

Відмінність податкової оптимізації від ухилення від сплати податків полягає у використанні передбачених законодавством механізмів зменшення податкових платежів, не порушуючи регуляторні вимоги. Отже, платники податку не є порушниками податкового законодавства. Зважаючи на це, такі дії платника податку не є протизаконними чи злочинними та відповідно, не тягнуть за собою донарахування податків, накладення фінансових санкцій та нарахування пені.

Таким чином, податкова оптимізація є законним правом суб'єкта господарювання, що гарантує йому держава в той час як ухилення від сплати податків – це протизаконні дії платника податків які призводять до адміністративної та кримінальної відповідальності.

Література.

1. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>
2. Минфин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://minfin.com.ua/taxes/-/komenttema_optim.html
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
4. Попович В.М. Теорія детінізації економіки: Монографія / В.М. Попович. – Ірпінь: Акад. держ. податк. служби України, 2001. – 524 с.

МЕДИЧНИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

*Баєв В. В., к. е. н., доцент
Національний університет харчових технологій (м. Київ)*

Під медичним туризмом розуміють вид господарської діяльності, спрямований на надання послуг з діагностики, лікування та профілактики захворювань за межами країни проживання. При деяких видах медичного туризму отримання висококваліфікованої медичної послуги поєднується з відпочинком [4].

Товаром на ринку медичного туризму виступає медична або оздоровча послуга. До медичних послуг відносять послуги з лікування

та діагностики захворювань різних медико - діагностичних груп. Медичні послуги можна класифікувати за двома основними класами:

- перший клас – медичні послуги із збереження життя, які поділяються на кілька підкласів:

- послуги, що надаються в екстремальних станах, загрозованих для життя людини;

- послуги, що надаються в перинатальному періоді;

- паліативні послуги при невиліковних захворюваннях.

- другий клас – медичні послуги, що надаються з метою повернення здоров'я при тимчасовій втраті працездатності, які поділяються на кілька підкласів:

- медичні послуги з лікування гострих захворювань та надання допомоги при загостренні хронічних хвороб;

- послуги, що надаються з метою перешкоди переходу тимчасової втрати працездатності людини в інвалідність.

Оздоровчі послуги поділяють на кілька груп: послуги з реабілітаційного туризму, оздоровчі (санаторно-курортні, спа- та вілнес- послуги). Товаром на ринку медичного туризму виступають також послуги з б`юті – туризму (послуги з пластичної хірургії, догляду зовнішністю та косметологічні послуги).

Покупцем послуг з медичного туризму виступають:

- безпосередньо споживачі послуг;

- законні представники споживачів послуг – батьки неповнолітніх дітей; представники осіб, які не можуть прийняти або висловити своє рішення. До останньої категорії відносяться недієздатні особи та особи, які знаходяться в коматозному стані. Рішення про подорож в іншу країну з метою отримання медичної допомоги за таких осіб приймають представники, які можуть витратити кошти за домовленістю або за заповітом;

- непрямі клієнти – юридичні особи (в тому числі медичні заклади в країні проживання медичного туриста), які укладають відповідні угоди з виробником послуг.

Продавцем послуг з медичного туризму виступають виробники послуг. Специфіка медичного туризму полягає в паралельному функціонуванні двох категорій виробників: виробників – продуцентів медичних і оздоровчих послуг; виробників - посередників.

Виробники – продуценти медичних послуг – це зареєстровані та ліцензовані в установленому порядку лікувально-профілактичні, санаторно - курортні та інші оздоровчі заклади будь-яких

організаційно-правових форм та форм власності, що надають послуги з збереження та відновлення здоров'я.

Виробники медичних послуг надають послуги із збереження життя та повернення здоров'я. Виробники оздоровчих послуг пропонують послуги з збереження та підтримки станів здорового організму. До цієї категорії також відносяться заклади, що надають послуги з збереження та підтримки певного ступеня хронічних станів та інвалідності.

Специфіка медичного туризму проявляється в тому, що в переважній кількості випадків кінцевий споживач медичної послуги не може безпосередньо її купувати у виробника. Тому об'єктивною умовою функціонування ринку медичного туризму є наявність виробників-посередників. Діяльність виробників-посередників характеризується колом питань з організації туристичної подорожі, пошуку та укладання угод з виробниками-медичних послуг, транспортування, проживання, тощо. Агентства з медичного туризму забезпечують всебічну підтримку туристів, яка є значно ширшою, ніж послуги звичайного туристичного агента. Агентства з медичного туризму забезпечують організацію якісного та доступного медичного обслуговування до та після лікування, догляд під час лікування, формування плану лікування спільно з лікарями зарубіжних та вітчизняних клінік, оцінку співвідношення ціна-якість в різних лікувально-профілактичних закладах [1].

Ринок виїзного медичного туризму структурований за такими виробниками-посередниками послуг:

- національні туристичні підприємства. Переважна більшість туристичних компаній України розглядає медичний туризм як один з видів свого бізнесу, проте тільки невелика їх кількість спеціалізується на цьому виді туристичної діяльності;
- лікувально-профілактичні заклади, які пропонують організацію медичної допомоги за кордоном, як додатковий вид послуг. Наприклад, Медична компанія - «Клініка Гіппократ» з окремим структурним підрозділом з медичного туризму «Гіппократ Інтер Мед Сервіс Ассистанс», медична мережа «Добробут»;
- іноземні медичні заклади, які пропонують свої послуги для громадян України;
- закордонні немедичні заклади, які мають свої представництва або посередників в Україні. Наприклад, з 2012 року на території України функціонує ТНТС-Україна, який є офіційним представником Турецької асоціації медичного туризму [2].

За даними Української асоціації медичного туризму структура послуг виїзного медичного туризму складає: 40 % - лікування; 30 % - оздоровлення; 25 % - діагностика; 5 % - медичне туристичне страхування [3].

Всесвітня асоціація медичного туризму (GHTC) вважає, що Україна є дуже привабливою для іноземних інвесторів та пропонує допомогу в інвестуванні закладів охорони здоров'я та реформуванні галузі.

Медичний туризм породив нову концепцію на межі сучасної охорони здоров'я та туризму. Не маючи можливості вирішити медичну проблему в своїй країні, пацієнт вибирає країну, лікаря і клініку, де йому можуть запропонувати найсучасніше обстеження і лікування. Україна із своїм високим потенціалом медичних, оздоровчих і рекреаційних ресурсів, конкурентних переваг за ціновими параметрами, може стати одним із світових лідерів з медичного в'їзного туризму. Розвиток медичного туризму генерує значний мультиплікативний ефект для економіки та може внести вагомий вклад у поповненні бюджету країни.

Література.

1. Медицинский туризм Рейтинги и обзоры [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.medicare-4u.com/ru/medical-tourism/>
2. Статистический отчет о деятельности Турецкой ассоциации медицинского туризма ТНТС на территории Украины [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://thtc-rsc.com/news/?limit=1&point=2>
3. Українська асоціація міжнародного туризму / Сайт УАМТ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: // <http://www.uamt.org.ua>
4. Stolley K. Medical Tourism / Kathy S. Stolley, Stephanie Watson. - EEIG - 2012. – 343 p.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ФАКТОР СТІЙКОЇ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

*Богацька Н. М., к. е. н., доцент
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ*

На сучасному етапі наявність конкурентних переваг у підприємства є передумовою його виживання на ринку. Високий