

Міщук Є.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування,
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна
mishchuk.kneu.edu.ua
ORCID: 0000-0003-4145-3711

Шепелюк В.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування,
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна
shepeliuk@kneu.edu.ua
ORCID: 0000-0001-6270-5936

Дем'яненко К.О.

магістр спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Криворізький національний університет
м. Кривий Ріг, Україна
kdemyanenko10@gmail.com

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «ДОХІД ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПОСЛУГ» І ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇХ ПОКРАЩЕННЯ

Mishuk Evgenia,

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate professor of Department of Accounting, Taxation, Public Governance and
Administration,
Kryvyi Rih National University,
Kryvyi Rih, Ukraine,
mishchuk.kneu.edu.ua
ORCID: 0000-0001-6270-5936

Shepeliuk Vera,

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate professor of Department of Accounting, Taxation, Public Governance and
Administration,
Kryvyi Rih National University,
Kryvyi Rih, Ukraine,
shepeliuk@kneu.edu.ua
ORCID: 0000-0001-6270-5936

Demianenko Karyna

Master of specialty 071 «Accounting and Taxation»,
Kryvyi Rih National University,

THEORETICAL ASPECTS OF STUDYING THE CONCEPT OF «REVENUE FROM THE PROVISION OF SERVICES» AND PROPOSALS FOR THEIR IMPROVEMENT

Анотація. Формування оптимального доходу підприємств у розмірах, необхідних для покриття його поточних витрат, сплати податку і отримання прибутку, що дає змогу забезпечити розширене відтворення, є необхідною умовою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання. Забезпечення управління своєчасною інформацією про доходи є запорукою успішного проведення такого аналізу. Тому основними завданнями організації обліку та контролю доходів діяльності підприємства є правильне і своєчасне визначення та достовірна оцінка доходів підприємства; організація документального оформлення доходів; забезпечення контролю за виконанням договорів на реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг); розробка графіку документообігу інформації про фінансові результати підприємства та ін. У нинішній час не існує жодної організації чи підприємства, для якого б не було мети досягнути максимального прибутку й отримати дохід від діяльності. Прибуток — це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Отже, отримання доходів прямо пропорційно впливає на суму одержаного прибутку, тобто на досягнення основної мети підприємництва. Тому всі об'єкти підприємницької діяльності прагнуть одержати якнайкращі результати за цими показниками і створити такі умови для економічно вигідної роботи, щоб зменшити витрати, в результаті чого дістати вищий дохід. Важливим при цьому залишається розуміння сутності поняття «дохід», що ускладнюється існуванням розбіжностей у його тлумаченні економічною теорією, бухгалтерським і податковим обліком. Кожне підприємство проходить три етапи господарської діяльності: заготівля, виробництво, реалізація. Саме від реалізації продукції, товарів чи надання послуг залежить подальша спроможність підприємства, адже метою кожної фірми є отримання максимального доходу від реалізації продукції (товарів, надання послуг).

Ключові слова: дохід, послуги, товари, підприємство, дохід від реалізації послуг, фінансовий результат.

Summary. The formation of the optimal income of enterprises in the amounts necessary to cover its current costs, pay taxes and generate profit, which allows for extended reproduction, is a necessary condition for the functioning of any economic entity. Ensuring the management of timely information about income is the key to the successful conduct of such an analysis. Therefore, the main tasks of the organization of accounting and control of the company's income are: correct and timely determination and reliable assessment of the company's income; organization of income documentation; ensuring control over the execution of contracts for the sale of products (goods, works, services); development of a document flow schedule of information about the company's financial results, etc. At the present time, there is no organization or enterprise for which the goal would not be to achieve maximum profit and receive income from its activity. Profit is the amount by which revenues exceed related expenses. Therefore, the receipt of income directly proportionally affects the amount of profit received, that is, the achievement of the main goal of entrepreneurship. Therefore, all objects of entrepreneurial activity strive to obtain the best possible results based on these indicators and create such conditions for economically profitable work in order to reduce costs and, as a result, to obtain more income. At the same time, it is important to understand the essence of the concept of «income», which is complicated by the existence of differences in its interpretation by accounting, tax accounting and economic theory.

Every company goes through 3 stages of economic activity in the course of its activity: procurement, production, and sale. It is from the sale of products, goods, or the provision of services that the further capacity of the enterprise depends, because the goal of every firm is to obtain the maximum income from the sale of products (goods, provision of services).

Key words: income, services, goods, enterprise, income from the sale of services, financial result.

Коди JEL Classification: L 80, P 24.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На поточному етапі становлення ринкової економіки країни установи здійснюють безпосередню діяльність в умовах нестабільного зовнішнього середовища та змінюваного внутрішнього правового поля. Завдання — забезпечити певні умови діяльності суб'єкта господарювання, яка б не мала негативних наслідків, а саме — збитку. Значної уваги вимагає саме основна діяльність, так як забезпечує лівову частку доходів будь-якої установи. В той же час ефективність управління суб'єкта господарювання має відзначатися рівнем обліково-аналітичного забезпечення системи доходів від здійснення певної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи економіку України, наголосимо, що фінансова діяльність підприємств не може бути ефективною без доцільного та економічно аргументованого планування діяльності до визначення ефективної стратегії збільшення доходів підприємств та оцінки отриманих результатів і їх аналізу.

Аналіз питань обліку доходу від реалізації послуг зосереджено в наукових працях П. Ніколаєва [1], Н. І. Шпунярьської [2], С. В. Мочерного [3, 8], Т. Г. Камінської [4], Б. Д. Гаврилишин, Мочерного [8], В. Раделіуса [9], Пащука О. В. [10]. Опрацювання наукових праць свідчить про важливість обліку доходів у будь-якій діяльності будь-якого підприємства, тому що саме такий показник відіграє важливу роль як економічної категорії діяльності і безпосередньо має провідне значення у формуванні прибутку підприємства.

Методика дослідження. Для вирішення поставлених завдань використано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів дослідження, зокрема: *узагальнення і порівняння* — для встановлення подібності й відмінностей результатів досліджень інших авторів щодо розуміння ними доходу й послуг; *групування показників* — для оперування інформацією щодо видів доходів і послуг, існуючих у науковій літературі; *графічний* — для детальнішого подання інформації тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми та формулювання цілей. Будь-який власник підприємства знає, що головним в бізнесі є непокитне прагнення до виживання в умовах нестійкого зовнішнього середовища. Одним з чинників виживання і подальшого розширення є уміння користуватися інформацією як про власну справу, так і про зовнішні чинники, прямо або що побічно впливають на справу.

Це розширює межі застосування фінансового обліку, з'являються нові його об'єкти, нові користувачі облікової інформації.

Кожна установа, що існує в нинішній час, виробляє продукцію, надає послуги і робочі місця, створює товари, які потім реалізуються на ринку збуту, піс-

ля чого отримують дохід. Актуальність статті має велике значення, через те, що саме на це спрямована діяльність кожної установи, яка займається або хоче зайнятися в майбутньому реалізацією послуг та отримати в результаті дохід.

Виклад основних результатів дослідження. Головним та не менш важливим теоретичним питанням економічної діяльності є трактування терміна «доходи». Як економічна категорія, дохід визнано потоком фінансових та інших надходжень за одиницю часу, який також формується з пофакторних елементів — виручка, заробітна плата, відсоток і рента [1].

Процес утворення доходу на підприємствах, а також його розмір залежать від різноманітних факторів (рис. 1).

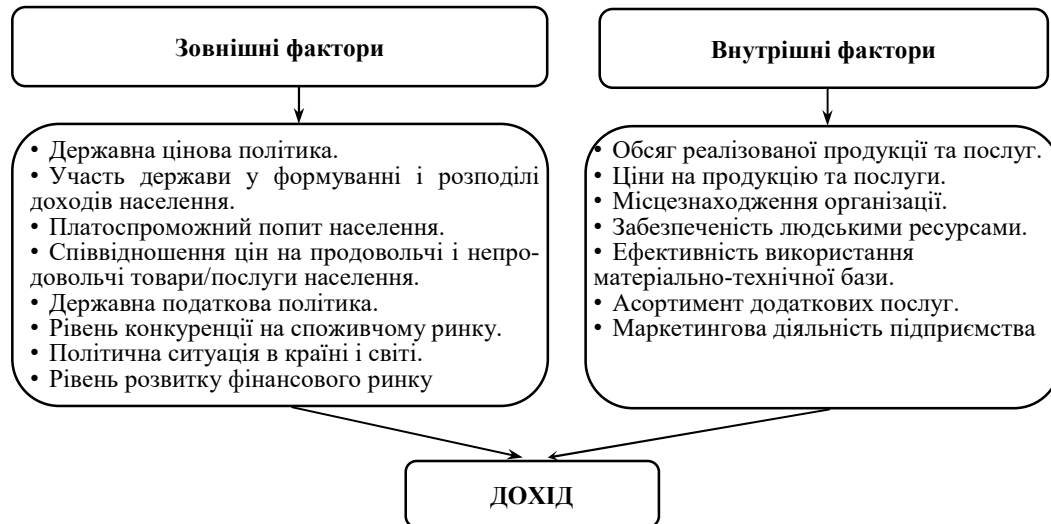


Рис. 1. Формування доходу на підприємстві

Джерело: згруповано авторами на підставі [1].

Отримання доходів — це показник того, що послуга підприємства добута споживачем і задовольняє вимоги попиту ринку, а також інші характеристики та властивості. Отримання доходу установою — значущий фактор, який показує фінансову спроможність за умови, що розмір таких доходів буде вищим за витрати у звітний період [2].

Деякі наковці економічної теорії трактують термін «дохід» неоднозначно:

1) дохід — визначена кількість грошових коштів, матеріальних благ чи послуг, отриманих фізичною особою, підприємством чи економікою в цілому за певний проміжок часу [2];

2) дохід у глобальному розумінні визначається як грошові або натуральні надходження до суб'єктів господарської діяльності [3];

3) дохід у менш ширшому значенні — це потік грошових надходжень за одиницю часу (годину, тиждень, місяць, рік) [4];

4) дохід — різниця між виручкою від реалізації продукції, товарів, та надання послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут продукції [5].

Поняття «доходи» досліджували різні вчені в різні періоди історії виходячи із термінів, які наведені у законодавчих актах.

Так, А. Сміт зазначав такі категорії доходів: рента, оплата праці, прибуток. Дохід так само, як і заробітна плата, має залежність від рівня грошового забезпечення країни [2].

Й. Шумпетер у працях визначав дохід як виплату за нововведення, яку може отримати той, хто першим за всіх застосує нововведення [3].

М. Фрідмен заснував концепцію перманентного доходу — це вид доходу, який споживач може отримувати протягом певного тривалого часу [3].

Г. Вознюк, А. Загороднюк трактують дохід як різницю між виручкою від реалізації товарів (робіт, послуг) і собівартістю матеріальних витрат на виробництво і збут даного товару. До складу матеріальних витрат під час визначення доходу має зараховуватися ціна використаних у процесі виготовлення МВКП та енергії, а також амортизаційні відрахування, кошти на соцстрахування та ін. виплати. Доходи установи мають відмінності від прибутку на суму оплати праці робітників: дохід = прибуток у сумі з заробітною платою працівників [3].

Т. Г. Камінська вважає, що доходами підприємства визнаються зростання економічних вигід протягом звітного періоду внаслідок надходження активів та збільшення їх вартості або ж зменшення зобов'язань, яка приводять до збільшення капіталу організації, за винятком внесків власників [4].

Податковим кодексом України встановлено, що «дохід — це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формі як на території України, її континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами» [5].

Отже, з огляду на наведені вище поняття, можна зробити висновки, що бачення поняття «доходу» у кожного із науковців в різні часи абсолютно неодноточні, проте сутність доходів у різних аспектах одна й та сама.

Усі визнані доходи у бухгалтерському обліку класифікують за групами, як це показано на рис. 2 [6].

Поняття «послуга» не розкрито у жодному з нормативних актів. У загальному ж розумінні послуга — це матеріальний / нематеріальний результат діяльності, який підприємство надає споживачу згідно з дотриманням певних умов щодо отримання цього результату [7].

У наукових працях Ф. В. Уколов вважав послугою ніщо інше, як корисну дію споживчої вартості товару чи саме праці [8].

В. Руделіус [9] трактує поняття «послуга» як вид діяльності, завдяки якому створюються вигоди (матеріальні / нематеріальні) або ж утворюється їх поєднання, що підприємство надає споживачу в обмін на грошові або інші матеріальні цінності.

О. В. Пащук [10] має такий підхід до визначення «послуга», що це вид економічної діяльності, який утворює цінність і забезпечує визначення значної кількості переваг для споживача у визначений час і в певному місці в результаті значних або незначних дій, що були направлені на отримання послуги чи товару.

Отже, поняття «послуга» набуває достатнього різноманіття у наукових працях і не має загальноприйнятого визначення у нормативно-правових актах.

Група 1. «Доходи від реалізації продукції (ТРП)»	→	Загальний дохід (виручка від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг, без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків
Група 2. «Інший операційний дохід»	→	Суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (ТРП); дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій)
Група 3. «Дохід від участі в капіталі»	→	ДВІД, одержані від фінансових операцій, дохід від інвестицій в асоційовані підприємства, дохід від спільної діяльності, від інвестицій в дочірні підприємства, дохід від отриманих фінансових операцій, яка виникають у ході ФД підприємства, зокрема ДВІД від ФД
Група 4. «Інші фінансові доходи»	→	Облік доходів, яка виникають у ході фінансової діяльності підприємства, зокрема ДВІД від ФД, яка не обліковуються на рахунку 72 «Дохід від участі в капіталі»
Група 5. «Інші доходи»	→	Доходи, одержані від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів, не операційних курсових різниць та інші доходи, яка виникають у процесі звичайної діяльності (тобто будь-якої основної діяльності підприємства, а також операцій, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення)

Рис. 2. Класифікація доходів

Джерело: упорядковано авторами за [6].

Узагальнюючи існуючі дослідження, послуги можна класифікувати за такими найпоширенішими критеріями:

- 1) специфіка поняття «послуга»:
 - товар як об’єкт комерційної діяльності (платні послуги);
 - дія, спрямована на те, щоб принести користь споживачу (безоплатні послуги);
- 2) склад послуги:
 - прості (одиничні) послуги, цінність яких формується в результаті однорідного виду діяльності (транспортні, освітні, ветеринарні послуги);
 - складні послуги, що складаються з комплексу одиничних послуг, утворюючи додаткову цінність для споживача (туристичні послуги включають транспортні, готельні, екскурсійні, послуги громадського харчування тощо);
- 3) місце послуги у суспільному виробництві:
 - послуги, скеровані на виробниче споживання (транспортне перевезення вантажів, інжиніринг та ін.);
 - послуги, скеровані на особисте споживання (туризм, готельний сервіс та ін.);
- 4) роль у суспільстві та в інфраструктурі економіки:
 - послуги, яка задовольняють споживчі потреби населення (побутові послуги, послуги охорони здоров’я та ін.);
 - послуги, яка мають інфраструктурний характер (фінансові, торгово-посередницькі послуги, франчайзинг та ін.);

- 5) масовість клієнтури:
- індивідуальні послуги (індивідуальне пошиття взуття, одягу та ін.);
 - групові (послуги надаються одночасно певній групі споживачів, поєднаних випадковим чином — інформаційно-консультативні послуги);
 - масові послуги (послуги громадського харчування, зв'язку та ін.);
- 6) матеріаломісткість послуг:
- матеріальні послуги, яка здебільшого мають речовинний характер (інженерно-технічні, житлово-комунальні та ін.);
 - нематеріальні послуги, яка характеризуються виконанням інтелектуальних дій (інформаційно-консультаційні послуги, послуги освіти);
- 7) характер витрат праці:
- послуги, що потребують праці висококваліфікованих фахівців (експертні послуги, послуги науки та ін.);
 - послуги, що не потребують праці висококваліфікованих фахівців (послуги пралень, хімчистка, фарбування та ін.);
- 8) комплексність надання послуг:
- основні, тобто конкретні види послуг (стоматологічні послуги, продаж білетів та ін.);
 - супутні, яка доповнюють набір основних послуг (доставка товарів за вказаною адресою покупця в процесі роздрібного продажу тощо);
 - допоміжні, яка сприяють сервісному виконанню основної і супутньої послуги (дегустація продовольчих товарів у магазині та ін.);
 - комплексні — набір групи послуг (торговельні, побутові послуги);
- 9) зв'язок із процесом виробництва:
- послуги, яка є продовженням процесу виробництва (ремонт і будівництво житла, ремонт і технічне обслуговування транспортних засобів);
 - послуги, що забезпечують нормальне функціонування процесу виробництва і реалізації продукції (транспортно-експедиційні, торговельні, страхові послуги та ін.);
 - послуги, не пов'язані а процесом виробництва (послуги у сфері культури, санаторно-курортні послуги та ін.);
- 10) призначення послуг:
- виробничі послуги (лізинг, інжиніринг, технічне обслуговування обладнання і устаткування та ін.);
 - розподільчі послуги (торговельні, транспортні, послуги зв'язку ін.);
 - професійні послуги (банківські, фінансові, страхові послуги, консалтинг та ін.);
 - споживчі або масові послуги (послуги, пов'язані з домашнім господарством, дозвіллям, та ін.);
 - суспільні послуги (телебачення, радіо, освіта, культура та ін.);
- 11) соціальний статус клієнтури:
- послуги, адресовані малозахищеним верствам населення (послуги дошкільного виховання, прокатних пунктів та ін.);
 - послуги, скеровані на працююче населення (побутові, соціально-культурні та ін.);
 - елітні види послуг (послуги грального бізнесу, екзотичний і розважальний міжнародний туризм та ін.);

12) вид обслуговування:

- повне обслуговування виробником послуг; можуть надаватися як на умовах стаціонару, так і у вигляді виїзних послуг (медичне обслуговування);
- часткове самообслуговування; виробник наділяє засобами самообслуговування, але, як правило, надає ще й інформаційно-консультативні послуги (бібліотеки, освітні послуги);
- повне самообслуговування; виробник надає споживачу засоби для самостійного задоволення власних потреб (автомобільні заправки, мийки, банкомати, автомати поповнення мобільних рахунків);

13) рівень добровільності:

- добровільні послуги — це ті, що купуються на конкурентному ринку;
- мериторні послуги — це ті, що є корисними, але неусвідомлені споживачем, і тому надаються державними структурами та є безкоштовними для кінцевого споживача (обов'язкова вакцинація дітей, середня освіта, соціальна реклама);
- нав'язані послуги — це послуги, що регламентуються нормами права, вказівками посадових осіб, традиційними соціальними інститутами (ліцензування господарської діяльності, нотаріальні послуги, обов'язкове страхування);

14) віддаленість виробника і споживача послуг:

- послуги, що припускають територіальне віддалення виробника і споживача, надаються за допомогою транспортних засобів (доставка їжі додому);
- послуги, що поєднують виробництво і споживання за місцем виробництва (послуги громадського харчування);
- послуги, що поєднують виробництво і споживання за місцем споживання (прибирання квартир, догляд за дітьми);

15) періодичність надання:

- послуги, що надаються один раз у житті (похоронні послуги, деякі медичні);
- послуги, що рідко надаються (вища освіта, пластична хірургія тощо);
- періодичні послуги (туристичні, оздоровчі та ін.);
- систематичні (флюорографічне обстеження, послуги стоматолога, гінеколога);
- регулярні (послуги пасажирського транспорту, торгівлі, громадського харчування);
- постійні послуги (водо-, електропостачання та ін.);

16) рівень комерціалізації послуг:

- платні послуги;
- безоплатні послуги [11].

Отже, класифікація послуг визначає розподіл їх за певними категоріями, групами, класами, що в результаті потребує глибшого дослідження функціональних особливостей сфери обслуговування на основі систематизації послуг.

Систематизацію послуг найчастіше здійснюють залежно від їх специфічних особливостей та організації торгівлі ними в конкретній сфері споживання, виокремлюючи за певними критеріями відповідні групи. Кожна із груп має комплексний характер, охоплюючи деяку сукупність конкретних послуг, загальна

кількість яких у межах групи може становити від 3–4 до кількох десятків або сотень, утворювати складну багатоцільову систему, призначену задовольняти потреби населення.

Класифікація доходу від послуг у бухгалтерії

Після дослідження класифікацій понять «доходи» і «послуга» ми бачимо, що в сучасних науковців бракує ознак для класифікації доходів від реалізації послуг. Отже, для цілей бухгалтерського обліку доходи від реалізації послуг можна класифікувати за такими характеристиками:

- послуги скеровані на виробниче споживання, а саме — транспортне перевезення вантажів;
- послуги скеровані на особисте споживання (готельний сервіс, туристичний сервіс тощо)
- послуги скеровані на задоволення споживчих потреб населення (побутові послуги, послуги охорони здоров'я, індивідуальний пошив взуття та одягу, клінінг-послуги та ін.);
- послуги скеровані на фінансово-торговельну діяльність;
- послуги нематеріальні та нематеріальні.

Ця класифікація може використовуватися підприємствами, а також фізичними особами-підприємцями для введення аналітичного обліку. Це дасть можливість детальніше проаналізувати отримання доходів від різних послуг та підвищити ефективність прийняття управлінських рішень.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Отже, розглянувши наукові праці різних вчених, оглянувши їх визначення щодо понять «послуга» та «дохід», можна зробити висновки, що наукова база достатньо наповнена різноманітними трактуваннями цих термінів. Щодо доходу, то таке поняття зазначено у Податковому кодексі України та є загальноприйнятим, а от щодо послуги, то тут виникає низка суперечень у визначенні поняття, адже його не зазначено в жодному із законодавчих актів. Вирішення цієї проблеми є фіксування такого поняття, як «послуга» в офіційному законодавчому акті, в результаті чого наукові дослідження не будуть мати дискусійний характер і будуть зводитись до одного і того ж висновку. Також слід приділити уваги трактуванню терміна «дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)». Вирішенням цього є введення окремих термінів для кожного з аспектів діяльності підприємства. Це дозволить розмежувати кожен напрям діяльності і в подальшому дасть змогу більш зручно і швидко працювати на підприємстві.

Список літератури

1. Економічна сутність і зміст категорії «дохід підприємства». Облік і фінанси АПК: освітній портал: веб-сайт. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/ekonomichna-sutnist-i-zmist-kategorii-dohid-pidpriemstva.html>
2. Шпунярьська Н. І. Облік та аудит витрат і доходів операційної діяльності підприємства: методика і організація: маг. р. студ. Тернопіль, 2017. 128 С.
3. Економічна енциклопедія: у 3 т. / гол. ред. С. В. Мочерний та ін. Київ: Академія, 2002. Т. 1. 863 с.

4. Камінська / Т. Г. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорій оціночних характеристик руху капіталу в обліку. *Вісник НУБіП*. 2010. Вип. 154. Ч. 3.
5. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 №2755-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 від 29 листопада 1999 р. № 290. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
7. Що таке послуга: веб-сайт. URL: <https://smarttender.biz/terminy/view/posluga/>
8. Економічна енциклопедія: у 3 т. / гол. ред. Б. Д. Гаврилишин, С. В. Мочерний, О. А. Устенко. Тернопіль: Акад. нар. госп-ва, 2002. Т.3. 952 с.
9. Руделіус В. Маркетинг: підручник. Київ: Навчально-методичний центр Консорціум із удосконалення менеджмент освіти в Україні, 2009. 648 с.
10. Пашук О.В. Маркетинг послуг: стратегічний підхід: навч. посіб. Вид. 2-ге. Київ, 2005. 560 с.
11. Основа класифікації послуг. StudFiles: веб-сайт. URL: <https://studfile.net/preview/9293182/page:4/>

References

1. The economic essence and content of the «enterprise income» category. Accounting and finance of APC: educational portal: website. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/ekonomichna-sutnist-i-zmist-kategorii-dohid-pidpriemstva.html>
2. Shpunyarska N. I. Accounting and auditing of costs and revenues of the enterprise's operational activities: methodology and organization: mag. year of study Ternopil, 2017. 128 p.
3. Economic encyclopedia: in 3 volumes / ch. ed. S.V. Mocherny et al. Kyiv: Academy, 2002. Vol. 1. 863 p.
4. The relationship between income and expenses as a category of the evaluation characteristics of capital movement in the account / T.G. Kaminska. Bulletin of NUBiP. 2010. Issue 154. Part 3.
5. Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine dated 02.12.2010 No. 2755-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
6. National regulation (standard) of accounting No. 15 dated November 29, 1999 No. 290. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
7. What is the service: website. URL: <https://smarttender.biz/terminy/view/posluga/>
8. Economic encyclopedia: in 3 volumes / ch. ed. B. D. Havrylyshyn, S. V. Mocherny, O. A. Ustenko. Ternopil: Acad. born Hosp-va, 2002. Volume 3. 952 p.
9. Rudelius V. Marketing: textbook. Kyiv: Educational and Methodological Center Consortium for Improving Management of Education in Ukraine, 2009. 648 p.
10. Pashchuk O.V. Marketing of services: a strategic approach: training. manual View. 2nd Kyiv, 2005. 560 p.
11. Basis of classification of services. StudFiles: Website. URL: <https://studfile.net/preview/9293182/page:4/>