



Економіка

УДК УДК 658.155:339.13:004

DOI <https://doi.org/10.5281/zenodo.15504229>

**Трансакційні витрати як фактор формування ціни, собівартості продукції
та забезпечення конкурентоспроможності підприємства**

Князь Святослав Володимирович

д.е.н., професор, директор Інституту сталого розвитку ім. В'ячеслава
Чорновола, Національний університет «Львівська політехніка»,
79013, Україна, вул. Степана Бандери 12,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7236-1759>

Тютюнник Світлана Василівна

к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет,
36003, Україна, м. Полтава, вул. Сковороди 1/3,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9820-9229>

Лега Ольга Василівна

к.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування,
Полтавський державний аграрний університет,
36003, Україна, м. Полтава, вул. Сковороди 1/3,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0989-8000>

Салига Олександр Сергійович

аспірант, Полтавський державний аграрний університет,
36003, Україна, м. Полтава, вул. Сковороди 1/3,
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0008-6315-6543>



Нечепоренко Денис Анатолійович

аспірант, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», 61000, Україна, м. Харків, вул. Кирпичова 2

Прийнято: 10.05.2025 | Опубліковано: 20.05.2025

***Анотація.** У сучасному конкурентному середовищі трансакційні витрати дедалі більше впливають на загальну економічну ефективність підприємств, формуючи як ціну продукції, так і її собівартість. Зростання складності договірних відносин, правових ризиків і інформаційної асиметрії зумовлює потребу в системному підході до управління трансакційними витратами на всіх етапах контрактного циклу - від пошуку контрагентів до контролю виконання угод. Особливої актуальності набуває дослідження ролі цифрових інструментів в оптимізації цих витрат, адже саме вони відкривають нові можливості для автоматизації, стандартизації та підвищення прозорості бізнес-процесів.*

***Метою статті** є проаналізувати джерела виникнення трансакційних витрат, виявити їх вплив на формування ціни та собівартості продукції, дослідити механізми їх мінімізації в межах договірної діяльності, а також обґрунтувати доцільність використання цифрових інструментів для підвищення економічної ефективності підприємств.*

*У дослідженні використано загальнонаукові **методи** аналізу, порівняння, узагальнення, а також елементи економіко-статистичного та графічного аналізу. На основі даних Державної служби статистики України проаналізовано динаміку трансакційних галузей у складі ВВП, а також розроблено класифікацію витрат і запропоновано нові підходи до їх обліку та контролю.*

***Результати дослідження** підтверджують, що трансакційні витрати є суттєвим елементом витратної частини підприємства, який часто залишається поза межами традиційного обліку. Запропоновано підходи до*



систематизації цих витрат, зокрема - впровадження облікових форм, шаблонів договорів, аудиту угод, а також використання цифрових платформ (CRM, ERP, CLM) для зниження витрат на переговори, погодження та моніторинг зобов'язань.

У висновках обґрунтовано, що ефективне управління транзакційними витратами потребує інтеграції аналітичного, облікового та цифрового підходів. Така інтеграція дозволяє не лише знизити витрати, пов'язані з укладанням і супроводом контрактів, а й напряду впливає на зменшення собівартості продукції, підвищуючи рентабельність та конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкової нестабільності.

Ключові слова: транзакційні витрати, формування собівартості, цільова собівартість, ціна, ціна мінімакс, контрактна ціна, управління контрактами, цифровізація, конкурентоспроможність

Transaction Costs as a Factor in Price Formation, Product Costing, and Ensuring Enterprise Competitiveness

Sviatoslav Kniaz

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Director of the Vyacheslav Chornovil Institute of Sustainable Development,

Lviv Polytechnic National University, 79013, Ukraine, 12 Stepana Bandery St.,

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7236-1759>

Svitlana Tiutiunnyk

PhD in Economics, Associate Professor,

Professor at the Department of Accounting and Taxation, Poltava State Agrarian

University, 36003, Ukraine, 1/3 Skovorody St., Poltava,

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9820-9229>



Olha Leha

PhD in Economics, Associate Professor, Professor at the Department of Accounting and Taxation, Poltava State Agrarian University,
36003, Ukraine, 1/3 Skovorody St., Poltava,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0989-8000>

Oleksandr Salyha

PhD Student, Poltava State Agrarian University,
36003, Ukraine, 1/3 Skovorody St., Poltava,
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0008-6315-6543>

Denys Necheporenko

PhD Student, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»,
61000, Ukraine, 2 Kyrpychova St., Kharkiv

***Abstract.** In today's competitive environment, transaction costs increasingly affect the overall economic efficiency of enterprises by shaping both product prices and cost structures. The growing complexity of contractual relationships, legal risks, and informational asymmetry necessitates a systematic approach to managing transaction costs throughout the entire contract cycle - from partner search to contract execution control. Particular attention is given to the role of digital tools in optimizing these costs, as they offer new opportunities for automation, standardization, and enhanced transparency of business processes.*

***The purpose of this article** is to analyze the origins of transaction costs, identify their impact on pricing and product cost formation, explore cost minimization mechanisms within contractual activities, and justify the relevance of digital instruments in improving the economic efficiency of enterprises.*

*The study applies general scientific **methods** of analysis, comparison, generalization, as well as elements of economic-statistical and graphical analysis.*



Based on data from the State Statistics Service of Ukraine, the dynamics of transaction-based industries within GDP are examined, a classification of costs is developed, and new approaches to their accounting and control are proposed.

The research findings confirm that transaction costs are a significant component of enterprise expenditures, often overlooked in traditional accounting. The article proposes approaches to systematizing these costs, including the implementation of accounting forms, contract templates, contract audits, and the use of digital platforms (CRM, ERP, CLM) to reduce negotiation, coordination, and monitoring costs.

The conclusions substantiate that effective transaction cost management requires the integration of analytical, accounting, and digital approaches. Such integration not only reduces costs associated with contract execution and support but also directly contributes to lowering product costs, thereby increasing profitability and the enterprise's competitiveness amid market instability.

Keywords: transaction costs, cost formation, target costing, price, minimax price, contract price, contract management, digitalization, competitiveness

Постановка проблеми. У сучасному динамічному бізнес-середовищі трансакційні витрати дедалі більше впливають не лише на операційну ефективність, а й на **формування ціни та собівартості продукції**. Їх оптимізація стає критично важливою для забезпечення конкурентоспроможності підприємств, особливо в умовах зростаючої правової невизначеності, нестабільного попиту та цифрової трансформації. Витрати на пошук партнерів, ведення переговорів, юридичне оформлення угод і контроль за їх виконанням суттєво впливають на загальні витрати підприємства [1, 2]. Зниження цих витрат дає змогу скоротити собівартість, забезпечити гнучке ціноутворення та зменшити ризики в договірних відносинах. У цьому контексті особливої ваги набуває застосування цифрових технологій - від CRM-систем до платформ автоматизованого управління контрактами - які дозволяють ефективно управляти трансакційними процесами.



Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трансакційні витрати, хоч і часто недооцінюються, супроводжують усі етапи угод і впливають на собівартість та ціноутворення. Цифровізація стимулює переосмислення управління контрактами, відкриваючи можливості для зниження витрат через автоматизацію та аналітику. У науці дедалі більше уваги приділяється інституційній природі цих витрат та їх зв'язку з масштабами, ризиками й технологічними змінами.

Авторами Sui J., Li J. [3] досліджено роль посередників у ринкових відносинах в умовах зниження трансакційних витрат завдяки цифровізації. Узагальнено, що навіть у цифрову епоху е-бізнесу посередники не зникнуть, а навпаки - можуть відігравати ще активнішу роль у трансформації бізнес-процесів. Plotnikova N., Gorodnova N., Shablova E. [4] розробили методичний підхід до оцінювання трансакційної складової бізнес-процесів підприємств з метою оптимізації витрат. Авторами узагальнено структурні елементи системи обліку трансакційних витрат та функції відповідального підрозділу, що забезпечують ефективність трансакційного аналізу діяльності компанії. Okruhlica F. [5] досліджено вплив інституційної якості та корпоративного врядування на зростання трансакційних витрат у публічному секторі. Автором встановлено необхідність кількісної оцінки трансакційних витрат для забезпечення ефективного управління державними фінансами.

Авторами Dahlstrom R., Nygaard A. [6] узагальнено внесок теорії трансакційних витрат Олівера Вільямсона у розвиток маркетингу та суміжних соціальних наук. Дослідження висвітлює концептуальне значення економіки трансакційних витрат для розуміння поведінки на ринку та механізмів координації. Як зазначають Pryidak T. B., Yaloveha L. V. та ін. [7], цифрова компетентність економістів є ключовою для ефективної роботи з аналітичними системами, що сприяє зниженню трансакційних витрат і підвищенню ефективності договірної діяльності.

Meerampol S. та Distanont A. [8] встановили, що основні трансакційні витрати



у малих та середніх підприємствах виникають на етапах підготовки й розробки нових продуктів, що потребує ефективного планування ресурсів для зміцнення інноваційної спроможності. King A. [9] довів, що рівень трансакційних витрат суттєво впливає на формат взаємодії корпорацій з екологічними стейкхолдерами, особливо за умов обмеженого інституційного втручання.

Smovzhenko T. S. і Denys O. B. [10] підкреслюють, що трансакційні витрати виникають не лише під час укладання, а й при виконанні або порушенні угод, формуючи ризики економічної недовіри. Їх мінімізація можлива завдяки цифровізації, захисту прав власності та інституційному регулюванню. Azarenkova G. M. та ін. [11] довели, що електронні аукціони у публічних закупівлях знижують трансакційні витрати й підвищують ефективність використання бюджетних коштів, а цифровий аудит - запобігає зловживанням. Huang Y. та ін. [12] з'ясували, що цінове кластерування при M&A зумовлене як прагненням знизити трансакційні витрати, так і психологією ціноутворення.

Огляд показує, що трансакційні витрати не лише формують фінансове навантаження, а й істотно впливають на собівартість і ціну продукції, охоплюючи всі етапи договірної взаємодії. Їх можна знизити через цифровізацію, автоматизацію та стандартизацію процесів у поєднанні з внутрішніми змінами в управлінні. Далі у статті розглянуто практичні аспекти їх оптимізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри активне вивчення трансакційних витрат у межах неоінституціональної теорії, практичні аспекти їх впливу на ціноутворення та собівартість в умовах цифрової трансформації залишаються недостатньо висвітленими. Зокрема, слабо досліджено, як цифрові інструменти - від пошуку контрагентів до контролю виконання угод - впливають на структуру витрат і вартість контрактної діяльності. Фрагментарними залишаються підходи до обліку, класифікації та розподілу трансакційних витрат у собівартості продукції. Наше дослідження спрямоване на подолання цих прогалин шляхом формування логіки управління трансакційними витратами на всіх етапах договірного циклу, з акцентом на



цифрову оптимізацію, економічну доцільність впроваджень та оцінку вартісного ефекту таких рішень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проаналізувати джерела та динаміку трансакційних витрат у межах договірного циклу, виявити їх вплив на формування ціни та собівартості продукції, дослідити ефективні підходи до їх обліку, аудиту та мінімізації, а також обґрунтувати доцільність цифрових рішень для оптимізації контрактної діяльності підприємств в умовах ринкової нестабільності та зростання операційного навантаження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні взаємовідносини між суб'єктами господарювання базуються на договірних взаємовідносинах, основою яких є укладання та підписання угод та контрактів. Укладання та виконання договірних зобов'язань супроводжується понесенням різних витрат. Круш П. В. та Прокопенко Я. Г. розділяють витрати на мікрорівні на трансформаційні, пов'язані з виробництвом (сировина, зарплата, амортизація тощо), та трансакційні - пов'язані з передачею економічних благ або прав на них між суб'єктами. Останні базуються на понятті трансакції як акту передачі цінності між сторонами [13]. По відношенню до підприємства виділяють зовнішні та внутрішні трансакції. У зв'язку з цим трансакційні витрати пропонується досліджувати як на макрорівні, так і на мікрорівні.

Іваницька О. В. трактує трансакційні витрати як витрати на фіксацію, зміну та захист прав власності - тобто плату за право користування ресурсами, а не за сам ресурс. Вони стосуються і споживачів (витрати, пов'язані з придбанням), і виробників (умовні витрати самореалізації товару) [14]. Герасименко Т. В. розглядає їх як втрати, пов'язані з координацією економічної діяльності - ціну за недосконалість ринку [1]. Штулер А. наголошує на їхньому зв'язку з формуванням партнерських відносин, переговорами та укладанням договорів [15]. Грицаєнко М. вказує, що ці витрати підвищують ціну товару без зміни його споживчої цінності, адже виникають через взаємодію з інституційним



середовищем [2]. Таким чином, на нашу думку, трансакційні витрати – це витрати на пошук інформації, організацію переговорів, укладання договорів, тобто витрати, які супроводжують встановлення, розвиток та виконання договірних відносин між суб'єктами господарювання.

Актуальною є проблема оптимізації та мінімізації трансакційних витрат для підвищення ефективності бізнесу. Підґрунтям вирішення даної проблеми є систематизація трансакційних витрат шляхом класифікації.

Таблиця 1

Класифікація трансакційних витрат*

Класифікаційна ознака	Види трансакційних витрат
Витрати на пошук інформації про потенційних партнерів	Про конкурентів
	Про покупців
	Про постачальників
Витрати на проведення переговорів	Представницькі витрати
	Витрати на юридичне оформлення договорів
Витрати на вимірювання (витрати виміру)	Витрати на контроль якості сировини й продукції
	Витрати на контроль кількості сировини й продукції
Витрати на специфікацію та захист прав власності	Втрати від неякісної специфікації
	Витрати на отримання документів на право власності
	Оплата послуг державних і судових органів
Втрати від опортуністичної поведінки контрагентів	Витрати на виявлення порушників договору
	Витрати на страхування ризиків
	Втрати через невідповідальні дії контрагентів
	Втрати через притягнення до відповідальності контрагентів за порушення умов
Витрати по відношенню до укладання та виконання умов контракту	Передконтрактні витрати
	Витрати пов'язані безпосередньо з укладанням контракту
	Витрати після укладання контракту

Узагальнено авторами на основі опрацювання джерел [2, 16-20].

Значення трансакційних витрат в економіці постійно зростає. Але важливою залишається проблема їх кількісної оцінки. Як відомо, секторальну структуру економіки формують три складові: аграрна, індустріальна та сервісна. Індустріальний та аграрний сектори утворюють трансформаційний сектор, а в межах сервісного сектору виокремлюють трансакційний сектор як спеціалізовану підсистему економіки. Трансакційні галузі – це галузі, в яких



діяльність їх суб'єктів дозволяє оптимізувати та фіксувати рух прав власності під час ведення основної діяльності, що не передбачає матеріальне перетворення активів [1].

За інформацією Державної служби статистики України за даними системи національних рахунків проаналізуємо частку трансакційних галузей у складі ВВП України за 2022 і 2024 рр., визначимо їх темпи зростання (табл. 2).

Таблиця 2

Частка трансакційного ринкового сектора економіки в складі валового внутрішнього продукту у 2021 – 2024 рр. (млн грн)*

Показники	2022 р.	У %	2024 р.	У %	Зміни (+,-) 2024 р. до 2022 р.	
					(+;-)	%
ВВП	5239114	100,0	7658659	100,0	+2419545	+46,2
Трансакційний ринковий сектор економіки:	1525121	29,1	2276197	29,7	+751076	+49,2
- оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів;	645455	12,3	904773	11,8	+259318	+40,2
- транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність;	226716	4,3	353054	4,6	+126338	+55,7
- інформація та телекомунікації;	206711	4,0	309354	4,0	+102643	+49,7
- фінансова та страхова діяльність;	156365	3,0	232185	3,0	+75820	+48,5
- операції з нерухомим майном;	236075	4,5	403665	5,3	+167590	+71,0
- діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	53799	1,0	73166	1,0	+19367	+36,0
Ланцюговий темп зростання трансакційного сектора економіки, %	-	x	115,6	x	x	x
Громадський трансакційний сектор:	1287367	24,6	1769718	23,1	+482351	+37,5
- державне управління; обов'язкове соціальне страхування;	1136937	21,7	1564598	20,4	+427661	+37,6
- охорона здоров'я та надання соціальної допомоги;	150430	2,9	205120	2,7	+54690	+36,4

*Розраховано за інформацією Державної служби статистики України [17].

Проведені дослідження за інформацією статистичних даних свідчать, що



упродовж 2022 – 2024 рр. частка трансакційних галузей у складі валового внутрішнього продукту зросла з 53,7 % у 2022 р. до 53,8 % у 2023 р. та знизилася до 52,8 % у 2024 р.

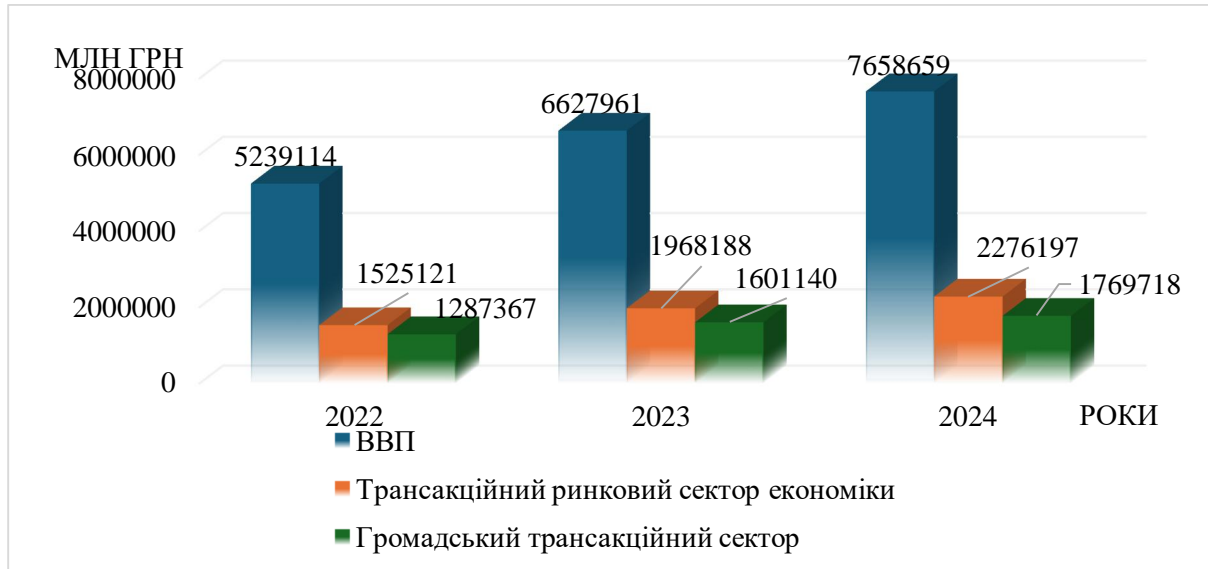


Рис. 1. Динаміка валового внутрішнього продукту, трансакційного ринкового сектору економіки та громадського трансакційного сектору за 2022 – 2024 рр.*
*Розраховано за інформацією Державної служби статистики України [17].

Серед трансакційних галузей питома вага ринкового сектору економіки зросла з 29,1 % до 29,7 % (на 0,6 в.п.), а громадського сектору дещо знизилася з 24,6 % до 23,1 % (на 1,5 в.п.). Позитивним є зниження темпу зростання трансакційних витрат у 2024 р. до 115,6 % порівняно з 129,1 % по ринковому сектору та до 110,5 % порівняно з 124,4 % по громадському сектору. Наочно динаміка трансакційних витрат представлена на рис. 1.

На рівні підприємства досить складно провести оцінку трансакційних витрат, так як існуючі методичні підходи щодо обліку та відображення в звітності витрат підприємства не передбачають виокремлення трансакційних витрат. Пропонуємо запровадити «Відомість обліку трансакційних витрат пов'язаних з укладанням та виконанням договірних зобов'язань» (табл. 3) з метою накопичення інформації щодо понесених трансакційних витрат для можливості оцінки їх в динаміці та розробки проєктів управлінських рішень щодо їх мінімізації.



Відомість обліку трансакційних витрат пов'язаних з укладанням та виконанням договірних зобов'язань за _____ 20__ р. *

№	Дата	Вид трансакційних витрат	Сума, грн	Підстава
Передконтрактні витрати				
		Витрати на пошук інформації про потенційних партнерів:		Рахунки, платіжні документи, які пов'язані з витратами на одержання відповідної інформації
		- конкурентів		
		- покупців		
		- постачальників		
		Витрати на інтернет-послуги		
		Витрати, пов'язані з участю у виставках, ярмарках, презентаціях тощо		
		Разом		
Витрати пов'язані з підготовкою до укладання та укладанням контракту				
		Витрати на оцінювання якості сировини, продукції, товарів, які будуть предметом контракту		Документи на купівлю відповідного обладнання для проведення оцінювання якості сировини, продукції; рахунки відповідних установ (лабораторій) щодо проведення оцінки якості
		Витрати пов'язані з підготовкою до укладання контракту		Рахунки, платіжні документи за юридичні послуги; послуги зв'язку, представницькі витрати та інші витрати
		Витрати пов'язані з укладанням контракту (витрати на юридичне оформлення контракту; послуги перекладача; послуги зв'язку; витрати на відрядження)		
		Разом		
Витрати після укладання контракту				
		Витрати на проведення контрольних заходів щодо виконання умов контракту		Підтверджуючі документи щодо оплати праці осіб, які контролюють виконання умов контракту; інші платіжні документи
		Витрати на попередження недобросовісного відношення партнерів щодо виконання умов контракту		
		Витрати на заходи щодо притягнення до відповідальності другої сторони у результаті невиконання договірних зобов'язань		Рішення судових органів
		Витрати на аудиторські перевірки		Платіжні документи
		Разом		
		Всього		

*Авторська розробка



Доцільним є виокремлення трансакційних витрат в окрему статтю, що сприятиме ухваленню ефективних управлінських рішень. Паска І. М. [20] пропонує оцінювати їх двома способами: за обліковими даними - для явних витрат, та розрахунково - для неявних, що виникають унаслідок впливу зовнішнього середовища. Система фінансового обліку потребує удосконалення з урахуванням виокремлення трансакційних витрат за видами. Пропонуються два підходи:

- введення окремого рахунку 99 «Трансакційні витрати» (як у Якименко-Терещенко Н. В., Єршової Н. Ю., Милової К. А. [21]);

- доповнення рахунків 92, 93, 94, 95, 97 відповідними субрахунками, що списуються на рахунок 79 «Фінансові витрати».

Відповідні положення варто закріпити в обліковій політиці. Крім того, у формі № 2 «Звіт про фінансові результати» доцільно ввести рядок 2160 «Трансакційні витрати», який слугуватиме аналітичною базою для зниження витрат і підвищення прибутковості.

Отже, результати аналізу підтверджують доцільність виокремлення трансакційних витрат у структурі витрат підприємства, зокрема у фінзвітності та управлінських реєстрах. Це формує основу для рішень щодо їх мінімізації [22, 23]. Водночас ефект можливий лише за умови впровадження дієвих механізмів оптимізації на всіх етапах контрактного циклу, особливо - під час пошуку та попередньої взаємодії з контрагентами [24]. Ефективний скринінг і оцінка ризиків на старті дозволяють уникнути зайвих витрат у подальшому. Узагальнення інструментів цього етапу подано в таблиці 4.

Таблиця 4

Етапи ефективного пошуку контрагентів та оцінки ризиків*

Етап	Зміст	Інструменти/Приклади
Пошук потенційних контрагентів	Використання відкритих джерел, спеціалізованих платформ, баз даних	LinkedIn, Kompass, Crunchbase
Попередній скринінг	Перевірка репутації, фінансової стабільності, участі в судових справах	YouControl, OpenDataBot, держреєстри



Оцінка ризиків	Аналіз правових, фінансових та операційних ризиків співпраці	Чек-листи ризиків, юридичні консалтингові фірми
Прийняття рішення	Зважене рішення щодо укладання угоди на основі всебічного аналізу	Внутрішній аудит, юридичні висновки

*узагальнено на підставі [1-24]

Після проходження всіх зазначених етапів підприємство має змогу перейти до наступної критичної фази трансакційного процесу - переговорів та досягнення угоди. Саме на цьому етапі закладаються основи економічної доцільності та договірної безпеки майбутньої співпраці, визначаються ключові умови контракту, рівень взаємних зобов'язань та можливості подальшої оптимізації витрат.

Оптимізація переговорного процесу є важливим етапом управління трансакційними витратами, що прямо впливають на собівартість продукції та ціну договору. Зменшення витрат часу, ресурсів і людських зусиль, необхідних для досягнення домовленостей, дозволяє підприємству діяти більш ефективно, уникати зайвих витрат і мінімізувати ризики неправильно сформульованих умов співпраці. У цьому контексті доцільним є впровадження таких практик, як: попередня підготовка до переговорів, використання гнучких сценаріїв обговорення умов, а також цифрових інструментів - відеозустрічей, спільного онлайн-доступу до документів, електронного погодження договорів тощо. Це дає змогу скоротити кількість фізичних зустрічей, прискорити ухвалення рішень та зменшити витрати на логістику і юридичну підтримку.

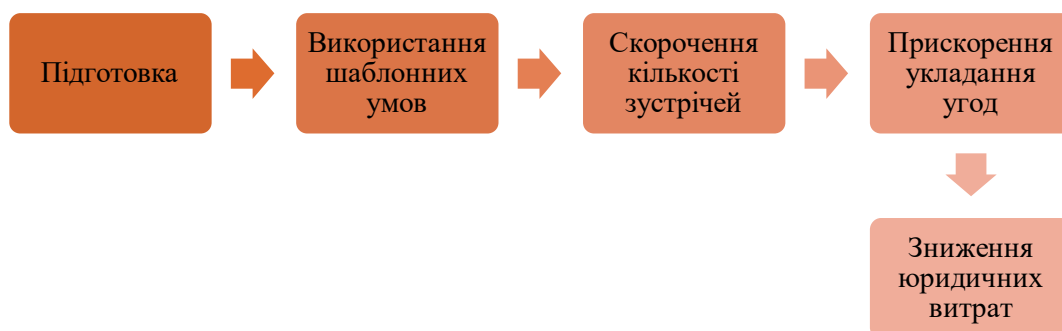


Рис. 1. Логіка оптимізації переговорів та укладання угод*

*узагальнено на підставі [1-24]



Окреме значення в системі трансакційного управління має використання стандартизованих контрактів і типових умов. Такий підхід дозволяє зменшити витрати на юридичну експертизу, пришвидшити узгодження умов та уникнути дублювання однакових дій у різних угодах. Особливо ефективно це проявляється в галузях, де переважають типові операції або масові закупівлі. Водночас уніфікація договірної бази підвищує юридичну захищеність підприємства, адже мінімізує людський фактор та ймовірність помилок у формулюваннях. Тож раціонально побудований переговорний процес і використання шаблонних договорів не лише скорочують трансакційні витрати на етапі укладення угоди, а й сприяють загальному зниженню собівартості продукції та підвищенню фінансової ефективності контрактної діяльності.

Після укладання угоди трансакційні витрати не зникають - навпаки, настає етап реалізації зобов'язань, який може стати джерелом додаткових витрат у разі недотримання умов. Саме тому важливим завданням підприємства є організація ефективного контролю за виконанням контрактів. Виплати штрафів, пені чи компенсацій унаслідок порушень значно збільшують собівартість та знижують загальну прибутковість угод.

З метою зниження таких ризиків підприємства все активніше впроваджують автоматизовані системи моніторингу контрактів, які дають змогу відслідковувати строки поставки, відповідність специфікаціям, стан оплати, виконання технічних умов. Важливою складовою такої системи є звітність та сповіщення про відхилення, які дозволяють своєчасно реагувати на проблеми ще до моменту їх фінансової ескалації. Таким чином, організований контроль виконання договорів є не лише запобіжником конфліктів, а й ефективним засобом оптимізації трансакційних витрат, що прямо впливає на кінцеву вартість продукції та репутацію підприємства в діловому середовищі.

Контроль за виконанням договорів є лише складовою повного циклу управління контрактами, який має включати також аудит, перегляд і постійну оптимізацію умов співпраці. Аудит контрактів допомагає скоригувати структуру



витрат, переглянути ціноутворення в угодах, усунути ризики і забезпечити кращу керованість витратною частиною договорів.

Практика показує, що регулярний перегляд контрактів відповідно до ринкових змін, внутрішньої стратегії підприємства або змін у законодавстві сприяє підвищенню гнучкості та адаптивності бізнесу, що особливо важливо для управління собівартістю продукції в умовах коливань ресурсних цін або поставань. Аудит і оптимізація формують циклічну модель трансакційної трансформації, яка спрямована на зниження вартості ведення контрактів у довгостроковій перспективі.

Після аудиту та перегляду умов угод логічним кроком є впровадження цифрових інструментів, які автоматизують життєвий цикл договору - від підготовки до моніторингу виконання. Такі рішення дозволяють зменшити адміністративні, часові та юридичні витрати, які раніше формували значну частину трансакційних витрат і впливали на собівартість.

Системи управління контрактами (CLM), електронні підписи, CRM і ERP-платформи забезпечують єдину цифрову інфраструктуру для взаємодії між підрозділами, контрагентами та контролюючими органами. Завдяки автоматизації погодження, підписання, зберігання та оновлення документів підприємства скорочують витрати на логістику, паперовий документообіг та мінімізують ризики помилок.

Таким чином, цифрова автоматизація контрактного циклу перестає бути опцією й перетворюється на необхідну умову ефективного управління трансакційними витратами, які формують ціну продукції та рівень рентабельності в сучасному бізнес-середовищі.

Висновки. Узагальнюючи результати дослідження, слід відзначити, що трансакційні витрати є вагомим чинником, який формує ціну продукції, структуру собівартості та загальну економічну ефективність підприємства. Вони виникають на всіх етапах договірної циклу - від пошуку партнера і ведення переговорів до контролю виконання угоди й перегляду контрактних умов.



Дослідження підтвердило, що більшість витрат цього типу залишаються невидимими в обліковій системі підприємства, що ускладнює їх оцінку та управління ними. Водночас впровадження цифрових інструментів, таких як CRM-системи, платформи контракт-менеджменту, електронний підпис та ERP, відкриває нові можливості для зниження трансакційного навантаження та підвищення прозорості договірної діяльності.

Важливою передумовою мінімізації трансакційних витрат є уніфікація процедур - використання шаблонних договорів, створення реєстрів витрат, стандартизація оцінки ризиків і аудит укладених контрактів. Крім того, доцільним є розроблення та впровадження спеціалізованої форми обліку трансакційних витрат, що дозволить акумулювати релевантну інформацію для подальшого аналізу та стратегічного планування. Запропоновані у дослідженні підходи до ідентифікації, обліку, аудиту й цифровізації трансакційних процесів сприятимуть не лише підвищенню ефективності договірної діяльності, а й безпосередньо впливатимуть на зниження собівартості продукції та підвищення її конкурентоспроможності.

У контексті динамічного ринку та високої інтенсивності операцій підприємства мають перейти від фрагментарного реагування на трансакційні витрати до системного управління ними як складовою контрактної політики. Це потребує перегляду підходів до облікової політики, внутрішніх регламентів і цифрової стратегії підприємства. Такий комплексний підхід забезпечить не лише фінансову стійкість, а й адаптивність бізнесу до умов підвищеної конкуренції та правової невизначеності.

Список використаних джерел

1. Герасименко Т. В. Трансакційні витрати: сутність та динаміка в українській економіці // *Економічний вісник*. 2021. № 2. С. 60–67. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2021/2/EV20212_060-067.pdf (дата звернення: 09.04.2025).



2. Грицаєнко М. Трансакційні витрати національної економіки: сутність, класифікація та оцінка // *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2017. Вип. 2 (17). С. 41–55. URL: <https://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2017/17hmikto.pdf> (дата звернення: 09.04.2025).
3. Sui J., Li J. The change of middlemen in E-business age // *Proceedings of the Fifth Wuhan International Conference on E-Business*. 2006. Vols. 1–3. P. 793–798.
4. Plotnikova N., Gorodnova N., Shablova E. Development of the accounting center of transaction costs for enterprises // *Proceedings of the 9th International Days of Statistics and Economics*. 2015. P. 1345–1354.
5. Okruhlica F. The height of transaction costs as a measure of quality of business environment in the Slovak Republic and the Czech Republic // *Aktuálne problémy podnikovej sféry 2013: Proceedings of the Conference on Current Problems of the Corporate Sector*. 2013. P. 434–439.
6. Dahlstrom R., Nygaard A. The 2009 Nobel Prize in Economics to Oliver E. Williamson: Recognition of the influence of transaction cost economics on business research // *Journal of Retailing*. 2010. Vol. 86, No. 3. P. 209–210. DOI: 10.1016/j.jretai.2010.07.003
7. Pryidak T. B., Yaloveha L. V., Leha O. V., Mysnyk T. H., Zoria S. P. Digital competence development as a condition for ensuring future economists' competitiveness // *Informatsiini tekhnolohii i zasoby navchannia*. 2019. Vol. 73, No. 5. P. 28–47. DOI: <https://doi.org/10.33407/itlt.v73i5.3035>
8. Meeampol S., Distanont A. Transaction cost analysis in new product development process // *Advanced Science Letters*. 2017. Vol. 23, No. 11. P. 10549–10554.
9. King A. Cooperation between corporations and environmental groups: A transaction cost perspective // *Academy of Management Review*. 2007. Vol. 32, No. 3. P. 889–900. DOI: <https://doi.org/10.5465/amr.2007.25275680>
10. Smovzhenko T. S., Denys O. B. Трансакційні витрати як фінансові передумови появи економічних конфліктів // *Financial and Credit Activity*:



Problems of Theory and Practice. 2018. Vol. 4, No. 27. P. 102–110. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i27.154072>

11. Azarenkova G. M., Buriachenko A., Zhyber T. Антикорупційна ефективність у публічних закупівлях // *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. 2021. Vol. 2, No. 33. P. 66–73. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i33.206412>

12. Huang Y., Hu X., Hunsader K., Zheng S. X. Round offer prices in M&A transactions: costly negotiation and psychological preference // *Managerial Finance*. 2023. Vol. 49, No. 12. P. 1917–1937. DOI: <https://doi.org/10.1108/MF-11-2022-0545>

13. Круш П. В., Прокопенко Я. Г. Теоретичні основи визначення поняття «транзакційні витрати» // *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. Вип. 20. С. 211–216. URL: <https://core.ac.uk/reader/541278780> (дата звернення: 09.04.2025).

14. Іваницька О. В. Транзакції як витрати експлуатації економічної системи. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/aa77db36-c78b-48c6-a2d1-d3d7f9545e25/content> (дата звернення: 09.04.2025).

15. Штулер А. Г. Транзакційні витрати у макроекономічному вимірі // *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 11 (221). С. 187–194. URL: https://eco-science.net/archive/2019/APE-11-2019/11.19_topic_Shtuler%20A.G..pdf (дата звернення: 09.04.2025).

16. Данько М. С. Методологічні особливості оцінки рівня транзакційних витрат у науково-інноваційній сфері // *Економіка і прогнозування*. 2004. № 1. С. 86–97. URL: https://eip.org.ua/docs/EP_04_1_86_uk.pdf (дата звернення: 09.04.2025).

17. Державна служба статистики України. Економічна статистика. Національні рахунки. Валовий внутрішній продукт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 09.04.2025).

18. Зелінський Ю. А. Підходи до класифікації транзакційних витрат для цілей управління // *Науковий вісник Полтавського університету економіки і*



торгівлі. 2016. № 2 (74). С. 148–153. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/72321> (дата звернення: 09.04.2025).

19. Комбарова К. С., Горбаль Н. І. Менеджмент трансакційних витрат підприємств // *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2022. № 2 (8). С. 30–36. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2022/dec/29501/220972maket-34-40.pdf> (дата звернення: 09.04.2025).

20. Паска І. М. Трансакційні витрати та їх вплив на ефективність збуту сільськогосподарської продукції // *Агросвіт*. 2015. № 16. С. 19–24. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/16_2015/5.pdf (дата звернення: 09.04.2025).

21. Якименко-Терещенко Н. В., Єршова Н. Ю., Милова К. А. Напрямки удосконалення обліку та контролю трансакційних витрат при прийнятті управлінських рішень для підвищення конкурентоспроможності підприємства // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2022. № 1 (124). С. 99–105. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2022/1_2022/19.pdf (дата звернення: 09.04.2025).

22. Єршова Н. Ю., Лега О. В., Прокопишин О. С., Прийдак Т. Б., Яловега Л. В. Податкова звітність як стратегічний інструмент ділових комунікацій і прийняття управлінських рішень // *Актуальні питання економічних наук*. 2025. № 9. URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14986292>

23. Перерва П. Г., Лега О. В., Тютюнник С. В., Тютюнник Ю. М. Прибуток як основа фінансової стійкості та стратегічного розвитку підприємства // *Актуальні питання економічних наук*. 2025. № 7. URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14790464>

24. Лега О. В., Сіренко І. О., Тараненко Я. І. Управління процесами постачання матеріально-технічних ресурсів: теоретичні засади та практичні підходи // *Економічний простір*. 2024. № 196. С. 40–49. DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.196.40-49>