

УДК 351.82:330.46

Пилипчук О. А.,

buh.poa2002@gmail.com,

здобувач, Державний університет “Житомирська політехніка”, м. Житомир

## ВИТРАТИ ПРИ УЧАСТІ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ ЯК ОБ’ЄКТ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

**Анотація.** Сьогодні, з урахуванням динамічного зростання обсягів публічних закупівель та у контексті євроінтеграційного курсу України, підвищуються вимоги до прозорості, ефективності та конкурентності закупівельних процедур. У таких умовах особливої актуальності набуває питання більш детального розуміння витрат, які несуть учасники закупівельного процесу, зокрема тих, що прямо не пов’язані з виробництвом товарів чи наданням послуг. У статті досліджено сутність транзакційних витрат та визначено належність окремих платежів, пов’язаних із закупівельним процесом, до цього виду витрат. Розглянуто теоретичні підходи до їх визначення, класифікації та ключових ознак. Особливу увагу приділено аналізу плати за участь у закупівельних процедурах, витрат на гарантійні забезпечення тендерних пропозицій і виконання договорів, витрат на оскарження закупівель, а також інших супутніх витрат, що можуть виникати у учасників/переможців закупівлі внаслідок підготовки та подання тендерних пропозицій, забезпечення виконання зобов’язань, супроводу укладених договорів та контролю за їх реалізацією. У роботі обґрунтовано, що такі витрати містять ознаки транзакційних, оскільки пов’язані з організацією, узгодженням та забезпеченням укладення контракту і не відносяться до витрат, пов’язаних із виготовленням/наданням товарів, робіт чи послуг. Проаналізовано правовий статус відповідних платежів та визначено їх місце у системі витрат суб’єктів господарювання в залежності від їх економічної сутності. Результати дослідження дозволяють уточнити роль транзакційних витрат у системі публічних закупівель та можуть бути використані для подальших наукових напрацювань у сферах закупівель, бухгалтерського обліку, фінансового аналізу та контролю, а також для вдосконалення практик управління витратами підприємств при участі в закупівельних процедурах.

**Ключові слова:** закупівлі, публічні закупівлі, витрати, транзакційні витрати, аналіз.

Pylypchuk O. A.,

buh.poa2002@gmail.com,

Postgraduate, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr

## COSTS OF PARTICIPATING IN PUBLIC PROCUREMENT AS AN OBJECT OF TRANSACTIONS COSTS

**Abstract.** Today, given the dynamic growth in the volume of public procurement and in the context of Ukraine’s European integration course, the requirements for transparency, efficiency, and competitiveness of procurement procedures are increasing. Under such conditions, a more detailed understanding of the costs incurred by participants in the procurement process becomes particularly relevant, especially those not directly related to the production of goods or the provision of services. The article examines the essence of transaction costs and determines the attribution of certain payments related to the procurement process of these costs category. Theoretical approaches to their definition, classification, and key characteristics are analyzed. Special attention is paid to the analysis of participation fees in procurement procedures, costs of bid security and performance security, expenses related to procurement appeals, as well as other related costs that may arise for participants/winners during the preparation and submission of tender proposals, ensuring the fulfillment of contractual obligations, administration of concluded contracts, and monitoring of their implementation. The article substantiates that such costs possess the characteristics of transaction costs, as they are associated with the organization, negotiation, and enforcement of contracts and are not related to the production or provision of goods, works, or services. The legal status of the respective payments is analyzed, and their place within the cost structure of business entities is determined depending on their economic substance. The research findings make it possible to clarify the role of transaction costs within the public procurement system and may be used for further academic research in the fields of procurement, accounting, financial analysis, and control, as well as for improving enterprise cost management practices in procurement participation.

**Keywords:** procurement, public procurement, costs, transaction costs, analysis.

**JEL Classification:** M41, D23

**DOI:** <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2026-85-29>



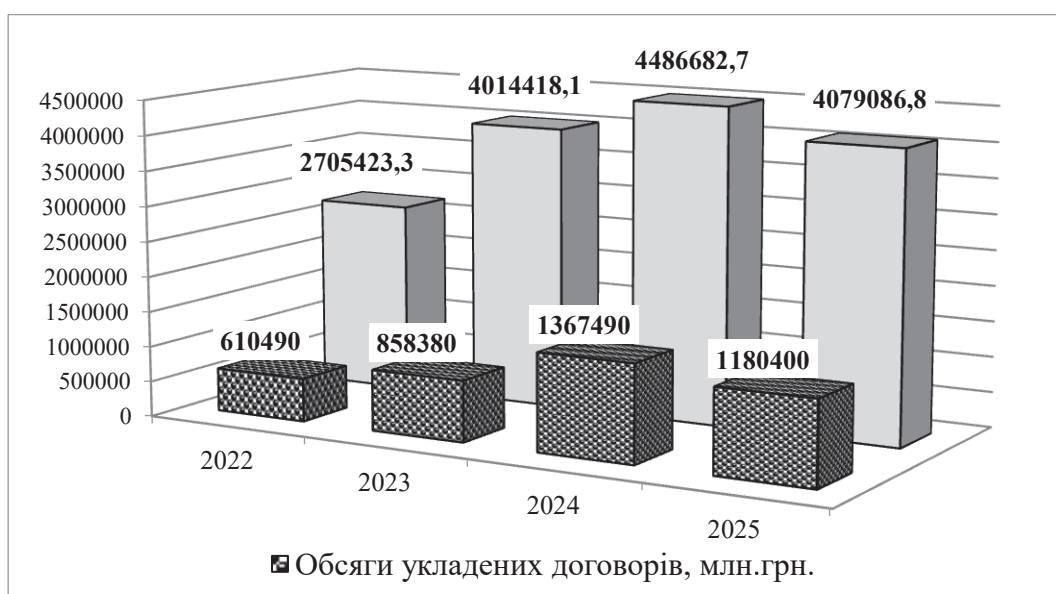
© Пилипчук О. А.

**Постановка проблеми.** Публічні закупівлі в Україні займають важливе місце для забезпечення функціонування держави. Це пов'язано з тим, що більшість операцій із придбання товарів, робіт або послуг у державній сфері проводиться саме через сферу публічних закупівель, а обсяги таких закупівель постійно зростають (рис. 1). Аналогічно зростає і співвідношення таких витрат до видатків держбюджету. У відповідності до цього зростає й необхідність розуміння з боку потенційних учасників закупівель, які витрати вони можуть нести під час закупівельного процесу. На нашу думку, варто також навести інфографіку щодо кількості проведених закупівель та учасників за відповідні роки. Представимо це в рисунку 2 та стисло проаналізуємо.

За інформацією, наведеною на рисунку, можемо спостерігати, що кількість публічних

закупівель, як і учасників, залишається на відносно сталому рівні, хоча в 2023-му році був ріст, а зараз спостерігається тенденція до поступового скорочення. Якщо зростання обсягів закупівель можна пояснити зростанням загального рівня цін, то зниження кількості учасників доволі значне для ринку і потенційно може призвести до зниження конкуренції в цій сфері, що, в свою чергу, буде призводити до ще більшого зростання і, відповідно, до збільшення видатків бюджету тощо.

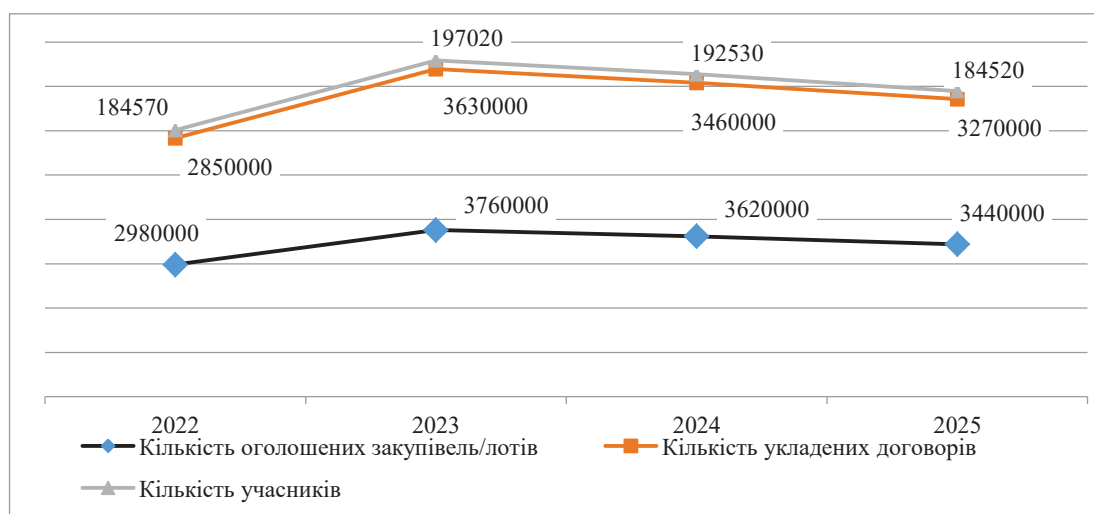
Причини такого зменшення можуть бути зумовлені сучасною кризою, пов'язаною з веденням бойових дій, податковим навантаженням, а також і витратами, які несуть підприємства, на збір інформації, дослідження ринків, укладання договорів, захист від недобросовісної конкуренції.



**Рис. 1. Обсяги укладених договорів закупівель та видатків державного бюджету за 2022-2025 рр.**

Примітка: дані за 2025-й рік включно по 03.12.2025 р.

Джерело: власна розробка на основі [7, 8]



**Рис. 2. Основні кількісні показники публічних закупівель за 2022-2025 рр.**

Примітка: дані за 2025-й рік включно по 03.12.2025 р.

Джерело: власна розробка на основі [7, 8]

## Розміри плати за участь та гарантійних забезпечень закупівель

Очікувана вартість закупівлі, грн	Вартість плати за участь при звичайних закупівлях, грн (у т.ч. ПДВ)	Вартість плати за участь при закупівлях із застосуванням електронного каталогу (Prozorro.Market)
До 20000 грн	20,40	3% від суми договору + ПДВ
Від 20000 до 50000 грн	142,80	
Від 50000 до 200000 грн	408,00	2% від суми договору + ПДВ, але не більше 4080 грн на період дії військового стану
Від 200000 до 1000000 грн	612,00	1% від суми договору + ПДВ, але не більше 4080 грн на період дії військового стану
Від 1000000 до 4000000 грн	2040,00	
Понад 4000000 грн	4080,00	
Гарантійне забезпечення тендерних пропозицій	Не більше 0,5% очікуваної вартості для робіт, 3% – товарів та послуг	
Гарантійне забезпечення виконання договору	До 5% від суми укладеного договору	

Джерело: власна розробка на основі [6]

Зокрема, ці витрати можуть виникати і під час участі в закупівлях. Так, законодавством України передбачені плата за участь у закупівлях для учасників закупівлі, гарантійні забезпечення на вимогу замовників тощо. Ці платежі є витратами для учасників/переможців закупівлі і за ознаками можуть підпадати під поняття трансакційних витрат. Розміри такої плати для звичайних закупівель та закупівель із застосуванням електронного каталогу Prozorro.Market відображені у таблиці 1.

Отже, дана стаття присвячена дослідженню витрат, які несуть учасники (постачальники) закупівельного процесу в якості об'єкта трансакційних витрат.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанням дослідження трансакційних витрат займалися такі наукові діячі, як: Р. Коуз – засновник теорії, першим довів, що сам ринок не є безкоштовним і суб'єкти господарювання можуть нести витрати при пошуку інформації, перемовинах, укладанні договорів; Д. Норт – продовжував дослідження за напрацюваннями Р. Коуза, розвиваючи інституційний підхід до теорії та досліджуючи способи зменшення трансакційних витрат; Г. Демсец – досліджував вплив законодавства в сфері прав власності на рівень трансакційних витрат; О. Вільямсон – розробив класифікацію трансакційних витрат та структуру їх аналізу, вбачав першопричину виникнення таких витрат у опортуністичній поведінці суб'єктів. Варто виокремити роботи О. В. Тарасенка, який зробив значний внесок у адаптацію теорії під українські реалії зосереджуючи увагу на необхідності інституційних реформ у сфері державного управління; натомість В. Е. Кудельський та В. О. Гандзюк проводили теоретичне дослідження щодо сутності трансакційних витрат як таких, що виникають при взаємодії підприємств.

Тим не менше трансакційні витрати в публічних закупівлях не є достатньо дослідженими – єдиним напрацюванням у даному напрямку можна назвати роботу К. М. Юсової та О. В. Акімової, які застосовували теорію трансакційних витрат (опортуністичної поведінки), щоб крізь її призму дослідити корупцію в даній сфері. Отже, враховуючи відсутність наукових напрацювань щодо дослідження витрат публічних закупівель в якості трансакційних витрат підприємств, вважаємо дану тему такою, що потребує додаткового дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є оцінка ідентифікації витрат, які виникають при участі в публічних закупівлях як трансакційних.

Для виконання мети дослідження було поставлено наступні завдання: дослідити поняття трансакційних витрат, їх сутність та класифікацію; розглянути поняття плати за участь у закупівлях, гарантійних забезпечень, плати за подання оскарження закупівлі та визначити, чи підпадають вони під поняття трансакційних витрат.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Трансакційні витрати – це одна з теорій неінституціоналізму. Протягом етапу формування даної теорії вона зазнавала низки змін і трактувалася різними вченими по-різному. Основоположником теорії вважається Р. Коуз, який першим доводив, що суб'єкт господарювання несе не лише прямі витрати на виробництво та збут продукції, але і витрати, пов'язані з пошуком інформації, укладанням договорів, проведенням перемовин тощо, узагальнюючи їх у загальну категорію – витрати сфери обміну, пов'язані з передачею прав власності та підготовкою до такої передачі [1].

Схожої думки були і інші наукові діячі, хоча і розглядали трансакційні витрати дещо з іншого боку. Так, О. Вільямсон, лауреат Нобелівської премії, поглибив розуміння сутності трансакційних витрат, розглядаючи їх як елемент контрактних

відносин. Він акцентував увагу на понятті “опортуністичної поведінки” – тобто виходячи з того, що сторони діють виключно у власних інтересах, при цьому перешкоджаючи іншим сторонам договору [3], і зазначав, що саме така поведінка і є однією з першопричин виникнення трансакційних витрат. Він також розробив одну з перших умовних класифікацій трансакційних витрат. Серед інших науковців варто виокремити Д. Норту та Г. Демсеца, які розвивали теорію трансакційних витрат, зазначаючи, що трансакційні витрати (їх розмір) можуть бути зумовлені законодавством і що чітко визначені права власності будуть сприяти зменшенню таких витрат. Саме поєднання підходів цих вчених і призвело до розвитку даної теорії та її поступової трансформації до сучасного вигляду.

Якщо говорити про вітчизняних науковців, які проводили наукові дослідження в даному напрямку, то варто виділити О. В. Тарасенку, що здійснював огляд закордонної літератури, надав визначення трансакційним витратам як інтегрованому поняттю витрат, що не стосуються безпосередньо процесу створення вартості продукту, однак забезпечують трансакцію – тобто таких витрат, які забезпечують перехід права власності між суб'єктами господарювання та охорону таких прав [4]. Також саме О. В. Тарасенко займався дослідженням проблемних питань аналізу трансакційних витрат, використовуючи та вдосконалюючи підходи інших вчених щодо розрахунку їх розміру та впливу на діяльність підприємства. Серед останніх напрацювань В. О. Гандзюк та В. Е. Кудельський у своїх тезах зазначали, що теорія трансакційних витрат є важливою концепцією, яка висвітлює важливість взаємовідносин між суб'єктами господарювання і дає можливість розуміти, які чинники впливають на вартість проведення господарських операцій та як такі витрати можна зменшити [2].

На основі напрацювань вищенаведених наукових діячів підсумуємо, що трансакційні витрати – це витрати, які виникають під час діяльності суб'єктів господарювання, а саме на передреалізаційному етапі при взаємовідносинах між такими суб'єктами та які прямо не пов'язані з виробництвом благ. Таким чином можемо спостерігати, що витрати на участь у публічних закупівлях відносяться до трансакційних.

За напрацюваннями наведених вище наукових діячів (зокрема, за О. Вільямсоном) наведемо стислу умовну класифікацію трансакційних витрат та розглянемо їх. Витрати до угоди (*ex ante*): витрати на пошук інформації про товар, продавців та покупців; витрати на переговори та розробку проекту контракту; витрати на забезпечення гарантій реалізації домовленостей. Витрати після угоди (*ex post*): витрати на контроль за виконанням умов угоди; витрати на юридичний захист прав власника у разі їх порушення; витрати захисту від опортуністичної поведінки (недобросовісної поведінки) партнерів. На реальних прикладах такими витратами можуть бути відповідно витрати

на заробітну плату фахівців (зокрема, зовнішніх аналітиків, юристів), обов'язкові збори (платежі), передбачені законодавством, а також опосередковано в дану категорію можна віднести альтернативні витрати – втрати від того, що штатні працівники витрачали додатковий час на оформлення угод та їх супровід замість виконання інших посадових обов'язків, однак на даному етапі не будемо зупинятися на цьому, оскільки даний підхід щодо поєднання концепції альтернативних та трансакційних витрат має місце, але потребує більш ґрунтовного дослідження.

Таким чином, основними ознаками трансакційних витрат можна назвати наступні: не пов'язані з виробництвом товару та створенням його собівартості; виникають у процесі взаємодії між суб'єктами господарювання. Серед інших ознак, але більш специфічного характеру можна виокремити також, що такі витрати: зумовлені недовірою сторін (гарантійне забезпечення); сформовані інституційними вимогами (передбачені законодавством).

Якщо говорити про публічні закупівлі в Україні, то основним законодавчим актом, яким регулюється дана сфера, є Закон України “Про публічні закупівлі” [5]; необхідно також назвати інші нормативно-правові акти, серед яких варто виокремити Постанову КМУ №166 “Про затвердження Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків”. Саме цими документами передбачаються справляння плати за подання тендерної пропозиції з учасника/переможця закупівлі та гарантування пропозиції учасником/переможцем закупівлі.

Вищезазначеною постановою КМУ регламентовано обов'язок учасників сплачувати плату за участь у закупівлі в розмірах, відображених у таблиці 1, а відповідно до ст. 1, 25 та 27 ЗУ “Про публічні закупівлі” замовник може вимагати від учасника грошового забезпечення (гарантії) тендерної пропозиції на етапі її подання учасником та гарантій забезпечення виконання договору на момент його укладання.

Гарантійне забезпечення в даному випадку – це інструмент, який виконує превентивну функцію контролю за добросовісністю учасників, формуючи фінансовий запобіжник, задля того щоб мінімізувати ризики опортуністичної поведінки (наприклад: відкликання пропозиції, відмова від підписання договору). Звісно, при дотриманні добросовісності учасник отримує грошові суми гарантійних забезпечень назад, проте оформлення та юридичний супровід таких забезпечень супроводжується реальними витратами, зокрема на банківські комісії, вартості оформлення гарантій та іншими адміністративними витратами на підготовку та супровід процедури.

Розглянемо гарантійне забезпечення детальніше (забезпечення тендерних пропозицій та виконання умов договору). В першому випадку на вимогу замовника щодо гарантування тендерної пропозиції учасник зобов'язаний замовити таку

гарантію у банківської установи, страхової організації чи в інших фінансових установ. Така установа/організація чи банк надають гарантії замовнику про те, що у настанні гарантійного випадку замовники отримають цю суму гарантійного забезпечення.

Вартість оформлення гарантії коливається в залежності від установи-гаранта. Для ПриватБанку, наприклад, це 0,3% від суми гарантії (але в межах від 1500 до 30000 грн) при забезпеченні коштами учасника, або ж без забезпечення: 2 000 грн (для гарантії на суму до 75 000 грн); 3 000 грн (для гарантії на суму від 75 000,01 до 150 000 грн включно); 2% від суми гарантії (для гарантії на суму від 150 000,01 до 1 000 000 грн включно); 1,5% від суми гарантії (для гарантії на суму від 1 000 000,01 грн) [13].

Гарантійними випадками, за якими забезпечення тендерної пропозиції не повертається учаснику, є: відкриття тендерної пропозиції постачальником після закінчення строку її подання, але до того, як спливає строк, протягом якого тендерні пропозиції вважаються дійсними; не підписання постачальником, який став переможцем, процедури тендеру/спрощеної закупівлі, договору про закупівлю; не надання переможцем процедури закупівлі (крім переговорної процедури) у строк, визначений ч. 6 ст. 17 Закону, документів, що підтверджують відсутність підстав, цією ж статтею; не надання переможцем процедури закупівлі (крім переговорної процедури закупівлі) забезпечення виконання договору про закупівлю після отримання повідомлення про намір укласти договір про закупівлю, якщо надання такого забезпечення передбачено тендерною документацією/оголошенням про проведення спрощеної закупівлі [11].

У разі виконання учасником всіх своїх обов'язків відповідно до гарантійних умов такої учасник несе витрати лише на оформлення цієї гарантії. У разі невиконання банк/страхова компанія перераховує суму гарантійного забезпечення замовнику, а потім стягує цю суму з учасника, який не виконав гарантійні умови. Абсолютно аналогічно це відбувається і з гарантіями виконання договору.

Окремої уваги вимагають потенційні ризики опортуністичної поведінки з боку замовника, що підтверджується значною кількістю судових спорів, предметом яких є саме повернення сум гарантійних забезпечень. Так, під час проведення закупівельного процесу нерідко виникають ситуації, коли постачальник запізнився з поставкою об'єкта договору на незначні терміни, що суттєво не вплинули на виробничий процес замовника і поставлено було товари належної якості у повному

обсязі – однак замовники називають це не виконанням договору і відмовляються повертати суми гарантійних забезпечень [9]. У більшості випадків суд стає на сторону учасників і їм ці кошти повертаються, але учасник несе витрати на судові збори, оформлення таких гарантійних вкладів тощо.

Тому вважаємо, що, хоч у відповідності до чинного законодавства такі суми грошового забезпечення повертаються учаснику при виконанні ним усіх його зобов'язань, або ж у разі, якщо він не став переможцем закупівлі, окрім окремих передбачених законодавством випадків (тобто не можуть визнаватися витратами), водночас витрати учасника на оформлення банківської гарантії або іншої форми забезпечення тендерної пропозиції/договору, витрати на їх супровід тощо належать саме до трансакційних витрат, адже є обов'язковими для участі в закупівлі (якщо це передбачено в тендерній документації), не формують собівартість, спрямовані на забезпечення виконання контракту.

Плата за участь у закупівлі, на відміну від сум гарантійних забезпечень (яких може не бути в окремих закупівлях) сплачується всіма учасниками закупівлі при поданні тендерної пропозиції і не повертається учасникам (окрім рідкісних випадків, коли торги були скасовані чи учасник анулював свою пропозицію до завершення етапу їх подання), – тобто така плата має чіткі ознаки витрат відповідно до НП(С)БО 16 “Витрати”. Схематично порядок справляння цієї плати представлено на рисунку 3.

Ще одним проблемним питанням виокремимо те, що дану плату сплачують ВСІ учасники закупівлі, як зазначалося вище. Тобто для тих учасників, які не стали переможцями в закупівлі за її результатами, це марна витрата грошових коштів, адже вона не призвела до укладання контракту (потенційного отримання прибутків). Виключення з даного правила – допорогові закупівлі через електронний каталог (Prozorro.Market), де така плата справляється виключно з переможця.

Детальніше розглянемо сутність даного платежу. Плата за участь у закупівлі – це поширене неофіційне позначення, яке виникло у зв'язку з фактичною сутністю даного платежу. Через те, що учасник закупівлі сплачує дану плату в момент подання пропозиції, то це плата за допуск до участі в закупівлі. Однак де-юре це плата за доступ до користування електронним майданчиком, яку оператор майданчика стягує за кожен поданий тендерну пропозицію до закупівлі/лота. На цьому моменті з'являється питання, як саме обліковувати такі витрати і чи можна їх відносити до трансакційних.



Рис. 3. Порядок сплати плати за участь у закупівлі

Джерело: власна розробка на основі [10]

Таблиця 2

Розміри плати за подання скарги до органу оскарження

Предмет, який оскаржується	Вартість скарги
Тендерна документація та прийняті рішення (дія чи бездіяльність замовника), які відбулися до закінчення строку подання пропозицій	0,3% очікуваної вартості, але не менше ніж 2000 грн та не більше ніж 85000 грн
Тендерна документація та прийняті рішення (дія чи бездіяльність замовника), які відбулися до закінчення строку подання пропозицій з урахуванням Закону України №327, а на період військового стану також з урахуванням норми Постанови КМУ №1178 “Про Особливості...”	2000 грн
Прийняті рішення, дії чи бездіяльність замовника, які відбулися після розгляду пропозицій, оприлюднення повідомлення про намір укласти договір	0,6% очікуваної вартості, але не менше ніж 3000 грн та не більше ніж 170000 грн

Джерело: власна розробка на основі [12]

З іншого боку, така плата прямо пов’язана з витратами, що дозволяють укладати угоди, отримувати доступи до реєстрів тощо відповідно до визначень транзакційних витрат, які наводили науковці.

Враховуючи вищенаведену інформацію, вважаємо доречним визнавати плату за участь в закупівлі транзакційними витратами, адже ці витрати відносяться до таких, завдяки яким: отримується доступ до укладання договорів, даний платіж не впливає на собівартість чи якість продукції, є інституційно визначеним. Контраргументом є те, що юридично це визначено як плата за отримання послуг. Однак варто також зазначити, що теорія транзакційних витрат – це одна з економічних теорій неінституціоналізму, а не окрема теорія бухгалтерського обліку. Тобто в незалежності від того, чи є це оплатою за отримані послуги, чи оплатою роботи співробітників, це в першу чергу витрати, пов’язані з укладанням договорів, які за всіма ознаками підпадають під класифікацію транзакційних витрат.

Варто згадати також про оскарження закупівель в Антимонопольному комітеті України – за подання скарги скажник також повинен заплатити. Це регламентовано Постановою КМУ “Про встановлення розміру плати за подання скарги” №292 [12]. Така плата за подання

оскарження виконує стабілізаційну функцію в публічних закупівлях, адже зменшує кількість безпідставних чи стратегічних скарг, що, в свою чергу, сприяє економії державних ресурсів та підвищенню ефективності контрольних процедур.

Водночас із точки зору учасника закупівлі такий платіж є додатковим фінансовим тягарем, що виникає не внаслідок виробничої діяльності, а як умова доступу до механізму захисту прав при контрактних взаємовідносинах. Нижче в таблиці 2 представимо розміри такої плати.

Подача скарги до органу оскарження є інструментом реагування на опортуністичну поведінку: встановлення дискримінаційних вимог, неправомірне відхилення пропозицій учасників та інші порушення принципів добросовісної конкуренції. Плата за подання оскарження повертається учаснику у випадках, коли скарга була задоволена/частково задоволена, замовник усунув порушення до винесення рішення органу оскарження і скарга залишилася без розгляду чи такий розгляд було призупинено. Якщо ж скаргу залишили без розгляду через відсутність правопорушення тощо, то сума плати за подання скарги перераховується в державний бюджет. Однак навіть за урахування повернення такої суми учасник закупівлі все одно вимушений нести витрати на підготовку скарги та збір доказової бази

шляхом звернення до юристів за консультаціями, перегляду схожих судових рішень (якщо такі наявні) тощо. Окрім цього, існують випадки, коли учасник зазнає шкоди від опортуністичної поведінки з боку самого органу оскарження через недоліки в законодавстві тощо [14], що значно зменшує бажання учасників закупівельного процесу подавати такі скарги та відстоювати свої права, особливо у разі, якщо вартість подання скарги сягає значних сум.

Все вищезазначене дозволяє кваліфікувати таку плату як витрати на подолання інформаційної асиметрії та механізми протидії опортунізму, а отже – як трансакційні витрати (за О. Вільямсоном) і її можна назвати характерним прикладом трансакційних витрат, що виникають у процесі участі суб'єктів господарювання в публічних закупівлях, оскільки є витратами, які спрямовані на забезпечення дотримання встановлених інституційних правил (а саме: на захист прав учасника та відновлення справедливості у випадку неправомірних дій замовника, інших учасників).

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** За результатами проведеного дослідження, можна зазначити, що закупівельний процес супроводжується різноманітними витратами для потенційних постачальників. Зокрема, таких витрат, які не пов'язані безпосередньо з виробництвом благ, але є обов'язковими задля забезпечення укладення та виконання договорів.

До даних витрат належать плата за участь у закупівлі, гарантійні забезпечення тендерних пропозицій та виконання договору, а також витрати на оскарження закупівлі в Антимонопольному комітеті України. Кожен із цих видів витрат має чіткі ознаки трансакційних витрат, оскільки вони виникають у процесі взаємодії між суб'єктами господарювання (учасниками) та державними підприємствами (замовниками), обумовлені інституційними вимогами та законодавчими нормами, а також спрямовані на мінімізацію ризиків опортуністичної поведінки.

Плата за участь у закупівлі є характерним прикладом трансакційних витрат, оскільки забезпечує доступ до укладання договорів, а також формує умови для потенційного отримання прибутку лише у випадку перемоги в закупівлі, водночас як для інших учасників є невідшкодованою витратою, що підкреслює її економічний вплив та потребу у врахуванні цих витрат при оцінці ефективності закупівельного процесу на підприємстві. Гарантійне забезпечення тендерних пропозицій та виконання договорів виконують превентивну функцію контролю добросовісності, однак супроводжуються реальними витратами на оформлення та юридичний супровід, що також дозволяє віднести їх до трансакційних витрат. Витрати на оскарження рішень є витратами на забезпечення дотримання інституційних правил, що належать до категорії трансакційних витрат “після угоди”. Окрім того,

для кожного з видів витрат присутні ризики опортуністичної поведінки.

Такі витрати можуть зменшувати привабливість сфери закупівель для потенційних замовників та повинні враховуватися при плануванні участі в закупівельній діяльності суб'єктом господарювання, а їх систематизація та аналіз дозволяє уточнити їх роль у забезпеченні ефективності та прозорості закупівельного процесу, що буде сприяти формуванню стратегії управління витратами підприємств.

Напрямами для подальших досліджень у даній сфері можуть бути: огляд впливу трансакційних витрат закупівель на поведінку учасників закупівельного процесу; підходи до обліку, аналізу та контролю таких витрат; пошук способів зменшення трансакційних витрат підприємств при участі в закупівельній діяльності тощо.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Coase R. H. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*. 1960. Vol. 3.
2. Гандзюк В. О. Теорія трансакційних витрат: сутність і перспективи впровадження. *Міждисциплінарні наукові дослідження та перспективи їх розвитку : матеріали II Міжнародної студентської наукової конференції*, м. Чернігів, 28 квітня, 2023 рік / ГО “Молодіжна наукова ліга”. Вінниця : ГО “Європейська наукова платформа”, 2023. 348 с. С. 20-21.
3. Williamson O. E. The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting. Free Press, 1985. 450 p.
4. Тарасенко О. В. Вимірювання трансакційних витрат на фондовому ринку України. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна*. Вип. 69. Донецьк : ДонНТУ, 2004. С. 215-219.
5. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 р. №922-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2016. № 9, ст. 8.
6. Про затвердження Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 р. №166-2016-п. *Верховна Рада України. Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/166-2016-п#Text>.
7. Публічний модуль аналітики Prozorro, 2017-2025. URL: <https://bi.prozorro.org/>.
8. Видатки держбюджету України. *Мінфін*. Останнє оновлення: 31.03.2026. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/>.
9. Сібілев М. Гарантія чи пастка: Як замовники зловживають забезпеченням виконання договорів у публічних закупівлях. *Юридична газета: всеукраїнське професійне юридичне видання*. 02 квітня 2025. URL: <https://jur-gazeta.com/dumka-eksperta/garantiya-chi-pastka-yak-zamovniki-zlovzhivayut-zabezpechennyam-vikonannya-dogovoriv-u-publichnih-za.html>.

10. Тарифи для участі в аукціонах і тендерах на E-Tender. E-Tender. URL: <https://e-tender.ua/tarifi-71>.

11. Тендерне забезпечення. *Prozorro. Інфобокс*. 10.04.2020. URL: <https://infobox.prozorro.org/articles/tenderne-zabezpechennya>.

12. Про встановлення розміру плати за подання скарги та затвердження Порядку здійснення плати за подання скарги до органу оскарження через електронну систему закупівель та її повернення суб'єкту оскарження: Постанова Кабінету Міністрів України від 22.04.2020 р. № 292-2020-п. *Верховна Рада України. Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/292-2020-п#Text>.

13. Тендерні гарантії Prozorro. *ПриватБанк*. URL: <https://privatbank.ua/business/prozorro#tariffs>.

14. Радзівський Ю. Безпідставна відмова в задоволенні скарги: чи має повертатися плата за розгляд? *Радник у сфері публічних закупівель*. 7 листопада 2023. URL: <https://radnuk.com.ua/voienyj-stan/bezpidstavna-vidmova-v-zadovolenni-skarhy-chy-maie-povertatysia-plata-za-rozhliad/>.

#### REFERENCES

1. Coase, R. H. (1960), The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, vol. 3.

2. Handziuk, V. O. (2023), Teoriia transaktsiinykh vytrat: sutnist i perspektyvy vprovadzhennia, *Mizhdystsyplinarni naukovi doslidzhennia ta perspektyvy yikh rozvytku : materialy II Mizhnarodnoi studentskoi naukovoï konferentsii*, m. Chernihiv, 28 kvitnia, 2023 rik / HO "Molodizhna naukova liha", HO "Yevropeiska naukova platforma", Vinnytsia, 348 s., s. 20-21.

3. Williamson, O. E. (1985), The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting, Free Press, 450 p.

4. Tarasenko, O. V. (2004), Vymiriuvannia transaktsiinykh vytrat na fondovomu rynku Ukrainy, *Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Serii: ekonomichna*, vyp. 69, DonNTU, Donetsk, s. 215-219.

5. Pro publichni zakupivli: Zakon Ukrainy vid 25.12.2015 r. № 922-VIII (2016), *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, № 9, st. 8.

6. Pro zatverdzhennia Poriadku funktsionuvannia elektronnoi systemy zakupivel ta provedennia avtoryzatsii elektronnykh maidanchykyv: Постанова

Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 24.02.2016 r. №166-2016-p. *Verkhovna Rada Ukrainy. Zakonodavstvo Ukrainy*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/166-2016-п#Text>.

7. Publichnyi modul analityky Prozorro, 2017-2025, available at: <https://bi.prozorro.org/>.

8. Vydatky derzhbiudzhetu Ukrainy. *Minfin*. Ostannie onovlennia: 31.03.2026, available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/>.

9. Sibiliev M. (2025), Harantiia chy pastka: Yak zamovnyky zlovzhyvaiut zabezpechenniam vykonannia dohovoriv u publichnykh zakupivliakh, *Yurydychna hazeta: vseukrainske profesiine yurydychne vydannia*, 02 kvitnia, available at: <https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/garantiya-chi-pastka-yak-zamovniki-zlovzhivayut-zabezpechenniam-vikonannya-dohovoriv-u-publichnykh-za.html>.

10. Taryfy dlia uchasti v auktsionakh i tenderakh na E-Tender. *E-Tender*, available at: <https://e-tender.ua/tarifi-71>.

11. Tenderne zabezpechennia. *Prozorro. Інфобокс*. 10.04.2020, available at: <https://infobox.prozorro.org/articles/tenderne-zabezpechennya>.

12. Pro vstanovlennia rozmiru platy za podannia skarhy ta zatverdzhennia Poriadku zdiisnennia platy za podannia skarhy do orhanu oskarzhennia cherez elektronnu systemu zakupivel ta yii povnennia subiektu oskarzhennia: Постанова Кабінету Міністрів України від 22.04.2020 р. №292-2020-п. *Верховна Рада України. Законодавство України*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/292-2020-п#Text>.

13. Tenderni harantii Prozorro. *ПриватБанк*, available at: <https://privatbank.ua/business/prozorro#tariffs>.

14. Radziievskiy Yu. (2023), Bezpidstavna vidmova v zadovolenni skarhy: chy maie povertatysia plata za rozhliad?, *Radnyk u sferi publichnykh zakupivel*, 7 lystopada, available at: <https://radnuk.com.ua/voienyj-stan/bezpidstavna-vidmova-v-zadovolenni-skarhy-chy-maie-povertatysia-plata-za-rozhliad/>.

*Стаття надійшла: 23.01.2026*

*Стаття прийнята: 27.02.2026*

*Стаття опублікована: 17.03.2026*