text{СТр} + \text{ТНр},$$

де СТр – собівартість реалізованих товарів; ТНр – «торговельна націнка від реалізації товарів» [4, с. 103]. Одностайний висновок згаданих дослідників [3, с. 593; 4, с. 103] про те, що «формування чистого доходу від реалізації та роздрібної ціни реалізації повністю ідентичне» вважаємо спірним.

Дві формули розрахунку роздрібної ціни товару наводить А. В. Озеран [20, с. 460–461], одну з яких складено самостійно, іншу – авторства В. С. Пінішко. Між формулами науковець використовує сполучник «або», отже, вважає їх по суті однаковими. Відрізняються вони лише окремими складовими (наявні у формулі, що належить В. С. Пінішко, «планові операційні витрати

у грн» та «операційний прибуток» було змінено на «торговельну націнку у грн»). Також А. В. Озеран стверджує, «що торговельна націнка (а саме, торгова надбавка) складається з: 1) безпосередньо націнки для відшкодування витрат та отримання прибутку, розрахованої, виходячи з купівельної ціни постачальника без ПДВ; 2) податку на додану вартість, включеного до ціни придбання у постачальника; 3) податку на додану вартість, нарахованого на торгову націнку» [20, с. 461]. Обидва науковця [20, с. 460] покупну вартість товару (без урахування ПДВ), обчислюють шляхом ділення «чинної гуртової відпускної ціни (з ПДВ) у грн» (або «чинної закупівельної ціни з ПДВ у грн») на «1 + ПДВ», де «ПДВ – податок на додану вартість за чинною ставкою у десяткових дробах». Такий алгоритм вважаємо хибним, адже мова не йдеться про розв’язання математичної задачі. Під час формування ціни товару, у т. ч. й роздрібною, насамперед потрібно використовувати облікову інформацію з відповідних первинних бухгалтерських документів, враховувати чинні процедури справляння ПДВ, акцизного податку, встановлені граничні розміри торговельної надбавки (націнки), дотримуватись порядку ціноутворення, визначеного наказом керівника суб’єкта господарювання. Слід відмітити, що серед реквізитів накладної, на підставі якої відбувається оприбуткування товарів, обов’язково є «ціна за одиницю». Постачальник зазначає її без урахування ПДВ. Саме вона має бути першою складовою формули обчислення роздрібною ціни.

Розглянемо формування роздрібною ціни товару, коли облік транспортно-заготівельних витрат ведуть на окремому бухгалтерському субрахунку; відсутні інші фактичні витрати з переліку, наведеного в п. 9 НП(С)БО 9 «Запаси» [9].

З огляду на встановлений НП(С)БО 9 порядок формування первісної вартості запасів, зміст правової дефініції поняття «торговельна надбавка (націнка)» [1, п. 1 ст. 1], визначену Податковим кодексом України [11] процедуру справляння ПДВ та акцизного податку, формування роздрібною ціни (ціни продажу) на товари, одержані від постачальників, має відбуватися за таким алгоритмом:

$$Ц_p = Ц_z + T_{3B} + T_H + ПДВ^* + АП^{**}, \quad (1)$$

де $Ц_z$ – ціна товару (без урахування ПДВ), визначена сторонами договору й зазначена постачальником у накладній [купівельна (покупна) ціна], грн; T_{3B} – транспортно-заготівельні витрати, грн; T_H – торговельна націнка, грн; ПДВ – податок на додану вартість, грн [11, ст. 194]; АП – акцизний податок, грн [11, пп. 213.1.9 п. 213.9 ст. 213].

*Коли суб’єкт господарювання є платником податку на додану вартість. **У разі роздрібною торгівлі підакцизними товарами.

Якщо на підакцизні товари встановлені максимальні роздрібні ціни, тоді

$$Ц_p = МРЦ + АП, \quad (2)$$

де МРЦ – максимальна роздрібна ціна, зазначена виробником або імпортером продукції на її упаковці (пачці, коробці, сувенірній коробці) [11, пп. 14.1.106 п. 14.1 ст. 14, п. 221.3 ст. 221, пп. 214.1.5 п. 214.1 ст. 214].

Суму ПДВ у складі роздрібною вартості одиниці товару [11, п. 188.1 ст. 188] потрібно рахувати за такою формулою:

$$ПДВ = (Ц_z + T_{3B} + T_H) \times C_{пдв} : 100, \quad (3)$$

де $C_{пдв}$ – ставка податку на додану вартість, встановлена ст. 193 ПКУ.

Для того, щоб визначити суму акцизного податку, яку належить включити у роздрібну ціну одиниці товару [11, п. 214.1.4 ст. 214], необхідно користуватись таким виразом:

$$АП = (Ц_z + T_{3B} + T_H + ПДВ) \times C_{аз} : 100, \quad (4)$$

де $C_{аз}$ – ставка акцизного податку, встановлена пп. 215.3.10 п. 215.3 ст. 215 ПКУ.
Якщо на підакцизні товари встановлені максимальні роздрібні ціни, тоді

$$АП = МРЦ \times C_{аз} : 100. \quad (5)$$

Далі розглянемо такі складові роздрібної ціни товару: транспортно-заготівельні витрати і торговельна націнка.

Згідно з нормою п. 9 НПС(Б)О 9 «Запаси» [9] транспортно-заготівельні витрати є часткою первісної вартості як наявного товару, так і реалізованого. Тож викає питання щодо суми ТЗВ, яку належить включити у роздрібну ціну одиниці товару під час її формування, адже розподіл транспортно-заготівельних витрат відбудеться після закінчення звітного місяця. Вважаємо, що за таких обставин доцільно під час обчислювального процесу використати плановий рівень ТЗВ, тоді

$$ТЗВ = Цз \times ТЗВ_{п\%} : 100, \quad (6)$$

де $ТЗВ_{п\%}$ – плановий рівень ТЗВ, %.

Але в результаті застосування такого алгоритму обов'язково виникне різниця між сумою ТЗВ, яку було включено в роздрібну вартість товарів, одержаних від постачальників у звітному місяці, і сумою фактично понесених у цьому періоді таких витрат. Де-факто у кожному звітному місяці фактичний рівень ТЗВ може бути меншим або більшим за плановий. У зв'язку з цим постає питання стосовно врахування такого відхилення під час визначення первісної вартості реалізованих товарів. На нашу думку, саме виключення ТЗВ із складу витрат підприємства стало причиною виникнення проблеми з їхнім урахуванням під час формування ціни продажу товару, а також наявної суперечності положень п. 22 НП(С)БО 9 і змісту прикладу 2 з додатку до цього стандарту бухгалтерського обліку.

Згідно з нормою пп. 12 п. 1 ст. 1 Закону України «Про ціни і ціноутворення» [1] торговельну надбавку (націнку) потрібно обчислювати відповідно до такої формули:

$$ТН = ВО + П, \quad (7)$$

де ВО – сума витрат суб'єкта господарювання, що пов'язані з обігом товару та здійснюються в процесі його продажу у роздріб (витрати обігу), грн; П – прибуток (сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [21, п. 3]), грн.

Натомість, в інструкції, затвердженій наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [10], визначено, що «на субрахунку 285 «Торгова націнка» підприємства роздрібною торгівлі при веденні обліку товарів за продажними цінами відображають ... різницю між покупною та продажною (роздрібною) вартістю товарів». Тобто,

$$ТН = Вр - Вк, \quad (8)$$

де Вр – роздрібна (продажна) вартість товарів, грн; Вк – купівельна (покупна) вартість товарів, грн.

Відповідно до алгоритму формування роздрібної ціни, поданого вище авторами цієї статті (формули 1–6), різниця між купівельною (покупною) та продажною (роздрібною) вартістю товарів має інший, ніж законодавчо визначений [1, п. 1 ч. 1 ст. 1] (формули 7–8) економічний зміст, а саме:

$$Вр - Вк = ТЗВ + ТН + ПДВ + АП = ТЗВ + ВО + П + ПДВ + АП. \quad (9)$$

Як бачимо (формула 9), під час формування роздрібної ціни відбувається збільшення ціни товару (без урахування ПДВ), за яку його було придбано у постачальника, на суму ТЗВ, витрат обігу (витрат, що виникають у процесі руху товарів на торговельному підприємстві), прибутку, ПДВ й акцизного податку (для підакцизних товарів).

Отже, для забезпечення прибутковості підприємства, розмір торговельної націнки у складі роздрібної ціни товару (тобто «різниця між покупною та продажною (роздрібною) вартістю товарів») має бути не нижчим ніж той, що обчислений з такого виразу:

$$ТН = Вр - Вк = ТЗВп + ВОп + Пп + ПДВ + АП, \quad (10)$$

де ТЗВп – плановий розмір транспортно-заготівельних витрат, грн; ВОп – плановий розмір витрат обігу, грн; Пп – плановий розмір прибутку, грн.

З огляду на вищевикладене, твердження Озеран А.В. [20, с. 462], ніби транспортно-заготівельні витрати «не можуть бути складовою торгової націнки, оскільки згідно з п. 9 ПБО 9 «Запаси» ... становлять фактичну собівартість придбаних товарів (запасів), тобто первісну ціну» вважаємо спірним. Адже первісна вартість товару й торговельна націнка – це різні економічні поняття з притаманним кожному порядку формування та обліку.

Відомо, що з моменту набуття чинності П(С)БО 9 «Запаси» [9] (з 01.01.2000) ТЗВ виключено зі складу витрат обігу, бо вони стали часткою первісної вартості товару. Тому Міністерству фінансів України одночасно з виданням наказу від 20.10.1999 р. № 246 про затвердження П(С)БО 9 «Запаси» потрібно було ініціювати зміну офіційного визначення поняття «торговельна націнка». Якби це було зроблено вчасно, тоді б можна було уникнути правових колізій, котрі з'явилися у згаданому стандарті бухгалтерського обліку після доповнення його додатком, який містить приклад 2.

Науковці по-різному трактують поняття «торговельна націнка / надбавка» (див. вище). Деякі з них стверджують, що «по суті, торговельну націнку більш логічно називати торговельною надбавкою (націнка плюс ПДВ) ... або торговельною маржею» [20, с. 461]. Офіційне і стандартизоване визначення цього важливого економічного поняття подано у табл.

Таблиця 1. Тлумачення торговельної надбавки / націнки в нормативних документах

Назва нормативного документа	Термін та його визначення
Закон України «Про ціни і ціноутворення» [1]	Постачальницько-збутова надбавка (постачальницька винагорода) – сума витрат суб'єкта господарювання, що пов'язані з обігом товару та здійснюються в процесі його продажу (реалізації) під час надходження від виробника (постачальника) на відповідний товарний ринок, та прибутку (п. 8 ч. 1 ст. 2). Торговельна надбавка (націнка) – сума витрат суб'єкта господарювання, що пов'язані з обігом товару та здійснюються в процесі його продажу (реалізації) у роздрібній торгівлі, та прибутку (п. 12 ч. 1 ст. 2)
Інструкція про застосування Плану рахунків [10]	Торгові націнки на товари, тобто різниця між покупною та продажною (роздрібною) вартістю товарів
ДСТУ 4303:2004 [22]	Торговельна надбавка – різниця між ціною продажу і ціною закупівлі товару, яка забезпечує продавцю покриття витрат обігу з продажу даного товару та одержання прибутку (пп. 8.6 п. 8)

Джерело: упорядковано авторами на основі нормативних документів [1; 10; 22].

Як бачимо (табл. 1), у якості економічного показника у сфері оптової і роздрібної торгівлі рекомендовано вживати стандартизований термін «торговельна надбавка» [22]. Натомість, до професійної термінології офіційно введено поняття «постачальницько-збутова надбавка (постачальницька винагорода)» [1, п. 8 ч. 1 ст. 2] і «торговельна надбавка (націнка)» [1, п. 12 ч. 1 ст. 2].

2]. З їхніх правових дефініцій випливає, що надбавка (націнка) має тільки дві складові – витрати обігу і прибуток. На жаль, інші елементи «різниці між покупною та продажною (роздрібною) вартістю товарів» [10], а саме: транспортно-заготівельні та інші витрати з переліку, закріпленого п. 9 Н(П)СБО 9 «Запаси», ПДВ, акцизний податок не було взято до уваги під час формулювання згаданих правових дефініцій.

У сфері оптової і роздрібної торгівлі традиційно застосовували термін торговельна (торгова) націнка. З огляду на лексичне значення слова «націнка» (сума на яку підвищено ціну чого-небудь [23, с. 529]), воно найбільш точно розкриває економічну сутність цього терміну. Тому немає сенсу замінювати його словами «надбавка», «винагорода», «маржа».

Зважаючи на вищевикладене, констатуємо необхідність унесені змін до пп. 12 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про ціни і ціноутворення» [1]. Пропонуємо таку його редакцію:

«12) торговельна націнка – різниця між продажною і купівельною вартістю товару (сума транспортно-заготівельних та інші витрат з переліку, закріпленого п. 9 Н(П)СБО 9 «Запаси», витрат, що виникають у процесі руху товарів на торговельному підприємстві, прибутку, податку на додану вартість, акцизного податку).

Гранична торговельна націнка – це офіційно встановлений максимально допустимий розмір націнки; один із способів державного регулювання цін».

У разі такої редакції пп. 12 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про ціни і ціноутворення» [1] правове визначення поняття «постачальницько-збутова надбавка (постачальницька винагорода)» стане не актуальним, тому пп. 8 ч. 1 ст. 1 потрібно буде виключити з тексту цього правового акта.

Крім того, вважаємо за потрібне офіційно визначити такі терміни, як покупна і продажна вартість, які вжито у тексті виданих відповідними державними органами виконавчої влади нормативно-правових актах [9; 10], документах, що мають рекомендаційний характер [13; 14]. Адже це буде сприяти кращому розумінню їхнього змісту.

Пропонуємо сформулювати їх таким чином:

1. *Покупна (купівельна) ціна* – виражена у грошах вартість одиниці товару (без урахування податку на додану вартість), за якою його було придбано у постачальника.

2. *Продажна ціна (ціна продажу)* – виражена у грошах вартість одиниці товару, за якою його продають покупцю.

Висновки і перспективи.

В результаті аналізу чинної процедури формування роздрібної ціни товару, положень нормативно-правових актів, які прямо чи опосередковано регулюють цей процес, встановлюють методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про товари в роздрібній мережі, призначення й порядок ведення субрахунків 282 «Товари в торгівлі» і 285 «Торгова націнка» з'ясовано актуальну економічну сутність торговельної націнки.

Сьогодні поняття «торговельна націнка» і «торговельна надбавка» (в оптовій торгівлі ще й поняття «постачальницька винагорода») офіційно визнано тотожними. Проте, вони мають різне лексичне значення та економічну сутність. Правове визначення терміну «торговельна націнка (надбавка)» не містить у собі усіх його найістотніших ознак. Торговельна націнка є часткою роздрібної ціни, а саме, сумою, на яку підвищують купівельну вартість товару. Сформульована і запропонована її дефініція цілкомито обґрунтована, логічна, містить у собі актуальні істотні ознаки визначуваного поняття.

Зважаючи на фактичну економічну сутність торговельної націнки, положення п. 22 НП(С)БО 9 «Запаси» про те, що «собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торгової націнки на ці товари» не відповідає дійсності. Адже доведено, що сьогодні роздрібну ціну товарів, придбаних у постачальника, формують додаючи до наявних фактичних витрат з переліку, закріпленого в п. 9 цього стандарту (положення) бухгалтерського обліку, торговельну націнку та податки, котрі, згідно з Податковим кодексом України, підлягають вирахуванню з доходу, одержаного від їх реалізації, й

сплаті в бюджет. Процитоване вище речення з положення (стандарту) бухгалтерського обліку доцільно викласти у такій редакції: «Під час обчислення первісної вартості реалізованих товарів сума торговельної націнки, що відноситься до таких товарів, вираховується з їх продажної (роздрібної) вартості».

У перспективі потребує дослідження законодавчо врегульований порядок запису в рахунках бухгалтерського обліку торговельної націнки, що відноситься до реалізованих товарів, та списання собівартості таких товарів.

Список використаних джерел

1. Про ціни та ціноутворення: Закон України від 21.06.2012 р. № 5007-VI // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17#Text>.
2. Басіста І. А. Торгова націнка та торгова знижка як складові формування продажної ціни товарів. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Т. 2. № 17. С. 139–142.
3. Каткова Н. В., Ліснічук О. І. Торгова націнка як одне із основних джерел формування доходу підприємств роздрібної торгівлі. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 15. С. 652–655.
4. Погорєлов І. М., Рета М. В., Ткаченко М. О. Торговельна націнка: проблеми визначення та обліку. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2015. № 59(1168). С. 101–104.
5. Роженко О. В. Торгівельна надбавка як механізм управління доходом торгівельного підприємства. *Економіка, фінанси, право*. 2019. № 1/2'. С. 10–13.
6. Ярмош О. В. Встановлення торгової націнки на продукцію за ціновими групами. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2014. № 4(28). С. 73–81.
7. Китайчук Т. Г., Нікітюк А. О. Особливості обліку торгової націнки. *Сучасні аспекти модернізації науки: стан, проблеми, тенденції розвитку* : матер. міжнар. наук.-практ. конф., м. Лімасол, 07 січ. 2023 р. / за ред. І. В. Жукова, Є. О. Романенка. Лімасол (Кіпр) : ГО «ВАДНД». 2023. С. 354–359.
8. Помулева В. М., Никоненко Т. А. Торгова націнка: особливості розрахунку і обліку. *Відновлення України та її регіонів в контексті глобальних трендів: управління, адміністрування та забезпечення* : тези допов. міжнар. наук.-практ. конф., м. Запоріжжя, 25–26 трав. 2023 р. / Редкол.: В. В. Наумик (відпов. ред.). Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2023. С. 140–145.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : наказ Міністерства фінансів України 20.10.1999 р. № 246 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>.
10. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>.
11. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
12. Інструкція про порядок позначення роздрібних цін на товари народного споживання в підприємствах роздрібної торгівлі та закладах ресторанного господарства: наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 04.01.1997 р. № 2 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0004-97#Text>.
13. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: наказ Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0002201-07#Text>.
14. Методичні рекомендації щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування і побутових послуг : наказ Міністерства економіки України від 17.06.2003 р. № 157 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0157569-03#Text>.
15. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності: наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 22.05.2002 р. № 145 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0145569-02#Text>.
16. Чорна Н. Ю., Кулик Ю. А. Формування ефективної конкурентоспроможної цінової політики підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 2. С. 52–56.
17. Обліково-аналітичне забезпечення в системі управління товарними операціями підприємства :

монографія / Кудирко О. М. та ін. London : Agenda Publishing House Ltd, 2022. 136 с.

18. Сокольська Р. Б., Ізвекова І. М. Лисенко А. В. Удосконалення обліку торгової націнки на підприємствах роздрібної торгівлі у сфері аптечного бізнесу. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 18. № 2. С. 54–60.

19. Порядок формування цін на лікарські засоби і вироби медичного призначення, щодо яких запроваджено державне регулювання: Постанова Кабінету Міністрів України від 25.03.2009 р. № 333 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2009-%D0%BF#n19>.

20. Озеран А. В. Проблеми калькулювання ціни продажу у роздрібній торгівлі. *Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу в розвитку економічної науки та практики* : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 14 трав. 2010 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; редкол.: М. І. Бондар, С. Ф. Голов, В. І. Єфіменко [та ін.]. Київ : КНЕУ, 2010. С. 460–463.

21. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

22. ДСТУ 4303:2004 Торівля роздрібна та оптова. Терміни та визначення понять : наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 08.06.2004 р. № 130. URL: https://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page?id_doc=27271.

23. Сучасний тлумачний словник української мови: 65000 слів / за заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. Харків: ВД «Школа», 2006. 1008 с.

Статтю отримано: 17.09.2025 / Рецензування 05.11.2025 / Прийнято до друку: 30.12.2025

Natalia Hres

Ph. D. (Pedagogy), Associate Professor,
Associate Professor Department of International Relations and Auditing
Dnipro University of Technology
Dnipro, Ukraine

E-mail: Hres.N.L@nmu.com

ORCID: 0000-0003-2897-714X

Kateryna Nedostup

PhD (Law), Chief state inspector of the legal support section
of the legal support department of the Main Department
State Tax Service in Dnipropetrovsk region
Dnipro, Ukraine

E-mail: nedostupkateryna@gmail.com

ORCID: 0000-0003-0122-7007

TRADE MARGIN: ACTUAL ECONOMIC ESSENCE AND LEGAL DEFINITION

Abstract

Introduction. The trade margin is the part of the retail price that is not legally established. The legal definition of the term “trade margin (surcharge)” does not contain all of the necessary essential features. The purpose of the article is to substantiate the components of the trade margin and to formulate its current definition.

Methods. Legal methods of scientific cognition (analysis, synthesis, deductive argumentation, generalization) and content analysis were used in the study.

Results. According to the current legislation, the trade margin is the difference between the purchase and sale (retail) value of goods and has two components: costs incurred when goods are moved within the enterprise and profit.

The analysis of the current procedure for forming the retail price of goods received from a supplier revealed the following structural components: 1) the purchase price of the good; 2) transportation, procurement and other expenses listed in item 9 of National Accounting Regulation (Standard) 9 “Inventories” 3) expenses that arise in the course of the movement of goods at trading enterprise; 4) profit; 5) value added tax; 6) excise tax. It is concluded that the official definition of the trade margin has lost its relevance and thus needs to be changed. In this regard, the new version of subparagraph 12 of part 1 of article 1 of the Law of Ukraine “On Prices and Pricing”. In order to simplify the perception of the text of regulatory legal acts published by the Ministry of Finance of Ukraine, brief logical definitions of the concepts of “purchase price” and “sale (retail) price”, the

official definition of which is lacking, have been formulated.

Discussion. The legally established procedure for accounting for trade margins related to realized goods requires the critical analysis.

Keywords: purchase price, retail (selling) price, retail trade, trade margin, formation of retail price, sale price.

References

1. Law of Ukraine "About Prices and Pricing" No. 5007-VI (2012). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17#Text>.
2. Basista, I. (2016). Torhova natsinka ta torhova znyzhka yak skladovi formuvannia prodazhnoi tsiny tovariv [The trading margin and trading discount as components of formation selling price of goods]. *Scientific Herald of Kherson State University*. 17, 139–142.
3. Katkova, N. & Lisnichuk, O. (2017). Torhova natsinka yak odne iz osnovnykh dzherel formuvannia dokhodu pidpriemstv rozdribnoi torhivli [Trade margin as one of the main source of income retailers]. *Global and national economic problems*. 15, 652–655.
4. Pohorielov, I., Reta, M. & Tkachenko, M. (2015). Torhovelna natsinka: problemy vyznachennia ta obliku [Trade markup: identification and accounting problems]. *Herald of the NTU "KhPI"*. 59(1168), 101–104.
5. Rozhenko, O. (2019). Torhivelna nadbavka yak mekhanizm upravlinnia dokhodom torhivelnogo pidpriemstva [Trading supplement as a mechanism of trading enterprise management]. *Economy, finance, law*. 1/2', 0–13.
6. Yarmosh, O. (2014). Vstanovlennia torhovoi natsinky na produktsiiu za tsinovymy hrupamy [The establishment of trade margin for products by price groups]. *Economics and management of enterprises in the machine-building industry*. 4(28), 73–81.
7. Kytaichuk T. H., Nikitiuk A. O. (2023). Особливості обліку торгової націнки. In I. V. Zhukova & Ye. O. Romanenko (Eds.), *Modern aspects of science modernization: state, problems, development trends* (pp. 354–359). Limasol: Public organization "VADND".
8. Pomulieva V. M., Nykonenko T. A. (2023). Trade margin: peculiarities of calculation and accounting. In V. V. Naumyk (executive editor) *Reconstruction of Ukraine and its regions in the context of global trends: governance, administration and provision* (pp. 140–145). Zaporizhzhia : NU "Zaporizhzhia Polytechnic".
9. Order of the Ministry of Finance of Ukraine "National regulation (standard) of accounting 9 "Inventories" No. 246 (1999). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>.
10. Order of the Ministry of Finance of Ukraine. "Instruction on application of the Plan of accounts of accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations" No. 291 (1999). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>.
11. Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine No. 2755-VI (2010). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
12. Order of the Ministry of Foreign Economic Relations and Trade of Ukraine "Instruction on the Procedure for formation of Retail Price for Consumer Goods in Retail and Restaurant Businesses" No. 2 (1997). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0004-97#Text>.
13. Order of the Ministry of Finance of Ukraine "Methodological recommendations on accounting for inventories" No. 2 (2007). <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0002201-07#Text>.
14. Order of the Ministry of Economy of Ukraine. "Methodological recommendations for the implementation of national accounting regulations (standards) in the field of catering and consumer services" No. 157 (2003). <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0157569-03#Text>.
15. Order of the Ministry of Economy and European Integration of Ukraine "Methodological recommendations for the formation of the composition of costs and the procedure for their planning in trading activities" No. 145 (2002). <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0145569-02#Text>.
16. Chohna, N. & Kulik, Y. (2015). Formuvannia efektyvnoi konkurentospromozhnoi tsinovoï polityky pidpriemstva [Building an effective competitive pricing of enterprise]. *Investment: practice and experience*. 2, 52–56.
17. Kudyрко, O. M., Datsenko, H. V., Hladii, I. O., Dziuba, O. M., Kopchykova, I. V., Kotseruba, N. V., ... Choliï L. O. (2022). Accounting and analytical support in the system of management of trade operations of the enterprise. London: Agenda Publishing House Ltd.
18. Sokolska, R., Izviekova, I. & Lysenko, A. (2014). Udoshkonalennia obliku torhovoi natsinky na pidpriemstvakh rozdribnoi torhivli u sferi aptechnoho biznesu [Improvement of the trade margin accounting at retail trade pharmacy enterprises]. *Economic analysis*. 2, 18, 54–60.
19. Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine. "Procedure for formation of prices for medicinal products

and medical devices subject to state regulation" No. 333 (2009). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2009-%D0%BF#n19>.

20. Ozeran, A. V. (2010). Problems of calculating the selling price in retail trade. In M. I. Bondar, S. F. Holov, V. I. Yefimenko et al. (Eds.), *The role and place of accounting, control and analysis in the development of economic science and practice* (pp. 460–463). Kyiv: KNEU.

21. Order of the Ministry of Finance of Ukraine "National regulation (standard) of accounting 1 "General Requirements for Financial Reporting" No. 73 (2013). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

22. Order of the State Committee of Ukraine for Technical Regulation and Consumer Policy "DSTU ISO 4303:2004 Retail and wholesale trade. Terms and definitions of concepts" No. 130 (2004). https://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page?id_doc=27271.

23. Dubichynskyi, V.V. (Ed.). (2006). Modern Ukrainian Explanatory Dictionary: 65 000 words]. VD "ShKOLA".

Received: 09.17.2025 / Review 11.05.2025/ Accepted 12.30.2025

