

3. Унифицированные правила по инкассо, публикация Международной торговой палаты 1996 г. № 522, редакция 1996 г. [Электронный ресурс] / Международная торговая палата. — Режим доступа : <http://www.iccwbo.org/advocacy-codes-and-rules/document-centre/>. — Дата доступа : 14.03.2016.

4. Томкович, Р. Р. Банковское право: курс лекций / Р. Р. Томкович. — Минск : Амалфея, 2011. — 672 с.

Современные автоматизированные банковские системы

*Бойко Д. А., Крупская В. А., студ. П к. БГЭУ,
науч. рук. Акинфина М. А., канд. физ.-мат. наук, доц.*

В условиях стремительного роста потенциала современных информационных технологий и усиливающейся конкуренции между банками успех банковской деятельности зависит не только от профессионализма сотрудников, но и от новых информационных компьютерных технологий, внедряемых в банковскую сферу деятельности. Причем компьютеризация банковской деятельности направлена не только на извлечение прибыли, а на удешевление и ускорения рутинной работы.

Крупные коммерческие банки Республики Беларусь в основном выбирают российские и западные разработки. Одна из них RS-Bank V.6, которая состоит из следующих модулей:

RS-Banking V.6 (расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц, электронных межбанковских расчетов и ведение сопутствующего бухгалтерского учета);

RS-Loans V.6 (кредитование физических и юридических лиц);

RS-Retail V.6 (автоматизация розничных банковских услуг и работы с физическими лицами);

RS-Securities V.6 (работа с ценными бумагами и финансовыми инструментами);

RS-Dealing V.6 (заключение и сопровождение сделок на валютном и фондовом рынках, различных технологических цепочек работы дилинговых служб);

InterBank (реализация удаленного банковского обслуживания клиентов);

RS-DataHouse (поддержка принятия управленческих решений, анализ активов и пассивов банка, маркетинга и оценки рисков, формирование отчетности).

Основные преимущества RS-Bank следующие: открытость системы, оптимизация затрат на автоматизацию, преемственность технологий, работа в нескольких операционных днях, обеспечение безбумажного документооборота.

рота, минимизация операционных рисков, минимизация себестоимости банковских операций.

Отдельные крупные, средние и малые коммерческие банки Республики Беларусь делают ставку на белорусскую разработку SC-BANK NT, которая состоит из базового модуля «Ядро системы» и множества функциональных комплексов:

Базовый модуль (ведение справочников и картотек, настройка бухгалтерской модели, регистрация и параметризация клиентов, открытие и ведение счетов, регистрация предписания и распоряжений по счетам, просмотр информации об операциях по счетам);

Учетно-операционный комплекс (ведение карточек к счетам 99812, 99814, 99815, разработка транзитных счетов, международные расчеты, документарные операции);

Комплекс подсистем валютного рынка (валютная биржа, внебиржевой валютный рынок, трансфертные валютные сделки);

Комплекс подсистем денежного рынка (учет межбанковских ресурсов, расчетные сделки по МБК, сделки СВОП для поддержания ликвидности);

Комплекс подсистем анализа и контроля (анализ лицевых счетов и клиентов, анализ документов в картотеках к счетам 99812, 99814, 99815, анализ операций, мониторинг авансовых платежей, финансовых операций, межбанковских расчетов);

Комплекс управления рисками (классификация активов и регулирование резервов, мониторинг валютной позиции и индикативных параметров);

Учетно-договорный комплекс (учет кредитных и депозитных операций юридических лиц, учет кредитных операций физических лиц, учет комиссионного вознаграждения, финансовый учет);

Комплекс отчетности (подготовка данных для нормативной отчетности НБ РБ, балансовая отчетность, подготовка данных для АИС КБ);

Аналитический комплекс (налоги и внебюджетные фонды, анализ эффективности работы банка, аналитические выходные формы);

Комплекс внутрихозяйственной деятельности (расчет заработной платы, управление персоналом);

Комплекс удаленного доступа к системе (интеграция в режиме On-Line);

Комплекс управления и контроля за межфилиальными расчетами (внутрибанковский расчетный центр).

Можно выделить следующие преимущества ИБС «SC-BANK NT»: гибкость и адаптируемость, функциональная насыщенность, высокий уровень информационной безопасности, аналитические возможности, удобство работы с интерфейсом, снижение банковских рисков и себестоимости банковских услуг.

Таким образом, на сегодняшний день практически все задачи, которые возникают в ходе работы банков, поддаются автоматизации. Быстрая, оперативная и бесперебойная обработка потоков информации — это один из основных приоритетов любого банка. Все это говорит об очевидной необходимости внедрения современных автоматизированных банковских систем таких, как SC-Bank и RS-Bank в сферу деятельности банков.

Литература

1. Голенда, Л. К. Информационные технологии банка : учеб.-метод. пособие / Л. К. Голенда, В. И. Громов. — Минск : Издательский дом Гревцова, 2013. — 288 с.

Инновационные технологии привлечения и удержания клиентов

*Болдовская Л. К., Скалабан К. А., Шенец А. Ф., студ. П к. БГЭУ,
науч. рук. Акинфина М. А., канд. физ.-мат. наук, доц.*

Развитие товарных и финансовых рынков по всему миру послужило мощным толчком к интенсивному нарастанию процессов информатизации во всех сферах жизни общества. Наибольший рост объема информации наблюдается в торговле. Качественно новое обслуживание информационных процессов человеческой деятельности связано с использованием современной персональной электронно-вычислительной техники, систем телекоммуникаций, созданием сетей ЭВМ. Актуальность вопросов информатизации торговой деятельности вполне очевидна. Потребность в разработке и применении эффективных и адекватных реальной действительности компьютерных программ и технологий сегодня возрастает. Люди дорожат своим временем, силами и денежными средствами.

С целью достижения наилучших результатов в торговых предприятиях должно уделяться большое внимание привлечению и удержанию клиентов. Следует отметить, что:

- привлечение нового клиента стоит в 5 раз дороже, чем удержание существующего (Lee Resources 2010);
- в мировом масштабе средняя стоимость потерянного клиента составляет 234 доллара (KISSmetrics);
- вероятность продажи состоявшемуся клиенту равна 60–70 %, а новому покупателю — 5–20 % (Marketing Metrics) [1].

Все эти факты говорят об актуальности инновационных технологий привлечения и удержания клиентов.