

СТРАХУВАННЯ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ:  
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

**Михайло Клапків**, провідний науковий співробітник Тернопільської академії народного господарства, кандидат економічних наук, доцент

Споживчі кредити є умовним поняттям. Вони мають ту особливість, що надаються кредитором фізичним особам з метою придбання ними товарів тривалого користування, головним чином, споживчого призначення. Є кілька форм споживчих кредитів: кредит до розпорядження, на певний термін, кредит з умовою пайового (почастинного, щомісячного) погашення. Однак в умовах застосування будь-якої з названих форм кредитування кожен кредитну операцію супроводжує ризик неповернення кредиту. На випадок настання непередбаченої неплатоспроможності позичальників застосовують страховий захист інтересів кредиторів професійними страховими установами. Як підкреслюється у фаховій літературі, такий вид страхування є класичним прикладом синтезу страхової і банківської справ<sup>1</sup>. Щоправда, Загальні Правила кредитування населення на споживчі цілі, затверджені ще Радою Ощадбанку СРСР від 25 квітня 1991 р., не набули широкого застосування з огляду на недостатній розвиток на той час страхового ринку. Тому як основним формам забезпечення повернення кредиту банк надавав перевагу застави матеріальних цінностей, поручі (гарантії) чи іншим реальним зобов'язанням позичальників.

Важливою формою надання кредитів, крім банківської, стає тепер товарне кредитування, дозволене торговельним закладам згідно з Інструкцією, прийнятою Постановою Кабінету Міністрів України від 1 липня 1998 р. "Про затвердження "Правил торгівлі у розстрочку", яка відродила продаж товарів на умовах частинної оплати<sup>2</sup>. Окремим документом, який регламентує кредитування придбання споживчих товарів, є "Правила продажу товарів тривалого користування у кредит" № 169 від 18 грудня 1996 р., розроблені Міністерством зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України. Таким чином, тепер співіснують дві форми реалізації товарів споживчого характеру на кредитній основі, переважно з частинним погашенням кредиту. Правда, у кожному з цих ви-

падків інструментом забезпечення повернення кредиту було визначено гарантію закладу праці, Гарантія закладу праці по суті має характер підтвердження можливості регулярного і певного отримання боржником заробітку, який виступає формою застави. Для підтвердження такого припущення варто пригадати історичний факт, коли ще в 1902 р. польське страхове товариство "Флоріанка", створивши за рахунок власних коштів "Кредитну спілку" з метою надання споживчих кредитів службовцям під заставу їхньої заробітної плати, відступилося при цьому від безпосереднього страхування платоспроможності боржників.

Використання застав з метою забезпечення надійності кредиту все ж не відкидає можливості додаткового застосування страхування. Умови продажу "в розстрочку" ("на виплат") є дещо відмінними від продажу "в кредит", однак, як показує вітчизняний та зарубіжний досвід, обидві форми продажу можуть бути об'єктами страхового захисту практично на аналогічних засадах. Крім названих видів споживчих кредитів та їх страхування, на страховому ринку Росії окремі страхові компанії здійснюють тепер страхування кредитів, отриманих позичальниками з метою придбання нерухомості. Страхування таких кредитів у ще більшій мірі надає позичальникові можливість звільнити свою сім'ю від тягаря боргу у випадку виникнення ситуації, за якої він не зможе повернути борг<sup>3</sup>.

Причинами виникнення неплатоспроможності за кредитами споживчого характеру тривалий час вважалися смерть або повна чи часткова непрацездатність позичальника. При настанні другої ситуації позичальник позбавляється можливості регулярно заробляти чи отримувати дохід. Тобто основним ризиком для домашнього бюджету боржника усе ж приймається випадок його смерті, а додатковим — випадок непрацездатності. До складу кумульованого ризику неплатоспроможності можна зарахувати також ризик безробіття, що в більшості життєвих випадків теж може спричинити втрату доходу і неможливість повернути борг у встановлений термін. Також окремим ризиком може виступати непередбачена втрата доходу або його нерегулярне отримання боржником.

<sup>1</sup> Koch Günter. Restschuldversicherung — klassische Synthese von Versicherung und Bankdienstleistung // *Versicherungsgewirtschaft*. — 1989. — № 12. — С. 867.

<sup>2</sup> Постанова Кабінету Міністрів України від 1 липня 1998 р. № 997 "Про затвердження Правил торгівлі у розстрочку" / *Офіційний вісник України*. — 1998. — № 27. — С. 45 — 52.

<sup>3</sup> Буднова Кіра. Страхування ризиків, зв'язаних з кредитуванням на придбання нерухомості // *Фінансові послуги*. — 1998. — № 9. — С. 52—58.

При страхуванні споживчих кредитів страховальником є фізичний отримувач кредиту, котрий безпосередньо вступає у відносини зі страховиком. Зовнішньо ця операція є страхуванням життя. Саме тому фахівці вважають її особливим проявом однієї з функцій, правда, хоч і додаткової, особового страхування — функції забезпечення кредитів<sup>4</sup>. Історично склалося так, що страхування життя для цієї мети відбувалося у двох основних формах.

У першій формі — як змішане страхування на весь термін кредитування при страховій сумі, що дорівнювала сумі заборгованості. Боржник у цьому випадку регулярно сплачував кредиторі лише належні відсотки, нараховані за користування кредитом. У разі ж смерті боржника до закінчення терміну страхування обов'язок погашення позиченої суми брав на себе страховик. Він міг також брати на себе зобов'язання на погашення усєї позики у вигляді сплати страхової суми навіть у разі дожиття боржника до встановленого терміну повернення позики. У цьому випадку страхування виконувало нагромаджувальну функцію, як і при інших видах страхування життя. Однак подібний страховий поліс також виконував роль надійної застави.

У другій формі це страхування виявлялось як забезпечення “амортизаційних” позик, що передбачало почастинну сплату кредиту протягом усього періоду кредитування. Таке страхування набувало вигляду “термінового” страхування на випадок смерті боржника зі змінною (такою, що зменшується) страховою сумою. Тобто в разі смерті боржника перед закінченням терміну сплати позики залишкова (на кожен певний момент) частина боргу сплачувалася страховиком згідно з умовами виплати страхової суми на випадок смерті. Таким чином, друга форма ставала дешевшою, хоч і складнішою у розрахунках, ніж перша<sup>5</sup>. Слід підкреслити, що цій перевазі другої форми страхування тільки тепер надали значної ваги на кредитно-страховому ринку США. Так, згідно з прийнятим у 2001 р. банківським комітетом Сенату США рішенням страховим установам заборонено надавати застави (страхові поліси) на повну вартість отриманого кредиту і на весь термін кредитування. Натомість страховим установам рекомендовано страхувати кредити з їх помісячною сплатою.

З огляду на те, що оцінка ризику неповернення споживчого кредиту у кожному випадку спирається на біометричні параметри життєдіяльності фізичної особи, то, зокрема у польській фаховій літературі, давно стали висуватися пропозиції навіть щодо заміни терміну “страхування банківського кредиту” на “жит-

тєве страхування кредиту”<sup>6</sup>. Подібно до цього, але дещо в іншому ракурсі питання страхування споживчих кредитів розглядається в німецькій літературі, яка теж називає його “життєве страхування кредиту” або особливою формою страхування ризиків життя<sup>7</sup>. Нинішня практика страхування споживчих кредитів на страховому ринку України (а також Польщі) свідчить про неналежну (поки що) зацікавленість цим видом страхування з боку банків, хоча страхові компанії пропонують його на досить вигідних умовах для позичальників. Як протидіючі чинники вказуються:

— висока частка часного погашення отриманих споживачами кредитів;

— діюча система гарантій, яка фінансово поки що цілком задовольняє як банки, так і позичальників<sup>8</sup>.

Разом з тим, оцінка індивідуальних банкрутств (Personal Bankruptcy) у США свідчить, що однією з головних причин (другою) їх швидкого зростання (з 449 203 випадків у 1986 р. до 1 125 006 випадків у 1996 р.) є доступний так званий легкий кредит<sup>9</sup>. На підтвердження правильності цієї думки варто навести афоризм Гартмута Паршау, згідно з яким кредит діє подібно до ліків, тобто коли прийнята доза ліків перевищує норму, тоді вони перестають діяти, а лікування стає дуже болісним<sup>10</sup>.

У сучасній українській і зарубіжній практиці кредиторами покупців товарів споживчого призначення часто є банки. Такі кредитні операції вважаються нетрадиційними. У цій операції обслуговування позичальників здійснюється спільно банком і торговельною організацією<sup>11</sup>. Банки також є ініціаторами та учасниками договорів страхування кредиту, виданого під продаж рухомих речей з оплатою в частинах протягом встановленого терміну. Так, зокрема, “Акціонерне товариство “Індустріально-експортний банк” (Індексбанк) спільно з фірмою “Автогаус Київ Gmbh” — офіційним дилером концерну “Адам Опель А. Г.” в Україні та Міжрегіональною страховою компанією “Надра” від початку 2001 р. приступили до реалізації проекту з продажу автомобілів марки “Опель” у кредит. Проект передбачає надання банком кредитів фізичним і юридичним особам терміном до двох років під 12 % річних

<sup>6</sup> Kowalewski Eugeniusz. Ubezpieczenie kredytu jako nowy rodzaj działalności usługowej polskich instytucji ubezpieczeniowych // *Bank i kredyt*. — 1989. — № 7. — С. 8.

<sup>7</sup> Schulz Harald. *Kreditlebensversicherung*. — Frankfurt/Main: Fritz Knapp Verlag, 1988. — С. 10.

<sup>8</sup> Gajewska Ewa. Ubezpieczenie kredytu // *Wiadomości Ubezpieczeniowe*. — 1990. — № 10. — С. 17.

<sup>9</sup> Power L. Mark, Hira K. Tahira, Murphy P. Roger. *Personal Bankruptcy a Risk Management Technique: Policy Implications* // *Risk Management and Insurance Review*. — 1999. — № 4. — С. 81—85.

<sup>10</sup> Kredite wirken wie Drogen. Die Dosen erhöhen sich, die Wirkung läßt nach. Man kommt schwer davon los. Die Entziehungskur ist schmerzlich // *Versicherungswirtschaft*. — 1992. — № 5. — С. 307.

<sup>11</sup> *Основи банківського дела; Под ред. д-ра экон. наук А.Н. Мороза.* — К.: Либра, 1994. — С. 120.

на придбання автомобілів у дилера. Початковий внесок становить не менше 30 % від вартості покупки. Забезпеченням кредиту є проданий автомобіль. Він також є предметом страхування, яке здійснює страхова компанія "Надра" за рахунок покупця. При цьому договори страхування укладають двох видів: крім страхування "каско", страхуванню також підлягає цивільна відповідальність власника придбаного автомобіля<sup>12</sup>. Адже предмет покупки — автомобіль — у процесі його експлуатації може стати зняттям заповідання значних матеріальних збитків іншій особі. Ця ситуація може призвести до погіршення фінансово-майнового стану покупця і втрати ним платоспроможності. Безумовно, гарантом повернення позики є застрахований автомобіль. Однак зрозуміло, що дилер, продавець у кінцевому рахунку виявляє зацікавленість у продажу автомобіля, а не в його поверненні як заставленої речі. Саме тому страхування цивільної відповідальності покупця-кредитора, має на меті сприяти споживчому ринку, а не тільки забезпеченню кредитів.

В окремих випадках страхові договори укладаються безпосередньо банками, які одночасно є страхувальниками і застрахованими. Такі договори нормують відносини між страховиком та кредитором, але при цьому останній діє в інтересах свого клієнта і представляє їх перед страховиком.

Ситуація, яка сьогодні набуває значного поширення у сфері продажу товарів у розстрочку, передбачає, що роль страхувальника і застрахованого відводиться продавцеві, який фінансує покупця. Така форма здебільшого зводиться до індивідуального страхування кожної операції продажу, що має значні недоліки. Вигіднішою як для страховика, так і для покупців є групова форма страхування, організатором якого є продавець, а ще краще — банк.

На фінансових ринках країн Заходу, зокрема у Франції, тепер найбільше поширився варіант групового страхування банками життя своїх клієнтів-позичальників. Як вважають спеціалісти, цей вид страхування кредитів виявився найбільш обґрунтованим як з практичного, так і з теоретичного боку, оскільки в основі таких страхових відносин лежать торгові кредити. За всіх інших форм кредиту його страховий захист виявляється у видозмінених страхових технологіях, відмінних від страхування торгових кредитів. Наведеному груповому страхуванню властиві такі риси і переваги:

- страховий захист охоплює багато клієнтів-позичальників і багато кредитних операцій;
- вибір клієнтів не залишено тільки на розсуд банку-кредитодавця;
- страхова установа уникає селекції і кумуляції ризиків, оскільки в довільно сформо-

ваній групі здійснюється натуральний, стохастичний розподіл ризику;

— страхування усіх клієнтів на визначених умовах (встановлення максимальної квоти та тривалості кредиту, загального ліміту страхової відповідальності, автоматичності прийняття на страхування при наданні кредиту).

Групове страхування, визначеної групи позичальників пов'язане зі складністю оцінювання групового кредитного ризику клієнтів банку та розрахунку обсягу страхової премії. Саме тому оцінка ризику здійснюється на основі застосування різних методик: переходу від простої до складнішої. Спочатку страховик оцінює ризик самого банку та його клієнтів на підставі інформації, отриманої від банку, а також власної. Наступним кроком стає уточнення величини ризику на основі залучення до аналізу матеріалів і даних про:

- обсяги отриманих кредитів у розрізі різних груп позичальників, регіонів, стратегічності взаємовідносин клієнтів і банку;
- вид кредиту, що надається;
- конкретні умови кредитування та їх відповідності від загальноприйнятих;
- види забезпечення кредитів;
- кількість позичальників у групах;
- ступінь диверсифікації кредитного портфеля;
- обсяг заборгованості клієнтів банку;
- нетиповість, оригінальність кредитних операцій;
- методику управління фінансовими та операційними ризиками, яку застосовує банк у процесі своєї діяльності.

Таким чином, на основі здійснених у вказаній послідовності операцій досягається головна мета процесу оцінювання ризику — встановлення загального ліміту страхової відповідальності страховика.

Складність процедури групового страхування зумовлює необхідність її виконання протягом кількох послідовних етапів:

- а) вступного;
- б) проектування;
- в) кінцевих погоджень;
- г) практичного впровадження.

На вступному етапі банк підбирає і комплектує дані, необхідні страховій установі для розрахунку страхових платежів. Також на цьому етапі банк визначає власні умови співпраці й черговість проведення заходів щодо реалізації завдань з групового страхування позичальників.

На етапі проектування операції банк і страхова установа обговорюють дві групи питань. Завданням першої є визначення пріоритетів окремих страхових і банківських послуг, видів страхового захисту та форм страхування. Такими видами банківських послуг можуть бути: готівкові кредити, автомобіль у кредит, іпотечні та безготівкові споживчі кредити. У процесі

<sup>12</sup> "Опель на кредит": спільний проект // Україна-BUSINESS. — 2001. — № 8 (509). — С. 2.

пошуку відповіді на другу групу питань визначають форми бланкового матеріалу, які мають заповнювати клієнти банку, а також вивчають можливості адаптації банківської та страхової інформаційних систем.

Етап кінцевих погоджень приводить до встановлення остаточних умов страхування, визначення фінальної версії взаємовідносин сторін та їх документального оформлення і майбутньої моделі взаємообміну інформацією.

Останній етап — реального впровадження — передбачає підготовку кадрів, стеження за поточним функціонуванням страхування та визначення термінів впровадження якісно нових послуг банку<sup>13</sup>.

Таким чином, групове страхування клієнтів-позичальників банку технічно є відносно простою операцією, хоч універсальної програми її застосування усе ж немає. У кожному конкретному випадку її необхідно пристосовувати до конкретних умов діяльності банку, видів фінансових послуг та особливостей клієнтури.

Ще наприкінці 80-х років Державна установа страхування Польщі (тодішній PZU) пропонувала групову форму страхування, в якому роль посередника-організатора мала належати банкам. Умови такого страхування, крім багатьох інших переваг, пропонували нижчі страхові тарифи. Однак ця форма організації кредитно-страхових відносин, яка передбачала безпосередню участь банків-позичальників як посередника між страховиком і групою страхувальників, у той час не зацікавила банківську систему<sup>14</sup>.

Введення групового страхування, організованого продавцем, в Україні вже знайшло підтримку. Проте, як правильно зауважив Леонід Хорін, воно хоч і характеризується очевидними перевагами, все ж може призвести до неточного визначення ступеня ризику кредитної операції, а у подальшому — до невідповідності отриманих страхових премій заявленим обсягам збитків<sup>15</sup>. Цього недоліку якщо й можна уникнути, то лише за умови охоплення страхуванням достатньо великої кількості договорів, що окремий торговий центр не завжди зможе забезпечити. Тому за значних торгових оборотів у практиці багатьох країн щоразу частіше організацією продажу товарів у кредит починають займатися спеціальні агентства. Вони є посередниками між продавцями і банками, якщо другі кредитують покупців. У цих взаємовідносинах продавці страхують вже не на власну користь, а на користь банку-кредитора

<sup>13</sup> *Śliperski Marek. Ubezpieczenia życiowe w sprzedaży łącznej (na przykładzie ubezpieczeń grupowych klientów kredytobiorców banku detalicznego) // Wiadomości Ubezpieczeniowe. — 1999. — № 7, 8. — С. 24—26.*

<sup>14</sup> *Pisarska Renata. Ubezpieczenia kredytu // Wiadomości Ubezpieczeniowe. — 1990. — № 7, 8. — С. 19—21.*

<sup>15</sup> *Хорин Леонид. Страхование торговых операций с рассроченным платежом — кредита и рассрочки // Украина-BUSINESS. — 1997. — № 2. — С. 24.*

усі його договори з покупцями на підставі чинної генеральної страхової угоди.

До основних обов'язків сторін (продавця, страхувальника та застрахованого) належать такі.

1. Укладання усіх письмових угод продажу лише згідно з формою, узгодженою зі страховиком.

2. У випадку застосування генеральної угоди страхувальник зобов'язаний вести реєстр окремих угод у формі, узгодженій зі страхувальником.

3. Доводити до відома страховика зміст реєстру угод і регулярно перераховувати належні страхові платежі.

4. Виконувати широко застосовуване в умовах продажу "на виплат" застереження, згідно з яким страхувальник повинен беззастережно вимагати погашення допущеного покупцем боргу у випадку, коли покупець заборгував щонайменше дві частини, а їхня сукупна вартість (двох частин) перевищує п'яту частину вартості товару.

5. Оцінювати платоспроможність покупця перед укладенням угоди продажу відповідно до методики, запропонованої страховиком.

Величина страхових тарифів у цьому страхуванні встановлюється на підставі індивідуальної оцінки ризику. Однак при їх встановленні керуються окремими параметрами кредитної угоди, а саме:

- 1) кількість сплат;
- 2) величина першого сплаченого внеску;
- 3) величина наданого кредиту;
- 4) індивідуальна оцінка ризику даної кредитної угоди.

Крім того, у випадку отримання банківського кредиту додатковими вимогами при укладенні угоди на продаж та її страхування є такі.

1. Застереження щодо мінімального доходу покупця. Так, згідно з правилом, застосованим у Польщі, чистий дохід покупця після відрахування від нього суми мінімальної заробітної плати, визначеної урядом, та інших додаткових обов'язкових виплат покупця на день укладення угоди про продаж має перевищувати мінімальний дохід.

2. Мінімальний дохід визначається як добуток коефіцієнта мінімального доходу (залежного від кількості сплат і суми першого готівкового внеску) та ціни товару.

Незважаючи на велике економічне та соціальне значення страхування кредитів, що надаються для індивідуальних споживачів, воно поки що має незначну питому вагу в обсязі надходжень страхової премії. У 1998 та 1999 р. ці надходження становили лише 0,22 та 0,34 % від їх загального обсягу. На думку спеціалістів, причини цього такі:

— оцінювання кредитного ризику індивідуальних клієнтів здійснюється не перед прий-

няттям рішення про надання кредиту, а пізніше і, що найгірше, не безпосередньо банком-кредитором, а підприємствами-продавцями;

— немає центрального реєстру осіб, які користуються кредитами споживчого характеру;

— банки володіють лише обмеженою інформацією про своїх клієнтів-позичальників;

— має місце паралельний аналіз інформації про позичальників банками і страховими закладами, що призводить до зростання загальних затрат і ціни (тарифу) страхової послуги;

— майнові ресурси домашніх господарств обмежені, що зменшує можливості регресного позову на користь страхового закладу<sup>16</sup>.

Одним із найважливіших завдань у процесі страхування є визначення страхових тарифів. Величину страхових тарифів кожен зі страховиків намагається прямо пов'язати з величиною ризику кредитно-страхової операції. Таким чином, виходячи з вимог "теорії ризику", спочатку визначається базовий тариф, який може бути індивідуалізований згідно з кількома додатковими ризикогенними параметрами. Загальним правилом, якого дотримуються страховики, є те, що у випадку укладення групових страхових угод страхові тарифи підлягають значно-

му зменшенню. Крім того, страхова відповідальність страховика може зазнати обмежень шляхом застосування франшизи. Страхові тарифи здебільшого зростають зі зростанням страхового періоду. Зокрема сітка страхових тарифів НАСК "Оранта", побудована з урахуванням названих кількісних і якісних параметрів, набуває значень, наведених у таблиці.

Крім рекомендованої диференціації величин страхових тарифів, її можна поглибити на основі власної, експертної оцінки кредитоспроможності позичальників тими працівниками страхових підрозділів, яким доручені функції андеррайтингу. Тобто, з огляду на індивідуальність позичальника, страховик може застосувати коефіцієнти: зменшувальний — у межах від 0,95 до 0,7 або підвищувальний — у межах від 1,0 до 1,5<sup>17</sup>. Підтверджуючи загальне правило, акціонерне товариство "Страхова компанія "СКАЙД" пропонує нижчі страхові тарифи у випадку групового страхування. Разом з тим, менеджери "СКАЙД" додатковою підставою для зменшення страхових тарифів приймають тривалість періоду страхування, вважаючи, що кількість позичальників зменшується в міру погашення ними отриманого кредиту<sup>18</sup>.

**Таблиця. Страхові тарифи НАСК "Оранта" при страхуванні фінансового ризику продавця від непогашення боргу покупцем при продажу товарів у розстрочку**

Термін страхування	Бид ризику		Франшиза					
			Індивідуальний ризик			Груповий ризик		
	Індивідуальний	Груповий	30 %	20 %	10 %	30 %	20 %	10%
До 6 місяців	4,0	3,0	2,9	3,3	3,7	2,2	2,5	2,8
Від 6 місяців до 1 року	5,0	4,0	3,2	3,7	4,1	2,9	3,3	3,7
Понад 1 рік	6,0	5,0	4,3	4,9	5,5	3,2	3,7	4,1

<sup>16</sup> *Ślipierski Marek. Bariery rozwoju ubezpieczeń kredytowych w Polsce // Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych. — 2000. — № 2. — С. 39.*

<sup>17</sup> *Правила добровільного страхування фінансового ризику продавця від непогашення боргу покупцем при продажу товарів у розстрочку № 77. — К.: Оранта, 1997.*

<sup>18</sup> *Правила страхування фінансових ризиків (за операціями з товарами, проданими у розстрочку). — К.: АТСК "СКАЙД", 1998.*

## ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ МЕТОДИ ЗБАЛАНСУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ\*

Як дотації, так і субвенції мають надаватись на основі єдиних для всіх суб'єктів міжбюджетних відносин засадах із використанням простої і зрозумілої методики. Це дасть можливість ліквідувати такий суттєвий недолік, як непрозорість системи бюджетного регулювання в цілому і, зокрема, порядку надання фінансової допомоги місцевим бюджетам. Нині на процес визначення конкретних розмірів дотацій впливають не об'єктивні, а в здебільшого суб'єктивні фактори. Відсутність єдиних критеріїв, на підставі яких визначаються розміри дотацій і субвенцій, ставить їх у нерівні умови, посилює фінансову залежність місцевих органів самоврядування від рішень центру.

Для того щоб здійснювати фінансове вирівнювання і максимально враховувати вплив об'єк-

тивних факторів на рівень бюджетної забезпеченості, доцільно провести групування територій країни з урахуванням економічного та соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць, природно-кліматичних умов і демографічних особливостей тощо.

Наступним кроком стане розробка групових нормативів бюджетної забезпеченості, які мають бути стабільними і тривалими. Звичайно, є певні труднощі в забезпеченні незмінних і довгочасних нормативів. Цьому перш за все заважають економічна криза та інфляція, яка її супроводжує. У зв'язку з цим, обов'язково може виникнути питання про уточнення розроблених нормативів бюджетної забезпеченості на основі індексів інфляції і зміни цін, що, у свою чергу, також потребує відповідного обґрунтування.

\* Закінчення. Початок ст. див. с. 33.