

Диверсификация производства как залог успеха на рынке

Проблема технической укрепленности кассовых узлов для отечественных банков продолжает оставаться актуальной особенно сегодня, когда милицейские сводки нередко напоминают сообщения с линии фронта. Вместе с тем далеко не все банки рьяно начали выполнять требования Национального банка Украины в этой сфере. Почему? О ситуации на рынке средств защиты «Банкиру» рассказывает директор ООО «СНОК ЛТД» Валерий НАРОВИЛО. Возглавляемая им компания стала лауреатом I Всеукраинского конкурса «Банковская безопасность – 2011» в номинации «Техническая укрепленность – производство конструкций защитных, производство стекол защитных».



Б Валерий Николаевич, что сейчас происходит на рынке?

– Затишье, особенно по банковской тематике. Нет той востребованности, которая была 2–3 года назад. В то время «просел» строительный рынок, но ожил рынок защитных конструкций, поэтому фирмы, специализирующиеся на дверях и окнах, начали перепрофилировать свои мощности на производство таких конструкций. Вместе с тем мы сохранили своих клиентов – крупные системные банки, с которыми давно и успешно сотрудничаем. Особенность наших изделий заключается в том, что благодаря опыту в производстве, дизайне и монтаже устанавливаемые элементы защиты малозаметны: только специалист по маркировке и надписям на стекле может определить класс пулестойкости всей конструкции. И хотя это удовольствие не из дешевых, солидные банки отдают предпочтение нам, не желая афишировать реальный уровень защиты. Тем самым у клиента не возникает ощущения, будто он попал в каземат.

Б Какие банки – с отечественным или иностранным капиталом – наиболее активно защищают свой персонал?

– Охотнее на такие затраты идут условно иностранные банки. Дело в том, что Нацбанк в требованиях к безопасности ввел такую меру, как страхование наличности в кассе, чем воспользовались украинские финансисты. Кассиру это, в случае нападения, правда, мало поможет, но финансовые интересы банка защитит. Но по такому пути идут не все: многие банки всерьез занялись вопросами бронирования касс, защищая тем самым и деньги, и сотрудников.

Б Появились ли новинки – материалы, технологии – в сфере защитных конструкций?

– Прогресс не стоит на месте. Есть разработки, направленные при сохранении уровня защиты на утоньшение брони, стекла, уменьшение массы и т. д. Но этот продукт мало востребован – его стоимость выше традиционных разработок. Поэтому банкам, которым не нужны проветриваемые конструкции и где все установлено стационарно, такие новинки не интересны. Эти банки отдают предпочтение классике – солидной и надежной. Ведь она всегда в моде.

Б Как удается пережить кризис? Ведь спрос на средства защиты – категория непостоянная...

– Прежде всего за счет диверсификации производства. В портфеле наших заказов защитные конструкции на сегодняшний день занимают не более 20–25%. Снизился на них спрос – востребованными стали стеклопакеты, триплексы, стеклянные ограждения и т. д. Поэтому чем больше структурировано наше производство, где каждое направление занимает свою нишу на рынке, тем больше я спокоен. «Штиль» в банках – бум на других объектах. Наш ассортимент – фасады, перегородки, двери – можно встретить в столичном ТЦ «Глобус», на Центральном, Южном и Дарницком вокзалах, станциях скоростного трамвая, в ТЦ «Большевик», в аэропорту и на стадионе Львова, и даже в дипмиссиях – «СНОК ЛТД» выполнял заказы для визовых центров Посольств Федеративной Республики Германия и Швейцарской Конфедерации в Украине. Для Киевского зоопарка мы производили стекло для ограждения вольеров с медведями. Кроме того, есть ряд проектов, которые реали-

зуются за рубежом – в ближнем и дальнем зарубежье.

Одним из масштабных проектов последнего времени для банков стало открытие отделений Укрсоцбанка в торговой сети «Эпицентр».

Б Какие направления, на Ваш взгляд, будут в ближайшее время наиболее перспективны?

– Серьезные надежды мы связываем с производством противопожарных конструкций. Их востребованность пока сильно недооценена рынком. Но статистика свидетельствует: пожаров в офисах и на предприятиях торговли меньше не становится, а значит, рано или поздно государство и бизнес обратят на это внимание.

Еще одно направление – упрочнение тонких стекол. У нас есть такая технология: стекло толщиной 1,9 мм выдерживает падение металлического шарика весом 227 г с высоты более 2 м!

Б Как Вы строите отношения с конкурентами?

– По принципу «конкуренты – друзья». Да, мы конкуренты в определенных сегментах, но выручаем друг друга, если возникают технологические сбои, конструкторские сложности и т. д.

А в целом придерживаемся принципа «относись к человеку так, как ты хотел, чтобы относились к тебе». И в этом философия нашей компании.

Беседовал Сергей СОКОЛОВСКИЙ

СНОК ЛТД

пер. Охтырский, 3 г. Киев, Украина, 03022
т/ф: +38 (044) 258 07 88
тел. +38 (044) 501 67 80
www.snok.com.ua