

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бурцев, В.В. Внутренний аудит компании: вопросы организации и управления // Финансовый менеджмент. – № 4 – 2003.
2. Гиниятов, Р. Внутренний аудит и ревизия: Определение профессии // Внутренний контроль и аудит. – № 1 – 2007.
3. Коновалова, О. М. Роль внутреннего контроля в управлении деятельностью коммерческого банка // Журнал «Закон и право»: ЮНИТИ-ДАНА. – № 9 – 2009.
4. Лукашов, Р.В. Формирование подразделения внутреннего аудита в российском банке / Р.В. Лукашов. – М.: Маркет ДС 2009. – Библиотека Центра исследований платежных систем и расчетов.
5. Морковкина, Е.Б. Организация системы внутреннего контроля // Журнал «Расчеты и операционная работа в коммерческом банке». Регламент. – № 1. – 2009.
6. Соколов, Б. Роль службы внутреннего аудита компании // Финансовый директор. – № 9. – 2009.

Материал поступил в редакцию 26.03.15

CHERNOMORDOV L.I., ZHURAVLEVA H.P. Fununctionirovaniya assessment of the internal audit of the bank

The structure of the internal audit function as an integral part of the control system of a commercial bank, and taking into account the current situation analysis recommendations for the development of an effective system of units in accordance with international requirements.

УДК 336.71

Ком Н.Г.

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК АЛЬТЕРНАТИВА МОДЕЛЯМ БАНКРОТСТВА

Введение. Любой субъект хозяйствования в условиях рыночной экономики при определенных обстоятельствах может оказаться в кризисном финансовом состоянии. Причины такого положения связаны как с отрицательным влиянием внешней среды на функционирование предприятия, так и с недостатками управления его финансово-хозяйственной деятельностью. Кроме того, проходя различные стадии жизненного цикла, предприятие подвергается воздействию различных факторов. Неотъемлемой характеристикой факторов, обуславливающих кризисную ситуацию в одной сфере, выступает возможность их проявления в совершенной иной сфере деятельности предприятия, если они не были своевременно локализованы.

Множественность кризисоформирующих факторов свидетельствует о необходимости применения специальных методов управления деятельностью предприятия с целью его финансового оздоровления. Однако реализация мероприятий по финансовому оздоровлению требует значительных инвестиций, привлекаемых из внешних источников. С учетом того, что речь идет о предприятиях, находящихся в кризисном положении, вложение средств в которые сопровождается повышенным финансовым риском, необходим поиск принципиально новых критериев подтверждения целесообразности инвестирования средств в конкретное предприятие с целью реализации программы по финансовому оздоровлению. В качестве одного из таких критериев выступает финансовый потенциал предприятия.

В национальной и зарубежной практике одним из методов, определяющим положение предприятия, выступает диагностика финансового состояния, базирующаяся на определении вероятности банкротства предприятия с выделением критических границ.

Для диагностики вероятности банкротства используется несколько методов, основанных на применении:

1. анализа обширной системы индикаторов;
2. ограниченного круга показателей;
3. интегральных показателей, рассчитанных с помощью:

- скоринговых моделей;
- многомерного рейтингового анализа;
- кризис-прогнозных моделей, разработанных с помощью эконометрического инструментария.

При использовании первого метода признаки банкротства в соответствии с рекомендациями Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания) обычно делят на две группы.

Первая группа – это показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в будущем:

- повторяющиеся существенные потери в основной деятельности, выражающиеся в постоянном спаде производства, сокращении объемов продаж и длительной убыточности;
- наличие перманентной просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;
- низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденции их к снижению;
- увеличение до опасных пределов величины заемного капитала в валюте баланса;
- дефицит собственного оборотного капитала;
- систематическое увеличение продолжительности оборотного капитала;
- наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции;
- вынужденное использование новых источников финансирования на невыполняемых условиях;
- падение рыночной стоимости акций предприятия и т.д.

Вторая группа – это показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализируют о наступлении банкротства при непринятии действенных мер:

- чрезмерная зависимость предприятия от одного конкретного проекта, покупателя, поставщика, оборудования, рынка сбыта и т.д.;
- недооценка обновления техники и технологии;
- потеря опытных сотрудников аппарата управления;
- вынужденные простои, неритмичная работа;
- недостаточность инвестиционных вложений в развитие предприятия и т.д.

Для диагностики несостоятельности хозяйствующих субъектов довольно часто применяют ограниченный круг наиболее существенных ключевых показателей. Так, в Республике Беларусь на основании «Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности», зарегистрированной в национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 21 мая 2008 г. [3], в качестве таких показателей выступают:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами.

Ком Н.Г., ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

Таблица 1. Характеристика кризис-прогнозных моделей

Название модели	Показатели	Формула расчета	Критерий
Модель Альтмана	X_1 — оборотный капитал/активы; X_2 — нераспределенная прибыль/ активы; X_3 — прибыль до налогообложения / активы; X_4 — балансовая стоимость собственного капитала/заемный капитал; X_5 — объем продаж / активы	$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,995 \times X_5$	$Z < 1,23$ – предприятие признается банкротом; $1,23 < Z < 2,89$ - ситуация неопределенна; $Z > 2,9$ – предприятие стабильное и финансово устойчивое
Модель Р. Лиса	X_1 - оборотный капитал / сумма активов; X_2 - прибыль от реализации / сумма активов; X_3 - нераспределенная прибыль / сумма активов; X_4 - собственный капитал / заемный капитал	$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,0014X_4$	$Z < 0,037$ - вероятность банкротства высокая; $Z > 0,037$ - вероятность банкротства невелика
Модель Р. Таффлера и Г. Тишоу	X_1 –прибыль до уплаты налога / текущие обязательства; X_2 – текущие активы / обязательства; X_3 –текущие обязательства / активы; X_4 – выручка / активы	$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$	$Z > 0,3$ вероятность банкротства низкая; $Z < 0,2$ - высокая
Модель Фуллера	X_1 - Нераспределенная прибыль прошлых лет / Баланс; X_2 - Выручка от реализации / Баланс; X_3 - Прибыль до уплаты налогов / Собственный капитал; X_4 - Денежный поток / Долгосрочные и краткосрочные обязательства; X_5 - Долгосрочные обязательства / Баланс; X_6 - Краткосрочные обязательства / Совокупные активы; X_7 - log (материальные активы); X_8 - Оборотный капитал / Долгосрочные и краткосрочные обязательства; X_9 - log (прибыль до налогообложения + проценты к уплате/выплаченные проценты)	$H = 5,528X_1 + 0,212X_2 + 0,073X_3 + 1,270X_4 - 0,120X_5 + 2,335X_6 + 0,575X_7 + 1,083X_8 + 0,894X_9 - 6,075$	Наступление неплатежеспособности неизбежно при $H < 0$
Модель Джеймса Олсона	SIZE - Натуральный логарифм отношения совокупных активов к индексу-дефлятору валового внутреннего продукта (ВВП); TL - Совокупные обязательства; TA - Совокупные активы; WC - Рабочий капитал; CL - Краткосрочные обязательства; CA - Оборотные активы; NI - Чистая прибыль; FFO - Чистая прибыль + Амортизация; X - 1 если компания убыточна в двух последних периодах, 0 во всех остальных случаях; Y - 1 если $TL > TA$, 0 в остальных случаях. t - отчетный период; t-1 - предыдущий период. NI - чистая прибыль взятая по модулю	$T = -1,32 - 0,47SIZE_t + 6,03(TL_t/TAt) - 1,43(WC_t/TAt) + 0,0757(CL_t/CAt) - 2,37(NI_t/TAt) - 1,83(FFO_t/TL_t) + 0,285X - 1,72Y - 0,521[(NI_t - NI_{t-1}) / (NI_t + NI_{t-1})]$ $R = 1/(1+e^T)$	$R > 0,5$ – предприятие банкрот В остальных случаях – предприятие - стабильно

Источник: собственная разработка на основании [12, 16, 17]

Учитывая многообразие показателей финансовой устойчивости и различие уровня их критических оценок и возникающие в связи с этим сложности в оценке кредитоспособности предприятия и риска его банкротства, многие отечественные и зарубежные авторы рекомендуют использовать интегральную оценку финансовой устойчивости на основе скорингового анализа.

Методика кредитного скоринга впервые была предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 1940-х гг.

Кредитный скоринг – система оценки кредитоспособности (кредитных рисков) лица, основанная на численных статистических методах [17]. Скоринг заключается в присвоении баллов по заполнению анкеты, разработанной оценщиками кредитных рисков андеррайтерами (банковскими специалистами). По результатам набранных баллов системой принимается решение об одобрении или отказе в выдаче кредита.

Данные для скоринговых систем получают из вероятностей возвратов кредитов отдельными группами заемщиков, полученными

из анализа кредитной истории тысяч людей. Считается, что существует корреляция между определенными социальными данными и добросовестностью заемщика.

Сущность этой методики – классификация предприятий по степени риска исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок.

Для оценки финансового положения предприятия и степени финансового риска довольно часто используется метод многомерного рейтингового анализа, который обобщает коэффициентные, статистические и экспертные методы определения степени несостоятельности предприятия.

В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий широко используются многофакторные кризис-прогнозные модели известных западных экономистов: Альтмана, Лиса, Таффлера, Тишоу и др., разработанные с помощью

многомерного дискриминантного анализа, обобщенная характеристика которых представлена в таблице 1.

Однако, следует отметить, что использование таких моделей требует больших предосторожностей. Тестирование предприятий по данным методикам показало, что они не в полной мере подходят для оценки риска банкротства субъектов хозяйствования Республики Беларусь.

Кроме всего прочего, банкротство должно предусматривать не только оценку вероятности наступления этого состояния, но и определение внутренних сил противостояния, имеющихся у предприятия, благодаря которым ситуация может быть полностью преодолена.

Проблема выживаемости и самосохранения в настоящее время является наиболее важной для всех предприятий национальной экономики. Выживание (самосохранение) и развитие, обеспечивающее создание достаточного запаса устойчивости для успешного функционирования в условиях рыночной экономики, является одной из главных целей разработки стратегии деятельности любого предприятия, независимо от состояния (кризисное или нет) и стадии жизненного цикла, на котором оно находится.

Выживание предприятия рассматривается как имеющаяся возможность развития ситуации по позитивному сценарию, следствием которого является нормализация хозяйственной системы, восстановление конкурентоспособности предприятия и обеспечение эффективного хозяйствования.

Для характеристики способности предприятия к реализации этой возможности используется специальный термин «финансовый потенциал», как неотъемлемый сегмент в структуре экономического потенциала субъекта хозяйствования (рисунок 1).

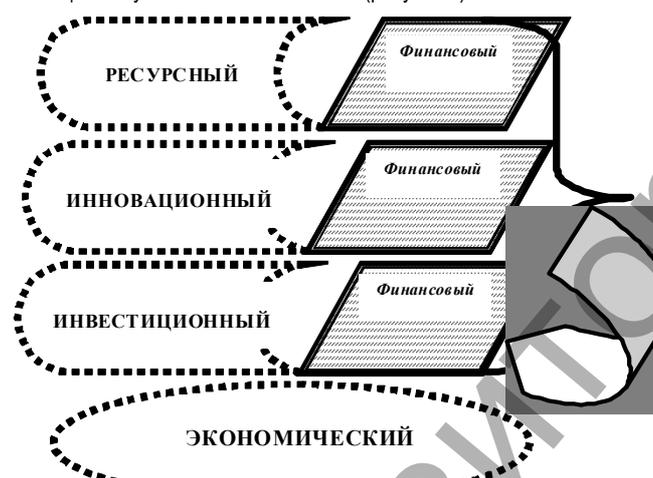


Рис. 1. Наличие финансовой составляющей в составе экономического потенциала предприятия

Источник: собственная разработка на основании [5, 6, 9]

Несмотря на многогранность исследований категории экономического потенциала, финансовый потенциал остается, к сожалению, малоисследованным. Ключевой проблемой является то, что в экономической литературе нет четкого определения финансового потенциала. Проблемам финансового потенциала предприятия посвящен ряд публикаций отечественных и зарубежных ученых.

По нашему мнению трактовка термина «финансовый потенциал», данная П. А. Фоминым, дает более полное представление о сущности исследуемого понятия. Поскольку мы считаем, что финансовый потенциал представляет собой не только необходимую движущую силу, которая приводит в динамическое состояние предприятие (имеется в виду наличие источников финансирования), а также максимальные, но в тоже время, реальные возможности, которыми располагает хозяйствующий субъект в определенный момент времени при наиболее полном и наилучшем использовании имеющихся у него всех ресурсов и средств.

Следовательно, финансовый потенциал является «фундаментом», на котором строится перспективная деятельность предприятия. Финансовый потенциал опосредует все этапы функционирования

субъекта хозяйствования, начиная от момента создания (формирования уставного капитала) и заканчивая достижением цели деятельности организации (получение прибыли). Поэтому, мы считаем, что финансовый потенциал выступает в качестве составляющей экономического потенциала предприятия на протяжении всего периода функционирования. Финансовый потенциал предприятия, по нашему мнению, является относительной величиной, зависящей от ряда детерминант.

Измерение финансового потенциала, по нашему мнению, возможно осуществить в динамике с помощью относительного коэффициента или индекса. Для определения финансового потенциала предприятия на текущий момент времени следует использовать показатели накопительного характера. Для выведения таких показателей целесообразно обратиться к основным показателям социально-экономического развития той или иной страны. К числу основных социально-экономическим показателям Республики Беларусь относятся численность населения, доходы населения, валовый внутренний продукт (ВВП), суммарная стоимость основных средств, чистая прибыль [12].

Идентифицируя интересы государства с предприятием и наоборот, можно предположить, что основными составляющими финансового потенциала предприятия, имеющими накопительный характер, выступают:

- объем реализации (выручка от реализации продукции, работ, услуг) – Q ;
- численность работников (показателем отражающим эффективность использования численности работников выступает производительность труда) – tr ;
- уровень оплаты труда – z ;
- объем инвестиций за счет собственных средств – I ;
- первоначальная стоимость основных фондов (показатель фондоотдачи) – f ;
- сумма начисленных дивидендов за определенный период времени (норма дивиденда) – d .

Для оперирования данными экономическими показателями в разрезе финансового потенциала необходимо, что они имели сопоставимый вид. Например, использовать в одном разрезе плоскости численность населения и размер заработной платы нецелесообразно в силу различных единиц измерения (количество человек и денежные единицы), поэтому для возможности дальнейшего расчета следует использовать показатели, отражающие суть выбранных факторов, в качестве которых выступают производительность труда и уровень среднегодовой заработной платы (рисунок 2а).

Проиллюстрированный на рисунке 2а материал соответствует сложившейся на предприятии ситуации по двум выбранным факторам, которые, по мнению авторов, являются определяющими для расчета финансового потенциала. Сопоставив изменение рассматриваемых показателей (Δz и Δtr) получаем тангенс угла, в точке которого находится тот период, для которого определяется индекс финансового потенциала.

Аналогичным образом определяется финансовый потенциал путем сопоставления объема продаж и инвестиций за счет собственных средств (рисунок 2б), путем сопоставления суммарной стоимости основных фондов и суммой начисленных дивидендов, для анализа данных показателей считается целесообразным использовать показатели фондоотдачи и уровень чистой прибыли на сумму начисленных дивидендов (рисунок 2с).

Заключение. Таким образом, для того, чтобы определить неиспользуемый финансовый потенциал предприятия, который имеет отрицательное направление движения, следует воспользоваться, в большинстве случаев, внутренней документацией предприятия, поскольку отчетность, доступная для внешнего пользователя, либо не содержит данной информации, либо отражает неточные данные. На основании этого можно отметить, что экономический потенциал предприятия, который с учетом законов научной диалектики, может иметь направление развития не только в направлении роста, но и в направлении снижения, допуская вариант отрицательного его значения, представляет собой скрытый в (от) финансовой отчетности фактор (показатель) перехода финансовых источников от одного собственника к другим.

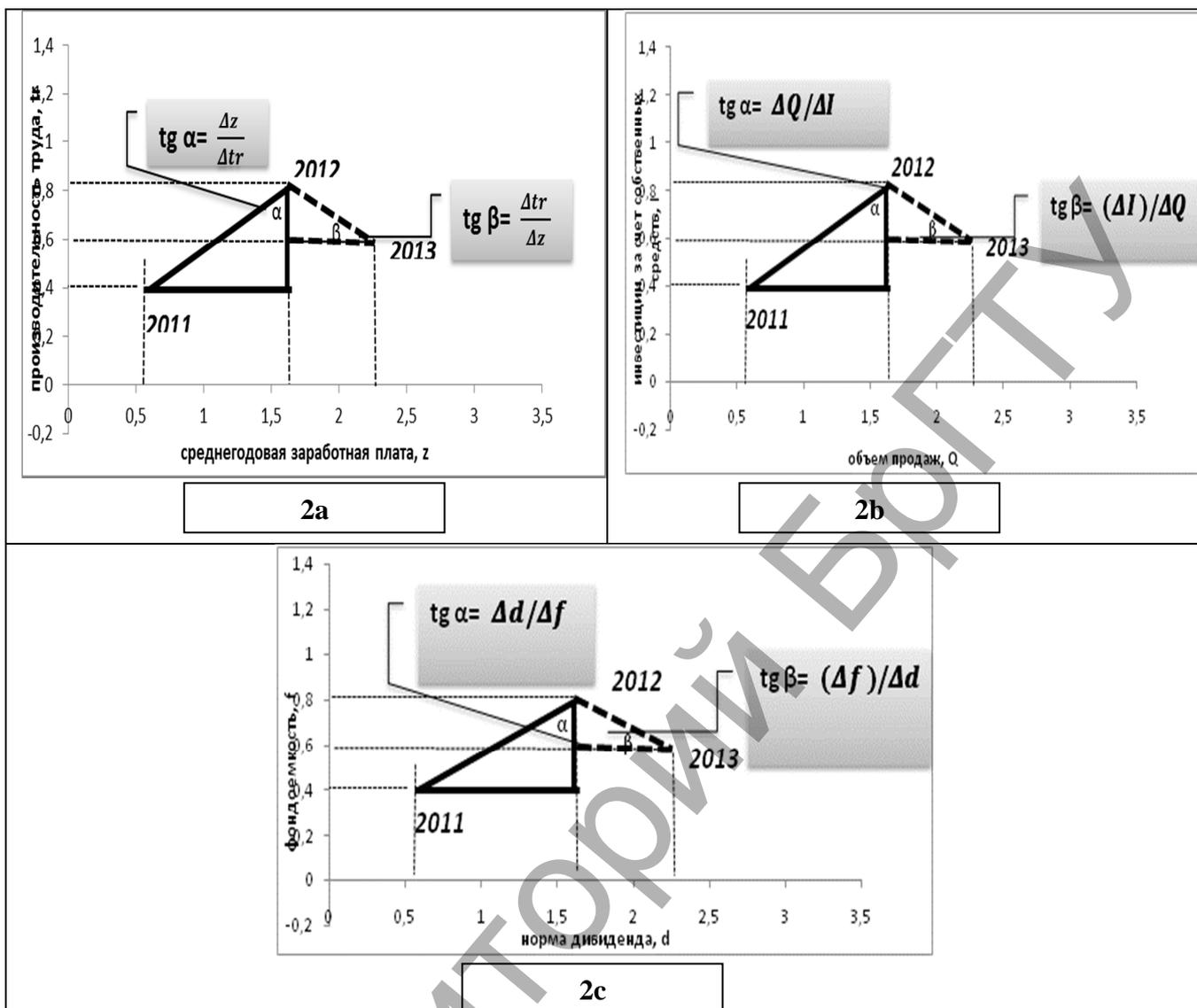


Рис. 2. Иллюстрация финансового потенциала

Источник: собственная разработка

По мнению автора, именно финансовый потенциал выступает индикатором, определяющим не только целесообразность вложений в дальнейшее функционирование предприятия, а также степень кризисного положения (банкротства) конкретного предприятия.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие [Текст] / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 688 с.
2. Барсегова, И.В. Финансовый потенциал для коммерческого сектора [Электронный ресурс] / И.В. Барсегова – Режим доступа: http://economicarggu.ru/2011_4/index.shtml. – Дата доступа: 04.01.2014.
3. Инструкция «Об утверждении Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности», зарегистрированной в национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 21 мая 2008 г. N 8/18833 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankrot.by/zak/101>. – Дата доступа: 25.05.2014.
4. Большая Советская Энциклопедия (БСЭ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bse.slovaronline.com/31941-POTENTIAL>, http://economicarggu.ru/2011_4/index.shtml. – Дата доступа: 04.02.2014.
5. Валеева, Ю.С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия / Ю.С. Валеева, Н.С. Исаяева // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 1(82). – С. 38–43.
6. Ерыгин, Ю.В. Потенциал: содержание и структура / Ю.В. Ерыгин, Т.Р. Улицкая – Режим доступа: http://sciencebsea.bgita.ru/2008/ekonom_2008/erygin_potencial.htm, http://economicarggu.ru/2011_4/index.shtml. – Дата доступа: 12.12.2014.
7. Кайгородов, А.Г. Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления предприятия / А.Г. Кайгородов, А.А. Хомякова // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – С. 226–233.
8. Письменная, Н. Инвестиционно-финансовый потенциал организации: монография [Текст] / Н. Письменная, К. Лебедева, Н. Чемеркина, И. Погода, Е. Михайлова. – Ставрополь: Альфа принт, 2010. – 350 с.
9. Сорокина, Н.А. Финансовый потенциал коммерческих организаций: модели и факторы [Электронный ресурс] / Н. А. Сорокина // Электронный научный журнал Байкальского государственного университета экономики и права «Известия Иркутской государственной экономической академии». 2011. № 6. – Режим досту-

- па: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=10544>, http://economicarggu.ru/2011_4/index.shtml. – Дата доступа: 12.04.2015.
10. Сорокина, Н.А. Финансовый потенциал организации как элемент стратегического управления [Электронный ресурс] / Н. А. Сорокина // Электронный научный журнал Байкальского государственного университета экономики и права «Известия Иркутской государственной экономической академии». 2011. № 5. – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru>, http://economicarggu.ru/2011_4/index.shtml. – Дата доступа: 01.05.2015.
11. Тимофеев, Р.А. Анализ тенденций развития и основные понятия, характеризующие ресурсный потенциал промышленного предприятия / Р.А. Тимофеев, С.М. Кулиш // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 2 (30). – С. 138–140.
12. Костырко, Л.А. Финансовый анализ в управлении инвестиционной деятельностью / Л.А. Костырко, А.И. Ковшарь, Р.А. Костырко – Луганск: изд-во ВУГУ, 1998. – 166 с.
13. Костырко, Л.А. Финансовый анализ. – Луганск: Финансовый анализ. – Луганск: Изд-во ВУГУ, 1998. – 166 с.
14. Лукасевич, И.Я. Анализ финансовых отношений. Методы, модели, техника вычислений. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2009. – 400 с.
15. Маккензи, Р.А. Ловушка времени. Как сделать больше за меньшее время. – М.: Изд. Слово и Дело. 2005. – 242 с.
16. Кивачук, В. С. Анализ финансово-коммерческой деятельности организации в условиях банкротства: монография. – Брест: Издательство брестского технического университета, 2001. – 279 с.
17. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Г.В. Поляк, И.А. Акодис, Т.А. Краева [и др.] – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2007. – 518 с.

Материал поступил в редакцию 08.05.15

KOT N.G. Diagnosis of the financial potential as an alternative model to the bankruptcy

The scientific article is devoted to the rationale of the analysis and calculation of the financial model of the enterprise potential, which serves as an indicator for the determination of the financial position of the company. The analysis of existing methods of bankruptcy. The analysis of the crisis of predictive models of bankruptcy. Grounded on the idea that the index of financial capacity of the enterprise, as a criterion for the feasibility of further investment financing entity.

УДК 658

Осипчук Н.В., Брич О.Н.

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ: ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СПОСОБЫ РАЗВИТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Введение. Рост информационных технологий существенно повлиял на стиль жизни современного человека. Все больше операций совершается с помощью телефона или Интернета, а возможность удаленного доступа к информации и услугам в режиме реального времени играет важную роль в развитии современного бизнеса. На сегодняшний день банки предлагают достаточно широкий спектр услуг, объединенных общим термином – дистанционное банковское обслуживание (ДБО) [2, с. 46].

Это означает, что в настоящее время сложилась система, когда клиенты банка могут управлять своими счетами, а также осуществлять ряд операций дистанционно. Удаленное управление банковскими счетами населением может осуществляться различными способами посредством:

- интернета – интернет-банкинг – оказание услуг ДБО на основе банковской системы платежей через интернет;
- портативных устройств – мобильный банкинг (mobile banking, m-banking): комплексная система управления банковским счетом посредством сотового телефона или портативного компьютера (Personal Digital Assistant) с использованием технологии беспроводного доступа (Wireless Application Protocol);
- телефона – телефонный банкинг – оказание услуг ДБО на основе банковской системы голосовых сообщений;
- внешние сервисы – киоски, банкоматы, АТМ.

На сегодняшний момент не существует однозначной трактовки дистанционного банковского обслуживания (ДБО, дистанционный банкинг) и его определение является весьма расплывчатым в понимании многих специалистов самого широкого круга. Стоит отметить, что в белорусском законодательстве оно нашло свое отражение только в середине 2009 года путем внесения изменений в инструкцию о банковском переводе Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь и получило следующую трак-

товку: "система дистанционного банковского обслуживания – совокупность технологий предоставления банковских услуг и осуществления банковских операций с использованием программных, технических средств и телекоммуникационных систем, обеспечивающих взаимодействие банков и клиентов, в том числе передачу клиентом в банк платежных инструкций в электронном виде". Анализ различных интернет-порталов позволяет рассматривать дистанционное банковское обслуживание как:

- способ управления финансовыми потоками по различным каналам связи;
- инструмент организации электронного документооборота;
- доступ к банковским услугам на расстоянии с использованием различных каналов телекоммуникации;
- инновационное использование информационных и коммуникационных технологий для предоставления финансовых услуг посредством каналов, альтернативных традиционным банковским филиалам и банкоматам.

Более точным определением необходимо считать следующее: **дистанционное банковское обслуживание** – это технологический комплекс, обеспечивающий возможность предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом, с использованием различных электронных каналов доставки, каждый из которых при этом может дублировать и дополнять прочие.

Впервые дистанционное обслуживание появилось примерно 25 лет назад, когда строительное общество Nottingham Building Society, британская телефонная компания British Telecom и Bank of Scotland объединили свои усилия для создания новой технологии — программы Homelink. Это был качественный скачок в развитии удаленных банковских технологий. Дистанционное банковское обслуживание по телефону получило особенно благодатную почву для своего распространения в США. Одним из родоначальников в этом деле

Осипчук Наталья Валентиновна, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Брестского государственного технического университета.

Брич Оксана Николаевна, студентка специальности «Финансы и кредит» Брестского государственного технического университета. Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.