

Кризис как фундамент для нового рывка

То, что финансовый сектор постепенно выбирается из кризиса, наверное, могут лучше всего подтвердить производители и поставщики банковского оборудования, у которых существенно возросли объемы заказов. О ситуации и тенденциях в этой области «Банкиру» рассказывает директор ООО «Торговый Дом «ТИКОН» Борис МОИСЕЕНКО. Компания уже не первый год производит и успешно реализует платежные терминалы самообслуживания (киоски самообслуживания).



Б Борис Станиславович, как в Вашей компании отреагировали на сужение рынка?

– Этот период мы использовали для создания надежного фундамента с целью дальнейшего рывка вперед. Прежде всего, был проведен ребрендинг, позволивший сделать нашу марку еще более узнаваемой; открыт принципиально новый сайт, где потенциальный клиент может получить всю необходимую информацию и о нас, и о нашей продукции; проведены специальные маркетинговые исследования для выявления потребностей заказчиков. Одновременно проводились работы по совершенствованию уже выпускаемых изделий и подготовке к производству новых товарных позиций. Все это дало возможность оказаться во всеоружии к моменту восстановления спроса.

Б И этот момент наступил?

– Да. Но здесь необходимо понимать специфику нашего бизнеса с четкими правилами игры и определенной инерционностью по времени.

В 2008 году большинство банков минимизировали свои расходы, и, естественно, основным вопросом стало выживание, удержание доли на рынке, а не развитие. Соответственно, банки в бюджетах 2009 и 2010 годов не планировали расходов на платежные терминалы. Однако на текущий год банки уже стали закладывать в сметы расходов средства на расширение терминальной сети, к чему «ТИКОН» был полностью готов. Сегодня объемы заказов превышают докризисные показатели.

Б Какие модели пользуются наибольшим спросом?

– Мы предлагаем полнофункциональные системы с сертифициро-

ванными сейфами, поэтому востребован практически весь ряд. В частности, очень популярны холльные модели ТИКОН S-350 и новинка ТИКОН S-700, для которого специально был разработан дизайнером новый корпус. Сегодня клиенты банков стали более требовательными к использованию интуитивно-понятного интерфейса, снижению объема металла на видимых элементах устройства и даже к цвету самого корпуса. А банки хотят иметь технику, которая бы привлекала посетителей, а не наоборот.

Также сейчас вырос интерес к устройствам, устанавливаемым через стену – ТИКОН K-300. Его преимущество заключается в том, что он может работать по схеме 24x7x365. Несмотря на то, что основная приборная часть этого терминала находится в помещении и не подвержена климатическому влиянию, терминал оборудован продуманной системой климат-контроля.

И, наконец, наша гордость – ТИКОН K-500, который по праву можно назвать эталоном автономности при максимальной функциональности. Его можно устанавливать просто на улице. В нем есть все необходимое: климат-контроль, система безопасности, видео-контроль и т. д.

Б Не планируете ли запускать новые сервисы?

– Наоборот, иногда мы предлагаем заказчику отказаться от какой-нибудь «лишней» опции. Зачем, например, климат-контроль и видеонаблюдение для киоска в холле банковского отделения, где тепло, и есть охрана? А ведь это отражается на цене изделия.

Но есть и новые разработки. Например, терминалы, которые могут выдать сдачу, если у клиента нет купюр, кратных необходимой сумме.

Наверняка многие сталкивались с ситуацией, когда надо срочно сделать тот или иной платеж. С карточной проблемой нет – списали со счета, транзакция произошла. А что делать, если у вас наличные, причем значительно превышающие платеж? Вот здесь-то наши «умные» терминалы и пригодятся, сведя операцию к приемлемому компромиссу.

Правда, это, скорее, техника ближайшего будущего – такой аппарат дороже простого терминала. К тому же банки еще сами не определились, где целесообразнее установить депозитный банкомат, а где – киоск, способный выдавать сдачу.

Б Какие банки больше обращают внимание на Вашу продукцию?

– Опыт показывает, что установка одного такого киоска в городе или поселке экономически невыгодна. Соответственно, приобрести значительную партию терминалов ТИКОН могут преимущественно крупные сетевые банки, ориентированные на розничный рынок. Вместе с тем не только они: некоторые средние финансовые учреждения используют тактику поэтапного освоения территории. Например, устанавливается небольшое количество, но густо в определенном районе – и клиент это оценит. Благодаря применяемым конструктивным решениям техника весьма проста как в использовании, так и в обслуживании, поэтому не требует особой квалификации персонала. Добавлю, что к преимуществам нашей продукции следует отнести, с одной стороны, высокую надежность, с другой – максимальное удобство для профилактических и ремонтных работ: их выполнять в состоянии любой мало-мальски знакомый с современной техникой человек.

Беседовал Сергей СОКОЛОВСКИЙ