Список використаних джерел

1. Гуськова Н. Д., Краковская И. Н., Вдовин С. М. Модель и алгоритм разработки и реализации стратегии устойчивого развития региона. *Стратегия развития экономики.* 2013. № 20 (209). С. 18–25.
2. Коновалова І. В. Науково-теоретичні аспекти програмно-цільового підходу в державному управлінні. URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2009-2/doc/2/18.pdf.
3. Макстон Г., Рандерс Й. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. Київ: Пабулум, 2017. 320 с.
4. Мущинська Н. Ю., Сивоконь А. В. Програмно-цільове управління як інструмент формування стратегії інноваційного розвитку регіонів. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4760.
5. Стратегія державної екологічної політики України на період до 2020 року // Офіц. сайт М-ва екології та природних ресурсів України. URL: http://www.menr.gov.ua/index.php/about/strategy.
6. Шарапов О. Д., Дербенцев В. Д., Семьонов Д. Є. Економічна кібернетика. Київ: КНЕУ, 2004. 231 с.
7. Словник економічної афористики / уклад. А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2013. С. 181.
8. Пухова У. М. “Природный капитал”, как часть составляющего природных ресурсов. *Фундаментальные исследования.* 2008. № 2. С. 130–132.
9. Буркинський Б. В, Галушкіна Т. П., Реутов В. Є. “Зелена економіка” крізь призму трансформаційних зрушень в Україні. Одеса: ІПРЕЕД НАН України. Саки: Фєнікс, 2011. 348 с.
10. “Европа 2020” – стратегия социально-экономического развития Европейского Союза на период до 2020 года. URL: <http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/eurobulletin/eurobulet_04 _2010_uk.pdf>.
11. Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 року / схв. Розпорядженням КМУ від 17 жовт. 2007 р. № 880-р. URL: www.zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.
12. Навстречу “зеленой экономике”. Пути к устойчивому развитию и искоренению бедности: докл. ЮНЕП, 2011. URL: <http://www.unep.org/greeneconomy/portals/88/documents/ger/ger_synthesis_r u.pdf>.
13. Національна доповідь “Цілі розвитку тисячоліття. Україна” / М-во екон. України. Київ: б. в., 2010. С. 91, 95, 96–97.
14. Підліснюк В. В., Загірняк М. В., Їркова І. Ф. Стратегія сталого розвитку та змін клімату / за ред. В. В. Підліснюк. Кременчук: Щербатих, 2013. 224 с.
15. The Green Economy. *TUNZA (The UNEP Magazin for Youth)*. 2011. 9, № 4. 24 p.
16. Хлобистов Є. В. Екологічна безпека трансформаційної економіки / відп. ред. С. І. Дорогунцов; РВПС України НАН України. Київ: Чорнобильінтерінформ, 2004. 336 с.

Надійшла до редколегії 15.05.2018 р.

УДК 351+338.2:304

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРИВАТНОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНИ

Вовк С. М.,
к.е.н., доцент кафедри організації вищої освіти;
Степаненко М. В.,
магістр кафедри менеджменту виробничої та невиробничої сфери,
Донецький державний університет управління,
м. Маріуполь

Розглянуто підприємництво як одну з форм прояву ринкових відносин. Проаналізовано законодавчу базу про підприємницьку діяльність, про поставки продукції для державних потреб. Запропоновано механізми державного управління щодо економічної та юридичної складових для фінансування медичних закладів країни.

Ключові слова: приватна медицина, охорона здоров’я, державно-приватне партнерство, приватні установи охорони здоров’я, державні соціальні стандарти, трансформаційні перетворення, господарське товариство.

© Вовк С. М., Степаненко М. В., 2018

Vovk S. M.,
PhD in Sciences Economics,
Associate Professor of the Department of Higher Education Organization;
Stepanenko M. V.,
Master of the Department of Management of the Production and Non-Manufacturing Sphere,
DonNUU, Mariupol

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF PRIVATE MEDICINE IN UKRAINE

In the article entrepreneurship is considered as one of the forms of manifestation of market relations. The legal base on entrepreneurial activity, supply of products for state needs is analyzed. The mechanisms of state administration concerning the economic and legal component for financing medical institutions of the country are proposed.
Key words: private medicine, health care, public-private partnership, private health care institutions, state social standards, transformational transformations, economic partnership.

Постановка проблеми. Підприємництво – одна з чітких форм прояву ринкових відносин. Воно сприяє підвищенню матеріального й духовного потенціалу суспільства, створює сприятливий ґрунт для практичної реалізації здібностей і талантів кожного індивіда, веде до єднання нації, збереження її національного духу та національної гордості.

Головною ланкою цих відносин виступають підприємства (соціальні організації або промислові) будь-якої форми власності. Закон України "Про підприємства в Україні" від 27 березня 1991 р. № 24 (із доповненнями і змінами) дає таке визначення підприємства: "Підприємство – самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідну й комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку (доходу)".

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На важливості наукового пошуку щодо різних складових державного управління приватною сферою в охороні здоров'я наголошують дослідники: В. Лобас, С. Антонюк, І. Бедрик, Я. Радиш, Я. Белінська. Незважаючи на певні розробки дослідників, слід зазначити, що досі залишаються невирішеними чимало питань, пов'язаних з опрацюванням та упровадженням у практичну діяльність ефективних механізмів державного управління приватною медициною в Україні.

Мета статті – розглянути основні детермінанти юридичного та економічного статусу медичних установ та забезпечення фінансування медичних закладів країни.

Викладення основного матеріалу дослідження. На шляху до цього першочергове завдання – це визначення юридичного та економічного статусу нової детермінанти медичних установ та забезпечення їх фінансуванням, виходячи щонайменше з реальних витрат на виробництво медичних послуг. Фінансування на рівні реальних витрат забезпечить фінансову стійкість медичних установ країни, дозволить їм перейти від вирішення проблем виживання до проблем підвищення якості надання медичних послуг.

З економічної точки зору лікувальні установи самостійно здійснюють індивідуальне відтворення, тобто організовують виробництво, для чого наймають робочу силу, купують сировину й матеріали, напівфабрикати в інших підприємств, сплачують за це готівкою або беруть у кредит, користуючись безготівковим обігом, свої товари/послуги продають або тимчасово залишають у себе. Такі фірми, як самостійні господарські одиниці володіють правами юридичної особи, тобто мають право вільно розпоряджатися майном, вхо-

дити в договірні відносини з іншими підприємствами. Вони мають вільний рахунок у банку, де знаходяться кошти, що використовуються для розрахунків з іншими організаціями, на придбання медикаментів, виплати зарплати працівникам тощо. Також готівка заноситься на банківський рахунок своїх підприємств (лікувальних закладів) або інкасується, її використовують для сплати боргів або тримають як резерв для придбання нових закупівель.

Характерні особливості фірми (лікувального закладу):

– по-перше, майнова відокремленість. Лікувальна фірма може володіти власним майном, а також може орендувати або на інших договірних засадах використовувати різні ресурсні елементи: землю, капітал та ін.;

– по-друге, вона має завершений відтворювальний цикл: мобілізує ресурси, перетворює їх та отримує готовий продукт (товар/послугу), реалізує його, а отримані кошти знову використовує для придбання ресурсів;

– по-третє, має самостійні економічні інтереси. Звичайно ж, інтереси найманих працівників і підприємців не можуть у всьому збігатися. Разом із тим усіх дійових осіб фірми зазвичай об'єднує наявність вагомого загального інтересу – швидше виробити продукцію, подорожче її продати й отримати грошовий дохід.

На етапі трансформаційного періоду українська економіка зіткнулася з необхідністю формування умов для інноваційного розвитку медичних фірм, як галузей приватної виробничої сфери. Упровадження зазначених заходів у практичну діяльність вимагає розроблення ринково орієнтованих підходів до дослідження можливостей державно-приватного партнерства як стратегічного критерію підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Підприємництво може здійснюватися як у державному, так і у приватному секторі економіки. Кожен із цих видів підприємництва в медицині має відмітні ознаки, але основні принципи їхнього здійснення багато в чому збігаються. Але як в одному, так і в іншому випадку такої діяльності передбачається ініціативність, відповідальність, інноваційний підхід, прагнення до максимізації ефективності виробництва товарів/послуг.

Державне підприємництво, як показує досвід, що існує, може бути настільки ж ефективним, як і приватне, якщо економічна активність здійснюється на основі державно-приватного партнерства. Головна причина полягає в тому, що функції управління завжди здійснюють конкретні люди. У державно-приватному партнерстві такі функції виконують зацікавлені у процвітанні фірми люди, які мають здібності до менеджерського управління, володіють певним складом розуму, характеру та способу мислення.

Саме приватне підприємництво – це форма здійснення економічної активності від імені підприємства чи підприємця (якщо така діяльність здійснюється без наймання робочої сили).

Тісні зв'язки між державою та підприємницьким сектором випливають із самої суті правової держави і ринкової системи управління. Між тим у союзі держави, в особі його різних суб'єктів, і бізнесу неминуче проявляється суперечність між суспільними і приватними інтересами, забезпеченням особистісних благ і отриманням прибутку. Як вирішуватимуться ці суперечності, як вплине партнерство на соціально-економічні відносини в країні, регіоні, місті, які соціально-економічні наслідки очікують на суспільство в результаті передачі приватному сектору окремих видів виробництв та послуг, що традиційно відносяться до сфер державної відповідальності, залежить

від ступеня зрілості громадянського суспільства, сили держави, розвиненості громадських інститутів контролю діяльності виконавчої влади, прозорості партнерської взаємодії.

Роздержавлення власності – основа сучасних ринкових перетворень господарювання у сфері медичних послуг – зумовило утворення якісно нових проблем, ключова з яких – проблема вибору виду підприємницької практики, індивідуальної або групової. Такий вибір на ринку громадського здоров'я включає в себе вирішення широкого спектра економічних, професійних, юридичних, особистих проблем і має як переваги, так і недоліки. Проаналізуємо деякі можливості з перелічених видів бізнесу.

Індивідуальним підприємцем є особа, яка веде справу за власний рахунок, особисто займається управлінням бізнесом та відповідає за забезпечення його необхідними ресурсами, засобами виробництва, самостійно приймає управлінські рішення. Його винагорода – отриманий у результаті підприємницької діяльності прибуток і почуття задоволення, яке він відчуває від заняття своєю справою. Поряд із цим він приймає на себе увесь ризик втрат на випадок банкрутства його організації.

Кожний дієздатний громадянин, як індивідуальний підприємець, може займатися підприємницькою практикою, без утворення юридичної особи з моменту державної реєстрації. До індивідуальної підприємницької діяльності в охороні здоров'я застосовуються положення Цивільного кодексу (ЦК) України, що регулюють діяльність комерційних медико-виробничих організацій, якщо це випливає із законів, інших правових актів [1].

За своєю суттю поняття "індивідуальна підприємницька діяльність" корінним чином відрізняється від дуже схожого з ним за назвою терміна "індивідуальна трудова діяльність". У Законі України "Про підприємництво" від 7 лютого 1991 р. за № 698-XII (втратив чинність із 1 січня 2004 р., крім ст. 4), який діяв до прийняття ЦК України, під індивідуальною трудовою діяльністю розумілася діяльність, що здійснюється без залучення найманої праці. Тепер це обмеження знято, і медпрацівники-підприємці нарівні з іншими суб'єктами підприємницької діяльності можуть вступати в трудові відносини з потрібними їм працівниками, дотримуючись при цьому положення Кодексу законів про працю України та здійснюючи обов'язкові платежі в позабюджетні соціальні фонди [4].

Для отримання статусу індивідуального підприємця будь-якому громадянину достатньо, пред'явивши свій паспорт, подати до відповідного органу державної реєстрації за місцем проживання заяву за встановленою формою із зазначенням усіх передбачуваних видів його майбутньої підприємницької діяльності та документ, що свідчить про сплату реєстраційного збору.

Медик-підприємець може займатися тільки тими видами діяльності, які перераховано в його реєстраційному свідоцтві. Індивідуальна практика спонукає в людях високу економічну активність і, водночас, відповідальність за результати праці. Міру визначення вартості медичної послуги безпосередньо пов'язано з якістю медичної допомоги. Вона є важливим чинником активізації економічного життя галузі та подолання утриманських настроїв. Індивідуальна відповідальність робить медпрацівника розважливим, діяльним, змушуючи думати про наступний день.

Сьогодні, на тлі реформування охорони здоров'я, особливе місце посідають організаційно-правові форми діяльності сімейного лікаря. З позицій

господарської діяльності, як для держави, так і для населення, вважається важливим, чи є амбулаторія бюджетною організацією, чи приватною установою.

Для бюджетної організації характерна більш жорстка, ніж для приватної установи, регламентація з боку держави господарської та фінансової діяльності. Наприклад, оплата праці медичних працівників регламентується тарифною ставкою, а гроші, отримані від позабюджетної діяльності, може бути спрямовано на неповно профінансовані статті бюджету. Державне майно, на правах оперативного управління, перебуває на балансі установи. Та якщо медична амбулаторія отримує статус окремої установи (навіть на основі державно-приватного партнерства), то вона вже має більше управлінських і майнових прав. Майно, що існує, перебуває на балансі амбулаторії на правах повного господарського ведення, що значно ширше, ніж право оперативного управління. Це дає можливість адекватно реагувати на зміни в соціально-економічній ситуації, залучати додаткові джерела фінансування та ін. Свої стосунки з місцевою владою амбулаторія будує на договірній основі. Фінансування медичної допомоги населенню лікарської дільниці здійснюється як за контрактом, так і за державним замовленням відповідно до Закону України "Про поставки продукції для державних потреб" від 12 березня 1996 р. № 01-08/110 (зі змінами). Амбулаторія поза межами державного замовлення вільна у виборі напрямів діяльності, форм і методів організації оплати праці, що дає можливість досягти високої мотивації в діяльності медичного персоналу. Держава й місцеві органи не мають права втручатися в оперативну діяльність амбулаторії. Права амбулаторії як самостійного господарського суб'єкта визначаються законодавством, статутом та договором.

Крім державного замовлення, амбулаторія сімейної медицини планує свою діяльність на основі договорів:

– із медичними страховими фондами;

– лікувально-профілактичними установами, діяльність яких територіально поширюється на прикріплене до амбулаторії населення;

– підприємствами, установами й організаціями – на додаткове медичне обслуговування працюючих та членів їхніх сімей;

– з іншими окремими юридичними особами.

Амбулаторію сімейного лікаря може бути організовано як підрозділ державної поліклінічної або як самостійну амбулаторно-поліклінічну установу, із правами юридичної особи всіх форм власності, що передбачені Законом України "Про власність" від 7 лютого 1991 р. № 697-XII (зі змінами) [3]. Також може бути самостійним господарськім суб'єктом без організації юридичної особи, на правах підприємця – лікаря загальної практики (рис. 1).

Вони спільно несуть тягар накладних витрат, але при цьому мають свої індивідуальні доходи, що не залежать одні від одних. Деякі юридичні положення, що стосуються спільного майна й витрат на ведення індивідуальної практики, значно простіші, аніж щодо групової практики, хоча останній надається чимало переваг.

Лікар, який практикує індивідуально, на початковому етапі своєї діяльності не тільки витрачає багато грошей і сил, але значно більше ризикує, ніж інші. Той, кому не вдається створити успішну практику або хто незадоволений та хоче змінити роботу або місце проживання, зазвичай стикається з втратою значної частини своїх капіталовкладень.

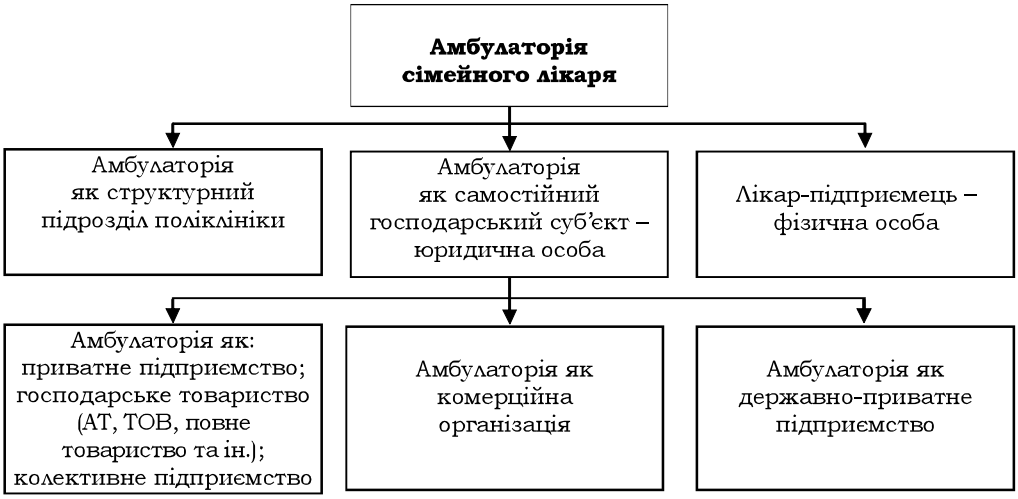

Рис.1. Організаційно-правові форми діяльності амбулаторії сімейного лікаря

Групова практика – це добровільна асоціація лікарів приватної практики, створена, аби спільно відповідати за обслуговування пацієнтів та розподіляти разом зароблені доходи. Істотне значення у визначенні групової практики мають:

– по-перше, товариства, члени яких спільно відповідальні за всіх пацієнтів,

– по-друге, не просто загальне приміщення, де працюють разом лікарі, а конкретна відповідальність за свій обсяг робіт і своїх пацієнтів.

Слід враховувати, що групи фахівців бувають дуже різнорідними: вони відрізняються одне від одного досвідом, рівнем знань, спеціалізацією, принципами розподілу доходів, ступенем незалежності від інших організацій (наприклад, лікарень), а також юридичною структурою (наприклад, просте товариство або корпорація). Як правило, більшість груп розпочинають свою діяльність як асоціація двох лікарів індивідуальної практики, які вирішили стати партнерами. Пізніше вони залучають до своєї роботи нових членів відповідно до потреб і запитів пацієнтів.

Ще одна організаційна форма – групи за типом власності. У цьому випадку лікар, який організував свою практику, наймає на роботу іншого лікаря, сплачуючи йому винагороду. У разі успіху ця угода через деякий час може потягнути за собою прийняття цього лікаря в партнери.

Згідно з положенням, група, об'єднуючи капітали, домовляється про розподіл між собою як прибутків, так і збитків. Члени розподіляють відповідальність за допущені помилки та промахи як у професійному, так і у фінансовому плані. Але не слід перебільшувати значення спільної відповідальності. Тим не менш треба зазначити, що саме вона змушує проявляти особливу увагу до вибору партнерів.

Господарське товариство – це комерційна організація, статутний фонд якої формується одним або кількома фізичними особами і (або) юридичними особами, шляхом внесення ними своїх часток (або повної величини статутного капіталу, якщо засновником виступає одна особа). Як частки можуть розглядатися грошові або матеріальні засоби, інтелектуальний капітал, цінні папери або майнові права, що мають грошову оцінку. Учасниками господарських товариств можуть бути громадяни та юридичні особи.

Повним товариством зветься об'єднання, учасники якого, відповідно до укладеного між ними договору, займаються підприємницькою діяльністю та від імені якого є відповідальними за належне йому майно. Учасниками повних товариств можуть бути індивідуальні підприємці й комерційні організації. Прибуток та збитки повного товариства розподіляються між учасниками пропорційно їхнім часткам у вкладеному капіталі (якщо інше не передбачене установчим договором або угодою учасників) [2].

У командитному товаристві, на відміну від повного товариства, поряд з учасниками, які здійснюють підприємницьку діяльність та відповідають за це своїм майном (повні товариші), є один чи декілька учасників-вкладників (командистів), які не беруть участі в підприємницькій діяльності товариства, але мають ризик збитків, пов'язаних із цією діяльністю, у межах внесених коштів. Повними товаришами в командитних товариствах можуть бути індивідуальні підприємці й комерційні організації, а вкладниками – громадяни та юридичні особи [5, с. 99].

На сьогодні існує чотири форми господарських товариств:

– товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – це різновид об'єднання капіталів, що не вимагає особистої участі своїх членів у справах товариства. Характерними ознаками цієї форми підприємств є розподіл її статутного капіталу на частки учасників і відсутність відповідальності останніх за боргами товариства. Майно, включаючи статутний капітал, належить ТОВ як юридичній особі, не створюючи об'єкта часткової власності учасників;

– товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ) – юридична особа з одним або кількома фізичними особами. Відмінність такої форми господарювання від товариства з обмеженою відповідальністю полягає в тому, що відповідальність за зобов'язаннями поширюється на майно засновника (засновників), а не тільки на його внесок у статутний капітал. Крім того, за наявності двох і більше засновників у дію вступає положення про солідарне несення відповідальності. У разі банкрутства одного з них його відповідальність за зобов'язаннями розподіляється між іншими пропорційно внескам;

– акціонерне товариство (АТ) – добровільна організація юридичних осіб і громадян (у т. ч. й іноземних) для спільної діяльності шляхом об'єднання їхніх внесків і випуску акцій на всю вартість статутного фонду. Акціонерні товариства забезпечують три важливі цілі:

– залучення тимчасово вільних капіталів для організації виробництва, товарів і послуг;

– оформлення такої структури виробництва, що працює безпосередньо на споживача, забезпечує "переливання" акціонерних капіталів із малоефективних підприємств у більш ефективні;

– посилення мотивації праці.

Випуск акцій підприємством з метою мобілізації грошових коштів не змінює його статусу, тобто не перетворюються організаційно-правові процедури: збори майбутніх учасників, визначення статутного фонду, розроблення статуту та його державна реєстрація. Залежно від того, кому належать акції, акціонерні товариства можуть бути державними, кооперативними, громадськими та змішаними. АТ може мати представництва, філії, засновувати дочірні товариства на правах самостійних комерційних організацій.

АТ, учасники якого можуть відчужувати належні їм акції без згоди інших акціонерів, визнається відкритим (ВАТ). Таке АТ має право проводити підписку на випущені ним акції та їхній вільний продаж на умовах, встанов-

лених законом. ВАТ зобов'язане щорічно публікувати для загалу такі відомості, як річний звіт, бухгалтерський баланс, рахунок прибутків і збитків.

Наступним об'єднанням є корпорація. Це форма об'єднання підприємців (або власників капіталу) для спільного ведення господарської діяльності шляхом з'єднання капіталів із метою одержання прибутку. Будь-який лікар, який займається індивідуальною або груповою практикою, може увійти в члени корпорації задля того, щоб отримувати податкові або інші фінансові пільги. Проте об'єднання в корпорації скорочує рух персональної готівки, вимагає значних стартових витрат, що можуть вплинути на взаємини лікарів усередині групи. Прийняти рішення щодо об'єднання в корпорацію – справа нелегка. Тут потрібно ретельно зважувати всі переваги й недоліки.

На початковому етапі підприємницької діяльності більшість лікарів вважають корпоративну форму роботи менш привабливою, оскільки вони воліють отримувати доходи після оподаткування в повному вигляді, а не мати пенсійні пільги та зниження податкової ставки. Якщо лікар вирішив займатися корпоративною практикою і буде працювати разом з іншими лікарями в юридичному та фінансовому плані, що в некорпоративних групах не прийнято, дуже важливо для нього бути конкурентоспроможним щодо інших членів групи та приймати філософію цього об'єднання. З юридичної точки зору, право підприємницької практики настає з моменту державної реєстрації медпрацівника як індивідуального підприємця.

Товариства – організаційна форма підприємництва, коли і організація виробничої діяльності, і формування статутного капіталу здійснюється спільними зусиллями двох або більше осіб (фізичних та юридичних). Кожен із них має певні права і зазнає певної відповідальності залежно від частки у статутному фонді та місця у структурі управління таким товариством.

Господарське товариство – це комерційна організація, що володіє на правах власності відокремленим майном, із поділом на частки статутним або складеним капіталом.

За Цивільному кодексом України товариство може створюватися:

– індивідуальними особами;

– індивідуальними особами та комерційними організаціями;

– комерційними організаціями.

Також серед медичних приватних підприємств існує повне товариство й командитне товариство, або товариство на вірі.

Повне товариство (ПТ) визначається ст. 66 Закону України "Про господарські товариства" (зі змінами й доповненнями). Головна відмінність такого товариства – воно не має статуту, а діє на підставі установчого договору, де визначено форму, розмір, склад та порядок внесення своїх часток кожним з учасників. З цього випливають деякі особливості, що впливають на роботу товариства, а саме:

– ведення справ у ньому здійснюється тільки за загальною згодою всіх учасників; підприємницька діяльність його учасників вважається діяльністю самого товариства, а за його зобов'язаннями будь-який з учасників відповідає всім своїм майном, у т. ч. і не переданим товариству як внесок;

– якщо хтось побажає передати свою частку або її частину іншій особі, то це стане можливим лише за угодою всіх членів товариства, і з цим до особи перейдуть усі права та обов'язки, що належали учасникові;

– спільна підприємницька діяльність товариства зобов'язує учасника діяти тільки у інтересах ПТ, і він не має права здійснювати іншу діяльність поза ПТ, а в разі порушення компенсує всі збитки.

Цим зумовлено особливості правового становища цієї форми підприємства та її учасників. Насамперед це товариство засновано на особисто-довірчих відносинах, бо тут не виключено ситуацію, коли правочин від імені товариства закінчив один учасник, а майнової відповідальності за неї (за недостатності майна товариства) зазнаватиме інший.

Висновки та пропозиції. Отже, попри різноманіття форм діяльності лікувальних установ, у т. ч. й підприємницьких, кожна з них буде мати свої позитивні та негативні сторони. Тим не менш кожна з них має право на існування, оскільки вони в сукупності приносять користь для поліпшення якості надання медичних послуг.

Список використаних джерел

1. Аналіз перспектив розвитку ринку медичних послуг України. URL: http: //www.ilfua.com/ru/publications /articles/analizperspektivrazvitiyarynka medicinskihuslugukrain.

2. Дудка В. В. Переваги приватної медицини та вигоди держави у підтримці розвитку приватного сектора системи охорони здоров'я (до проблеми державного регулювання здоровоохоронної сфери). *Державне управління: удосконалення та розвиток:* електрон. наук. фах. вид. 2012. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_1_4.

3. Закон України "Про власність" від 7 лют. 1991 р. № 697-XII. URL: http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/1140.

4. Закон України "Про підприємництво" від 7 лют. 1991 р. № 698-XII. URL: http:/zakon5.rada.gov.ua/laws/show/698-12.

5. Радиш Я. Ф., Паращич І. М. Медична послуга: класифікація та правовий вимір. *Медичне право України: проблеми управління та фінансування охорони здоров'я:* III Всеукр. наук.-практ. конф. з мед. права (II Міжнар. наук.-практ. конф. з мед. права), 23–24 квіт. 2009 р., Львів. Львів: Вид-во ЛОБФ "Медицина і право", 2009. С. 20–24.

Надійшла до редколегії 19.02.2018 р.

УДК 336.22

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ МЕТОДІВ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Давискіба К. В.,
к.е.н., доцент кафедри митної справи та оподаткування,
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця;
Карпова В. В.,
к.е.н., доцент кафедри митної справи та оподаткування
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця;
Ревенко Т. В.,
к.держ.упр.,
провідний фахівець відділу з координації наукової роботи та докторантури,
Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України,

м. Харків

Зроблено аналіз підходів до визначення методів податкового планування на підприємстві, удосконалено класифікацію методів податкового планування.

Ключові слова: податкове планування, методи податкового планування.

© Давискіба К. В., Карпова В. В., Ревенко Т. В., 2018