

Одним із важливих принципів цієї моделі є багаторівневий структурний розподіл завдань: центральний державний орган надає ключові параметри розвитку, ставить завдання щодо співпраці певного регіону з іншими регіонами; регіональний орган визначає пріоритети і обмеження; місцеві підприємства, населення, суспільні організації, тощо надають свої пропозиції, які після обговорення враховуються (стають складовими реального наповнення програми). Ефективність комплексної програми і реалістичність її втілення залежить від злагодженості дій всіх учасників. Тому важливо, щоб всі вони мали спільне бачення стратегії розвитку і кожен усвідомлював свою власну роль в реалізації програми; бачив, коли він має почати і закінчити свій проект, з ким йому слід координувати свої дії. Отже, ця методологія стає основою забезпечення успіху бізнесу підприємства в системі сталого розвитку регіону та всієї держави.

Висновки

Дослідивши методологічні принципи позиціонування підприємства в умовах різних моделей організації економічного середовища, можна зробити такі висновки:

- рівень розвиненості комунікаційних і логістичних мереж, ринкової та інституційної інфраструктури формує поточні умови для визначення стержневого стратегічного завдання підприємства щодо досягнення його місії;
- традиційна модель організації бізнес-середовища ґрунтується на переважно ієрархічній схемі взаємовідносин міжнародного, національного і локального рівнів; ця модель

слабо сприяє тісним взаємостосункам і креативній співпраці між підприємствами;

– структурно-орієнтована модель організації бізнес-середовища характерна розвиненістю комунікаційних і логістичних мереж, ринкової інфраструктури і бізнесових спільнот; така модель сприятлива для інтегрованої участі підприємств в системі економіки знань, що посилює їх можливості модернізації;

– проектно-орієнтована модель організації бізнес-середовища орієнтована на формування реальної здатності інноваційного розвитку в умовах сучасних викликів; така модель дозволяє підприємствам взаємодіяти та конкурувати в рамках керованих комплексних програм і національних проектів.

Список використаних джерел

1. Anuja Adhar Utz. Mapping Progress on the Road to the Knowledge Economy: Brazil, China, and India // World Bank Institute. – 2001.
2. Building Knowledge Economies: Advanced Strategies for Development. WBI Development Studies – The World Bank, Washington, D.C. 2007.
3. Measuring Knowledge in the World's Economies. Knowledge Assessment Methodology and Knowledge Economy index. Knowledge for Development Program. – The World Bank Institute, Washington, D.C.
4. Klaus Schwab. The Global Competitiveness Report 2010–2011. – World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2010.
5. P2M (Project & Program Management for Enterprise Innovation) Guidebook. – Project Management Association of Japan, 2008.

О.І. ПОПРОЗМАН,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Фактори формування прибутку підприємства та їхня роль

У статті досліджуються фактори формування прибутку підприємства, а також вплив на зміну обсягу прибутку факторів, які одночасно є і складовими частинами прибутку.

Ключові слова: прибуток підприємства, управлінські рішення.

В статье исследуются факторы формирования прибыли предприятия, а также влияние на изменение объема прибыли факторов, которые одновременно являются и составляющими прибыли.

Ключевые слова: прибыль предприятия, управленческие решения.

The article deals with factors of enterprise profits formation, and also the influencing on the income quantity change of factors, which simultaneously are the components of the total profit.

Постановка проблеми. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконаленням його матеріально-технічної бази. Вся діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізувати його на певному рівні. Процес накопичення прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. В умовах товарно-грошових відносин основним показником, що характеризує кінцевий результат виробничо-господарської діяльності підприємства, є прибуток. З доходами і прибутком підприємства пов'язане рішення важливих соціальних, економічних, політичних, етичних проблем суспільства як на мікро-, так і на макрорівні.

Актуальність питання пояснюється тим, що в умовах ринкової економіки одержання прибутку є безпосередньою метою виробництва. Прибуток створює визначені гарантії для

подальшого існування підприємства, оскільки тільки його накопичення у виді різних резервних фондів допомагає переборювати наслідки ризику, пов'язаного з реалізацією товарів на ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням теорії та методики визначення прибутку в умовах ринкових відносин присвятили роботи відомі зарубіжні та вітчизняні вчені: Ю.Ф. Брігхем, П. Уайт, П.М. Хавранек, І.О. Бланк, М.С. Герасимчук, А.Ф. Гойко, В.М. Гриньова, Т.І. Лепейко, С.П. Сіднев, О.Д. Шарапов, В.О. Мец, В.В. Вітлінський, В. К. Савчук, В.В. Румянцева, А.І. Яковлев, О.М. Ястремська, В.Д. Шапіро та ін.

Проте деякі питання цієї складної проблеми потребують обґрунтування в теоретичному і практичному аспектах. У дослідженнях вітчизняних і зарубіжних вчених щодо оцінки ефективності управління прибутком недостатньо розробленими залишаються питання вартісної оцінки супутніх екологічних і соціальних результатів, прогнозування й оцінки ризиків. Актуальність і значення даної проблеми для підприємств України зумовили необхідність проведення досліджень.

Мета статті теоретично обґрунтувати фактори формування прибутку підприємства для підвищення якості прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Прибуток – це частина чистого прибутку, створеного в процесі виробництва і реалізованого у сфері обігу, що безпосередньо одержують підприємства. Тільки після продажу продукції чистий прибуток приймає форму прибутку. Кількісно він являє собою різницю між виторгом (після сплати податку з доданої вартості, акцизного податку і інших відрахувань із виторгу в бюджетні і не бюджетні фонди) і повною собівартістю реалізованої продукції [3].

Особливості формування прибутку розподіляються в залежності від сфери діяльності галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин. На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському звіті, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений державний порядок: формування витрат на виробництво продукції, робіт, послуг; урахування і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення позареалізаційних прибутків і витрат; визначення балансового (валового) прибутку.

Таким чином, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають фінансові результати, ефективність його фінансово-господарської діяльності, сфера діяльності визначена законодавством, умови урахування фінансових результатів.

Зовнішні фактори впливу на прибуток підприємства – це фактори, які не залежать від діяльності підприємства:

- державне регулювання цін в сучасних умовах на товари, які входять до споживчого кошика (хлібобулочні вироби, м'ясні та молочні продукти);

- подорожчання послуг інших галузей народного господарства – зростання цін на електроенергію, тарифів на па-

ливо-мастильні матеріали, теплової, парової енергії, транспортні послуги, послуги зв'язку, що приводить до збільшення поточних витрат;

- система оподаткування – залежність між прибутком та податками обернено-пропорційна – чим менше податків заплатить підприємство, тим більше прибутку залишиться в його розпорядженні;

- зміна нормативних документів по кредитуванню, збільшення облікової ставки за користування кредитними ресурсами – збільшує поточні витрати та негативно впливає на формування прибутку;

- політика держави по формуванню доходів, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції впливає на зниження купівельної спроможності населення, що приводить до зниження обсягів реалізації продукції, а отже зниження прибутків [7].

У нормальних умовах господарювання прибуток від реалізації займає найбільшу питому вагу. Прибуток від іншої реалізації – це фінансовий результат, не пов'язаний з основними видами діяльності підприємства. Він відображає прибутки (збитки) від іншої реалізації, до якої відноситься продаж на сторону різних видів майна, що значиться на балансі підприємства (зайвих основних засобів, наднормативних матеріалів та інших матеріальних цінностей, куплених, а потім проданих виробів, продукції і послуг непромислового характеру) [8].

Перелік позареалізаційних прибутків (збитків) підприємства різномірний і досить великий: доходи від довгострокових і короткострокових фінансових вкладень; доходи від здачі майна в оренду; сальдо отриманих та сплачених штрафів, пені, неустойок та інших видів санкцій; прибуток минулих років, виявлений у звітному році; доходи від до оцінки товарів; додатні курсові різниці по валютним рахункам та операціям в іноземній валюті; відсотки, отримані по грошовим коштам, що значаться на рахунках підприємства.

До витрат і втрат підприємства відносяться: збитки по операціях минулих років, виявлені в звітному році, від уцінки товарів, від списання безнадійної дебіторської заборгованості; недостачі матеріальних цінностей, виявлені при інвентаризації; від'ємні курсові різниці по валютних рахунках і операціях в іноземній валюті; судові витрати і арбітражні збори та ін.

Статті позареалізаційних прибутків і збитків не плануються на відміну від двох попередніх складових прибутку. Управління прибутком передбачає активні дії керівника за результатами аналізу виробничо-господарської діяльності і оцінки фінансових результатів підприємства. Вищезгаданий аналіз дозволяє виявити основні проблеми і больові точки. Відсутність комплексного аналізу контролю за діяльністю підприємства – одна з причин некеруваності його прибутками, у результаті чого виникають негативні тенденції в розвитку підприємства [2]. Виникнення таких проблем краще попереджати і стежити за виконанням програми за кінцевими і проміжними результатами необхідно систематично. Аналіз розкриває проблеми, які вимагають своєчасного вирішення. Це допомагає зазда-

легіть уловити негативні тенденції і зміни і привернути до них увагу керівника. Завдання ж керівника полягає в тому, щоб знаходити шляхи і підходи до їх вирішення. Але у нас на теперішній час багато керівників взагалі не використовують управлінський інструментарій.

Деякі керівники використовують окремі показники і інформацію для контролю господарської діяльності – наприкладі інформації щодо виручки від реалізації, товарної продукції, залишки готової продукції і балансового прибутку, тому значний потенціал керівника підприємства залишається невикористаним. Дефіцит фінансового управління пояснюється багато в чому непоінформованістю керівників щодо методів фінансово-економічного аналізу і можливих розрахунків. А без них навряд чи сьогодні можна обійтися, бо з необхідністю управління прибутком і фінансами керівники стискаються щоденно і особливо в кризових ситуаціях при нестачі фінансових коштів.

Накладає свій відбиток і те, що прибуток у нас був і залишається фінансово-аналітичною категорією для реалізації фінансової політики держави, тому жодний суб'єкт господарювання не зацікавлений в одержанні його об'єктивної оцінки, а навпаки, всіма можливими методами намагається її занижити. Але таке становище є тимчасовим. Вже сьогодні окремі підприємства відчувають нагальну потребу у визначенні реальних фінансових результатів діяльності як при виході на фондові ринки, у взаємовідносинах з зарубіжними кредиторами та інвесторами, так і для аналітичних потреб внутрішнього менеджменту [4].

Прибуток підприємства виступає основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення усіх форм інвестування. Вся діяльність підприємства спрямована на забезпечення зростання прибутку або його стабілізації на певному рівні [1].

Залежно від формування та розподілу відокремлюють кілька видів прибутку. Загальний прибуток – це весь прибуток підприємства, отриманий від усіх видів діяльності до його оподаткування та розподілу. Прибуток після оподаткування, що реально поступає у розпорядження підприємства, називається чистим прибутком.

Значення ролі управління прибутком в економіці і фінансах підприємства визначається наступним: по-перше, управління прибутком визначає реальний економічний результат у грошовій формі, отриманий на підприємстві. Хоча не всі аспекти діяльності підприємства можна оцінити з допомогою показника прибутку, тому що на нього впливає багато факторів, таких як: кон'юнктура ринку, ціна на сировину та паливо, рівень оплати праці, норми амортизації та інше, але, незважаючи на це, прибуток відображає ефект у вигляді доходу отриманого господарюючим суб'єктом; по-друге, володіє стимулюючою функцією. Він є не тільки фінансовим результатом, а й основним елементом формування грошових ресурсів підприємства. Реальне забезпечення принци-

пів самим фінансуванням визначається саме отриманим прибутком. Разом із тим прибуток – це значне джерело соціально-економічного розвитку підприємства, матеріального стимулювання праці та виробництва; по-третє, через прибуток підприємство виконує свої основні обов'язки перед бюджетами усіх рівнів, тобто фінансує загальнодержавні і місцеві суспільні потреби.

В умовах ринкової економіки управління прибутком набуває все більшого значення. Бажання збільшити прибуток орієнтує виробника на випуск продукції, яка потрібна споживачу, зниження виробничих витрат запровадження режиму економії, оновлення виробництва та конкурентну боротьбу. Прибуток відображає помилки або, навпаки, правильні управлінські рішення у використанні грошових засобів, організації виробництва та праці, збуту продукції [4].

Ринковий період вимагає ефективного вирішення проблем, які постали перед підприємствами. Підприємства в цих складних умовах відчули нагальну потребу в комплексній аналітично-правовій оцінці своєї діяльності, від якої багато в чому залежить ймовірність досягнення успіху. Аналіз має спиратися на комплексні дослідження всіх сторін діяльності підприємства. Серед комплексу дослідження основне місце належить оцінці рівня стійкості фінансового стану підприємства, яке забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів підприємства, спроможність маневрувати ним, достатністю фінансового забезпечення безперервного процесу діяльності тощо.

Змістове та програмне навантаження аналізу прибутковості підприємства багато у чому визначається специфікою об'єкта дослідження, цілями його діяльності. У загальному вигляді зміст аналізу прибутку підприємства складається із визначення завдань аналізу; узгодження цілей і завдань, часових меж виконання; ситуаційної оцінки ступеня та напрямів впливу окремих факторів; оцінки основних показників об'єкта та їх зіставлення [3].

Ринкова структура вимагає формування нової етики управління прибутком, нового мислення, яке має спиратися на результат аналітичного дослідження. Аналітичне дослідження повинно мати можливість адаптації до дії внутрішніх і зовнішніх факторів. Аналіз прибутку підприємства передбачає послідовність окремих етапів аналітичного процесу, визначених принципами системних досліджень. Пропонуємо таку етапність системи дослідження підприємства. На першому етапі визначаються цілі та завдання аналізу формування прибутку підприємства, формується інформаційна база. На другому етапі виділяються напрями аналітичного дослідження та формуються аналітичні завдання, формується система показників (синтетичних і аналітичних, абсолютних і відносних, кількісних і якісних). На третьому етапі складається загальна модель аналітичного дослідження, встановлюються її головні компоненти, функції, взаємозв'язки, виділяються окремі підсистеми, які характеризують підпорядкованість її елементів. На четвертому етапі

проводиться факторний аналіз причинно–наслідкових зв'язків. На п'ятому етапі проводиться синтез результатів аналізу прибутковості підприємства, формується аналітичне забезпечення прийняття ефективного управлінського рішення щодо забезпечення належного рівня прибутку [6].

Водночас прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово–господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності.

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово–господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Основним фактором, який визначає величину прибутку, є рівень ціни закупівлі товарів. Підприємство при здійсненні комерційних угод мусить намагатися закупити товар за якомога нижчою ціною. Це може бути досягнуто шляхом скорочення кількості посередників при закупівлі товарів, використання цінових знижок при узгодженні ціни товару, закупівлі партій товарів у період їх сезонного розпродажу. Якщо підприємство займається зовнішньоекономічною діяльністю, зниженню ціни закупівлі товарів може служити придбання товарів в іноземних партнерів (при сприятливому співвідношенні курсів національної та іноземної валюти) або здійснення прямих товарообмінних (бартерних) операцій (при сприятливому співвідношенні рівня цін на обмінювані товари) [9].

Зростання розмірів одержання прибутку пов'язане також із збільшенням рівня цін продажу товарів. Управління цінами реалізації залежить від обґрунтованості вибору цінової політики підприємства на споживчому ринку, використання сприятливої торгової кон'юнктури в окремі періоди року, місяців. Збільшення ціни реалізації товарів сприяє розширенню продажів сезонних товарів перед початком сезону, коли ціни найвищі, реалізації окремих товарних груп на аукціонах і товарних біржах, експорту конкурентоспроможних товарів при сприятливому співвідношенні курсів національної й іноземної валюти.

Маса одержання прибутку залежить від обсягу діяльності підприємства (товарообороту), кількості реалізованих товарів. Збільшення обсягу продажу сприяє здійсненню ефективної маркетингової політики шляхом включення до переліку взаємодоповнюючих товарів, надання споживчого кредиту при реалізації товарів, розширення системи додатко-

вих торгових послуг, пов'язаних із реалізацією товарів, здійснення ефективних рекламних заходів. Для оптової торгівлі важливе значення в розширенні продажу має регіональна диверсифікація збуту.

Розглянуті фактори прямо впливають на величину доходів, а відповідно і на прибуток підприємства. При тій же величині доходів підприємство може мати різний розмір прибутку, що залежить від величини витрат обігу. Розмір витрат обігу формується під впливом таких факторів, як обсяг товарообороту, його склад та асортиментна структура, джерела надходження товарів, місцезнаходження контрагентів комерційних угод, умови страхування угод, рівень продуктивності праці на підприємстві, ступінь використання ресурсів, структура капіталу, розміри матеріально–технічної бази тощо. Вищезазначені фактори впливають на прибуток від реалізації товарів [1].

Джерелом зростання прибутку підприємства можуть бути також доходи від позареалізаційних операцій за мінусом витрат на операції. Зростання доходів від позареалізаційних операцій підприємства може бути забезпечено за рахунок вкладення вільних грошових коштів у різноманітні цінні папери, продажу їх на фінансовому ринку, придбання депозитних сертифікатів банків або відкриття в них депозитних рахунків, здачі в оренду основних фондів, які не використовуються в теперішній час; віднесення певної суми збитку на винних осіб і своєчасне її стягнення, стягнення штрафних санкцій, що представляються до контрагентів, урахування суми втрат від інфляції і втраченої (недоотриманої) вигоди. Прибуток від позареалізаційних операцій буде більший, якщо не допускати непродуктивних витрат і збитків.

Висновки

Важливим фактором впливу на аналітичний процес є кількість інформації, якою володіє підприємство з приводу конкретної події, а також впевненість в цій інформації. Якщо інформації мало або є сумніви щодо її точності, середовище (в якому функціонує підприємство) стає більш невизначеним, ніж у ситуації, коли наявна адекватна інформація і є всі підстави вважати її високо надійною [5].

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: Учебний курс / І.А. Бланк К.: Ніка Центр, Ельга, 2009. – 528 с.
2. Кузнєцов О. Методика оцінки характеру поведінки споживачів // Економіка України. – 2009. – №8. – С. 41–47.
3. Лень В.С., Гливенко В.В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: Навчальний посібник / В.С. Лень, В.В. Гливенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 227 с.
4. Маркарян З.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ / З.А. Маркарян, Г.П. Герасименко. – М.: «ПРИОФ», 2010. – 160 с.
5. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник / В.О. Мец. – К.: КНЕУ, 2009. – 132 с.
6. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: Навч.

посіб. – Вид. 2-ге, доп. / С.В. Мочерний, О.А. Устенко. – К.: ВЦ «Академія», 2006. – 504 с.

7. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка: Учебное пособие / Е.В. Негашев. – М.: Высшая школа, 2009. – 498 с.

8. Опарін В.М. Фінанси. Загальна теорія: Навч. посібник / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2010. – 164 с.

9. Філімоненко О.С. Фінанси підприємств: Навч. посібник / О.С. Філімоненко. – К.: Кондор, 2007. – 400 с.

І.В. МЕЛЬНИК,

здобувач, Національний університет державної податкової служби України

Фінансове забезпечення медичного страхування: зарубіжний досвід та практика в Україні

Проаналізовано практику фінансового забезпечення охорони здоров'я у зарубіжних країнах. Досліджено особливості функціонування медичного страхування в Україні. Запропоновано напрями покращення фінансового забезпечення сфери вітчизняного медичного страхування.

Ключові слова: медичне страхування, фінансове забезпечення охорони здоров'я, фінансування медичного страхування, модель фінансування охорони здоров'я.

Проанализирована практика финансового обеспечения здравоохранения в зарубежных странах. Исследованы особенности функционирования медицинского страхования в Украине. Предложены направления улучшения финансового обеспечения сферы отечественного медицинского страхования.

Ключевые слова: медицинское страхование, финансовое обеспечение здравоохранения, финансирование медицинского страхования, модель финансирования здравоохранения.

In the article practice of financial securing of health care are analyzed in foreign countries. Features of the functioning of medical insurance are investigated in Ukraine. Directions for improving the financial securing of the national medical insurance are proposed.

Keywords: medical insurance, financial securing of health care, financing of medical insurance, model of health care financing.

Постановка проблеми. У сучасному світі здоров'я населення характеризує ступінь соціально-культурного розвитку суспільства та якість життя громадян. У кожній державі світу розвивається свій спосіб залучення та використання фінансових ресурсів для надання медичної допомоги, збереження та зміцнення здоров'я жителів країни. Однак основним принципом ефективної діяльності сфери охорони здоров'я та медичного страхування для кожної країни є обсяг фінансових ресурсів, механізм розподілу коштів та здійснення контролю зі сторони держави. Тому досвід функціонування системи охорони здоров'я та медичного страхуван-

ня на прикладі Німеччини, США та Великобританії є цікавим та корисним для України з приводу питання фінансування цієї системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами фінансування галузі охорони здоров'я та питаннями у сфері медичного страхування займаються як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед перших можна зазначити таких як В. Базилевич, О. Заруба, С. Осадець, В. Рудий, М. Шипулін, а також праці економістів-дослідників: А. Аткінсона, П. Готтрета, Дж. Гендерсона, Г. Муні та ін. Однак це питання залишається недостатньо розкритим дотепер, особливо в процесі реформування системи фінансування сфери охорони здоров'я в Україні на основі застосовування міжнародного досвіду.

Метою статті є дослідження сучасних класичних моделей фінансового забезпечення охорони здоров'я, аналіз їх застосування та функціонування медичного страхування у зарубіжних країнах, реалізація основних принципів здійснення медичної допомоги в Україні і визначення напрямів вдосконалення медичного страхування.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до статті 3 Конституції України «Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю» та 49 статті «Кожен має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування» [1]. Аналізуючи Декларацію прав людини, яка прийнята Генеральною Асамблеєю ООН у 1948 році [2], кожна людина має право на життя, на соціальне забезпечення та реалізацію своїх прав за допомогою економічної, соціальної та культурної області, має право на певний життєвий рівень, включаючи їжу, одягу, житло, медичну допомогу та необхідне соціальне обслуговування, для підтримання здоров'я та добробуту її самої та своєї сім'ї тощо. Згідно із зазначеним можна стверджувати, що кожна особа має право на життя, охорону свого здоров'я та отримання медичного допомоги. Для забезпечення таких гарантій у сучасному світі функціонує три класичні моделі фінансового забезпечення охорони здоров'я. Це такі системи, як бюджетно-страхова, приватна