РИНКОВА ЦІНА VS РИНКОВА ВАРТІСТЬ: ЗБИТКИ ЗАМОВНИКА ЧИ ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

MARKET PRICE VS MARKET VALUE: CUSTOMER LOSSES OR ENTERPRISE PROFIT AND ENSURING COMPETITIVENESS

В публічних закупівлях теза «ціна = вартість» означає ототожнення ціни товару з його грошовою вартістю. Антитеза стверджує, що ціна і вартість – різні категорії, особливо в правовому контексті, де «ціна» – це договірна грошова сума, а «вартість» відображає сумарну корисність і витрати. Така розбіжність породжує проблему виграшу тендера на невигідних умовах, що призводить до фінансових втрат. У дослідженні комплексно поєднано економічний і правовий підходи до проблеми «ціна vs вартість» у публічних закупівлях із застосуванням діалектичного методу, аналізу, індукції, моделювання та синтезу. За результатами, запропоновано модель розрахунку тендерної ціни з урахуванням витрат, конкурентного середовища та можливостей правового коригування ціни, що покриває собівартість, забезпечує мінімальний прибуток, сприяє сталому розвитку бізнесу та забезпеченню конкурентоспроможності.

Ключові слова: *ринкова ціна, ринкова вартість, ціна і вартість, прибуток, збитки, публічні закупівлі, конкурентоспроможність підприємства.*

УДК 336.1:346.6:338.5:339.1

DOI: https://doi.org/10.32782/dees.18-11

Костишина Т.А.[1]
д.е.н., професор,
завідувачка кафедри управління персоналом, економіки праці та економічної теорії,
Полтавський університет економіки і торгівлі
Жиляков С.В.[2]
аспірант кафедри управління персоналом,економіки праці та економічної теорії,
Полтавський університет економіки і торгівлі

Kostyshyna Tetiana
Poltava University of Economics and Trade
Zhyliakov Sergii
Poltava University of Economics and Trade

In the modern public procurement system, enterprises face a pricing challenge: how low should the price of goods or services be to win a tender while avoiding losses. The traditional thesis «price = value» equates the price of a product with its monetary worth. The antithesis asserts that price and value are different categories, particularly in the legal context, where «price» is a contractual monetary amount, while «value» reflects total utility and incurred costs. This discrepancy gives rise to the problem of dumping: suppliers understate the price and risk experiencing the «winner's curse» – winning a tender on unfavorable terms, leading to financial losses. This study combines economic and legal approaches to the problem of «price vs value» in public procurement using the dialectical method: based on the thesis and antithesis regarding the relationship between price and value, a synthesis is developed – a holistic vision of pricing that considers both economic and legal aspects. The research employs analysis of domestic and foreign publications, comparative methodology, case analysis of Prozorro procurements, and a normative method focusing on abnormally low prices and contract amendments. The results indicate that focusing solely on the lowest price without analysing value leads to enterprise losses and declining procurement quality. The study synthesises recommendations for enterprises to avoid losses by justifying an economically viable price that covers costs and ensures minimal profit, as well as implementing a crisis-resilient pricing model. This model includes an algorithm for calculating the tender price, considering expenses, the competitive environment, and legal tools for adjusting the price in the event of market fluctuations. The developed recommendations bridge the gap between theoretical pricing foundations and the realities of Prozorro auctions, offering enterprises practical tools to maintain competitiveness without incurring losses. The findings are beneficial for Ukrainian enterprises participating in public procurement, as well as for contracting authorities. Implementing these recommendations will promote sustainable business development, improve budget fund efficiency, and ensure competitiveness in the public procurement sector.

Key words: *market price, market value, price and value, profit, losses, public procurement, competitiveness of the enterprise.*

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємства в умовах сьогодення передбачає гнучкість та адаптивність до невизначеності за рахунок проактивного управління ресурсами та ризиками з метою створення цінностей, у яких буде зацікавлено динамічне середовище [1, с. 14]. Участь підприємства в публічних закупівлях є додатковим джерелом надходження коштів, забезпечення прибутку та, відповідно, підвищення конкурентоспроможності. Разом з тим, існує проблема конкурентоспроможності ціни предмету закупівлі. Питання як визначити ринкову ціну, щоб бути конкурентоспроможним та не отримати збитків в публічних закупівлях, постають одночасно і перед замовниками і перед постачальниками.

Проблематика посилюється тим, що в економічній науці ціна розглядається як грошовий вираз вартості товару, тобто результат взаємодії попиту і пропозиції, в той час як поняття «ринкова вартість» нерідко сприймається як оціночна категорія, що визначається уповноваженими суб'єктами відповідно до нормативних методик. Нерозуміння цієї різниці може призводити до помилкового трактування ціни, встановленої за результатами закупівлі, як завищеної порівняно з «ринковою вартістю», що в свою чергу стає підставою для звинувачень у нанесенні збитків замовнику.

[1] ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4776-5150
[2] ORCID: https://orcid.org/0009-0002-1861-218X

Таким чином, виникає необхідність у глибокому теоретичному та практичному переосмисленні категорій «ціна», «вартість», «ринкова ціна» та «ринкова вартість» у контексті забезпечення конкурентоспроможності у публічних закупівлях. Це зумовлює потребу у формуванні науково-обґрунтованих підходів до оцінки економічної доцільності ціни, що встановлюється в межах договору, її відповідності принципу ринковості та забезпечення прибутковості постачальника без порушення інтересів замовника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для забезпечення конкурентоспроможності відома достатня кількість стратегічних підходів до ринкового ціноутворення. Базою в цьому питанні є цінова політика, яка включає і динамічність середовища, і витрати, і ціни конкурентів, і ринковий попит, і навіть збитковість при входженні на ринок тощо [2]. Проблемі співвідношення ціни та вартості в ринкових умовах приділяється достатньо уваги сучасними вітчизняними науковцями. Кузьменко А.В. та Харченко В.В. вважають ціну складною економічною категорією від якої залежить максимізація прибутку підприємства при реалізації продукції на ринку [3, с. 552]. На думку Кіш Г.В., гнучка стратегія ціноутворення має вплив на забезпечення конкурентоспроможності на ринку готельної індустрії [4, с. 225]. Проблемам ціни та ціноутворення присвячено дослідження Андрусь О.І. [5]. Писаренко Н.В., Кашина Г.С., Ніколаєва С.П., Стенічева І.Б. та Артеменко А.І. довели, що успішність підприємства на ринкових засадах можлива завдяки управлінню ціноутворенням [6, с. 194]. Хомутенко В.П., Хомутенко А.В. та Костін О.Ю. акцентують на суспільному резонансі публічних закупівель, в яких ціни суттєво перевищують ринкові [7, с. 5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В той же час, недостатньо вивченими залишаються питання балансування між ринковою ціною та ринковою вартістю для забезпечення конкурентоспроможності підприємства в публічних закупівлях. Оптимальний підхід до цього процесу автоматично вирішує також актуальне питання прибутку (збитків) від участі в торгах.

Постановка завдання. Мета дослідження – розкриття економічної природи ціни та вартості, прибутку та збитків у контексті конкурентоспроможності в публічних закупівлях, а також розробка методичних рекомендацій щодо збалансованого підходу до перевищення ціни над вартістю як основи визначення прибутку підприємства та забезпечення конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ціна у ринковій економіці – це грошовий вираз вартості товару чи послуги, за яким здійснюється реальна угода між продавцем і покупцем. У межах договору про закупівлю ціна визначається домовленістю сторін і, як правило, фіксується в національній валюті. Ціна виконує функцію узгодженого еквівалента, який сторона-покупець сплачує, а сторона-продавець отримує за виконання зобов'язання (поставку товару, надання послуг). Відповідно до ст. 632 Цивільного кодексу України, сторони є вільними в установленні ціни, якщо інше не передбачено законом [8; 9]. Це означає, що за загальним правилом будь-яка ціна, про яку сторони домовилися добровільно і на законних підставах, є правомірною – незалежно від того, вище чи нижче вона середньої по ринку.

Вартість – ширше поняття, що відображає оцінку цінності об'єкта. Існують різні види вартості: собівартість (витрати виробництва), балансова (залишкова) вартість активу, ринкова вартість тощо. Ринкова вартість зазвичай розуміється як оціночна величина, яку можна отримати за товар на відкритому ринку на дату оцінки за умов конкуренції та відсутності надзвичайних обставин. Класичне визначення (наприклад, у стандартах оцінки майна) говорить, що ринкова вартість – це найбільш ймовірна ціна, за яку актив може бути відчужений на вільному ринку між обізнаними, незалежними сторонами, за відсутності тиску та протягом достатнього часу експозиції [10]. Важливо, що ринкова вартість – поняття умовне, воно залежить від припущень про типові умови угоди і не тотожне конкретній ціні окремої транзакції. Тобто вартість – це скоріше абстракція або прогноз, тоді як ціна – конкретна реалізація.

Наприклад, в договорі купівлі-продажу нерухомості може бути зазначена ціна 1 000 000 грн., тоді як експертна оцінка визначила ринкову вартість цього об'єкта у 900 000 грн. Ціна є істотною умовою договору, і договір є дійсним на 1 000 000 грн. – саме стільки сторони вважали за доцільне сплатити і отримати. Ринкова ж вартість 900 000 грн – це думка експерта щодо типової ціни на таке майно, але вона не змінює того факту, що конкретний покупець згоден заплатити більше, можливо, з огляду на унікальні характеристики об'єкта чи терміновість. У господарських договорах ціна завжди фіксується і є істотною умовою, тоді як вартість може навіть не згадуватися [11]. Таким чином, вартість – потенційна ціна, а ціна – фактична вартість угоди.

Прибуток підприємства утворюється як різниця між виручкою (отриманою ціною) і витратами на виконання договору (собівартістю). В контексті публічної закупівлі постачальник розраховує ціну тендерної пропозиції, включаючи туди всі свої витрати (закупівельні ціни на товар, логістика, податки, заробітна плата тощо) плюс бажаний рівень рентабельності. Нормальний прибуток є легітимною метою комерційної діяльності, саме заради нього підприємства і беруть участь у торгах [11]. Якщо б ціна договору дорівнювала б витратам

постачальника, або якимось «середнім ринковим» цінам, що не включають його маржу, то підприємство не мало б стимулу постачати товари державі. Отже, прибуток – необхідна складова конкурентоспроможності: підприємство, яке не отримує прибутку, не може довго залишатися на ринку.

Особливу роль прибутку видно в умовах кризових ситуацій. Під час різкого дефіциту або підвищення цін на сировину, що спостерігалося в COVID-19 чи в період воєнного стану, постачальники змушені закладати в ціну ризикову премію, аби убезпечити себе від коливань та можливих втрат. Ця премія може проявлятися як значне перевищення ціни над попереднім рівнем. Для зовнішнього спостерігача це «завищення», але економічно воно обґрунтоване: інакше компанія ризикує зазнати збитків через форс-мажор чи інфляцію. Гнучкість ціноутворення стає елементом антикризової стратегії. Постачальник, який оперативно реагує на зміну кон'юнктури і закладає додаткові витрати на прискорену доставку, страхування воєнних ризиків, підвищення зарплат тощо, – забезпечує виконання контракту в складних умовах, хоч і за вищу ціну. Це краще, ніж зрив поставок або банкрутство постачальника. Таким чином, надбавка до ціни виконує захисну функцію і з позиції економіки не є нічим іншим, як платою за ризик та гарантію безперебійного постачання.

Таким чином, ринкова ціна в конкретному договорі може відхилятися від усереднених значень ринкової вартості, і це відхилення є природним проявом ринкових сил та умов угоди. Якщо відхилення у бік збільшення – то це прибуток, або премія постачальника, якщо у бік зменшення – вигода замовника або збиток постачальника (демпінг). Криміналізація будь-якого прибутку абсурдна, адже тоді вся підприємницька діяльність була б поза законом. Отже, ключова проблема – розрізнити законний прибуток і протиправне завищення ціни, що вже залежить від наміру, змови, обману тощо, а не від самого факту перевищення середніх показників.

З правового погляду, у сфері публічних закупівель ринкова вартість згадується хіба що при визначенні очікуваної вартості закупівлі (планового бюджету закупівлі) – замовник може використовувати метод порівняння ринкових цін для розрахунку очікуваної вартості перед оголошенням тендеру [12]. Однак після проведення процедури і отримання конкретних пропозицій від учасників основним орієнтиром стає найнижча запропонована ціна, з якою і укладається договір. Тобто логіка системи ProZorro: конкуренція визначає ціну. Поняття «ринкова ціна» в законі [12] прямо не визначено, але де-факто результат відкритих торгів відображає поточну ринкову ціну на товар з заданими характеристиками і умовами поставки [13].

Ринкова вартість як така може фігурувати у висновках судових експертиз або аудитів. Експерти, проводячи оцінку, намагаються встановити, за якою ціною аналогічний товар продається на ринку в аналогічних умовах. Проте, на практиці дуже важко підібрати повністю аналогічні умови. Визначити ринкові ціни в умовах конкретної закупівлі однозначно неможливо, бо ціна формується під впливом багатьох факторів: умов оплати (передоплата чи післяплата), строків постачання, обсягів замовлення, специфічних вимог (гарантійне обслуговування, монтаж, навчання персоналу тощо). Якщо експерти не враховують хоча б один з цих факторів, їхній висновок про «завищення» може бути некоректним.

Розглянемо декілька типових розбіжностей між умовною ринковою вартістю і ціною державної закупівлі:

1. Обсяг закупівлі та оптові знижки. На відкритому ринку ціна товару часто залежить від обсягу: дрібні партії можуть мати вищу ціну за одиницю, великі – нижчу. Якщо експерт порівнює ціну договору на 1000 одиниць товару з цінами роздрібного інтернет-магазину за 1 штуку, висновок буде спотвореним. У закупівлі, навпаки, може діяти інший ефект: великий обсяг з терміновою поставкою може вимагати підвищеної ціни через навантаження на виробника. Отже, пряме порівняння без урахування кількості некоректне.

2. Умови поставки та логістика. Вартість логістики: доставка, митне оформлення, страхування вантажу тощо може бути включена в ціну контракту. На ринку ж «ціна товару» часто наводиться без доставки зі складу продавця. Якщо державний контракт передбачає доставку «до дверей» замовника по всій країні, а експерт бере за аналог ціну самовивозу, то різниця в ціні буде наявною і об'єктивно обґрунтованою. У результаті контрактна ціна закономірно вища, бо включає всі супутні витрати, тоді як «ринкова ціна» з реклами – лише базова ціна товару.

3. Якість та специфікація. Часто держзакупівлі вимагають товарів з особливими характеристиками через сертифікацію, комплектацію, розширену гарантію тощо. Товари у спрощеній комплектації можуть бути на ринку дешевше. Якщо експерт не знайде точно ту модель або не врахує витрати на розширену гарантію, його оцінка вартості буде нижчою.

4. Часові фактори. Ринкова кон'юнктура мінлива: ціни можуть рости щомісяця (особливо в умовах інфляції чи дефіциту). Якщо договір укладено в піковий період зростання цін, цілком імовірно, що він буде дорожчий за середньорічний рівень. Поширена помилка експертиз – використання застарілих даних. Правильно було б брати ціни саме на дату закупівлі, але не завжди є достовірні джерела.

Отже, ринкова вартість – це узагальнена категорія, яка в реальній закупівлі трансформується у ринкову ціну договору з поправками на умови. Жодної вимоги відповідати зовнішній «ринковій» вартості закон не містить [12]. Крім того, Мінекономіки не згадує жодної законодавчої прив'язки ціни договору до ринкової вартості [13]. Це важливий тезис. Фактично, якщо процедура пройшла конкурентно і без порушень, ціна переможця вважається належною.

Звісно, надмірне відхилення ціни від ринкових орієнтирів може привернути увагу контролюючих органів. У разі суттєвого перевищення середньоринкових цін замовник має бути готовим обґрунтувати таку різницю аудиторам [7, с. 5-6]. Проте, сам по собі факт перевищення не означає автоматично порушення – необхідно довести, що замовник діяв неефективно або з умислом завдати збитків. Тут вступає в дію поняття ефективного та цільового використання коштів: аудитор може вказати, що закуплено товар за завищеною ціною і тим самим не досягнуто економії.

Підсумовуючи, різниця між ринковою ціною і ринковою вартістю полягає у тому, що ринкова ціна – конкретна величина конкретної угоди, сформована з урахуванням всіх її умов [14], а ринкова вартість – умовний орієнтир, який може слугувати точкою відліку, але не враховує специфіки договору. Збиток замовника не можна ототожнювати з прибутком постачальника, доки не доведено, що цей прибуток отримано неправомірно (шляхом обману чи змови). У конкурентному середовищі прибуток постачальника – це плата за його послуги і ризики. Відтак, перевищення ціни договору над якоюсь середньою ринковою вартістю не є протиправним явищем саме по собі.

Аналіз судових прецедентів свідчить, що обвинувачення будується виключно на тому, що «ціна значно перевищує ринкову». Саме цей принцип застосовано у справі про укриття, де особа не проконтролювала завищення ціни вентиляційного обладнання, що призвело до матеріальної шкоди бюджету [15]. В цьому випадку не йдеться про привласнення коштів – лише про шкоду інтересам служби. У справі щодо постачання пального для «Укрзалізниці» суд визнав доведеним умисел завищити ціну дизпалива і завдати збитків компанії [16].

У цих справах, умовно, ринкова (середня) ціна товару становила X, а контрактна – Y, різниця (Y–X) у перерахунку на обсяг закупівлі склала певну суму збитків, яка перевищує пороги істотної шкоди або тяжких наслідків.

Важливо зазначити, щоб розрахунок суми збитків був обґрунтований не лише арифметичним встановленням різниці, заснованим на звичайних знаннях початкової школи, а на спеціальних знаннях відповідно до закону [17; 18].

Запропонуємо методику страхування ризиків від перевищення ціни над вартістю як основи визначення прибутку підприємства та забезпечення конкурентоспроможності.

1. Ретельний моніторинг ринку перед участю у закупівлі.

Підприємство, готуючи тендерну пропозицію, має обґрунтувати свою ціну. Бажано зібрати підтвердження рівня цін на аналогічний товар: комерційні пропозиції від кількох постачальників, прайс-листи, результати торгів на ProZorro за схожими лотами тощо [19]. Ці матеріали будуть підтвердженням, що ціна сформована на основі реального ринку. Особливо, якщо ви пропонуєте ціну вище середньої: поясніть для себе бухгалтерською довідкою, чому: товар ліпшої якості, включено сервіс, ризики тощо.

2. Урахування специфічних умов постачання та їх калькуляція.

Слід розкласти ціну на складові: ціна виробника, доставка, митні платежі, монтаж, навчання, інші послуги, податки, необхідний прибуток. Така прозора калькуляція для внутрішнього користування допоможе в разі перевірки обґрунтовано показати, звідки взялася кожна гривня. Наприклад, якщо ваша ціна 120 грн., а середня ціна товару 100 грн., це вже визиває підозру у її завищенні на 20%. Проте, якщо ви зможете пояснити: 5 грн. – упаковка за вимогами замовника, 8 грн. – експрес-доставка, 7 грн. – подовжена гарантія, то безпосередня ціна товару дорівнюватиме ті ж самі 100 грн. Такий підхід знімає багато запитань, оскільки ваша ціна включала не лише товар як такий.

3. Зверніть увагу на контрактні умови, що впливають на ціну.

Якщо договір передбачає аванс чи відстрочку платежу, це теж є чинниками: відстрочка – це кредит для замовника, який фактично отримає ціну товару без оплати на певний період, водночас авансоване постачання є ризиком для постачальника та він може закласти страховку. Фіксуйте такі речі. Якщо тендер містив вимогу про банківську гарантію, ви могли закласти її в ціну. Ці витрати мають бути підтверджені договором з банком, платіжною інструкцією за комісію тощо. Сукупно вони можуть пояснити різницю у формуванні ціни.

4. Спілкування із замовником щодо можливих цінових коливань.

Якщо під час виконання договору ринок змінюється через інфляцію та курсові різниці, ви вимушені підняти ціну, але обґрунтовано. Листи від торгово-промислової палати про зміну цін та аналітику ринку є підтвердженням його коливання. Це пізніше покаже, що ви діяли добросовісно, не приховуючи підстав підвищення. Замовнику необхідно документувати такі обґрунтування і приймати рішення про зміни ціни лише при

наявності належних підстав, про що свідчить кейс з «Укрзалізницею».

5. Для замовників: не вимагайте нереально низьких цін.

Іноді самі замовники провокують проблему, коли орієнтуються лише на мінімум. Це може відлякати добросовісних учасників і привести тих, хто занижує ціну, а потім не може поставити. Краще мати 2–3 реальні пропозиції за дещо вищою ціною, ніж одну демпінгову. Врешті, закупівля за надто низькою ціною теж ризикована – може зірватися постачання і це завдасть збитків через втрачений час та раптову потребу купувати дорожче в авральному порядку. Якщо ринок зростає – закладайте запас, щоб потім не відміняти тендер через відсутність пропозицій в межах кошторису. Принцип «перемагає той, хто враховує ринкові ціни» важливий і для замовників: адекватно оцінюйте бюджет, користуйтеся методиками визначення очікуваної вартості, беріть до уваги ринкові тренди.

6. Залучення незалежних експертів та фахівців.

Якщо ваша закупівля резонансна або сума велика, може бути сенс ще до, або відразу після замовити незалежну товарознавчу експертизу щодо рівня цін. Це нестандартний крок, але він може забезпечити альтернативну думку про те, що ціна відповідає ринку з урахуванням умов.

7. Документування і прозорість.

Усі дії щодо ціноутворення, переговорів, обґрунтувань слід максимально документувати. Листування із замовником щодо уточнення технічних вимог, протоколи узгодження ціни, якщо були переговори, пояснювальні записки про розрахунок ціни – усе має залишитися на паперових носіях [20].

Запропонована методика базується на принципі прозорості та обґрунтованості ціноутворення. Постачальнику, що діє добросовісно, не має чого приховувати: він може показати, як сформувалася ціна і що вона не є результатом змови чи шахрайства, а продиктована ринком і умовами договору. Такий підхід не лише убезпечує від юридичних ризиків, а й підвищує довіру замовника, шанси виграти тендер у конкурентній боротьбі, бо замовник теж не хоче проблем у майбутньому. Це є своєрідним елементом комплаєнсу у сфері публічних контрактів.

Слід зазначити, що у кризових умовах ринок стає дуже волатильним і постачальник має бути готовим швидко переглядати ціни, шукати альтернативні джерела, диверсифікувати логістику, що в цілому впливатиме на ціну контракту. Важливо зафіксувати у внутрішніх політиках компанії, що в умовах кризи допускається підвищення цінових пропозицій з відповідним обґрунтуванням. І навпаки, коли криза минає і ціни стабілізуються або падають – варто йти назустріч замовнику та знижувати ціну, якщо ринок знизився. Це продемонструє, що компанія діє ринково обґрунтовано, а не прагне надприбутку за будь-яку ціну. Така гнучкість – запорука конкурентоспроможності – з одного боку ви не втратите замовника, а з іншого – важко звинувачувати у зловживаннях того, хто знизив ціну, коли міг би не знижувати.

Висновки. Отже, дослідженням встановлено, що ринкова ціна – це економічна категорія, яка відображає живий механізм ринку, і її не можна оцінювати без врахування всіх обставин. Ринкова вартість – це орієнтир, але не догма. Законний прибуток підприємства, отриманий у результаті чесної конкуренції чи навіть в умовах кризового ринку, не повинен трактуватися як збиток для держави лише тому, що комусь здається завеликим. Визнання цього на практиці сприятиме здоровішому бізнес-клімату у сфері державних закупівель, більшій довірі між державою і бізнесом та зрештою, економії державних коштів через ширшу конкуренцію. Тоді і ціни в закупівлях будуть дійсно ринковими, і жодна зі сторін не зазнаватиме збитків.

Таким чином, гіпотеза про те, що різниця між ринковою ціною і ринковою вартістю є збитком замовника, не підтверджується як універсальна істина. У багатьох випадках це просто прибуток підприємства, який робить його конкурентоспроможним та водночас забезпечує виконання контракту та розвиток бізнесу. Наше дослідження спростовує автоматичну криміналізацію такої різниці та підкреслює необхідність виваженого, комплексного підходу до оцінювання визначення ціни товарів та послуг у публічних закупівлях.

Додаткові дискусії щодо розуміння економічних реалій конкурентоспроможності в публічних закупівлях мають місце та будуть ефективними і справедливими для всіх учасників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жиляков С.В. Філософія конкурентоспроможності: управління діяльністю підприємства в сучасних умовах невизначеності. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління.* 2025. № 1(46). С. 12-88. DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.46-2

2. 10 стратегій ціноутворення в e-commerce. PRICER : веб-сайт. URL: https://pricer24.com/uk/blog/cinoutvorennya-v-ecommerce/ (дата звернення 10.03.2025)

3. Кузьменко А.В., Харченко В.В. Ціна як економічна категорія: порядок встановлення та методи ціноутворення в умовах сучасної ринкової економіки. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 547-552. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/90.pdf

4. Кіш Г.В. Особливості цінових стратегій як фактору підвищення конкурентоспроможності підприємств в готельній індустрії. *Інфраструктура ринку*. 2024. № 79. С. 222-226. DOI: https://doi.org/10.32782/infrastruct79-37

5. Андрусь О.І. Ціноутворення. Навч. посіб. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 272 с. URL: https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/72c53e4c-4301-4628-94d0-13cbe18b0a23/content

6. Писаренко Н. В., Кашина Г. С., Ніколаєва С. П., Стенічева І. Б., Артеменко А. І. Цінова стратегія в стратегічному управлінні підприємством. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2022. № 28. С. 188-195. DOI: https://doi.org/10.33813/2224-1213.28.2022.17

7. Хомутенко В.П., Хомутенко А.В., Костін О.Ю. Проблематика проведення судово-економічних експертиз в умовах юридичної невизначеності окремих норм закупівельного законодавства. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2023. № 38 С. 4-11. URL: http://expertise.odessa.ua/wp-content/uploads/2025/02/%D0%9A%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%D0%BD1_%D0%A5%D0%BE%D0%BC%D1%83%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE2_2023.pdf

8. Про ціни і ціноутворення : Закон України від 21 червня 2012 р. № 5007-VI. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17#top (дата звернення 17.04.2025)

9. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text (дата звернення 17.04.2025)

10. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова Кабінету міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF#Text (дата звернення 23.05.2025)

11. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення 30.05.2025)

12. Про публічні закупівлі : Закон України від 25 грудня 2015 р. № 922-VIII. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text (дата звернення 17.04.2025)

13. Міністерство економіки України. Консультації з питань публічних закупівель. Запит від Синяпкін Олексій Вадимович. веб-сайт. URL: https://me.gov.ua/InfoRez/Details/1355cad5-725f-434f-b017-a15f2af76993?lang=uk-UA (дата звернення 12.06.2025)

14. Податковий кодекс України : Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text (дата звернення 14.06.2025)

15. Попова І. Як директорка школи опинилася в центрі кримінальної справи через укриття. *Новоград – City*. веб-сайт. URL: https://novograd.city/articles/419928/yak-direktorka-shkoli-opinilasya-v-centri-kriminalnoi-spravi-cherez-ukrittya (дата звернення 15.06.2025)

16. Орлюк М. Суд ухвалив вирок у справі про махінації з пальним в "Укрзалізниці": Організатор схеми втік, ще один підозрюваний мобілізувався. censor.net. веб-сайт. URL: https://censor.net/biz/news/3517538/sud_uhvalyv_obvynuvalnyyi_vyrok_u_spravi_pro_mahinatsiyi_z_palnym_v_ukrzaliznytsi (дата звернення 16.06.2025)

17. Жиляков С.В. Спеціальні знання: джерело доброчесності та підвищення конкурентоспроможності сторін у судовому спорі. *Актуальні питання розвитку українського простору судово-експертної діяльності* : матеріали доповідей міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 31 січня 2025 р. Львів-Торунь : Liha-Pres. 2025. С. 78-83.

18. Про судову експертизу : Закон України від 16 липня 1999 р. № 4038-XII. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4038-12#top (дата звернення 17.06.2025)

19. DOZORRO. Аналітичні інструменти для контролю та моніторингу публічних закупівель. веб-сайт. URL: https://dozorro.org/tools# (дата звернення 18.06.2025)

20. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text (дата звернення 18.06.2025)

REFERENCES:

1. Zhyliakov S.V. (2025) Filosofiia konkurentospromozhnosti: upravlinnia diialnistiu pidpryiemstva v suchasnykh umovakh nevyznachenosti [Philosophy of competitiveness: managing enterprise activities in modern conditions of uncertainty]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, no. 4, pp. 12-88. DOI: https://doi.org/10.32782/easterneurope.46-2 [in Ukrainian].

2. 10 stratehii tsinoutvorennia v e-commerce [10 pricing strategies in e-commerce]. PRICER. Available at: https://pricer24.com/uk/blog/cinoutvorennya-v-ecommerce/ (accessed March 10, 2025) [in Ukrainian].

3. Kuzmenko A.V., Kharchenko V.V. (2017) Tsina yak ekonomichna katehoriia: poriadok vstanovlennia ta metody tsinoutvorennia v umovakh suchasnoi rynkovoi ekonomiky [Price as an economic category: the procedure for setting and methods of pricing in a modern market economy]. *Ekonomika i suspilstvo,* no. 13, pp. 547–552. Available at: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/90.pdf (accessed March 17, 2025) [in Ukrainian].

4. Kish H.V. (2024) Osoblyvosti tsinovykh stratehii yak faktoru pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstv v hotelnii industrii [Features of pricing strategies as a factor in increasing the competitiveness of enterprises in the hotel industry]. *Infrastruktura rynku*, no. 79, pp. 222-226. DOI: https://doi.org/10.32782/infrastruct79-37 [in Ukrainian].

5. Andrus O.I. (2022) Tsinoutvorennia. Navch. posib [Pricing. Training manual]. Kyiv : KPI im. Ihoria Sikorskoho, 272 p. Available at: https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/72c53e4c-4301-4628-94d0-13cbe18b0a23/content (accessed March 17, 2025) [in Ukrainian].

6. Pysarenko N. V., Kashyna H. S., Nikolaieva S. P., Stenicheva I. B., Artemenko A. I. (2022). Tsinova stratehiia v stratehichnomu upravlinni pidpryiemstvom. [Pricing strategy in strategic enterprise management]. *Problemy innovatsiino-investytsiinoho rozvytku*, no. 28, pp. 188-195. DOI: https://doi.org/10.33813/2224-1213.28.2022.17 [in Ukrainian].

7. Khomutenko V.P., Khomutenko A.V., Kostin O.Iu. (2023). Problematyka provedennia sudovo-ekonomichnykh ekspertyz v umovakh yurydychnoi nevyznachenosti okremykh norm zakupivelnoho zakonodavstva. [The problems of conducting forensic economic examinations in conditions of legal uncertainty of certain norms of procurement legislation]. *Naukovi zapysky Lvivskoho universytetu biznesu ta prava*, no. 38, pp. 4-11. Available at: http://expertise.odessa.ua/wp-content/uploads/2025/02/%D0%9A%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%D0%BD1_%D0%A5%D0%BE%D0%BC%D1%83%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE2_2023.pdf (accessed April 17, 2025) [in Ukrainian].

8. Pro tsiny i tsinoutvorennia : Zakon Ukrainy vid 21 chervnia 2012 r. № 5007-VI [On prices and pricing: Law of Ukraine dated June 21, 2012 No. 5007-VI]. Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17#top (accessed April 17, 2025) [in Ukrainian].

9. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 16 sichnia 2003 r. № 435-IV [Civil Code of Ukraine: Law of Ukraine dated January 16, 2003 No. 435-IV]. Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text (accessed April 17, 2025) [in Ukrainian].

10. Natsionalnyi standart № 1 «Zahalni zasady otsinky maina i mainovykh prav» : Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy vid 10 veresnia 2003 r. № 1440 [National Standard No. 1 "General Principles of Valuation of Property and Property Rights": Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated September 10, 2003 No. 1440]. Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF#Text (accessed May 23, 2025) [in Ukrainian].

11. Ghospodarsjkyj kodeks Ukrajiny : Zakon Ukrajiny vid 16 sichnja 2003 № 436-IV [Commercial Code of Ukraine: Law of Ukraine dated January 16, 2003 No. 436-IV]. Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#top (accessed May 30, 2025) [in Ukrainian].

12. Pro publichni zakupivli : Zakon Ukrainy vid 25 hrudnia 2015 r. № 922-VIII [On Public Procurement: Law of Ukraine dated December 25, 2015 No. 922-VIII]. Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text (accessed April 17, 2025) [in Ukrainian].

13. Ministerstvo ekonomiky Ukrainy. Konsultatsii z pytan publichnykh zakupivel. Zapyt vid Syniapkin Oleksii Vadymovych [Ministry of Economy of Ukraine. Consultations on public procurement. Request from Oleksiy Vadymovich Sinyapkin]. Available at: https://me.gov.ua/InfoRez/Details/1355cad5-725f-434f-b017-a15f2af76993?lang=uk-UA (accessed June 12, 2025) [in Ukrainian].

14. Podatkovyj kodeks Ukrajiny : Zakon Ukrajiny vid 2 ghrudnja 2010 № 2755-VI [Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine of December 2, 2010 No. 2755-VI]. Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#top (accessed June 17, 2025) [in Ukrainian].

15. Popova I. Yak dyrektorka shkoly opynylasia v tsentri kryminalnoi spravy cherez ukryttia [As a school principal, she found herself at the center of a criminal case due to a cover-up]. Novohrad – City, Available at: https://novograd.city/articles/419928/yak-direktorka-shkoli-opinilasya-v-centri-kriminalnoi-spravi-cherez-ukrittya (accessed June 15, 2025) [in Ukrainian].

16. Orliuk M. Sud ukhvalyv vyrok u spravi pro makhinatsii z palnym v "Ukrzaliznytsi": Orhanizator skhemy vtik, shche odyn pidozriuvanyi mobilizuvavsia [The court passed a verdict in the case of fuel fraud in "Ukrzaliznytsia": The organizer of the scheme fled, another suspect mobilized]. Available at: https://censor.net/biz/news/3517538/sud_uhvalyv_obvynuvalnyyi_vyrok_u_spravi_pro_mahinatsiyi_z_palnym_v_ukrzaliznytsi (accessed June 16, 2025) [in Ukrainian].

17. Zhyljakov S.V. (2025) Specialjni znannja: dzherelo dobrochesnosti ta pidvyshhennja konkurento-spromozhnosti storin u sudovomu spori [Specialized knowledge: a source of integrity and enhancing the competitiveness of parties in legal dispute]. Proceedings of the *Aktualjni pytannja rozvytku ukrajinsjkogho prostoru sudovo-ekspertnoji dijaljnosti* : materialy dopovidej mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Ukraine, Kyiv, January 31, 2025). Lviv-Torun : Liha-Pres. pp. 78-83.

18. Pro sudovu ekspertyzu : Zakon Ukrainy vid 16 lypnia 1999 r. № 4038-XII [On forensic examination: Law of Ukraine dated July 16, 1999 No. 4038-XII]. Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4038-12#top (дата звернення accessed June 17, 2025) [in Ukrainian].

19. DOZORRO. Analitychni instrumenty dlia kontroliu ta monitorynhu publichnykh zakupivel [Analytical tools for control and monitoring of public procurement]. Available at: https://dozorro.org/tools# (accessed June 18, 2025) [in Ukrainian].

20. Pro bukhghaltersjkyj oblik ta finansovu zvitnistj v Ukrajini : Zakon Ukrajiny vid 16 lypnja 1999 № 996-XIV [On accounting and financial reporting in Ukraine: Law of Ukraine dated July 16, 1999 No. 996-XIV]. Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text (accessed June 18, 2025)