

2. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayini vId 26 lipnya 2000 roku # 1173 «Pro kompleksnu programu zahistu silskih naselenih punktIv ta silskogospodarskih ugId vid shkidlivoyi dIyi vod u 2001-2005 rokah ta prognoz do 2010 r.

3. Rishennya sesiyi Odeskoyi oblasnoyi radi pro zatverdzhennya «Regionalnoyi kompleksnoyi programi zahistu vid shkidlivoyi dIyi vod silskih naselenih punktIv i silskogospodarskih ugId v 2006-2010 rokah ta prognoz do 2015 roku»

4. Veb-sayt Derzhavnogo komItetu statistiki. [Elektronniy resurs]. - Rezhim dostupu - <http://ukrstat.gov.ua/operativ/>

5. Veb-sayt Natsionalnogo banku Ukrayini [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish>

6. Minregion Ukrayini. List vid 14.07.2016 r. #7/15-8734 «Pro IndeksI zmIn vartosti po stanu na 1 lipnya 2016 roku.

***Рецензент:** Балджи М.Д. д.е.н., професор, зав. кафедри економіки та планування бізнесу Одеського національного економічного університету*

*31.10.2016*

УДК 657.41:330.142.21

*Зелінський Андрій*

## **ТРАНСАКЦІЙНА СКЛАДОВА В СТРУКТУРІ ВИТРАТ НА ЗБУТ**

Мета статті полягає в дослідженні трансакційної складової в загальній структурі витрат на збут підприємства з позиції їх оптимізації та обліку.

Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення, діалектичного підходу.

Запропоновано підхід до ідентифікації трансакційних витрат в структурі витрат на збут з позиції джерела їх виникнення,

що дозволить поліпшити облік, контроль та аналіз трансакційних витрат і спростить процес прийняття управлінських рішень.

У статті досліджено питання трансакційної складової в витратах на збут, проаналізовано підходи до облікового відображення трансакційних витрат на збут. Основні наукові положення статті доречно використовувати в управлінській діяльності підприємств.

**Ключові слова:** трансакційні витрати, облікове відображення, структура витрат, витрати на збут, оптимізація, управління.

*Зелинский Андрей*

## **ТРАНСАКЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В СТРУКТУРЕ РАСХОДОВ НА СБЫТ**

Цель статьи заключается в изучении трансакционной составляющей в общей структуре расходов на сбыт предприятия с позиции их оптимизации и учета.

Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения, диалектического подхода.

Предложен подход к идентификации трансакционных издержек в структуре затрат на сбыт с позиции источника их возникновения, который позволит улучшить учет, контроль и анализ трансакционных издержек и упростит процесс принятия управленческих решений.

В статье исследованы вопросы трансакционной составляющей в расходах на сбыт, проанализированы подходы к учетному отражению трансакционных издержек на сбыт. Основные научные положения статьи целесообразно использовать в управленческой деятельности предприятий.

**Ключевые слова:** трансакционные издержки, учетное отражение, структура расходов, расходы на сбыт, оптимизация, управление.

## **TRANSACTIONAL COMPONENT IN THE STRUCTURE DISTRIBUTION EXPENSES**

The aim of the article is to examine the transactional component in the overall structure of the sales of enterprise costs from the perspective of their optimization and accounting.

The objectives of the article implemented by using the following general and specific research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, dialectical approach.

An approach to the identification of transaction costs in the structure of distribution costs from the perspective of the source of their origin, which will improve accounting, control and analysis of transaction costs and simplify management decision-making process.

In the article the questions on the transactional component in marketing, analyzed approaches to the accounting reflection of transaction costs on the marketing expenditures. Main scientific article should be used in the management of enterprises.

**Keywords:** transaction costs, accounting reflection, expenditure pattern, distribution expenses, advertising costs, optimization, management.

**Постановка проблеми.** Сьогодні, як ніколи, для більшості підприємств велике значення має залучення нових покупців для власної продукції, товарів, робіт і послуг. Одним із способів вирішення цього завдання є активна інклюзивна збутова діяльність як на національному так і світових ринках, зокрема ринках країн ЄС.

Проте несприятлива військово-політична та економічна ситуація в Україні, і, як наслідок, висока інфляція та падіння купівельної спроможності населення, обмеження в торгівлі з Російською Федерацією, зниження світових цін на сировину та аграрну продукцію в купі з інші негативними чинниками призвели до падіння продажів більшості вітчизняних підприємств і організацій, а також істотно вплинули на розмір витрат на збут.

Існуюча внутрішня звітність, що побудована на обліку трансформаційних витрат, вже не здатна забезпечити зростаючі потреби менеджерів та власників. Прийняти оптимальні управлінські

рішення можна лише виходячи з даних, що ґрунтуються на синтезованому обліку як трансформаційних, так і трансакційних витрат.

Незважаючи на зростання числа праць, присвячених розгляду основ формування та розвитку проблеми витрат на збут в категоріях інституційного підходу, наукову розробленість даного аспекту не можна визнати вичерпним. Зазначена проблема потребує більш детального вивчення. Це зумовило необхідність розвитку теоретичних уявлень і прикладних розробок у даному напрямі.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам трансакційних витрат на збут присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених: О. О. Аузана, О. Вільямсона, І. В. Жиглей, Л. В. Земцової, Р. І. Капелюшнікова, А. В. Кисель, В. В. Радаєва та інших.

**Невирішена раніше частина загальної проблеми** полягає в відсутності комплексного підходу до обліку, контролю та аналізу трансакційних витрат в структурі витрат на збут.

**Ціль** даної статті полягає в дослідженні трансакційної складової в загальній структурі витрат на збут підприємства з позиції їх оптимізації та обліку.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні в умовах, коли більшість підприємств та організацій зіткнулися зі зниження прибутків та скорочення об'ємів виробництв, актуальною стала проблема оптимізації витрат, в т.ч. і збутових.

Традиційно в економічних дослідженнях виділяють трансформаційні та трансакційні витрати. При цьому, під трансакційними витратами, з нашої точки зору, необхідно розуміти витрати ресурсів (матеріальних, грошових, репутаційних, часу тощо), які несе економічний суб'єкт незалежно від його волі та бажання в процесі реалізації, набуття та відчуження прав власності та свобод, а також в результаті переходу від одного технологічного процесу до іншого.

Роль даного виду витрат у сучасному світі практично неможливо переоцінити. Згідно з оцінками експертів, трансакційні витрати фірми на традиційних ринках становлять приблизно від 1,5 до 5 відсотків, а при освоєнні нових ринків збуту дана цифра може збільшуватися до 15 відсотків [1].

За підсумками 2015 року, наприклад, в Україні обсяг інвестицій

в рекламу, на важливому для кожної родини ринку, лікарських засобів на телебаченні збільшився на 4,5 відсотків в порівнянні з 2014 роком і досяг позначки в 7,2 млрд. гривень [2], і це без урахування реклами на радіо, в мережі Інтернет, в друкованих виданнях та зовнішньої реклами.

Витрати на збут для багатьох підприємств є однією з найістотніших статей витрат. При цьому їх ефективність або не відстежується взагалі, або робиться на недостатньому рівні.

Існуюча на ринку невизначеність породжує асиметрію інформації. Намагаючись її вирівняти, економічні суб'єкти несуть трансакційні витрати пошуку, накопичення і перевірки інформації [3, с. 97]. З цієї точки зору, витрати на збут – це інвестиції у зменшення трансакційних витрат покупців. Підприємство свідомо бере на себе частину витрат потенційних покупців, зменшуючи при цьому їх трансакційні витрати. Потенційний споживач відповідно до канонів інституційного аналізу, обирає той продукт чи послугу, яка за інших рівних умов мінімізує його власні трансакційні витрати, відповідно до класифікації Д. Норта та Т. Егертсона, це: витрати пошуку, витрати вимірювання, витрати ведення переговорів і укладення контракту, витрати специфікації і захисту прав власності, витрати опортуністичної поведінки.

Наприклад, трансакційні витрати пошуку клієнтів в структурі витрат на збут включають: витрати на зв'язок, витрати часу працівників зайнятих пошуком та перевіркою інформації про потенційних клієнтів чи постачальників, в т. ч. вивчення їх репутації, перевірки даних в єдиному державному реєстрі, інформації на сайті ДФС, зокрема в Реєстрі платників єдиного податку, платників ПДВ, наявність податкового боргу, перевірку даних в реєстрі судових рішень, реєстрі ліцензійних видів діяльності, витрати на вивчення потенційних умов угод, обмін документами, з'ясування попередніх очікувань та вимог контрагентів, періодичність та строки поставок, проведення попередніх зустрічей та погоджень тощо.

На практиці опортуністична поведінка деяких виробників збільшує трансакційні витрати споживачів, пов'язані з можливими наслідками отримання товарів та послуг, які були обрані ними на основі неповної та недостовірної інформації. Прикладом можуть бути приховані комісії та додаткові платежі під час користування

банківськими кредитами, поставка продукції з відмінними від завданих параметрів властивостями, що є проявом опортуністичної поведінки продавців та обмеженої раціональності покупців. Так дослідження, проведене міністерством транспорту в США, показало, що більше половини ремонтів автомобілів не були необхідними.

Крім того, велике значення має гарантійне обслуговування, можливість заміни бракованого товару і т. ін., що виконує для покупця функцію свого роду страхівки, яка передбачає передачу ризику продавцю, та зменшує трансакційні витрати покупця.

Хоча трансакційні витрати й виступають основою обмежень для обміну, проте об'єктивно існує міра їх мінімізації. Справа не в тому, що трансакційні витрати потрібно звести до нуля, важливо, щоб зростання трансакційних витрат було нижче падіння трансформаційних витрат [3].

Більшість витрат на збут в системі обліку відображають на рахунку 93 «Витрати на збут». Однак якщо такі витрати можна назвати представницькими, то їх включають до адміністративних витрат і показують на рахунку 92 «Адміністративні витрати». Такий різновид витрат на збут, як знижки, обліковують, як правило, як вирахування з доходу, та не включають до складу витрат взагалі. Інші ж витрати, які опосередковано пов'язані зі збутовою діяльністю (наприклад, витрати на дослідження і розробки), враховують на рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності».

Наведена вище розосередженість витрат на збут ускладнює процес вимірювання їх ефективності тому, що в кожному обліковому об'єкті закладена частина трансакційних витрат і цей вид витрат розсіяний між різними частками майна і зобов'язань підприємства [4]. Крім того, проблема імплементації трансакційних витрат до облікового процесу є надзвичайно гострою, адже на сьогодні вони не є загальноприйнятим та законодавчо визначеним об'єктом обліку.

Поділяємо точку зору С. В. Бардаша та С. В. Осадчої, що наявні пропозиції бухгалтерського відображення трансакційних витрат не враховують існуючі методичні обмеження бухгалтерського обліку, що закладені в П(с)БО 16 «Витрати» в частині визнання витрат, яке пов'язується із визнанням доходу [5, с. 12].

На думку О. Вільямсона важливою є різниця трансакційних витрат, а не їх абсолютне значення, тому оптимальним є

співставлення витрат при різних варіантах укладення угод. Користувачі облікової інформації повинні проаналізувати не витрати на збут в абсолютних цифрах, а витрати, які б вони понесли не використовуючи їх. Саме менші транзакційні витрати і будуть критерієм доцільності та ефективності.

Однак економічний ефект та значимість транзакційної складової витрат на збут не піддається простій калькуляції та потребує додаткових ресурсів на підрахунок, при цьому даний результат буде приблизним та відносним, крім того тут ми можемо спостерігати так званий «ефект термометра», коли підрахунок ефективності витрат – здорожує їх. Проте відсутність даних про транзакційні витрати в структурі витрат на збут взагалі та прийняті управлінські рішення на їх основі, будуть коштувати підприємству, як правило, значно більше.

Рекомендуємо з метою подальшого обліку, контролю та аналізу виокремлювати в структурі витрат на збут транзакційні витрати, які прямо не пов'язані з процесом виробництва, а залежать від інституційних чинників, відносно місця їх виникнення на: зовнішні та внутрішні (табл. 1), адже на багатьох підприємствах внутрішні транзакційні витрати співставні з зовнішніми, а інколи і перевищують їх в рази. В більшості випадків це говорить про неефективність внутрішніх процесів побудови взаємодії та обслуговування збутового процесу. Крім того, свідчить про можливі невикористані резерви підвищення ефективності та зростання рентабельності діяльності.

Таблиця 1

Склад транзакційних витрат у структурі витрат на збут

№ з/п	Статті витрат згідно з п. 19 П(с)БО 16	Потенційні транзакційні витрати	
		внутрішні	зовнішні
А	Б	В	Г
1	2	3	4
1	Витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах	витрати обліку, витрати на охорону, підготовку пакувальних матеріалів, витрати на техніку безпеки, витрати на зберігання пакувальних матеріалів, витрати виміру	витрати на пошук постачальників пакувальних матеріалів, підготовка та узгодження ціни, об'єму та строків поставок, страхування пакувальних матеріалів, правове супроводження, отримання сертифікатів відповідності

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
2	Витрати на ремонт тари	витрати на виявлення дефектів та відхилень від встановлених норм, встановлення можливості проведення ремонту або ж списання тари, витрати на забезпечення процесу ремонту тари, витрати обліку	пошук потенційних фахівців з ремонту тари чи проведення консультацій, щодо ремонту власними силами; укладання договорів на обслуговування та ремонт тари; пошук матеріалів для ремонту тари
3	Оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут	витрати вимірювання досягнутих результатів, витрати обліку, витрати контролю за дотриманням збутових угод, витрати по укладання контрактів	пошук потенційних продавців та торгових агентів, обговорення та встановлення комісійної винагороди; укладання договорів про матеріальну відповідальність, обговорення штрафних санкцій
4	Витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг)	витрати обліку, витрати вимірювання ефективності рекламних заходів, витрати з укладання контрактів	пошук потенційних постачальників реклами та маркетингових послуг, працівників; встановлення відповідальності за недосягнення необхідних показників
5	Витрати на передпродажну підготовку товарів	витрати обліку, витрати вимірювання ефективності передпродажної підготовки товарів; проведення інструктажів персоналу, пошук відповідних фахівців; витрати по укладання контрактів, договорів	оцінка тенденцій на ринку даних товарів та послуг, вивчення новітніх підходів до передпродажної підготовки; пошук необхідних матеріалів та послуг
6	Витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом	витрати пов'язані з оплатою праці працівникові, який заміщає працівника у відрядженні; витрати обліку; витрати ведення переговорів і укладання контракту; витрати контролю за виконанням визначених завдань	збір інформації про маршрут руху, розроблення стратегії ведення переговорів; витрати на трансфер, забезпечення необхідними матеріалами для якісного виконання поставлених завдань у відрядженні
7	Витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг	витрати обліку, охорону, підготовкою місць розташування; витрати ведення переговорів і укладання контрактів; витрати на перевезення, налагодження, витрати обслуговування не пов'язані з безпосередньою експлуатацією	збір інформації про необхідні умови утримання, потенційних контрагентів з операційної оренди, страхувальників; витрати з узгодження правових позицій, обговорення штрафних санкцій; витрати пов'язані з узгодженими платежами

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
	(операційна оренда, страхування, ремонт, освітлення, охорона)	(інвентаризація, зміна матеріально-відповідальних осіб, крадіжки тощо)	(банківські витрати, ліцензії, роялті тощо)
8	Витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки	витрати обліку, витрати пов'язані з прийманням-передачею готової продукції, витрати ведення переговорів і укладення контрактів, витрати на техніку безпеки, витрати на забезпечення процесу транспортування та перевалки (обслуговування майданчика чи приміщення, охорона, обладнання необхідною апаратурою, засобами контролю тощо)	збір інформації про необхідні умови транспортування та експедиційного супроводження, страхування, витрати на зв'язок; обговорення часу та періодичності здійснення операцій; витрати з узгодження правових позицій, обговорення штрафних санкцій та відповідальності за недотримання умов договорів
9	Витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування	витрати на виявлення проблем функціонування та можливого ремонту чи гарантійного обслуговування, витрати обліку, утримання фахівців чи відповідальних осіб	встановлення можливості проведення ремонту; пошук потенційних фахівців з ремонту та проведення консультацій зі сторонніми фахівцями; укладання договорів на обслуговування та ремонт, штрафні санкції та репутаційні втрати
10	Витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства	непродуктивні витрати часу пов'язані з підготовкою необхідних документів та вивченням структури та умов зберігання готової продукції; витрати обліку, витрати вимірювання доцільності та ефективності страхування	збір інформації про страхувальників, витрати на зв'язок; витрати ведення переговорів і укладення контрактів; витрати з узгодження правових позицій, штрафних санкцій, судового регулювання, визначення страхового випадку
11	Витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства	витрати обліку, витрати пов'язані з прийманням-передачею, витрати вимірювання ефективності та доцільності транспортування визначеним способом та шляхами, їх періодичність	збір інформації про потенційних перевізників; витрати ведення переговорів і укладення контрактів, обговорення часу та періодичності здійснення операцій; штрафні санкції, оформлення договорів про матеріальну відповідальність
12	Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг	витрати пов'язані з налагодженням взаємодії між структурними підрозділами, підвищення кваліфікації та навчання персоналу тощо	витрати пов'язані з врегулюванням судових позовів, участь в різноманітних соціальних проектах тощо

Виходячи з вказаного вище, внутрішні трансакційні витрати в структурі витрат на збут – це витрати, що пов'язані з підготовкою і здійсненням збутової діяльності, спричинені інституційними факторами в рамках діючого підприємства.

Зовнішні трансакційні витрати в структурі витрат на збут – це витрати, що пов'язані з підготовкою і здійсненням збутової діяльності, спричинені інституційними факторами в рамках взаємодії з іншими економічними суб'єктами поза межами підприємства.

Такого роду класифікація дозволить забезпечити достеменний облік, контроль та аналіз, а також спростити процес прийняття управлінських рішень з метою оптимізації трансакційних витрат, ідентифікації неефективних внутрішніх процесів побудови взаємодії та обслуговування збутового процесу, виявлення невикористаних резервів підвищення ефективності та зростання рентабельності діяльності.

Пропонуємо проводити облік вищенаведених складових трансакційних витрат на збут в розрізі джерел їх виникнення на рахунку 93 «Витрати на збут» за кожною статтею витрат за допомогою рахунків третього порядку на базі програмних продуктів.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** За результатами проведеного дослідження встановлено, що:

1. Трансакційні витрати взагалі та трансакційні витрати на збут, зокрема, не є законодавчо визначеними об'єктами обліку.

2. Підприємство, за допомогою витрат на збут, зменшує трансакційні витрати покупців.

3. Розосередженість трансакційних витрат у системі рахунків бухгалтерського обліку ускладнює процес прийняття управлінських рішень. Економічний ефект та значимість витрат на збут не піддаються простій калькуляції та потребують додаткових ресурсів на підрахунок, отриманий результат буде приблизним та відносним. Підрахунок ефективності витрат збільшує трансакційні витрати на збут.

4. Для ідентифікації та обліку трансакційної складової витрат на збут доцільно використовувати підхід, відповідно до якого трансакційні витрати поділяти за джерелом їх виникнення на зовнішні та внутрішні. При цьому, під внутрішніми трансакційними витратами в структурі витрат на збут розуміти витрати, що пов'язані з

підготовкою і здійсненням збутової діяльності, спричинені інституційними факторами в рамках діючого підприємства. Під зовнішніми – витрати, що пов'язані з підготовкою і здійсненням збутової діяльності, спричинені інституційними факторами в рамках взаємодії з іншими економічними суб'єктами поза межами підприємства. Облік подібних витрат рекомендуємо вести на рахунок 93 в розрізі статей витрат за допомогою рахунків третього порядку.

У подальшому даний підхід може бути екстрапольований на інші напрямки діяльності підприємства.

### *Література*

1. Малахов С. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С. Малахов // Вопр. экономики. – 1998. – № 11. – С. 78-96.

2. За рік виробники ліків витратили 7,2 мільярда гривень на рекламу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/03/14/585194/> (відвіданий 10 квітня 2016 р.).

3. Аузан А. А. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2011. – 447 с.

4. Лоханова Н. О. Застосування методу моделювання в управлінні трансакційними витратами як інструмент впливу на стан економічної стійкості підприємства / Н. О. Лоханова// Ефективна економіка –2014. – № 6 – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3093>.

5. Бардаш С. В, Осадча Т. С. Методологічні обмеження класифікації трансакційних витрат в бухгалтерському обліку/ Бардаш С. В, Осадча Т. С.// Облік і фінанси. – 2016. – № 1 (71). – С. 8-14.

1. Malakhov S. Transaktsyonnye yzderzhky y makroekonomicheskoe ravnovesye / S. Malakhov // Voпр. ekonomyky. – 1998. – # 11. – S. 78-96.

2. Za rik vyrobnyky likiv vytratyly 7,2 mil'yarda hryven' na reklamu [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/03/14/585194/> (vidvidanyu 10 kvitnya 2016 r.).

3. Auzan A. A. Ynstytutsyonal'naya ekonomyka. – M.: Ynfra-M,

2011. – 447 s.

4. Lokhanova N. O. Zastosuvannya metodu modelyuvannya v upravlinni transaktsiynymy vytratamy yak instrument vplyvu na stan ekonomichnoyi stiykosti pidpryyemstva / N. O. Lokhanova// Efektyvna ekonomika –2014. – # 6 – Rezhym dostupu do zhurn.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3093>.

5. Bardash S. V, Osadcha T. S. Metodolohichni obmezheniya klasyfikatsiyi transaktsiynykh vytrat v bukhhalters'komu obliku/ Bardash S. V, Osadcha T. S.// Oblik i finansy. – 2016. – # 1 (71). – S. 8-14.

*Рецензент: Карпов В.А. к.е.н., професор кафедри економіки та планування бізнесу Одеського національного економічного університету*

10.11.2016

УДК 336.71:338.124.4:330.31

*Жердецька Лілія*

## **НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ КРЕДИТНИХ ЦИКЛІВ**

У дослідженні визначено економічний зміст поняття «кредитний цикл»; виділено окремі фази кредитного циклу. Обґрунтовано показники, що використовують для оцінки кредитних циклів: динаміка кредитування недержавного сектора (кредити клієнтам); співвідношення кредитів до ВВП; кредити на душу населення. Для оцінки ключових параметрів кредитних циклів (визначення, значущість, дюрація) запропоновано використання фільтру Ходріка-Прескотта. Метод фільтру Ходріка-Прескотта розмежує циклічну та трендову складові динаміки досліджуваних показників. Використання фільтру для оцінки кредитних циклів у банківській системі України дозволило обґрунтувати кількісні показники та ключові параметри. Доведено, що найкращим чином кредитні цикли описує показник динаміки кредитування недержавного сектора, подія кредитного буму припадає на 2005 рік,