

Ольга В. Лега¹, Тетяна Б. Прийдак², Людмила В. Яловега³
**ФОРМУВАННЯ ЦІНИ ТА МЕХАНІЗМИ РОЗРАХУНКІВ
У ДОГОВОРАХ ПОСТАВКИ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

За результатами дослідження систематизовано моделі формування ціни за основними класифікаційними ознаками, визначено поширеність різних механізмів визначення вартості товару, порядку проведення розрахунків і перегляду ціни у договірній практиці, узагальнено переваги, ризики та сфери застосування окремих моделей ціноутворення. Встановлено, що у господарській практиці переважають гнучкі механізми визначення вартості товару із використанням специфікацій, рахунків та інших супровідних документів, тоді як основним способом адаптації договірних умов до зміни економічного середовища є перегляд ціни за взаємною згодою сторін. Запропонована концептуальна модель відображає взаємозв'язок між способами визначення ціни, механізмами розрахунків і порядком її перегляду та може бути використана підприємствами під час розроблення договірних умов, удосконалення системи управління договірною роботою, мінімізації фінансових ризиків і підвищення ефективності господарських відносин.

Ключові слова: ціноутворення; господарські правовідносини; комерційні умови; фінансові ризики; платіжні умови; договірна практика; специфікація; післяплата; комерційні розрахунки; управління договірною діяльністю.

Табл. 3. Рис. 1. Лім. 15.

DOI: 10.32752/1993-6788-2026-1-301-294-305

¹ ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0989-8000>

² ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9257-0419>

³ ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5351-545X>

Olha Leha, Tetiana Pryydak, Liudmyla Yaloveha
**PRICE FORMATION AND PAYMENT MECHANISMS IN SUPPLY
CONTRACTS BETWEEN BUSINESS ENTITIES**

The relevance of the study is determined by the need to improve the contractual regulation of business relations between business entities under conditions of market instability, increasing price risks, and the widespread adoption of flexible models of commercial cooperation. One of the key elements of a supply contract is the pricing mechanism, which determines the financial terms of contractual performance, payment procedures, the possibility of adapting contractual provisions to changes in the economic environment, and the allocation of risks between the contracting parties. The purpose of the study is to generalize approaches to price formation in supply contracts between business entities, analyze the mechanisms for determining the value of goods, payment procedures, and price revision, and develop a conceptual model of their interrelationship. The study employed methods of analysis and synthesis, systematization and classification to generalize pricing models, the comparative method to evaluate the features of contractual provisions, the structural-logical method to develop a conceptual model of price formation, and content analysis in examining 20 actual supply contracts concluded between enterprises operating in different sectors of economic activity. The findings systematize price formation models according to the main classification criteria, identify the prevalence of various mechanisms for determining the value of goods, payment

¹ Poltava State Agrarian University. Ukraine.

² Poltava State Agrarian University. Ukraine.

³ Poltava State Agrarian University. Ukraine.

procedures, and price revision in contractual practice, and summarize the advantages, risks, and fields of application of individual pricing models. The results indicate that flexible pricing mechanisms based on specifications, invoices, and other supporting documents prevail in business practice, while price revision by mutual agreement of the parties remains the principal mechanism for adapting contractual terms to changes in the economic environment. The proposed conceptual model reflects the interrelationship between pricing methods, payment mechanisms, and price revision procedures and can be used by enterprises in drafting contractual provisions, improving contract management systems, minimizing financial risks, and enhancing the efficiency of business relations.

Keywords: pricing; business legal relations; commercial terms; financial risks; payment terms; contractual practice; specifications; post-payment; commercial settlements; contract management.

Peer-reviewed, approved and placed: 12.07.2026

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ефективність господарської діяльності підприємств значною мірою залежить від належного договірної регулювання поставок товарів, у межах якого одним із ключових елементів є формування ціни та визначення механізмів розрахунків. Саме від способу визначення вартості товару, умов її перегляду, порядку проведення платежів і розподілу фінансових ризиків залежить стабільність договірних відносин, своєчасність виконання зобов'язань та фінансова безпека сторін. Попередні дослідження у сфері договірної політики підтверджують, що якість договірних умов безпосередньо впливає на рівень економічних, податкових і зовнішньоекономічних ризиків підприємства, а також визначає ефективність функціонування системи внутрішнього контролю та комплаєнсу [1; 2; 3]. Незважаючи на наявність нормативного регулювання договірних відносин, господарська практика демонструє значну різноманітність моделей ціноутворення та розрахунків, що формуються залежно від характеру поставок, тривалості співпраці, особливостей товару й комерційних ризиків. При цьому механізми формування ціни як самостійний елемент договірної політики підприємства залишаються недостатньо систематизованими, а практичні особливості їх застосування у договорах поставки не отримали комплексного наукового узагальнення. Це зумовлює необхідність дослідження моделей визначення вартості товару, порядку проведення розрахунків та умов перегляду ціни з урахуванням реальної договірної практики підприємств.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. У наукових дослідженнях механізми формування ціни та договірної регулювання дедалі частіше розглядаються як складова управління ланцюгами постачання, розподілу фінансових ризиків і забезпечення ефективності господарських відносин. Значна увага приділяється контрактним моделям, які поєднують механізми ціноутворення, порядок розрахунків і адаптацію договірних умов до зміни ринкового середовища. Так, Y. Liu та ін. [4] досліджують використання опціонних контрактів для визначення закупівельних цін в умовах невизначеності та обґрунтовують їх ефективність у мінімізації витрат і ризиків під час постачання. Водночас G. Bolton та ін. [5] акцентують увагу на впливі умов сервісних контрактів на прийняття управлінських рішень, доводячи, що особливості структури витрат безпосередньо впливають на поведінку учасників договірних відносин.

Подальший розвиток досліджень пов'язаний із удосконаленням моделей договірної регулювання у ланцюгах постачання. Зокрема, J. Chen та ін. [6] аналізують контрактні механізми за умов асиметричності інформації та поведінкових особливостей контрагентів, тоді як W. Xing та ін. [7] розглядають вплив цінової волатильності на закупівельну діяльність підприємств і обґрунтовують необхідність застосування більш гнучких механізмів формування закупівельної вартості. Схожий підхід представлено у дослідженні С. Imdahl та ін. [8], де увагу приділено контрактам із фіксованими зобов'язаннями щодо обсягів поставок, а М. Xu та ін. [9] розглядають взаємозв'язок між механізмами ціноутворення та договірними моделями оптових поставок у конкурентному середовищі. Окремий напрям сучасних досліджень стосується удосконалення конструкції договорів поставки залежно від рівня ризику та інформаційної невизначеності. Так, S. Cheng та ін. [10] пропонують підходи до оптимізації договірних умов за наявності інформаційної асиметрії та різного рівня відповідальності сторін, що підтверджує зростання ролі адаптивних контрактних механізмів у сучасних господарських відносинах.

Українські науковці досліджують окремі аспекти договірної ціноутворення переважно крізь призму державного регулювання та податкової політики. Зокрема, В. Сержанов і А. Моленда [11] аналізують міжнародний досвід застосування договорів про попереднє узгодження ціноутворення та перспективи їх використання в Україні. Ю. Неговська і С. Батовський [12] акцентують увагу на валютній складовій зовнішньоекономічних договорів та механізмах мінімізації курсових ризиків, тоді як О. Квасніцька [13] розглядає особливості реформування системи ціноутворення під час реалізації публічних інвестиційних проєктів.

Отже, сучасні наукові дослідження охоплюють широкий спектр питань, пов'язаних із контрактними механізмами, моделями ціноутворення, управлінням ризиками та організацією розрахунків у ланцюгах постачання. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання комплексної систематизації практичних моделей формування ціни саме у договорах поставки між суб'єктами господарювання, порівняльного аналізу механізмів визначення вартості товару, порядку проведення розрахунків та умов перегляду ціни на основі реальної договірної практики підприємств, що й зумовило вибір напрямку цього дослідження.

Формулювання цілей дослідження (мета статті) полягає у розробленні концептуальних засад формування ціни у договорах поставки між суб'єктами господарювання на основі систематизації моделей визначення вартості товару, механізмів проведення розрахунків та умов перегляду ціни.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Формування ціни є одним із ключових елементів договірних відносин між суб'єктами господарювання, оскільки саме воно визначає вартість поставки, фінансові зобов'язання сторін та порядок їх виконання [14]. У практиці господарської діяльності підприємства використовують різні підходи до визначення ціни залежно від особливостей товару, ринкової кон'юнктури, тривалості співпраці, умов постачання та рівня комерційного ризику [15]. Для дослідження особливостей договірної регулювання було проаналізовано 20 фактичних договорів

поставки, укладених між підприємствами різних видів економічної діяльності. Аналіз показав, що механізми визначення вартості товару відрізняються як за способом встановлення ціни, так і за можливістю її зміни протягом виконання договору. Це дало змогу систематизувати основні підходи до формування ціни та визначити їх характерні особливості, що наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Класифікація підходів до формування ціни та визначення вартості товару у договорах поставки, побудовано авторами на підставі фактичної інформації

Класифікаційна ознака	Види договірних положень	Характеристика застосування	Практичне значення для сторін договору
Спосіб визначення ціни товару	Фіксована ціна; ціна за специфікацією; ціна за рахунком; ціна за видатковою накладною; комбінований спосіб	Ціна визначається безпосередньо в договорі або деталізується у документах, що є його невід'ємною частиною	Забезпечує гнучкість ціноутворення та можливість адаптації договірних умов до конкретної поставки
Документ, у якому фіксується ціна	Договір; специфікація; рахунок на оплату; рахунок-фактура; видаткова накладна	Вартість може визначатися одним або кількома взаємопов'язаними документами	Спрощує зміну комерційних умов без переукладення договору та підвищує оперативність господарських операцій
Формування загальної суми договору	Фіксована сума; сукупна вартість усіх поставок; сума специфікацій; сума видаткових накладних; сума рахунків	Загальна сума визначається одноразово або формується поступово в процесі виконання договору	Дозволяє використовувати договори як для разових, так і для довгострокових поставок
Рівень деталізації ціни	Загальна вартість договору; ціна за одиницю; ціна за партію; деталізація за номенклатурою	Ціна може встановлюватися як узагальнено, так і окремо для кожної товарної позиції	Забезпечує прозорість розрахунків та полегшує бухгалтерський і управлінський облік
Період визначення ціни	На момент укладення договору; для кожного замовлення; для кожної партії; на дату виставлення рахунку	Ціна може бути сталою або визначатися окремо перед кожною поставкою	Дає можливість враховувати коливання ринкових умов та особливості конкретної поставки
Механізм зміни ціни	Не допускається; за взаємною згодою; при зміні валютного курсу; при зміні собівартості; при зміні ринкової кон'юнктури	Договори можуть містити різний рівень гнучкості щодо перегляду вартості товару	Мінімізує фінансові ризики сторін при зміні економічних умов
Врахування додаткових витрат	Доставка включена у ціну; доставка оплачується окремо; самовивіз; витрати визначаються умовами Інкотермс (EXW, CPT, DAP, DDP)	Визначається порядок розподілу транспортних та супутніх витрат між сторонами	Дозволяє коректно сформулювати повну вартість придбання товару та уникнути прихованих витрат
Податкове відображення ціни	Ціна з ПДВ; без ПДВ; окреме виділення суми ПДВ; визначення вартості відповідно до статусу платника податків	Спосіб відображення ціни залежить від податкового статусу сторін та вимог законодавства	Забезпечує правильне формування первинних документів і податкового обліку

Представлені дані свідчать, що у практиці договірних відносин підприємства використовують не один, а декілька взаємопов'язаних механізмів формування ціни. Якщо для разових поставок переважає фіксація вартості безпосередньо у договорі, то при довгостроковій співпраці ціна найчастіше визначається у специфікаціях, рахунках або інших документах, які є невід'ємною частиною договору. Такий підхід дозволяє не переукладати договір при кожній поставці, а лише погоджувати нові комерційні умови шляхом оформлення додаткових документів.

Аналіз також показав, що механізми формування вартості безпосередньо пов'язані з характером господарських операцій. Для поставок стандартизованої продукції переважає встановлення ціни за одиницю товару або визначення загальної суми договору, тоді як для регулярних поставок використовується накопичувальний принцип, за якого загальна вартість формується як сума окремих специфікацій, рахунків або видаткових накладних. Окрему увагу підприємства приділяють механізмам зміни ціни. У більшості випадків можливість її перегляду передбачена лише за взаємною згодою сторін або за настання об'єктивних економічних факторів, зокрема зміни валютного курсу, собівартості чи ринкової кон'юнктури. Водночас майже всі договори чітко визначають порядок врахування транспортних витрат, застосування умов Incoterms та особливості податкового відображення вартості товару, що мінімізує ризик виникнення спорів під час виконання договірних зобов'язань.

Разом із тим класифікація, наведена в табл. 1, відображає можливі моделі формування ціни, але не характеризує частоту їх використання у господарській практиці. Тому наступним етапом дослідження став аналіз 20 фактичних договорів поставки між підприємствами різних видів економічної діяльності, що дозволило визначити поширеність окремих механізмів ціноутворення та порядку розрахунків — табл. 2. Результати аналізу 20 договорів поставки свідчать, що підприємства рідко використовують лише один спосіб визначення ціни. Найпоширенішою моделлю є встановлення вартості товару через рахунок або рахунок-фактуру, що виявлено у 11 договорах (55,0 %). Такий підхід забезпечує можливість оперативного коригування цін відповідно до ринкової ситуації без внесення змін до основного договору.

У 8 договорах (40,0 %) ціна була визначена безпосередньо у тексті договору, що характерно переважно для разових поставок або операцій із заздалегідь погодженими умовами співпраці. Майже така сама поширеність спостерігається щодо використання специфікацій (35,0 %), які застосовуються при регулярних поставках широкого асортименту продукції.

Аналіз порядку розрахунків показав, що найбільш поширеною формою є післяоплата, яка передбачена у 9 договорах (45,0 %), що свідчить про достатній рівень довіри між контрагентами та наявність сформованих господарських відносин. Водночас відстрочка платежу використовується у 8 договорах (40,0 %), дозволяючи покупцям ефективніше управляти оборотним капіталом. Передоплата застосовується значно рідше: повна передоплата передбачена у 25,0 % договорів, а часткова — лише у 15,0 %, переважно при виконанні індивідуальних замовлень або постачанні продукції, що потребує попереднього фінансування виробництва.

Таблиця 2. Поширеність механізмів формування ціни та порядку розрахунків у досліджених договорах поставки (n = 20), побудовано авторами на підставі фактичної інформації

Критерій аналізу	Виявлені моделі договірної регулювання	Кількість договорів	Частка, %	Особливості застосування
Спосіб визначення ціни	Ціна визначена безпосередньо в договорі	8	40,0	Використовується переважно при разових поставках або за стабільного асортименту продукції.
	Ціна визначається у специфікаціях	7	35,0	Дає можливість змінювати номенклатуру та вартість окремих партій без внесення змін до договору.
	Ціна визначається рахунком (рахунком-фактурою)	11	55,0	Забезпечує оперативне погодження вартості кожної поставки відповідно до ринкової ситуації.
	Ціна визначається видатковими накладними	6	30,0	Остаточна вартість формується за фактично переданою продукцією.
Порядок оплати	100 % передоплата	5	25,0	Мінімізує фінансовий ризик постачальника та забезпечує фінансування виконання замовлення.
	Часткова передоплата (аванс)	3	15,0	Використовується при виготовленні продукції або індивідуальних замовленнях.
	Післяоплата	9	45,0	Характерна для довгострокових партнерських відносин та стабільної платіжної дисципліни.
	Відстрочка платежу	8	40,0	Підвищує комерційну привабливість договору для покупця та стимулює збут продукції.
	Комбінована схема розрахунків	6	30,0	Передбачає поєднання авансового платежу та остаточного розрахунку після поставки.
Механізм перегляду ціни	Ціна фіксована протягом строку дії договору	9	45,0	Забезпечує стабільність фінансових умов виконання договору.
	Перегляд за взаємною згодою сторін	14	70,0	Найпоширеніший механізм адаптації договору до зміни економічних умов.
	Перегляд у разі зміни валютного курсу	2	10,0	Дозволяє мінімізувати валютний ризик при імпорتنних складових товару.
	Перегляд у разі зміни собівартості	2	10,0	Використовується переважно для продукції тривалого виробничого циклу.
Формування загальної суми договору	Фіксована сума договору	6	30,0	Використовується при чітко визначеному обсязі поставки.
	Загальна сума формується за специфікаціями, рахунками або накладними	12	60,0	Дає можливість здійснювати довгострокові поставки зі змінним обсягом закупівель.
	Орієнтовна сума договору	2	10,0	Передбачає можливість зміни фактичної вартості залежно від потреб покупця.

Примітка. Один договір міг одночасно містити кілька механізмів визначення ціни, порядку розрахунків чи перегляду вартості, тому сума відсотків у межах окремих груп може перевищувати 100 %.

Характерною особливістю досліджених договорів є достатньо висока гнучкість механізмів перегляду вартості товару. У 70,0 % випадків сторони передбачили можливість зміни ціни за взаємною згодою, що є найбільш універсальним способом адаптації договірних умов до зміни економічного середовища. Натомість автоматичне коригування ціни залежно від валютного курсу або зміни собівартості продукції зустрічається лише у 10,0 % договорів, що свідчить про їх застосування лише у специфічних видах господарських операцій. Дослідження також показало, що у більшості випадків (60,0 %) підприємства не фіксують загальну суму договору на момент його укладення, а формують її поступово на підставі специфікацій, рахунків або видаткових накладних. Такий підхід характерний для довгострокових договірних відносин, у яких обсяги поставок визначаються відповідно до поточних потреб покупця. Водночас лише третина договорів містить фіксовану загальну суму, що підтверджує переважання гнучких моделей організації поставок у сучасній господарській практиці.

Отримані результати свідчать, що кожна модель формування ціни має власні переваги та обмеження, а вибір конкретного механізму залежить від характеру господарської операції, рівня комерційного ризику, тривалості співпраці між сторонами та необхідної гнучкості договірних умов. Саме тому доцільно оцінити не лише поширеність окремих моделей, а й їх переваги, ризики та найбільш доцільні сфери застосування, що систематизовано у табл. 3.

Проведений аналіз договорів показав, що універсальної моделі формування ціни у господарській практиці не існує. Вибір відповідного механізму залежить насамперед від характеру поставки, тривалості співпраці між сторонами та рівня невизначеності зовнішнього середовища. Так, договори на разові поставки переважно містять фіксовану ціну або визначену загальну суму договору, що спрощує розрахунки та забезпечує зрозумілі фінансові умови для обох сторін. Натомість у договорах, які передбачають регулярні поставки, значно частіше використовуються специфікації, рахунки та інші супровідні документи, що дозволяє змінювати номенклатуру, кількість і вартість товару без переукладення основного договору.

Дослідження також засвідчило, що підприємства прагнуть поєднати стабільність договірних умов із можливістю їх оперативного коригування. Саме тому у багатьох договорах одночасно використовуються кілька механізмів формування ціни: договір визначає загальні принципи співпраці, тоді як конкретна вартість окремих поставок встановлюється у специфікаціях або рахунках. Такий підхід забезпечує достатню гнучкість при збереженні юридичної визначеності договірних відносин.

Аналіз реальних договорів показав і різне ставлення підприємств до цінових ризиків. Лише окремі договори містили положення про перегляд вартості у разі зміни валютного курсу або зростання собівартості продукції, що свідчить про використання таких механізмів переважно у специфічних сферах діяльності. Водночас значно поширенішою є практика зміни ціни виключно за взаємною згодою сторін, яка дозволяє враховувати економічні зміни без автоматичного перегляду договірних умов.

Узагальнення результатів дослідження дає підстави стверджувати, що найбільш ефективною для довгострокових господарських відносин є

комбінована модель формування ціни, яка поєднує рамкові положення договору з деталізацією вартості у супровідних документах.

Таблиця 3. Переваги, ризики та сфери застосування моделей формування ціни у договорах поставки, побудовано авторами

Модель формування ціни	Переваги	Потенційні ризики (недоліки)	Доцільність використання
Фіксована ціна, визначена у договорі	Простота адміністрування; прогнозованість витрат; відсутність необхідності постійного погодження вартості	Високий ризик фінансових втрат при інфляції або суттєвій зміні ринкових цін; низька гнучкість	Разові поставки, короткострокові договори, стабільний ринок
Ціна за специфікаціями	Можливість змінювати асортимент, кількість та вартість кожної партії; висока адаптивність договору	Необхідність постійного погодження специфікацій; можливі затримки в оформленні документів	Довгострокові договори, регулярні поставки, широкий асортимент продукції
Ціна за рахунками (рахунок, рахунок-фактура)	Оперативне коригування вартості відповідно до ринкової ситуації; спрощення комерційних переговорів	Можливість виникнення спорів щодо погодження рахунків або строків їх оплати	Поставки зі змінною вартістю товару або нестабільною кон'юнктурою ринку
Комбінована модель (договір + специфікації + рахунки)	Максимальна гнучкість; можливість оперативного коригування умов співпраці; адаптація до індивідуальних потреб сторін	Складніше адміністрування договору; збільшення кількості документів; підвищення ризику технічних помилок	Великі підприємства, довгострокове співробітництво, регулярні поставки
Формування вартості залежно від валютного курсу	Захист постачальника від валютних ризиків; збереження економічної еквівалентності договору	Непередбачуване збільшення витрат покупця; залежність від валютних коливань	Імпортні товари, продукція з високою часткою імпортих комплектуючих
Перегляд ціни при зміні собівартості продукції	Компенсація зростання виробничих витрат; підтримання економічної ефективності виконання договору	Складність документального підтвердження зміни собівартості; можливі конфлікти між сторонами	Продукція тривалого виробничого циклу, індивідуальні замовлення
Фіксована загальна сума договору	Простота фінансового планування; визначеність бюджетних витрат; зручність контролю виконання договору	Обмежена можливість збільшення або зменшення обсягів поставки; ризик зміни ринкових умов	Договори з чітко визначеним обсягом закупівель
Загальна сума формується за фактичними поставками	Висока гнучкість; можливість змінювати обсяг закупівель залежно від потреб покупця; ефективне управління запасами	Складніше прогнозування загальних витрат; необхідність постійного фінансового контролю	Рамкові договори, довгострокові господарські відносини, регулярні поставки

Для короткострокових або разових поставок доцільнішими залишаються моделі з фіксованою ціною, які забезпечують простоту адміністрування та прогнозованість фінансових зобов'язань.

Встановлені взаємозв'язки між особливостями господарських операцій, способами визначення вартості товару та механізмами її коригування дозволили узагальнити процес формування ціни у договорах поставки у вигляді концептуальної моделі, яка відображає логіку вибору відповідного механізму залежно від умов виконання договору (рис. 1). Концептуальна модель узагальнює результати аналізу фактичних договорів поставки та демонструє взаємозв'язок між трьома ключовими складовими цінового механізму: способом визначення ціни, порядком здійснення розрахунків і механізмами її перегляду.

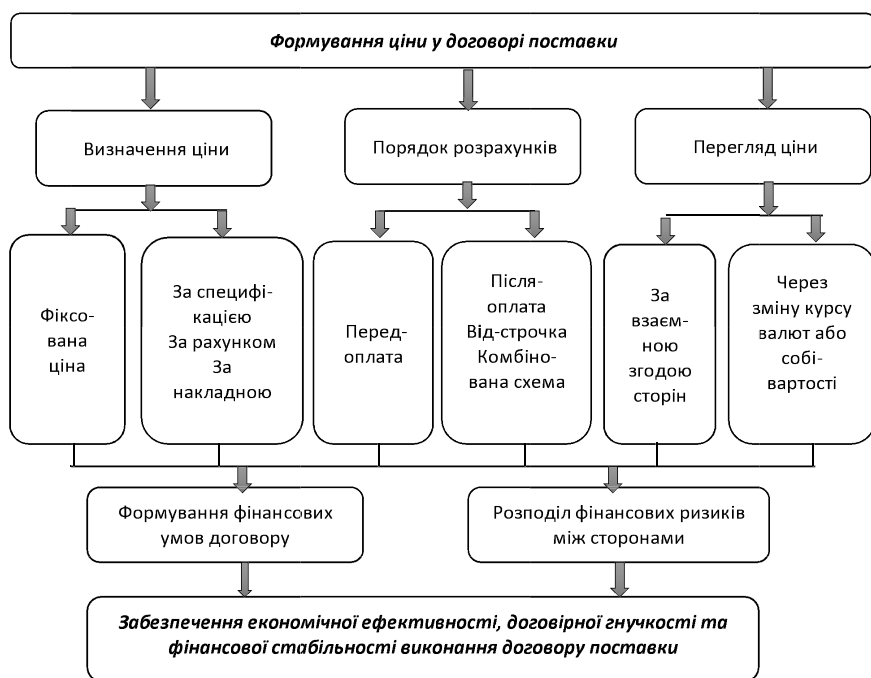


Рис. 1. Концептуальна модель формування ціни у договорах поставки, побудовано авторами

Дослідження показало, що ці елементи не функціонують ізольовано, а формують єдину систему договірної регуляції, у якій вибір одного механізму безпосередньо впливає на інші умови виконання договору. Так, використання специфікацій або рахунків як інструментів визначення ціни, як правило, поєднується з післяоплатою чи відстрочкою платежу, тоді як фіксована ціна частіше застосовується разом із чітко визначеними строками розрахунків та незмінністю договірних умов. Аналіз також засвідчив, що підприємства прагнуть забезпечити баланс між стабільністю фінансових умов

та необхідною гнучкістю договірних відносин. Саме тому у більшості досліджених договорів передбачено можливість зміни ціни за взаємною згодою сторін, тоді як автоматичний перегляд вартості залежно від валютного курсу або зміни собівартості використовується лише у випадках, коли цього потребує специфіка господарської діяльності. Такий підхід дозволяє адаптувати договір до змін економічного середовища без порушення балансу інтересів постачальника та покупця.

Наукова новизна дослідження полягає у систематизації моделей формування ціни у договорах поставки на основі аналізу 20 фактичних договорів між суб'єктами господарювання та встановленні взаємозв'язку між способами визначення ціни, механізмами розрахунків і порядком її перегляду. На відміну від існуючих підходів, запропонована концептуальна модель розглядає механізм ціноутворення як комплекс взаємопов'язаних договірних інструментів, що спільно визначають фінансові умови виконання договору та рівень розподілу ризиків між сторонами.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання запропонованої класифікації, узагальнених характеристик моделей ціноутворення та концептуальної моделі під час підготовки й експертизи договорів поставки. Запропоновані підходи можуть бути використані юридичними службами, керівниками підприємств, фахівцями з договірної роботи та бухгалтерськими службами для вибору оптимального механізму формування ціни, порядку розрахунків і перегляду вартості товару залежно від особливостей господарської операції, що сприятиме підвищенню договірної визначеності, зниженню фінансових ризиків та ефективнішому управлінню комерційними відносинами.

Висновки. Формування ціни у договорах поставки є комплексним процесом, який охоплює визначення вартості товару, порядок здійснення розрахунків, умови перегляду ціни та розподіл фінансових ризиків між сторонами договору. Господарська практика свідчить про використання різних моделей ціноутворення, вибір яких залежить від характеру поставки, тривалості співпраці та особливостей комерційних відносин.

Аналіз 20 фактичних договорів поставки дозволив виокремити найбільш поширені механізми формування ціни та розрахунків. У договірній практиці переважають моделі, за яких вартість товару визначається у рахунках, специфікаціях або інших супровідних документах, а серед способів оплати найчастіше застосовуються післяплата та відстрочка платежу. Перегляд ціни у більшості випадків здійснюється за взаємною згодою сторін, що забезпечує адаптацію договору до зміни економічних умов.

Систематизація переваг, ризиків і сфер застосування окремих моделей ціноутворення засвідчила, що фіксована ціна є доцільною для разових поставок і стабільних ринкових умов, тоді як для довгострокових господарських відносин більш ефективними є комбіновані механізми, які поєднують рамкові положення договору з деталізацією вартості у специфікаціях, рахунках або інших первинних документах.

Запропонована концептуальна модель узагальнює взаємозв'язок між механізмами визначення ціни, порядком проведення розрахунків та умовами

її перегляду, що може бути використано підприємствами під час розроблення договірних умов, вибору оптимальної моделі ціноутворення та зниження фінансових ризиків при здійсненні поставок.

Перспективи подальших досліджень доцільно пов'язати з оцінкою впливу електронного документообігу, цифрових платформ та автоматизованих механізмів погодження цін на ефективність договірних відносин між суб'єктами господарювання.

1. Сіренко І., Лега О. Мінімізація ризиків договірної політики при укладанні ЗЕД-контрактів. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2024. № 1(10). С. 159–163. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.10-28>.

2. Лега О., Яловега Л., Прийдак Т. Договірна політика та податкові ризики в умовах невизначеності. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2022. № 3(3). С. 41–46. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.3-8>.

3. Лега О. В., Сіренко І. О. Аудит договірної політики підприємства: інструмент управління ризиками та забезпечення комплаєнсу. *Економічний простір*. 2025. № 201. С. 343–349. DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.201.343-349>.

4. Liu Y., Tian J., Yu N., Jia S. A cost-effective model for emergency supplies prepositioning and procurement pricing via option contracts. *Computers & Industrial Engineering*. 2024. Vol. 194. Art. 110369. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cie.2024.110369>.

5. Bolton G. E., Bonzelet S., Stangl T., Thonemann U. W. Decision making under service-level contracts: The role of cost saliency. *Production and Operations Management*. 2023. Vol. 32, No. 4. P. 1243–1261.

6. Chen J., Jiang Z., Zhao X., Zhu W., Xie J. Supply chain contracting with asymmetric cost information and behavioral preferences: Theory and experiment. *Omega*. 2024. Vol. 122. Art. 102970. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.omega.2023.102970>.

7. Xing W., Liu L., Zhang F., Zhao Q. The Bright Side of Price Volatility in Global Commodity Procurement. *Management Science*. 2025. Vol. 71, № 4. P. 3472–3484. DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.2023.00304>.

8. Imdahl C., Hoberg K., Schmidt W. Applying fixed order commitment contracts in a capacitated supply chain. *European Journal of Operational Research*. 2025. Vol. 320, № 2. P. 358–374. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2024.08.018>.

9. Xu M., Bao W., Yang D. Behavior-based pricing and wholesale contracting in competing supply chains with informative advertising. *Journal of the Operational Research Society*. 2025. Vol. 76, № 6. P. 1140–1155. DOI: <https://doi.org/10.1080/01605682.2024.2415129>.

10. Cheng S., Zhang F., Chen X. Optimal contract design for a supply chain with information asymmetry under dual environmental responsibility constraints. *Expert Systems with Applications*. 2024. Vol. 237, Part A. Art. 121466. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2023.121466>.

11. Сержанов В. В., Моленда А. Р. Міжнародний досвід та перспективи впровадження договорів про попереднє узгодження ціноутворення в Україні. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2024. Вип. 1(63). С. 230–237. DOI: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2024.1\(63\).230-237](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2024.1(63).230-237).

12. Неговська Ю. М., Батовський С. В. Валютна складова та курсові ризики в зовнішньоекономічних договорах. *Актуальні проблеми економіки*. 2020. № 10(232). С. 133–140. DOI: <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2020-10-232-133-140>.

13. Квасніцька О. Реформування системи ціноутворення в будівництві через призму публічних інвестиційних проєктів. *Economics and Law*. 2025. Т. 78, № 3. С. 55–63. DOI: <https://doi.org/10.15407/econlaw.2025.03.055>.

14. Лега О., Пешков А. Цінова стратегія і собівартість як інструменти зміцнення фінансово-економічної стійкості торговельних підприємств. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2025. № 2(17). С. 332–338. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.17-54>.

15. Кійко А. І. Управління комерційними ризиками у договірній діяльності підприємств: правові механізми та економічні інструменти. *Український політико-правовий дискурс*. 2026. № 23. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.20374788>.

1. Sirenko, I., & Leha, O. (2024). Minimizatsiia ryzykiv dohovirnoi polityky pry ukladanni ZED-kontraktiv [Minimization of contractual policy risks in concluding foreign economic contracts]. *Tsyfrova ekonomika ta ekonomichna bezpeka*, (1(10)), 159–163. <https://doi.org/10.32782/dees.10-28>
2. Leha, O., Yaloveha, L., & Pryidak, T. (2022). Dohovirna polityka ta podatkovy ryzyky v umovakh nevyznachenosti [Contractual policy and tax risks under conditions of uncertainty]. *Tsyfrova ekonomika ta ekonomichna bezpeka*, (3(3)), 41–46. <https://doi.org/10.32782/dees.3-8>
3. Leha, O. V., & Sirenko, I. O. (2025). Audyt dohovirnoi polityky pidpriemstva: instrument upravlinnia ryzykamy ta zabezpechennia komplaiensu [Audit of enterprise contractual policy: A tool for risk management and compliance assurance]. *Ekonomichnyi prostir*, (201), 343–349. <https://doi.org/10.30838/EP.201.343-349>
4. Liu, Y., Tian, J., Yu, N., & Jia, S. (2024). A cost-effective model for emergency supplies prepositioning and procurement pricing via option contracts. *Computers & Industrial Engineering*, 194, 110369. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2024.110369>
5. Bolton, G. E., Bonzelet, S., Stangl, T., & Thonemann, U. W. (2023). Decision making under service-level contracts: The role of cost saliency. *Production and Operations Management*, 32(4), 1243–1261.
6. Chen, J., Jiang, Z., Zhao, X., Zhu, W., & Xie, J. (2024). Supply chain contracting with asymmetric cost information and behavioral preferences: Theory and experiment. *Omega*, 122, 102970. <https://doi.org/10.1016/j.omega.2023.102970>
7. Xing, W., Liu, L., Zhang, F., & Zhao, Q. (2025). The bright side of price volatility in global commodity procurement. *Management Science*, 71(4), 3472–3484. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2023.00304>
8. Imdahl, C., Hoberg, K., & Schmidt, W. (2025). Applying fixed order commitment contracts in a capacitated supply chain. *European Journal of Operational Research*, 320(2), 358–374. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2024.08.018>
9. Xu, M., Bao, W., & Yang, D. (2025). Behavior-based pricing and wholesale contracting in competing supply chains with informative advertising. *Journal of the Operational Research Society*, 76(6), 1140–1155. <https://doi.org/10.1080/01605682.2024.2415129>
10. Cheng, S., Zhang, F., & Chen, X. (2024). Optimal contract design for a supply chain with information asymmetry under dual environmental responsibility constraints. *Expert Systems with Applications*, 237(Part A), 121466. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2023.121466>
11. Serzhanov, V. V., & Molenda, A. R. (2024). Mizhnarodnyi dosvid ta perspektyvy vprovadzhennia dohovoriv pro poperednie uzgodzhennia tsinoutvorennia v Ukraini [International experience and prospects for the implementation of advance pricing agreements in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriya: Ekonomika*, (1(63)), 230–237. [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2024.1\(63\).230-237](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2024.1(63).230-237)
12. Nehovska, Yu. M., & Batovskyi, S. V. (2020). Valiutna skladova ta kursovi ryzyky v zovnishnoekonomichnykh dohovorakh [Currency component and exchange rate risks in foreign economic contracts]. *Aktualni problemy ekonomiky*, (10(232)), 133–140. <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2020-10-232-133-140>
13. Kvasnitska, O. (2025). Reformuvannia systemy tsinoutvorennia v budivnytstvi cherez pryzmu publicynykh investytsiinykh proektiv [Reforming the pricing system in construction through the prism of public investment projects]. *Economics and Law*, 78(3), 55–63. <https://doi.org/10.15407/econ-law.2025.03.055>
14. Leha, O., & Peshkov, A. (2025). Tsinova stratehiia i sobivartist yak instrumenty zmitsnennia finansovo-ekonomichnoi stiikosti torhovelnykh pidpriemstv [Pricing strategy and cost as tools for strengthening the financial and economic sustainability of trade enterprises]. *Tsyfrova ekonomika ta ekonomichna bezpeka*, (2(17)), 332–338. <https://doi.org/10.32782/dees.17-54>
15. Kiiko, A. I. (2026). Upravlinnia komertsiiynykh ryzykamy u dohovirni diialnosti pidpriemstv: pravovi mekhanizmy ta ekonomichni instrumenty [Commercial risk management in the contractual activities of enterprises: Legal mechanisms and economic instruments]. *Ukrainskyi polityko-pravovyi dyskurs*, (23). <https://doi.org/10.5281/zenodo.20374788>