

3.3. Бричка Г.П., Гримак О.Я.

Витрати та доходи сільськогосподарських підприємств у контексті надання виробничих послуг: історичний та практичний аспекти

3.3.1. Тракткування поняття «витрати»: історичний контекст

Дослідженням поняття «витрати» присвячені праці багатьох науковців, як вітчизняних, так і закордонних. Зокрема, про витрати йдеться у роботах О. Родіної [1], Н. Ткаченко та Н. Гуріної [2], В. Фаріон [3], Т. Шутько [4], В. Гультайчук [5] та інших. Різноманіття думок і поглядів щодо трактування цього терміну потребує детальнішого вивчення та узагальнення інформації про те, що ж являють собою витрати.

Трактування поняття «витрат» відрізнялося на різних етапах господарського розвитку суспільства та еволюції економічної думки.

На нашу думку, найбільш вдало еволюція трактування поняття «витрати» відображена у працях О. Родіної (*рисунк 3.11*).

Звичайно, витрати люди несли постійно від початків існування людини, а перші згадки про них можна зустріти ще у працях давніх філософів та мислителів античної доби. Звісно, звичних нам сьогодні визначень терміну в ті часи ніхто не давав, проте він згадувався в контексті трактування інших понять. Зокрема, у працях Аристотеля витрати описані не прямо, а в контексті терміну «споживча вартість». Так, у своєму творі «Політика» Аристотель виділяє дві сфери господарської діяльності – економіку та хремастику [5].

Мислителі Давніх Греції та Риму у визначенні обсягів витрат опиралися на фактичні затрати праці та матеріалів, а також обсяги використання земельних ресурсів, що були задіяні для виробництва того чи іншого виду продукції.

В економічній думці Стародавньої Греції, яка включала філософські школи, мислителів і дослідників, були різні погляди на поняття «витрати». Найголовнішими аспектами розуміння витрат давньогрецькими мислителями є наступні:

- ❖ **Аристотель і вартість витрат:** Аристотель, як вже зазначалося вище, вказував на важливість витрат у своїх працях. Він розглядав витрати як основу для визначення вартості товарів і послуг. Також Аристотель вбачав у вартості товару витрати праці та ресурсів, які вкладено в його виробництво.

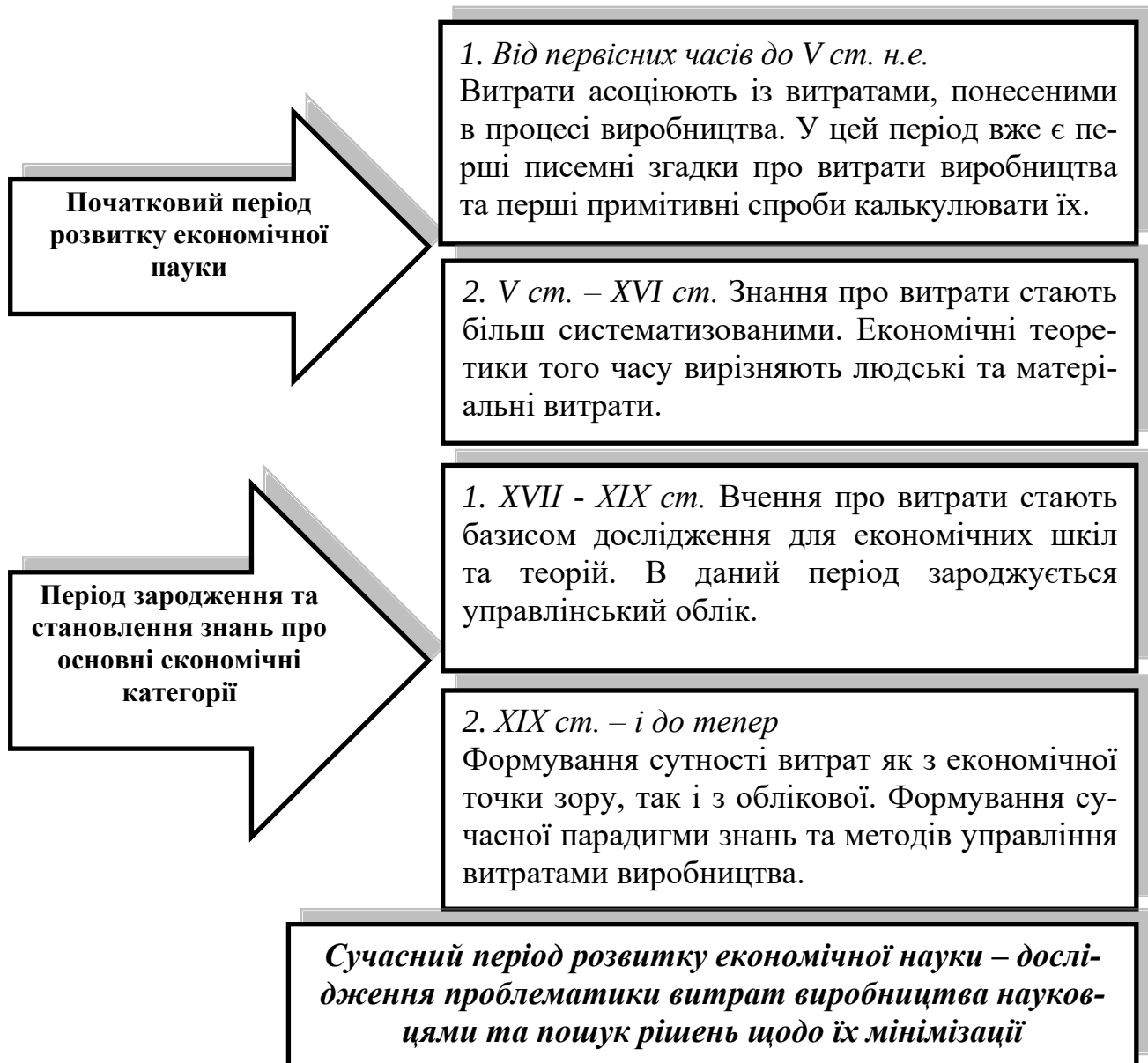


Рис. 3.11. Періоди розвитку знань про термін «витрати»*

Джерело: *сформовано авторами на основі [1].

- ❖ **Ксенофонт і господарське управління:** Ксенофонт, афінський письменник і військовий стратег, писав про управління господарством та витратами. У його трактатах, зокрема “Економіка”, було обговорено засоби ефективного господарського управління, а також питання витрат на виробництво та обслуговування маєтку.
- ❖ **Платон і вартість витрат:** Платон, інший видатний грецький філософ, висловлював погляди на витрати в контексті розумної споживчої поведінки та господарського управління. Він підкреслював необхідність збалансованої споживчої діяльності та виправданої витрати.

❖ **Епікурейці і розумне споживання:** Епікурейці, представники філософської школи Епікура, підкреслювали важливість розумного споживання та уникнення розсіювання ресурсів на незначні потреби. Вони спонукали до задоволення основних потреб та важливості подолання вад споживацької ненаситності.

Загалом, у грецькій думці поняття “витрати” розглядалося з позицій філософії, господарського управління та моральних цінностей. Витрати були важливою складовою визначення вартості товарів, ефективного управління ресурсами та досягнення розумного споживання.

В економічній думці Стародавнього Риму також знаходимо певне розуміння та тлумачення поняття “витрат”. Оскільки Римська імперія включала різні соціальні та економічні прошарки населення, то в підходах до витрат можна відзначити кілька аспектів (зобразимо їх на *рисунку 3.12*).

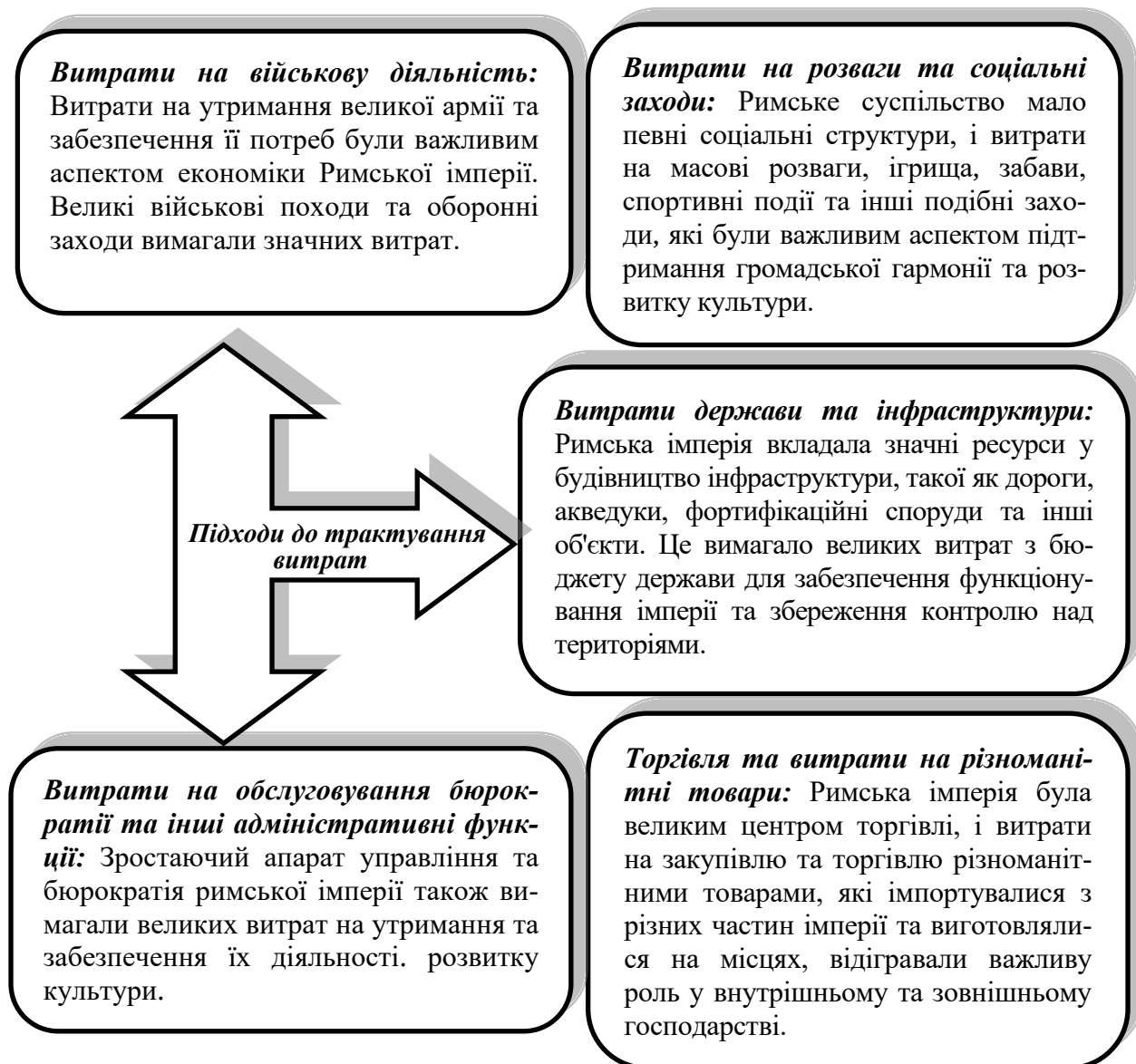


Рис. 3.12. Розуміння витрат у Стародавньому Римі*

*Джерело: власна розробка.

Узагалі, витрати в економічній думці стародавнього Риму були розглянуті з погляду витрат держави на військові та соціальні потреби, розвиток інфраструктури, торгівлю та інші аспекти, які впливали на функціонування імперії та її економічний розвиток.

В економічній думці Стародавнього Сходу, яка охоплює такі культури та цивілізації, як китайська, індійська, месопотамська та інші, концепція витрат мала свої власні трактування і погляди. Ось деякі загальні положення, які можна відзначити:

1. *Китайська думка.* У китайській думці, особливо в конфуціанстві та даосизмі, була певна увага до розумного управління ресурсами та уникнення розсіювання ресурсів. Конфуціанські ідеї наголошували на важливості збереження та використання ресурсів для досягнення гармонії в суспільстві. Даосизм же підкреслював важливість природних ритмів та балансу, що відображалося і в економічному підході.

2. *Індійська думка:* В індійській економічній думці, зокрема в "Артхашастрі" (давньоіндійському трактаті з економіки) були обговорені різні аспекти витрат. Трактат наголошував на важливості ефективного управління державними ресурсами, контролю витрат та виробництва. Тут також розглядалася роль правління в ефективному розподілі ресурсів.

3. *Месопотамська цивілізація:* У давній Месопотамії, зокрема в державах Шумер та Вавилон, були розроблені системи обліку, які включали витрати на будівництво та розвиток інфраструктури. Ці системи допомагали володарям відстежувати та контролювати витрати ресурсів.

4. *Витрати та релігійні чинники:* У багатьох стародавніх культурах витрати були пов'язані з релігійними обрядами та практиками. Витрати на обряди, жертвоприношення та будівництво храмів були способом вираження відданості божествам та підтримки релігійної спільноти.

Загалом, концепція витрат у стародавній східній економічній думці була сплетена з елементами релігійності, суспільної організації та філософії. Витрати розглядалися як частина ширшого контексту розподілу ресурсів та досягнення гармонії в різних сферах життя.

У середньовічний період, який охоплює багато століть і включає різні культури й регіони, трактування поняття "витрати" мало свої особливості залежно від соціально-економічного контексту і філософських уявлень того часу. Ось кілька трактувань витрат у середньовічній економічній думці (рисунок 3.13):

Загалом, витрати в середньовічній економічній думці відображали багато аспектів соціально-економічного життя, зокрема владу, релігію, торгівлю, ремесла та інші сфери, які впливали на розвиток та організацію суспільства.

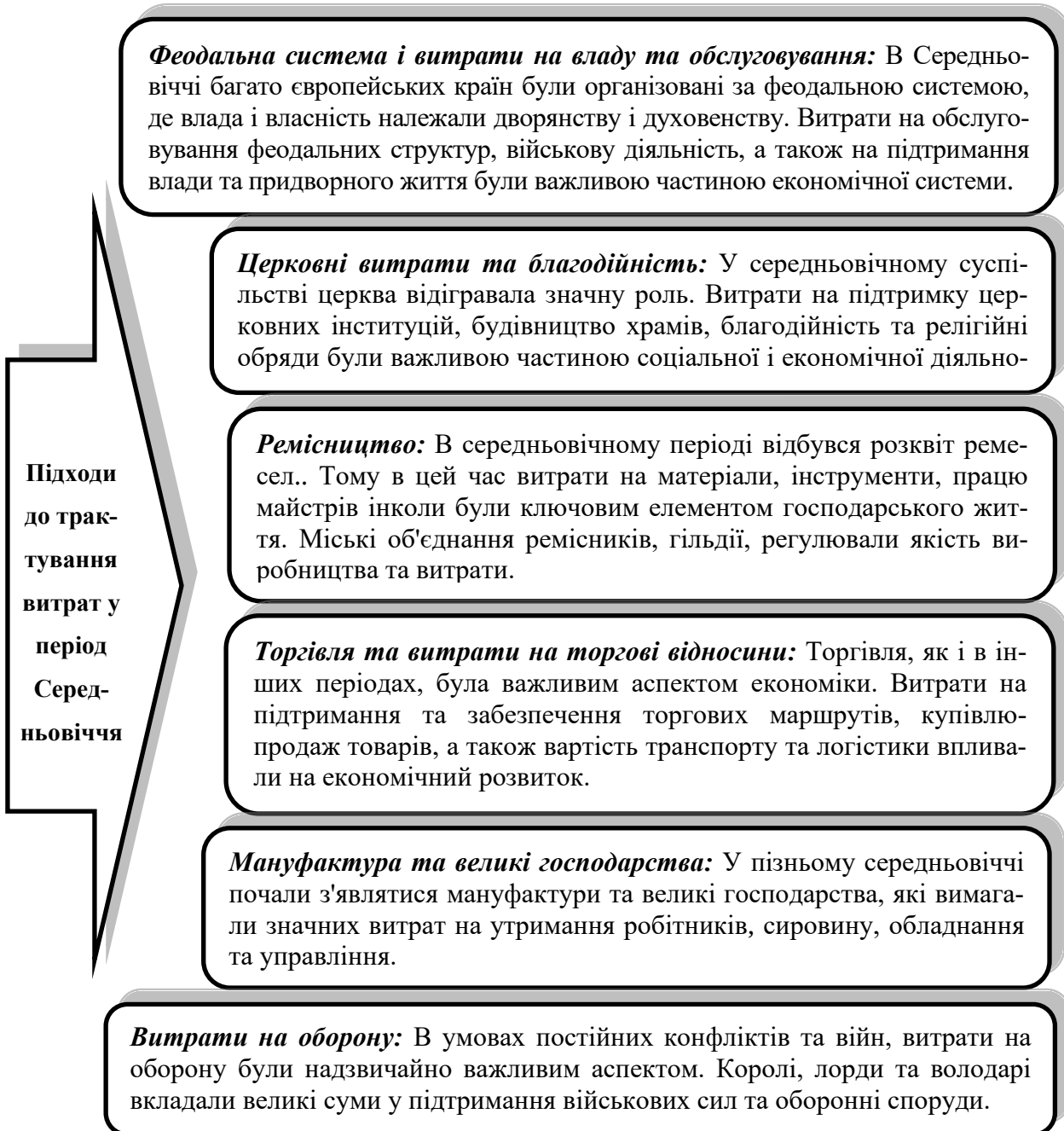


Рис. 3.13. Визначення поняття «витрати» в період Середньовіччя відповідно до сфер діяльності*

*Джерело: власна розробка.

Меркантилізм – економічна та політична доктрина, яка була популярною у Європі протягом XVI-XVIII століть. У меркантилістській думці витрати мали свої специфічні риси трактування, оскільки цей напрямок акцентував увагу на ролі державного регулювання економіки та внутрішнього розвитку. Ось деякі ключові аспекти трактування витрат у меркантилізмі:

- ❖ **Залежність від держави:** Меркантилісти вважали, що витрати та економічна діяльність повинні спрямовуватися на підвищення по-

тужності держави. Вони підкреслювали важливість суверенітету, а тому витрати на армію, флот, оборону та внутрішній розвиток були вважається обов'язковими для зміцнення позицій держави.

- ❖ *Торгівельний баланс:* Меркантилісти акцентували на важливості досягнення позитивного торговельного балансу. Вони вважали, що витрати на імпорту товарів повинні бути обмеженими, а власне виробництво та експорт мають стимулюватися. Це було спрямовано на збільшення запасів золота та срібла, що, на їхню думку, підвищувало багатство держави.
- ❖ *Промисловий розвиток:* Витрати на розвиток промисловості та сільського господарства були підкреслені меркантилістами як спосіб зміцнення економіки. Вони підтримували стимулювання виробництва, особливо тих товарів, які могли б бути експортовані.
- ❖ *Збереження та розширення колоній:* Особливу увагу меркантилісти приділяли колоніям. Вони вважали, що колонії повинні бути використані для забезпечення сировиною та іншими ресурсами метрополії. Це вимагало витрат на управління, контроль та експлуатацію колоній.
- ❖ *Роль державних монополій:* Деякі меркантилісти підтримували створення державних монополій, які мали регулювати торгівлю та виробництво. Витрати на створення та підтримання цих монополій розглядалися як інструменти контролю економіки державою.

Загалом, витрати у меркантилізмі розглядалися з погляду державної інтервенції в економіку та стимулювання господарського розвитку для досягнення мети зміцнення державної потужності та забезпечення багатства.

В класичній політичній економіці, яка розвивалася в XVIII-XIX століттях і включала економістів, таких як Адам Сміт, Давід Рікардо, Джон Стюарт Мілль і інші, поняття “витрати” визначалося у контексті розуміння вартості, виробництва, обміну та алокування ресурсів. Основні аспекти трактування витрат у класичній політичній економіці включають:

1. *Витрати виробництва.* У класичній економіці витрати виробництва включали в себе витрати на сировину, працю та капітал. Це були ресурси, які вкладалися в процес виробництва товарів та послуг. Класичні економісти досліджували, як витрати впливають на вартість товарів та як вони взаємодіють з пропозицією та попитом.

2. *Вартість праці.* Класичні економісти, такі як Адам Сміт, висловлювали погляди на вартість праці. Вони вважали, що заробітна плата відображає витрати на підтримку працівника та його родини. Вартість робочої сили була однією з ключових складових витрат виробництва.

3. *Вартість товарів та теорія вартості.* Класичні економісти розглядали вартість товарів у контексті витрат виробництва. Деякі з них, як Рікардо, розвинули теорії вартості відносно витрат праці та вартості си-

ровини. Згідно з цими теоріями, вартість товару може визначатися кількістю праці, необхідної для його виробництва.

4. *Концепція абсолютної та відносної переваги.* Давід Рікардо розглядав витрати в контексті концепцій абсолютної та відносної переваги у торгівлі між країнами. Він аргументував, що країна може вигідно спеціалізуватися на виробництві товарів з меншими витратами у порівнянні з іншими країнами.

5. *Суспільний поділ праці.* Адам Сміт виділив важливість суспільного поділу праці у збільшенні продуктивності. За його теорією, спеціалізація та поділ праці дозволяють знизити витрати виробництва, підвищуючи ефективність.

Таким чином, у класичній політичній економіці поняття витрат використовувалося для аналізу взаємозв'язку між вартістю, виробництвом, торгівлею та алокуванням ресурсів. Витрати виробництва та їх вплив на вартість товарів були ключовими питаннями досліджень класичних економістів.

У марксизмі, який базується на ідейному спадкоємстві від Карла Маркса і Фрідріха Енгельса, поняття “витрати” розглядається в контексті політичної економії, класових відносин та критики капіталістичної системи. Основні аспекти трактування витрат у марксизмі включають:

- ❖ *Витрати виробництва і експлуатація праці.* Марксисты розглядали витрати виробництва як сукупність матеріалів, засобів виробництва та праці, які вкладаються у виробництво товарів. Вони підкреслювали, що вартість товару визначається вартістю вжитих виробничих факторів, зокрема праці.
- ❖ *Вартість та додаткова вартість.* Витрати виробництва у марксизмі визначаються через поняття вартості товару. Додаткова вартість – це різниця між вартістю, створеною робочою силою, і вартістю, яку привласнює собі капіталіст. Марксисты вважають, що додаткова вартість є результатом експлуатації праці робітників.
- ❖ *Витрати праці та капіталу.* У марксизмі акцентується на те, що капіталістична система призводить до відчуження права власності робітників від їхньої праці та виготовленого ними продукту. Робітники вкладають великі витрати праці у виробництво, але результат приналежить капіталістам. Це викликає відчуття втрати контролю над власною працею та продуктом.
- ❖ *Закон вартості.* Марксисты вірили у закон вартості, який стверджує, що в конкурентній капіталістичній системі ціни товарів мають тенденцію приближатися до їхніх вартостей. Витрати виробництва, включаючи витрати на працю та засоби виробництва, впливають на вартість товару та його ціну.

- ❖ *Соціальний контекст.* Марксизм аналізує витрати не лише на рівні виробництва, але й у контексті класових відносин та соціальних структур. Витрати та економіка розглядаються у відношенні до влади та контролю капіталу над працею.

Таким чином, у марксизмі витрати виробництва, вартість, додаткова вартість та алієнація розглядаються як ключові аспекти, які допомагають розуміти функціонування капіталістичної економічної системи та її соціальні наслідки.

В маржиналізмі, який є важливим напрямком в сучасній економічній теорії, поняття “витрати” розглядається в контексті теорії вартості, попиту, пропозиції та прийняття рішень. Маржиналізм акцентує увагу на додатковому значенні (маржі) останньої одиниці продукту, ресурсу або витрати. Основні аспекти трактування витрат в маржиналізмі включають наступні аспекти:

- ❖ *Маржинальні витрати.* Маржинальні витрати вказують на зміну витрат, яка виникає внаслідок виробництва або споживання одиниці додаткового продукту. Вони відображають, наскільки вартість змінюється зі збільшенням або зменшенням обсягу виробництва чи споживання.
- ❖ *Маржинальна вартість.* В маржиналізмі акцентується на маржинальній вартості товарів або послуг, яка визначається користю або задоволенням, яке отримується від останньої одиниці споживання. Маржинальна вартість може впливати на прийняття рішень споживачів та виробників.
- ❖ *Маржинальна корисність.* У випадку споживання маржинальні витрати пов'язані з маржинальною корисністю. Маржинальна корисність вказує на додаткове задоволення, яке отримує споживач від споживання останньої одиниці товару. Витрати на товари або послуги можуть бути оцінені з погляду маржинальної корисності.
- ❖ *Маржинальний попит і пропозиція.* В контексті ринкової економіки, маржинальний попит та маржинальна пропозиція вказують на відносні зміни в цінах і кількостях товарів та послуг. Вони відображають, як зміниться попит або пропозиція на ринку при зміні ціни.
- ❖ *Маржинальний аналіз рішень.* Маржинальний підхід широко використовується в аналізі рішень. Виробники та споживачі розглядають маржинальні витрати та корисність для прийняття оптимальних рішень, наприклад, скільки одиниць товару виробити або купити.
- ❖ *Маржинальний вклад ресурсів.* Маржинальний підхід враховує ефективне використання ресурсів, де витрати на кожну додаткову одиницю ресурсу порівнюються зі зміною виходу або вигоди.

Загалом, маржиналізм використовує поняття маржі для аналізу взаємозв'язку витрат, корисності, цін, споживання тощо.

У кейнсіанстві, економічній теорії, яку розробив Джон Мейнард Кейнс, поняття “витрати” відіграє важливу роль у розумінні ролі агрегатного (сукупного) попиту та впливу громадських витрат на економічний розвиток. Основні аспекти трактування витрат в кейнсіанстві включають:

- ❖ *Сукупний попит*: у кейнсіанській теорії витрати розглядаються з точки зору агрегатного попиту. Кейнс стверджував, що загальний попит на товари та послуги визначає загальний обсяг виробництва та зайнятості в економіці. Збільшення витрат може сприяти збільшенню виробництва та зменшенню безробіття.
- ❖ *Громадські витрати*: кейнсіанство підкреслює важливість громадських витрат, таких як державні інвестиції, будівництво інфраструктури та соціальні програми. Витрати держави можуть стимулювати економічний розвиток, збільшуючи агрегатний попит і створюючи робочі місця.
- ❖ *Споживчі витрати*: у кейнсіанстві споживчі витрати також важливі для агрегатного попиту. Збільшення доходів споживачів може призвести до збільшення їхніх споживчих витрат, що, в свою чергу, може підтримати виробництво та зайнятість.
- ❖ *Ефект множника*. У кейнсіанській моделі величина зміни агрегатного попиту може впливати на виробництво в більшому обсязі, ніж величина початкової зміни. Цей ефект називається ефектом множника і показує, як збільшення витрат може мати більший вплив на економіку завдяки взаємодії різних секторів.
- ❖ *Ліквідність та витрати*. Кейнсіанство підкреслює важливість ліквідності та готівкових резервів для споживачів та підприємств. Витрати можуть бути обмеженими в разі, якщо споживачі та підприємства не мають достатньо ліквідних коштів для споживання та інвестування.

Таким чином, кейнсіанство акцентує увагу на важливості сукупного попиту, державних витратах та їхньому впливі на економічний розвиток, особливо у періоди низької виробничої активності та безробіття.

У неолібералізмі, який є економічною доктриною, акцент ставиться на важливість ринкових механізмів, державної недоінтервенції та розвитку конкуренції. Трактування поняття “витрати” у неолібералізмі базується на підходах ринкової економіки та ефективного використання ресурсів. Основні аспекти трактування витрат у неолібералізмі включають:

- ❖ *Роль ринку*. У неолібералізмі ринок виступає як ефективний механізм розподілу ресурсів та координації виробництва. Витрати у ринковій економіці розглядаються з погляду споживачів та виробників, які приймають рішення на основі вартості товарів та послуг.

- ❖ *Вартість та ціна.* Витрати в неолібералізмі пов'язані зі встановленням вартості товарів на ринку. Ціна товару визначається конкуренцією та попитом, а вартість товару може відображати витрати на його виробництво.
- ❖ *Дивіденди конкуренції.* Неоліберали вважають, що конкуренція між підприємствами призводить до зниження витрат та підвищення ефективності виробництва. За їхньою думкою, конкуренція стимулює компанії знижувати витрати, щоб залишити свої товари конкурентоспроможними на ринку.
- ❖ *Державна недоінтервенція.* В неолібералізмі витрати, пов'язані з державними регулюваннями та втручанням, сприймаються критично. Неоліберали вважають, що державна недоінтервенція допомагає досягти більшої ефективності ринкових механізмів та підвищити конкуренцію.
- ❖ *Роль інновацій та технологій.* Витрати на інновації та технологічний розвиток розглядаються як інвестиції, що можуть підвищити продуктивність та знизити витрати в довгостроковій перспективі.
- ❖ *Підприємництво.* В неолібералізмі підприємництво вважається важливим двигуном економічного розвитку. Підприємці здатні знаходити ефективні способи знижувати витрати та стимулювати інновації.

В узагальненому вигляді, неолібералізм підкреслює важливість ринкової конкуренції, ефективного використання ресурсів та державної недоінтервенції. Витрати розглядаються як ключовий фактор, який впливає на ціни, ефективність та розподіл ресурсів в економіці.

Таким чином, в економічній теорії поняття “витрати” відіграє важливу роль і має кілька різних аспектів трактування, які допомагають зрозуміти, як розподіляються ресурси та як оцінюється вартість продукції та послуг. Основні аспекти трактування витрат включають:

- ❖ Витрати як монетарний вираз ресурсів: В цьому контексті витрати вимірюються в грошовому виразі і означають кількість грошей, які необхідно витратити для здійснення певної діяльності, такої як виробництво товарів або надання послуг.
- ❖ Витрати як можливості, втрачені через альтернативний вибір: Цей аспект відображає концепцію вартості можливості, яку можна втратити, обираючи один варіант дії над іншим. Наприклад, якщо компанія витратила час і ресурси на виробництво одного продукту, це може означати втрату можливості виготовити інший продукт, який також міг би бути прибутковим.
- ❖ Витрати виробництва: Цей аспект охоплює всі витрати, пов'язані з виготовленням товарів або наданням послуг. Вони включають ви-

трати на сировину, працю, обладнання, енергію, транспорт тощо. Витрати виробництва можуть бути розділені на постійні (фіксові) та змінні (залежні від обсягу виробництва).

- ❖ Витрати споживання: Цей аспект відображає витрати, пов'язані зі споживанням товарів та послуг, такі як витрати на їжу, житло, транспорт, розваги тощо.
- ❖ Витрати операцій: Цей аспект стосується витрат, пов'язаних з підтриманням поточної діяльності підприємства, такі як адміністративні витрати, витрати на рекламу, заробітну плату персоналу тощо.
- ❖ Витрати в контексті прибутку: Витрати також відображаються у контексті визначення прибутку. Прибуток обчислюється як різниця між доходами та витратами. Це показник ефективності діяльності підприємства чи індивіда.

В бухгалтерському обліку витрати класифікуються залежно від різних аспектів, що допомагає визначити їхню природу, джерело виникнення та вплив на фінансовий стан підприємства. Основні класифікаційні підходи є наступними:

1. За функціями:

✓ Виробничі витрати: пов'язані з прямим виробництвом товарів чи послуг, включаючи сировину, матеріали, оплату праці виробничого персоналу.

✓ Адміністративні витрати: витрати, пов'язані з керівництвом та адміністрацією підприємства (наприклад, заробітна плата керівників, оренда офісу).

✓ Торговельні витрати: витрати на реалізацію товарів та послуг, рекламу, оплату торговельного персоналу.

✓ Фінансові витрати: витрати, пов'язані з фінансовою діяльністю, такі як відсотки за позиками, комісії банків тощо.

2. За функціональним призначенням:

✓ Прямі витрати: пов'язані безпосередньо з конкретним виробництвом товару або послуги (наприклад, витрати на сировину).

✓ Непрямі витрати: не пов'язані безпосередньо з виробництвом, але впливають на загальну діяльність (наприклад, адміністративні витрати).

✓ Загальновиробничі витрати: включають непрямі витрати, які обслуговують весь виробничий процес (наприклад, витрати на освітлення цехів).

✓ Загальнобухгалтерські витрати: пов'язані з утриманням бухгалтерського відділу.

3. За призначенням:

✓ Операційні витрати: витрати, пов'язані з щоденною діяльністю підприємства.

✓ Капітальні (інвестиційні) витрати: пов'язані з придбанням довгострокових активів, наприклад, обладнання або будівництвом.

4. *За часовим виміром:*

✓ Постійні витрати: залишаються сталими незалежно від обсягу виробництва або продаж.

✓ Змінні витрати: змінюються в залежності від обсягу виробництва або продаж.

5. *За видами:*

✓ Постійні витрати: включають витрати на заробітну плату, оренду, страхування тощо.

✓ Змінні витрати: включають витрати на матеріали, паливо, електроенергію, які змінюються відповідно до виробничих обсягів.

Ці класифікаційні підходи можуть допомогти підприємствам аналізувати та керувати своїми витратами з різних поглядів, що є важливим для ефективного управління фінансами.

Поняття “витрати” в сучасній економічній науці має широкий спектр трактувань, відображаючи різні аспекти економічних процесів та діяльності. Ось кілька ключових аспектів трактування витрат сучасними економістами:

- ❖ *Виробничі витрати:* Витрати, пов'язані з виробництвом товарів та послуг, є основним елементом аналізу витрат в економічних дослідженнях. Це можуть бути витрати на сировину, матеріали, працю, обладнання, технології тощо. Виробничі витрати визначають загальну вартість виробництва.
- ❖ *Операційні витрати:* Це витрати, пов'язані з щоденною діяльністю підприємства або організації. Вони включають заробітну плату, орендну плату, комунальні послуги, рекламу, управлінські витрати тощо. Операційні витрати враховуються при розрахунку прибутку підприємства.
- ❖ *Витрати на інвестиції:* Це витрати, пов'язані з інвестуванням у нові проекти, розширення виробництва або розвиток нових продуктів. Інвестиційні витрати можуть включати витрати на дослідження та розвиток, впровадження нових технологій, придбання обладнання тощо.
- ❖ *Суспільні витрати:* Витрати, пов'язані зі здоров'ям, освітою, соціальною підтримкою та іншими суспільними витратами, також важливі для аналізу. Ці витрати визначаються державною політикою та мають великий вплив на якість життя суспільства.
- ❖ *Собівартість:* В сучасній бухгалтерській практиці концепція “собівартості” відображає витрати, пов'язані з виробництвом конкрет-

ного товару або послуги. Вона включає в себе всі виробничі витрати, включаючи прямі та операційні витрати.

- ❖ *Альтернативна вартість*: Це поняття відображає витрати як вартість втраченої можливості. У сучасній економічній теорії розглядається поняття «альтернативної вартості», що означає вартість найкращої альтернативи, від якої відмовилися на користь обраного варіанту діяльності.
- ❖ *Витрати на екологію*: Зросла увага до екологічних питань призвела до аналізу витрат, пов'язаних з екологічними вимогами та сталою розвитком. Витрати на зменшення впливу на довкілля та виконання екологічних стандартів є важливою частиною економічного аналізу.

Загалом, витрати в сучасній економічній науці розглядаються як складна система, що охоплює різноманітні аспекти виробництва, діяльності та розподілу ресурсів. Трамбування витрат варіюється в залежності від контексту, підходу та сфери економічних досліджень. Витрати є ключовим фактором в прийнятті рішень на рівні підприємств, домогосподарств та національної економіки в цілому. Вони впливають на виробництво, споживання, інвестування та інші аспекти економічного життя.

3.3.2. Поняття «доходи»: історичний генезис

Питанням дефініціювання терміну «доходи» присвячені праці багатьох науковців. Зокрема, ми можемо спостерігати проблематику трактування «доходів» у дослідженнях Т. Калайтан [6], Н. Гудзенко [7], О. Павелка [8], Ю. Мусієнко [9] та ін. Кожен із них намагався показати дане поняття із певної точки зору – облікової, загально економічної тощо. Розглянемо еволюцію трактування поняття доходи із первісних часів та до сьогодні.

Значна частина первісних економістів вважали, що прибуток це те ж, що і дохід (дані терміни в економічній науці розмежували набагато пізніше). Такої думки дотримувалися й видатні літератори та мислителі Стародавнього Риму – Марк Теренцій Варрон та Марк Порцій Катон.

В державах Стародавнього Світу, таких як Спарта, Давня Греція, Римська імперія, Єгипетська держава тощо, поняття “доходи” мало свої особливості в контексті економічних, соціальних та політичних реалій того часу.

1. Спарта: В Спарті доходи були забезпечені переважно землеволодінням та аграрною продукцією. Громадяни, які володіли землею, мали можливість отримувати доходи від її обробки та виробництва. Також існував система обов'язкових внесків, що забезпечувала державний бюджет.

2. Стародавня Греція: В Афінах доходи також здебільшого походили з аграрної сфери, але також значний вплив на економіку мали тор-

гівля та ремесла. Доходи можна було отримувати від різних джерел, включаючи платежі за використання землі, податки, акцизи та мита.

3. Римська імперія: У Римській імперії доходи відіграли ключову роль в підтримці армії, адміністрації та інфраструктури. Доходи надходили з податків, мит, державних маєтків, державних підприємств (наприклад, шахт), а також з конфіскацій та амортизації.

4. Єгипетська держава: В Стародавньому Єгипті доходи також базувалися на аграрних діяльностях, зокрема на сільському господарстві та ірригації. Доходи також надходили зі спеціальних податків, які відраховувалися на будівництво об'єктів інфраструктури та храмів.

У загальному, доходи в стародавніх державах величезною мірою визначалися аграрними виробництвом, власністю над ресурсами (землею, водними джерелами) та оподаткуванням. Дохідний потік був важливим джерелом фінансування для розбудови армій, адміністративних структур, будівництва інфраструктури та соціальних програм.

Дохід (а відповідно до тодішнього розуміння й прибуток) вони вбачали у багатстві, яке в свою чергу досягається через раціональний розподіл робіт між рабами та вільними працівниками [10].

У давньогрецького філософа Арістотеля поняття “дохід” в контексті економіки та суспільства має специфічний відтінок. У своїй творчості Арістотель зосереджувався на різних аспектах моралі, політики, етики та соціальної організації. Однак він також залишив окремі зауваження, що стосуються економічних питань, включаючи поняття “дохід”.

У своєму творі “Політика”, Арістотель розглядав питання справедливості та розподілу ресурсів у суспільстві. Він виділяв три основних види доходів:

- ❖ *Натуральний дохід* (натуральна заробітна плата): Арістотель розглядав це як форму доходу, що виникає в результаті фізичної праці та виробництва. Це включало продукти власної праці, такі як харчі, речі першої необхідності тощо.
- ❖ *Заробітна плата*: Це був формальний дохід, який люди отримували за свою працю або послуги. Арістотель вважав це формою винагороди за внесок у суспільство.
- ❖ *Власність (прибуток від власності)*: Це був дохід, який впливав із власності на землю, майно або інші ресурси. Арістотель підкреслював, що надмірний накопичений прибуток може призвести до нерівності та конфліктів у суспільстві.

Загалом, поняття “дохід” в арістотелівській філософії було пов'язане з розглядом розподілу ресурсів, справедливості та ролі праці та власності у суспільстві. Арістотель підкреслював важливість балансу та справе-

дливого розподілу цих ресурсів, щоб забезпечити гармонію та стабільність.

Демокріт (близько 460-370 до н.е.) був давньогрецьким філософом, який займався різноманітними аспектами науки, включаючи фізику, етику, метафізику та економіку. Незважаючи на те, що багато з його праць не збереглися повністю, з його фрагментами та вказівками дохідних концепцій можна зрозуміти підходи, які він застосовував до економічних питань.

У демокрітівській філософії не було конкретного терміну “дохід”, як у сучасному розумінні. Проте, його праці включали думки та ідеї, що можуть бути пов'язані з економічною діяльністю, зокрема:

- ❖ *Матеріалізм та природа:* Демокріт був одним із основних представників матеріалістичної філософії. Він вважав, що всі явища можуть бути пояснені рухом та взаємодією атомів. В цьому контексті він розглядав і різні аспекти економічного життя.
- ❖ *Природні ресурси:* Демокріт вважав, що природні ресурси, такі як земля, вода та мінерали, є основою економічного благополуччя суспільства. Він застосовував свої вчення про атоми до пояснення властивостей матерії.
- ❖ *Виробництво та власність:* Демокріт може вважатися одним із піонерів розгляду виробництва, власності та розподілу ресурсів у суспільстві. Він висловлював погляди на те, як люди працюють, виробляють товари та обмінюються ними.

Загалом, хоча у Демокріта не було конкретної теорії доходів, його вчення про природу, матерію та взаємодію елементів має важливість для розуміння підходів до ресурсів, виробництва та їхнього впливу на економіку.

Мислителі доби Середньовіччя вживали термін «прибуток» у своїх працях, так Фома Аквінський у своєму трактаті «Сума теології» виділяє дві категорії прибутку – торговельний прибуток та лихварський процент. Проте у цей час всі економічні процеси розглядалися через призму релігійного світосприйняття, тому отримання будь-якого із цих видів прибутку морально засуджувалося та вважалося причиною соціального розшарування суспільства [11]. Інший представник середньовічного періоду – Лука Пачоллі дав більш точне визначення терміну прибуток. Дане поняття він трактував як різницю між знаходженням та виплатою грошей [12].

Період Середньовіччя під впливом розвитку мануфактур перетікає у епоху меркантилізму. Тут, на противагу середньовічним релігійним переконанням, отримання доходів та накопичення коштів вважається мало не найголовнішою ціллю здійснення господарської діяльності. Іноземні дослідники [13] вважають меркантилізм періодом активної міжнародної тор-

гівлі та агресивного накопичення багатства. Меркантилісти вважають, що прибуток виникає лише у сфері обігу, зокрема у зовнішній торгівлі [14].

В період меркантилізму, який припадає на XVI-XVIII століття, поняття “доходи” мало специфічні риси через акцент на розвиток торгівлі, колоніальний експансіонізм та збільшення національного багатства. Меркантилізм - це економічна доктрина, яка прагнула зростити роллю держави в господарському житті для забезпечення максимальних доходів для держави та впливу на геополітичні стосунки. Основні аспекти трактування поняття “доходи” в меркантилізмі включають:

- ❖ *Торгівля та зовнішні доходи:* Меркантилісти підкреслювали важливість експорту та збільшення торговельного балансу. Доходи в цьому контексті включали отримані кошти від експорту товарів, зокрема сировини, металів, товарів розкоші, а також отримані платежі від іноземних держав.
- ❖ *Акумуляція золота та срібла:* Меркантилізм акцентував увагу на накопиченні золота та срібла як джерела багатства держави. Це вважалося важливим для зміцнення валютного резерву, підтримання платіжного балансу та здатності фінансувати колоніальні завдання.
- ❖ *Вплив на торговельні бар'єри:* Меркантилісти вважали, що держава повинна встановлювати заходи для збереження та підвищення національного багатства. Це може включати встановлення митних бар'єр, обмеження імпорту, сприяння експорту та підтримку внутрішньої промисловості.
- ❖ *Колоніальні доходи:* Розширення колоніальної імперії було також однією з цілей цього періоду. Колоніальні поселенці та колонії в цілому використовувалися для добування ресурсів, розширення ринків збуту та збільшення доходів держави.
- ❖ *Баланс торговельних партнерів:* Меркантилісти вважали, що важливо підтримувати позитивний баланс торговельного обміну з іншими країнами, тобто забезпечувати більше експорту, ніж імпорту. Це сприяло накопиченню золота та срібла.

Взагалі, поняття “доходи” у меркантилізмі було притаманне національному підходу до економічного розвитку, де акцент ставився на збільшенні багатства та впливу держави шляхом регулювання торгівлі, фінансів та колоніальної експансії.

Фізіократи вважали, що прибуток можна отримати лише у певних окремих галузях. Франсуа Кене дотримувався думки про те, що прибуток одержують лише у сільському господарстві. Термін «прибуток» він трактував як зростання споживчих вартостей над виробничими витратами [15].

Інший фізіократ – Анн Робер Жак Тюрго вважав також, що прибуток можна отримати у сфері торгівлі, тому виділяв поняття прибутку торговця та прибутку промислового капіталіста. Також він висував гіпотезу про те, що прибуток є заробітною платою, отриманою за ризик та працю [7].

Фізіократи були однією з ранніх економічних шкіл XVIII століття, які розвивали свої теорії в основному у Франції. Однією з ключових концепцій фізіократів було поняття “доходів”. Вони розглядали економіку як природний лад, подібний до природних законів, і намагалися з'ясувати, як раціонально управляти економікою.

Основні аспекти трактування поняття “доходи” в фізіократів включали:

- ❖ *Природний лад*: Фізіократи вважали, що в економіці існує природний лад, подібний до природних законів, і що цей лад повинен бути ретельно досліджений та використаний для досягнення економічного благополуччя.
- ❖ *Продуктивність землі*: Однією з основних ідей фізіократів було переконання, що основною джерелом багатства є продуктивність землі. Вони вважали, що тільки сільське господарство може створювати дійсно нові матеріальні цінності.
- ❖ *Доходи від землі*: Фізіократи розділяли доходи на три основні категорії: ренту, зиск та заробітну плату. Ренту вони вбачали як надлишок вартості продукції понад вартість витрат на виробництво, і цей надлишок вони пов'язували з природною продуктивністю землі.
- ❖ *Роль держави*: Фізіократи вважали, що держава повинна дозволити природному ладу ринку та сільськогосподарської продуктивності виразитися. Вони сприяли ідеї ліберальної економіки та обмеженого втручання держави у економічні процеси.
- ❖ *Податки*: Фізіократи підтримували ідею одного оподаткування, що вважали біологічно обґрунтованим і відповідним природньому ладу. Їхня пропозиція полягала у введенні “податку на ренту”, що мав би впливати на земельну ренту та сприяти досягненню бюджетної стійкості.

Узагалі, поняття “доходи” в фізіократів було глибоко пов'язане з їхньою філософією економічного ладу, де земельна рента відігравала ключову роль, а сільське господарство вважалося основним джерелом економічного збагачення.

Представники школи класичної політичної економії трактували прибуток як «вирахування з продукту праці робітників на користь підприємця [11]. Зокрема, Вільям Петті дав досить точне та близьке за сьогоdnішнім змістом визначення поняттю прибуток. Він вважав прибутком частину продукту, що залишається після вирахування заробітної плати [16]. Звичайно він не враховував витрати на матеріальні ресурси,

тому можемо сказати, що визначення прибутку за Петті є по суті визначенням поняття рента.

Класик Адам Сміт спробував поєднати погляди попередніх економічних течій на прибуток. Свої погляди він виклав у праці «Дослідження природи та причини багатства», де зазначив що «прибуток є результатом чужої праці, яка присвоюється власником засобів виробництва» [17].

Поряд із цим визначенням, у Сміта є й інше: «прибуток на капітал визначається вартістю використаного в праці капіталу і принципово відрізняється від заробітної плати» [18].

Кейнсіанці розглядали прибуток через призму національної економіки країни загалом та системи макроекономічних рахунків зокрема. Завдяки Кейнсу економісти того часу змогли визначати прибуток у загальному національному доході.

Основні аспекти трактування поняття “доходи” в кейнсіанстві включають:

- ❖ *Сукупні доходи*: В кейнсіанстві акцент здійснюється на загальних доходах економіки. Кейнс вважав, що загальний рівень виробництва та зайнятості має прямий вплив на загальні доходи нації.
- ❖ *Рівновага на ринку доходів*: Згідно з кейнсіанською теорією, економіка може опинитися в ситуації безробіття та неефективності через недостатній загальний попит. Кейнс наголошував на важливості стабілізації рівноваги на ринку доходів, забезпеченням відповідної загальної попиту.
- ❖ *Мультиплікатор та акселератор*: Однією з основних ідей кейнсіанства є мультиплікатор, що вказує на те, що зміни в автономних витратах (наприклад, державні витрати або інвестиції) можуть призвести до більших змін в загальних доходах нації. Акселератор вказує на те, що швидкість інвестицій змінюється відносно змін в рівні виробництва.
- ❖ *Зайнятість та безробіття*: Кейнс підкреслював, що рівень зайнятості та рівень доходів пов'язані між собою. Він аргументував, що відсутність попиту на ринку може призвести до зростання безробіття та падіння загальних доходів.
- ❖ *Державна політика*: Кейнсіанство висунуло ідею активної державної політики, зокрема за допомогою фіскальних заходів (податкових знижок, збільшення державних витрат) та грошової політики (зміни у ставках рефінансування, грошовій масі тощо), які мають збалансовано впливати на рівень загальних доходів та вирішувати проблеми безробіття.

- ❖ *Споживання та заощадження:* У кейнсіанській моделі рівноваги доходів, споживання та заощадження грають ключову роль у формуванні загального попиту та визначенні рівня виробництва.

Отже, в кейнсіанстві поняття “доходи” описує загальні доходи нації та взаємозв'язок між економічними активностями, загальним попитом, зайнятістю та рівнем виробництва. Досягнення стабільності на ринку доходів через державні заходи вважалося ключовим для досягнення ефективної економічної діяльності та підтримки економічного благополуччя.

Прихильники соціальних течій в економіці, в т. ч. й марксизму вважали прибуток надлишком доходу над витратами, який отримує виробник. А Карл Маркс трактував прибуток через створення додаткового продукту, що виникає як у виробничому процесі, так і в подальшому у сфері обігу [19].

Поняття “доходи” в розумінні послідовників марксизму відображається через призму марксистської теорії економіки, яка розглядає суспільство з позиції класової боротьби, експлуатації та виробничих відносин. В марксизмі поняття “доходи” аналізується з урахуванням спільного власництва над засобами виробництва та процесом виробництва товарів.

Основні аспекти трактування поняття “доходи” в марксизмі включають:

- ❖ *Доходи робітників:* У марксизмі робітники вважаються основним джерелом створення вартості. Вони вкладають свою працю у виробництво, створюючи товари та послуги, і отримують заробітну плату як компенсацію за свою працю.
- ❖ *Додаткова вартість:* Марксисты акцентують на понятті “додаткової вартості”, яка виникає, коли робітники працюють понад той час, необхідний для створення вартості, достатньої для забезпечення їхніх власних потреб. Додаткова вартість є джерелом прибутку для капіталістів та власників засобів виробництва.
- ❖ *Капіталістичний прибуток:* В марксизмі доходи капіталістів та власників засобів виробництва вважаються прибутком, отриманим внаслідок експлуатації робітників та використання їхньої праці для збагачення.
- ❖ *Класова боротьба та нерівність:* Марксизм акцентує на тому, що нерівність доходів в суспільстві є результатом класової боротьби і відображає розподіл влади та ресурсів між капіталістами та робітниками.
- ❖ *Суспільний контекст:* В марксистській теорії доходи аналізуються в рамках загального суспільного контексту, де виробництво та розподіл вартості визначаються виробничими відносинами та класовими взаєминами.

Узагалі, марксизм підкреслює, що доходи в суспільстві є результатом взаємодії між робітниками та капіталістами, заснованої на експлуа-

тації та класовій боротьбі. Це поняття є ключовим для аналізу економічної структури суспільства з марксистської перспективи.

На початку ХХ століття американський економіст Й. Шумпетер у своїй праці «Теорія економічного розвитку» трактує прибуток як дохід особливого чинника виробництва підприємництва. Таким тлумаченням Й. Шумпетер виокремлює прибуток від інших видів доходів [20].

Українець М. І. Туган-Барановський у праці «Основи політичної економії» зазначав, що прибуток має безпосередній зв'язок із заробітною платою, а його зростання призводить до збільшення доходів держави [21].

У економічній науці поняття “доходи” має різні трактування в залежності від контексту. Взагалі, доходи представляють суму грошей або вартості, яку отримують особи, підприємства або інші економічні суб'єкти як компенсацію за вкладену працю, капітал, ресурси або інші види діяльності. Основні аспекти трактування поняття “доходи” включають:

- ❖ *Особисті доходи*: Це сума грошей, яку отримує фізична особа від своєї праці, інвестицій, пенсій, соціальних пільг тощо. Особисті доходи можуть включати заробітну плату, виплати від ділової діяльності, роялті, дивіденди та інші джерела грошового потоку для індивіда.
- ❖ *Компанийські доходи*: Це доходи підприємств, які отримують від продажу товарів, послуг або інших активів. Компанийські доходи можуть включати вартість вироблених товарів, прибуток після відрахування витрат, податків та інших витрат.
- ❖ *Доходи від капіталу*: Це доходи, які отримують власники капіталу (акціонери, вкладники, інвестори) від своїх інвестицій. Вони можуть складатися з дивідендів, процентів, курсових різниць, купонів облігацій тощо.
- ❖ *Рента*: Рента є доходом, отримуваним власниками землі або інших природних ресурсів від їхнього використання. Вона може включати орендні платежі, платежі за видобуток корисних копалин тощо.
- ❖ *Доходи від інтелектуальної власності*: Доходи, які отримують власники патентів, авторських прав, торгових марок та інших інтелектуальних власностей від використання своїх прав.
- ❖ *Суспільні доходи*: Це доходи, які визначаються на рівні суспільства і включають державні витрати на соціальні програми, пенсії, пільги, стипендії тощо.

Узагалі, поняття “доходи” в економічній науці відображає різноманітні аспекти економічних відносин та грошового обігу в суспільстві. Вони є ключовим фактором для аналізу розподілу багатства, зростання економіки та фінансового стану різних суб'єктів.

У бухгалтерському обліку України доходи класифікуються згідно зі Стандартом бухгалтерського обліку (ПСБО) 16 “Доходи” [22]. Згідно з цим Стандартом, доходи поділяються на такі основні групи:

1. Операційні доходи:

- ✓ Доходи від продажу товарів, робіт, послуг.
- ✓ Виручка від використання майна, включаючи орендні платежі.
- ✓ Виручка від здійснення операцій з цінними паперами та іншими фінансовими інструментами.
- ✓ Інші операційні доходи, які пов'язані з основною діяльністю підприємства.

2. Неопераційні доходи:

- ✓ Виручка від реалізації необоротних активів, які не відносяться до основної діяльності.
- ✓ Операційні доходи, що не відносяться до основної діяльності, наприклад, доходи від використання нематеріальних активів.

3. Інші доходи:

- ✓ Інші доходи, які не підпадають під операційні та неопераційні доходи, наприклад, доходи від проведення інвентаризації, викупу власних акцій тощо.

4. Фінансові доходи:

- ✓ Виручка від операцій з фінансовими інструментами (акції, облигації, депозити тощо).
- ✓ Доходи від участі в капіталі інших підприємств.
- ✓ Доходи від курсових різниць та інших фінансових операцій.

5. Операційні витрати:

- ✓ Витрати, пов'язані з виробництвом товарів, робіт, послуг.
- ✓ Витрати на реалізацію товарів, робіт, послуг.
- ✓ Витрати на управління та адміністрування.

6. Неопераційні витрати:

- ✓ Витрати на продаж активів, які не відносяться до основної діяльності.
- ✓ Витрати, що не підпадають під операційні витрати, наприклад, витрати від зміни вартості власних акцій.

7. Інші витрати:

- ✓ Витрати, які не підпадають під жодну з попередніх категорій, наприклад, витрати на проведення інвентаризації.

Ця класифікація допомагає підприємствам вести належний облік доходів та витрат, а також враховувати їх у фінансовому звітності для аналізу фінансового стану та результатів діяльності підприємства.

Сучасні економісти розглядають поняття “доходи” з різних підходів та контекстів, відображаючи різноманітні аспекти економічної дійсності. Ось кілька ключових аспектів сучасного трактування доходів:

- ❖ *Доходи як винагорода за фактори виробництва:* У сучасній економічній теорії доходи розглядаються як винагорода за внесок різних факторів виробництва у процес створення благ і послуг. Ці фактори включають працю, капітал, землю та підприємництво. Доходи розподіляються між різними учасниками економіки залежно від їхнього внеску.
- ❖ *Заробітна плата:* Доходи від праці у формі заробітної плати є однією з основних складових доходів для більшості населення. Вони відображають винагороду за робочий час, знання, навички та виробничий внесок працівника.
- ❖ *Проценти та дивіденди:* Доходи від володіння та інвестування в капітал виражаються у вигляді процентів від позик або дивідендів від акцій. Це є способом винагородження за вкладений капітал.
- ❖ *Земельна рента:* Доходи від володіння та використання земельних ресурсів включають в себе земельну ренту. Це плата за використання землі залежно від її місця розташування та використання.
- ❖ *Підприємницькі прибутки:* Доходи підприємців, які вкладають капітал у підприємницьку діяльність, включають в себе підприємницькі прибутки, які виникають внаслідок керівництва та організації виробництва.
- ❖ *Доходи від нерухомості та інших активів:* Сучасні економісти також розглядають доходи від нерухомості, інтелектуальної власності, фінансових інструментів та інших активів як важливу складову загальних доходів.
- ❖ *Розподіл доходів та нерівність:* Дослідження розподілу доходів та нерівності є актуальним напрямком сучасної економічної науки. Економісти аналізують, як доходи розподіляються між різними соціальними групами та як ефективно зменшити нерівність.
- ❖ *Глобалізація та міжнародні доходи:* У зв'язку з глобалізацією економіки, сучасні економісти досліджують міжнародний розподіл доходів, торгівлю та вплив міжнародних факторів на доходи різних країн.

Загалом, сучасні економісти розглядають поняття “доходи” в широкому контексті, включаючи різні форми винагород за фактори виробництва, розподіл доходів між різними соціальними групами, вплив економічних та соціальних факторів на доходи, а також засоби боротьби з нерівністю та забезпечення стабільності економіки.

3.3.3. Виробничі сільськогосподарські послуги як невід’ємна складова витрат на виробництво сільськогосподарської продукції та альтернативне джерело доходів агровиробників

Аграрна сфера є чи не найважливішою складовою народного господарства та світової економіки. Найперше, вагомість сільськогосподарського виробництва зумовлена тим, що воно виробляє продукцію, що забезпечує життєдіяльність людства, зокрема, є основним джерелом забезпечення потреб населення у продуктах харчування, а отже, гарантує продовольчу безпеку країни. Крім того, у сільськогосподарському виробництві створюються продукти, що слугують сировинною базою для промислового виробництва [23].

Доволі вигідне географічне розташування України, її природно-кліматичні умови, родючі ґрунтів формують низку необхідних умов для розвитку агропромислового виробництва, що вже в близькому часі може стати «рятівним колом» української економіки (особливо враховуючи її кризовий стан спричинений військовими діями на її території), покрити власні потреби в продуктах харчування та сільськогосподарській продукції та стати важливим та незамінним гравцем на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Можемо відзначити, що здійснення діяльності в сфері виготовлення сільськогосподарської продукції має враховувати особливості цієї галузі, які мають безпосередній вплив на кінцевий результат такої діяльності – обсяги готової сільськогосподарської продукції, а також спожитих та наданих виробничих сільськогосподарських послуг. У контексті останнього на особливу увагу заслуговують такі з них:

- ✓ сильна залежність сільського господарства від кліматичних і погодних умов;

- ✓ якість землі, з її рельєфом та розташуванням є визначальними у формуванні результатів сільськогосподарської діяльності;

- ✓ сільськогосподарське виробництво пов'язане з біологічними процесами, що суттєво обмежує виробничий процес межами певного періоду;

- ✓ сезонний характер сільськогосподарського виробництва, що призводить до нерівномірного використання ресурсів, коливання цін на сільськогосподарську продукцію, а також до нерівномірності процесів формування доходів;

- ✓ розпорошеність земельних ділянок, різноманітність процесів і операцій зумовлюють підвищені транспортні витрати та особливості технічного оснащення і використання основних засобів. Це значно збіль-

шує витрати і до того ж вимагає значного часу [23; 24].

Значна частина дослідників, вивчаючи проблематику сільськогосподарського виробництва в більшій мірі зосереджують свою увагу на виготовленні саме сільськогосподарської продукції. Проте в економічному просторі переплітаються всі сфери і галузі, кожна з них доповнює одна одну і без їх тісного взаємозв'язку функціонування жодної з них є неможливою. Існує й взаємозв'язок між галуззю сільського виробництва та сферою послуг [25].

У процесі трансформації світової економіки спостерігається збільшення частки нематеріальної сфери у валовому внутрішньому продукті та зростання кількості працюючих у цій сфері. Власне, нематеріальною сферою є сфера послуг. Із плином часу ця сфера стає все вагомішим сегментом економіки, тому логічним є зростання інтересу науковців до неї.

Практики міжнародної методології обліку і статистики ідентифікують послугу як «зміну в стані інституціональної одиниці, що відбулася в результаті дій і на основі взаємної угоди з іншою інституціональною одиницею» [26]. Таке визначення, наведене у довіднику «Лібералізація міжнародних операцій з послугами», виданому Світовим банком та ЮНКТАД (Конференцією ООН з питань торгівлі та розвитку), є абстрактним, складним і загальним. Зрозумілішими є трактування поняття «послуга» запропоновані зарубіжними та вітчизняними економістами.

Найчастіше уживаним в економічній теорії є визначення послуги як особливого виду товару, який задовольняє певні потреби окремої людини або суспільства загалом. Такої думки притримується низка економістів, зокрема Д. Коул [27], А. Чандлер [28], В. Семенов, О. Васильєва, А. Сидорова [29] та ін.

Загалом переважна більшість економістів схилиються до думки, що послуга є певною діяльністю, результатом якої є створення цінності чи досягається корисний ефект (О. Пащук [30], О. Любіцева [31], Т. Хилл [32]).

Визначення послуги залежить від галузі, в якій її застосовують. Водночас простежуються певні спільні риси трактування зазначеного терміна:

- ✓ послуга є діяльністю;
- ✓ послуги надають для задоволення потреб споживача;
- ✓ послуги є результатом взаємодії постачальника (виконавця) та споживача (замовника).

Слід також зауважити, що сфера послуг у суспільстві виконує економічну та соціальну функції [34]. Економічна функція проявляється в:

- ✓ обслуговуванні процесу виробництва матеріальних благ;
- ✓ відтворенні робочої сили;
- ✓ створенні додаткових матеріальних благ.

Соціальна функція полягає у:

- ✓ задоволенні потреб населення в різних видах обслуговування;
- ✓ забезпеченні зниження витрат і поліпшення умов праці в домашніх господарствах;
- ✓ реалізації вільного часу;
- ✓ забезпеченні безпеки й нормального функціонування держави, охорони громадського порядку.

Відомий науковець Ф. Котлер пропонує таку класифікацію послуг [35]:

I. Послуги, що надаються людьми чи машинами. Відповідно до цього критерію послуги можуть бути такими, що надаються тільки людьми і для їх надання не потрібно ніякого обладнання (наприклад консультація психолога); чи такі, що неможливі без використання певного обладнання (наприклад послуги з перевезення авіатранспортом); послуги, що повністю надаються автоматично (машини-автомати);

II. Необхідність присутності клієнта в момент надання послуги (наприклад, при проведенні операції на мозку присутність клієнта є обов'язковою, а при ремонті автомобіля – ні);

III. Мотиви придбання послуг (мотиви покупців). Послуга використовується для особистого вжитку чи для ділових потреб;

IV. Мотиви продажу послуги (мотиви продавців). Комерційна чи некомерційна діяльність і в якій формі надаються послуги (обслуговування окремих людей чи послуги громадського характеру).

Науковці Н. Гуков та З. Тангінбердієва пропонують поділяти послуги на три групи [36]:

1. Послуги, використання яких призводить до створення нової споживчої вартості. Сюди відносяться виготовлення приладів, пошиття одягу тощо.

2. Послуги, що застосовують для «підтримки стану споживчих вартостей» – це послуги з ремонту техніки, одягу тощо.

3. Послуги, надання яких не створює нової споживчої вартості (послуги салонів краси, перукарень, хімічна чистка одягу тощо).

Дослідниця ринку послуг Т. Фролова [37] виділяє п'ять загальних типів послуг:

1) професійні послуги. До цієї категорії вона відносить банківські, страхові, фінансові, консультаційні, рекламні послуги;

2) виробничі – інжиніринг, лізинг, обслуговування та ремонт обладнання;

3) споживчі послуги – так звані масові послуги, пов'язані з веденням домашнього господарства та проведенням вільного часу;

4) розподільчі послуги – торгівля, транспорт, зв'язок;

5) суспільні – телебачення, радіо, освіта, культура тощо.

Державний комітет статистики України поділяє послуги на такі секції:

- секція G «Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку»;
- секція H «Діяльність готелів та ресторанів»;
- секція I «Діяльність транспорту та зв'язку»;
- секція K «Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям»;
- секція M «Освіта»;
- секція N «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги»;
- секція O «Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту» [38].

Відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності ДК 009:2010, послуги відносять до таких сегментів:

- секція G «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів»;
- секція H «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність»;
- секція I «Тимчасове розміщування й організація харчування»;
- секція J «Інформація та телекомунікації»;
- секція K «Фінансова та страхова діяльність»;
- секція L «Операції з нерухомим майном»;
- секція M «Професійна, наукова та технічна діяльність»;
- секція N «Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування»;
- секція O «Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування»;
- секція P «Освіта»;
- секція Q «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги»;
- секція R «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок»;
- секція S «Надання інших видів послуг»;
- секція T «Діяльність домашніх господарств»;
- секція U «Діяльність екстериторіальних організацій і органів» [38].

Як бачимо, в економічній літературі та у вітчизняному законодавстві послуги класифікують за різноманітними ознаками (рисунк 3.14). Це зумовлено розмаїтістю видів послуг, оскільки кожний окремий вид послуг є по суті окремою сферою діяльності. Слід також зазначити, що це свідчить про динамічність розвитку ринку послуг України, появу нових видів та розширення асортименту вже існуючих послуг [39].

Отже, виходячи з результатів дослідження поняття «послуга», можна дійти висновків, що:

✓ послуги є важливим елементом економіки, виконують у суспільстві економічну та соціальну функції;

✓ немає єдиного трактування цього терміна, визначення поняття «послуга» залежить від галузі, в якій її надають, типу споживачів та мети споживання того чи іншого виду послуги;

✓ існує велика кількість класифікацій послуг;

✓ для послуг характерні певні особливості, непритаманні іншим товарам, зокрема невіддільність, непостійність, неможливість зберігання та неоднорідність.

Взаємозв'язок ринку послуг та сільськогосподарського виробництва полягає у тому, що в процесі ведення сільськогосподарської діяльності агровиробники (незалежно від форм власності та масштабів виробничих потужностей) з однієї сторони, споживають послуги, а з іншої – можуть бути продавцями цього «специфічного товару».

Здійснюючи свою основну діяльність суб'єкти господарювання аграрної сфери економіки мають потребу у використанні послуг. На *рисунку 3.14* зображено послуги, до яких вдаються сільськогосподарські підприємства в процесі здійснення своєї діяльності.

Надання послуг може бути чи не бути пов'язаним із матеріальним товаром. Залежно від цього розрізняють виробничі та невиробничі послуги [26]. Однак, на нашу думку, основним критерієм, за яким послугу можна вважати виробничою, є безпосередня участь у процесі виробництва іншого блага, яке необов'язково може мати матеріальну форму. Виробнича послуга може брати участь у створенні іншої послуги.

Найбільш повне визначення виробничої послуги дає економічний інтернет-словник: Послуги виробничого характеру (виробничі послуги) – це окремі операції з виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, переробці сировини (матеріалів), контролю за виконанням встановлених технологічних процесів, технічне обслуговування основних засобів та інші схожі роботи, а також транспортні послуги сторонніх організацій і структурних підрозділів підприємства з перевезення вантажів всередині організації, зокрема переміщення сировини, матеріалів, інструментів, деталей, інших вантажів зі складу в цехи та відділи і доставка готової продукції відповідно до договорів постачання [40].

На *рисунку 3.15* схематично показано кругообіг капіталу сільськогосподарського підприємства. Цифрами на ньому позначено: 1 – послуги, пов'язані з придбанням засобів та предметів праці, безпосереднім доведенням їх до виробництва продукції; 2 – виробничий процес, застосування виробничих послуг; 3 – використання послуг, які забезпечують здійснення процесу реалізації сільськогосподарської продукції.

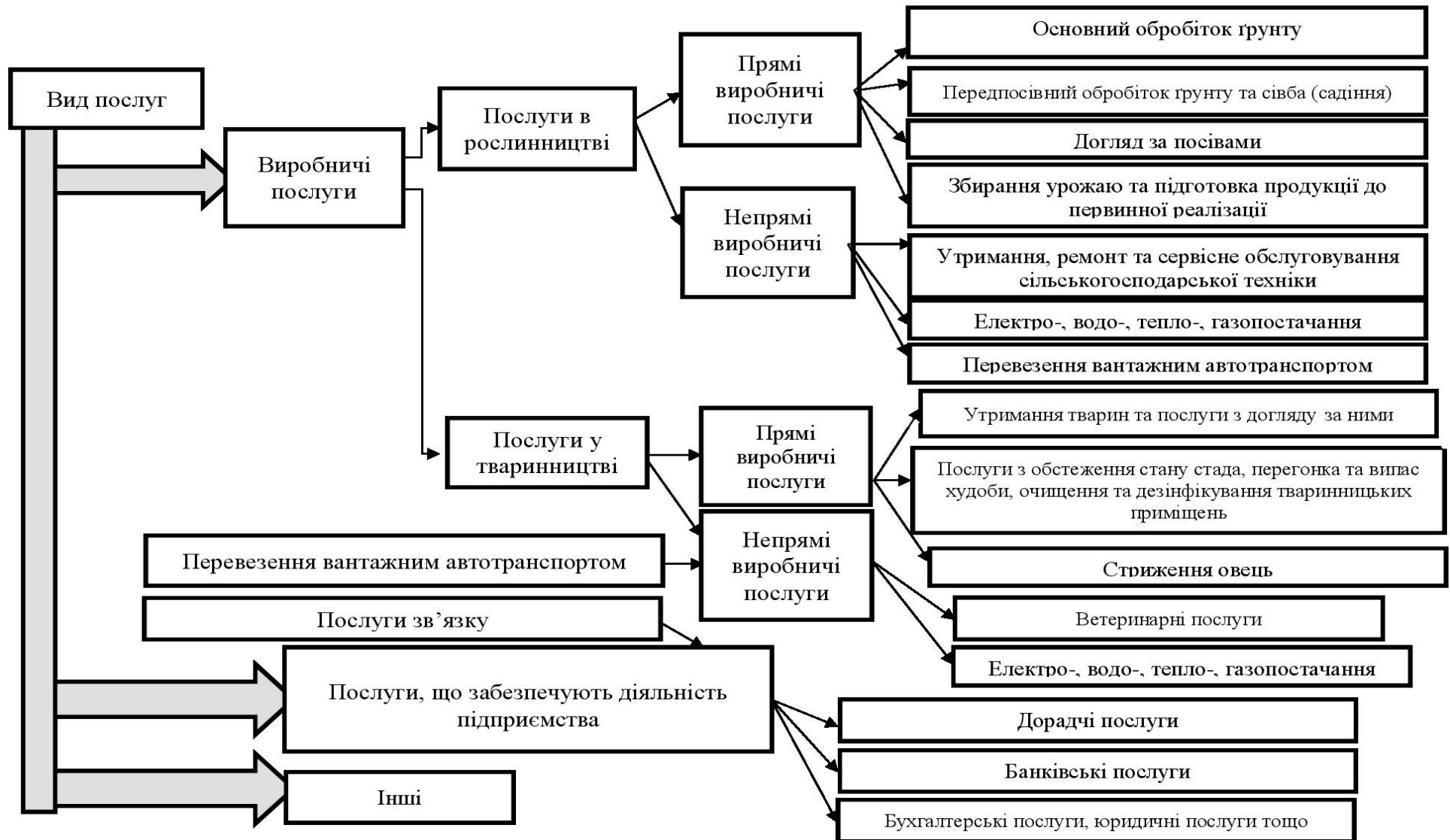


Рис. 3.14. Класифікація послуг, що споживаються сільськогосподарськими підприємствами*

*Джерело: власна розробка.

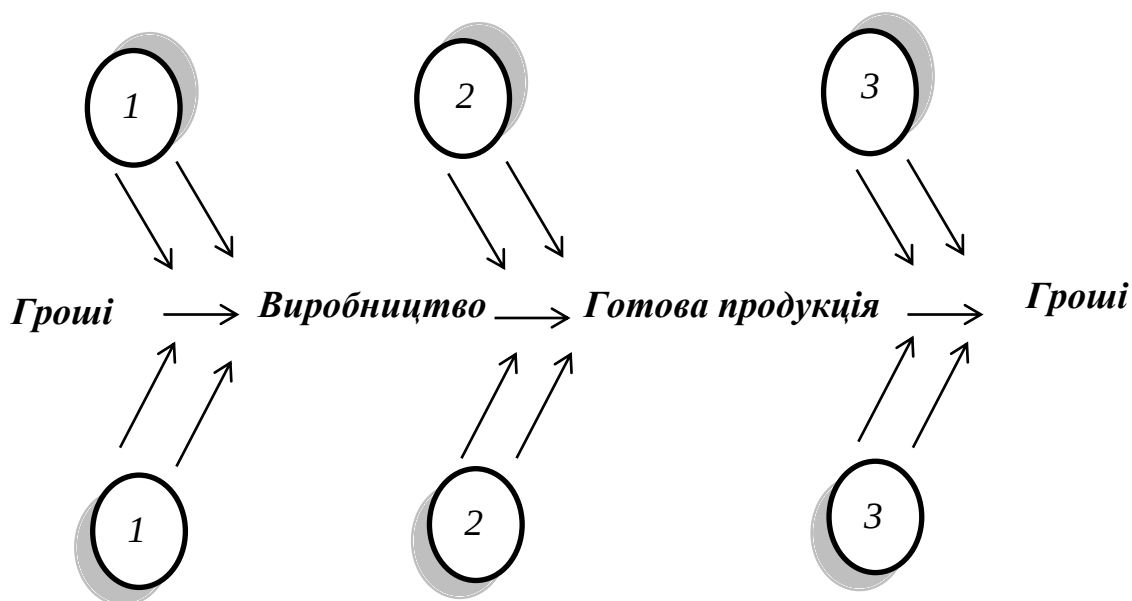


Рис. 3.15. Кругообіг капіталу сільськогосподарського підприємства*

*Джерело: сформовано автором на основі [28;29].

Із рис. 3.15 видно, що послуги задіюються сільськогосподарськими підприємствами на всіх етапах виробництва продукції, є незамінною ланкою виробничого процесу. За своїм значенням та роллю у процесі виробництва їх можна поставити на один щабель із ресурсами, з яких виготовляють готову продукцію.

Сільськогосподарські товаровиробники, незалежно від форми власності, в процесі виготовлення сільськогосподарської продукції споживають виробничі сільськогосподарські послуги. Аналогічно до існування двох напрямів в аграрному виробництві – рослинництва і тваринництва – розрізняють виробничі послуги в рослинництві та виробничі послуги у тваринництві.

За способом віднесення на собівартість готової продукції пропонуємо виділяти прямі та непрямі виробничі сільськогосподарські послуги. Нас, власне, нас цікавлять в дослідженні прямі виробничі послуги.

Вирощування сільськогосподарських культур відбувається у відповідності до технології виробництва сільськогосподарських культур – впорядкованого у часі і просторі переліку виробничих операцій, засобів і ресурсів, які використовують для забезпечення досягнення поставленої виробничої мети [41].

Під виробничим процесом розуміють сукупність виробничих операцій, що спрямовані на виробництво певної сільськогосподарської продукції.

Прямі виробничі послуги в рослинництві поділяють на чотири групи, кожна з яких містить свій перелік виробничих сільськогосподарських послуг (таблиця 3.31).

Таблиця 3.31

Виробничі послуги в рослинництві*

Група послуг	Виробничі послуги, що включаються в групу
I. Основний обробіток ґрунту	1. Оранка 2. Дискування 3. Лушення стерні 4. Чизелювання 5. Плоскорізний обробіток
II. Передпосівний обробіток ґрунту та сівба (садіння)	1. Боронування; 2. Протруювання насіння; 3. Культивація; 4. Навантаження та доставка добрив; 5. Сівба (садіння); 6. Коткування посівів.
III. Догляд за посівами	1. Застосування гербіцидів та пестицидів; 2. Міжрядного обробітку ґрунту; 3. Меліорації та осушення земель тощо.
IV. Збирання урожаю та підготовка продукції до первинної реалізації	1. Комбайнування; 2. Викопування картоплі; 3. Збір інших культур; 4. Транспортування продукції з поля; 5. Сушіння зерна; 6. Збір та обробка побічної продукції (соломи, гички тощо).

*Джерело: сформовано автором на основі [42].

Основний обробіток ґрунту – це система дій та заходів, що застосовуються для створення оптимальних умов, необхідних для нормального росту й розвитку рослин. Основний обробіток ґрунту істотно змінює будову ґрунту, оскільки є найглибшим обробітком.

Передпосівний обробіток ґрунту та сівба (садіння) становлять собою сукупність прийомів, які застосовують у відповідній послідовності для того, щоб підготувати ґрунт до сівби чи садіння сільськогосподарської культури і, звичайно, сам процес сівби.

Догляд за посівами складається з комплексу біологічних, агротехнічних, екологічних та інших заходів, спрямованих на досягнення водного і поживного балансу ґрунту, зниження рівня забур'яненості посівів та пошкодження хворобами й шкідниками [43].

Послуги зі збирання урожаю та підготовки продукції до первинної реалізації застосовуються на кінцевому етапі виробничого процесу в рослинництві, коли остаточно здійснюється формування сільськогосподарської продукції як товару.

Окрім прямих виробничих послуг, як було показано у технологічному процесі виробництва сільськогосподарської продукції використовують також непрямі виробничі послуги. До них належать утримання, ремонт та сервісне обслуговування сільськогосподарської техніки, електро-, водо-, газо- та теплопостачання тощо.

Технологічний процес виробництва продукції тваринництва також передбачає використання виробничих послуг. Такими послугами є утримання тварин та послуги з догляду за ними, стриження овець, послуги з обстеження стану стада, перегонка та випасання худоби, очищення та дезінфікування тваринницьких приміщень тощо. Потреби у цих виробничих послугах товаровиробники здебільшого забезпечують самостійно, в аграрних підприємствах вони обліковуються як дані управлінського обліку і не відображаються у фінансовій звітності.

До непрямих виробничих послуг у тваринництві слід також віднести послуги з ветеринарного обслуговування. Ветеринарною послугою вважається «...вид діяльності фахівців ветеринарної медицини, яка спрямована на забезпечення корисного ефекту у формі здорового та продуктивного розвитку тваринного світу і на цій основі – відповідних прибутків» [44; 45; 49].

У великих господарствах, котрі спеціалізуються на виробництві продукції тваринництва, створюються спеціальні підрозділи – служби ветеринарної медицини, що забезпечують ветеринарне обслуговування. Їхніми обов'язками є профілактика захворювань тварин, збереження поголів'я та підвищення ветеринарно-санітарної культури на фермах.

Щодо менших за розмірами сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств та господарств населення, то вони, звичайно, не мають фінансової змоги створювати окремий виробничий підрозділ для здійснення ветеринарного обслуговування, чи утримувати у штаті лікаря-ветеринара. Тому такі суб'єкти господарювання користуються послугами спеціалістів із ветеринарної медицини в разі виникнення потреби в їх послугах.

Спеціалісти ветеринарної медицини керуються Законом України «Про ветеринарну медицину» [46] та єдиними загальнодержавними ветеринарно-санітарними правилами і нормами.

Ветеринарні заходи входять у технологічний цикл виробництва і здійснюються за рахунок господарства чи державних коштів. Ветеринарні послуги не можуть виконуватися довільно у будь-який зручний час, ветеринар планує та встановлює терміни виконання ветеринарних обробок тварин, враховуючи їх вік та фізіологічний стан [47].

Окрім ветеринарних послуг, у процесі вирощування та відгодівлі тварин застосовують й інші виробничі послуги, забезпечуючи процес го-

дівлі, доїння, утримання сільськогосподарських тварин тощо, проте більшість виробників сільськогосподарської продукції виконують їх самостійно. Тому постає питання про віднесення робіт у сільськогосподарському виробництві до категорії послуги.

Оскільки законодавство України трактує послугу як дію, де співпрацюють дві сторони – споживач та продавець, то до виробничих послуг у сільському господарстві слід відносити ті роботи, під час здійснення яких відбувається взаємодія того, хто виконує роботу, й того, хто її отримує.

Слід зазначити, що в процесі виробництва продукції створюється економічне благо – в сільськогосподарському виробництві ним є готова сільськогосподарська продукція як товар. Поряд із цим у процесі виробництва створюються нові економічні блага – виробничі послуги, кожна з яких виступає окремим товаром. Операції з купівлі-продажу таких «специфічних товарів» здійснюються на ринку виробничих сільськогосподарських послуг.

Так вже історично склалося, що ринок розглядався як місце (базар, ринкова площа тощо), де відбувалися купівля та продаж товарів. Частково це поняття є правильним і сьогодні. Проте поняття ринку є набагато ширшим і багатозначнішим [46, с. 138].

Українське законодавство виділяє кілька тлумачень ринку, зокрема:

- ❖ ринок є спеціально відведеним та облаштованим місцем для надання послуг із продажу товарів;
- ❖ створений в установленому порядку на відведеній земельній ділянці суб'єкт підприємницької діяльності або його відокремлений підрозділ, функціональними обов'язками якого є надання послуг та створення продавцям і покупцям належних умов для купівлі-продажу товарів за цінами, що складаються залежно від попиту та пропозиції;
- ❖ підприємство сфери торгівлі, функціональними обов'язками якого є надання послуг із забезпечення необхідних умов організації купівлі-продажу продовольчих і непродовольчих товарів за цінами, які складаються залежно від попиту та пропозиції;
- ❖ суб'єкт господарювання, створений на відведеній за рішенням місцевого органу виконавчої влади чи органу місцевого самоврядування земельній ділянці і зареєстрований в установленому порядку, функціональними обов'язками якого є надання послуг та створення для продавців і покупців належних умов у процесі купівлі-продажу товарів за цінами, що складаються залежно від попиту та пропозиції;
- ❖ суб'єкт господарювання, створений на відведеній за рішенням місцевого органу виконавчої влади чи органу місцевого самоврядування земельній ділянці і зареєстрований в установленому порядку, функціональними обов'язками якого є надання послуг та створення для про-

давців і покупців належних умов у процесі купівлі-продажу товарів за цінами, що складаються залежно від попиту та пропозиції тощо.

Досліджуючи тлумачення ринку як суб'єкта господарської діяльності, Г. М. Спащенко трактує ринок як «...суб'єкт підприємницької діяльності або його відокремлений підрозділ, що являє собою майновий комплекс, створений за рішенням органу місцевого самоврядування чи виконавчої влади на спеціально відведеній земельній ділянці, метою функціонування якого є створення належних умов продавцям і покупцям для здійснення купівлі-продажу товарів та послуг за цінами, що складаються залежно від попиту та пропозиції» [47].

Ринок виробничих сільськогосподарських послуг – це сукупність суб'єктів господарювання – виробників і покупців послуг, необхідних інфраструктурних підрозділів, взаємодіючих у межах певної території у зв'язку й з приводу купівлі-продажу послуг [48].

Структурно ринок виробничих сільськогосподарських послуг складається з таких основних груп технологічних операцій:

- ✓ основний обробіток ґрунту;
- ✓ передпосівний обробіток ґрунту та сівба (садіння);
- ✓ догляд за посівами;
- ✓ збирання врожаю та підготовка продукції до первинної реалізації;
- ✓ виробничі послуги в галузі тваринництва.

Кожна з цих груп складається з низки технологічних процесів – виробничих послуг, що застосовуються у виробничому процесі в аграрній галузі.

Окрім сільськогосподарських підприємств, суб'єктами ринку виробничих сільськогосподарських послуг виступають:

- ✓ держава;
- ✓ господарства населення;
- ✓ кооперативи;
- ✓ фізичні особи-підприємці;
- ✓ підприємства – юридичні особи, що не є сільськогосподарськими товаровиробниками.

В Україні не має чітко встановлених правил діяльності для суб'єктів ринку виробничих послуг, він діє як окрема сфера економіки (ринок виробничих сільськогосподарських послуг) та водночас є складовим елементом трьох інших сфер – ринку послуг, ринку засобів виробництва та ринку сільськогосподарської продукції (рисунк 3.16).

Ринок виробничих сільськогосподарських послуг є складовою ринку послуг, оскільки виробничі послуги – один із видів послуг. З іншого боку, виробничі послуги є засобами виробництва, оскільки становлять незамінний елемент технологічного процесу виробництва продукції.

Окрім того, ринок виробничих послуг нерозривно пов'язаний з галуззю сільського господарства.

Усі сільськогосподарські товаровиробники, незалежно від форми власності, своїх розмірів, обсягів виробництва продукції, території, на якій вони ведуть діяльність, в процесі виготовлення продукції обов'язково використовують виробничі сільськогосподарські послуги, а деякі з них водночас виступають надавачами виробничих послуг іншим суб'єктам господарювання й отримують доходи від такої діяльності. Тому виникає необхідність у визначенні подальших засад діяльності цих суб'єктів господарювання на ринку виробничих сільськогосподарських послуг.

Ринок виробничих сільськогосподарських послуг становить собою об'єднання суб'єктів господарювання – виробників і покупців послуг, а також необхідних інфраструктурних підрозділів, що взаємодіють у межах певної території у зв'язку й з приводу купівлі-продажу послуг.

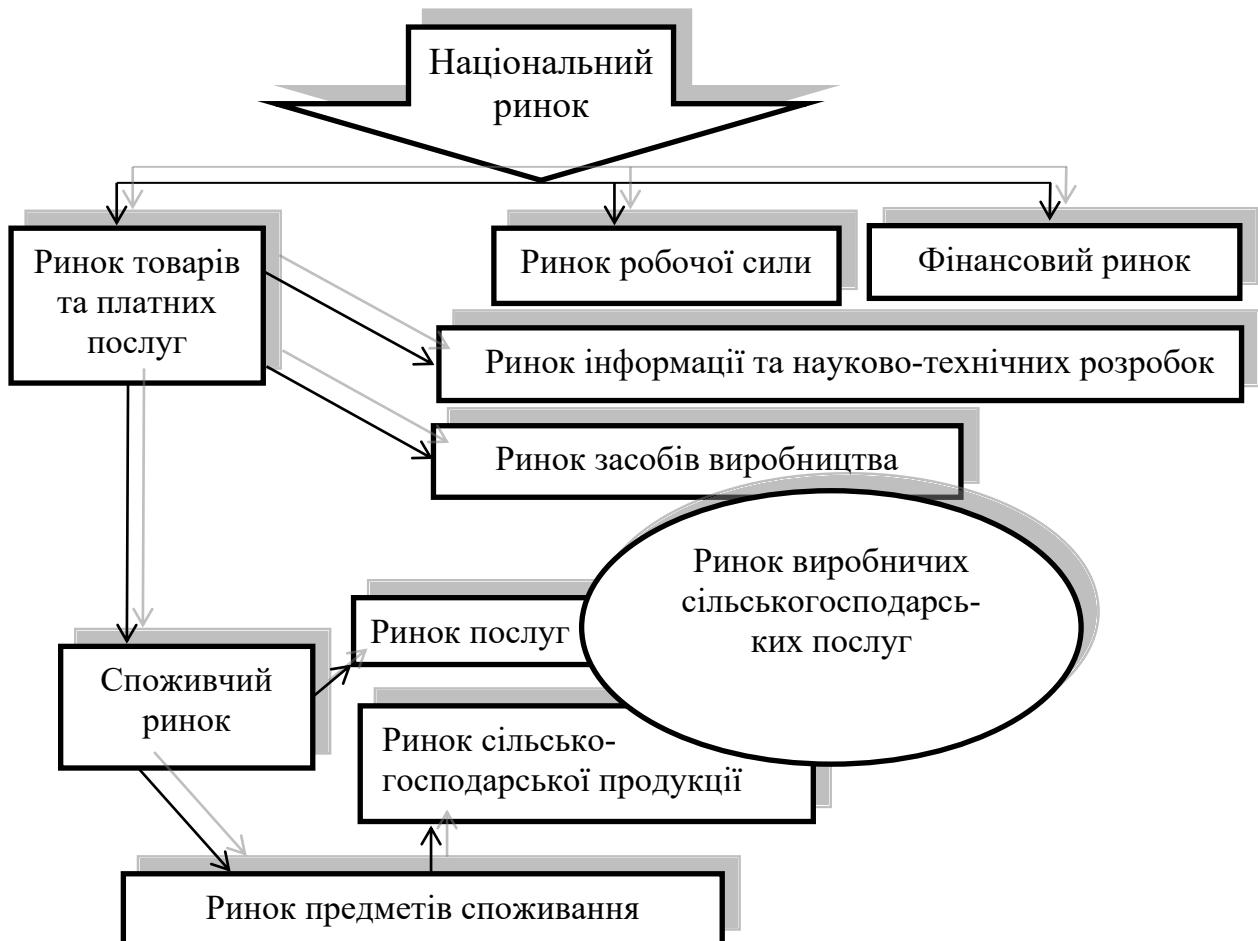


Рис. 3.16. Місце ринку виробничих сільськогосподарських послуг у структурі національного ринку.*

*Джерело: власна розробка.

На *рисунку 3.17* показано місце сільськогосподарського підприємства на ринку виробничих сільськогосподарських послуг.

Як уже зазначалося, до суб'єктів ринку виробничих сільськогосподарських послуг належать такі господарські утворення як обслуговуючі кооперативи. Створення й розвиток кооперативів зумовлене незадовільним станом техніко-технологічної бази сільськогосподарських товаровиробників, зношеністю техніки (як моральною, так і фізичною), недостатністю фінансових ресурсів, необхідних для придбання сучасних технічних засобів, тощо. Об'єднання ж ресурсів «малозабезпечених» господарюючих суб'єктів дає змогу покривати потреби у виробничих послугах усіх членів кооперативу, при цьому несучи менші витрати, ніж придбання техніки самостійно.

Процес створення та діяльність сільськогосподарських кооперативів регулюється законодавством України, зокрема Законами України «Про кооперацію» [56] і «Про сільськогосподарську кооперацію» [50]. Згідно із другим законодавчим актом сільськогосподарський обслуговуючий кооператив слід розглядати як об'єднання виробників сільськогосподарської продукції для надання послуг як членам кооперативу, так і іншим суб'єктам господарювання для забезпечення здійснення їхньої основної діяльності [51].

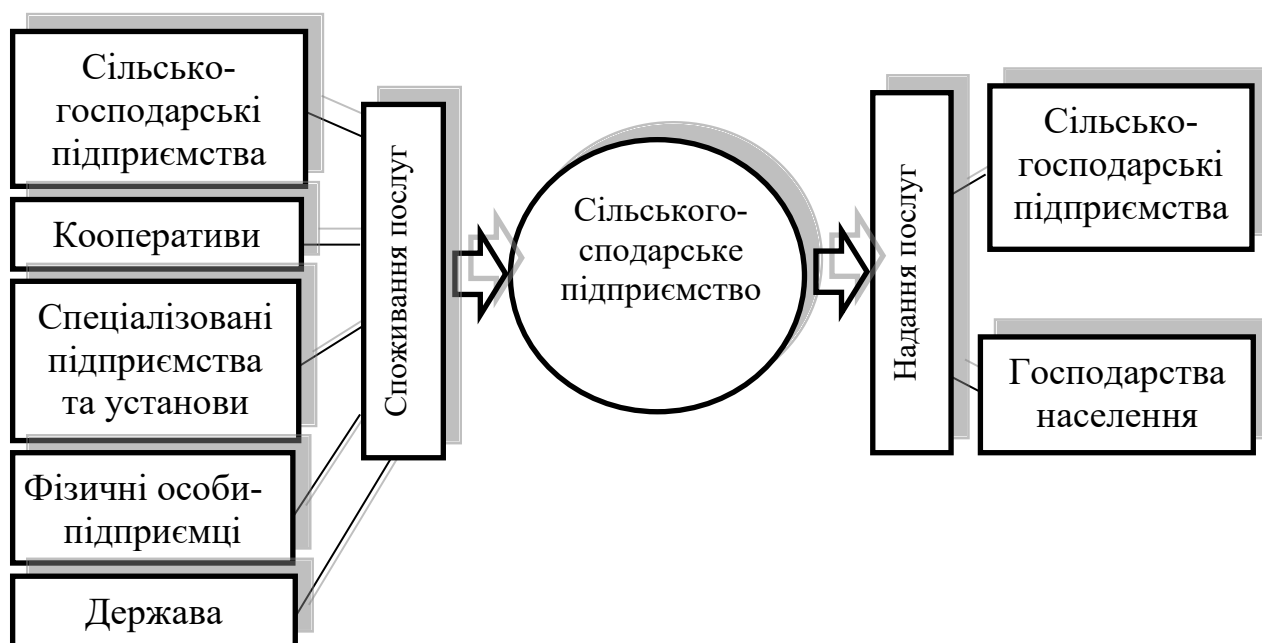


Рис. 3.17. Місце сільськогосподарського підприємства на ринку послуг*

*Джерело: власна розробка.

Створюють сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, в першу чергу, з метою підтримки сільськогосподарських товаровиробників та для здійснення ефективного обслуговування їх основного виробництва, заощаджуючи при цьому кошти.

До основних функцій сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу віднесемо:

- ❖ підвищення ефективності діяльності його учасників унаслідок концентрації ресурсів (в т. ч. й фінансових), та можливості зосередитися на виробництві кількох конкретних видів продукції;
- ❖ одержання додаткових доходів, зокрема прибутку не лише від виробництва сільськогосподарської продукції та її реалізації, а й від споріднених йому видів діяльності;
- ❖ запровадження маркетингового принципу ціноутворення шляхом зменшення в ціні аграрної продукції проміжних ланок, що контролюються іншими суб'єктами аграрного бізнесу;
- ❖ розвиток конкурентного середовища на аграрному ринку, стабілізація і гарантування ринків збуту сільськогосподарської продукції та каналів постачання, пошук нових споживачів і постачальників;
- ❖ надання професійних маркетингових послуг членам кооперативу з одночасною економією трансакційних витрат [52-53] при взаємодії з контрагентами аграрного ринку та зменшення ризиків у сфері агробізнесу;
- ❖ створення у сільській місцевості нових робочих місць, професійно-освітня, консультативна, науково-практична діяльність та задоволення потреб селян у фінансових, технологічних, соціально-культурних і побутових послугах.

На вітчизняному ринку виробничих сільськогосподарських послуг спостерігаємо також присутність таких суб'єктів ринку – надавачів послуг, котрі є фізичними особами, але юридично не зареєстровані. Вони мають у своєму користуванні землі, володіють сільськогосподарською технікою, здійснюють діяльність з надання виробничих сільськогосподарських послуг на комерційній основі іншим виробникам сільськогосподарської продукції, але інформація про їхню діяльність ніде не відображена. Фактично має місце явище під назвою «чорний ринок виробничих сільськогосподарських послуг».

Основними мотивами підприємницької діяльності селян можна вважати:

- ❖ бажання заробляти більше грошей з тим, щоб забезпечити краще життя собі і своїй сім'ї. Вища дохідність діяльності, ніж сільськогосподарської, створює нові можливості і шанси, що у свою чергу є імпульсом подальшого розвитку. Важливим є й питання залучення членів сім'ї в господарську діяльність як через забезпечення їм повної зайнятості, так і через допомогу у веденні діяльності;
- ❖ задоволення потреби в незалежності і виділення (вирізнення) серед сільської спільноти;

- ❖ формування незалежності від стихійних лих, ризиків поломок інвентарю, оскільки дохід від власного підприємництва значно меншою мірою залежить від випадкових чинників, аніж сільськогосподарська діяльність;
- ❖ забезпечення зайнятості в періоди з меншою напруженістю праці в домогосподарстві.
- ❖ Для ринку виробничих сільськогосподарських послуг характерна низка особливостей:
- ❖ виробничі сільськогосподарські послуги є одним з основних компонентів виробничої діяльності всіх без винятку суб'єктів господарювання аграрної сфери;
- ❖ виробничі сільськогосподарські послуги стоять на одному рівні зі засобами і ресурсами виробництва, беруть безпосередню участь у виробничому процесі, а свою вартість переносять на вартість готової сільськогосподарської продукції;
- ❖ в умовах ринкової економіки діяльність з надання виробничих послуг є одним із додаткових джерел отримання доходів сільськогосподарськими підприємствами;
- ❖ особливість аграрної господарської діяльності полягає в тому, що сільськогосподарське виробництво ґрунтується на використанні землі як основного засобу виробництва – відповідно і надання-споживання виробничої послуги прив'язано до землі, тобто здійснюється на певній конкретній території;
- ❖ виробничо-господарська діяльність сільськогосподарських підприємств має чітко виражений зональний характер і розвинуту галузеву спеціалізацією, котра в сільському господарстві полягає в диференціації напрямів виробничо-господарської діяльності суб'єктів аграрного господарювання залежно від їх територіального розташування та поділу галузі на окремі види виробництва. Таким чином споживання того чи іншого виду виробничої сільськогосподарської послуги залежить від спеціалізації господарства.

Однією із основних особливостей виробничих послуг, що відрізняє їх від інших категорій послуг, є те, що вони застосовуються лише в чітко визначений момент і у встановленій послідовності, відповідно до технології виробництва продукції. Інакше кажучи, якщо наприклад, перукарські послуги чи послуги таксі можна отримувати в будь-який зручний для споживача момент часу, то виробничі сільськогосподарські послуги надають у певній послідовності: доставка насіння → сівба → збір урожаю. Змінити порядок споживання послуг у сільському господарстві неможливо. Ба більше, в сільському господарстві при використанні виробничих послуг повинні враховуватися такі чинники, як сезонність та

природно-кліматичні умови. Так, скажімо, посів озимих зернових культур здійснюють лише восени.

Розглядаючи застосування виробничих сільськогосподарських послуг у процесі створення сільськогосподарської продукції, пропонуємо класифікувати останні за критерієм необхідності у виробничому процесі на:

- ❖ виробничі послуги, без використання яких процес виробництва є неможливим;
- ❖ виробничі послуги, без яких виробництво можливе.

Власне, до першої з категорій пропонуємо віднести основні технологічні процеси в рослинництві: оранка, сівба, збір урожаю тощо. До виробничих послуг, без яких виробництво продукції можливе, пропонуємо віднести послуги, які застосовують для підвищення продуктивності – внесення добрив, обприскування та ін. Без застосування виробничих послуг другої групи сільськогосподарські культури виростуть і дадуть урожай, проте його обсяги будуть значно нижчими, ніж у господарствах із застосуванням таких послуг. Те саме стосується і галузі тваринництва.

У сільськогосподарському виробництві характерним є явище «замінності послуг». Зокрема, у виробничому процесі одну й ту саму технологічну операцію можна здійснювати кількома способами – застосовуючи сільськогосподарську техніку або вручну. Таке явище (замінність) можна трактувати і як можливість замість однієї послуги застосовувати іншу, якщо це дозволяє технологія виробництва (наприклад, інколи оранку замінюють культивацією, чи навпаки).

На споживання (надання) виробничих послуг у рослинництві впливає низка чинників (рисунк 3.18).



Рис. 3.18. Чинники, що впливають на споживання виробничих послуг у рослинництві*.

*Джерело: власна розробка.

Одними з найважливіших є *природно-кліматичні та географічні* умови. До них належать природні різновиди ґрунтів, рельєф місцевості, температурний режим, кількість опадів тощо. Ці чинники найістотніше впливають на розміщення сільськогосподарських культур і спеціалізацію виробництва, а отже, й визначають, які види виробничих сільськогосподарських послуг споживатимуться в господарствах тієї чи іншої місцевості.

Біологічні чинники. Сюди слід віднести біологічні властивості сільськогосподарських рослин, як вегетаційний період загалом, так і тривалість фаз розвитку зокрема, співвідношення основної та побічної продукції, фізіологічні властивості рослин. Так, не можна надавати виробничу послугу «оранка», якщо культура вже посаджена і необхідно в цей момент вже вносити добрива.

Ще однією групою чинників, що впливають на формування пакета виробничих сільськогосподарських послуг конкретного господарства, є *технологічні чинники*. До них належать: якість виконання попередньої операції, вологість, щільність, питомий опір, забур'яненість ґрунту, його структурний і механічний склад, розмірні характеристики культурних рослин, їх вологість, полеглість, дози внесення добрив, пестицидів, їх фізико-механічні характеристики, глибина обробітку тощо.

Важливе значення у формуванні ринку виробничих сільськогосподарських послуг мають *технічні чинники* – експлуатаційна надійність, потужність, тягове зусилля, габаритні розміри, ширина захвату, радіус повороту, колія, маса, годинні та питомі втрати палива, кількість передач та інтервал швидкостей, маневреність, тип робочих органів, місткість баків, висота зрізування, ступінь подрібнення й очищення, втрати зерна.

Енергетичні чинники. До них належать енергетичні еквіваленти тракторів, сільськогосподарських машин, додаткового обладнання, паливно-мастильних та інших матеріалів, за допомогою яких створюються виробничі сільськогосподарські послуги.

Економічними чинниками впливу на споживання виробничих послуг у сільському господарстві є відрахування на податки, амортизацію, оплата за кредит, страхування, зберігання, заробітна плата, вартість технологічних матеріалів, ремонту, технічного й технологічного обслуговування, ринкова вартість (ціна) виробничих послуг та виробленої сільськогосподарської продукції тощо.

До людських і соціальних чинників слід віднести рівень кваліфікації працівників, договірні відносини, інфраструктуру технологічного, технічного, побутового обслуговування, загальножиттєвий рівень тощо.

Слід зазначити, що для виробництва рослинницької і тваринницької продукції використовують неоднаковий набір виробничих сільськогосподарських послуг. Є виробничі послуги, які застосовують практично

для всіх сільськогосподарських культур, і такі, що споживаються в процесі вирощування лише певних рослин. Так, оранка застосовується у виробничому процесі практично для всіх культур, а, скажімо, комбайнування є в технології вирощування зернових і зовсім не підходить для вирощування картоплі. Аналогічно відбувається і в галузі тваринництва: так до усіх, без винятку, груп тварин застосовують виробничий процес – годівлю, а наприклад, доїння до великої рогатої худоби і воно зовсім не доцільне в птахівництві.

Незважаючи на циклічність виробництва продукції, на спади та економічні цикли, попит на виробничі послуги в сільському господарстві завжди буде на високому рівні, оскільки люди завжди хотітимуть їсти, тому виробництво сільськогосподарської продукції завжди триватиме, а цей процес неможливий без споживання виробничих послуг.

Продаж виробничих сільськогосподарських послуг належить до сільськогосподарської діяльності, а фінансові результати від їх здійснення враховують у разі переведення сільськогосподарського підприємства на спеціальний режим оподаткування.

Будь-який суб'єкт економіки, не важливо в якій галузі чи сфері він діє, не повинен вести власну діяльність навмання, необхідно планувати свою подальшу діяльність. Кожне сільськогосподарське підприємство повинно виробити, а відтак і діяти в межах власної стратегії діяльності, визначити цілі та завдання на коротко- та довгострокові періоди. І це стосується не лише підприємств аграрної сфери, а й усіх суб'єктів економіки.

Розробляючи стратегію діяльності на ринку виробничих послуг, сільськогосподарське підприємство має дотримуватися принципів:

1. Така стратегія не повинна суперечити загальній стратегії розвитку підприємства, а, навпаки, бути її складовим елементом і доповнювати;
2. Орієнтуватися на довгострокові цілі підприємства та економічні інтереси його власників;
3. Містити кілька варіантів як можливих альтернативних напрямків розвитку в непостійному динамічному зовнішньому середовищі;
4. Безперервність розробки стратегії, постійна адаптація до змін.

Стратегію діяльності сільськогосподарського підприємства на ринку виробничих послуг розробляють поетапно (*рисунк 3.19*).

Перший етап формування стратегії полягає у з'ясуванні наявного стану підприємства, оснащеності його технічними засобами, виявленні місця господарюючого суб'єкта на ринку виробничих сільськогосподарських послуг. Це дасть змогу визначити доцільність подальшої діяльності сільськогосподарського підприємства зі споживання (чи надання) виробничих послуг.

Наступний етап передбачає встановлення, наскільки ефективною є діяльність на ринку виробничих послуг, чи в повному обсязі задіяні наявні засоби та ресурси щодо забезпечення покриття власних потреб у виробничих послугах і надання послуг іншим суб'єктам господарювання. Тут слід порівняти собівартість спожитих виробничих послуг власного виробництва і вартість залучених виробничих послуг зі сторони, проаналізувати доходи та рівень рентабельності діяльності господарства з надання виробничих сільськогосподарських послуг іншим господарюючим суб'єктам.

На третьому етапі формування стратегії здійснюють розрахунок можливих сценаріїв розвитку підприємства, оцінюють всі можливі варіанти оптимального співвідношення «споживання-продаж» з урахуванням впливу управлінських процесів на них.

Останній етап передбачає вибір оптимального варіанта стратегії діяльності сільськогосподарського підприємства на ринку виробничих сільськогосподарських послуг.



Рис. 3.19. Основні етапи формування стратегії діяльності сільськогосподарських підприємств на ринку виробничих послуг.*

*Джерело: власна розробка.

Розробляючи стратегію подальшого розвитку на ринку виробничих послуг, підприємство ставить перед собою конкретні цілі, які повинні

бути реальними, з встановленням термінів виконання, вираженими в числових розрахунках:

- а) майбутніх обсягів готової продукції;
- б) ресурсів, необхідних для їх виготовлення, включаючи виробничі сільськогосподарські послуги;
- в) інших витрат, що будуть понесені в процесі діяльності господарства;
- г) доходів від реалізації виготовленої продукції та наданих послуг;
- д) інших запланованих доходів;
- е) чистого прибутку підприємства.

Слід також розрахувати можливі показники діяльності сільськогосподарських підприємств з надання виробничих послуг, передусім, скільки виробничих послуг ми можемо надати – у фізичних величинах, вирахувати їх собівартість, спрогнозувати ціну, дохід та рівень рентабельності.

Основними стратегічними цілями сільськогосподарських підприємств на ринку виробничих послуг, на наш погляд, є:

- ✓ зміцнення позиції на ринку виробничих послуг через зростання обсягів надання;
- ✓ суспільний ефект, що полягає у сприянні розвитку території де функціонує підприємство;
- ✓ нарощення виробничого потенціалу підприємств;
- ✓ забезпечення покриття власних витрат, понесених як здійсненням своєї основної діяльності, так і реалізацією виробничих сільськогосподарських послуг.

Роль держави в регулюванні ринку виробничих сільськогосподарських послуг повинна проявлятися в такому:

1. Створення умов для функціонування сільськогосподарських підприємств;

2. Розробка концептуальних засад стратегії державного регулювання ринку виробничих сільськогосподарських послуг, яка повинна охоплювати три етапи:

- ✓ розробку науково обґрунтованої концепції (системи поглядів) розвитку ринку виробничих послуг у сільському господарстві;
- ✓ визначення основних напрямів державного регулювання діяльності з надання виробничих сільськогосподарських послуг;
- ✓ діяльність органів місцевого самоврядування, зокрема у сфері моніторингу земельних ресурсів, легалізації осіб, які надають виробничі послуги, як механізовані, так і інші. Досить часто механізовані послуги надають особи з інших населених пунктів. Питання легалізації є одним з ключових. Воно дасть змогу поповнити місцеві бюджети, встановити економічну справедливість в діяльності жителів села;

✓ здійснення практичних дій щодо реалізації поставленої мети, спрямованої на підвищення ефективності діяльності суб'єктів з надання та споживання виробничих сільськогосподарських послуг.

У процесі формування стратегії діяльності сільськогосподарського підприємства на ринку виробничих сільськогосподарських послуг слід розробити маркетинговий план.

Оскільки ринок послуг пропонує споживачам досить широкий асортимент цих нематеріальних товарів, де кожний вид має свої характерні особливості, то, розробляючи маркетинговий план діяльності, сільськогосподарським товаровиробникам слід враховувати специфічні особливості галузі та сезонність виробництва сільськогосподарської продукції.

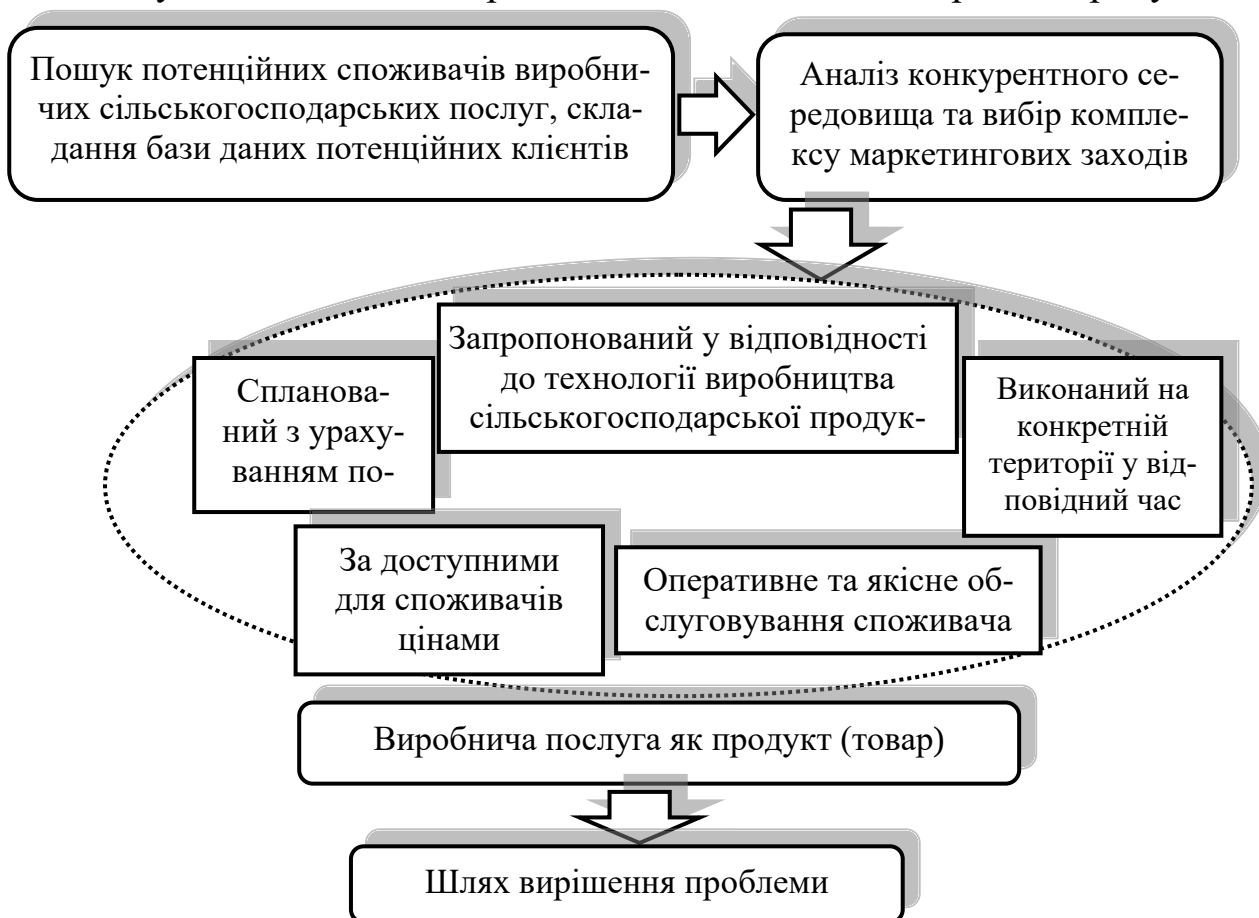


Рис. 3.20. Алгоритм ухвалення маркетингових рішень у просуванні виробничих послуг на ринку.*

*Джерело: власна розробка.

На першому етапі прийняття рішення про вибір маркетингових заходів продавці виробничих сільськогосподарських послуг повинні здійснити моніторинг середовища своєї діяльності й визначити можливих споживачів своєї «продукції». Для систематизації та наявності інформації для подальших управлінських рішень сільськогосподарським підпри-

ємствам – надавачам виробничих послуг доцільно було б скласти базу даних потенційних клієнтів.

Приймаючи рішення про вибір покупця (для підприємства-монополіста на місцевому ринку виробничих послуг), надавачі цього «особливого товару» враховують низку чинників (рисунк 3.21).

На перший погляд, ситуація з тим, що саме продавець вибирає, кому надавати послуги, виглядає дивною, проте вона має місце на ринку виробничих сільськогосподарських послуг (на окремих локальних ринках) і зумовлена низкою особливостей:

- ❖ великою кількістю покупців, здебільшого з невеликими за площею ділянками;
- ❖ обмеженістю ресурсів для надання виробничих послуг;
- ❖ встановленим часовим інтервалом, в період якого необхідно виконати ту чи іншу операцію;
- ❖ різними витратами, понесеними продавцем для виконання однієї й тієї самої роботи на різних за характеристиками ділянках (рельєфом, довжиною гону, якістю ґрунтів тощо).

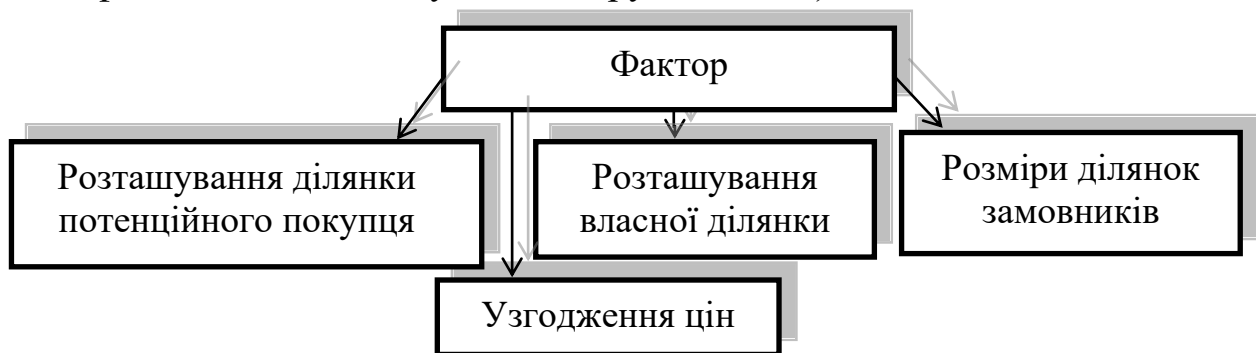


Рис. 3.21. Чинники вибору покупців виробничих сільськогосподарських послуг.*

*Джерело: власна розробка.

Важливе значення для ефективного здійснення сільськогосподарської діяльності має такий чинник, як забезпеченість інформацією. І хоч отримання відповідних знань та вмінь не є послугою, яку прямо застосовують у процесі виробництва, проте вона істотно впливає на нього. Тому виникає необхідність розглянути такий вид послуг, як дорадчі послуги.

Дорадча діяльність пов'язана із забезпеченням товаровиробника інформацією, необхідною для його успішного господарювання, підвищення рівня його знань, сприяння прийняттю правильних рішень та ефективному веденню виробництва [55, с.30].

Основними завданнями діяльності сільськогосподарських дорадчих служб є поширення та впровадження у виробництво сучасних досягнень науки, техніки і технологій, надання сільськогосподарським товарови-

робникам і сільському населенню дорадчих послуг з питань менеджменту, маркетингу, застосування сучасних технологій, розвитку соціальної сфери села, підвищення рівня знань та вдосконалення практичних навичок прибуткового господарювання сільськогосподарських товаровиробників та сільського населення [55].

Одну з основних ролей у рішенні про купівлю-продаж виробничих сільськогосподарських послуг відіграє ціна на них. Формування ціни на виробничі сільськогосподарські послуги у ринковому середовищі відбувається за аналогією до ціноутворення для матеріальних товарів, тобто враховуючи коливання кон'юнктури ринку. Проте є певні відмінності у процесі встановлення цін на виробничі послуги в галузі сільського господарства. На *рисунку 3.22* показано чинники, що впливають на попит та пропозицію виробничих сільськогосподарських послуг, а отже і на ціну.

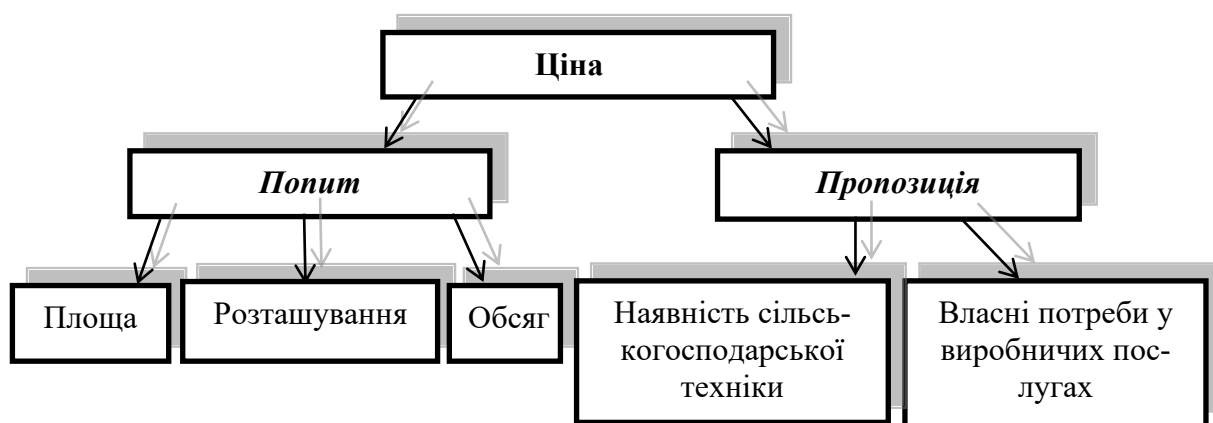


Рис. 3.22. Чинники формування ціни на виробничі сільськогосподарські послуги.*

*Джерело: власна розробка.

Продавці виробничих послуг у сільському господарстві не завжди встановлюють ціни на «свої товари» на рівні їх ринкової вартості. Часто звичним для ціноутворення на ринку виробничих сільськогосподарських послуг є завищення цін на них.

На основі проведених досліджень, стає очевидним, що виробничі сільськогосподарські послуги є «особливим товаром» не лише серед сукупності матеріальних товарів, а й серед самих послуг. Тому й формування цін на них повинно здійснюватися по іншому.

Процес ціноутворення на ринку послуг забезпечує:

- збереження стабільного положення на ринку;
- розширення частки ринку;
- досягнення максимально можливого рівня прибутковості;
- створення іміджу виробника послуг «вищого ґатунку».

В процесі становлення цін на послуги використовують один із трьох методів:

- витратний;
- ринковий;
- параметричний.

Суть першого з них полягає у встановленні цін на послуги виходячи перш за все із витрат, понесених під час її надання. Найбільшого поширення набув варіант витратного методу “середні витрати плюс прибуток”. Продавець оцінює середні витрати, які несе при наданні одиниці послуги, і додає до них певну норму прибутку.

Ринковий метод базується на встановленні надавачем послуги ціни на неї виходячи з середньої ринкової ціни.

Останній метод передбачає формування цін на послуги на основі експертної оцінки її вартості. В цьому випадку можуть застосовувати метод питомої оцінки, метод балів чи метод регресії.

Вибравши метод ціноутворення, продавець визначає не остаточну ціну послуги. На підсумкову ціну можуть вплинути додаткові чинники - дії конкурентів, тимчасове підвищення попиту на послугу. Крім того, ціни можуть диференціюватися для різних сегментів покупців.

На вітчизняному ринку виробничих сільськогосподарських послуг спостерігається таке явище як «тіньовий ринок виробничих сільськогосподарських послуг». Власне тіньовий ринок охоплює всі сфери суспільства, не виключенням є і ринок виробничих сільськогосподарських послуг. Для даного сектора економіки характерним є наявність місцевих ринків нелегальних ринків, розташованих на певній території, де здійснюється купівля-продаж різноманітних товарів і послуг. Така діяльність є несанкціонованою.

Причинами виникнення «чорного ринку», в основному, є нездорових потреб окремих людей і намагання інших нажитися на цьому, тобто бажання отримати прибуток, не здійснюючи при цьому відрахувань у державний та місцевий бюджети.

Несанкціонована діяльність зумовлює розвиток шахрайства, крадіжки, зловживання чиновників владних структур і виникнення мафії.

Боротьба з тіньовою економікою може бути успішною лише при подоланні товарного дефіциту, монопольних явищ у процесах виробництва, обміну, розподілу і споживання. Ніякими адміністративними карними методами при збереженні їхньої економічної бази мафіозні структури побороти не вдасться.

Така ситуація викликана наявністю юридично незареєстрованих громадян, що мають у своєму володінні матеріально-технічні ресурси та здійснюють діяльність з продажу виробничих сільськогосподарських

послуг населенню. Існування такого нелегального ринку виробничих послуг призводить до:

- ❖ недоотримання державним та місцевими бюджетами коштів;
- ❖ нелегальній праці власників технічних засобів та найманих ними працівників;
- ❖ недостовірності отриманої про ринок інформації.

Легалізація процесу надання виробничих послуг непідприємницькими структурами, які володіють відповідними для цього ресурсами дозволить з однієї сторони отримувати додаткові надходження до бюджету у вигляді податків, забезпечити офіційне працевлаштування працівникам зайнятим під час надання виробничих послуг, що є особливо актуальним для сільської місцевості; а з іншої сторони – дозволить продавцям виробничих послуг отримати юридичний та соціальний захист, можливість отримувати пільгові кредити та оформлювати майно в лізинг.

На нашу думку, заходи з легалізації процесу надання виробничих послуг в першу чергу повинні запроваджуватися органами державної та місцевої влади. Для сприяння офіційній реєстрації надавачів виробничих послуг пропонуємо наступні заходи (таблиця 3.32).

Таблиця 3.32

Заходи з легалізації непідприємницьких структур, що здійснюють реалізацію виробничих сільськогосподарських послуг*

Загальнодержавні заходи		Заходи місцевих органів влади	
Законодавче регулювання ринку виробничих сільськогосподарських послуг та ринку праці		Заохочення до легалізації тіньових продавців виробничих послуг шляхом	
Встановлення покарання	Надання гарантій соціального захисту; Встановлення режиму пільгового кредитування	Погашення частини відсотків по кредитах на купівлю сільськогосподарської техніки	Накладання адміністративних штрафів за нелегальну торгівлю послугами

*Джерело: власна розробка.

Алгоритм легалізації непідприємницьких структур, що надають виробничі сільськогосподарські послуги являє собою поєднання наказових та спонукальних заходів, що в комплексі дозволять якщо не повністю вирішити питання нелегальної діяльності в даному напрямку, то значно покращити ситуацію на ринку.

Підсумовуючи відмітимо, що в сукупності концептуальних питань розвитку ринку виробничих послуг в сільському господарстві особливе значення мають стратегічні підходи до здійснення діяльності суб'єктами ринку, використання сучасних методів управління їх діяльністю, що до-

зволить ефективніше використовувати наявний потенціал, а споживачам послуг – отримувати очікувану вартість від їх використання.

Обсяги виробничих послуг, необхідні для виробництва сільськогосподарської продукції, встановлюються на кожному підприємстві самостійно, залежно від запланованих обсягів готової сільськогосподарської продукції. Перелік необхідних виробничих послуг та їх обсягів для вирощування тієї чи іншої сільськогосподарської культури, витрати, понесені на їх залучення, кількість обслуговуючого персоналу та інші показники зазначають у технологічних картах вирощування культур. Аналогічно в господарствах складають технологічні карти у тваринництві.

Необхідні для виготовлення сільськогосподарської продукції обсяги виробничих сільськогосподарських послуг залежать від площі посіву культури та поголів'я тварин. Спрогнозувавши ці показники, можна визначити потреби у виробничих сільськогосподарських послугах на майбутнє.

Господарство прогнозує, які саме культури вирощуватиме і на яких площах, види тварин і поголів'я на майбутній (плановий) період. Від цих показників слід відштовхуватися в плануванні потреб у виробничих послугах.

Загальну потребу виробника сільськогосподарської продукції у виробничих послугах ($X_{\text{заг}}$) можна відобразити таким чином:

$$X_{\text{заг}} = X_1 + X_2 + \dots + X_n, \quad (3.1)$$

де X_1 ; X_2 ; ... X_n – необхідні обсяги виробничих послуг для вирощування кожної сільськогосподарської культури чи виду тварин.

Цей показник можна визначити за такою формулою:

$$X_{\text{заг}} = (a_1 + a_2 + \dots + a_n) \times Y_1 + (b_1 + b_2 + \dots + b_n) \times Y_1 + \dots + (z_1 + z_2 + \dots + z_n) \times Y_n \quad (3.2)$$

де $a_1, a_2, \dots, a_n$ – потреба у виробничій послугі a в сільськогосподарському підприємстві для вирощування культур чи тварин $1, 2, \dots, n$;

$b_1, b_2, \dots, b_n$ – потреба у виробничій послугі b в сільськогосподарському підприємстві для вирощування культур чи тварин $1, 2, \dots, n$;

$z_1, z_2, \dots, z_n$ – потреба у виробничій послугі z в сільськогосподарському підприємстві для вирощування культур чи тварин $1, 2, \dots, n$;

$Y_1, Y_2, \dots, Y_n$ – витрати, понесені споживанням виробничої сільськогосподарської послуги $1, 2, \dots, n$.

Можливості самозабезпечення потреб у виробничих сільськогосподарських послугах у кожного підприємства є різними та залежать від низки чинників:

- ✓ обсягу виробництва сільськогосподарської продукції;
- ✓ рівня забезпеченості технічними засобами (сільськогосподарською технікою);

- ✓ наявних фінансових ресурсів та купівельної спроможності на ринку сільськогосподарської техніки;
- ✓ кваліфікації персоналу, що бере участь у процесі виробництва послуг тощо.

У разі залучення виробничих сільськогосподарських послуг зі сторони, споживачі, обираючи постачальників, враховують низку чинників (рисунк 3.23).

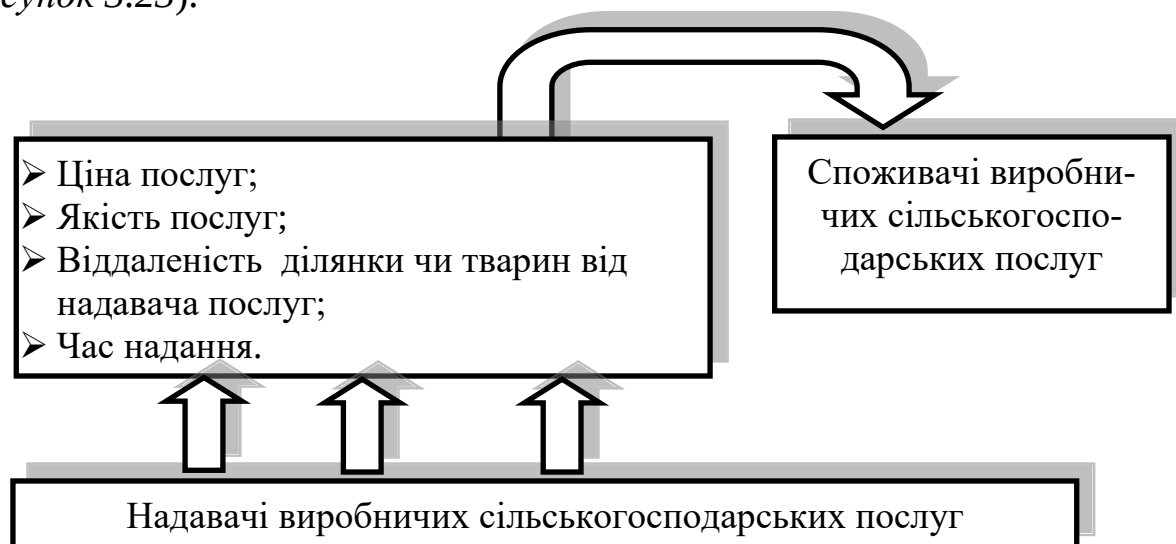


Рис. 3.23. Чинники, що впливають на вибір постачальника виробничих сільськогосподарських послуг.*

*Джерело: власна розробка.

Ціна та якість є основними складовими конкурентоспроможності товару. Оскільки виробнича сільськогосподарська послуга в момент її залучення від інших суб'єктів господарювання за своїм економічним змістом є товаром, то відповідно всі властивості, що притаманні цим характеристикам товарів у матеріальній формі, стосуються і нематеріальних товарів – послуг, виробничих сільськогосподарських послуг у тому числі.

Конкурентоспроможність товару зачіпає ще й його подальше обслуговування, а враховуючи те, що процес виробництва та споживання послуг збігаються у часі, і після цього послугою користуватися неможливо, то основними складовими конкурентоспроможності послуг є лише ціна та якість.

Ціна послуги – це сума коштів, що сплачуються споживачами за отриману послугу. Якість – це властивості та характеристики послуги як продукту споживання, що забезпечують задоволення передбачуваних потреб споживачів [38]. Співвідношення «ціна-якість» має вирішальне значення у виборі продавця виробничих послуг для сільгоспвиробників. Проте надання послуг у сільському господарстві та у інших сферах відчутно відрізняється в контексті визначення якості. До прикладу, отримавши перукарські послуги споживач відразу бачить кінцевий результат і

може оцінити наскільки якісну послугу він отримав. Щодо виробничих послуг, то кінцевим результатом по якому можна судити про якість отриманої послуги є готова сільськогосподарська продукція. В даному випадку споживачі часто враховують такий фактор як репутація, тобто наскільки позитивно чи негативно інші споживачі відзиваються про даного постачальника виробничих послуг, або коли постачальник є перевіреним самим споживачем.

Тому великим підприємствам, котрі планують здійснювати діяльність з надання послуг необхідно займатися організацією громадської думки.

Організація громадської думки є управлінською функцією в рамках якої здійснюється порівняння відносин громадськості, співвідношення принципів і прийомів діяльності особи або організації з громадськими інтересами, планування і перетворення в життя програми дій, розрахованих на завоювання розуміння і сприйняття з боку громадськості.

Чинник віддаленості місця надання-отримання виробничої сільськогосподарської послуги також має важливе значення, оскільки, по-перше, в сільському господарстві основне виробництво прив'язане до землі. Крім того переміщення техніки на далекі відстані – це додаткові затрати, що позначаються на кінцевій вартості виробничої послуги.

Однією з основних проблем, яка стримує розвиток фермерського укладу, як показали попередні дослідження, є погана матеріально-технічна оснащеність фермерських господарств. Проблема ускладнюється відсутністю коштів для їх придбання. Тому необхідна розробка такої системи технічного забезпечення фермерських господарств, яка б давала змогу своєчасно проводити всі агротехнічні процеси з найменшими витратами часу, праці та коштів.

Вивчення вітчизняного та світового досвіду показує, що проблема технічної оснащеності фермерських господарств може вирішуватися в декілька способів: за рахунок придбання та використання власних технічних засобів, взаємодопомоги, кооперації чи спільного використання техніки; оренди технічних засобів; прокату техніки; надання технічних послуг зі сторони інших організацій та підприємств; лізингу техніки.

У практиці господарювання фермерів найбільшого поширення набуло використання власної техніки, її прокат та оренда. Формувати економічну систему машин для невеликого за розмірами фермерського господарства в сучасних умовах мало доцільно та некоректно. Проблема зводиться до визначення рівнів потреби господарства в технічних засобах. Перший з них, мінімальний, чи життєво необхідний рівень, передбачає механізацію в кожному господарстві основних польових робіт незалежно від способів одержання технічних засобів – трактора та основних сільськогосподарських машин і знарядь. Такий підхід є реальним,

оскільки фермеру може бути вигідніше одержувати техніку зі сторони, ніж самому її купувати і неповністю використовувати [56].

Обираючи постачальника виробничих сільськогосподарських послуг, доцільно було б проводити *PEST*-аналіз (таблиця 3.23).

Виділяють такі етапи *PEST*-аналізу:

1. Складання переліку зовнішніх стратегічних чинників, що мають високу ймовірність реалізації й впливу на функціонування підприємства;

2. Оцінка значущості (ймовірності здійснення) кожної події для підприємства через присвоєння йому певної ваги від одиниці (найважливіша) до нуля (незначна). Сума значень показника ваги кожного чинника повинна дорівнювати одиниці, що забезпечується нормуванням;

3. Дається оцінка ступеню впливу кожної чинника – події на стратегію підприємства по 5 бальній шкалі: «п'ять» – сильний вплив, серйозна небезпека; «одиниця» – відсутність впливу, загрози.

Таблиця 3.33

Аналіз факторів впливу на вибір постачальника
виробничих сільськогосподарських послуг*

<i>PEST</i>-аналіз факторів макросередовища	
Політика (P)	Економіка (E)
1. Законодавча база, зміни законодавства 2. Державне регулювання конкуренції на ринку виробничих сільськогосподарських послуг 3. Податкова політика	1. Загальна характеристика економічної ситуації території, на якій підприємство може здійснювати свою діяльність 2. Курс національної валюти й ставка рефінансування 3. Рівень інфляції 4. Можливості отримання пільгового кредиту для придбання сільськогосподарської техніки 5. Ціни на енергоресурси, зокрема на паливно-мастильні матеріали
Соціум (S)	Технологія (T)
1. Демографічні зміни 2. Зміна структури доходів 3. Активність споживачів	1. Державна технічна політика 2. Значимі тенденції в області інноваційних технологій 3. Нові продукти (швидкість відновлення й освоєння нових технологій)

*Джерело: власна розробка.

Визначаються зважені оцінки множенням ваги чинника на силу його впливу, а відтак встановлюють сумарну зважену оцінку для підприєм-

ства. Сумарна оцінка вказує на ступінь готовності останнього реагувати на поточні й прогнозовані чинники чинників наведено у *таблиці 3.34*.

У цьому випадку оцінка 3,05 показує, що реакція підприємства на стратегічні фактори зовнішнього середовища перебуває на середньому рівні.

Для з'ясування, у кого з конкурентів найсильніше або найслабше становище і наскільки значними є конкурентні переваги одних підприємств над іншими, порівнюють загальні зважені оцінки.

Загальна оцінка конкурентних можливостей дає змогу зробити висновки про те, чи має підприємство конкурентні переваги у порівнянні з кожним із суперників.

Таблиця 3.34

Результати аналізу зовнішніх стратегічних факторів*

Зовнішній стратегічний чинник	Вага	Оцінка	Зважена оцінка
Можливості			
Сприятлива демографічна ситуація	0,05	4	0,20
Розвиток роздрібної мережі	0,10	2	0,20
Державна підтримка малого бізнесу	0,20	5	1,00
Економічна стабілізація	0,15	1	0,15
Загрози			
Посилення державного регулювання	0,15	4	0,60
Конкуренція на внутрішньому ринку	0,10	4	0,40
Нові технології	0,15	2	0,30
Зниження активності споживачів	0,10	2	0,20
Сумарна оцінка	1,0		3,05

Таким чином, стратегічний аналіз оцінки конкурентних можливостей, формування показників конкурентних переваг дають можливість підприємству поліпшити довгострокову ринкову позицію.

Кількість постачальників, які братимуть участь у поставках кожного виду послуги, залежить від необхідних обсягів їх залучення та кон'юнктури ринку. Так, скажімо оранку може виконувати один постачальник, а збирання урожаю – інший. Ці питання повинні вирішуватися комерційною службою підприємств. Якщо підприємство закуповує виробничі послуги в одного постачальника, то можна налагодити тісні ділові контакти й установити взаємовигідні форми ділових відносин, пов'язаних з наданням споживачам знижок з ціни і додатковими формами обслуговування. Однак при цьому значно зростає ймовірність порушення строків споживання виробничої послуги (навіть з незалежних від постачальника причин).

Остаточне рішення про вибір конкретних постачальників приймається після проведення ретельної оцінки економічної ефективності залучення виробничих послуг.

В умовах ринкової економіки прийняття будь-яких управлінських рішень виходить з прагнення отримати не випадковий, а необхідний підприємству результат. Його досягненню передують ряд цілеспрямованих дій, покликаних забезпечити одержання необхідного результату, який би найбільшою мірою враховував інтереси й можливості підприємства в економічних умовах, що складаються. З цієї точки зору планова діяльність як система економічних заходів може бути визначена як уміння передбачати мету і результати діяльності підприємства та які ресурси потрібні для досягнення цих результатів. При цьому планування тісно переплітається із прогнозуванням, що передують плануванню.

Процес планування в максимальній мірі має передбачити всебічне вивчення дійсності, тенденцій та закономірностей розвитку об'єкту планування та середовища його діяльності. Найбільш загальною науковою основою планування є система об'єктивних економічних законів і, в першу чергу, закону попиту та пропонування. В планах підприємства повинні бути реалізовані вимоги цих законів та враховані об'єктивні результати макро- та мікроекономічного аналізу стану та тенденції розвитку умов господарювання.

Планування діяльності на ринку виробничих послуг є таким же важливим, як і здійснення його для основної діяльності сільськогосподарського підприємства.

До принципів планування можна віднести:

- ❖ принцип цільової спрямованості передбачає чітко сформульовані цілі, яких необхідно досягнути. Тобто повинен здійснюватися вибір цілей, а потім вже обґрунтування можливостей їхньої реалізації;
- ❖ принцип участі виходить з постулату про те, що найважливішим продуктом планування є не сам план як такий, а процес планування. Таке твердження ґрунтується на тому, що участь у процесі планування сприяє постійному підвищенню працівниками рівня їх кваліфікації, забезпечує більш повне розуміння економічних наслідків тих чи інших рішень, формує нові навички і знання. Розширюючи пізнавально-фахові можливості окремих працівників, планування підвищує тим самим і можливості підприємства в цілому у вирішенні більш складних завдань;
- ❖ принцип безперервності передбачає організацію максимально часто повторюваного процесу планування, який би оптимально дозволяв реагувати на зміни умов господарювання, що відбуваються (тобто має існувати циклічність планування). Це пов'язано з тим, що невідомість зовнішнього середовища і можливість появи чинників, які раніше не прогнозувалися, чи зміна ступеня їхнього впливу роблять необхідним постійне коригування оцінки очікувань фірми.

Для визначення подальших дій на ринку виробничих послуг пропонуємо сільськогосподарським підприємствам використовувати методику планування діяльності сільськогосподарських підприємств на ринку виробничих послуг, що полягає у визначенні потреби в послугах та порядковості їх надання (рис. 3.24).

Планування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в підприємстві, визначення розмірів посівних площ та кількість утримуваних тварин			
Визначення кількості сільськогосподарських робіт, необхідних для виробництва запланованих обсягів сільськогосподарської продукції на основі використання технологічних карт			
Оцінка наявних ресурсів, що використовуються для виконання робіт та надання послуг			
1. Наявність матеріально-технічного забезпечення в розрізі окремих машин та агрегатів			
2. Відповідний персонал (кваліфікація та навички працівників, які здатні працювати на наявній техніці)			
Порівняння можливих обсягів виконання сільськогосподарських робіт та власних виробничих потреб у них та встановлення на основі цього можливості самозабезпечення у роботах, розмірів нестачі робіт – необхідного обсягу залучених послуг зі сторони			
Здійснення економічних розрахунків вартості здійснення сільськогосподарських робіт самостійно, залучення послуг зі сторони та продажу виробничих послуг іншим споживачам. Вибір найоптимальнішого сценарію дій на ринку виробничих сільськогосподарських послуг			
Сценарій 1. Якщо власні ресурси дозволяють покрити свої потреби, а використання власних робіт є дешевшим ніж залучення послуг, то підприємство покриває свої виробничі потреби, а якщо ще залишаються можливості в виробництві сільськогосподарських робіт то здійснювати їх реалізацію, тобто продаж послуг	Сценарій 2. Якщо власні ресурси дозволяють покрити свої потреби, але використання власних робіт є дорожчим ніж залучення послуг, то підприємству доцільно покрити свої виробничі потреби шляхом купівлі послуг, а власні за можливості спробувати реалізувати іншим виробникам сільськогосподарської продукції.	Сценарій 3. Якщо власні ресурси не дозволяють покрити потреби у роботах (послугах), але виконання їх самостійно є економічно вигіднішим ніж купівля, тоді власні ресурси слід застосувати по максимуму, а решту робіт, яких недостає залучити ззовні.	Сценарій 4. Власних ресурсів взагалі немає і виробничі послуги слід у повному обсязі купувати в надавачів послуг. Вибір найбільш оптимального постачальника виробничих сільськогосподарських послуг

Рис. 3.24. Методика планування діяльності сільськогосподарських підприємств на ринку виробничих послуг*

*Джерело: власна розробка.

На початковому етапі планування господарюючому суб'єкту слід визначитися з майбутніми обсягами виробництва сільськогосподарської продукції на підприємстві (визначити спеціалізацію підприємства – сільськогосподарські культури та тварини, які будуть вирощуватися).

Наступним кроком є складання спеціалістами технологічних карт, відповідно до яких будуть виконуватися сільськогосподарські роботи (агрономи – для рослинництва, зоотехніки – для утримання тварин).

Виробникам сільськогосподарської продукції, до яких належать сільськогосподарські підприємства слід здійснити оцінку власних фінансових, технічних та трудових ресурсів, що можуть бути використані для виконання робіт та надання послуг на сторону. Аналіз власного ресурсного забезпечення пропонуємо робити в кілька етапів:

1) Моніторинг наявності матеріально-технічного забезпечення в розрізі окремих машин та агрегатів, визначення їх технічної справності та можливостей виконувати ту чи іншу технологічну операцію;

2) Оцінка власного персоналу, зокрема встановлення відповідності кваліфікації та навиків працівників, їх здатності працювати на наявній техніці, визначення необхідності найму нових працівників;

3) Визначення рівня своєї забезпеченості фінансовими ресурсами, необхідними для здійснення виробничого процесу та надання послуг [57].

Наступними діями є порівняння можливих обсягів виконання сільськогосподарських робіт та власних виробничих потреб у них та встановлення на основі цього можливості самозабезпечення у роботах, розмірів нестачі робіт – необхідного обсягу залучених послуг зі сторони. На цьому етапі визначають чи має підприємство змогу покрити потреби у сільськогосподарських роботах самостійно, а також у разі неможливості самозабезпечення – необхідні обсяги залучення виробничих послуг у натуральних показниках.

В залежності від результатів всіх попередніх етапів проводять економічні розрахунки, що полягають у встановленні орієнтовної вартості здійснення сільськогосподарських робіт самостійно, залучення послуг зі сторони та продажу виробничих послуг іншим споживачам. За результатами обчислень здійснюють вибір найоптимальнішого сценарію дій на ринку виробничих сільськогосподарських послуг.

Сценарій 1. Якщо власні ресурси дозволяють покрити свої потреби, а використання власних робіт є дешевшим ніж залучення послуг, то підприємство покриває свої виробничі потреби, а якщо ще залишаються можливості у виробництві сільськогосподарських робіт то здійснювати їх реалізацію, тобто продаж послуг.

Сценарій 2. Якщо власні ресурси дозволяють покрити свої потреби, але використання власних робіт є дорожчим ніж залучення послуг, то підприємству доцільно покрити свої виробничі потреби шляхом купівлі послуг, а власні за можливості спробувати реалізувати іншим виробникам сільськогосподарської продукції.

Сценарій 3. Якщо власні ресурси не дозволяють покрити потреби у роботах (послугах), але виконання їх самостійно є економічно вигіднішим ніж купівля, тоді власні ресурси слід застосувати по максимуму, а решту робіт, яких недостає залучити ззовні.

Сценарій 4. Власних ресурсів взагалі немає і виробничі послуги слід у повному обсязі купувати в надавачів послуг. У випадку реалізації цього сценарію управлінському апарату підприємства слід вибрати найбільш оптимального постачальника виробничих сільськогосподарських послуг.

Перелічені вище сценарії є типовими і насправді здійснюючи планування діяльності сільськогосподарських підприємств на ринку виробничих послуг їх може виникнути більше. В такому випадку, керівництву та особам, що прийматимуть рішення слід діяти відповідно до ситуації, що виникає.

Отже, виробничі сільськогосподарські послуги є одним із ключових елементів процесу виробництва сільськогосподарської продукції. Час та обсяги їх надання чітко визначені технологією виробництва того чи іншого виду сільськогосподарської продукції.

Виробничі сільськогосподарські послуги вважаються витратами у сільському господарстві, оскільки їх надання зазвичай пов'язане з зовнішніми джерелами, які забезпечують певні аспекти сільськогосподарського виробництва. Ці послуги можуть включати в себе різні види допомоги та послуг, які сприяють вирощуванню, обробці та зберіганню сільськогосподарської продукції.

Приклади виробничих сільськогосподарських послуг:

1. Оренда сільськогосподарської техніки: Фермери можуть орендувати трактори, комбайни, сівалки та іншу техніку для проведення різних робіт на полі.

2. Застосування агрохімікатів: Послуги з оптимізації використання добрив, пестицидів та інших агрохімікатів можуть забезпечити більш ефективне вирощування культур та захист від шкідників.

3. Послуги зі збирання врожаю: Зовнішні підприємства можуть надавати послуги зі збирання, сушіння та зберігання врожаю.

4. Консультативні послуги: Фахівці з сільського господарства можуть надавати консультації з питань вирощування різних культур, управління господарством, зберігання продукції тощо.

5. Послуги з ірригації: Забезпечення систем ірригації для полів, особливо в умовах недостатнього опадів.

6. Транспортні послуги: Послуги з транспортування сільськогосподарської продукції до ринків або зерносховищ.

Ці витрати можуть бути значними для сільськогосподарських підприємств, оскільки вони допомагають оптимізувати виробництво, збільшити врожайність та покращити якість продукції. Вони враховуються при розрахунку загальних витрат на виробництво сільськогосподарської продукції та можуть впливати на кінцеву вартість продукції на ринку.

Виробничі сільськогосподарські послуги можуть також бути джерелом доходів для аграрних підприємств та осіб, які надають ці послуги. У цьому контексті, послуги можуть стати окремою галуззю бізнесу або додатковим джерелом доходів для сільськогосподарських фермерів. Ось деякі способи, які виробничі сільськогосподарські послуги можуть приносити дохід:

- ❖ Оренда сільськогосподарської техніки: Власники техніки можуть здавати її в оренду іншим фермерам або господарствам, які не мають власної техніки. Це може бути джерелом стабільного доходу, особливо під час пікових сільськогосподарських робіт.
- ❖ Консультативні послуги: Фахівці з сільського господарства можуть надавати платні консультації з питань вирощування культур, управління господарством, використання агрохімікатів та інших аспектів сільськогосподарського виробництва.
- ❖ Послуги з збирання врожаю: Компанії, які спеціалізуються на збиранні та обробці врожаю, можуть отримувати плату за надання цих послуг.
- ❖ Транспортні послуги: Перевезення сільськогосподарської продукції до ринків, зерносховищ та інших місць може бути джерелом доходів для транспортних компаній.
- ❖ Послуги з ірригації: Підприємства, що надають послуги зі забезпечення систем ірригації, можуть отримувати плату за підтримку оптимального рівня вологості на полях.
- ❖ Послуги з обробки ґрунту: Фермери можуть надавати послуги з обробки ґрунту (орання, обробка гребінцями тощо) іншим господарствам.
- ❖ Організація навчальних заходів: Власники ферм можуть надавати навчальні семінари, тренінги та екскурсії для інших фермерів або студентів з сільськогосподарських спеціальностей.

Усі ці можливості можуть бути джерелом додаткових доходів, які доповнюють основний виробничий процес сільськогосподарського господарства.



Література

1. Родіна О.В. Історичний розвиток категорії «витрати». *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. С. 420-424.
2. Ткаченко Н.М., Гуріна Н.В. Історичний генезис понять «витрати» і «затрати»: обліково-економічний аспект. *Ефективна економіка*. 2015. №9. URL: <http://surl.li/kimit> (дата звернення: 10.05. 2023).
3. Фаріон В. Я. Сутність витрат як економічної категорії. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2013. Вип. 1. С. 44-48.
4. Шутько Т. І. Витрати в економічній теорії наукових шкіл. *Економіка та держава*. 2015. № 9. С. 133–135.
5. Гультайчук В. В. Історичні передумови виникнення та розвитку поняття “прибуток”. *Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність підприємств і секторів економіки: матеріали всеукраїнської наук.практ. on-line конф. аспірантів, молодих учених та студентів, присвяченої Дню науки (Житомир, 14 травня, 2014 р.)*. Житомир: ЖДТУ, 2014. С. 29-30.
6. Вислободська, Г., & Калайтан, Т. Історичні аспекти формування категорії прибутку та її сучасна інтерпретація для підприємств готельно-ресторанного бізнесу. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна серія «Економічна*. 2023. № 104. С. 79-88.
7. Гудзенко Н.М. Еволюція поняття «дохід» в економічній науці. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова*. 2014. Т. 19. Вип. 5-6. С. 125-129.
8. Павелко О. В. Теоретичний аспект дослідження сутності поняття «дохід» та особливості його класифікації. *Наукові записки. Серія «Економіка». Фінансова система України*. 2018. Ч. 1 (Вип. 10). С. 285–293.
9. Мусієнко Ю. Ю. Поняття і класифікація доходів та витрат підприємства як основа організації їх управління. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса*. 2022. Том 2, № 14. С. 236-240.
10. Економічні погляди Стародавнього Риму. Історія економічних вчень. *Pidru4niki*. веб-сайт. URL: <http://surl.li/apdsc> (дата звернення: 12.05.2023).
11. Кучер С. В. Еволюція поняття “прибуток” в загальній історії економічних учень. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економіка, управління та адміністрування*. 2009. Вип. 4 (50). 76-78.
12. Лаговська О. А. Бухгалтерський облік розподілу доходів в умовах соціально орієнтованої економіки : організація та методика : дис.. канд. ек.. наук: спец. 08.00.09. Житомир, 2007. 214 с.
13. Chijioke O. C., Aloysius A., Obi D. O. Mercantilism in perspective: a historic review. *Global economy journal*. 2021. Vol. 21, No 01. P. 1-17.
14. Isenmann, M. Money in the economic Thinking of Mercantilism. *Vswg-vierteljahrschrift fur sozial-und wirtschaftsgeschichte*. Vol. 106. Issue 2. 264-265.
15. Стащук О. В., Шептицька Л. Р., Крижанівський С. О. Особливості формування прибутку на підприємстві. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 49. С. 291-296.
16. Лихолат С. М., Маделик П. Р. Економічна сутність прибутку підприємства. *Науковий вісник*. 2006. Вип. 16.2. С. 186-190.
17. Іванчук О. В., Люта О. В. Теоретичні підходи до визначення сутності категорії «Прибуток». *Проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України : матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної on-line-конференції: у 2 ч. (м. Суми, 21–22 листопада 2019 року) / Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС» Сумського державного університету*. Суми: Сумський державний університет, 2019. Ч.1. С. 37-40.
18. Проскурін В. П. Історія економіки та економічних учень. Нариси економічної історії індустріальної цивілізації: Навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 372 с.

19. Гаркуша Н. М., Сідорова Т. О., Цуканова О. В. Дослідження еволюції економічних знань про прибуток. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2013. Вип. 1(17), Ч. 1. С. 11-18.

20. Лепьохіна О. В. Еволюція сучасних теорій прибутку. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2009. № 3 (6). С. 38-43.

21. Загурський О. М., Загурський А. О. Теорія прибутку в українській економічній думці кінця XIX – початку XX ст. Історія нар. госп-ва та екон. думки України. 2011. Вип. 44. С. 78-87.

22. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>

23. Вислободська Г.П. Розвиток виробничих послуг в сільському господарстві. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Львівський національний аграрний університет, Львів, 2017. 213 с.

24. Шаблій О.І., Муха Б.П., Гурин А.В., Зінкевич М.В. Географія: Львівська область. URL: http://geoknigi.com/book_view.php?id=44 (дата звернення: 20.05.2023).

25. Липчук В. В., Липчук Н.В., Солтис О.Г. Підприємництво в розвитку інтегрованого сільського господарства і сільських територій. Львів : Сполом, 2013. 310 с.

26. Система національних рахунків. URL: https://ukrstat.org/uk/metod_polog/menu/01_nr.htm. (дата звернення: 20.05.2023).

27. Cowel D. The marketing of Services. London : Heinemann, 1984. 35 p.

28. Chandler A. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA : MIT Press, 1962. p. 13.

29. Сидорова А.А. Економічний розвиток сфери послуг в Україні та її регіонах. Соціально – економічне розв'язання регіонів України: проблеми науки і практики : монографія. Харьков : ІНЖЕК, 2007. 128 с.

30. Пашук О. В. Маркетинг послуг : стратегічний підхід. Київ: Професіонал, 2005. 560 с.

31. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг. Київ : Альтарс, 2002. 436 с.

32. Маркетинг : підручник / упор. О. Ш. Сидоренко, Л. С. Манарова. [4-те вид.] Київ : Навч. – метод. центр «Консорціум із удосконалення менеджмент освіти в Україні», 2009. 648 с.

33. Шканова О.М. Маркетинг послуг : навч. посіб. Київ : Кондор, 2003. 304 с.

34. Вислободська Г. П. Послуги в сільськогосподарському виробництві. Інноваційні засади сталого розвитку національного господарства : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 21-22 листопада 2014 р. Кам'янець-Подільський, 2014. С. 123–125.

35. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. / Ф. Котлер ; [под общ. ред. Е. М. Пеньковой]. Москва : Прогресс, 1990. 736 с.

36. Ячменьова В.М., Кальченко Л.А. Економічна сутність та класифікація послуг, що направлені на задоволення потреб та бажань людини. Економіка и управление : Теория и практика управления. 2011. №5. С. 44-51.

37. Фролова Т.А. Экономика и управление в сфере социально-культурного сервиса и туризма : конспект лекций. URL: http://www.aup.ru/books/m204/1_2.htm. (дата звернення: 20.06.2023).

38. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (дата звернення: 20.06.2023).

39. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=cfc33978-a539-4286-93c9-2ad7b68eb89a&title=PerelikChinnikhDerzhavnikhKlasifikatoriv>. (дата звернення: 21.06.2023).

40. Князик Ю. М. Стан та перспективи розвитку ринку послуг в Україні / Ю. М. Князик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 767. С. 309–316.

41. Вислободська Г. П. Взаємозв'язок ринку послуг та сільськогосподарського виробництва. Наукові здобутки на шляху до вдосконалення економіки країни : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. 7–8 серпня 2015 р. Дніпропетровськ, 2015. С. 44–46.
42. Економічний інтернет-словник. URL: <https://ekonomichnij-slovnik.slovaronline.com/> (дата звернення: 20.05.2023).
43. Онисько С. М., Марич П.М. Фінанси підприємств : підручник. Львів : Магнолія 2006, 2010. 367 с.
44. Фінанси підприємств : підручник за ред. А. М. Поддєрьогіна. Київ. : КНЕУ, 2001. 460 с.
45. Організація і планування сільськогосподарського виробництва : підручник / за ред. М.М. Ільчука та Л. Я. Зрібняка. Вінниця : Нова Книга, 2009. 456 с.
46. Експлуатація машин і обладнання : Навч. посіб. / Ружицький М.А., Рябець В.І., Кішашко В.М. та ін. Київ : Аграрна освіта, 2010. 617 с.
47. Євтушенко А.Ф., Радіонов М. Т. Організація та економіка ветеринарної справи. Київ : Арістей, 2004. 284 с.
48. Поперечний С. І., Бабич Л.В. Маркетингова діяльність у сфері ветеринарних послуг. Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С. З. Гжицького. 2012. №2 (Т. 14). С. 93-99.
49. Про ветеринарну медицину : Закон України від 25 черв. 1992 р. №36. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2498-12>. (дата звернення: 02.06.2023)
50. Економічна теорія: Політекономія : підручник / В.Д. Базилевич, В.М.Попов, К.С.Базилевич, Н.І.Гражевська. Київ : Знання-Прес, 2007. 719 с.
51. Спащенко Г. М. Нормативний підхід до тлумачення поняття «Ринок як суб'єкт господарювання». Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого. 2013. №2 (13). С. 64–72.
52. Колодійчук В. А. Трансформаційні та трансакційні логістичні витрати у зернопродуктовому підкомплексі АПК / В. А. Колодійчук // Економіка АПК. – 2015. – № 4. – С. 47–52.
53. Kolodiichuk, V. A. (2017). Management of logistical expenses of the AIC enterprises. Scientific Bulletin of Polissia, 10(2), 164–169. <http://ir.stu.cn.ua/123456789/15201>
54. Вислободська Г. П. Еволюція ринку виробничих сільськогосподарських послуг в Україні. Актуальні напрями забезпечення ефективності економіки країни : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 10–11 червня 2016 р. Запоріжжя, 2016. С. 26–28.
55. Про кооперацію : Закон України від 11 лист. 2004 р. №5. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1087-15/ed20110507>. (дата звернення: 02.06.2023).
56. Про сільськогосподарську кооперацію Закон України від 1997 р. №39. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469/97-вр>. (дата звернення: 02.06.2023).
57. Колодійчук В. А. Функціонально-вартісний аналіз у системі управління логістичними витратами підприємств зернопродуктового підкомплексу АПК. Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. 2014. Т. 2. № 10. С. 327–335.
58. Атамас О. П. Сутність виробничого обслуговування та напрями його розвитку в аграрному секторі економіки. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2012. Вип. 11 (46). С. 97–103.
59. Колодійчук В. А. Ідентифікація логістичних витрат у зернопродуктовому підкомплексі АПК [Електронний ресурс] / В. А. Колодійчук // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 2. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_2_31.-pdf.
60. Липчук В.В. Стан, проблеми та шляхи покращення технічної забезпеченості фермерських господарств : монографія / В.В. Липчук, О.С. Прокопишин, Л.Б. Гнатишин. Львів : Сполом, 2012. 224 с.

