

**Помощь студентам
онлайн! Без посредников!
Без предоплаты!
<http://diplomstudent.net/>**

**Тема ВКР: Автоматизация деятельности сотрудника предприятия (банк)
финансовой сферы**

Теоретическая глава ВКР: Сущность процессов автоматизации

**ГЛАВА 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ И СУЩНОСТЬ ПРОЦЕССОВ АВТОМАТИЗАЦИИ**

1.1. Общая характеристика деятельности коммерческого банка ПАО
«Совкомбанк»

1.2. Автоматизация коммерческого банка: сущность и преимущества

1.3. Программные средства автоматизации банка и их функции

ГЛАВА 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ И СУЩНОСТЬ ПРОЦЕССОВ АВТОМАТИЗАЦИИ

1.1.Общая характеристика деятельности коммерческого банка ПАО «Совкомбанк»

Коммерческий банк ПАО «Совкомбанк» организован в форме публичного акционерного общества и осуществляет свою деятельность на основании действующих нормативно-правовых актов РФ и локальных актов банка: Конституция РФ, ФЗ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395-1 (с изм. от 01.03.2023г.), ФЗ от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изм. от 19 декабря 2022 г.); Устав Банка, Кодекс корпоративного управления ПАО «Совкомбанк», Политика в области прав человека ПАО «Совкомбанк», Кодекс корпоративной этики ПАО «Совкомбанк», Кодекс корпоративного управления Банка России и иные требования и рекомендации Банка России; Правила листинга Московской биржи; Рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору и Совета по финансовой стабильности, предъявляемыми к финансовым организациям и другие, Приложение 1. Сокращенное фирменное наименование банка на английском языке PJSC «Sovcombank». Место нахождения: 156000, г. Кострома, пр. Текстильщиков, д. 46.

ПАО «Совкомбанк» основан в 1990 году. В 2002 году, когда Совкомбанк (в то время Буйкомбанк) был приобретен, у банка были один филиал и 17 сотрудников, а капитал составлял 2 миллиона рублей. К концу 2021 года Совкомбанк стал третьим частным банком России по размеру активов РСБУ согласно рейтингу Интерфакс. ПАО Совкомбанк - это универсальный системно значимый банк федерального масштаба.[18]

Коммерческий банк ПАО «Совкомбанк» придерживается сохранения прозрачной и эффективной системы корпоративного управления. Схема корпоративного управления банка представлена на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1- Схема корпоративного управления банка ПАО «Совкомбанк»

Общее собрание акционеров ПАО «Совкомбанк»- высший орган управления Банка, принимающий решения по основным вопросам его деятельности, предусмотренным ФЗ «Об акционерных обществах», Уставом Банка и Положением об Общем собрании акционеров Банка. К компетенции Общего собрания акционеров относится принятие решений по наиболее значимым вопросам деятельности Банка, в том числе: внесение изменений и дополнений в Устав Банка или утверждение Устава Банка в новой редакции, утверждение внутренних документов, регулирующих деятельность органов управления; реорганизация, ликвидация Банка; избрание членов Наблюдательного совета Банка и досрочное прекращение их полномочий; увеличение уставного капитала Банка путем увеличения номинальной стоимости акций, размещения дополнительных акций посредством закрытой подписки или открытой подписки более 25,0% ранее размещенных Банком акций, уменьшение уставного капитала; выплата (объявление) дивидендов по результатам I квартала, полугодия, девяти месяцев отчетного года, распределение прибыли и убытков Банка по результатам

отчетного года; принятие решений о согласии на совершение или последующем одобрении сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, в случаях, предусмотренных ФЗ «Об акционерных обществах»; принятие решений о согласии на совершение или последующем одобрении крупных сделок в случаях; иные вопросы, предусмотренные законодательством и Уставом Банка.

Наблюдательный совет осуществляет общее руководство деятельностью Банка в соответствии с ФЗ «Об акционерных обществах», Уставом Банка и Положением о Наблюдательном совете и подотчетен Общему собранию акционеров. Работа Наблюдательного совета осуществляется с учетом того, что он должен являться эффективным и профессиональным органом управления Банка, способным выносить объективные независимые суждения и принимать решения, отвечающие интересам ПАО «Совкомбанк» и его акционеров. Наблюдательный совет ежегодно утверждает план работы, включающий перечень вопросов для рассмотрения на заседаниях. Очные заседания проводятся в соответствии с утвержденным планом, но не реже чем один раз в квартал. При необходимости могут проводиться внеочередные очные, а также заочные заседания Наблюдательного совета ПАО «Совкомбанк». Учитывая, что очная форма дает возможность более содержательно и полно обсуждать вопросы повестки дня, наиболее важные вопросы решаются на очных заседаниях. Наблюдательный совет отвечает за создание и функционирование эффективной системы внутреннего контроля, определяет стратегию развития Банка, основные принципы и подходы к организации системы управления рисками и внутреннего контроля, контролирует деятельность исполнительных органов Банка и т. д. Наблюдательный совет является основным органом контроля за практикой корпоративного управления.

Руководство текущей деятельностью ПАО «Совкомбанк» осуществляется единоличным исполнительным органом - Председателем Правления и коллегиальным исполнительным органом - Правлением. Исполнительные органы решают все вопросы текущей деятельности Банка, за исключением вопросов,

отнесенных к компетенции Общего собрания акционеров и Наблюдательного совета Банка, организуют выполнение их решений и подотчетны им.

Правление ПАО «Совкомбанк» осуществляет следующие важнейшие функции: принимает решение об участии и прекращении участия Банка в других организациях; рассматривает вопросы управления активами и пассивами Банка, организации ведения расчетов, вкладных, кредитных и других банковских операций и сделок; предоставляет необходимую информацию аудиторской организации; осуществляет внутренний контроль; утверждает процедуры управления рисками и капиталом и процедуры стресс-тестирования, обеспечивает поддержание достаточности капитала на установленном внутренними документами Банка уровне; принимает решение о выпуске неэмиссионных ценных бумаг Банка и размещении неконвертируемых облигаций. В целях повышения эффективности работы и развития бизнеса в ПАО «Совкомбанк» функционирует ряд комитетов, подотчетных Правлению. Основными их задачами являются решение вопросов и проведение единой согласованной политики по различным направлениям операционной деятельности Банка.

Высокий стандарт корпоративного управления, соответствующий лучшим российским практикам, - одна из фундаментальных основ развития Банка и повышения его инвестиционной привлекательности. По мере развития практик корпоративного управления в России и за рубежом ПАО «Совкомбанк» постоянно совершенствует собственные процессы корпоративного управления, руководствуясь при этом сохранением баланса интересов всех заинтересованных сторон. В 2021 году ПАО «Совкомбанк» внес ряд изменений в свою систему корпоративного управления, обновив или вновь утвердив ряд основополагающих документов, таблица 1.1(Приложение 2).

Численность сотрудников банка постоянно растет по данным на конец 2021 года их число составило 23,0 тыс. человек, это на 35,29% выше, чем годом ранее и на 109,09% превышает значение показателя 2017года, рисунок 1.2. По структуре численности в ПАО «Совкомбанк» наибольший удельный вес приходится на женщин и составляет 74,0%, доля мужчин 26,0%, рисунок 1.2.

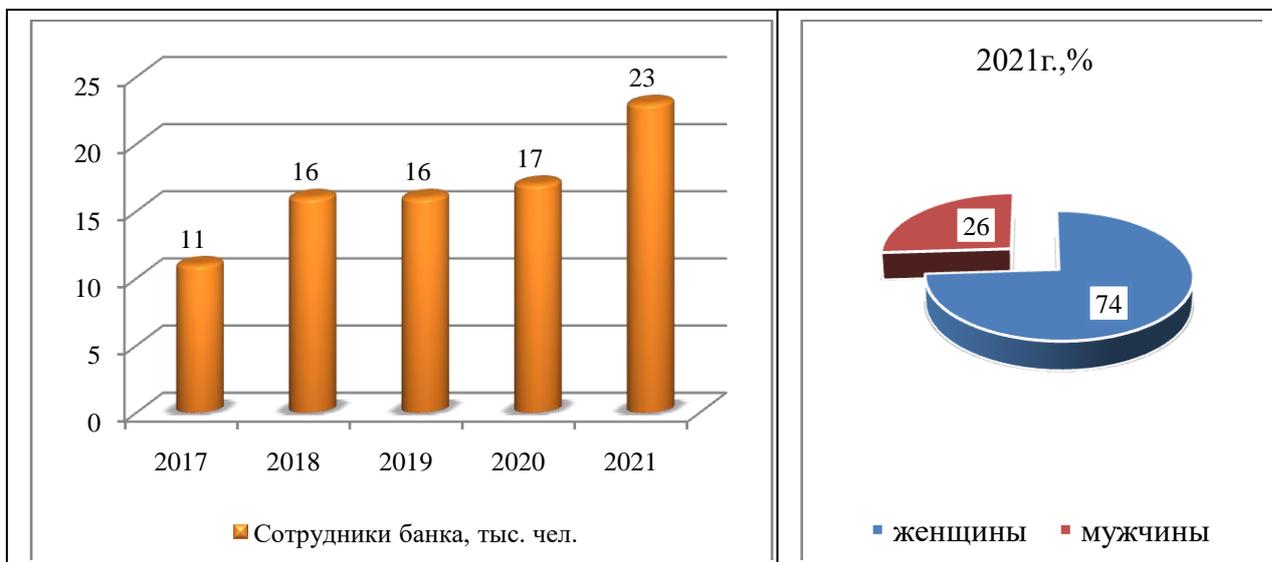


Рисунок 1.2- Динамика и структура численности по гендерному признаку в ПАО «Совкомбанк» с 2017-2021гг. [13]

Растут не только показатели численности, но и сеть отделений банка. По данным за анализируемый период число отделений выросло на 8,15% и на конец 2021 года их число составило 26,15 ед., рисунок 1.3. [13]

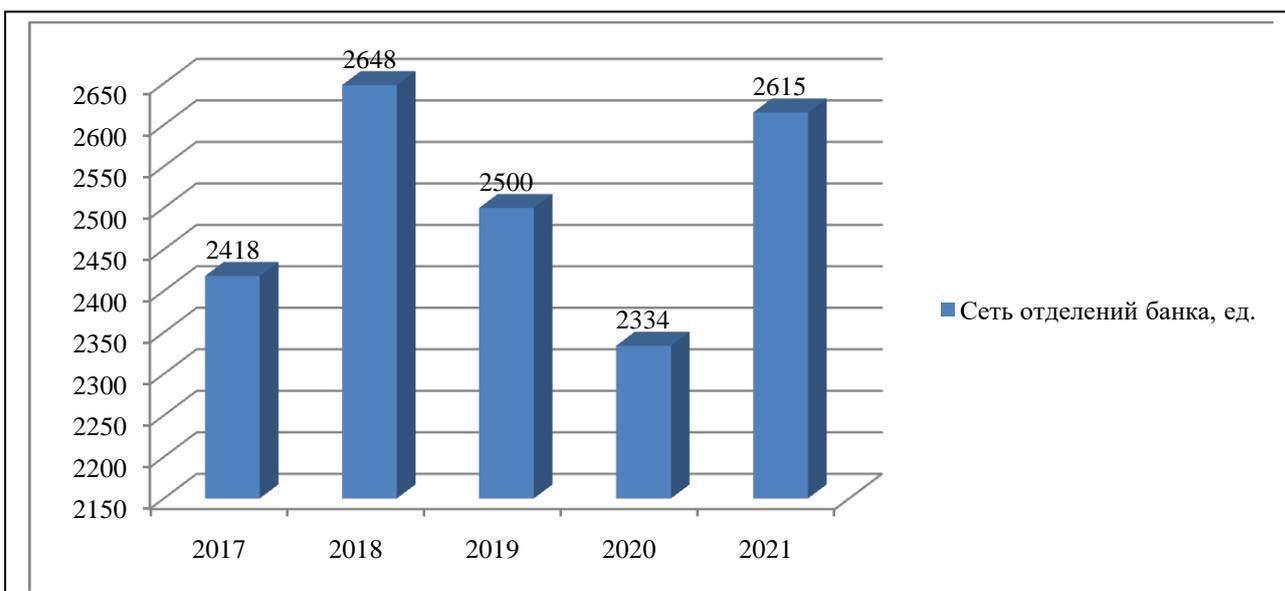


Рисунок 1.3-Динамика количества отделений ПАО «Совкомбанк» с 2017-2021гг. [13]

Всего ПАО «Совкомбанк» присутствует в 79 регионах России и включает в себя 1031 ед. населенных пунктов, рисунок 1.4.

В основе стратегии коммерческого банка ПАО «Совкомбанк» - сочетание органического и неорганического роста, достижение лидирующих позиций в нишах с высокой маржинальностью и низкой конкуренцией. Следование

стратегии обеспечивает Группе рост прибыли и капитала на протяжении экономических циклов, а также позволяет воспользоваться рыночными возможностями. Уникальные продуктовые решения и сочетание органического роста с точечными сделками М&А позволили Банку занять прочные позиции на рынке, диверсифицировать бизнес и расширить свое региональное присутствие в масштабах практически всей России.

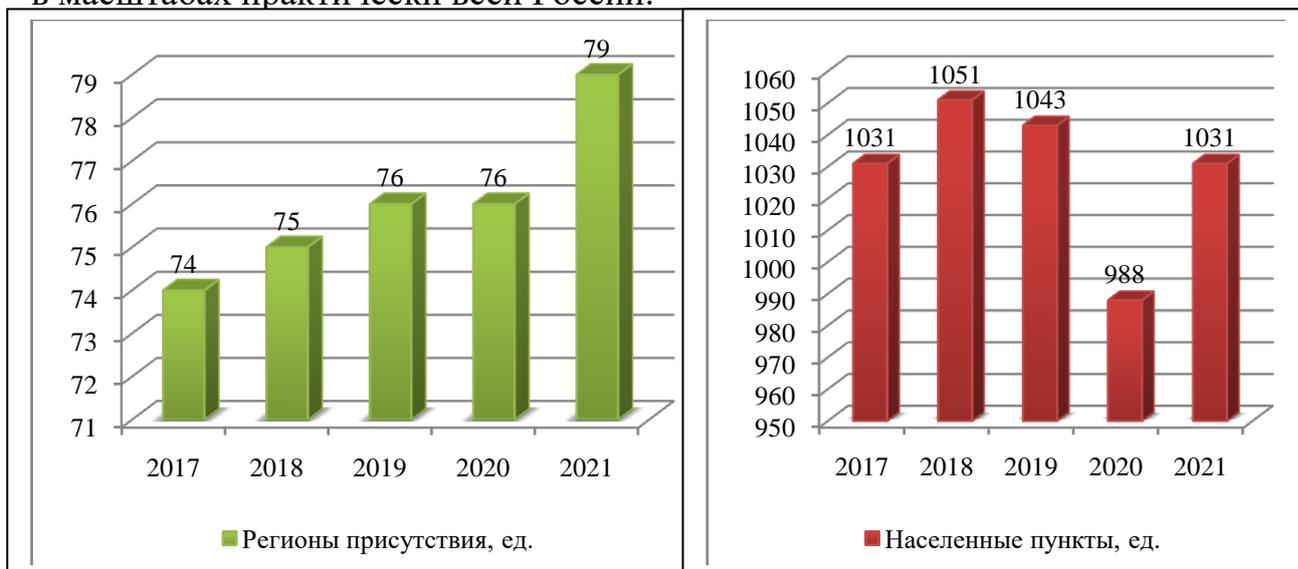


Рисунок 1.4.-Динамика регионов присутствия и населенных пунктов ПАО «Совкомбанк» с 2017-2021гг. [13]

В результате органического и неорганического роста за десять лет ПАО «Совкомбанк»: диверсифицировал розничный бизнес залоговыми продуктами: автокредитование и кредитование под залог авто, ипотека и кредитование под залог недвижимости; запустил национальную платформу рассрочки «Халва». На 31 декабря 2021 года партнерская сеть насчитывает 221 тыс. магазинов, выдано 4,2 млн. активных карт; нарастил кредитование и привлечение средств крупных корпораций, госсектора и субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП); вошел в число лидеров среди частных организаторов облигационных выпусков в России; стал владельцем одной из крупнейших онлайн-платформ для коммерческих и государственных закупок с долей рынка 28,0%; развил направления небанковского бизнеса: страхование, лизинг, факторинг.

Бизнес-модель ПАО «Совкомбанк» основана на трех ключевых сегментах: розничных услугах, корпоративном блоке и казначействе. Совкомбанк

также активно развивает небанковский бизнес: страхование, лизинг, факторинг и площадку для закупок, таблица 1.2.

Таблица 1.2-Бизнес модель ПАО «Совкомбанк» [18]

№ п/п	Сегменты банка	Ключевые продукты и операции
1	Розница	залоговое кредитование (автокредиты, ипотека, кредиты под залог недвижимости и автомобилей); обслуживание текущих счетов и срочных вкладов розничных клиентов; банкострахование (комиссионные продукты - включение в программу финансовой защиты и пр.); страхование (жизни, авто, пенсионное и т. п.).
2	Корпоративный бизнес	кредитование и размещение средств корпораций и субъектов РФ; обслуживание МСП (кредиты, текущие счета, расчетно-кассовое обслуживание); организация выпусков долговых инструментов; цифровая платформа для государственных и коммерческих закупок (28% - доля рынка государственных закупок); услуги лизинга, факторинга; торговое финансирование (аккредитивы, банковские гарантии); операции с драгоценными металлами.
3	Казначейство и управление капиталом	управление портфелем ценных бумаг (большая часть портфеля - облигации государственных и корпоративных эмитентов); управление капиталом Группы; привлечение оптового фондирования (средства Банка России, межбанковские кредиты, выпуск собственных облигаций, операции РЕПО); перераспределение внутреннего фондирования; управление ликвидностью и рисками; сделки M&A.
4	Небанковский бизнес	страхование, лизинг, факторинг и др.

1) Розница. Низкорискованное залоговое кредитование – это одно из конкурентных преимуществ ПАО «Совкомбанк» по сравнению с банками, которые фокусируются на более высокодоходном, но одновременно более рискованном беззалоговом кредитовании (выдача кредитных карт и беззалоговых потребительских кредитов). В основе операционной модели розницы лежит: диверсифицированная продуктовая линейка; невысокий средний чек; эффективное управление рисками; омниканальность; стабильный источник фондирования в виде розничных депозитов.

Центральную часть розничного бизнеса ПАО «Совкомбанк» занимает карта рассрочки «Халва». С момента запуска в марте 2017 года было выпущено 8,2 млн. карт и привлечено 20,0% всех российских ретейлеров в партнеры. Кроме карты рассрочки «Халва» существует также множество разновидностей

халвы: зарплатная карта «Халва», детская карта «Халвёнок», профсоюзная карта «Халва», социальная карта «Халва» и другие виды карт, таблица 1.3.

Таблица 1.3- Виды карт «Халва» и другие карты ПАО «Совкомбанк» [18]

№ п/п	Виды банковских карт	Особые условия	Фото
1	Карта рассрочки «Халва»	Рассрочка 0% на все покупки. Одобрение за 5 минут. До 500 000 рублей-лимит на покупки.	
2	Дебетовая карта с кэшбэком	До 5% -Кэшбэк за покупки по карте. 0₽-Выпуск и обслуживание 0₽-Снятие наличных без комиссии.	
3	Дебетовая карта с процентом на остаток	До 12%-на остаток своих средств 0 ₽-выпуск и обслуживание 0 ₽-Снятие наличных без комиссии	
4	Карта Халва «Мир»	До 12% -на остаток своих средств с подпиской «Халва.Десятка». До 10 месяцев-рассрочки на покупки. До 10%-кэшбэк с подпиской «Халва.Десятка».	
5	Зарплатная карта «Халва»	До 10%-кэшбэк с подпиской «Халва.Десятка» Оформление-за 5 минут. До 12% годовых-на остаток своих средств с подпиской «Халва.Десятка».	
6	Детская карта «Халвёнок»	До 6% годовых на остаток. До 6% кэшбэк на все покупки. 0 ₽-выпуск и обслуживание.	
7	Профсоюзная карта	Бесплатное страхование жизни. До 12% на остаток своих средств с подпиской «Халва.Десятка». Оформление за 5 минут.	
8	Халва Клуб	+ 3 месяца дополнительной рассрочки. Бесплатное страхование жизни. Специальные предложения от партнёров.	
9	Социальная карта «Халва»	До 12% на остаток своих средств с подпиской «Халва.Десятка». 0 ₽-выпуск и обслуживание До 10% кэшбэк с подпиской «Халва.Десятка».	
10	Карта «Халва» для пенсионеров	До 12% на остаток своих средств с подпиской «Халва.Десятка». До 10 месяцев рассрочки на покупки. До 10% кэшбэк с подпиской «Халва.Десятка».	
11	Карта «Халва» для студентов	До 12% -на остаток своих средств с подпиской «Халва.Десятка». Оформление за 5 минут До 10% кэшбэк с подпиской «Халва.Десятка».	
12	Платежный стикер РАУ	Оформление моментально. Бесплатно при тратах от 10000 рублей. Кэшбэк до 10% с подпиской «Халва.Десятка».	
13	Единая карта жителя	До 12%-на остаток своих средств с подпиской «Халва.Десятка».0 ₽-выпуск и обслуживание. До 10%-кэшбэк с подпиской «Халва.Десятка».	

Кроме различных видов карт банк осуществляет различные виды потребительского кредитования. Более подробная информация о кредитах и особенностях их представления представлена в Приложении 3.

2) Корпоративный бизнес. В числе клиентов ПАО «Совкомбанк» высококачественные заемщики: крупные российские корпорации, компании с государственным участием, региональные и муниципальные органы власти, субъекты МСП. Портфель корпоративных кредитов высоко диверсифицирован по отраслям. Качество кредитного портфеля за счет взвешенного подхода Группы к риску остается на высоком уровне. Организация выпусков облигаций позволяет Группе поддерживать тесные рабочие отношения с корпоративными и государственными клиентами высшего уровня. Организация тендеров по закупкам дает Совкомбанку доступ к большому числу клиентов -компаний МСП. Также это помогает Группе наращивать бизнес по выдаче банковских гарантий.

3) Казначейство и управление капиталом. Портфель ценных бумаг служит стабильным источником процентного дохода и ликвидности. Между корпоративным сегментом и казначейством налажено взаимодействие: высококлассная команда корпоративно-инвестиционного блока помогает казначейству в грамотном управлении портфелем ценных бумаг, обеспечивая баланс между риском и доходностью.

4) Небанковский бизнес. Небанковский бизнес успешно сочетается с банковскими продуктами, создает многочисленные синергии внутри Группы, открывает возможности для перекрестных продаж и позволяет предлагать клиентам комплексное финансовое обслуживание. Так, розничные клиенты ПАО «Совкомбанк» имеют возможность оформить услуги страхования жизни, здоровья, имущества, авто и прочие виды страхования. Клиентам лизинга доступны комплементарные страховые продукты, например полисы каско и ОСАГО, автокредитование и кредитование floor-plan. Компании МСП, которым ПАО «Совкомбанк» предлагает расчетно-кассовое обслуживание или партнер-

ство по проекту «Халва», имеют доступ к услугам факторинга и участию в государственных и коммерческих закупках на электронной торговой площадке.

Итак, выше были рассмотрены основные виды услуг ПАО «Совкомбанк». На сегодняшний день банк входит в Государственную систему страхования вкладов, реестр банков и иных кредитных организаций, имеющих право выступать гарантом перед таможенными органами; платежные системы: MasterCard, VISA, Золотая корона; Ассоциацию «Россия», Национальную ассоциацию участников фондового рынка.

5 апреля 2023 года Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА) подтвердило кредитный рейтинг ПАО «Совкомбанк» на уровне «АА- (RU)», прогноз «Стабильный». Эксперты отметили сильную франшизу банка в сфере кредитования населения, а также конкурентные позиции в финансировании крупного бизнеса и субъектов МСП. Банк поддерживает высокое значение нормативов достаточности капитала и маржинальности основных операций. Эксперты позитивно оценивают повышение диверсификации кредитного портфеля Совкомбанка, что обусловлено сохраняющимися высокими темпами его роста, превосходящими среднеотраслевые показатели.

Для защиты средств банк использует самые современные технологии. Процесс выявления подозрительных и мошеннических операций выполняется в соответствии с требованиями Федерального закон от 27.06.2018 №167-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия хищению денежных средств» внес изменения в Федеральный Закон от 27.06.2011 №161-ФЗ «О национальной платежной системе». Банком постоянно проводится мониторинг и совершенствование системы выявления мошеннических операций. Большую роль в финансовой безопасности и эффективности деятельности коммерческого банка играет система автоматизации. Для того, чтобы рассмотреть теоретические аспекты автоматизации коммерческого банка, перейдем к следующим параграфам исследования.

1.2. Автоматизация коммерческого банка: сущность и преимущества

Автоматизированная банковская система (АБС)-это комплекс систем технического программного обеспечения, разработанный для автоматизации различных процессов и проведения операций. Архитектура АБС достаточно сложна и функциональна. Для удобства она разделена на модули, таблица 1.4.

Таблица 1.4-Модули автоматизированной банковской системы (АБС) [6]

№ п/п	Модули	Характеристика
1	Первый модуль	отвечает за ввод информации, обработку первичных данных, работу банка с клиентами и межбанковская коммуникация
2	Второй модуль	содержит приложения для точных внутренних расчетов, алгоритм по выполнению заданных функций
3	Третий модуль	отвечает за сбор, систематизацию данных для ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности

Перед АБС стоит сложная задача по решению большого спектра вопросов по функционированию банка. АБС должна легко интегрироваться, иметь модули для расширения своей функциональности, создавать единство документооборота, обрабатывать данные пакетным способом, быть безопасной и иметь несколько степеней защиты.

Используя АБС, банки сокращают свои операционные издержки, увеличивают скорость обслуживания клиентов и проведения операций. Благодаря АБС формируется единое информационное пространство, за счет чего эффективность и продуктивность работы улучшается. Все дистанционные каналы обслуживания, единая база данных, контроль за финансовыми потоками, формирование стандартизированной отчетности могут функционировать в рамках АБС. Система ведет операцию от создания лицевого счета до формирования проводок и отражения их на балансе банка. Все это проводится в считанные секунды.

Система АБС состоит из модулей, что позволяет разделять всю работу по функционалу. Стандартная схема, встречающаяся чаще всего, выглядит так: фронт, бэк, счетный офис, рисунок 1.5.



Рисунок 1.5- Функциональные модули и задачи, решаемые АБС[7]

Многомодульная система необходима для банка, поскольку совершать все операции в рамках одного модуля технически невозможно. Все системы должны бесперебойно взаимодействовать друг с другом. Занесенная информация не дублируется и ее можно использовать при любой операции. Например, клиент хочет карту. Сотрудник заводит данные в систему, идентифицирует клиента. Если клиент захочет взять кредит, то имеющиеся данные уже подтягиваются в заявку и сотруднику не нужно заводить их заново.

При наличии сбоя в каком-то модуле, данные не теряются. Модуль можно починить без ущерба для работы остальных составляющих. Все устаревшие компоненты можно менять без остановки всей системы. Поскольку проверка информации идет на нескольких уровнях, то это минимизирует мошеннические действия. АБС позволяет оперативно управлять несколькими процессами, собирать нужную информацию в режиме онлайн.

При использовании систем автоматизации решаются самые разнообразные задачи, рисунок 1.5. Основной задачей процесса автоматизации банковских систем является обеспечение обработки объемных потоков информации. Значительное число задач, возникающих в процессе деятельности банка, можно решить с помощью автоматизации, вследствие чего она быстро развивается. Более того, банки имеют достаточные возможности и финансовые средства для того, что бы приобретать, внедрять и использовать новейшую технику и технологии.

Автоматизация работы банка устанавливает единый стандарт и порядок оформления документов на оказание финансовых услуг. Благодаря такому информационному решению обслуживание упрощается и ускоряется, что сказывается положительно на лояльности к банку со стороны клиентов. Кроме того, выстраивается быстрая и надёжная работа банка. Менеджменту и руководству банка становится проще создавать новые и развивать удачные продукты и услуги. Время, сэкономленное на автоматизированных процессах,

можно инвестировать в улучшение сервиса обслуживания или продвижения бренда и ключевых услуг.

Автоматизация бизнес-процессов - это процесс передачи части функций сотрудников специальным цифровым системам. К примеру, компания может работать с входящими заявками вручную и вести бухгалтерию на счётах. Но можно подключить специальную информационную или CRM-систему или внедрить онлайн-сервис для бухучёта. Такие программы сами обрабатывают входящие заявки, показывают актуальные данные по оплатам и направляют отчёты в налоговую службу.

Системы автоматизации помогают персоналу выполнять повседневные задачи быстро и эффективно. Под каждый вид управленческого процесса можно подобрать вариант автоматизации.

Банковский сектор, как и остальные отрасли бизнеса, успешно автоматизируется. Банкам необходима автоматизация для: увеличения скорости обработки данных; контроль за всеми отделениями и филиалами; создание банковских продуктов, подходящих для клиентов из разных регионов; высокая скорость принятия решений в вопросах выдачи кредитов; прозрачное управление кредитной историей и портфелем; предотвращение попыток мошенничества со стороны клиентов и сотрудников банка. [34]

Внедрение системы автоматизации возможно почти во все процессы предприятий любого масштаба. Основные процессы, которые необходимо автоматизировать финансовой организации являются: управление сделками; запуск email-рассылки или SMS-оповещений клиентам; ведение документооборота; бухучёт; автоплатежи контрагентам и партнёрам и другие.

Автоматизация оказывает положительное влияние на сферу финансов и банковских услуг. С правильно подобранной технологической платформой и выстроенными процессами, финансовый бизнес легко получит такие преимущества как: повышенная операционная эффективность, повышение лояльности, улучшение клиентского опыта, снижение подверженности рискам,

повышение привлекательности компании на рынке труда, ускоренная цифровая трансформация, таблица 1.5.

Таблица 1.5- Преимущества от автоматизации банковских услуг [15]

№ п/п	Преимущества	Характеристика
1	Повышенная операционная эффективность	Сквозная автоматизация процессов повышает производительность и снижает количество ошибок, а централизация операционной деятельности позволяет объединять и не дублировать задачи, связывать изолированные массивы данных и автоматизировать рутину. В результате можно переключить управленческие ресурсы с однообразной рутины на совершенствование операционной модели. Компании могут масштабировать бизнес без лишних трат, сохранив качество обслуживания.
2	Повышение лояльности, улучшение клиентского опыта	Клиент XXI века ожидает от бизнеса индивидуально подобранного предложения и быстрого ответа на свой запрос. Автоматизация дает возможность выстраивать и постоянно адаптировать путь клиента под его требования. Автоматизированный сбор и обработка данных о клиенте - не только из собственных источников, но и из общего цифрового профиля - играют решающую роль при формировании актуальных предложений.
3	Снижение подверженности рискам	Для финансовой отрасли цифровые технологии являются одновременно и фактором развития бизнеса, и источником угроз. Современные технологические платформы для создания финансовых информационных систем помогают эффективно управлять рисками. Модульная архитектура и набор готовых решений в таких платформах позволяют оперативно реагировать на внешние вызовы и модернизировать устаревшие информационные системы.
4	Повышение привлекательности компании на рынке труда	Привлекать специалистов с цифровыми амбициями и компетенциями в условиях высокой конкуренции становится все сложнее. Использование общепринятых подходов к разработке приложений на основе open-source технологий и средства повышения продуктивности разработчиков увеличит вашу привлекательность на рынке труда.
5	Ускоренная цифровая трансформация	Цифровая трансформация - это не просто сайт, где клиент может найти информацию об услугах банка. В первую очередь, это грамотно выстроенные цифровые процессы внутри компании. Именно они обуславливают способность компании подстраиваться под требования регуляторов и клиентов непрерывно и легко. Современный платформенный подход к разработке позволяет переключиться с архитектурных аспектов на решение бизнес-задач, а также легче встроить финансовые сервисы в экосистему цифровых маркетплейсов и e-commerce платформ. Технологии быстрого прототипирования и масштабирования успешных пилотов сокращают время на вывод новых приложений с месяцев до недель.

Чтобы добиться всех этих преимуществ, важно четкое понимание того, что важно клиенту, как эффективнее распределять задачи между сотрудниками и выстраивать цельный, непрерывный цикл работы бизнеса: от поступления запроса клиента до получения клиентом нужной услуги. Выбор технологической платформы для автоматизации играет здесь далеко не последнюю роль. Важно, чтобы платформу было легко освоить и чтобы ее стоимость не увеличила расходы компании.

Банк или финансовая организация могут применять на практике существующие программные продукты для автоматизации, однако, в некоторых случаях целесообразна разработка собственного программного обеспечения (ПО).

Рассмотрим когда банку нужна разработка своего ПО. Все программные продукты позволяют выполнять минимально необходимый для универсального банка набор операций. Однако каждый из программных комплексов, имеющихся на рынке, обладает рядом особенностей, из-за которых оно может не полностью отвечать нуждам конкретного банка. Разработка собственного ПО для банка станет целесообразной, если: 1) у банка собственные уникальные процессы, отличающиеся от стандартных; 2) масштаб банка крупный, и необходима программа с высоконагруженной архитектурой; 3) подходящее готовое решение ушло с рынка РФ и нет аналога, полностью отвечающего требованиям и задачам, чтобы осуществить переход на российское программное обеспечение.

Если банку необходимо создание CRM, ERP или АБС, это относится к сложной разработке и позволяет улучшить рабочие процессы внутри отделов. Решения мобильной и веб-разработки - это мобильные приложения, веб-сервисы и веб-приложения для клиентов банка. С их помощью можно увеличить поток клиентов.

Преимущества, которые банк может получить в результате создания индивидуального решения(ПО), напрямую связаны с изначальными потребностями:

1)Разработанная программа может учесть все уникальные требования и цели банка, включая даже нестандартные.

2)Возможность обработки данных с любой нагрузкой. При небольшой и нерегулярной нагрузке отличным решением может стать облачная система. При постоянной высокой нагрузке подойдет решение с высоконагруженной архитектурой, об этом уже сказали ранее.

3)Создание мобильного или веб-приложения или сервиса позволяет значительно ускорить обработку заявок и операций в работе с клиентами.

4)Как следствие пункта 3 - возможность сэкономить на зарплатах сотрудникам за счет автоматизации процессов и меньшего количества необходимых специалистов.

5)Увеличить прибыль за счет большего количества обрабатываемых клиентских заявок. Это также следствие пункта 3.

Разработка собственного программного обеспечения для банка включает в себя следующие этапы: анализ, сбор функциональных требований (требования к системе), UX-прототипирование, дизайн проекта, разработка ПО, тестирование, запуск проекта, таблица 1.6. [20]

Таблица 1.6- Этапы разработки программного обеспечения для банка

№ п/п	Этапы	Характеристика этапов
1	Анализ	Изучение внутренних процессов, требований и задач банка
2	Сбор функциональных требований (требования к системе)	На основе собранных данных составление списка основных функций ПО, определение точных сроков сдачи проекта.
3	UX-прототипирование	Создание четкого представления будущей программы на основе собранной информации: понимание, как именно экраны будут связаны друг с другом, где располагаются основные элементы.
4	Дизайн проекта	Создание визуального стиля программы, всех ее элементов с учетом фирменного стиля банка.
5	Разработка ПО	Формирование команды разработчиков, составление подробного плана, определение ключевых точек демонстрации результатов работы.
6	Тестирование	Проведение автоматизированного и ручного тестирования проекта. Исправление обнаруженных ошибок перед полноценным запуском продукта.
7	Запуск проекта	Внедрение готового продукта в бизнес-процессы банка.

Итак, выше было рассмотрено понятие автоматизации банковской организации, ее задачи, преимущества и этапы разработки собственного ПО. В последние годы уровень автоматизации российских банков начал набирать обороты. По данным исследования компании «ЛАНИТ - Би Пи Эм» на вопрос: как реализуются проекты по автоматизации бизнес-процессов в 2021 году, 30,0% опрошенных планируют нарастить существующие темпы и подтверждают тренд на гиперавтоматизацию. При этом крупные банки продолжают работу над проектами по автоматизации, действуя в рамках согласованной стратегии. Респонденты из банков среднего размера отметили, что сократили число проектов, в основном, в пользу обеспечения кибербезопасности, непрерывности бизнеса и развития дистанционных каналов предоставления услуг. [31]

Большинство опрошенных (68,0%) считают, что темпы автоматизации российских банков сохранятся, 2,0% считают, что они ускорятся и 30,0% опрошенных придерживаются мнения о снижении темпов автоматизации банковского сектора, рисунок 1.6. [31]

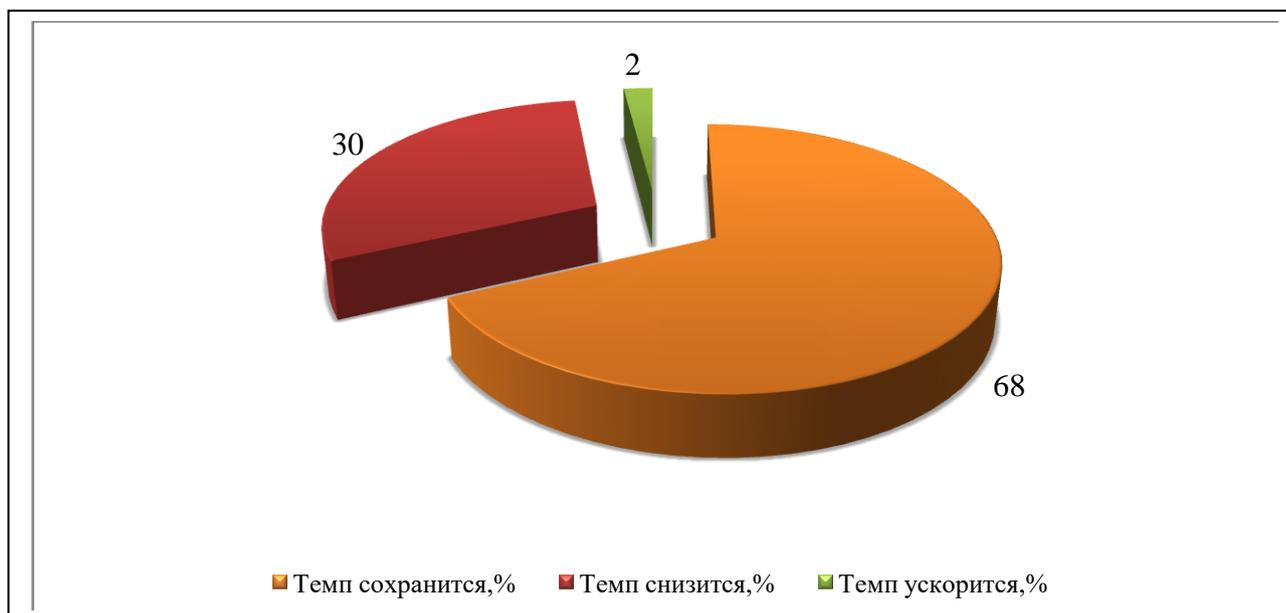


Рисунок 1.6- Прогноз динамики темпов автоматизации российских банков

По сравнению с предыдущими тремя годами, в 2021 году бюджеты на автоматизацию увеличились у 44,0% опрошенных. Более чем у половины опрошенных (в основном, крупных банков) расходы на автоматизацию в 2021 году превысили 500 млн. руб., рисунок 1.7. [31]

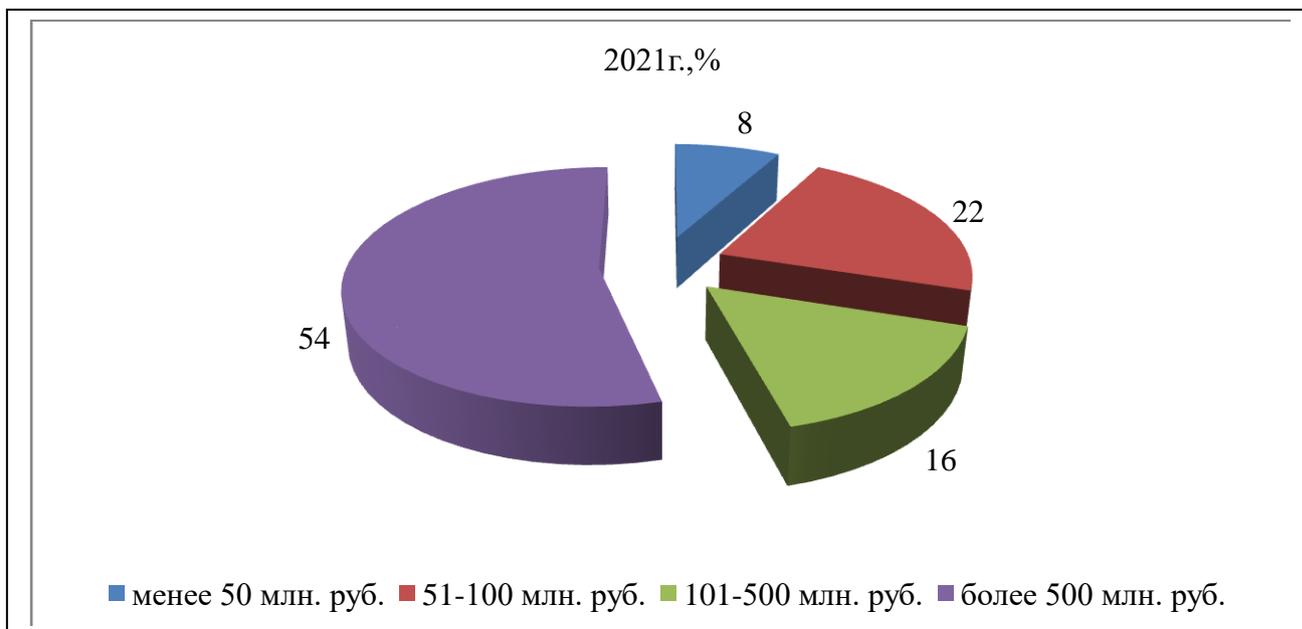


Рисунок 1.7-Расходы российских банков на проекты по автоматизации в 2021году[31]

Рассмотрим основные причины запуска проектов по автоматизации бизнес-процессов. Запуская новые проекты, банки вынуждены в первую очередь реагировать на требования рынка. Основной драйвер – растущие ожидания клиентов относительно качества и способа доставки сервисов (88,0%). Более трети респондентов отмечают необходимость предоставлять 100% банковских услуг онлайн, а также быстро выводить на рынок новые продукты в условиях ужесточающейся конкуренции. Все это требует максимально быстрого time-to-market при разработке новых цифровых продуктов.

Опишем, какие ресурсы используют банки в проектах по автоматизации. Для успешной реализации проектов важно найти опытную ИТ-команду, которая станет надежным партнером в цифровой трансформации. При взаимодействии с внешним поставщиком ИТ-услуг более 80,0% опрошенных банков рассчитывают, прежде всего на высокий уровень его технологической экспертизы. Более половины опрошенных банков сочетают при реализации проектов как внутреннюю разработку, так и услуги внешних поставщиков. 18,0% стремятся использовать преимущественно инсорсинг, и 16,0% - аутсорсинг.

Приоритетные технологии- с учетом огромного количества накопленных данных и тренда на их использование для повышения качества и скорости принимаемых решений приоритетом для банков становятся технологии BigData и решения на базе AI, ML. Также в топ входят процессные технологии RPA, BPMS/iBPM, Process Mining, являющиеся базой для создания необходимого уровня автоматизации сквозных бизнес-процессов для более эффективной работы и ускоренного вывода новых продуктов на рынок. [31]

Таким образом, опрос представителей 50 российских банков из списка Топ-100 позволил определить приоритетные для участников отрасли технологии и продукты, объем инвестиций в ИТ-проекты, а также цели по цифровизации на ближайший год:

1)30,0% опрошенных планируют нарастить существующие темпы и подтверждают тренд на гиперавтоматизацию. При этом крупные банки продолжают работу над проектами по автоматизации, действуя в рамках согласованной стратегии.

2)Респонденты из банков среднего размера отметили, что сократили число проектов, в основном, в пользу обеспечения кибербезопасности, непрерывности бизнеса и развития дистанционных каналов предоставления услуг.

3)По сравнению с предыдущими тремя годами, в 2021 году бюджеты на автоматизацию увеличились у 44,0% опрошенных. Более чем у половины опрошенных (в основном, крупных банков) расходы на автоматизацию в 2021 году превысили 500 млн. рублей.

4)Запуская новые проекты, банки вынуждены в первую очередь реагировать на требования рынка. Основной драйвер – растущие ожидания клиентов относительно качества и способа доставки сервисов (88,0%). Более трети респондентов отмечают необходимость предоставлять 100,0% банковских услуг онлайн.

5)С учетом большого количества накопленных данных и тренда на их использование для повышения качества и скорости принимаемых решений

приоритетом для банков становятся технологии BigData и решения на базе AI, ML.

б)В топ технологий также входят процессные технологии RPA, BPMS/iBPM, Process Mining, являющиеся базой для создания необходимого уровня автоматизации сквозных бизнес-процессов для более эффективной работы и ускоренного вывода новых продуктов на рынок. [31]

Для того, чтобы более подробно рассмотреть программные средства автоматизации банка и их функции, перейдем к следующему параграфу исследования.

1.3. Программные средства автоматизации банка и их функции

Программы для банковской сферы - это платформы для создания банкинга и организации работы с клиентами: физическими и юридическими лицами. Отличное решение со множеством модулей обеспечит все потребности пользователя современного банкинга. Для успешного продвижения банковских продуктов, нужно уметь грамотно управлять стратегией всей организации. Анализ банков обеспечивает всестороннюю поддержку при разработке плана продвижения и оценки целей. Банковские программы предоставляют возможность наблюдать за главными показателями эффективности и анализировать их комплексно или в рамках одного учреждения.

Конкурентным преимуществом для банка становятся и мессенджеры и чаты, встроенные в web-сайт и мобильные приложения. Они могут существенно способствовать оперативности ответов на вопросы клиентов и снять значительную часть нагрузки с операторов кол-центров и консультантов.

Программы и онлайн-сервисы для автоматизации банков включают в себя АБС (автоматизированные банковские системы), CRM, коммуникационные, аналитические решения, системы автоматизации выдачи кредитов (ERP). [21]

К АБС относятся:

- 1) программы каналов передачи данных;

- 2) программы системы ДБО (дистанционного банковского обслуживания);
- 3) программы передачи и обработки банковской информации, связанные с АБС.

Основными функциями, которые выполняют программные продукты банка являются: создание единого фронт офиса, управление продажами, управление колл-центром, автоматизация кредитных процессов и кредитной задолженностью, управление проектами, закупками, рисками, борьба с мошенничеством, противодействие отмыванию доходов и другие. Рассмотрим подробнее.

1) Единый фронт-офис. Единый фронт-офис обеспечивает:

- доступ ко всем данным о клиенте, включая архивные сведения и историю изменений информации в одном интерфейсе;

- возможность настроить автоматические проверки на любом этапе бизнес-процесса (например, в ходе проверки действительности паспорта);

- возможность работать с другими клиентами при возникновении паузы – например, когда его заявка по кредиту проверяется.

Благодаря фронт-офису ежедневно можно обрабатывать до 30 000 заявок.

2) CRM-система. CRM-система позволяет одновременно достичь 2 разнонаправленных целей: полная автоматизация банковских услуг; сохранение индивидуальности взаимодействия банка с клиентами. С помощью CRM-системы можно сформировать единую базу контактов и контрагентов, а в дальнейшем сегментировать ее по любым параметрам. Для сотрудников банка появляется возможность планировать свою деятельность и составлять календарь задач.

Наиболее популярными CRM для финансовых услуг являются: Salesforce Financial Services, DebtPayPro, Zoho Finance CRM, Grendel CRM, Redtail Technology CRM, AdvisorEngine, Wealthbox CRM, NexJ CRM и другие. Возможности и преимущества программных продуктов представлены в Приложении 4. [20]

3) Управление документооборотом (DocFlow).

Программные продукты обеспечивает автоматизацию работы в течение всего жизненного цикла документа. Система автоматизации включает в себя работу с документами и поручениями, а также хранилище электронных документов. Благодаря этому достигается автоматизация учета банковских операций.

4) Управление колл-центром(Call Center).

Многофункциональная система позволяет автоматизировать работу операторов колл-центра благодаря скриптам и сценариям разговоров, предварительным заявкам и подбору продуктов, планировщику задач. Также решение обеспечивает удобную корректировку или удаление скриптов.

5) Управление продажами.

Автоматизация продаж в банке направлена на создание единого информационного пространства, своевременное получение данных о новых банковских продуктах, а также на формализацию банковских услуг. Наш продукт поможет отделениям банка продавать, что увеличит качественные и количественные показатели финансовой деятельности. Сотрудники банка, используя систему, смогут ознакомиться с личными показателями, а также с показателями всего отдела. Наиболее популярными банковскими продуктами по управлению продажами являются: Кредитный конвейер CreCon, Цифровая Банковская Платформа, Moneyman и другие, таблица 1.7.

6) Решения для автоматизации кредитных процессов.

Программные продукты разработаны для систематизации и упрощения работы с клиентами с учетом сведений об их доходах, кредитной истории, семейного положения, образования, доходов. Благодаря этому можно создать портрет идеального заемщика, который вправе претендовать на более выгодные условия кредитования, недоступные для остальных.

Данные программные продукты сводят финансовые потери к минимуму, так как риск невозврата кредита значительно снижается. Обработка заявок состоит из 3 этапов: получение первичной информации по заявке; проверка

заявителя по заранее заданным алгоритмам и настройкам; интеграция с БКИ и другими сервисами для получения исчерпывающей информации о человеке. Благодаря автоматизации кредитных процессов ежедневно банк сможет обрабатывать до 100 000 заявок.

Таблица 1.7-Популярные банковские продукты по управлению продажами

№ п/п	Программы	Подходит для	Детали продукта
1	Кредитный конвейер CreCon от ООО «ФИНТЕК СИСТЕМС»	для компаний, продающих финансовые продукты	Многокомпонентный комплекс ПО для автоматизации процессов продажи банковских продуктов и кредитования. Сокращает время, затрачиваемое на рутинные бизнес-процессы в финансовой организации, удешевляет работу банков. Позволяет работать с договорами, начислениями, кредитными продуктами, а также управлять доступом к функционалу и ролями пользователей. ПО внесено в Росреестр.
2	Цифровая Банковская Платформа от ГК «Иннотех»	для банков	Платформа для обеспечения работы банка. Позволяет эффективно взаимодействовать с клиентами, добавлять новые продукты и услуги. Включает возможности чата, обработки платежей.
3	Moneyman от Aceway Software	финансовых организаций, которые занимаются кэш-менеджментом и обслуживанием депозитов, займов и инвестиций.	Решение для приёма депозитов, которое обеспечивает услуги интернет-банкинга, предоставление ссуд и авансов клиентам, предоставления инвестиций, авалирования векселей, регистрации кредитов и фонда развития возникающих рынков.

В процесс выдачи кредитов в банках вовлечены несколько ключевых информационных систем. [21]

1)Прежде всего, это, конечно же, автоматизированная банковская система (АБС) - «сердце» любого банка. Вне зависимости от технологической платформы, на которой работает АБС, функции системы всегда одинаковы: она отвечает за всю операционную деятельность банка, денежные операции, в том числе за расчет кредитного календаря, формирование графика платежей, ведение всех счетов клиента, расчет процентов по кредитам.

2) Второй важнейший орган банка, участвующий в реализации кредитных операций - система фронт-офиса или CRM-система, отвечающая непосредственно за работу с клиентами. Для наиболее эффективной работы все коммуникации с заказчиком должны проходить через CRM-систему, база которой консолидирована с другими базами данных, а само CRM-решение интегрировано с АБС и другими информационными системами.

Взаимодействие с клиентами - ключевая задача CRM, подразумевающая целый комплекс процессов. Поступление заявки от клиента, ее согласование всеми специалистами кредитного отдела, выдача, сопровождение кредита и последующая передача соответствующих данных в коллекторский отдел - для всей этой информации единым окном является CRM.

Поэтому следует предварительно позаботиться об ее интеграции с другими информационными системами банка. Иногда некоторые звенья в этом процессе реализуются в отдельных системах, например, скоринг - первый шаг рассмотрения заявки на кредит. Можно либо внедрить CRM-систему, уже содержащую данную функцию, либо интегрировать ее с системой скоринга, используемой банком.

Эффективный контроль работы кредитного отдела банка невозможен без автоматизации оперативной деятельности. Кредитная заявка проходит определенный ряд этапов, эффективно контролировать которые можно только в случае прозрачности всего процесса, четкого понимания каждого конкретного звена цепи. Для руководителя кредитного отдела важны такие факторы, как количество поданных запросов на кредит, итоговое количество зарегистрированных кредитных заявок, сроки пребывания заявок в процессе согласования, количество выданных по заявкам кредитов.

Совокупность этих данных - своего рода система отчетности, кредитная воронка. В CRM-системе можно формировать статистическую отчетность, но в то же время, при необходимости других аналитических данных, решение может быть интегрировано с любой системой бизнес-аналитики. Поэтому система отчетности, реализованная в CRM, полностью покрывает потребности

компании для отслеживания KPI. Наиболее популярными банковскими продуктами для автоматизации кредитных процессов являются: CREDIT FACTORY, Форсайт. Кредитный конвейер, таблица 1.8.

Таблица 1.8 -Популярные банковские продукты для автоматизации кредитных процессов[30]

№ п/п	Программы	Подходит для	Детали продукта
1	CREDIT FACTORY от ООО «КОНСАЛТИКА»	автоматизации процессов кредитования физических и юридических лиц банками и микрофинансовыми организациями	Система автоматизации кредитной деятельности помогает собирать кредитные заявки из различных каналов: web, места продаж и мобильных устройств. Также решение позволяет верифицировать личность и контакты клиента, автоматически или вручную оценить его кредитоспособность, подготовить и сохранить документы в электронном виде, перечислить денежные средства клиенту или контрагенту, получить и отследить платежи. Благодаря этой системе можно сопровождать клиента на протяжении всего жизненного цикла кредита.
2	Форсайт. Кредитный конвейер от ООО «ФОРСАЙТ»	операций по кредитам, отчетов и анализа кредитно-инвестиционной деятельности банков	Платформа позволяет автоматизировать процесс кредитования от заявки до завершения сделки. Продукт решает задачи оценки заемщика и кредитных рисков, мониторинга задолженностей и платежной дисциплины.
3	Tipalti от Tipalti	компаний с большими объемами и сложностью операций с кредиторской задолженностью.	Tipalti - это решение для сквозной автоматизации кредиторской задолженности, устраняющее 80% рабочей нагрузки, затрачиваемой на управление платежными операциями с поставщиками. Комплексная облачная система Tipalti включает в себя подключение поставщиков, сбор и проверку налоговой формы, обработку счетов, согласование заказа на поставку, выбор метода оплаты и валюты, международные переводы, досрочные платежи, обмен информацией о статусе платежа поставщика, согласование платежей, интеграцию ERP и отчетность по подготовке налоговой декларации.для оплаты поставщиков и продавцов на основе счетов-фактур.

7) Автоматизация работы банков с кредитными задолженностями.

Продукт интегрирован с такими сервисами, как БКИ, ФССП, судебный орган, Почта России. Он имеет собственное мобильное приложение, которое содержит в себе сведения о клиентах, кредитах, заявках и внесенных платежах, залогах. Данные обновляются каждый день, их источниками служат информационные системы ЦФТ Банк, RBS, Диасофт, АБС Solar и другие. Приложение имеет простой и понятный интерфейс, позволяет работать с физическими лицами и компаниями, судебными делами, банкротством.

Автоматизация работы с задолженностями позволяет пользоваться разными каналами коммуникации, начиная от электронной почты и SMS, заканчивая автоматическим информатором и роботом-оператором. Продукт может работать на разных операционных системах, обеспечивая возможность настраивать любые стратегии, быстро выполнять расчеты вне зависимости от сложности, корректировать структуру подразделений. Автоматизация банка состоит из нескольких этапов – Pre-Collection, Soft-Collection, Hard-Collection, Legal Collection, а также работа с банкротством клиента, передача задолженности коллекторам и по договору цессии. Наиболее популярным программным продуктом по работе с кредиторской задолженностью является: Tipalti, таблица 1.8.

8) Управление проектами.

Программные продукты предлагают современные технологии управления бизнес-процессами, обеспечивая сбор, хранение и анализ данных по проведению мероприятий, выполнению задач. Благодаря данной системе можно в ходе реального времени отслеживать и изменять проект, информировать ответственных лиц о мероприятиях. Продукты позволяют обеспечить своевременное достижение целей, быструю подготовку отчетности, оперативное принятие эффективных решений и снижение нагрузки. Постановка задач, мониторинг их исполнения, формирование отчетности, открытие рабочих мест для участников мероприятия согласно их функциям – все эти и другие процессы теперь автоматизированы. Наиболее популярными

программными продуктами для управления проектами являются: Форсайт. Управление инвестициями, B2, CSI, ICS BANKS, таблица 1.9.

Таблица 1.9- Популярные программные продукты для управления проектами

№ п/п	Программы	Подходит для	Детали продукта
1	Форсайт. Управление инвестициями от ООО «ФОРСАЙТ»	управления инвестиционными проектами, контроля и прогнозирования инвестпрограмм	Комплексное решение для автоматизации управления инвестиционными процессами. Платформа позволяет анализировать данные, формировать инвестиционные модели и сценарии, хранить информацию в едином пространстве.
2	B2 от CS	финансовых учреждений и банков любого размера и масштаба	Пакет программного обеспечения, который позволяет автоматизировать широкий спектр банковских бизнес-процессов, таких как организация процессинга платежей, интеграции с платёжными системами, обработка платежей по урегулированию расчётов, ведение главной книги бухучета, контроль издержек, управление рисками и т.п.
3	CSI от Computer Services	банков любого размера и масштаба, которым нужен инструмент для управления денежными потоками, организации мобильного банкинга, процессинга банковских карт.	Автоматизированная банковская система для автоматизации и цифровизации работы банка любого размера и масштаба, управления заёмами, казначейством, организации мобильного банкинга и т.п.
4	ICS BANKS от ICS Financial Systems	универсального, розничного, оптового, корпоративного, коммерческого, инвестиционного, инвестиционно-банковского, финансового лизинга и микрофинансирования. ICS BANKS - это комплексное решение, которое охватывает все виды банковской деятельности.	Программное обеспечение ICS BANKS обеспечивает полное управление финансовыми данными клиентов. Оно обрабатывает всю финансовую деятельность наших банковских клиентов и их заказчиков - либо на уровне счета клиента, либо на уровне счета бухгалтерской отчетности. Современное программное обеспечение для управления, обеспечивающее максимальную ценность для клиентов, персонала и менеджеров банковских клиентов любого размера.

9) Управление закупками.

Программные продукты направлены на оптимизацию логистики и скорости работы с поставщиками. Благодаря ему отделения банка вне зависимости от места расположения могут совершать сделки через централизованный отдел закупок.

Система позволяет отбирать наилучшие предложения с местными поставщиками для того или иного отделения, избегать дублей заказов, снижать транспортные расходы и цены посредством закупок больших объемов. В ней реализовано хранение истории документов и процессов, отображение задач подчиненных. Внедрен производственный календарь для учета рабочего времени.

10) Управление рисками.

Программные продукты обеспечивают объективную оценку рисков на основе всех имеющихся источников данных. Решение направлено на измерение и контроль проведения мероприятий по снижению рисков. Доступна оперативная оптимизация бизнес-процессов, если кадровый состав банка был изменен. Для управления рисками наиболее популярными программными продуктами являются: Talys Ocean, FinTP, таблица 1.10. [21]

11) Автоматизация борьбы с мошенничеством.

Программные продукты позволяют оперативно выявить факт использования потерянных или сфальсифицированных документов, указания не соответствующей действительности информации в заявке. Доступна проверка данных по базам БКИ и черным спискам. Также решение направлено на установление внутрибанковского мошенничества (например, сговора между сотрудниками). Наиболее популярными программными продуктами по борьбе с мошенничеством являются: ANTIFRAUD, Autretech, IBM Safer Payments, таблица 1.11(Приложение 2).

12) Автоматизация противодействию отмыванию доходов. Данные программные продукты представляют собой систему комплексной обработки событий, финансовый мониторинг - противодействие отмыванию доходов.

Наиболее популярной программой для противодействия отмыванию доходов является: MULTIVERSE, таблица 1.11(Приложение 2).

Таблица 1.10 - Наиболее популярные программные продукты по управлению рисками

№ п/п	Программы	Подходит для	Детали продукта
1	Talys Ocean от ООО «ДатаСапиенс»	управления кредитными и комплаенс рисками	Talys Ocean - экосистема, обеспечивающая поддержку принятия решений по кредитным заявкам. Комплексная программа соответствия 115-ФЗ и международному банковскому комплаенсу и инновационная система выявления и предотвращения мошенничества. Модули Talys Ocean можно использовать под разные бизнес-задачи - TALYS.SDE - Streaming Decision Engine, TALYS.AML - Anti-Money Laundering, TALYS.Antifraud.
2	FinTP от Allevo	Облачное решение для управления транзакциями с открытым исходным кодом, которое помогает финансовым учреждениям автоматизировать рабочий процесс и управлять рисками, соблюдением нормативных требований, бенчмаркингом, мониторингом и многим другим.	Надежное промежуточное программное обеспечение FinTech для управления потоками транзакций с функциями для бизнес-сферы (отчетность и прогнозирование ликвидности, улучшенная совместимость, гибкий сервис на основе SWIFT Remit), операционной сферы (поддержка платежей, прямого дебета, дебетовых инструментов и ценных бумаг, мультивалютность, функции сдерживания операционных рисков), IT-сферы (сквозные постоянные транзакции, устойчивость системы, встроенная поддержка ISO20022, легкая конфигурация операционных и информационных потоков).

Вывод по первой главе. В первой главе работы была рассмотрена общая характеристика коммерческого банка ПАО «Совкомбанк» и описаны теоретические аспекты автоматизации деятельности предприятия финансовой сферы. ПАО «Совкомбанк» занимает лидирующие места на занимаемой нише, осуществляет свою деятельность на основании действующего законодательства и локальных нормативно-правовых актов. В компании работает 23,0 тыс.

сотрудников, при этом численность на протяжении последних 5 лет постоянно увеличивается, растет и количество офисов и городов, в которых банк осуществляет сотрудничество. Бизнес-модель ПАО «Совкомбанк» основана на трех ключевых сегментах: розничных услугах, корпоративном блоке и казначействе. Совкомбанк также активно развивает небанковский бизнес: страхование, лизинг, факторинг и площадку для закупок. Компания работает как с физическими, так и с юридическими лицами, осуществляет выдачу дебетовых и кредитовых карт, различных видов кредитов и другое.

ПАО «Совкомбанк» заботится о безопасности клиентов, для защиты средств банк использует самые современные технологии. Однако, для финансовой безопасности и эффективности деятельности банка необходима автоматизация процессов и постоянное их совершенствование. В связи с этим, были описаны теоретические аспекты автоматизации и дана характеристика некоторых программных продуктов. Основными функциями программного обеспечения, предназначенной для финансовых компаний являются: управление продажами, проектами, кредиторской задолженностью, противодействие отмыванию доходов и борьбы с мошенничеством. Для того, чтобы разработать практические рекомендации по улучшению системы автоматизации коммерческого банка, необходимо провести более детальное исследование и оценить систему автоматизации ПАО «Совкомбанк». Для изучения данного вопроса, перейдем к следующим главам выпускной квалификационной работы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 7 октября 2022 г. № 377-ФЗ «Об особенностях исполнения обязательств по кредитным договорам (договорам займа) лицами, призванными на военную службу по мобилизации в Вооруженные Силы Российской Федерации, лицами, принимающими участие в специальной военной операции, а также членами их семей и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;
2. Федеральный закон от 6 апреля 2011 г. N 63-ФЗ «Об электронной подписи» (с изм. и доп. от 28 декабря 2022 г.);
3. Федеральный закон от 08.12.2020 № 407-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части регулирования дистанционной (удаленной) работы и временного перевода работника на дистанционную (удаленную) работу по инициативе работодателя в исключительных случаях»
4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (ТК РФ)(с изм. и доп. от 19 декабря 2022 г.);
5. Ашба А.А. Особенности конкурентного поведения коммерческих банков в условиях цифровизации экономики[Текст] // Социальные науки 2018. -№ -4- С. 17-21.
6. Автоматизация банковской деятельности кратко [Электронная версия][Ресурс: <https://obrazovanie-gid.ru/voprosy/avtomatizaciya-bankovskoj-deyatelnosti-kratko.html?ysclid=lgklzcp3jv415354474>];
7. АБС банка - что это и как работает? [Электронная версия][Ресурс: <https://банк-инфо.рф/abs-banka/?ysclid=lgja68dqc7935833838>];
8. «Алиса» начала работать на Совкомбанк [Электронная версия][Ресурс: https://finuslugi.ru/banki/sovcombank/novosti/alisa_nachala_rabotat_na_sovkombank];

9. Бухгалтерская отчетность коммерческого банка ПАО «Совкомбанк» за 9 мес. 2019-2020гг. (публикуемая форма) [Электронная версия][Ресурс: https://cbr.ru/banking_sector/credit/coinfo/f803/?regnum=963&dt=202012];
10. Вдовин В.М. Информационные технологии в финансово-банковской сфере: Учебное пособие[Текст] / В.М. Вдовин, Л.Е. Суркова. - М.: Дашков и К, 2016. - 304 с.
11. Венделева М.А. Информационные технологии в управлении.: Учебное пособие для бакалавров[Текст] / М.А. Венделева, Ю.В. Вертакова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 462 с.
12. Доброхотов К.О., Плеханов С.В. Применение информационных технологии в банковской сфере[Текст] // Социальные науки. 2018.- № 3 -. С. 52-56;
13. Интегрированный годовой отчет Группы Совкомбанка. 2021г.
14. Инверсия и ПАО «Совкомбанк»: развитие сотрудничества по автоматизации деятельности банковского казначейства [Электронная версия][Ресурс: https://club.cnews.ru/blogs/entry/inversiya_i_pao_sovcombank_razvitie_sotrudnichestva_po_avtomatizatsii_deyatelnosti_bankovskogo_kaznachejstva?ysclid=libpk1ydk651676976];
15. Как внедрить автоматизацию бизнес-процессов и зачем она банкам[Электронная версия][Ресурс: <https://surf.ru/avtomatizaciju-biznes-processov-bankam/?ysclid=lg10r77raj805774636>];
16. Кащеев В.А. Цифровая трансформация банковского сектора[Текст] // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. -№ 4 - С. 40-44;
17. Неконсолидированная финансовая отчетность по РСБУ коммерческого банка ПАО «Совкомбанк» с 2020-2021гг. [Электронная версия][Ресурс: <https://sovcombank.ru/about/pages/finances>];
18. Официальный сайт коммерческого банка ПАО «Совкомбанк» [Электронная версия][Ресурс: <https://sovcombank.ru/>];

19. Обзор популярных систем для кадрового электронного документооборота [Электронная версия] [Ресурс: https://esm-journal.ru/material/obzor_populjarnykh_sistem_dlja_kadrovogo_ehlektronnogo_dokumentooborota?ysclid=lioe2r9432927754058];
20. Программы для банковской сферы [Электронная версия] [Ресурс: <https://a2is.ru/catalog/programmy-dlya-bankovskoj-sfery?ysclid=lg10jllxcv5554430>];
21. Программы для банков [Электронная версия] [Ресурс: <https://picktech.ru/catalog/banking-systems-software/?ysclid=lgj9h4uupx72838785>];
22. Решение «Ростелекома» позволило «Совкомбанку» ускорить выдачу кредитов [Электронная версия] [Ресурс: [https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82:%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA_\(%D0%A0%D0%A2_%D0%9B%D0%B0%D0%B1%D1%81:_%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0_%D0%B4%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%83%D0%BF%D0%B0_%D0%BA_%D0%A1%D0%9C%D0%AD%D0%92_\(%D0%9A%D0%9F%D0%94\)\)?ysclid=lidehf6mfl1999819](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82:%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA_(%D0%A0%D0%A2_%D0%9B%D0%B0%D0%B1%D1%81:_%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0_%D0%B4%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%83%D0%BF%D0%B0_%D0%BA_%D0%A1%D0%9C%D0%AD%D0%92_(%D0%9A%D0%9F%D0%94))?ysclid=lidehf6mfl1999819)];
23. Рейтинг сервисов для КЭДО на 2023 год [Электронная версия] [Ресурс: <https://www.garant.ru/1c-wiseadvice/guide/rejting-obzor-servisov-dlya-kedo/?ysclid=liodd7mrnv368659025>];
24. «Совкомбанк» автоматизировал десять направлений бизнеса с помощью «Диасофт» [Электронная версия] [Ресурс: <https://news.myseldon.com/ru/news/index/254551870>]
25. Совкомбанк (Фонд Система автоматизации бэк-офиса казначейства банка) [Электронная версия] [Ресурс: <https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0>

%BA%D1%82:%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%BE%D0%BC
%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA_(%D0%A4%D0%BE%D0%BD%D0
%B4_%D0%A1%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0_%
D0%B0%D0%B2%D1%82%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8
%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%B1%D1%8D%D0%
BA-
%D0%BE%D1%84%D0%B8%D1%81%D0%B0_%D0%BA%D0%B0%D0%
B7%D0%BD%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%B9%D1%81%D1%82%D0
%B2%D0%B0_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B0)?ysclid=lib
q5yo82s304199]

26. Совкомбанк идентифицирует новых клиентов в ЧатБанке

удаленно[Электронная версия][Ресурс:

https://arb.ru/b2b/press/sovcombank_identifitsiruet_novykh_klientov_v_chatbanke_udalенno-10241924/?ysclid=liddl1ywmg252007461]

27. «Совкомбанк» автоматизировал управление маркетинговыми кампаниями

[Электронная версия][Ресурс:

[https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82:%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA_\(SAS_Marketing_Automation_\(SAS_MA\)_SAS_Campaign_Management\)?ysclid=liddu6uk3912558958](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82:%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA_(SAS_Marketing_Automation_(SAS_MA)_SAS_Campaign_Management)?ysclid=liddu6uk3912558958)]

28. Совкомбанк внедряет систему для борьбы с мошенниками [Электронная

версия][Ресурс: <https://credits-on-line.ru/news/sovcombank-vnedryaet-sistemu-dlya-borby-s-moshennikami/>];

29. «Совкомбанк» внедряет технологии контакт-центра[Электронная

версия][Ресурс:

[https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82:%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA_\(%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B_IP-](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82:%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA_(%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%8B_IP-)

%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D1%84%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D0%B8)?ysclid=lidf268663195330190];

30. Уровень автоматизации российских банков [Электронная версия][Ресурс: <https://ict.moscow/research/uroven-avtomatizatsii-rossiiskikh-bankov/?ysclid=lgjb3tao8p238228860>];
31. Уровень автоматизации российских банков: исследование «ЛАНИТ - Би Пи Эм» и TAdviser [Электронная версия][Ресурс: <https://www.tadviser.ru/index.php>];
32. Цифровая трансформация в банках и финансовых компаниях [Электронная версия][Ресурс: <https://www.jmix.ru/banking/?ysclid=lg10b8pd7g154090363>];
33. Черкасова Е.А. Информационные технологии в банковском деле: Учебное пособие [Текст] / Е.А. Черкасова. - М.: Академия, 2018. - 336 с.
34. Эффективная работа кредитного отдела банка: инструменты автоматизации [Электронная версия][Ресурс: <https://korusconsulting.ru/press-centr/effektivnaya-rabota-kreditnogo-otdela-banka-instrumenty-avtomatizatsii/?ysclid=lg10w5s7k0814293161>];
35. Электронный кадровый документооборот в 2023 году – все о КЭДО [Электронная версия][Ресурс: <https://www.klerk.ru/buh/articles/570193/>];
36. Электронный кадровый документооборот и делопроизводство. Цифровизация HR-процессов с Directum HR Pro [Электронная версия][Ресурс: https://www.directum.ru/products/hr_pro?ysclid=lio740mwa246100587];
37. Directum HR Pro - экосистема решений для цифровизации HR-процессов [Электронная версия][Ресурс: <https://clubtk.ru/directum-hr-pro-ekosistema-resheniy-dlya-tsifrovizatsii-hr-protseessov?ysclid=lipx0r1ch3453713025>];
38. Smart Engines помогает Совкомбанку выдавать кредиты в мобильном приложении [Электронная версия][Ресурс: [39](https://releases.ict-</div><div data-bbox=)

online.ru/news/smart-engines-pomogaet-sovkombanku-vydavat-kredity-v-mobilnom-prilozhenii-96889?ysclid=lidewwruy0337072572].

ПРИЛОЖЕНИЯ