**Введение**

В России коммерческие банки используют разные модели скорринговых оценок кредитоспособности физических лиц. Они адаптированы к российским условиям. При оценке в баллах системы отдельных показателей на первом этапе дают предварительную оценку возможности выдачи ссуды, основанную на данных теста-анкеты клиента. По результатам заполнения теста-анкеты определяют число набранных заемщиком баллов и подписывают протокол оценки возможности получения ссуды. Если сумма баллов менее 30, в протоколе фиксируют отказ в выдаче ссуды. При сумме баллов более 30 на втором этапе риск оценивается более тщательно с учетом дополнительных фактов.

В США основа – изучение кредитной истории, связанной с покупкой товаров в кредит. Банк использует сведения, содержащиеся в заявлении на выдачу ссуды: имя, адрес местожительства, номер карты социального обеспечения. На основе этих параметров собирают данные у банков, организаций, выпускающих кредитные карточки, владельцев домов о случаях неплатежа, их длительности, способе погашения задолженности и составляют кредитную историю.

**1. Определение кредитоспособности заёмщика**

**1.1 Зарубежная практика**

Определение кредитоспособности заемщика является неотъемлемой частью работы банка по определению возможности выдачи кредита. Под анализом кредитоспособности заемщика понимается оценка банком возможности и целесообразности предоставления заемщику кредитов, определения вероятности их своевременного возврата в соответствии с кредитным договором. Анализ кредитоспособности клиента позволяет банку, своевременно вмешавшись в дела должника, уберечь его от банкротства, а при невозможности этого – оперативно прекратить кредитование такого заемщика.

Оценка кредитоспособности клиента проводится в кредитном отделе банка на основе информации о способности клиента получать доход, достаточный для своевременного погашения кредита, о наличии у заемщика имущества, которое при необходимости может служить обеспечением выданного кредита, и т.д. Кроме того, банковский работник обязан анализировать рыночную конъюнктуру, тенденции ее изменения, риски, которые испытывают банк и его клиент, и прочие факторы. Источниками информации об индивидуальном заемщике могут быть сведения с места работы, места жительства и т.п.

Большинство зарубежных банков использует в своей практике два метода оценки кредитоспособности.

1. Системы оценки кредитоспособности клиентов, основанные на экспертных оценках и прогнозах результатов экономической деятельности с использованием предоставленного кредита.

При экспертных оценках кредитоспособности клиента банки полагаются на общеэкономический подход, т.е. банки анализируют информацию с точки зрения банковских требований. Такой анализ предполагает взвешенную оценку как личных качеств, так и финансового состояния заемщика.

В международной практике такому методу уделяется большое внимание, развивается соответствующая сеть мониторинга, анализирующая кредитную историю потенциальных заемщиков.

Так, в США кредитный инспектор почти всегда запрашивает местное или региональное кредитное бюро о кредитной истории клиента. В США работают свыше 2 ООО кредитных бюро, которые располагают данными о большинстве физических лиц, когда-либо получавших кредиты, об истории погашения этих кредитов и о кредитном рейтинге заемщиков.

Балльные системы оценки кредитоспособности клиентов.

Балльные системы оценки создаются банками на основе факторного анализа. Эта система использует накопленную базу данных «хороших», «надежных» и «неблагополучных» кредитов, что позволяет установить критериальный уровень оценки заемщика.

Использование балльных систем оценки кредитоспособности клиентов – более объективный и экономически обоснованный метод принятия решений, чем экспертные оценки.

Во Франции, например, кредитоспособность физического лица оценивается по системе скорринга. Программа определения целесообразности и условий выдачи потребительского кредита содержит три раздела: информация по кредиту, сведения о клиенте, финансовое положение клиента.

В первый раздел вносятся данные о служащем банка, выдающем кредит, номер досье клиента, название агентства, вид и сумма кредита, периодичность его погашения, процентная ставка без страховых платежей, дата предоставления кредита, день месяца, выбранный клиентом для ее погашения, приводится ответ на вопрос о необходимости страхования, абсолютный размер ежемесячного погашения кредита со страховым платежом и без него, общий размер процентов и страховых платежей, которые будут уплачены банку.

Программы вводятся данные о профессии клиента, его принадлежности к определенной социальной группе, работодателе, чистом годовом заработке, расходах за год, стаже работы.

Третий раздел – финансовое положение клиента – содержит сведения об остатках на текущих и сберегательных счетах, соотношении доходов и расходов.

Системы балльной оценки обладают тем несомненным преимуществом, что они позволяют быстро и с минимальными затратами труда обработать большой объем кредитных заявок, сократив, таким образом, операционные расходы. Кроме того, они представляют собой и более эффективный способ оценки заявок, т.е. могут проводиться кредитными инспекторами, не обладающими достаточным опытом работы. Это позволяет сокращать убытки от выдачи безнадежных кредитов.

В системах скорринга обычно применяют дискриминантные модели или аналогичный по сути метод логистической регрессии (логит). В них используются несколько переменных, дающих в сумме цифровой балл каждого потенциального заемщика. Если такой балл превышает критический уровень, то при отсутствии другой компрометирующей информации кредит будет предоставлен. Если же балл потенциального заемщика не достигает критического уровня и нет смягчающих обстоятельств, в кредите будет отказано. В число важнейших переменных, используемых в подобных системах, входят рейтинги кредитного бюро, сведения о семейном положении, числе иждивенцев, наличие дома в собственности, об уровне дохода, о наличии домашнего телефона, количестве и видах банковских счетов, роде занятий и продолжительности работы на последнем месте.

Основополагающая идея применения балльной оценки кредита заключается в том, что банк способен вычленить финансовые, экономические и мотивационные факторы, обусловливающие отличие «хороших» кредитов от «плохих» путем анализа отношений с более крупными группами клиентов, являвшихся в прошлом заемщиками. В соответствии с этой идеей ряд определенных таким образом благоприятных факторов могут (с некоторой долей риска) быть приняты как свидетельство перспектив заключения хорошей кредитной сделки и в будущем. Очевидно, данное предположение – в случае кардинального изменения экономических условий или иных обстоятельств – может оказаться ошибочным. И это является одной из причин частого пересмотра испытанных систем балльной оценки, осуществляемого по мере выявления более точных показателей.

Кредитный скорринг обычно базируется на данных заявки на потребительский кредит и предусматривает присвоение соответствующим пунктам некоторого балла (от 1 до 10). Осуществив ввод в компьютер необходимой информации, служащий банка по сумме набранных баллов получает заключение, можно ли выдавать кредит.

**1.2 Российская практика**

Российские банки в своей практике используют подобные методы оценки, например в Сбербанке РФ платежеспособность заемщика определяется следующим образом:

Р = ДчхКхТ, (12.1)

где Дч – среднемесячный доход (чистый) за 6 месяцев за вычетом всех обязательных платежей (подоходный налог, взносы, алименты, компенсация ущерба, погашение задолженности и уплата процентов по другим кредитам, сумма обязательств по предоставленным поручительствам, выплаты в погашение стоимости приобретенных в рассрочку товаров и др.); К – коэффициент, зависящий от величины Дч, а именно К = 0,3 при Дч в эквиваленте до 500 долл. США, К= 0,4 при Дч в эквиваленте от 501 до 1 ООО долл. США, К = 0,5 при Дч в эквиваленте свыше 2 000 долл. США; Т – срок кредитования (в мес.)

Доход в долларовом эквиваленте определяется следующим образом:

Дч =Доход в рублях (12 2)

Курс доллара США, установленный ЦБ РФ на момент обращения заявителя в банк

Величина Дч может быть скорректирована в сторону уменьшения (с соответствующими пояснениями в заключении кредитного инспектора).

Предоставлении кредита в рублях платежеспособность рассчитывается в рублях. При предоставлении кредита в иностранной валюте платежеспособность рассчитывается в долларах США.

Максимальный размер предоставляемого кредита (S) рассчитывается в два этапа.

1. Определяется максимальный размер кредита на основе платежеспособности клиента

1 + Годовая процентная ставка х срок кредитования /в месяцах J 12x100

2. Полученная величина корректируется с учетом: предоставленного обеспечения возврата кредита, информации, предоставленной в заключениях других подразделений банка, остатка задолженности по ранее полученным кредитам.

Будет не вполне корректным рассматривать способы оценки кредитоспособности заемщика, базируясь только на методике Сбербанка РФ, ведь российские банки более чем за десятилетний период развития заложили значительную методологическую базу по данному вопросу. В плане дальнейшего развития данной темы рассмотрим балльную систему оценки кредитоспособности индивидуального заемщика, которая учитывает наиболее значимые факторы, обусловливающие возможности заемщика полностью и в срок выполнить свои обязательства.

**2. Двухуровневая система оценки кредитоспособности**

**2.1 Первый уровень – составление анкеты**

Данная система базируется на двухуровневой системе оценки.

На первом этапе сотрудник банка предлагает заемщику заполнить тест-анкету. Тест-анкета используется для предварительной оценки возможности предоставления заемщику кредита. При заполнении тест-анкеты от клиента не требуется паспортных данных, необходимы только общие сведения о заемщике, месте работы, имуществе, доходах и расходах.

Примеры формы такой тест-анкеты клиента приведены в Приложении №1 к данной главе (в тест-анкете в скобках указаны баллы).

По результатам заполнения заемщиком тест-анкеты подсчитывается количество набранных заемщиком баллов и подписывается протокол оценки возможности получения им кредита. Если набранная сумма баллов составила менее 30, то в протоколе указывается, что заемщик не обладает достаточными возможностями для получения кредита на приобретение жилья. Протокол вместе с заполненной тест-анкетой передается заемщику.

**2.2 Второй уровень – комплексный анализ кредита**

Следующим шагом для осуществления комплексного анализа кредита физическому лицу является оценка качества кредитов, предоставляемых физическим лицам.

Кредиты физическим лицам оцениваются по следующим критериям:

характер клиента;

финансовые возможности клиента;

достаточность незаложенного имущества клиента;

обеспечение кредита;

условия кредитования.

В каждый критерий входят показатели, формирующие оценку по критерию. Каждый показатель оценивается в баллах, оценка по критерию равна сумме оценок показателей, входящих в него. Оценка качества кредита равна сумме оценок всех критериев.

Подводя итог сказанному, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что все приведенные методики носят формализированный характер, так что при оценке возможности кредитоспособности заемщика огромную роль играет профессионализм служащих банка. Кредитный инспектор как сотрудник, несущий непосредственную ответственность за работу с конкретным заемщиком, должен быть уверен в том, что клиент сознает моральную ответственность за полное и своевременное погашение кредита. Зачастую намерения заемщика раскрываются в ходе анализа цели кредитования, указанной в заявке. Кредитный инспектор должен удостовериться в том, что клиент точно указал, на что будут использоваться полученные средства, а также оценить, насколько указанная цель согласуется с кредитной политикой банка и существует ли у заемщика искреннее желание выплатить кредит. Опытные кредитные инспектора советуют более молодым коллегам не жалеть времени и лично посетить каждого заемщика, поскольку в беседах зачастую можно оценить характер и искренность заемщика, – это напрямую определяет степень вероятности погашения кредита. Часто опытные кредитные инспектора сами заполняют заявку вместо того, чтобы позволить заемщику сделать это самостоятельно. Задавая клиенту, соответствующие вопросы по мере заполнения заявки, квалифицированный инспектор может лучше понять, насколько данная заявка отвечает предъявляемым со стороны банка требованиям к качеству кредитов. Устные ответы клиента могут содержать гораздо больше информации о характере и истинной цели кредитования, чем сведения, изложенные в письменном виде. Инспектора по потребительскому кредитованию обращают особое внимание на увеличение долга относительно ежемесячного и ежегодного дохода клиента. Большинство кредитных инспекторов неодобрительно относятся к появлению «пирамиды долга», когда физическое лицо берет кредит у одного кредитора для уплаты в пользу другого кредитора, а также к значительной или растущей задолженности по кредитным карточкам, частому возврату чеков, выписанных со счета клиента. На основе подобных фактов делается вывод о наличии или отсутствии у клиента навыков управления денежными средствами. Клиенты, у которых подобные навыки отсутствуют, могут взять на себя слишком много долговых обязательств и столкнуться с серьезными кредитование является одним из ключевых направлений деятельности банков, определяющих их судьбу; искусство кредитования – это соблюдение определенных, проверенных практикой правил.

**3. Критерии определения кредитоспособности**

**3.1 Характер клиента**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Характеристика | Значение | Оценка |
| 1. Пол | Мужчина | 0 |
|  | женщина | 2 |
| 2. Возраст, лет | от 20 до 29 вкл. от 30 до 40 вкл. от 41 до 55 вкл. | возраст \* 0,4 |
| 3. Брачный статус | в браке не состоял(а) в браке | 0,5 1 |
|  | разведен(а), живет отдельно | 0 |
| 4. Дети, живущие с клиентом, кол-во | до 2-х 3 и более | «Кол-во» \* 1 1,5 |
| 5. Место проживания | с родственниками | 0 |
|  | наниматель, | 1 |
|  | в собственном жилье | 1,5 |
| 6. Срок проживания по последнему адре- | до 4-х лет | «Срок» \* 0,8 |
| су, лет | свыше 4-х лет | 3,5 |
| 7. Образование | среднее | 0 |
|  | среднее специальное | 0,5 |
|  | высшее | 1 |
| 8. Занятость | постоянная | 1 |
|  | периодическая временная | 0,5 0 |
| При постоянной занятости: |  |  |
| 9. Сфера деятельности работодателя | производство | 0,5 |
|  | транспорт  добыча полезных ископаемых, | 1,5 2 |
|  | связь, торговля, услуги финансы | 2  3 |
| - | иное | 0 |
| 10. Статус работы | неполная ставка | 0 |
|  | полная ставка | 1 |
| 11. Стаж работы на данном месте, лет | до 4-х лет | «Стаж» \* 0,7 |
|  | свыше 4-х лет | 3 |
| 12. Должность | нет подчиненных | 0 |
|  | начальник отдела и выше | 1 |
| Отношения с Банком |  |  |
| 13. Период ведения текущего счета, лет | до 3-х лет | «Период» \* 0,4 |
|  | свыше 3-х лет | 1,5 |
| 14. Период ведения карточного счета, лет | до 3-х лет | «Период» \* 0,6 |
|  | свыше 3-х лет | 2 |
| 15. Период ведения депозитного счета, лет | до 3-х лет | «Период» \* 0,8 |
|  | свыше 3-х лет | 2,5 |
| 16.1. Погашенные кредиты Банка, кол-во | до 2-х лет | «Кол-во» \* 1 |
|  | свыше 2-х лет | 3 |
| 16.2. Факты просрочки, кол-во |  | – («Кол-во» \*2) |
| Дополнительные сведения |  |  |
| 17. Наличие судимостей | да нет | -20  0. |
| 18. Сокрытые факты, случаи предоставле- |  | -5 \* «Кол-во» |
| ния неверной информации, кол-во |  |  |
|  | Итоговая оценка по критерию | Сумма оценок по • применимым параметрам |

Определении оценки по критерию «Характер клиента» от клиента требуется: по пп. 1–4, 6: общегражданский паспорт или иной документ, удостоверяющий личность заемщика;

по п. 5: документ, подтверждающий собственность на жилье или договор аренды (найма) жилья; по п. 7: диплом об образовании;

по п. 9: рекомендательное письмо из организации-работодателя;

по пп. 10, 11, 12: копия трудовой книжки;

по пп. 13–16.1: соответствующие договоры с Банком.

Максимальная сумма баллов по критерию равна 30.

**3.2 Финансовые возможности клиента**

|  |  |
| --- | --- |
| Характеристика | Условные обозначения |
| 1. Прожиточный минимум в регионе кредитования | Пм |
| 2. Лица на содержании, кол-во | Л |
| Доходы |  |
| 3. Средняя зарплата за последние 3 мес. | 3 |
| 4. Годовая сумма прочих регулярных доходов, учитываемых как источники погашения кредита | Пд |
| 5. Итоговый среднемесячный доход | Сд = 3 + Пд/12 |
| Расходы |  |
| 6. Расходы на содержание | Рс=(Л + 1) \*Пм |
| 7. Ежемесячная плата за квартиру (при приеме, аренде) | Пк |
| 8. Годовая плата за учебу | пу |
| 9. Годовая сумма взносов по добровольному страхованию | Вс |
| 10. Платежи в погашение текущей задолженности по займам, кредитам, процентам по ним (средние за последние 3 мес.) | Пл |
| 11. Прочие расходы (алименты, вычеты по решению суда и т.п.), средние за последние 3 мес. | Пр |
| 12. Итоговый среднемесячный расход | Ср = Рс + Пк + Пл +Пр + (Пу + Вс)/12 |
| 13. Среднемесячный располагаемый доход | Рд = (Сд – Ср) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Характеристика | Значение | Оценка по критерию |
| Доля ежемесячного платежа | Дп = Мп / Рд | 100\*(1-Дп) |

Определения оценки по критерию «Финансовые возможности клиента» от клиента требуется: по пп. 3–4: справка с места работы о доходах клиента за прошедший год и за все полные месяцы текущего года; справка должна быть подписана главным бухгалтером и заверена печатью (форма справки указана в Приложении №3 к Инструкции Госналогслужбы РФ №35 от 29 июня 1995 г.); документы, подтверждающие дополнительный доход.

Прожиточный минимум в регионе кредитования – ежеквартально устанавливается исполнительным органом субъекта РФ на основании Федерального закона от 24.10.97 г. №134-ФЗ «О прожиточном минимуме в РФ».

Лица на содержании – дети (в возрасте до 18 лет, студенты и учащиеся дневной формы обучения до 24 лет), проживающие с клиентом неработающие лица, иждивенцы на содержании клиента (в терминологии Инструкции ГНС РФ от 29.06.95 г. №35). Максимальная сумма баллов по критерию равна 30.

**3.3 Достаточность незаложенного имущества клиента**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование залога и оценки | Условные обозначения |
| 1. Вклады | В |
| 2.1. Ценные бумаги | Цб |
| 2.2. Оценка ценных бумаг | Оцб = Цб/2 |
| 3.1. Собственная квартира | Кв |
| 3.2. Страховая сумма | Кс |
| 3.3. Оценка квартиры | Ок = min {Kb, Кс} |
| 4.1. Собственный дом | Сд |
| 4.2. Страховая сумма | Дс |
| 4.3. Оценка дома | Од = min {Сд, Дс} |
| 5.1. Дача | Дч |
| 5.2. Страховая сумма | Дчс |
| 5.3. Оценка дома | Одч = min {Дч, Дчс} |
| 6.1. Автомобиль | А |
| 6.2. Страховая сумма | Са |
| 6.3. Оценка автомобиля | Оа = min {А, Са} |
| 7.1. Иное имущество | Ии |
| 7.2. Страховая сумма | Си |
| 7.3. Оценка иного имущества | Ои = min {Ии, Си} |
| 8. Имущество | Им = В+ Оцб + Ок + Од + Одч + Оа + Ои |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Характеристика | Значение | Оценка по критерию |
| Достаточность имущества | Ди = Им / Кр | 5\* – Ди |

Определение оценки по критерию «Достаточность незаложенного имущества клиента» требуются:

– документы, подтверждающие наличие собственности;

– страховые полисы на имущество. Максимальная сумма баллов по критерию равна 5.

**3.4 Обеспечение кредита**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование характеристики | | Условные обозначения | |
| 1. Оценочная стоимость залога | | Оз | |
| 2. Залоговый дисконт, % | | Зд | |
| Характеристика | Значение | | Оценка по критерию |
| Обеспеченность | Ок = Оз \* (1-Зд) / Кр \* (1 + 2 \* Ст /12) | | 100\*(1-Дп) |

Максимальная сумма баллов по критерию равна 25.

**3.5 Условия кредитования**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Характеристика | Значение | Оценка по критерию |
| 1. Финансирование покупки клиентом | Ф | 7 \* ((Ф / (Ф + Кр)) |
| 2. Срок кредитования, мес. | Ср | 3\*(Мс-Ср)/(Мс-1) |
|  | Итоговая оценка по критерию | Сумма оценок параметров |

При определении оценки по критерию «Условия кредитования» от клиента требуется: поп. 1:

– выписка со счета клиента в Банке. Максимальная сумма баллов по критерию равна 10.

В зависимости от набранных баллов кредит попадает в одну из категорий качества:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Количество набранных баллов при оценке качества кредита | Категория качества | Оценка |
| Свыше 65 | 1 | Кредитная заявка рекомендуется к рассмотрению |
| От 30 до 65 включительно | 2 | Заявка неадекватна запрашиваемому кредиту |
| До 30 включительно | 3 | Кредитование не рекомендовано |

Кредиту присваивается третья категория качества вне зависимости от итоговой оценки, если выполняется хотя бы одно из условий:

– клиент не проживает постоянно в городе (пригороде) расположения кредитующего подразделения Банка или срок его постоянного непрерывного проживания в данном городе (пригороде) меньше одного полного года;  
– оценка по критерию «Характер клиента» не положительная;  
– оценка по критерию «Финансовые возможности клиента» отрицательная;  
– оценка по критерию «Обеспечение кредита» равна нулю.

**4. Потребительское кредитование**

**4.1 «Плюсы» данного вида кредитования**

Программы потребительского кредитования должны играть важную роль в управлении банком и банковскими услугами. Причина этого заключается не только в том, что потребительские кредиты принадлежат к числу самых выгодных видов кредитования, но и в том, что по мере роста своего образовательного ценза клиенты все чаще прибегают к кредитованию для повышения уровня жизни и согласования планов своих расходов с ожидаемым доходом.

Потребительское кредитование в будущем станет процессом, в большей степени ориентированным на интересы потребителей, что позволит частным лицам получать более быстрый доступ к кредиту при одновременном сохранении достаточного контроля со стороны банка над заимствованиями клиента.

В развитых странах кредитование потребителей и выдача ипотечных кредитов (под залог недвижимости) относятся к разряду наиболее популярных финансовых услуг, предоставляемых банками. Данные виды кредитов помогают банку диверсифицировать свою клиентскую базу, привлечь депозиты и найти источники доходов, дополняющие и компенсирующие риск по кредитам и депозитам предпринимательских фирм. Многие банки уделяют все большее внимание потребительскому и ипотечному кредитованию с целью избежать или ослабить воздействие экономических циклов, приводящих к периодическому снижению объемов традиционного банковского кредитования предпринимательской деятельности.

**4.2 «Минусы» потребительского кредитования**

Трудностями в своих отношениях с банком. Вместе с тем потребительское и ипотечное кредитование имеет и существенные недостатки. Процент невозвращенных кредитов подобного рода обычно выше, чем по другим видам банковских кредитов. Ключевыми факторами, обусловливающими предоставление качественных потребительских кредитов, выступают порядочность и чувство ответственности заемщика. Банк может оценить их с помощью анализа кредитной истории заемщика, но в нашей стране такого рода информация имеется на очень незначительное число клиентов банка.

Существует также проблема информированности населения. Потребительские кредиты хотя и предоставляются в некоторых российских банках, но лишь немногие люди знают о них достаточно для того, чтобы ими пользоваться. Возможно, что в этом виноваты сами банки – ведь люди получают чрезвычайно мало информации как о банковских услугах вообще, тал и о возможности получения кредита в частности.

**Заключение**

Кредитоспособность клиента коммерческого банка – способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам). В отличие от его платежеспособности она не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-то дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу. Уровень кредитоспособность клиента определяет степень риска банка, связанного с выдачей ссуды конкретному заемщику.

Современная российская практика кредитования индивидуальных клиентов на потребительские цели далека от совершенства. Необходимо вести работу, как в плане объектов кредитования, так и дифференциации условий предоставления кредитов. Макроэкономическая стабилизация в целом и преодоление инфляции в частности позволит населению шире использовать банковские кредиты для решения жизненно важных проблем.

**Список литературы**

1. http://www.987.su/ns107.html
2. http://www.987.su/ns605.html
3. http://www.elitarium.ru/2007/08/09/kak\_banki\_oceni
4. Современный коммерческий банк: управление и операции. Учебник. / Под ред. Усоскина В.М. – М., «Вазар-Ферро»:2006 г.
5. Экономика и бизнес. Учебник. / Под ред. Камаева В.Д. – М.: 2005 г.
6. Официальный сервер Банка России в Интернете (http://www.cbr.ru).
7. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов /Л.А. Дробозина, Л.П. Окунева, Л.Д. Андросова и др.; Под ред. проф. Л.А. Дробозиной. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997.-479 с.