

розподілу функцій та джерел коштів між центральними та місцевими органами влади; забезпечення місцевих бюджетів не менш як на третину власними доходами; урахування механізму "горизонтального вирівнювання" та системи бюджетного федералізму, яка існує в західних країнах, з визначенням економічних особливостей територій.

Для розвитку господарської діяльності економічно розвинених областей держави необхідно спрямовувати бюджетні асигнування, що здатні у стислі терміни забезпечити економічну віддачу. Внаслідок цього збільшаться надходження до дохідної частини державного і місцевих бюджетів, а також більше бюджетних коштів виділятиметься на фінансову підтримку слаборозвинених територій. При цьому реформування бюджетних відносин має сприяти врівноваженню інтересів різних рівнів влади та використанню коштів державного й місцевих бюджетів для розв'язання завдань економічної й політичної стабілізації суспільства.

Література

1. Аксенова Е. Бюджет и экономическая самостоятельность регионов // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 5. – С. 115-128.
2. Бюджетный процесс в зарубежных государствах / Отв. ред. И.Г. Тимошенко. – М., 1996. – 124 с.
3. Данілов О. Місцеві податки і збори: шляхи їх удосконалення в Україні / О. Данілов, Ю. Мухомор // Вісник Державної податкової служби України. – 2000. – № 45. – С. 9.
4. Про ратифікацію Європейської Хартії місцевого самоврядування. Закон України № 452/97-ВР від 15.07.97. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.cct.com.ua>.
5. Сало І. Методи формування бюджету та позабюджетних фондів // Економіка України. – К. – 1995. – № 10. – С. 25-26.
6. Тихомиров Ю.А. Курс сравнительного правоведения. – М., 1996. – С. 222-227.
7. Циммерман Х. Муниципальные финансы : учебник . – Пер. с нем. – М. : Дело и сервис, 2003. – 123 с.

УДК 339.137.2

Здобувач Н.М. Хижа – Львівська КА

ДИНАМІКА ФОРМ, ЗМІСТУ І ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЦІН ЯК ОСНОВНА ЗАСАДА ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЦІН У СФЕРАХ ТОВАРНОГО ВІДТВОРЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО ВАЛОВОГО ПРОДУКТУ

Досліджено систему цін, принципи її побудови і функціонування. Проаналізовано динаміку форм, змісту і формування потенціалу цін як основа функціонування системи цін у сферах товарного відтворення внутрішнього валового продукту (ВВП).

Competitor N.M. Hyzha – L'viv commercial academy

The dynamics forms, contents and forming of potential costs as the general principle of functioning system costs in spheres goods reproduction internal gross product

The system costs, principles of it construction and functioning are explore in the article. The dynamic forms, contents and forming of potential costs as the basis of functioning system costs in spheres goods reproduction internal gross product (GIP) are analyze.

Вступ. В українській економічній літературі проблема системи цін залишається недостатньо дослідженою. Обмежене коло авторів акцентують увагу переважно на переліку видів цін, їх змісті, взаємозв'язках та співвідношеннях [1, 2]. Поза увагою знаходяться принципи побудови і функціонування системи цін.

Постановка завдання. Метою нашої статті є окреслити основні засади динаміки форм, змісту і формування потенціалу цін, що є підґрунтям функціонування системи цін у сферах товарного відтворення ВВП.

Результати. Система цін у ринковій економіці – це динамічна система, яка мобільно і динамічно розвивається і швидко самопристосовується до змін ринкового середовища. На її противагу планово-директивна система цін була нединамічною, задубілою, яка не реагувала на зміну економічного середовища. Згадаймо про те, що три останні десятиліття до розвалу СРСР на більшість споживчих товарів роздрібні ціни були заморожені, тобто зупинені на певному рівні, коли сама економічна система, хоч нединамічно, але все-таки розвивалась [3, 4].

У будь-якій економіці система цін побудована за двома принципами, перший з яких полягав у планово-директивній економіці і сьогодні полягає у ринковій в тому, що підприємствам кожної сфер товарного обміну (необов'язково галузі економіки) притаманна своя окрема ціна за формою, змістом і рівнем, яка принципово відрізняється за наведеними ознаками від цін інших сфер товарного обміну, через які проходить ВВП до кінцевих його споживачів. Ціна за однаковим змістом і рівнем у різних сферах товарного обміну, навіть у суміжних, не виконає своєї функції промотору, просування ВВП до його кінцевого споживача, і здатна призвести до колапсу підприємств окремої сфери товарного обміну та загальмувати просування ВВП до кінцевого споживача. І що найважливіше, може призупинити приріст ВВП і навіть породити його скорочення і стагнацію економіки.

Без окремої ціни для підприємств кожної сфери товарного обміну не може відбутися обміну продукції (товару) на гроші, грошовий обмін. Ось чому кожній сфері товарного обміну потрібна своя ціна, окрема за формою (назвою), вмістом (складом) і рівнем.

Спочатку розглянемо зміну назв цін, на перший погляд неістотної ознаки. Однак це не так. Продукція початкової сфери товарного обміну, де зароджується ВВП (сільське господарство, добувні галузі промисловості) у сільському господарстві ще за планово-директивної економіки отримала ціну за назвою – закупівельна. Це означало, що цю продукцію закупають ці суб'єкти господарювання, які мають потребу у такій продукції. Назва немов би умовна, бо всяка продукція закуповується, однак закупівельною офіційно (у нормативних актах держави) не зазначається. Але законодавець, щоби відмежуватись від продукції промислових підприємств, не доводить економістів та виробників до плутанини у назвах цін, цінам промислових виробників дав назву – гуртові (іноді – оптові) ціни. Тим було підкреслено, що продукція промислового виробника теж збувається її покупцям гуртом, тобто значними та великими партіями. Але цьому можна заперечити: продукція сільського господарства теж збувається значними та великими партіями і майже нікому

окремими дрібними одиницями. Таке розмежування у назвах цін можна пояснити різними умовами виробництва і збуту продукції, вмістом компонентів, кількісними та якісними параметрами самої продукції.

Більшу частку своєї продукції сільськогосподарські виробники збувають безпосередньо промисловим виробникам (переробникам сільськогосподарської сировини): виробникам цукру, спирту, вина, молока і молочної продукції, плодоовочевої продукції тощо. На продукцію підприємств переробної промисловості встановлюється особна ціна, яка за формою, змістом і складом, а також за своїм рівнем відрізняється від закупівельної ціни. Цю ціну називали гуртовою (раніше – оптовою, іноді і тепер так її називають), що повністю відповідає її суті: адже продукція промислового виробника повністю збувається великими або значними партіями (гуртом).

Продукція промислових товаровиробників до кінцевої ланки товарного обміну – роздрібної торгівлі – у значному обсязі проходить через гуртову торгівлю (гуртівні) споживчими товарами. Тут продукція втрачає найперше свою питому назву – "продукція", яка згідно з чинним стандартом бухгалтерського обліку трансформується у назву – "товари", а її гуртова ціна набуває додаткового прикметника "гуртова торгівля", або "гуртівна" аби відмежуватись від назви – гуртова ціна промислового виробника.

Гуртова торгівля (гуртівні) споживчі товари збуває здебільшого у роздрібній торгівлі. У роздрібній торгівлі виникає нова назва цін – роздрібна. Назва повністю відповідає способу реалізації споживчих товарів у роздріб, тобто окремими натуральними одиницями (штуками, вагою, довжиною, площею тощо).

На шляху просування продукції і товарів до покупця – споживача стоїть ще одна сфера товарного обміну – громадське (масове) харчування, яке має ще нову альтернативну, зафіксовану у статистичній інформації, назву – "ресторанне господарство". Оскільки продукція, яку виготовляють підприємства громадського харчування (продукція кулінарії) та куплені товари, що продаються без будь-якої переробки, реалізується майже повністю своїм споживачам і відвідувачам об'єктів громадського харчування у роздріб, ціни на них отримали назву роздрібних, правда, з необхідним уточненням – "підприємств громадського харчування", аби відмежувати ці ціни від роздрібних цін роздрібної торгівлі.

Щодо змісту чи точніше вмісту цін, то ціни підприємств кожної сфери товарного обміну мають свій конкретний склад. Якщо в окремих сферах товарного обміну складові ціни не змінюються, то змінюється їхня структура.

За своїм складом (вмістом) базова ціна на продукцію (за місцем виробництва) у сільському господарстві і на більшість продукції (крім підакцизної) у промисловості як ціна пропозиції (за якою виробник бажає її продати) нічим не відрізняється. Її склад такий:

$$БЦ = ВС + ОВ + ОП + ПДВ, \quad (1)$$

де: БЦ – базова ціна, грн; ВС – виробничі витрати (виробнича собівартість), грн; ОВ – операційні витрати, грн; ОП – операційний прибуток, грн; ПДВ – податок на додану вартість, грн. Усі перераховані складові ціни мають бути плановими.

У промисловості на підакцизну продукцію ціна враховує додатково акцизний збір, а також збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Формула складу ціни на підакцизну продукцію:

$$\text{БЦ} = \text{ВС} + \text{ОВ} + \text{ОП} + \text{ЗР} + \text{АЗ} + \text{ПДВ}, \quad (2)$$

де: додатково залучені: АЗ – акцизний збір, грн; ЗР – збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства у розмірі 1 %.

До речі, будь-яка ціна має дві назви з часу запровадження в Україні ПДВ. Так, продукцію сільського господарства, за якою підприємства цієї галузі збувають продукцію, називають просто закупівельною ціною, тобто ціною без ПДВ, а ту закупівельну ціну, за якою реалізується продукція – закупівельною ціною з ПДВ. Аналогічно дві назви мають роздрібні ціни: просто – роздрібна ціна, тобто без ПДВ, і роздрібна ціна з ПДВ. Подібні назви цін має продукція будівельної індустрії, тарифи на послуги, а ось гуртову ціну на продукцію промислових підприємств називають гуртовою ціною підприємства або виробника, тобто без ПДВ, а ця ж продукція, якщо вона продається, вже має іншу назву, а саме – гуртову відпускну ціну і не треба додавати до цієї назви ПДВ, оскільки слову "відпускну" наші законодавці надали значення реалізованої продукції, або призначеної для реалізації. Така назва неоднозначно відповідає значенню проданої чи підготовленої до продажу продукції, оскільки під відпуском продукції розуміємо переміщення продукції у межах підприємства без її оплати. Крім цього, "відпускну ціна" – назва спотворена, бо ціна не відпускається, не продається, а відпускається чи продається продукція, товари.

Вміст чи склад цін на підприємствах сфери товарного обігу, до яких належать підприємства роздрібною і гуртовою торгівлі споживчими товарами, заготівельні підприємства, підприємства збуто-постачальницької діяльності засобами виробництва та громадського харчування, принципово відрізняється від складу ціни на продукцію підприємств сфери виробництва.

Формула складу цін на підприємствах сфери товарного обігу:

$$\text{ЦСТО} = \text{ЦН} - \text{ПДВ}_1 + \text{ТЗВ} + \text{ОВ} + \text{ПДВ}_2, \quad (3)$$

де: ЦСТО – ціна на товари на підприємствах сфери товарного обігу, грн; ЦН – ціна з ПДВ, за якою надійшли товари на підприємства сфери товарного обігу, грн; ПДВ₁ – ПДВ, що міститься у ціні надходження товару (податковий кредит з ПДВ), грн; ТЗВ – транспортно-заготівельні витрати за умови поставки товарів покупцю за франко-покупець, грн; ОВ – операційні витрати підприємства сфери товарного обігу, грн; ПДВ₂ – ПДВ у ціні, за якою продається товар (податкове зобов'язання з ПДВ), грн.

Склад і структуру цін реалізації продукції, товарів, наданих послуг підприємств, що належать до різних сфер товарного відтворення, наведено у табл. 1. Ціна у функції носія ВВП проходить від початкової сфери товарного обміну до кінцевої, де ВВП покидає цю кінцеву сферу і переходить у сферу споживання (особистого), нарощує свій розмір (вартісний потенціал) за рахунок доданої вартості, створеної у кожній сфері товарного обміну. Таким чи-

ном, найнижчий рівень ціни буде у початковій сфері товарного обміну, а свого апогею ціна досягне в останній сфері – у роздрібній торгівлі.

Табл. 1. Склад і структура (осереднена) цін на підприємствах різних сфер товарного відтворення Хмельницької ОСС за 2006 р*

Склад ціни	Структура ціни (тарифу), %		
	Сфера товарного виробництва: промисловість	Сфера товарного обігу: торгівля	Сфера послуг: автомобільний транспорт
Виробнича собівартість реалізованої продукції (послуг)	75,6	×	74,7
Собівартість реалізованих послуг	×	66,7	×
Операційні витрати зокрема:	7,1	15,9	8,5
• на збут	81,7	74,3	5,2
• адміністративні	18,2	25,0	94,2
Операційний прибуток (збиток)	0,6	0,7	0,1
ПДВ	16,7	16,7	16,7
Разом	100,0	100,0	100,0

*Таблиця складена за звітністю форм № 2 і № 1-ФП Хмельницької ОСС за 2006 р.

Як впливає з наведених формул 7 і 8 гуртових відпускних цін промислового виробника, на промисловому підприємстві ціна готової продукції, виготовленої із сільськогосподарської сировини, зростає, на виробничі витрати без вартості у ній матеріальних ресурсів (без ПДВ), на операційні витрати, операційний прибуток, акцизний збір і збір на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства (останні дві складові присутні у гуртовій ціні підакцизної продукції) та ПДВ (лише у розмірі від створеної на підприємстві доданої вартості).

Іншими словами, з позиції суспільства, ціна продукції зростає на величину доданої вартості, створеної на промисловому підприємстві, а з позиції підприємства – на виробничу маржу та на ПДВ на цю маржу.

На підприємствах сфери товарного обігу, як впливає з наведеної формули 9 щодо складових гуртових відпускних цін гуртової і роздрібною цін роздрібною торгівлі, названі ціни збільшуються за рахунок торговельної маржі, створеної у цих ланках торгівлі, до якої належать транспортно-заготівельні витрати, операційні витрати, операційний прибуток (останні дві складові становлять торговельну націнку, а разом з транспортно-заготівельними – торговельну маржу), а також ПДВ, сформований за чинною ставкою лише від торговельної маржі кожної ланки торгівлі. Таким чином, ціна кінцевої сфери товарного обміну тут досягає свого апогею.

Описана зміна складу цін, зростання їх рівня в процесі руху ВВП по сферах товарного обміну стосується цін пропозиції, що визначаються за витратною методологією, яка частково застосовується і в національному ціноутворенні. Все сказане формалізуємо за допомогою формул розрахунку цін реалізації продукції, яка проходить через дві сфери виробництва (млин і хлібза-

вод) та дві – обігу (заготівельне підприємство і підприємство роздрібної торгівлі). Таким чином, визначається дві гуртові відпускні ціни промислових підприємств та по одній ціні: гуртовій відпускній заготівельного підприємства і роздрібній ціні торгівельного підприємства.

Гуртову відпускну ціну заготівельного підприємства на сільськогосподарську продукцію, закуплену на сільськогосподарському підприємстві, визначають за формулою:

$$ГВЦ_3 = \frac{ЗЦ}{(1 + ПДВ_д)} \times (1 + ТЗВ_д) \times (1 + ОВ_д + ОП_д) \times (1 + ПДВ_д), \quad (4)$$

де: ГВЦ₃ – гуртова відпускна ціна заготівельного підприємства на сільськогосподарську продукцію, грн; ЗЦ – закупівельна ціна з ПДВ, грн; ТЗВ_д – планові транспортно-заготівельні витрати заготівельного підприємства у десятих дробах до закупівельної ціни без ПДВ; ОВ_д+ОП_д – операційні витрати та операційний прибуток заготівельного підприємства у десятих дробах до собівартості закупленої сировини; ПДВ_д – податок на додану вартість у десятих дробах.

Гуртову відпускну ціну на продукцію переробного підприємства із закупленої у заготівельного підприємства сировини або закупленого напівфабрикату в іншого промислового підприємства визначають за формулою:

$$ГВЦ_п = \frac{ГВЦ_3 \text{ або } ГВЦ_н}{(1 + ПДВ_д)} \times (1 + СВ_д) \times (1 + ОВ_д) \times (1 + ОП_д) \times (1 + ПДВ_д), \quad (5)$$

де: ГВЦ_п – гуртова відпускна ціна переробного підприємства, грн; ГВЦ₃ або ГВЦ_н – гуртова відпускна ціна на сировину заготівельного підприємства або на напівфабрикати іншого промислового підприємства, грн; СВ_д – планові виробничі витрати промислової продукції у десятих дробах до гуртових відпускних цін закупленої сировини або закуплених напівфабрикатів у десятих дробах; ОВ_д – планові операційні витрати переробного підприємства у десятих дробах до виробничої собівартості продукції у десятих дробах; ОП_д – плановий операційний прибуток у десятих дробах.

Роздрібну ціну товару, виготовленого із закупленої сільськогосподарської сировини з подальшою переробкою її у напівфабрикат, розраховують за формулою:

$$РЦ = \frac{ГВЦ_н}{(1 + ПДВ_д)} \times (1 + ТЗВ_д) \times (1 + ОВ_д + ОП_д) \times (1 + ПДВ_д), \quad (6)$$

де РЦ – роздрібна ціна з ПДВ у грн, а всі інші складові такі як у формулі 11, лише це стосується роздрібної ціни.

Описане вище підтверджуємо розрахунком цін реалізації продукції на підприємствах споживчої кооперації Хмельницької області різних сфер товарного виробництва і обігу, пов'язаних між собою ціновим ланцюгом. За інформацією цих підприємств коопзаготпром (ЗП) закуповує пшеницю у сільськогосподарських товаровиробників (фермерів і населення) по 0,60 грн за кг і продає її млину. Млин, своєю чергою, переробивши пшеницю на борошно, продає її хлібзаводу, який із закупленого борошна випікає хліб і продає його роздрібній торгівельній мережі для його реалізації споживачам-покупцям.

За інформацією, отриманою на підприємствах, що належать до сфер товарного виробництва і обігу згаданої ОСС, транспортно-заготівельні витрати ЗП становили 0,04 грн/кг, млина – 0,05 грн/кг, хлібозаводу – 1,2 % до гуртової ціни млина на борошно, роздрібною торгівлі – 3,0 % до гуртової ціни хлібозаводу на хліб.

Планові операційні витрати ЗП становлять 6,0 % до собівартості закупленої пшениці, млина – 0,01 грн/кг, хлібозаводу – 0,02 грн/кг борошна¹, операційний прибуток у ЗП становив 1,4 % до собівартості закупленої пшениці, млина – 8,0 % до собівартості борошна, хлібозаводу – 10,0 % до повної собівартості хліба. Витрати млина з переробки зерна на борошно заплановані у розмірі – 0,12 грн/кг, хлібозаводу – на випічку хліба – 0,10 грн/кг. Середня торгівельна націнка на хліб становить 15,0 %.

Для наочності розрахунків цін реалізації продукції в різних підприємствах сфер виробництва і обігу оформимо у вигляді табл. 2.

З розрахунків цін реалізації продукції у табл. 2 за витратним методом можна зробити висновок, що вартість цінового потенціалу зростає лише на підприємствах сфери товарного обігу та на тих підприємствах сфери товарного виробництва, де на вході і виході операційного циклу фізичний обсяг продукту незмінний. На підприємствах сфери товарного виробництва ціновий потенціал продукту змінюється залежно від зміни коефіцієнта його фізичного виходу: зі зниженням коефіцієнта виходу, як на підприємствах мукомельної промисловості та деяких інших, ціновий потенціал зростає, а на підприємствах, де коефіцієнт виходу збільшується, як у хлібопеченні та на деяких інших виробництвах, ціновий потенціал знижується. Наочність змін цінового потенціалу на підприємствах різних сфер товарного відтворення чітко спостерігається на рис. 4, складеному на підставі розрахунків цін реалізації продукції, складених у табл. 2.

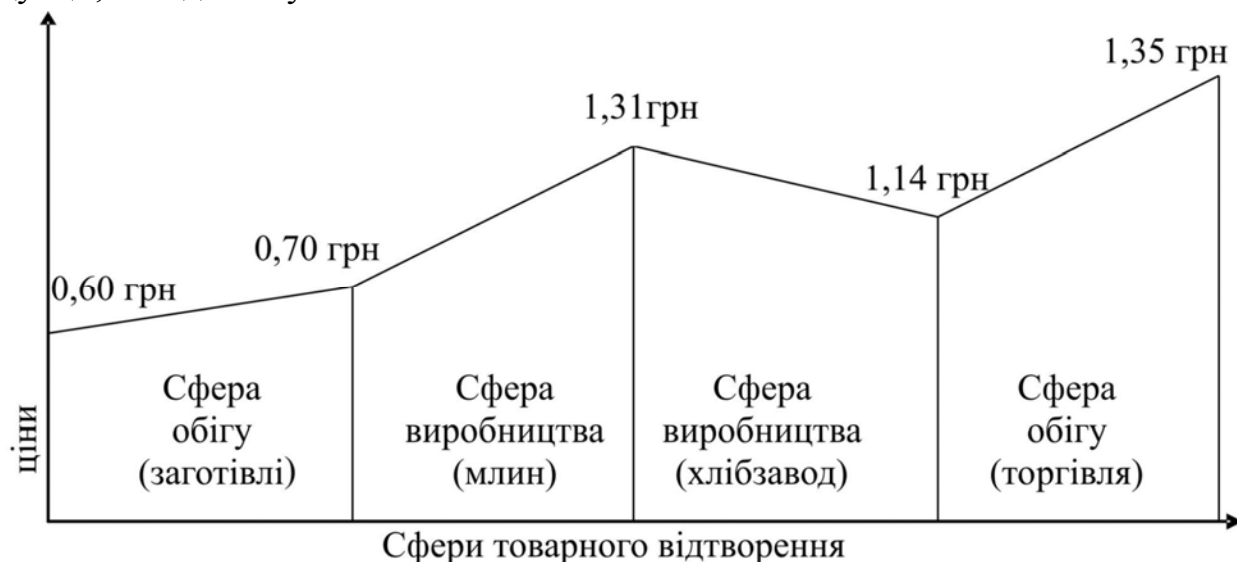


Рис. 4. Зміна цінового потенціалу хліба

Ринкове ціноутворення, побудоване на основі ринкової методології, передбачає формування цін у кожній сфері товарного обміну шляхом віднімання, а не додавання, як при витратній методології, від ціни кожної сфери товарного обміну доданої вартості, створеної у кожній сфері.

¹ вихід борошна з пшениці передбачено у розмірі 70 % його ваги, а хліба з борошна – 140 %.

Табл. 2. Розрахунок цін реалізації продукції на підприємствах сфер виробництва і обігу

Назва підприємства і сфери товарного відтворення	Вхідна ціна			Заготівельна (торгівельна) маржа			Виробнича маржа			ПДВ, %	Розрахунок вихідної ціни (ціни реалізації), грн
	назва	з ПДВ у грн.	без ПДВ у грн.	ТЗВ	ОВ	ОП	Витрати переробки	ОВ	ОП		
1. Заготівельне підприємство (сфера товарного обігу)	закупівельна	0,60	0,50	0,04 грн.	6,0 %	1,4 %	×	×	×	20	$\frac{0,60}{1,20} + 0,04 \times (1 + 0,06 + 0,14) \times 1,20 = 0,70$ грн.
2. Млин (сфера товарного виробництва)	гуртова	0,70	0,58	×	×	×	0,12 грн	0,01 грн	8,0 %	20	$\frac{0,70}{1,20} + (0,12 + 0,01) \times 1,08 \times \frac{1,20}{0,70} = 1,31$ грн.
3. Хлібзавод (сфера товарного виробництва)	гуртова	1,31	1,09	×	×	×	0,10 грн	0,02 грн	10,0 %	20	$\frac{1,31}{1,20} + (0,10 + 0,02) \times 1,10 \times \frac{1,20}{1,40} = 1,14$ грн.
4. Роздільна торгівля (сфера товарного обігу)	роздільна	1,14	0,95	3,0 %	торг. націнка 15,0 %		×	×	×	20	$\frac{1,14}{1,20} \times 1,03 \times 1,15 \times 1,20 = 1,35$ грн

Цей процес починається від роздрібної торгівлі у зворотному напрямку до руху ВВП, тобто у нашому описуванні до сільського господарства. А вже у роздрібній ціні найоб'єктивніше і найреальніше врахована потреба у споживчих товарах і попит на них. Всі інші сфери товарного обміну, включаючи гуртову торгівлю і збуто-постачальницьку сферу (на засоби виробництва), у ціноутворенні зорієнтовані на роздрібну торгівлю.

Аксіомою є твердження, що економіка починається з торгівлі, яка була результатом випадкового обміну. Своєю чергою, торговельні відносини стимулювали розвиток юридичних норм, грошових відносин і правил розрахункових операцій. Це все дає підстави стверджувати, що торговельні відносини первинні щодо інших відносин. Обмін товарів породжує вартість, а вартість – ціну. Ціна є об'єктом інтересу, який виражається у грошовому вимірі, а гроші – це багатство, від якого залежить розвиток економіки, культури, суспільства і цивілізації.

Таким чином, торгівля – це підвалини розвитку суспільства і рух ВВП, у якому ціна – двигун руху, до своєї мети і його перетворення у ЧВП, як це виглядало з першого погляду парадоксальним, починається з торгівлі, де обмін споживчих товарів відбувається за роздрібними цінами, які у суспільстві є первинними. Іншими словами, життя суспільства починається з роздрібних цін.

Важливим критерієм підприємств будь-якої сфери товарного обміну, і найперше роздрібної торгівлі, є рівень цін закупівлі товарів чи засобів виробництва для їх виготовлення, який має забезпечити вигідну, тобто прибуткову, реалізацію товарів (продукції) при теперішньому або майбутньому (прогнозованому) рівні цін реалізації.

Оскільки роздрібна торгівля є вирішальною і кінцевою сферою товарного обміну для формування цін підприємств всіх сфер, де формується, хоч не остаточно, ціновий потенціал роздрібних цін, розрахунок вигідності цін закупівлі товарів починається саме з роздрібних цін. Для цього потрібно, якщо роздрібна торгівля володіє складовими своїх роздрібних цін в абсолютному вираженні, що звичайно, є проблематичним з огляду їх розрахунку у такому вираженні, із чинної чи краще прогнозованої роздрібної ціни відняти планову торговельну маржу підприємства роздрібної торгівлі і ПДВ за чинною ставкою з цієї маржі за формулою

$$ЦЗ = РЦ - ТМ - ТМ \times (1 + \text{ПДВ}), \quad (7)$$

де: ЦЗ – ціна закупівлі товару з ПДВ, грн; РЦ – роздрібна ціна з ПДВ, грн; ТМ – планова торговельна маржа, грн; ПДВ – чинна ставка ПДВ у десяткових дробах.

Приклад: якщо теперішня (чинна) роздрібна ціна товару з ПДВ становить 10 грн, планові транспортно-заготівельні витрати – 0,08 грн, операційні витрати – 1,60 грн, операційний прибуток – 0,07 грн, то вигідна ціна закупівлі товару, яка дасть змогу підприємству торгівлі вкластися у заплановані показники торговельної маржі, становитиме 7,90 грн $[10,00 - (0,08 + 1,60 + 0,07) - (0,08 + 1,60 + 0,07) \times 1,2]$, бо закупивши товар за цією ціною, торговельне підприємство визначить роздрібну ціну у розмірі 10,00 грн.

$$\left[7,90 / 1,2 + (0,08 + 1,60 + 0,07) \times 1,2 \right].$$

Розрахунки цін закупівлі товарів за ідентичною методикою можна виконувати на підприємствах гуртової торгівлі споживчими товарами та заготівель. На підприємствах сфери товарного виробництва прийнятна аналогічна методика, однак із заміною торговельної маржі на виробничу маржу.

Якщо ж підприємство роздрібною торгівлі володіє складовими своїх теперішніх чи майбутніх (прогнозних) роздрібних цін ще у відносному вираженні, то розрахунок вигідної ціни закупівлі товарів визначається за такою формулою:

$$\text{ЦЗ} = \frac{\text{РЦ}}{(1 + \text{ТЗВд})} \times (1 + \text{ОВд} + \text{ОПд}), \quad (8)$$

де: ЦЗ – ціна закупівлі з ПДВ, грн; РЦ – роздрібна ціна з ПДВ, грн; ТЗВд – планові транспортно-заготівельні витрати у десяткових дробах; ОВд – планові операційні витрати у десяткових дробах; ОПд – плановий операційний прибуток у десяткових дробах.

Приклад: якщо чинна роздрібна ціна товару з ПДВ становить 10,00 грн, а планові транспортно-заготівельні витрати до ціни закупівлі товару без ПДВ – 1,0 %, планові операційні витрати – 19,2 % до собівартості закуплених товарів, а операційний прибуток також – 1,0 %, то вигідна ціна закупівлі товару (з ПДВ), яка дасть змогу підприємству вкластися у передбачені складові роздрібною ціни, становитиме 8,33 грн

$$\left[\frac{10,00}{(1,01 \times (1 + 0,192 + 0,01))} \right], \text{ бо}$$

$$\frac{8,33}{1,20} \times 1,01 \times (1 + 0,192 + 0,01) \times 1,20 = 10,00 \text{ грн.}$$

Висновки. Таким чином, така методика придатна для розрахунку вигідних цін закупівлі товарів у гуртовій торгівлі та у заготівлях. Її можна використати для розрахунку цін закупівлі матеріальних ресурсів для виробництва продукції на виробничих підприємствах, попередньо замінивши у ній торговельну маржу на додану вартість, створену на цих підприємствах.

Література

1. **Артус М.М.** Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки: Монографія. – Тернопіль : Економічна думка, 2002.
2. **Шкварчук Л.О.** Ціноутворення : підручник. – К. : Кондор, 2006.
3. **Пінішко В.С.** Вступ до ціноутворення : лекції для студентів. – Львів : Вид-во "Коопосвіта", ЛКА, 1997. – 12 с.
4. **Ціни і ціноутворення** / Опорний конспект лекцій. – Львів : Вид-во ЛКА, 2004. – 29 с.

УДК 339

Доц. Н.С. Марушко, канд. екон. наук – Львівський державний ун-ет внутрішніх справ

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЗАЛУЧЕНОГО КАПІТАЛУ

Розкрито систему організації обліку залученого капіталу підприємства, що максимально забезпечує створення облікових інформаційних потоків для здійснення ефективного управління залученим капіталом підприємства.