

ОНЛАЙН ИНКАССАЦИЯ СЕГОДНЯ



ВЗГЛЯД
ИНКАССАТОРОВ

АДМ В РОССИЙСКОМ
РИТЕЙЛЕ: МНЕНИЕ
РЫНКА

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ
ДЕПОЗИТНЫЕ
МАШИНЫ (АДМ)

ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК
ОНЛАЙН-ИНКАССАЦИИ

ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ
ОНЛАЙН-ИНКАССАЦИИ

КАКИЕ АДМ
ВОСТРЕБОВАНЫ
В РОССИИ И ПОЧЕМУ

Уважаемые коллеги, друзья, читатели!



Владимир Козинец
президент
Ассоциации
корпоративных
казначеев

Вы держите в своих руках первое и единственное в своем роде специализированное издание, посвященное молодому, но перспективному сервису – оптимизации процесса инкассации с помощью автоматизированных депозитных машин. Данную услугу называют по-разному – «онлайн-инкассация», «самоинкассация», «электронная инкассация». Все чаще и чаще можно слышать термин «АДМизация», набирающий обороты в определенных кругах, уже не понаслышке знакомых с данным сервисом.

В наши прогрессивные дни каждый ритейлер задумывается о модификации своих бизнес-процессов в сторону инноваций и новых технологий, направленных на улучшение оборачиваемости денежных средств, их безопасности и, конечно, сокращения издержек. Идет активное развитие транзакционного бизнеса по всем направлениям. Ведется работа по созданию регламента для тестирования оборудования, использующегося в ритейле, с привлечением Центрального банка РФ. Предлагаются различные программы оптимального набора транзакционных услуг и альтернативных решений сбора выручки. Нет никаких сомнений в том, что эффективность управления транзакционными затратами имеет прямую связь с повышением уровня конкурентоспособности компании в частности и рынка в целом.



Карина Буянова
редактор проекта

Именно поэтому профессиональное сообщество казначеев в лице Ассоциации совместно с партнерами решило собрать в данном издании консолидированный взгляд на инкассацию с использованием автоматических депозитных машин. Цель издания – дать каждому ритейлеру возможность познакомиться с услугой и мнением о ней всех сторон, задействованных в процессе. В работе над изданием приняли участие представители инкассаторских компаний, банков, производителей и, конечно, ритейл-компаний, уже получивших собственный опыт работы с сервисом. В том числе, вы узнаете, какова история развития и эволюции АДМ в Российской Федерации, чем она уникальна, чем похожа, а в чем принципиально отличается от мирового опыта. Ведущие эксперты рынка расскажут вам, какие существуют технологические решения и финансовые модели в области АДМ на сегодняшний день, на что обращать внимание при выборе устройства, его тестировании, запуске и тиражировании, а также поделятся своим мнением, какие перспективы ждут сервис в ближайшем будущем.

Мы верим, что в результате изучения данного издания каждый сможет расширить и углубить свои знания в области АДМ и инкассации с их помощью, и, конечно, составить самостоятельное мнение о сервисе и его необходимости для бизнеса на российском рынке.

С уважением,
Ассоциация корпоративных казначеев.



Сергей Барсуков
президент
Profindustry

Я хочу сказать большое спасибо всем экспертам, партнерам и коллегам, которые приняли участие в работе над изданием «Онлайн-инкассация сегодня». Отдельная благодарность Ассоциации корпоративных казначеев, Владимиру Козинцу и Карине Буяновой за то, что в 2017 году мы выпустили статью об инкассации с использованием автоматических депозитных машин в журнале Treasury Inside. Выяснилось, что тема дала резонанс и оказалась интересной читателям. Карина предложила сделать более специализированное издание для всех участников рынка, чтобы раскрыть тему онлайн-инкассации с разных сторон и максимально широко. Я с энтузиазмом поддержал эту идею и очень рад, что аналогичным образом откликнулись все, кто принял участие

в проекте. На мой взгляд, издание получилось достаточно независимым, и читать его можно с любой точки, с любого раздела, если интересно то или иное экспертное мнение. Важно и то, что каждый высказывал все, что думает об онлайн-инкассации, выражал личное отношение, основанное на собственном опыте. Поэтому, вероятно, некоторые мнения могут противоречить друг другу, но именно такого результата нам и хотелось достичь. Нам хотелось, чтобы все эксперты и пользователи онлайн-инкассации высказывались предельно честно, что называется, без купюр, благодаря чему читатели смогут получить свежий, всесторонний и независимый взгляд. Надеюсь, что совместными усилиями мы успешно справились с поставленной задачей.

ОНЛАЙН ИНКАССАЦИЯ СЕГОДНЯ

№1 июль, 2018 г.

Учредитель проекта

Сергей **БАРСУКОВ**

Редактор проекта

Карина **БУЯНОВА**

Дизайн

Ян **КОСТИН**

Авторы и эксперты

Henry **ZANZER**

Виталий **АНПИЛОГОВ**

Сергей **БАРСУКОВ**

Михаил **БЕЛОУСОВ**

Олег **БУЛГАКОВ**

Евгений **ВЕБЕР**

Юрий **ГУДКИН**

Александр **ДЕМИН**

Роман **ЕМЕЛЬЯНОВ**

Елена **КЛИМОВА**

Денис **КОРОВИН**

Андрей **КОРОЛЕВ**

Сергей **КУЛИК**

Наталья **КУЛИКОВА**

Наталья **ЛЯХОВИЧ**

Александра **МЕННЕР**

Ирина **РАТИНА**

Вадим **РАУТ**

Александр **СТРАНИЧКИН**

Алексей **ТАНЯНСКИЙ**

Елена **ТИШАКОВА**

Михаил **ХОРОШЕВ**

Наталья **ЧИЖОВА**

Александр **ЧУМАКОВ**

Александр **ШУВАЛОВ**

Все права на материалы, опубликованные в издании, принадлежат авторам. Перепечатка без разрешения редакции запрещена. При использовании материалов ссылка обязательна. Издание выходит при поддержке НП «Ассоциация корпоративных казначеев». Тираж – 2000 экземпляров.

СОДЕРЖАНИЕ

Особенности развития и внедрения онлайн инкассации. Опыт Газпромбанка 6

Юрий Гудкин, заместитель генерального директора - технический директор ООО «Газкардсервис»

Сергей Кулик, исполнительный директор Управления продуктов наличного денежного обращения, Департамент разработки и поддержки расчетных продуктов, Газпромбанк

Наталья Ляхович, начальник Центра по развитию бизнеса с компаниями торговли и фармацевтики, Газпромбанк

Андрей Королев, Исполнительный Вице-Президент, Газпромбанк

Интервью с Александрой Меннер, вице-президентом дирекции транзакционного бизнеса, Альфа-Банк 16

Электронная инкассация. 19

Особенности, тенденции и перспективы развития.

Александр Чумаков, начальник управления инкассации АКБ «Абсолют Банк» (ПАО)

Роман Емельянов, заместитель начальника управления транспорта, телеком, медиа и высоких технологий АКБ «Абсолют Банк» (ПАО)

Основные типы самоинкассации: преимущества, особенности, эффективность. 22

Виталий Анпилов, директор департамента организации комплексных корпоративных расчетов, Росбанк

Перспективы развития онлайн-инкассации. 24

Мнение ЦУНДО ПАО «Сбербанк»

Олег Булгаков, управляющий директор, заместитель директора департамента – начальник управления кассовой работы Центра управления наличным денежным обращением, ПАО Сбербанк

Слово производителя. Какие АДМ востребованы на российском рынке и почему? 27

Сергей Барсуков, президент Profindustry

Использование АДМ: взгляд представителей инкассаторских компаний

Использование АДМ в инкассации 36

Вадим Раут, директор по продажам НКО «ФИНЧЕР» (ООО)

Интервью с Михаилом Белоусовым, генеральным директором ООО «ВЕЛЕС-ЭКСПРЕСС» 38

ПОТРЕБНОСТЬ РЫНКА В САМОИНКАССАЦИИ 41

Интервью с **Александром Деминым**, начальником отдела по организации производственной деятельности Московского регионального управления инкассации РОСИНКАС (до 24 мая 2018 г.)

Глобальный рынок онлайн-инкассации: Генри Занзер, президент Янус Глобал, ИНК. (Henry Zanzer, President, Janus Global, Inc.) 43

АДМ в российском ритейле: мнение рынка

Оптимизация процесса инкассации с помощью АДМ. 47

Опыт Розничной сети «Магнит»

Алексей Таянский, заместитель финансового директора Розничной сети «Магнит»

Евгений Вебер, руководитель проекта АДМ Розничной сети «Магнит»

Наталья Куликова, директор департамента автоматизации кассовых операций, Profindustry (ООО «Профиндустрия-Центр»)

Опыт использования АДМ в сети гипермаркетов АШАН 50

Елена Тишакова, финансовый контролер АШАН Ритейл Россия

Опыт использования АДМ ПАО «ГАЗПРОМНЕФТЬ» 54

Александр Страничкин, начальник регионального управления «Восток», Единый расчетный центр, ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ БИЗНЕС-СЕРВИС»

Интервью с Денисом Коровиным, руководителем отдела IT ООО «Зельгрос» 56

«БАНКИ ДОЛЖНЫ ПОНИМАТЬ, ЧТО У РАЗНЫХ РИТЕЙЛЕРОВ ЕСТЬ РАЗНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ» 58

Интервью с **Наталией Чижовой**, заместителем финансового директора,

Отдел недвижимости и вспомогательных операций, Финансовое управление, Спортмастер Россия

Интервью с Михаилом Хорошевым, руководителем казначейства ГК «АвтоСпецЦентр» 60

Опыт использования АДМ агропромышленным холдингом «Эксима» 61

Елена Климова, первый заместитель Генерального директора ЗАО «АВК «Эксима»

Выбор оптимальной модели АДМ. 62

Технические характеристики, функциональность и особенности

конструкции автоматических депозитных машин

Александр Шувалов, эксперт Департамента налично-денежного обращения Российского национального коммерческого банка (РНКБ) и Ассоциации организаций в сфере наличного денежного обращения, инкассации и перевозки ценностей (АНДО)

ОПЫТ ГАЗПРОМБАНКА ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И ВНЕДРЕНИЯ АДМ



Юрий Гудкин, заместитель генерального директора -
технический директор ООО «Газкардсервис»

Идея онлайн-инкассации возникла довольно давно. Изначально все началось с применения устройств под названием Cash-in. Их функцией было внесение денег на пластиковые карты, они находились в открытом доступе и предназначались для массового использования физическими лицами. Вскоре возникла идея предоставлять аналогичную услугу юридическим лицам - возможность сдавать в устройство наличные

Такая услуга оказалась востребована мелкими частными предприятиями, которые имели небольшие суммы выручки и не требовали оперативного зачисления денег на счет. Приоритетом для них было именно упрощение процесса: после окончания рабочего дня положить выручку в устройство и не дожидаться инкассатора.

При попытке установки аналогичных устройств в торговых точках схема не сработала. Банкомат - очень сложная, дорогая вещь с рядом защитных

по расписанию. В конце дня проводилась почти классическая процедура инкассации. В подавляющем большинстве случаев такие устройства не имели детекторов банкнот, представляя собой просто ящик с щелью, куда скидывался конверт, что не позволяло отслеживать четкость работы кассиров и оптимизировать денежные потоки предприятия. Никакой интеграции с банком на тот момент, конечно, тоже не было.

Вскоре начались попытки подключения темпокасс к внутренней учетной системе предприятия. Нужно было дооборудовать их купюроприемниками, чтоб при работе можно было проверить и посчитать деньги, зафиксировать, что конкретный кассир сдал необходимую сумму денег, передать эти данные в учетную систему предприятия. Именно на данном этапе началось мое участие в проекте. Наши партнеры участвовали в проекте разработки такой машины для торговой сети, и мы с ними

Плодом наших усилий стала специализированная машина, в которой было учтено все, начиная от специально разработанного купюроприемника до удобства разворота экрана и кнопок.

механизмов, которые очень полезны при работе с широким кругом физлиц, но сильно мешают при специализированном использовании в кассах магазинов. Плюс ко всему, велика вероятность поломки. Поэтому следующим шагом стало проектирование специализированных устройств, предназначенных именно для самоинкассации в торговых точках.

Параллельно в торговых сетях развивалось применение устройств под названием темпокасса (темпосейф). Устройства устанавливались на предприятиях в первую очередь для повышения безопасности наличных денег. Персонал предприятия должен был перемещать деньги из касс в темпосейфы по достижению определенного лимита или

решили подключить устройства к банку, чтобы зачислять сданную сумму денег в режиме онлайн. Идея онлайн-движения средств была встречена с большим одобрением, и началось бурное развитие в этом направлении. Заинтересовались все. Одни крупные торговые сети были готовы за это платить, другие - рассматривать, мы, в свою очередь, заинтересовались самой технологией и увидели, что рынок созрел для ее массового потребления.

Изначально устройства пытались создавать из имеющихся узлов: производили корпус и покупали готовые купюроприемники. Некоторые из них принимали по одной купюре, другие - «псевдопачку». Были и те, что принимали настоящую пачку, но они стоили очень дорого. Моделей устройств, таким



образом, возникло великое множество. Их делали большими и маленькими, с кассетами, с мешками внутри, с авторизацией пользователя и без, с авторизацией по карте, штрих-коду, по бесконтактной карте, с ПИН-кодом и без. Каждая машина имела свои преимущества и недостатки. Рынок еще не

к соседнему банкомату, то для юридических лиц стояла совсем другая задача: связи нет, а наличные куда-то поместить надо. Для таких случаев пытались организовать срочную инкассацию, а также разрабатывали устройства, у которых был специальный отсек - сейф с щелью на случай оффлайна,

Важной отличительной особенностью нового устройства стало четкое разделение купюроприемника на зону банка и зону клиента.

знал, что ему надо, вдобавок законодательство было совершенно не готово к таким новшествам транзакционного бизнеса.

И тут же начались новые сложности. Например, устройства Cash-in и банкоматы не подразумевали работы при отсутствии связи. Если для физического лица это не так страшно и можно отправиться

из которого деньги никуда не пропадут. Идея оказалась вполне рабочей для мест, где обязательно сдать наличные в целях безопасности.

В конце концов на рынке стали появляться производители, которые предложили не собирать что-нибудь из готовых узлов, а разработать принципиально новое оборудование, удовлетворяющее

потребностям бизнеса, уникальное. Началась совместная работа над проектировкой такого устройства, участием в которой со стороны технических вопросов взаимодействия с банками мы очень гордимся. Плодом наших усилий стала специализированная машина, в которой было учтено все, начиная от специально разработанного купюроприемника до удобства разворота экрана и кнопок. Ручке должно быть максимально удобно вносить банкноты, потому что неровно вставленная купюра может привести к сбою в работе.

Важной отличительной особенностью нового устройства стало четкое разделение купюроприемника на зону банка и клиента. Купюры, прошедшие детекцию, находились в зоне банка и доступ к ним

на рынке. Конечно, мы изучали и мировой опыт по данному направлению, но он в целом не был применим для России. Рынок Европы и США живет по несколько другим законам в вопросах наличного обращения. Плюс ко всему, устройства импортных производителей были слишком дорогими.

На сегодняшний день клиенты практически полностью отказались от идеи прямой интеграции этих устройств с учетной системой предприятия. Учетные системы у всех разные, поэтому адаптировать каждую машину для связи с конкретным предприятием было бы слишком затратно как по деньгам, так и по времени. Устройство подключается непосредственно к процессингу банка, так что при установке на предприятии нужны только выход в

Конечно, мы изучали и мировой опыт по данному направлению, но он в целом не был применим для России.

Рынок Европы и США живет по несколько другим законам в вопросах наличного обращения.

осуществляли только инкассаторы. К зоне клиента при этом был обеспечен быстрый и простой доступ, позволяющий кассиру, не обладающему специальными навыками, быстро устранить замятия в механизмах приемника, которые практически полностью размещены в зоне клиента. Механизм удобный, надежный, простой, а главное, максимально повышающий доступность устройства.

Также для новых устройств был реализован свой блок электроники. У банкоматов и платежных терминалов в качестве управляющего устройства используется персональный компьютер, что ведет к определенным сложностям обеспечения безопасности, повышению стоимости и проблемам с устойчивостью работы, но целесообразно для реализации широкого функционала банкомата. Для создаваемого устройства был выбран путь разработки специализированного управляющего модуля. В итоге устройство, которое работало значительно надежнее и эффективнее для данного целевого сегмента, получилось еще и более дешевым по затратам на его производство.

Путем длительной предварительной работы с огромным количеством моделей и проведенных на них пилотов были очень точно определены оптимальные размеры устройства, а также ниша, где оно востребовано. На мой взгляд, не будет преувеличением сказать, что мы выработали новый стандарт

Интернет и 220 Вольт. Отчеты по факту внесения направляются клиенту в необходимом формате и по требуемому расписанию. Одним клиентам достаточно просто видеть деньги на расчетном счете, для других нужен развернутый отчет по каждой операции, передаваемый в машиночитаемом виде в режиме реального времени.

Работа по совершенствованию устройств ведется непрерывно. Созданное устройство заняло массовый сегмент, но есть и другие, более узкие, но не менее важные для банка, что дает большие просторы для модификации устройств под конкретные потребности. Что касается вопросов обеспечения шифрования, идентификации, обновлений и мониторинга - здесь, на мой взгляд, глобальные изменения будут необходимы только по мере дальнейшего развития технологий и появлении новых угроз.

То, что сделано сейчас, позволяет в пределах нескольких минут зачислять деньги на счет, отслеживать их и обеспечивать высокий уровень безопасности и удобства. Устройство под конкретно выбранный сегмент рынка получилось хорошим, надежным и востребованным, и мы, как банк, очень этому рады.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И ВНЕДРЕНИЯ ОНЛАЙН-ИНКАССАЦИИ ОПЫТ ГАЗПРОМБАНКА

Наталья Ляхович, начальник Центра по развитию бизнеса с компаниями торговли и фармацевтики, Газпромбанк



Задолго до создания в нашем банке специального подразделения по разработке и поддержке продуктов налично-денежного обращения мы, клиентские менеджеры, работая с ритейлерами, постоянно задумывались о комфортном обслуживании их выручки. Мы — Банк — кредитная организация, у нас есть набор финансовых ковенантов, и нам нужен поток первичной выручки, а у ритейлеров это в большей степени наличная выручка. Уже тогда мы, в лице

высокой степени готовности, утвердились в понимании, что должны реализовать услугу онлайн-инкассации. Обладая сильной клиентской базой и желанием развивать сотрудничество именно с ритейлерами в Газпромбанке было создано отдельное подразделение, взявшее на себя данное направление, и мы приступили к глубокой проработке. Начались пробные проекты с имеющимися на рынке АДМ, далее - закономерное развитие производства

Наш первый кейс — магазины «Виктория» ГК Дикси. Услуга внедрена с 2014 года и успешно функционирует по сей день.

нашего Центра, пытались разработать единый договор аутсорсинга между банком и клиентом с привлечением разных инкассаторских служб и служб пересчета. Без надлежащего оборудования тогда это было достаточно проблематично. Также возникало много сложностей по обслуживанию подобного договора - счета-фактуры, проверки, акты приема-передачи. Требовалось отдельное подразделение в инкассаторских службах типа бухгалтерии, и потому процесс затормозился, не получив развития.

В тот период, примерно десять лет назад, мы приобрели одну депозитную машину. Она представляла из себя железный ящик без какой-либо интеграции. Мы начали обсуждать установку этого аппарата с клиентом. Возникли вопросы идентификации, учета сданной выручки, и на тот момент решить их не представлялось возможным. Тогда рынок еще не был готов к сервису, не было понимания выходных документов, их соответствия нормативным актам Центрального Банка. Готовности не было, но мысли остались. Мы начали изучать успешный опыт США и Европы, внимательно присматривались к российским производителям, следили за изменениями в законодательстве, и когда все составляющие были в

и постепенное формирование типов устройств того формата, который сейчас многочисленно представлен на рынке.

Процесс развития услуги весьма трудоемкий. Сильные ритейлеры имеют довольно жесткие запросы в части ценообразования и качества. Каждая компа-





ния хочет решить с помощью АДМ свои вопросы: онлайн-зачисление, безопасность, контроль работы филиалов в регионах. Опять же, пока для ритейлеров сервис не только не дешевле классики, но бывает и чуть дороже. Фактически с самого начала работы над проектом мы, как банк, сразу попадаем в экстремальные условия, но именно они задают тон, необходимый для дальнейшего продвижения сервиса. В целом все, что сейчас происходит – крайне органично и своевременно.

Можно сказать, что мы создаем уникальную российскую историю принципиально нового продукта, поэтому флагманские проекты были начаты с российскими компаниями. Самым первым нашим кейсом

спорттовары, парфюмерия-косметика, товары для дома, автодилеры. На сегодняшний день лидеры каждого из этих сегментов если не внедряют устройства, то осуществляют запуск пилотных проектов. Остальные компании начинают идти вслед за лидерами и уже находятся с нами в переговорном процессе по услуге.

С учетом того, что финансовая система России сейчас претерпевает изменения, на мой взгляд, услуга онлайн-инкассации будет в фокусе государственных банков. Частный коммерческий банк, безусловно, быстрее принимает решение, но степень доверия ему ниже. Поэтому в коммерческих банках на сегодняшний день пилотируются локальные проекты с

Мы имеем предложение по онлайн-инкассации для ритейлеров с любым форматом магазинов и **продолжаем постоянно расширять вариативность услуги.**

стали магазины «Виктория» ГК Дикси. Услуга была внедрена в 2014 году и успешно функционирует по сей день.

Сейчас все крупнейшие ритейлеры нашей страны так или иначе вовлечены в освоение АДМ: топ-7 продуктового ритейла, детские товары, фэшн-ритейл,

небольшой выручкой по точкам.

В обозримой перспективе услуга продолжит формироваться в виде больших кейсов, которые будут являться отраслеобразующими в данном направлении. Дальше можно будет развернуть масштабное внедрение и закономерно прийти к коробочному



решению с понятным с точки зрения технических моментов и стоимости устройством. С таким решением можно будет двигаться в следующий эшелон клиентов, но оно сформируется не раньше, чем возникнет четкое понимание роли каждого участника процесса – производителей, банков, инкассации, сервисных служб, страхования.

На сегодняшний день мы работаем примерно с 1,5 тысячей установленных и запущенных АДМ. Имеются в виду те устройства, через которые уже проводится выручка. А физически в разных точках страны находится гораздо больше, порядка 3,5 тысяч депозитных машин проходят процесс запуска. До конца 2018 года в наших планах запустить более 11 тысяч АДМ.

Газпромбанк является банком большого корпората с «бутиковым» подходом и потому всегда идет от клиента. Наши клиенты самые требовательные и мы не ждем от них согласия на наши типовые условия, в том числе, с точки зрения технологий. Напротив, мы работаем в концепции штучных проектов, индивидуального подхода и решений. Именно поэтому сейчас мы имеем предложение по онлайн-инкассации для ритейлеров с любым форматом магазинов и продолжаем постоянно расширять вариативность услуги.



ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И ВНЕДРЕНИЯ ОНЛАЙН-ИНКАССАЦИИ ОПЫТ ГАЗПРОМБАНКА

Сергей Кулик, исполнительный директор Управления продуктов наличного денежного обращения, Департамент разработки и поддержки расчетных продуктов, Газпромбанк



Онлайн-инкассацией я начал заниматься четыре года назад. В августе 2014-го года мы разработали услугу, начав буквально с нуля и закончив с документами, запустили первый пилот в супермаркете крупной торговой сети, где внедренные устройства исправно функционируют по сей день. Это была самая первая точка, где осуществлялось зачисление денег в режиме онлайн, и именно это было ключевым приоритетом для клиента. С того момента мы заявили рынку о том, что услугу можно тиражировать, тем самым поставив дело на рельсы.

Вскоре к нам обратился другой клиент, компания, которую не так интересовало онлайн-зачисление, как упрощение бизнес-процессов в целом. Речь о заполнении препроводительной ведомости, обработке ежемесячных счетов за заезды инкассаторов, об ожидании их заездов кассиром после окончания рабочего дня и, конечно, о безопасности, ведь деньги в самом устройстве принадлежат банку, а не клиенту. Клиент видит их зачисленными онлайн на свой расчетный счет и может ими распоряжаться.

Сейчас, когда рынок определился со своими ожиданиями от устройства, а производители и банки при-

выгоды сервиса, и благодаря их положительным отзывам возникает цепная реакция среди других ритейлеров. Услуга особенно актуальна для регионов, где оборот наличных денежных средств по-прежнему очень высок, и вряд ли в обозримом будущем эта тенденция претерпит изменения.

Подход Газпромбанка к внедрению проекта онлайн-инкассации выглядит следующим образом. Мы предлагаем клиенту опробовать устройство в тестовом режиме на лояльных условиях, так называемый «пилотный проект», а потом тиражировать – или поблагодарить друг друга за сотрудничество и вернуться на круги своя. Обычно трех с небольшим месяцев вполне достаточно, чтобы оценить и понять все плюсы и минусы услуги онлайн-инкассации. После этого ясно, двигаемся дальше или нет, и если да, начинается процесс реализации, занимающий примерно девять месяцев, если речь о крупном тираже, скажем, в 1000 точек. Итоговый срок внедрения проекта сильно зависит от процедур согласования с каждой стороны.

С осени 2016 года мы приступили к реализации крупного проекта, подразумевающего внедрение

Онлайн-инкассация является моделью типа «win-win-win»: она выгодна и банку, и инкассаторской службе, и клиенту.

шли к оптимальному с точки зрения функциональности варианту, спрос на АДМ стал очень большим. Услуга прошла много стадий эволюции с точки зрения клиента, производителя и банка, но этот процесс еще далек от завершения, поскольку важным звеном в схеме являются инкассаторские компании. Стоимость их услуг по обслуживанию АДМ влияет на стоимость всего сервиса для клиента, и здесь все еще идет поиск компромисса, способного устроить все задействованные стороны.

Тем не менее, интерес рынка к онлайн-инкассации возрастает. Многие крупные сети уже опробовали

устройств в большинстве регионов Российской Федерации. После его завершения он станет самым большим проектом по использованию АДМ в мире. На сегодняшний день Россия совсем не входит в число лидеров мирового рынка онлайн-инкассации – США, Европа, Япония и Китай работают в данном направлении значительно дольше – но мы осуществляем, без преувеличения, гигантские шаги в рекордно короткие сроки.

На начальном этапе внедрение этого проекта осуществлялось в буквальном смысле собственноручно. Сами отправлялись на точки в регионы, сами таска-



ли сейфы, прикручивали, проверяли безопасность. Это был крайне полезный и интересный опыт, который дал возможность посмотреть все на месте своими глазами и глубоко вникнуть в происходящее. В дальнейшем это очень помогает в плане понимания, как правильно тиражировать услугу. Ты знаешь подноготную вплоть до того, какие нужны анкерные болты, почему эти, а не другие. Не будет преувеличением сказать, что наша команда самостоятельно освоила внедрение услуги со всех сторон, мы знаем, какие сложности могут возникнуть на каждом этапе, на какие детали стоит обращать внимание. А значит, можем учитывать это при запуске дальнейших проектов и работе с клиентами.

Сейчас наше внедрение в фактическую установку АДМ на точках ограничивается аудитом. Сейфы устанавливают специально нанятые люди, за их наем отвечает тот, кто покупает сейф – банк или клиент. Здесь все зависит от стоимости отвлечения денег, наличия ресурсов у компании для данной операции. Мы, как банк, при покупке устройства закладываем его стоимость в тариф. Бывает, что платить ежемесячно для клиента дороже, чем совершить крупную оптовую покупку, получив скидку от производителя.

Пока для каждого клиента требуется строго индивидуальный подход, учитывающий именно его интересы и потребности. Схема, сработавшая в одном случае, может не подойти в другом. Сейчас рынок таков, что далеко не все банки понимают экономику подобных проектов, и, предлагая услугу клиенту, зачастую демпингуют. Это приводит к неудачно выполненному пилоту и разочарованию клиента. Он получил неудачный опыт, о котором рассказывает коллегам по рынку, и следствием является порча репутации услуги вкупе с возрастанием скепсиса со стороны ритейлеров.

Перспективой развития сервиса лично я вижу возникновение коробочного решения, предназначен-

ного для представителей среднего и малого ритейла. На сегодняшний день мы ориентированы на крупные торговые сети, и среди них еще достаточно неохваченных, но в ближайшие два-три года они точно перейдут на онлайн-инкассацию полностью. Для среднего и точечного ритейла на сегодняшний день идеальной машины нет – ее еще придется изобрести. Возможно, кто-то уже занимается такими разработками, пока остальные только обращают свой взгляд в эту сторону.

Скорее всего, в течение ближайших лет рынок с точки зрения производства АДМ строго поделится на три сегмента – крупный, средний и малый. Мы, как амбициозный банк, имеющий онлайн-инкассацию якорным сервисом, заинтересованы быть везде.

Для банка преимущества работы по онлайн-инкассации заключаются в дополнительном доходе, наращивании клиентской базы за счет инновационного продукта, а также возможности реализации комплексных услуг по продаже овердрафтов, размещению во вклады и т.д.

Инкассаторам АДМ дает возможность оптимизировать маршруты, сократить временные и финансовые издержки по обслуживанию клиентов, увеличить свою мобильность и конкурентные преимущества.

Для клиентов, конечно, основной ощутимый плюс – онлайн-зачисление, поскольку деньги в нашей стране все еще дорогие, как ни снижай ключевую ставку или ставку рефинансирования. Во-вторых, это удобство использования денег, возможность увеличить оборачиваемость. В-третьих, уже упомянутая безопасность денежных средств и передача ответственности за них банку.

Резюмируя выше сказанное, хочу отметить, что онлайн-инкассация является моделью типа «win-win-win»: она выгодна и банку, и инкассаторской службе, и клиенту.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И ВНЕДРЕНИЯ ОНЛАЙН-ИНКАССАЦИИ ОПЫТ ГАЗПРОМБАНКА

Андрей Королев,
Исполнительный Вице-Президент,
Газпромбанк



Рынок инкассации претерпевает сегодня серьезные изменения - переходит от классической инкассации к технологичной инкассации с использованием АДМ. Если несколько лет назад, когда начались установки первых устройств онлайн-инкассации в нашей стране, нельзя было сказать наверняка,

ответственностью банка. Поэтому АДМ для клиента - однозначное улучшение.

Почему АДМ выгодна банку? Потому что банк из дополнительной услуги, которая далеко не всегда приносила доход, переходит к предоставлению комиссионного сервиса. Востребованность сервиса

Почему АДМ выгодна банку? Потому что банк из дополнительной услуги, которая далеко не всегда приносила доход, переходит к предоставлению комиссионного сервиса.

приживется ли данная технология и насколько она повлияет на рынок, то сейчас уже можно заявить со стопроцентной уверенностью: в ближайшем будущем более половины наличной выручки торговых сетей будет инкассироваться с использованием АДМ.

Почему этот переход неизбежен? Потому что АДМ - это классическое «win-win» развитие для всех участников. Клиенты передают функции работы с деньгами в банк. «Железный ящик» принял наличные, они оказались на счете в режиме онлайн, и заботы клиента на этом завершились. Что

растет, есть осязаемый доход. Кроме этого, появляется возможность кросс-продаж, т.е. возможность развивать и предлагать имеющиеся у банка сервисы по дальнейшей работе с выручкой.

Несмотря на то, что градус уверенности в востребованности сервиса вырос, количество установленных аппаратов на рынке пока еще невелико. У себя мы наблюдаем, что каждый квартал происходит удвоение, а то и утроение объемов. Этот резкий рост влечет за собой необходимость перестройки и оптимизации технологий и бизнес-процессов. В ближайшие 2-3 года мы ожидаем насыщение рын-

У технологии использования автоматических депозитных машин фактически нет недостатков.

физически произойдет с этими наличными, как работает аппарат, какие есть особенности сервисного обслуживания - не их ответственность. Клиенты сосредотачиваются на собственных бизнес-процессах. Все, что раньше в процессе инкассации порождало расходы и риски у клиента, с переходом на АДМ перестает существовать или становится ответ-

ка устройствами АДМ, они станут стандартом, и бизнес-процессы, связанные с ними, войдут в стабильное русло.

Полагаю, что в дальнейшем АДМ передвинутся ближе к покупателю - из бэк-офиса во фронт. Это будет актуально для небольших торговых точек. Для крупных торговых центров более вероятным направлением эволюции выглядит дальнейшая



интеграция устройств с ERP-системами и бизнес-процессами торговых сетей. Такая интеграция, вероятно, потребует в том числе усложнения и расширения количества механических устройств, входящих в АДМ, возможно, объединение АДМ с другой используемой ритейлерами техникой.

У технологии использования автоматических депозитных машин фактически нет недостатков. На сегодняшний день единственным сдерживающим

примере. Как показывает практика, при тщательно и качественно выполненном пилотном проекте недовольных не остается, и потому возникает цепная реакция заинтересованности в данной услуге на рынке.

Одной из особенностей использования технологий АДМ в России является важность онлайн-зачисления денежных средств на банковский счет магазина, обусловленная такими финансовыми фактора-

Единственной потенциальной угрозой для сервиса может быть сокращение объема использования наличных, однако в обозримом будущем это вряд ли произойдет.

фактором является цена - если сравнивать АДМ и классику по прямым расходам торговой точки, АДМ получается немного дороже. Но такое сравнение некорректно, поскольку необходимо проводить анализ всего набора затрат. Компании пока только учатся этому, в том числе вместе с нами. Так что нам всем есть, над чем работать, куда развиваться. Сейчас пионеры рынка осуществляют запуск крупных тиражей, внедряют, проверяют, отлаживают и убеждаются в преимуществах сервиса на личном

ми как стоимость денежных средств и скорость их оборачиваемости.

Таким образом, единственной потенциальной угрозой для сервиса может быть сокращение объема использования наличных, однако в обозримом будущем это вряд ли произойдет. Пока для этого никаких оснований не видно.

НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА 2018



В июне 2018 года в рамках крупнейшего ежегодного отраслевого форума «Неделя Российского Ритейла» состоялась специальная сессия для финансистов «Инновационные решения через призму финансового сознания. Спектр услуг – модель партнерства с Газпромбанком», посвященная новейшим тенденциям в транзакционном бизнесе. Спикерами и экспертами сессии выступили представители Газпромбанк, Profindustry, Магнит, Ашан, «ДИКСИ», Спортмастер, РОЛЬФ, Л'Этуаль, Inventive Retail Group, Dataphone, Факторин и другие. Сессию посетили более 200 делегатов федеральных, международных и региональных торговых сетей.

Форум «Неделя Российского Ритейла» — масштабное отраслевое мероприятие в сфере розничной торговли с участием бизнеса и государства, на котором формируются основные направления развития сферы розничной торговли, определяются подходы государства к развитию современного и цивилизованного рынка ритейла, решаются проблемы отрасли. Организаторами форума являются Министерство промышленности и торговли Российской Федерации и Российская ассоциация экспертов рынка ритейла (РАЭЭР).

КОММЕНТАРИЙ ОРГАНИЗАТОРА

Ирина Ратина, Вице-президент,
Российская Ассоциация Экспертов Рынка Ритейла



Инструменты и решения, представленные на сессии, будут играть огромную роль в цифровой экономике будущего. Но для профессионального сообщества является гораздо более значимым тот факт, что они существуют в реальности и могут стать конкурентными преимуществами розничных сетей уже сегодня. И, пожалуй, еще важнее, что цифровые сервисы работают в новом пространстве, создавая экосистему «банк-ритейлер» в сквозных бизнес-процессах между участниками рынка.

Для нас, как организаторов ежегодной Недели Российского Ритейла, участие в деловой программе банка, который последовательно внедряет инновации в ежедневное взаимодействие со своими

заказчиками – большая профессиональная удача. Например, представленные технологии онлайн-инкассации, разработанные Profindustry и Газпромбанком с учетом пожеланий потенциальных и действующих клиентов, – это пример глубокой технологической интеграции, создание доверительной среды для критически важных процессов кэш-менеджмента в ритейле, создание ощутимых преимуществ для сетей-клиентов банка. Внедряя решения этого уровня, производитель и банк демонстрируют как технологическое лидерство в индустрии, так и глубокое понимание бизнеса ритейлеров, а также реальные возможности диджитализации в современном мире.

«СЕЙЧАС У НАС РЫНОК ПИЛОТОВ»

Интервью с Александрой Меннер,
вице-президентом Дирекции
транзакционного бизнеса, Альфа-Банк



- Александра, поделитесь своим взглядом на рынок онлайн-инкассации. Что о нем можно сказать на сегодняшний день?

- На мой взгляд, сейчас у нас рынок пилотов. Есть продвинутые ритейлеры, которые уже прошли тестирование устройств, поняли, что отныне это их дальнейшая стратегия, и в данный момент решают вопросы цены и технических аспектов. Но большинство компаний, в том числе крупных, только присматриваются к сервису и созревают к пилотированию. Всем интересно, но пока на рынке еще нет такого масштабирования, чтобы заявить: теперь только самоинкассация и ничего другого. С другой стороны, от тех, кто уже провел пилоты, не слышала ни одного комментария о том, что хотят вернуться на классику. Кто попробовал, однозначно согласны с тем, что сервис облегчает работу и крайне удобен. Продвинутых пользователей услуги можно разделить на две категории. Одни следят за рынком, ездят на выставки, оценивают наш и зарубежный опыт, изучают оборудование. Другие ориентируются на знания и опыт банков в этом вопросе. Также есть и те ритейлеры, которые пока в данную сторону даже не смотрят, работают по привычной схеме, и им это удобно.

Я в основном взаимодействую с клиентами сегмента фуд-ритейл – федеральными торговыми сетями. Думаю, что в течение ближайших нескольких лет этот сегмент полностью уйдет в самоинкассацию.

Сегодня не так много банков продают самоинкассацию и делают на нее ставку. Мы исходим от потребности клиента. Хочет классику – предоставим ее. Хочет самоинкассацию – мы готовы выполнить пилот, все рассказать и показать, а затем тиражировать.

- Что влияет на окончательное решение клиента – воспользоваться услугой или нет?

Основной вопрос, который встает после пилотов – кто будет покупать устройство. Есть две абсолютно разные модели – клиент или банк. Покупка машины клиентом дает ему мобильность, компания может переключать банки в зависимости от того, с кем они планируют работать по зачислению средств и по обслуживанию устройств. Но чтобы купить устройство

на большое количество точек, одновременно требуется внушительный бюджет на «сарех». Установка в случае покупки АДМ клиентом лежит на нем и на производителе – банк не участвует в данном процессе. Еще остро стоит вопрос технической поддержки и мониторинга. Если компания хочет полностью держать процесс в своих руках, ей необходимо нанять инженеров, разработать систему мониторинга и обработки инцидентов, и, как следствие, увеличить штат. Это ведет к дополнительным финансовым и временным затратам.

Существенный риск этой модели для клиента заключается в том, что рынок не стоит на месте. Производители постоянно дорабатывают и модифицируют устройства. Если сегодня клиенту кажется, что он знает свои ожидания от данного сервиса, то через год рынок может продиктовать новые нужды, и устройство должно уметь их удовлетворить. Как модернизация машин, так и покупка новых взамен выльется в дополнительные затраты.

Сейчас этот риск чаще берут на себя банки. Допустим, мы поставили клиенту большое количество устройств, а он по каким-то причинам решает сменить обслуживающий банк. Мы вынуждены будем забрать эти устройства, отвезти на склад, а затем переустановить их кому-то еще. Тем не менее, мы можем позволить себе пойти на этот риск, потому что умеем им управлять и специализируемся на данном продукте.

Многие компании, которые проанализировали оба варианта использования устройств, однозначно склоняются в сторону аренды у банка.

Альфа-Банк обладает своей системой мониторинга. Любое новое устройство, подключенное к этой системе, будет контролироваться в едином центре. Опять же, банк действительно оперативно реагирует на запросы – у нас большой опыт работы с многочисленными банкоматами, диагностикой и устранением их технических неполадок. Сотрудники банка имеют высокую квалификацию и решают максимум вопросов своими силами.

- Расскажите, пожалуйста, об особенностях запуска проекта.

Мы придерживаемся стратегии, согласно которой должны работать со всеми видами устройств, представленных на рынке, если они соответствуют нашим критериям технической функциональности. Но также мы готовы идти от клиента, реализуя пилоты на устройствах под запрос. Обычно мы предлагаем клиенту разные машины, запуская их на 4-5 точках. Это дает возможность оценить их удобство, увидеть плюсы и минусы для своей модели работы с наличностью и принять решение о дальнейшем тиражировании услуги уже с конкретным устройством. Обычно компании производят временные замеры процесса внесения выручки. Собирают статистику сбоев и заматий.

- Какие проблемы решает АДМ в фуд-ритейле?

Кассирам не нужно оставаться после закрытия магазина, ожидая инкассаторов. Автоматизирована вся бумажная волокита, неизбежная при подготовке к сдаче наличных. Часто бывает, что эти функции вынуждены выполнять менеджеры по продажам, отвлекаясь от своих основных обязанностей. Самоинкассация также может способствовать сокращению количества старших кассиров, ответственных именно за сдачу денег - в крупных гипермаркетах таких сотрудников обычно несколько. Ну и, конеч-

просы согласования ограничиваются подписанием договора и переоформлением препроводительных ведомостей на другой банк. Самоинкассация - процесс более длительный и многоуровневый. Производитель должен подготовить необходимое количество устройств, их нужно доставить и установить на каждой точке, настроить каналы связи и оборудование, затем провести обучение сотрудников.

Поэтому пока классика выглядит предпочтительнее в силу своей маневренности и скорости. Тем не менее, все, кто опробовал пилоты, хотят продолжать использование услуги в силу ее неоспоримых плюсов в процессе работы, озвученных мной ранее.

- Что ждет рынок онлайн-инкассации в дальнейшем, на Ваш взгляд?

Я думаю, что стоимость услуги в дальнейшем будет снижаться по мере роста конкуренции как между производителями, так и между банками. На ценообразование также влияет стоимость фондирования, которое является платой за онлайн-зачисление и включается в тариф. Недавняя тенденция снижения ключевой ставки оказывала влияние на стоимость ресурсов у банков. Но в свете последних событий ситуация может развернуться. В любом случае я убе-

Кассирам не нужно оставаться после закрытия магазина, ожидая инкассаторов. Автоматизирована вся бумажная волокита, неизбежная при подготовке к сдаче наличных.

но, онлайн-зачисление - это основной плюс АДМ. Неважно, пользуется ли клиент ночным/дневным овердрафтом или нет, хотя те, кто пользуются, получают прямую выгоду в виде снижения расхода на процент. В любом случае, казначейство компании значительно быстрее получает деньги в свое распоряжение. В Альфа-Банке зачисление денежных средств на счет происходит в режиме реального времени вне зависимости от часовых поясов.

Мне кажется, что если все компании выполняют тщательный анализ своих текущих процессов и изменений после проведения пилота, то ответ будет очевиден: самоинкассация не только удобна, но и крайне выгодна.

Конечно, этому сервису присущи определенные нюансы по сравнению с классической инкассацией, которые необходимо принимать во внимание. Допустим, банк выигрывает тендер в регионе с количеством точек в районе 1000 шт. В случае с классикой запуск происходит сразу на весь регион, а все во-

ждена в том, что перегретый рынок классической инкассации будет дорожать в среднесрочной перспективе, и цены на две услуги сравниваются.

На мой взгляд, в ближайшие годы самоинкассация станет повсеместной и получит широкое распространение в регионах, где огромный оборот наличных денег. Судя по статистике, снижаться он не собирается.

Сейчас услугу инкассации с помощью АДМ продают производители устройств и банки, а сторонние перевозчики видят в ней угрозу для своего бизнеса, хотя самоинкассация позволяет оптимизировать маршруты и взять на обслуживание больше клиентов меньшими силами. Я убеждена, что на этом рынке есть место для всех игроков, так как он сейчас находится в стадии формирования. Выиграют те, кто будет быстрее, гибче и технологичнее.

ЭЛЕКТРОННАЯ ИНКАССАЦИЯ ОСОБЕННОСТИ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Александр Чумаков, начальник управления инкассации, АКБ «Абсолют Банк» (ПАО)
Роман Емельянов, зам. начальника управления транспорта, телеком, медиа и высоких технологий, АКБ «Абсолют Банк» (ПАО)



Наше знакомство с технологией АДМ началось в 2012 году на одной из встреч с правлением инкассаторской компании НКО «БРИНКС». Там нам рассказали о западных устройствах с данным функционалом, и мы одними из первых предложили сделать аналог на нашем рынке. Начали исследовать рынок возможных производителей и интеграторов и, вскоре, определили для себя поставщиков оборудования, с которыми работаем до сих пор, разработку программного обеспечения оставили за собой. У себя в банке мы назвали этот продукт «Электронная инкассация».

Некоторое время назад мы выиграли тендер на услугу электронной инкассации для крупной федераль-

суммы по трем счетам на стадии внесения денежных средств в АДМ - подразумевала, что оборудование, которое будет устанавливаться в точках продаж, должно получить информацию в режиме on-line, каким образом распределить вносимую сумму. Естественно, такую информацию системе должен давать банк, поскольку АДМ, установленные в точках продаж, являются его собственностью и зоной ответственности.

Встал вопрос, как организовать передачу этой информации клиенту в его систему (как правило, 1С), установленную на компьютере в точке продаж. Изначально был вариант с двумя подключениями - АДМ-банк и АДМ-клиент, но мы ушли от этой схемы

К сожалению, элементарная техническая грамотность людей, работающих с оборудованием, оставляет желать лучшего.

ной сети в Санкт-Петербурге. У этого клиента есть своя специфика, требующая сугубо индивидуального подхода. В их точках продаж осуществляются не только платежи за приобретаемую продукцию, которые поступают на расчетный счет компании, но и транзакции платежного агента (например, счета за коммунальные услуги), а также платежи банковского агента (все, что связано с финансовыми услугами). Таким образом, выручка, которая инкассируется в точках продаж сети, должна разноситься по трем отдельным счетам. Такая система заложена изначально, поскольку для подобных специальных счетов предусмотрен особый режим работы. В частности, данные платежи после перехода из наличного вида в безналичный могут перемещаться только по спец-счетам. Их нельзя зачислить на транзитный счет, а потом с транзитного перевести на расчетный - это будет прямым нарушением закона.

Данная особенность - разнесение инкассируемой

к подключению клиент-банк, и далее банк-АДМ. Это оказалось безопаснее и надежнее.

Работа над пилотным проектом ведется уже достаточно давно, но на сегодняшний день он пока еще не запущен. Внедрение новой технологии, выбор схемы работы и процесс согласования идет с осторожностью - как на нашей стороне, так и на стороне клиента.

Почему клиенты воспринимают сервис с осторожностью?

Первым фактором является цена - тариф услуги у банка, стоимость самого оборудования. Во-вторых, любая техника имеет свойство ломаться - зачастую, в самый неподходящий момент. Третий важный нюанс - человеческий фактор, связанный с вводом в эксплуатацию нового электронного устройства. Оборудование должно быть установлено, работать от сети и подключаться к интернету. Плюс ко всему,



возникает новый алгоритм работы, требующий время для адаптации клиента как к самому устройству, так и к бизнес-процессам, связанным с его эксплуатацией.

Например, согласно договору, в случае неработоспособности устройства клиент должен незамедлительно оповестить банк. Тем не менее, мы часто наблюдаем картину, при которой устройство отключено, а клиент молчит. Нам приходится самостоятельно выяснять, что случилось. Бывает, машину просто выключили из розетки, либо повредили оборудование по неосторожности. К сожалению, элементарная техническая грамотность людей, работающих с оборудованием, оставляет желать лучшего.

Тем не менее, даже с учетом перечисленных факторов, те клиенты, которые пробуют сервис, видят результат уже в течение первых месяцев работы и остаются им очень довольны. Они не готовы возвращаться назад к стандартной инкассации настолько, что согласны на тариф, который изначально счита-

только в оптимизации бизнес-процессов процедуры инкассации, но также и в вопросах борьбы с мошенничеством - как внутренним, так и внешним (фальшивые купюры, кражи сейфов преступниками), внутренний фрод, который является очень большой проблемой. Часто бывает, что люди, не досмотрев, вносят большее количество денег. Соответственно, документы подготовлены на одну сумму, а по факту сдана в инкассацию другая. Поэтому борьба служб безопасности с мошенничеством ведется постоянно, и есть понимание, что использование АДМ в этом помогает.

Тем не менее, с внедрением сервиса электронной инкассации есть определенная сложность на стороне банка. Речь идет о стоимости фондирования денежных средств, которая тем острее дает о себе знать, чем дальше удалена точка, в которой производится инкассация.

Что происходит при классике? Клиент сдал выручку, инкассатор ее забрал, привез в банк или РКЦ.

В случае неработоспособности устройства клиент должен незамедлительно оповестить банк. Тем не менее, случается когда устройство отключено, а клиент молчит.

ли высоким. Основные плюсы для себя клиенты видят в снятии со своей стороны финансовых рисков и в возможности пользоваться инкассированными деньгами в режиме on-line. Все это компенсирует возможные сложности и нюансы.

Для многих клиентов плюсы АДМ заключаются не

Там осуществляется зачисление денег на расчетный счет, и клиент сразу же может ими пользоваться, как правило, на следующий день. Разрыв ликвидности для банка - ноль.

А теперь сравним с электронной инкассацией. Предположим, сегодня торговая точка сдает в АДМ мил-

лионную выручку. Деньги попадают на счет, клиент их использует. Деньги банка при этом продолжают лежать в сейфе устройства, следовательно, на корсчете образовался минус 1 млн рублей. Допустим, на следующий день выручка точки опять составила миллион, и клиент успешно сдал его в АДМ. У банка еще минус миллион. А теперь представим, что таких точек несколько сотен или тысяч - размер разрыва ликвидности колоссальный. К сожалению, на сегодняшний день этот вопрос никак не решен. Да, начи-

требованы ресайклинговые машины, подходящие в использовании одновременно физическим и юридическим лицам, но с разделенным доступом. Например, одна сторона такого устройства могла бы выходить в открытый доступ для посетителей торгового центра и воспринималась бы ими как банкомат, а другая сторона, в отдельном помещении, была бы предназначена для сдачи наличных и получению «размена» юридическими лицами. Например, гипермаркет на таком устройстве смог бы хорошо

Вопрос ликвидности остро стоит для всех коммерческих банков, в том числе, и для банков ТОП-10.

ная с 2014 года стоимость фондирования падает, и последнее снижение ключевой ставки, естественно, тоже оказывает свое влияние. Но проблема с ликвидностью из межбанка не уходит. Вопрос ликвидности остро стоит для всех коммерческих банков, в том числе, и для банков ТОП-10. Именно этот серьезный момент и влияет на тарификацию услуги - дополнительно к стоимости самого оборудования. И если стоимость оборудования не так страшна для банка, потому что оно окупится за 2-3 года, то с ликвидностью вопрос открыт.

Перейдет ли рынок на АДМ в течение ближайших лет?

Сейчас банки переосмыслили всю процедуру инкассации и начали поднимать тарифы на классику так, что она сопоставима со стоимостью электронной инкассации. Классическая инкассация убыточна и сопряжена с большими рисками. Есть все основания полагать, что на горизонте 10 лет стандартной привычной инкассации по схеме «клиент — инкассаторская служба — банк» не будет. Инкассаторские машины, конечно, останутся, но они будут возить наличные деньги между банками, РКЦ и внутренними структурными подразделениями банков.

На сегодняшний день инкассация находится в процессе стагнации. Банки стараются отдать ее на аутсорсинг, оставив у себя транзакционный бизнес - зачисление денег на счета. Количество стандартной инкассации резко пошло вниз, тогда как электронная, наоборот, возросла.

Важно отметить, что комиссионный доход с потерянных «классических» клиентов, значительно ниже комиссионного дохода, который мы получаем с клиентов, пользующихся услугой электронной инкассации.

В будущем с большой вероятностью могут быть вос-

зарабатывать - особенно с учетом вечной проблемы дефицита разменной монеты и мелких купюр.

Получит ли АДМ широкое распространение в регионах?

Сложно дать однозначный ответ, поскольку там нет крупного бизнеса как такового, а среднему и малому АДМ не выгодно в силу своей дороговизны. Исключение - крупные торговые центры и те же гипермаркеты. Здесь у АДМ возникает конкуренция с платежными терминалами. Там, где выручка небольшая, и наличных денег немного, больше подходят именно терминалы.

На сегодняшний день большая часть компонентов АДМ, включая купюроприемники - импортного производства. Эти устройства продаются за валюту, соответственно, в их стоимость закладываются валютные риски. Чем больше качественного отечественного оборудования будет на нашем рынке, тем быстрее его внедрят и примут для работы.

В наши дни, чтобы запустить на рынке некий принципиально новый продукт, он должен быть, во-первых, востребован; во-вторых, он должен обладать высокой гибкостью и иметь возможность подстраиваться под нужды клиента индивидуально за небольшое вознаграждение.

Чтобы всем сторонам, участвующим в процессе внедрения нового сервиса, было интересно и продуктивно работать, нужна синергия. Банку, как и производителю оборудования, нет смысла брать на себя организацию всего процесса «Электронная инкассация» с сопутствующими рисками. Каждый должен брать на себя тот участок, в котором он наиболее компетентен, и где доходность оправдывает расходы. При такой схеме взаимодействия даже самые сложные, смелые и невероятные продукты могут быть успешно запущены. ■

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ САМОИНКАССАЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА, ОСОБЕННОСТИ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ



Виталий Анпилов, директор департамента организации комплексных корпоративных расчетов, Росбанк

Сложно найти такую компанию, которую бы не заботило повышение собственной прибыли. С учетом текущей экономической ситуации, когда рост доходов весьма ограничен, все больше руководителей компаний концентрируются на оптимизации собственных затрат, прежде всего — неосновных. Если говорить о компаниях розничной торговли, то можно отметить, что существенную часть таких затрат составляют процессы, связанные с наличной выручкой, полученной от покупателей.

Одним из способов оптимизации таких затрат является переход от классической инкассации к самоинкассации.

Какие же существуют типы самоинкассации, и какую выгоду из их использования могут извлечь компании?

Самый простой способ самоинкассации — использование карты cash-in, с помощью которой компания может вносить средства непосредственно на

свой расчетный счет. Это достаточно удобно для небольших объемов сдаваемой выручки, и, придерживаясь такой схемы, компания получает важные преимущества — внесение наличных в любое удобное время и зачисление средств на счет в режиме реального времени. Внесение может производиться в любом банке с возможностью приема наличных банка, обслуживающего компанию, либо в банкоматах банков-партнеров. Основным недостатком такой схемы может стать удаленность подходящего банкомата от точки продаж и, как следствие, риски, связанные с доставкой наличных до банкомата. Учитывая вышесказанное, наиболее востребованным такой вид самоинкассации видится для торговых точек в торговых центрах, где банкомат находится рядом, а территория охраняется.

Следующим этапом развития самоинкассации с помощью карт cash-in является снижение рисков за счет размещения устройства, через которое производится внесение, на территории торговой точки компании. Это позволяет получить от самоинкассации помимо вышесказанных преимуществ (удобное время, зачисление средств онлайн) еще один существенный бонус - риски компании по хранению наличных полностью перекладываются на банк.

Наивысшая стадия эволюции продукта на текущий момент — это полностью адаптированные под бизнес-процессы компании устройства, которые интегрируются с системами бухгалтерии, позволяют организовывать размен, формировать наборы кассира, использовать внутренние идентификаторы компании для идентификации в устройстве вместо банковской карты и так далее. Очевидно, что такие инструменты являются наиболее привлекательными, однако цена их, зачастую, достаточно высока.

Кажется, что повышенная стоимость противоречит изначально обозначенной цели оптимизации затрат. Но это только на первый взгляд. Если более детально посмотреть на внутренние процессы компании, а также «оцифровать» вышесказанные преимущества, картина расчетов может существенно поменяться.

Например, онлайн-зачисление позволяет снизить процентные затраты на овердрафтное кредитование. Возможность внесения средств в любое время и любое количество раз в течение дня может привести к тому, что кассиры торговой точки будут сдавать выручку самостоятельно, что, с одной стороны, позволяет избежать повторного пересчета в кассе компании, тем самым снизив внутренние трудозатраты, с другой - помогает снизить риски на хранение наличных в кассе компании и, как следствие, потребность в дополнительной охране кассовых помещений. Использование же индивидуальных решений открывает еще больше возможностей: например, существенное, вплоть до полного, снижение затрат на формирование размена, подготовку внутренней отчетности и прочее.

В некоторых случаях возможно применение решения, которое позволяет компании получить все преимущества и при этом переложить часть затрат на своих клиентов в прямом виде - речь об использовании электронных кассиров, когда сотрудники компании в принципе не работают с наличными, а весь наличный оборот проходит непосредственно через терминал, банкомат или другое специализированное устройство. В этом случае часть комиссий может оплачиваться конечным покупателем, что делает такую бизнес модель весьма привлекательной, однако ее использование возможно не всегда, так как уже сложилась определенная рыночная практика.

Существенную часть собственных затрат компании составляют процессы, связанные с наличной выручкой, полученной от покупателей.



Если говорить о стоимости глобально, то следует отметить, что решения, которые предполагают установку «персональных» устройств для компаний, практически всегда дороже классической инкассации. Причинами повышения стоимости является то, что в дополнение к «классическим» затратам на доставку наличных и пересчету добавляются новые затраты, связанные со стоимостью устройств и их обслуживанием, а также стоимость наличных, которые находятся в устройстве, в то время как в безналичной форме они уже находятся в распоряжении клиента.

Вывод из всего вышесказанного можно сделать следующий: самоинкассация может стать хорошей альтернативой классической инкассации, однако необходим тщательный анализ сопутствующих процессов и расходов на стороне компании. В таком случае внедрение будет оправдано, а эффект оптимизации от внедрения — максимальным.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОНЛАЙН-ИНКАССАЦИИ МНЕНИЕ ЦУНДО ПАО «СБЕРБАНК»

Олег Булгаков, управляющий директор, заместитель директора департамента – начальник управления кассовой работы Центра управления наличным денежным обращением, ПАО Сбербанк



Тренд, повсеместно господствующий на рынке сегодня – неготовность ждать. Потребители – как физические лица, так и корпоративные клиенты – хотят получить услугу сразу, желательно под ключ, в режиме онлайн, дистанционно. В отношении денежной наличности в Сбербанке мы используем термин

новидности банкоматов или информационно-платежных терминалов. Второй – интеграция другими способами, например, с использованием POS-терминалов, альтернативное решение, более дешевое и потенциально более перспективное. Также у нас есть стационарные устройства, которые физически «при-

В отношении денежной наличности в Сбербанке мы используем термин «самоинкассация» — это самостоятельное депонирование выручки в устройствах самообслуживания.

«самоинкассация» – это самостоятельное депонирование выручки в устройствах самообслуживания. В таком виде услуга получила широчайшее распространение, это явилось одним из триггеров перевода юридических лиц в удаленные каналы. Сейчас большинство предпринимателей и небольших компаний успешно ушло в эти каналы практически по всем видам операций, включая наличность – именно благодаря самоинкассации. Но есть и неохваченная устройствами ниша клиентов, которые сосредоточены в относительно крупном ритейле. Они в силу значительных объемов выручки не смогут пользоваться той вариацией устройств самообслуживания, что в настоящее время представлена ПАО Сбербанк, и в основной массе такие клиенты пользуются услугами классической инкассации. Именно для них, откликаясь на их активность, мы несколько лет назад начали всерьез продвигать другие модификации этой услуги – различные автоматизированные депозитные устройства.

Первые пробы подобных машин мы провели около десяти лет назад в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге. ПАО Сбербанк были реализованы пилотные проекты с разными аппаратами, позволявшими частично или полностью зачислять средства онлайн. Сейчас глобально можно выделить два тренда наших разработок. Первый – решения, базирующиеся на сетях устройств самообслуживания, т.е. раз-

кручены» на территории клиента, торгового центра или банка. Сейчас мы работаем над группой мобильных устройств – это мобильные банковские офисы или передвижные пункты кассового обслуживания (ППКО). У нас уже есть несколько прототипов, которые будут тестироваться как по регионам, так и по Москве. Это своего рода «АДМ по вызову», ориентированные на нерегулярного клиента. У нас внутри культивируется термин «уберизация инкассации». Заказал через мобильное приложение – приезжает инкассация с устройством приема. Легко, просто, удобно.

Мы планируем пилотировать различные разновидности подобных устройств на разные объемы. Практика показала, что они могут быть востребованными для совершенно мелких точек, в том числе входящих в крупные сети, но удаленных. Для таких точек подойдет машина небольшой емкости – 1500-2000 листов, нечто вроде классического информационно-платежного терминала. Также возможны вариации с полистным приемом – пачка или псевдопачка, с ростом емкости по количеству листов, с разным типом накопителя: кассета/мешок, но пропускающие краску, или же сейф-пакеты, которые гарантированно запаковываются в момент изъятия и дальше помещаются в красящий спецконтейнер для переноски. В таком случае обслуживание АДМ можно будет сводить к маршруту инкассации из одного человека.



говоря о развитии сервиса АДМ, нужно учитывать, что сейчас идет тренд на максимальное удешевление внутренних издержек с сохранением существующей невысокой внутренней маржинальности. Здесь возникает конфликт – как и с любой новой технологией. Клиенты полагают, что установка АДМ позволит им платить меньше, и тарифы должны в перспективе снизиться. С моей точки зрения, этого не будет. Поскольку маржинальность кассово-инкассаторских услуг и так низкая, то, чтобы не сильно повышать тарифы клиентам, мы вынуждены искать пути сокращения расходов на инкассацию, в том числе рассматривать внедрение АДМ.

На стороне банков тоже сложилось искажение восприятия этой услуги. Банки уверены, что для кли-

компаний, как выяснилось, совершенно не принципиально, будет ли зачислена выручка в 21-00 текущего дня или в 10-12 часов следующего дня, и потому продать им применение АДМ, апеллируя этим аргументом, достаточно сложно.

Кроме того, ПАО Сбербанк уже имеет альтернативное техническое решение, которое может обеспечить онлайн-зачисление выручки в момент контакта клиента с инкассатором без применения АДМ.

В этой связи сильным конкурентным преимуществом АДМ будет, скорее, небольшой рост тарифов в сравнении с классической инкассацией, которая постепенно дорожает.

Для мелких точек, в том числе удаленных, но входящих в крупные сети, подойдет машина небольшой емкости – 1500-2000 листов, нечто вроде классического информационно-платежного терминала.

ентов наибольшей ценностью использования АДМ является онлайн-зачисление. Но как показала практика общения с клиентами, далеко не всем им это важно. Онлайн-зачисление представляет некоторую ценность для крупных компаний с большим оборотом наличных средств. Но для средних и мелких

В перспективе мы видим комплексное устройство с чертами и АДМ, и кассовой техники клиента, и кассового фискального терминала. Такой аппарат будет совмещен с POS-терминалом и будет использоваться как для клиентских, так и для внутренних целей. Устройство может находиться во фронт-ли-

нии, и клиент (конечный покупатель - физическое лицо) сможет как самостоятельно вносить наличность, так и расплачиваться картой. Наличность условно будет разделена на две части - на часть, являющуюся разменным фондом организации, и часть, которая уже условно передана в банк для онлайн-зачисления. Несмотря на многофункциональное описание, с механической точки зрения устройство не будет сложным - все необходимые элементы по отдельности уже существуют. Сложной будет разработка программного обеспечения, а также интеграция с банковскими системами в совокупности с должным уровнем информационной безопасности решения.

На данный момент в ПАО Сбербанк АДМ с POS-терминалами пока нет. Мы не хотим делать временных решений, наш подход - потратить чуть больше времени и создать решение, которое будет надежно работать на промышленной основе. Мы работаем в этом направлении и осваиваем рынок, в том числе в партнерстве с другими игроками. Есть опыт сотрудничества с другими банками по установке нашим клиентам АДМ сторонних кредитных организаций. При этом мы берем на себя кассо-инкассаторское обслуживание. Таким образом, пользуясь

инкассацию, и, на мой взгляд, их нет смысла оттуда выманивать. Потенциально перспективные клиенты для АДМ - это заправки и достаточно крупные магазины. Таким образом, емкость данного рынка невелика - по нашей экспертной оценке это порядка 10-20 тысяч точек.

В отношении крупных объектов с количеством касс 20 и более также возникает интересный вопрос. Туда гораздо больше подходят другие рециркуляционные устройства - электронные кассиры или банкоматы-рециркуляторы. Безусловно, они стоят дороже, но есть достаточно емкие предложения разных компаний - более 10 тысяч листов, возможность реализации рециркуляции как банкнот, так и монет.

Для инкассаторской службы имеет смысл выстраивать маршрут с весьма большим количеством АДМ. Пока хотя бы треть, а лучше - половина клиентской базы не изменится, для банка принципиального эффекта от применения АДМ нет. Поэтому в плане внедрения сервиса представляют больший интерес крупные сети с большим количеством точек.

Другими словами, можно констатировать завышенные ожидания от использования АДМ у всех сторон, задействованных в процессе, а также явные

ПАО Сбербанк уже имеет **альтернативное техническое решение**, которое может обеспечить онлайн-зачисление выручки в момент контакта клиента с инкассатором **без применения АДМ**.

нашей широкой сетью, небольшая кредитная организация, имеющая сервис АДМ, может распространиться достаточно широко. Почему мы на это идем? Мы не хотим отказывать нашим клиентам в получении передовых услуг, если они не могут позволить себе нашу линейку АДМ, которые стоят чуть дороже и имеют ряд своих особенностей, не всем подходящих. Например, практика показывает, что клиенты не готовы работать с покупным приемом наличных - АДМ, оснащенная классическим валидатором, действует слишком медленно.

С моей точки зрения, абсолютно все устройства АДМ обладают рядом существенных недостатков. Во-первых, это уже упомянутая мной стоимость самого устройства, а также стоимость денег, которая по-прежнему высока и снижается крайне медленно. Во-вторых, техника имеет свойство систематически выходить из строя, а сервисная поддержка достаточно дорогая.

Широкий пласт мелких магазинов ушел на само-

сложности этой технологии - она еще слишком новая для российского рынка и нуждается в существенной доработке.

С моей точки зрения, с АДМ ситуация пограничная. Есть люди - в том числе и внутри ПАО Сбербанк - которые очень верят в сервис, есть те, кто не верит категорически, а есть те, кто занимает взвешенную позицию, придерживаясь принципа «жизнь покажет». Очень хочется увидеть масштабные и публичные успехи, чтобы включиться в эту историю с искренним оптимизмом.

СЛОВО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ КАКИЕ АДМ ВОСТРЕБОВАНЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ И ПОЧЕМУ

СЕРГЕЙ БАРСУКОВ, ПРЕЗИДЕНТ PROFINDUSTRY

В этой статье я хочу отразить свое видение рынка онлайн-инкассации с использованием автоматических депозитных машин, исходя из опыта взаимодействия с банками и ритейлерами. Сейчас компания Profindustry активно и успешно реализует масштабные проекты, и со стороны может показаться, что так случилось сразу, само собой и буквально в последние годы, но такое мнение будет ошибочным.

Наша компания существует уже двадцать лет. Примерно в 2014 году мы начали активную работу по освоению и разработке данного сервиса, пытались адаптировать иностранные решения для российского рынка. Мы проводили множество пилотов не только в России, но также в Казахстане и Беларуси, потратили изрядное количество ресурсов, сделали ряд проб и, конечно, ошибок. В результате пришли к пониманию, что все имеющиеся за рубежом реше-

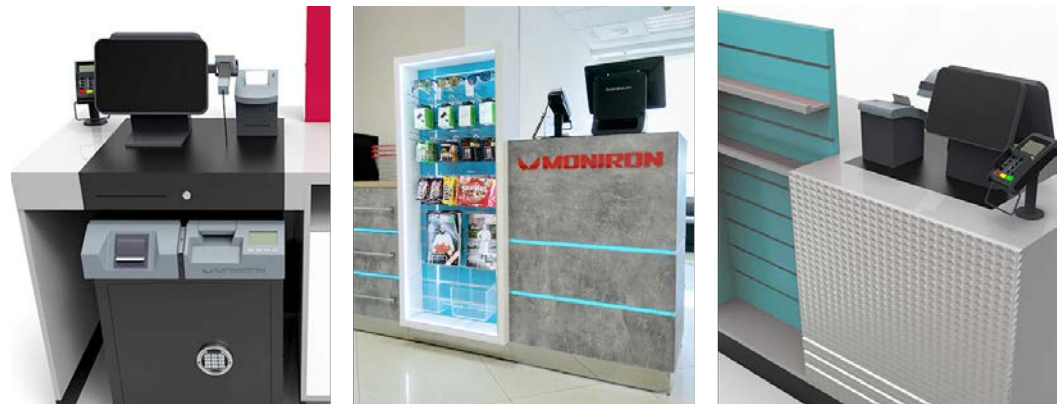
новном, банки, а потом уже нанимают инкассаторские компании или используют собственную инкассаторскую службу. Вследствие этой особой бизнес-модели требования к депозитной машине в нашей стране гораздо шире. Важен и класс сейфа, и нюансы шифрования с учетом интеграции непосредственно в процессинг банков, необходим высочайший уровень безопасности. Поэтому мы пошли своим путем и решили создать с нуля такую депозитную машину, которая учтет потребности именно российского рынка, причем всех сторон, участвующих в процессе.

По моему опыту, самое важное для ритейлера при выборе депозитной машины с опцией онлайн-инкассации - определиться с местом установки устройства, а также понять, какие объемы работ по пересчету денег будут проводиться в этом месте. К

Самое важное для ритейлера при выборе депозитной машины с опцией онлайн-инкассации - **определиться с местом установки устройства**, а также понять, какие **объемы работ по пересчету денег** будут проводиться в этом месте.

ния для российских реалий не подходят по многим причинам. Депозитные машины для инкассации на западе используются более двадцати лет, и это уже считается практически стандартом. В России инкассаторский бизнес, как правило, не выделен в отдельные компании, и эту услугу продают, в ос-

сожалению, на сегодняшний день универсального «коробочного» решения, подходящего для всех форматов торговых точек, не существует. Сейчас четко формируется востребованность нескольких типов депозитных машин, каждую из которых я рассмотрю ниже.



Депозитная машина первого типа

Первый тип - устройство, которое устанавливается во фронте, где происходит взаимодействие с клиентом, непосредственно под кассой ритейлера. Это формат для небольших магазинов или автоматических заправочных станций с одной или двумя

объемов выручки непосредственно в кассе. Опять же, увеличивается безопасность средств, потому что как только наличные упали в депозитную машину, ответственность за них переходит к банку. Еще одно явное преимущество использования такого типа

Как только наличные упали в депозитную машину, ответственность за них переходит к банку.

кассами. Как правило, у таких торговых точек нет своего бэк-офиса.

Подстольное решение, помимо удобства размещения с точки зрения места, несет собой ряд дополнительных преимуществ. Во-первых, речь о наличном и безналичном эквайринге - через тот же POS-терминал можно производить внесение банкнот в депозитную машину, авторизацию у банка и зачисление денег на расчетный счет. Также АДМ совмещает функцию детектора банкнот, и клиенту не нужно ставить на кассу отдельный детектор, что уменьшает затраты. Следует помнить и о возможности интеграции депозитной машины с кассовым программным обеспечением, что позволяет выставить лимит остатка денежных средств в аппарате. Например, мы установим лимит по кассе в 3000 рублей. Как только количество денег превысит указанное значение, на табло появится информационное сообщение для кассира, что пора вносить деньги в депозитную машину. Тем самым ритейлер уменьшает срок поступления денег на расчетный счет - это происходит не раз в смену, как при установке АДМ в бэк-офисе, а практически в режиме онлайн. Если с кассиром расплатились пятитысячной купюрой, ее можно сразу отправить в АДМ, а не в денежный ящик, и это предотвратит накопление больших

АДМ заключается в кассовой дисциплине. Фактически можно производить мониторинг всей сети касс с установленным лимитом и понимать, что в них максимум 3000 рублей, а вся остальная выручка либо в безнале, либо в наличных, помещенных в АДМ, а значит, все равно уже на расчетном счету.

Для надежной и удобной работы с АДМ такого типа необходима интеграция с POS-терминалом, кассовым программным обеспечением, а также небольшие габариты самого устройства, чтобы оно помещалось под стойку.

Второй тип АДМ востребован магазинами небольшого формата с количеством касс до десяти штук. Понятно, что размещать депозитную машину под каждой кассой смысла мало, и поэтому она устанавливается в бэк-офисе, в главной кассе или под столом в кабинете директора. Сейчас это самый распространенный на рынке вариант. Заканчивается смена, кассир идет с выручкой в место, где установлена АДМ, вносит туда деньги, и они оказываются на расчетном счету. Пилоты показали, что и здесь габариты устройства имеют большое значение. Дело в том, что большинство сетей имеют очень ограниченное пространство для кассовых мест, и устройство внушительного размера попросту некуда



Депозитная машина второго типа

ставить. Подстольный вариант опять показал свои преимущества - всегда можно убрать какую-нибудь тумбочку и поставить вместо нее депозитную машину, облегчающую труд кассиру и обеспечивающую зачисление денег в режиме онлайн.

Отдельную нишу занимают депозитные машины, принимающие деньги пачкой. Я не случайно употребил слово «ниша» — сейчас такие устройства не имеют широкого распространения, потому что годятся для специфических кейсов и не в каждом случае оправданы. Рассмотрим на примере. Допустим, ежедневная выручка точки не превышает 1 млн рублей. Это в среднем 300-400 листов, которые маленькая подстольная АДМ примет за 4-5 минут, тогда как машина с приемом пачкой справится за 30 секунд. Конечно, налицо экономия во времени в 4 минуты в

ки зрения, имеет смысл рассматривать для точек с ежедневной выручкой наличными 20 млн рублей и более. Только в таком случае установка машин с приемом пачкой оправдана. Но, как правило, столь большие выручки характерны для гипермаркетов с количеством касс во фронте, доходящим до 100. Исходя из нашего опыта, таким форматам как гипермаркет мы рекомендуем ставить полноценного электронного кассира в бэк-офисе, чтобы он и принимал банкноты с монетами, и выдавал разменный фонд. Эти решения достаточно дорогие, но они уже позволяют клиенту полностью отказаться от многих процессов в главной кассе, включая самих ее сотрудников - обычно это порядка 4-6 человек. Взаимодействие с таким комплексом дает кассиру возможность сдать выручку в конце смены или

Взаимодействие с таким комплексом дает кассиру возможность сдать выручку в конце смены или получить разменный фонд в начале смены за 30 секунд.

день, но стоит не забывать, что машина, работающая с пачкой, в среднем в 4 раза дороже и при покупке, и в тарифе, и в обслуживании. Поэтому ее, с моей точ-

получить разменный фонд в начале смены за 30 секунд. Сейчас, несмотря на довольно высокую цену, средний срок окупаемости устройств составляет от 1-1,5 года.



ADM Moniron 6

Стоит отметить, что также крайне востребована установка АДМ для приема монет. Ритейлерам нужно постоянно выдавать размен. Сейчас они вынуждены заказывать разменный фонд в банках, банки, в свою очередь, вынуждены каким-то образом собирать монету с рынка – это достаточно трудоемкий процесс, в котором не обходится без сбоев. Чтобы решить эту проблему с помощью АДМ, мы обратились к европейскому и американскому опыту. Депозитная машина устанавливается во фронте магази-

своей заполненной монетами копилки, а магазин получил и предоплаченную покупку, и монету, которую он в конце смены заберет из депозитной машины, положит в бэк-офис и раздаст потом своим кассирам на разменный фонд.

Совокупно все решения и форматы депозитных машин, которые я рассмотрел выше, на сегодняшний день являются основными, именно они формируют рынок использования АДМ в целях онлайн-инкассации.

На сегодняшний день мы уже произвели более 13 000 АДМ Moniron. В ближайших планах довести эту цифру до 20 000 штук, сейчас в среднем мы производим 2000 штук в месяц.

на, условно говоря, около зоны с тележками. Клиент приходит туда с копилкой, высыпает деньги, получает чек, идет в магазин, совершает покупки, и потом несет на кассу не железную монету, а бумажные деньги плюс чек за сдачу монет, и им расплачивается. Клиент более лоялен, потому что избавился от

Далее я хочу подробнее разобрать ключевые особенности нашей машины Moniron АДМ 6, которая как раз представляет собой наиболее популярный сейчас на рынке подпольный вариант. Мы потратили много времени на разработку этого устройства совместно с банком и крупным ритейлером, чтобы



Депозитная машина с рециркуляцией

удовлетворить требования всех задействованных сторон. Результатом этой длительной скрупулезной работы явилась наша АДМ Moniron, и нет никаких сомнений, что 98% ритейлеров будут в будущем пользоваться именно этой машиной. На сегодняшний день мы уже произвели более 13 000 штук, в ближайших планах довести эту цифру до 20 000 штук, сейчас в среднем мы производим 2000 штук в месяц.



Интеграция через POS-терминал

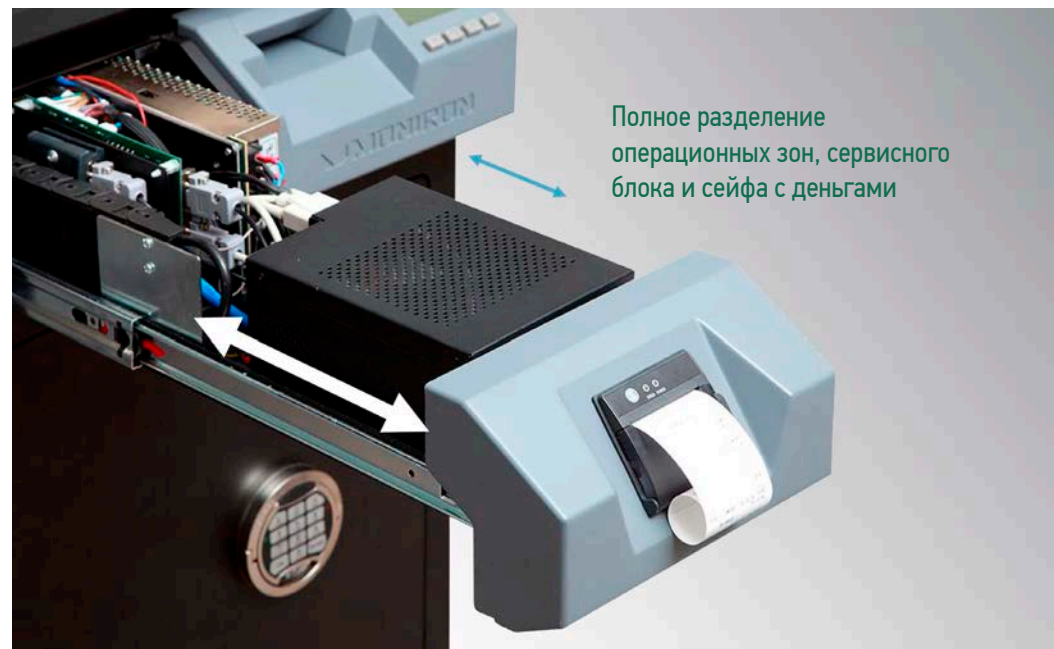
поддерживать ту или иную версию программного обеспечения. Благодаря отсутствию операционной системы, мы сделали интеграцию через POS-терминал, который напрямую общается с процессингом банка. Он производит все необходимые мероприятия по шифрованию, а сама машина не выходит в интернет. Это самое большое преимущество нашего решения, потому что АДМ Moniron можно ставить в защищенную корпоративную сеть ритейлера.

У каждого крупного ритейлера есть своя служба IT-безопасности, которая не пропустит ни одну чужую операционную систему со специфическим

АДМ Moniron дает стабильную сеть, стабильную работу, позволяет избавиться от затрат на подключение к дополнительной сети или своим источникам связи.

Первая и главная особенность АДМ Moniron заключается в отсутствии операционной системы. Устройство построено на плате управления с контроллером. Какие преимущества это дает? Нет операционной системы – нечему виснуть, нечего взламывать, нечему ломаться, не нужно покупать специальные лицензии. Самое главное, что в наши дни очень важно, такое решение полностью защищено от санкций. Мы живем в век, когда любой компьютерный сервис иностранного происхождения могут запретить, отменить, парализовать его работу, и если это произойдет, непонятно, что придется делать с парком машин, который просто перестанет

программным обеспечением, а нашу можно пустить без каких-либо рисков. Этот фактор может показаться незначительным, но на самом деле при больших проектах играет ключевую роль. Провести пилот одного-двух устройств очень просто, но если клиент решит масштабироваться, и ему нужно поставить, скажем, тысячу машин, работающих бесперебойно, вопрос интернета оказывается более чем актуальным. Если вас не пускают в защищенную корпоративную сеть, и приходится пользоваться гостевым интернет-доступом, wi-fi или 3G модемом, это беда. Все такие соединения в ходе эксплуатации начинают отваливаться, а выяснить, кто в этом



виноват, практически невозможно. Банк звонит в IT-службу ритейлера, ритейлер утверждает, что все хорошо, звонят производителю, сервисной организации, и пока идут все эти выяснения, интернет появляется заново - до следующего сбоя. Работа 1000, 5000 и более машин, таким образом, полностью зависит от периодичности отключения интернета, которую невозможно вычислить, предугадать и предотвратить. Это серьезная проблема для масштабных проектов. АДМ Monipon дает стабильную сеть, стабильную работу, позволяет избавиться от затрат

сотрудника IT-безопасности банка на точку. Если у вас стоит задача развернуть проект на 1000 точек, процесс запуска в таком случае может растянуться на месяцы, а то и на год. Сможет ли клиент так долго ждать, есть ли в этом для него экономический смысл? Сомневаюсь. Возможность запускать оперативно и без привлечения дополнительных лиц - еще одно преимущество наших АДМ.

Также АДМ Monipon сильно отличается от остальных имеющихся на рынке решений тем, что в нашем устройстве разделены сервисная и сейфовая

Если кто-то вам обещает сделать купюроприемник, у которого вообще не будет замятий, **не верьте. Это невозможно.**

на подключение к дополнительной сети или своим источникам связи. Это важное преимущество, которое возможно очевидно не сразу.

В связи с тем, что мы построили архитектуру подключения к банку через POS-терминал, фактически запускать масштабные проекты мы можем без привлечения сотрудников банка. Наша сервисная служба самостоятельно выезжает на точку, подает питание и интернет, прописывает все необходимые инструкции и осуществляет запуск. Если АДМ оснащена компьютером, нужно поднимать VPN-канал для банка, который является платным, нужен выезд

зоны. В сейфовой зоне у нас установлены только датчики, которые отвечают за безопасность, и они ломаются очень редко, а все остальное в отдельной зоне. У других устройств «мозги» находятся там же, где и деньги. Чем это плохо? Когда происходят какие-либо нестандартные ситуации, поломки, сбои в системе, замятие в купюроприемнике или кассете, обычно для проведения ремонта приходится приезжать и инкассатору, и сервисному инженеру. Инженеру никто не разрешит открывать место, где лежат деньги, а инкассатор, в свою очередь, далеко не всегда может решить проблему без сервисного инженера



Замятия купюр легко устранить самостоятельно

ра. Каждый дополнительный приезд инкассатора так или иначе ляжет в тариф, а значит, в расходы для ритейлера. Плюс ко всему, нужно синхронизировать работу инкассатора и сервисного инженера, они должны приехать по заявке в один день, чтобы вскрыть машину и устранить неполадку. На практике это сделать сложно, и чаще всего происходит следующим образом. Вначале приезжает инкассатор, извлекает деньги из машины и оставляет ее открытой. Потом приезжает сервисный инженер и осуществляет ремонт. А потом опять приезжает инкассатор, ставит в машину порожнюю тару, закрывает ее и уезжает. Минимум на три рабочих дня

висный инженер никакого доступа к отделению с банкнотами не имеет.

Хочу отдельно акцентировать внимание на распространенной проблеме замятий банкнот в купюроприемнике. Мы сделали конструкцию таким образом, что их может устранять сам кассир. Это предельно простая операция - даже проще, чем с бумагой в принтере. Достаточно один раз показать кассиру, как это делается, и у него не возникает никаких вопросов в дальнейшем. Опять-таки, зона, где происходит валидация, находится в ответственности кассира, и потому он может устранить замятия самостоятельно, не привлекая сервисного инженера.

Не будем забывать и про стоимость денег, которые находятся в пути - они зачисляются в лучшем случае на следующий день, тогда как в случае АДМ ритейлеры их получают в режиме онлайн сразу же после внесения банкнот в устройство.

торговая точка вылетает - и это в идеальном случае. Может не сложиться с графиком у инкассатора или инженера, может попасть на выходные или праздники - и вот у вас уже неделя простоя, а то и больше. Это очень серьезная проблема, которая не очевидна на пилотах, но в масштабных проектах становится очень важным фактором для принятия решения. В случае наших АДМ эти зоны разделены. Если что-то нужно обновить, отремонтировать, то нет необходимости вызывать инкассаторов, поскольку сер-

Если кто-то вам обещает сделать купюроприемник, у которого вообще не будет замятий, не верьте. Это невозможно, потому что качество наличных денег очень разное, как и качество рук. Избавиться от замятий полностью нельзя, можно только работать над тем, чтобы максимально упростить процесс их устранения.

Зона укладки денег, где обычно используется кассета, тоже чревата замятиями. Эту проблему мы



решили, используя мешок. В него банкнота попадает в свободном падении, что полностью исключает замятия в этой области. Это тоже ключевое отличие наших АДМ от других устройств. Кассета, конечно, более привычная история, но и более технологичная, а потому более капризная и хрупкая в использовании. Неправильно установили, механически повредили при инкассации, вышел из строя укладчик – случиться может все, что угодно. Плюс ко всему, в кассету помещается около 1500 листов, тогда как в наш мешок – 5000. На первый взгляд, тоже неочевидное преимущество, но иногда прихо-

дит много купюр маленького номинала, иногда не приезжают в назначенный срок инкассаторы или проводятся глобальные распродажи, например, в новогодние праздники. В таких ситуациях кассета, ограниченная 1500 листами, забивается, и машина встает. В нашем случае есть запас как минимум в 3 раза, и это решает проблему.

В рамках данной статьи я привел самые основные, ключевые особенности нашего оборудования, на которых стоит акцентировать внимание при выборе АДМ. На самом деле их гораздо больше, и мы всегда готовы провести персональную презентацию для тех, кто заинтересуется устройствами, предлагаемыми компанией Profindustry.

А как же правильно рассчитать инвестиции в онлайн-инкассацию с использованием АДМ и оценить эффект? Необходимо сравнить все прямые и косвенные расходы, которые возникают при классической инкассации и при инкассации с АДМ. Параметры, значения и даже статьи расходов, которые попадают в таблицу расчетов, очень отличаются у каждого ритейлера, потому что на них влияет множество специфических факторов. Это и особенности бизнес-процессов, и формат самой сети, всех торговых точек, и геолокация. Поэтому я расскажу о расчете инвестиций в АДМ в общих чертах.

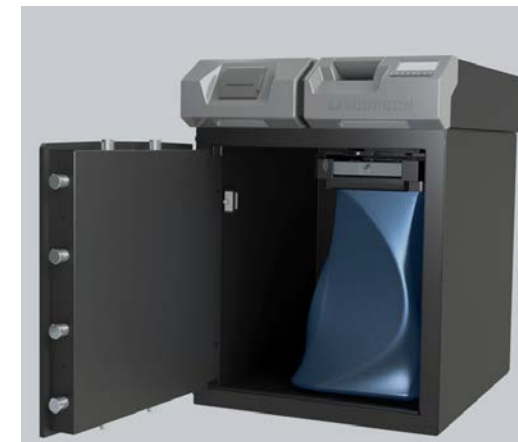
При первом приближении, когда сравнивают затраты на онлайн-инкассацию с затратами на классику, обычно берут только стоимость заездов и стоимость пересчета. При этом за бортом остается достаточно много нюансов, которые – может, неочевидно – влекут дополнительное использование классической инкассации. Это повторные пересчеты, повторные заезды инкассаторов, страхование денег, которые остались в сейфе и не сдались в инкассацию в течение дня. Ведь бывает, что инкассаторы приезжают на точку в 18-00, а магазин закрывается позже, так что появляется остаток средств, и он обязательно страхуется. Не будем забывать и про стоимость денег, которые находятся в пути – они зачисляются в лучшем случае на следующий день, тогда как в случае АДМ ритейлеры их получают в режиме онлайн сразу же после внесения банкнот в устройство. Как правило, если посчитать сумму выручки всех магазинов за день, потери ритейлера на погашении овердрафта могут составлять от 9 до 11 процентов годовых. Если ритейлер не гасит овердрафт, то это потери от доходов. Он мог бы разместить депозит, овернайт или еще что-либо сделать с этими деньгами.

Также есть косвенная затрата, связанная с тем, что при классической инкассации нужно покупать для кассы детекторы банкнот, счетчики и другое оборудование, проводить тендеры по покупке. Это нужно

делать ежегодно, и это тоже затраты для ритейлера.

Следует учитывать и разницу по времени взаимодействия кассира и инкассатора при классической инкассации и при инкассации с АДМ – примерно в 7 раз.

Есть еще очень много дополнительных преимуществ, которые получают инкассаторские компании и банки по внедрению этих сервисов, о чем они сами рассказали на страницах этого издания. В среднем наши подсчеты показывают, что если сравнивать все прямые и косвенные затраты, которые за собой влечет классическая инкассация, с тарифом на онлайн-инкассацию, когда с ритейлера берут фиксированную ставку либо процент от выручки без каких-либо скрытых комиссий, разница получается в 30%. На 30% онлайн-инкассация оказывается дешевле классической. Также не стоит забывать, что тренд на увеличение стоимости классической инкассации сохранится, потому что это достаточно сложный затратный механизм. Классика каждый год будет дорожать на минимум 10-15% с учетом инфляции, повышения зарплат, расходов, инвестиций инкассаторских компаний. При этом надо понимать, что на сегодняшний день тарифы настолько низкие, что они дают минимальную возможность окупать весь инкассаторский бизнес вообще.



Сейф-мешок на 5000 листов

и к ритейлерам. Подготовительная работа к запуску масштабного проекта всегда занимает длительное время и в части обсуждения, договоров, согласований, и непосредственно при пилотах. Порой этот процесс длится дольше, чем само развертывание проекта на всю сеть. С учетом возрастающего интереса рынка к АДМ, вполне вероятна ситуация, при которой все крупные ритейлеры и банки захотят услугу в один момент, но никто из производителей не

Если посчитать сумму выручки всех магазинов за день, потери ритейлера на погашении овердрафта могут составлять от 9 до 11 процентов годовых. В случае если ритейлер не гасит овердрафт, то это потери от доходов.

По-прежнему распространена практика дарения инкассаторской услуги клиенту в комплекте с другими банковскими продуктами, такими, как кредит, овердрафт, карточные продукты, зарплатные проекты и т.д. Но сейчас банки все больше и больше считают свои деньги, поэтому многие инкассаторские службы банков становятся отдельными профит-центрами и вследствие этого пересматривают эффективность обработки денег и выездов. Все это в целом логичным образом приводит к удорожанию классической инкассации.

В заключение хочу сказать, что, на мой взгляд в ближайшие 2-3 года порядка 80% процентов федеральных сетей перейдут на использование депозитных машин и онлайн-инкассации, и этот тренд уже не обратим. Кто еще не освоил этот сервис, должен начинать двигаться в этом направлении, потому что иначе есть риск не успеть. Это относится к банкам,

сможет удовлетворить их желания в силу описанных выше причин. Поэтому большим федеральным сетям, представленным во многих регионах разными форматами магазинов, нужно начать тестировать технологию уже сейчас и последовательно двигаться к развертыванию. Думать и размышлять могут себе позволить небольшие сети и торговые точки – их время придет чуть позже, но тоже придет в обозримой перспективе.

Более подробную информацию по АДМ MONIRON вы можете получить на официальном сайте www.moniron.com и непосредственно у меня.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АДМ В ИНКАССАЦИИ

НКО ФИНЧЕР [000] – кредитная организация, предоставляющая полный спектр услуг инкассации для банков и розничного ритейла на территории РФ с 2008 года.

Вадим Раут, директор по продажам, НКО «ФИНЧЕР» [000]



В целом рынок инкассации является достаточно консервированной системой, в которой изменения происходят не так быстро. Это связано с особыми требованиями к безопасности, исходящими как от ЦБ РФ, так и от собственных служб инкассации различных банковских структур. Глобальные изменения на рынке начались в 2011 году. Именно тогда Сбербанк начал пилотировать использование спецконтейнеров, позволяющих окрашивать деньги. Эта мера приводит к невозможности дальнейшего использования купюр. Несмотря на то, что проекту по использованию таких спецконтейнеров уже около семи лет, широкого распространения технология пока не получает. Причина в том, что себестоимость изначальных операционных вложений в это оборудование достаточно высока. Тем не менее, рынок инкассации действительно претерпевает изменения. Бойцы в бронезиловых сумках уже никому не интересны, бизнес требует более всеобъемлющего подхода к оказанию услуг. Рынок инкассации смещается в сторону управления денежной наличностью в целом. Клиентам необходима конвертация денег в безналичную форму – надежная, оперативная и по минимальной стоимости.

Использование АДМ удовлетворяет практически все

сения до осуществления фактической инкассации, получения денег из сейф-пакета/мешка, их пересчета и непосредственного зачисления. Так как эти денежные средства инкассирующая компания перечисляет онлайн либо на следующий день, возникает кассовый разрыв, стоимость фондирования которого, повышает стоимость услуги инкассации. Второй момент связан со стоимостью самого устройства и двумя подходами к его приобретению. При покупке АДМ в свою собственность клиенту требуется только услуга инкассации и зачисление средств на счет. Если устройство находится на балансе банка или НКО, то его амортизированная стоимость включается в ежемесячную абонентскую плату, либо добавляется к стоимости заезда. В обоих случаях дополнительные затраты необходимо учитывать.

Безусловно, есть факторы, которые способствуют снижению стоимости устройств АДМ. Сейчас уменьшилась инфляция, ниже ключевая ставка, поэтому стоимость отвлеченных средств падает. Но стоимость самих устройств пока остается неизменной, и их амортизация встает в достаточно большие ежемесячные суммы. На мой взгляд, снижение стоимости устройств возможно только при увеличении предло-

Бойцы в бронезиловых сумках уже никому не интересны.

потребности клиента, связанные с инкассацией. Краеугольным камнем является стоимость данной услуги. Клиенты хотят получать сервис за ту же плату, к которой они привыкли при контактной инкассации – и здесь возникает основное противоречие с позицией обслуживающей инкассаторской компании или банка. При использовании АДМ существуют два основных момента, которые влияют на себестоимость услуги. Во-первых, речь идет об отвлеченных денежных средствах, которые возникают с момента их вне-

жений от производителей, при высокой конкуренции между ними. Полагаю, что это вопрос времени и прихода новых игроков.

На данном этапе мы работаем с существующими моделями и предлагаем клиентам различные условия взаимодействия. Разумеется, потребности клиента превыше всего, но и экономика – вещь упрямая. Сейчас стоимость инкассации с помощью АДМ дороже контактной почти в два раза. Поэтому если у клиента нет острой необходимости именно в онлайн-зачис-

лении, он вряд ли будет платить больше за использование АДМ и продолжит отдавать предпочтение классике.

В нашем видении есть понимание, что рынок – по крайней мере розничный – все равно придет к активному использованию АДМ в течение ближайших трех-пяти лет.

Мы, будучи инкассаторской компанией, не связанной с банковскими структурами, участвуем во всех проектах, которые сейчас есть на рынке, с целью оценки перспектив их развития. Мы заинтересованы в том, чтобы оставаться инновационной компанией, внедряющей новейшие разработки и предлагающей нашим клиентам самые передовые услуги. На сегодняшний день у нас есть хороший проект с Profindustry и их АДМ Monigon. Эти устройства достаточно функциональны, обладают преимуществами, которые позволяют клиенту работать непрерывно и самостоятельно устранять замятия банкнот. Большим плюсом является отсутствие операционной системы.

Сейчас все, кто имеет достаточно большой оборот наличных денежных средств, находятся под пристальным вниманием Центрального Банка РФ.

Все это в комплексе дает надежное устройство, которое позволяет клиенту закрывать вопрос инкассации полностью. Если вдруг происходит технический сбой, и внесение средств становится невозможным, мы, являясь оператором оказания услуг инкассации, можем автоматически переключить инкассацию с АДМ на контактную. Вследствие этого процесс получения клиентом денежных средств не останавливается, и услуга ему все равно будет оказана.

Безусловным преимуществом использования АДМ для представителей инкассаторской компании является время заезда на торговую точку. Мы заезжаем на торговый объект в любое время согласно режиму его работы. Клиенту не принципиально, когда конкретно мы приедем, потому что денежные средства уже внесены в АДМ и ответственность за них лежит на инкассирующей организации. Частота инкассации регулируется нами самостоятельно, она зависит от стоимости заезда к объекту и сопоставления сумм отвлеченных денежных средств, находящихся в устройстве. Таким образом мы составляем максимально приемлемый для себя график.

Что ждет рынок в дальнейшем? Вне всякого сомнения, продолжится тенденция сокращения количества банков, отрасль в целом станет более регулируемой.

Сейчас все, кто имеет достаточно большой оборот наличных денежных средств, находятся под пристальным вниманием Центрального Банка РФ. Крупные кредитные организации давно поняли, что использование только собственной службы инкассации экономически не целесообразно, всегда будут территории. Задача повышения операционной эффективности может решаться за счет перевод расходов из постоянных в переменные. И как показывает мировая практика, это лишь вопрос времени и в России. Те, кто не будет идти в ногу со временем, останутся позади в конкурентной борьбе.

Мы со своей стороны полностью открыты как к прямым взаимодействиям с розничными компаниями, так и к трехсторонним отношениям с привлечением банков-партнеров. Кому-то достаточно краткого финансового анализа инкассаторской компании и понимания каким образом происходит страхование рисков. Нашим текущим партнером в этой области является компания Ингосстрах, имеющая самый

высокий рейтинг на рынке. Ряду клиентов нужен дополнительный партнер-гарант в виде крупного банка, и тогда отлично работает трехсторонняя схема – в рамках развития АДМ в том числе. Мы готовы обслуживать устройства, перевозить денежные средства из АДМ в кассовые центры банков, в которых у наших клиентов открыты счета. Или же мы можем осуществлять пересчет и зачисление на расчетный счет банка своими силами. Здесь важно, какую задачу для себя хочет решить банк, что ему важнее – насыщение и использование собственного кассового центра, или же повышение эффективности бизнеса путем передачи этой функции на аутсорсинг. Опять же, нельзя не учитывать логистику: когда мы возьмем денежные средства в кассу банка, появляются дополнительные затраты на инкассацию.

Подводя итоги, с точки зрения НКО «ФИНЧЕР» сегмент рынка, связанный с АДМ, является важным, и его развитие будет продолжаться. Мы ожидаем увеличение количества предложений не только от производителей, но и от компаний, которые предлагают операционные решения для осуществления мониторинга. В целом мы оцениваем данное направление бизнеса очень оптимистично.

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИНКАССАЦИИ



Специализированная транспортная компания ООО «ВЕЛЕС-АГК» основана в 2009 г. Безопасная транспортировка, доставка, сопровождение и хранение любых видов ценностей.

Михаил Белоусов
генеральный директор
ООО «ВЕЛЕС-ЭКСПРЕСС»

- Михаил, Вы давно работаете на рынке инкассации. Расскажите о своем опыте и том, как развивалась данная услуга в России.

Я в инкассации с 2001 года. Создавал службу коммерческого банка «Адмиралтейский», проработал там девять лет. Когда уходил, структура банка имела 13 филиалов и крупнейшую на тот момент инкассаторскую службу в Российской Федерации среди частных банков. Далее я возглавил департамент инкассации в Московском Кредитном Банке, и там удалось развить инкассацию до крупнейшей в Москве, параллельно совмещал работу с НКО «ИНКАХРАН» в должности заместителя председателя правления. Сегодня я являюсь генеральным директором частной компании, которая занимается перевозкой ценных грузов и оказывает услуги по инкассации в том числе.

Говоря об изменениях, которые я своими глазами наблюдал на рынке, в первую очередь отмечу транспорт. Мы ушли от отечественных производителей к импортным, лидерами среди которых являются Volkswagen и Ford. Российские автомобили сейчас не занимают даже трети рынка. Качество и гаран-

туют онлайн и отправляют данные в кассу банка по системе Tracking-trase. Многие кассы также работают со сканерами, прием осуществляется быстро, удобно и с высоким качеством. Ряд участников инкассаторского рынка борется за безопасность перевозки наличных денег на этапе тротуарного риска, вследствие чего началось активное использование спецконтейнеров с функцией окраски денег. С тех пор, как Сбербанк полностью перешел на работу с такими кейсами, в СМИ не было ни одного случая потери наличных денег или нападения.

ЦБ РФ в последнее время выстроил отличный рабочий диалог с банками и структурами, связанными с инкассацией. У нас появился прямой контакт, чего не было раньше за все годы моей работы. Регулятор стал проводить открытые встречи, благодаря им общая можно добраться до решения, которое будет правильным для всех. Центральный банк стал слышать «землю» и многие предложения включил в новую инструкцию 630-П от 29.01.2017. Эта инструкция претерпела очень большие изменения в сравнении с предшествующим вариантом 318-П. Так же уделено внимание АДМ и другим видам платежно-технических средств.

38% хищений средств совершаются собственным персоналом



тийное обслуживание импортных производителей значительно выше.

Также произошли изменения самих инкассируемых устройств. Большое количество структур ушло от использования одноразовых мешков к сейф-пакетам. Они удобны в кассах, удобны в плане считывания штрих-кодов и QR. Некоторые участники благодаря этому смогли ввести систему работы с терминалами сбора данных (ТСД), которые считы-

В целом полным ходом идет процесс автоматизации, применение ПТС на примере банкоматов АТМ с Cash-in. Банки активно продвигают свое направление - работу с ИП и небольшими организациями, которые могут сдавать выручку в банкомат. Это существенно ускоряет процесс зачисления денег.

Нюанс в том, что, если физическое лицо всегда может при внесении средств видеть мгновенное зачисление, для юридического лица все не так удобно и

хорошо. Но с учетом использования АДМ у розничного ритейла появилась новая возможность дополнительного заработка вкупе с экономией на расходах и закрытием риска потерь денег.

- Как именно использование АДМ влияет на уменьшение риска потери денег?

Согласно проведенному нами анализу, из 100% денег, которые теряют розничные компании, 38% было следствием хищения собственным персоналом компании. На это, к сожалению, очень тяжело повлиять.

Рассмотрим простую модель. Человек устраивается в сетевую структуру старшим кассиром. В течение

активно пилотируя и запуская АДМ в своих сетях.

- Какие плюсы от использования АДМ имеет инкассаторская компания?

Огромный плюс АДМ для нас в том, что ее можно проинкассировать в рабочее время объекта. Обычно службы инкассации максимально загружены с 16 до 22 часов. Все остальное время загрузка составляет не больше 30 процентов. Если клиент использует АДМ, перевозчик получает возможность выстраивать свой маршрут. Здесь важно работать в четком тандеме между перевозчиком и владельцем АДМ. Перевозчик может сократить расходы по обслуживанию, а банк - не допустить переполнения устройств.

С учетом использования АДМ у розничного ритейла появилась новая возможность дополнительного заработка вкупе с экономией на расходах и закрытием риска потерь денег.

двух-пяти рабочих дней он делает отказ от инкассации и собирает выручку. Обмен данных по отказам с банком не ведется. Когда у компании 2 500 объектов и более, четкий контроль практически невозможен. Деньги собраны, кассир уходит на выходные - с концами и с деньгами компании. Конечно, есть трудовой договор и нормы ответственности, с которыми можно идти по судам, страховым компаниям и

На мой взгляд, в дальнейшем нужно четко отделить перевозку и хранение денег от пересчета и обработки. Я положительно отношусь к тому, что ЦБ РФ забрал под регулирование микрокредитные организации, страховые и финансовые компании и выдает им лицензии. На перевозку тоже должна быть лицензия по аналогии с европейскими компаниями по упрощенной форме. Пересчет, обработка налич-

После получения фальшивой купюры возникают процедурные сложности для всех участников, и возможны разные варианты развития событий.

прочим вечно перезагруженным инстанциям. Этот процесс может растянуться на несколько лет.

Плюс АДМ в том, что ее мониторинг легко осуществляется небольшой группой лиц. Опять же, никто кроме инкассаторов не имеет доступа в сейфовую часть, устройство четко распределяет роли. Кассир сдает наличные и устраняет замятие банкнот, техник обслуживает электронику, инкассатор изымает деньги.

В случае внешнего хищения еще проще - деньги, попавшие в АДМ, автоматически переходят в зону ответственности банка. Для компаний это идеальный вариант - не говоря о таких преимуществах сервиса как онлайн-зачисление со всеми вытекающими. Крупные ритейл-компании, посчитавшие расходы и доходы по всем статьям, уже давно оценили реальную выгоду и потому идут впереди всех остальных,

ных денег останутся чисто банковскими операциями, но забрать деньги и доставить в банк должны специализированные транспортные организации. Если это будут не гиганты, а организации среднего звена, они смогут быстрее развиваться и предоставлять клиенту наилучший сервис и гибкие ценовые предложения. Опять же, этот рынок не будет монополизирован.

Есть еще одна важная проблема, решению которой очень способствует использование АДМ, и от этого выигрывают все участники отрасли. У нас в стране пока еще очень велик оборот фальшивых банкнот. Детекторы банкнот, установленные на кассах, идентифицируют поддельные купюры. Но не у всех они есть, и не все кассиры проверяют банкноты. После получения фальшивой купюры возникают процедурные сложности для всех участников, и возмож-

ны разные варианты развития событий. АДМ же не принимает такую купюру, идентифицируя и помечая ее как сомнительную. Это сильный удар по черному рынку фальшивомонетчиков.

- Какие тенденции на рынке инкассации могут ожидать нас в ближайшем будущем?

Ритейл очень сильно сегментирован с точки зрения выручки. Очевидно, что, если банк будет покупать

стику, транспортную логистику и пересчет с обязательным последующим контролем всех операций.

Еще одним положительным моментом для рынка в целом и инкассации в частности является введение в активную эксплуатацию онлайн-касс. Онлайн-фискализация обеспечила существенный приток наличности и привела к существенной прозрачности рынка. Кто раньше тихонечко забирал выручку сам, теперь вынужден работать по общим правилам с

Робот может выполнять свои функции круглосуточно, ему не нужны перерывы, он не устанет и не начнет делать ошибки.

АДМ и ставить клиенту с маленькой выручкой, проект никогда не окупится. Малому ритейлу интереснее использовать банкоматы с функцией Cash-in, электронных кассиров в торговых центрах и даже просто платежные терминалы. Эта модель вполне рабочая. Есть определенные сложности с купюроприемниками - полистный прием идет очень медленно. Но думаю, производители об этой проблеме знают и предоставят рынку подходящее решение, тем более уже есть прекрасные разработки российской компании (ООО «ПРОФИНДУСТРИЯ-ЦЕНТР»).

Крупный и средний ритейл скоро полностью перейдет на АДМ - я в этом абсолютно уверен. Сервис отвечает двум главным нуждам бизнеса - дает возможность и заработать, и не потерять.

Если говорить о глобальных тенденциях на рынке инкассации, с учетом уже упомянутой мной инструкции 630-П появляются новые возможности упрощения процедуры. Благодаря использованию кейсов, окрашивающих деньги, инкассация может проводиться без вооруженного сопровождения без использования бронированного транспорта. В экипаже достаточно одного человека - он и водитель, и инкассатор, и охранник. Затраты при такой модели сокращаются примерно на треть, учитывая приобретение спецконтейнеров и дополнительного оборудования.

Единственный фактор, препятствующий развитию данного направления, заключается в том, что производителями спецкейсов на сегодняшний день являются исключительно зарубежные компании. Кейсы, а также их обслуживание, стоят дорого, отечественных альтернатив на сегодня нет. Рынок данных устройств в нашей стране пока никак себя не показывает. Будет хорошо, если наши производители обратят свое внимание в эту сторону, например, РОСНАНО. В целом должно быть законченное решение по устройствам приема денег, включая пешую логи-

официальным подписанием договора. За последние два года сильно увеличилось количество договоров с ИП - такого не было на моей памяти. Экономика становится прозрачной. Налоговый проект по онлайн-фискализации показывает свой выдающийся результат, и уверен, процесс будет продолжаться. Например, если ввести Федеральный закон о начислении заработной платы только в безналичной форме, а также всех видов пенсий и выплат, это даст большой толчок в обороте наличных и безналичных транзакций, который позволит серьезно сократить затраты и сделать экономику совсем прозрачной.

Мы живем во времена технологической и экономической революции. Не секрет, что ведутся активные работы в направлении роботизации. Если эту технологию применить к кассам пересчета, минимум в два раза сократятся расходы и колоссально возрастет эффективность. Робот может выполнять свои функции круглосуточно, роботу не нужны перерывы, он не устанет и не начнет делать ошибки.

Что касается классической инкассации, в ближайшем будущем она будет продолжать дорожать и становиться все более нерентабельной, следовательно, выиграют те, кто глобально уйдет в технологии.

ПОТРЕБНОСТЬ РЫНКА В САМОИНКАССАЦИИ



Интервью с Александром Деминым, РОСИНКАС начальником отдела по организации производственной деятельности Московского регионального управления инкассации РОСИНКАС [до 24 мая 2018 г.]

- Александр, поделитесь своим взглядом на рынок онлайн-инкассации. Как Вы оцениваете данный сервис?

Мы в целом позитивно относимся к АДМ. Это удобный сервис, который будет развиваться и расширять зону, занимаемую в ритейле. О выгодах

обходим. Крупным ритейлерам его возят КАМАЗами. Обычно размен доставляется вместе с инкассацией - тогда тариф низкий. Использование АДМ сокращает количество наших заездов, а значит, размен везем дополнительно, и это встает в дополнительные расходы для ритейлера.

О выгодах онлайн-инкассации можно будет говорить предметно, когда соотношение использования этой услуги с классикой будет хотя бы 50 на 50.

онлайн-инкассации можно будет говорить предметно, когда соотношение использования этой услуги с классикой будет хотя бы 50 на 50. Пока традиционная инкассация лидирует, и это вполне объяснимо. У нас пугаются всех новшеств - лет восемь назад аналогичная ситуация была с банкоматами и зарплатными проектами. Но кто сейчас может представить свою жизнь без них? Кто хочет идти за получкой в кассу и стоять в очереди? Никто. К АДМ со временем тоже присмотрятся и привыкнут, это неизбежно.

Пока данный сервис только начинает работать - если рассматривать общее количество заездов, то

Конечно, можно приобрести импортные машины для размена. Но они стоят очень дорого - порядка 50 тысяч евро за одно устройство.

Еще один немаловажный вопрос - кто приобретает АДМ, клиент или банк. Клиент редко имеет необходимую сумму свободных денег и предпочитает приобретать услугу, а не само железо. Банки покупают устройства, но сильно рискуют - нет гарантии, что привяжешь к себе клиента на долгие годы. Я лично присутствовал на нескольких переговорах об АДМ, и там всегда звучал вопрос о покупке. Клиент готов тестировать услугу и оплачивать ее, но избегает приобретения на свой баланс. Мне кажется,

У нас пугаются всех новшеств - лет восемь назад аналогичная ситуация была с банкоматами и зарплатными проектами. Но кто сейчас может представить свою жизнь без них?

доля в них АДМ очень невелика. Опять же, есть серьезные проблемы, которые эти устройства не решают.

- О каких конкретно проблемах идет речь?

В первую очередь, это касается размена. Да, клиент может загрузить АДМ, но размен ему все равно не-

для клиента этот вопрос стоит даже острее, чем дополнительные затраты на размен.

- Что дает использование АДМ инкассаторской компании?

В нашей работе с АДМ очень многое зависит от разработчика. Это и написание инструкций по об-



примерном количестве выручки в каждой машине, и потому несложно оценить, какие конкретно мощности требуются с его стороны. Оптимизировать процесс не составляет никакого труда.

- Звучит так, словно от сервиса одни плюсы для инкассаторов.

Так и есть. Отрицательно сказываться может только на тех, у кого нет своих касс пересчета, потому что везти деньги куда-то еще - это дополнительные затраты. Если инкассаторская компания располагает собственными кассами, никаких причин для отрицательного отношения нет.

- Александр, каковы, на Ваш взгляд, дальнейшие перспективы развития онлайн-инкассации в России?

С моей точки зрения, АДМ в будущем должен подешеветь. Конечно, можно опять вспомнить про банкоматы - они выпускаются давно и нисколько не упали в цене. Наоборот, вследствие постоянных доработок и расширения функций новые аппараты стоят дороже. Все красивое, удобное и облегчающее жизнь стоит приличных денег - это касается любого сервиса, не только АДМ. Но пока для многих эти устройства не по карману. Я думаю, что о широком распространении можно будет вести речь, только если снизится их себестоимость.

На сегодняшний день у многих банков есть собственные предложения и по АДМ, и по терминалам. Потребность у рынка в таких сервисах есть. Если в крупных городах прогрессирует использование безнала, и сегодняшняя ежедневная инкассация в сум-

служиванию, и быстрое реагирование на наши пожелания, и двусторонний диалог с предложениями по делу. Сами устройства должны быть максимально удобными, функциональными и простыми в использовании.

Как я уже сказал, при использовании АДМ количество наших выездов на точку сокращается. Давайте для примера возьмем средний ритейл, где в сумку ежедневной классической инкассации сдается примерно 500 тысяч рублей. Автоматическая депозитная машина оборудована мешком на 6-7 тысяч купюр, что в денежном эквиваленте составляет около 3,5 млн. Очевидно, что можно заезжать раз в неделю. Я знаю, что сейчас ведутся разработки устройств с еще большими мешками.

Все красивое, удобное и облегчающее жизнь стоит приличных денег – это касается любого сервиса, не только АДМ.

Но пока для многих эти устройства не по карману. Я думаю, что о широком распространении можно будет вести речь, только если снизится их себестоимость.

Еще хочу отметить время, которое мы тратим непосредственно на извлечение денег из устройства. Каким бы высококлассным специалистом ни был инкассатор, он редко проведет менее десяти минут, освобождая от наличных банкомат. Если речь о ресайклинговом аппарате, все значительно дольше. А в случае АДМ на это действие уходит максимум не более 1,5-2 минут.

Перевозчик разрабатывает удобный для себя график обслуживания устройств. У него есть информация о

ках по сумме значительно меньше, чем два-три года назад, то в регионах, к сожалению, ситуация ровно противоположная. Там АДМ могут существенно помочь бизнесу.

Здесь очень важно прислушиваться к мнению клиента, применять индивидуальный подход, сокращать его расходы и помогать в достижении наилучших финансовых результатов. Будем надеяться на востребованность сервиса и продолжение его распространения в целевом сегменте. ■

ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК ОНЛАЙН-ИНКАССАЦИИ



Генри Занзер, президент Янус Глобал, ИНК.
Henry Zanzler, President, Janus Global, Inc.

Развитие автоматических депозитных машин исторически началось в США. Первые АДМ, так называемые «смарт-сейфы», стали распространяться в 1993-1994 годах. В те времена они еще не были «умными», служили исключительно для целей безопасности и использовались преимущественно на бензоколонках и в круглосуточных аптеках. Именно эти учреждения в ночное время подвергались наибольшему количеству бандитских нападений. Не были редкими и случаи хищения средств самими сотрудниками.

Аппараты, призванные повысить безопасность средств клиента, представляли из себя простые сейфы, дополнительно оснащенные аппаратами, считающими деньги и проверяющими банкноты на подлинность. Никакого подключения смарт-сейфов к банкам в режиме онлайн в те годы не было -

и уже не мог иметь к ним доступ, инкассатор приехал, извлек кассету и увез.

Примерно через десять лет, в 2003-2004 году технология начала меняться. Клиенты стали переживать, что деньги, находясь в сейфе, фактически исчезали, не будучи в работе, а ждать зачисления на счет неделями уже никто не мог. Позволил клиентам самостоятельно нести вырученные деньги в банк после вскрытия сейфа инкассаторами тоже было нельзя из-за высокого риска нападения. Так что инкассаторские службы начали вести переговоры с банками по предоставлению provisional credit - виртуального кредита, который позволит клиенту видеть поступления денег каждый вечер после сдачи выручки в смарт-сейф, подключенный в режиме онлайн. Как только в сейф поступают наличные, инкассатор видит, какова их сумма, закрывает день, и потом

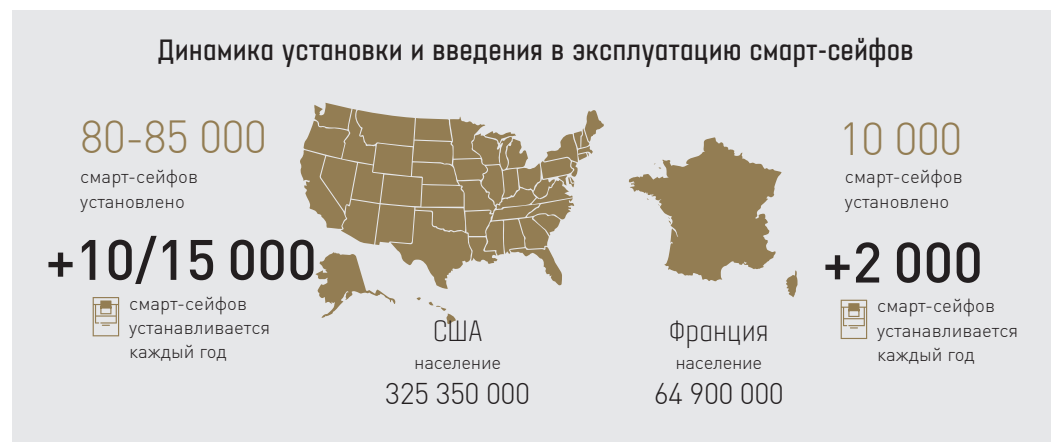
В 2003-2004 году технология начала меняться, клиенты стали переживать, что деньги, находясь в сейфе, фактически исчезали, не будучи в работе, а ждать зачисления на счет неделями уже никто не мог.

попросту не существовало технологии. Так что первые смарт-сейфы выполняли две основных функции: обеспечивали безопасность и контроль вырученных денег.

Ежедневный контроль кассы - вещь нужная, но сложно осуществимая. Это отнимает много времени, а время - деньги. На практике в те годы проверка средств из касс магазина и средств, поступивших в бухгалтерию, осуществлялась в лучшем случае раз в неделю, а то и раз в месяц. Если проверка показывала несоответствие сумм, было невозможно задним числом отследить, когда конкретно и по чьей вине произошла недостача. Смарт-сейф помог решению этой проблемы, поскольку ключ от него был только у инкассаторов. Кассир сдал деньги

вся сумма из сейфа пересчитывается банку, а банк автоматически зачисляет средства на счет клиента, даже если деньги физически еще находятся в сейфе, а не в кассовом узле. Для клиента, таким образом, помещение денег в смарт-сейф стало равносильным походу в банк. Разумеется, рынок этим заинтересовался, оценив выгоды по безопасности, минимизации времени и увеличения оборачиваемости денежных средств, и начались активные продажи смарт-сейфов в Америке.

Не заставило себя долго ждать и международное продвижение нового сервиса силами инкассаторских компаний - американской Brinks и шведской Loomis, широко представленных в Европе. Европейским клиентам сразу стали предлагать смарт-сей-



фы с технологией онлайн-зачисления, и в ряде стран, особенно во Франции, началось активное внедрение. Французские банки были очень заинтересованы в данной услуге и активно ее поддержали с самого начала. Развитие сервиса успешно идет и по сей день. По моей информации, сейчас во Франции установлено и введено в эксплуатацию около 10 тысяч смарт-сейфов, и каждый год идет установка порядка двух тысяч сейфов. Для сравнения, в США функционирует около 80-85 тысяч смарт-сейфов и 10-15 тысяч устанавливается ежегодно, но если вы сравните размеры Америки и Франции, поймете, что цифра впечатляющая.

привыкшего к обилию бумаг, подписей и печатей.

Итак, первой волной развития депозитных машин на глобальном рынке стали смарт-сейфы с функцией пересчета и детекции банкнот, второй - зачисление онлайн. Сейчас мы наблюдаем третью волну, имя которой - ресайклинговые аппараты. Ресайклинг в банках используется сравнительно давно, около десяти лет, тогда как ритейлеры начали активно осваивать данный сервис 3-4 года назад.

Что интересно, ресайклинг начался не в Америке, а в Европе, и опять-таки сильно востребован во Франции. Почему там? В этой стране очень развит

На сегодняшний день в среднем 35% платежей в стране осуществляется наличным путем, а летом, в туристический сезон, эта цифра возрастает до 50 и более процентов в зависимости от региона.

В других странах Европы сервис тоже потихоньку получает распространение, но не в таких масштабах. Долгое время он вообще не двигался из-за позиции банков - например, в Великобритании до сих не соглашаются предоставлять provisional credit. Аналогичная ситуация была и в России. Я как раз возглавлял российское представительство компании Brinks (НКО БРИНКС) и на личном примере столкнулся с тем, какое сложное законодательство в РФ даже в отношении классической инкассации. По моему опыту, российское законодательство является одним из самых тяжелых в мире вследствие огромного количества документов, процедур контроля, бюрократических согласований и, видимо, исторически сформированного менталитета,

коммерческий рынок, особенно много местных магазинов различного формата - по некоторым оценкам, их во Франции от двухсот тысяч до четверти миллиона. Французы любят свой хлеб, свой шоколад, свою продукцию - и любят расплачиваться наличными, как и туристы, приезжающие во Францию в огромном количестве. Особенно кэш популярен у туристов из России, Китая и ближневосточных стран. До введения евро большое количество банкнот поступало и от соседей-европейцев, поэтому Франция привыкла работать с наличными. На сегодняшний день в среднем 35% платежей в стране осуществляется наличным путем, а летом, в туристический сезон, эта цифра возрастает до 50 и более процентов в зависимости от региона. Поэ-

тому ресайклеры сразу получили широкое применение.

Есть и еще одна причина, повлиявшая на успешное распространение сервиса. Дело в том, что ресайклинговые аппараты приобретаются клиентами напрямую у производителей, минуя инкассаторов, тогда как смарт-сейфы продаются именно инкассаторскими компаниями, как дополнительная услуга безопасности в плюс к пересчету денег.

Инкассаторы не только не стали продавать ресайклеры, но и много лет скрывали этот сервис от клиентов, потому что прибыль инкассации идет непосредственно от пересчета денег. С ресайклером меньше запрос от клиента на броневик, чтобы забирать и пересчитывать деньги, меньше нужен размен, и, следовательно, меньше денег поступает в кассовый узел, так что инкассаторы теряют прибыль и боятся крушения своей бизнес-модели. Сейчас они вынуждены предлагать клиентам ресайклеры, просто потому что нет выбора - техно-

закончить службу и идти домой. Не нужно ждать главного кассира, не надо готовить свой обменный фонд, выполнять передачу в кассовый узел, производить обратный пересчет и прочие трудоемкие операции, необходимые прежде.

Одним из важных факторов для ритейлера является место, свободное пространство в магазине. По опыту, клиент охотнее выделит лишний свободный квадратный метр на продукцию, нежели на административные расходы, но выгоды от использования ресайклера делают из этого правила исключение. Помимо сокращения временных затрат, аппарат увеличивает безопасность денежных средств. В Европе большинство кассиров находятся на аутсорсе, их привлекают временно, под запрос, например, когда увеличивается наплыв туристов. Законодательство позволяет привлекать к работе в том числе и студентов. Несложно догадаться, что у такого персонала невысокая квалификация, низкие зарплаты и аналогичная степень ответственности.

По опыту, клиент охотнее выделит лишний свободный квадратный метр на продукцию, нежели на административные расходы, но выгоды от использования ресайклера делают из этого правила исключение.

логию уже не остановить, и если отказывать в ней рынку, можно потерять еще больше. Так что продают, но в минимальном количестве. Если смарт-сейфы в мире продаются практически только через инкассаторов, то с ресайклерами ситуация ровно противоположная - 2% реализуется клиентам силами инкассаторских компаний, и 98% приобретает непосредственно у производителей.

В России сложилась принципиально иная ситуация. Производители, например, Profindustry, продают смарт-сейфы (так называемые АДМ) напрямую клиентам, но клиенты представляют собой крупные сети с большим количеством магазинов и потому могут диктовать инкассаторам свою политику. На глобальном рынке положение другое. Но и там развитие онлайн-технологии движется вперед, сервис становится лучше и доступнее с ценовой точки зрения. Ритейлеры видят преимущества и выгоды, их бизнес-процессы упрощаются, уменьшаются временные и операционные затраты. При использовании ресайклеров в начале рабочего дня достаточно нажать кнопку, чтобы сразу выдавался фонд в банкнотах и монетах. В конце дня можно, аналогичным образом нажав кнопку, за минуту

Поэтому чем больше автоматизация, тем легче осуществлять контроль за их деятельностью и минимизировать человеческий фактор. Люди всегда могут сделать ошибку или договориться между собой, а с машиной договориться невозможно, и ошибается она гораздо реже.

Третья волна, «волна ресайклеров», успешно покрывает глобальный рынок, и я думаю, что это движение продолжится в силу прямого взаимодействия производителя и клиента. Тем не менее, стоит ждать и четвертую волну - подключение ресайклинговых аппаратов к банкам. На мой взгляд, в этом направлении двигаться быстрее других стран сможет именно Россия в силу того, что здесь банки играют другую роль, нежели в Европе или США. В РФ практически нет аутсорса кассовых узлов, пересчет, в основном, держат у себя банки, и многие из них имеют собственные службы инкассации. Следовательно, банки контролируют практически все процессы, связанные с оборотом денег, могут предлагать комплекс услуг и держать клиента полностью. Именно поэтому банки России активно поддержали развитие и внедрение смарт-сейфов и в будущем аналогичным образом поведут себя с

ресайклерами. Это оказывает важное влияние на технологию в целом. В частности, именно в России АДМ позволяет зачислять деньги на счет клиента моментально, тогда как в США средства, помещенные в смарт-сейф, зачисляются только на следующий день.

Если представить, что ресайклер стал аппаратом банка, то поступление и выдача денег в таком случае являются транзакционной операцией на

значительно выше.

Стоит отдельно упомянуть мини-ресайклеры, используемые во фронте. Все мы сталкиваемся с киосками самообслуживания. Они популярны в кинотеатрах, банках, некоторых магазинах, ресторанах быстрого питания. В них можно платить как наличными, так и банковской картой. Такие устройства максимально просты в использовании, ориентированы на клиентов без какой-либо специальной

Для магазинов со средними и небольшими объемами выручки будет всегда **востребована компактная подстольная конструкция, не занимающая большого места в торговой точке.**

банковском счете, а сам сейф устройства - виртуальным банкоматом, который полностью контролируется банком. Чтобы это работало, во-первых, аппаратура должна быть очень надежной, а во-вторых, требуются сильные корректировки нынешнего законодательства. Например, сейчас в России считать и трогать деньги может НКО или финансовая инстанция, но никак не ритейлер. Поэтому аппарат, подключенный к банку, он фактически не имеет права покупать. Конечно, существуют схемы с арендой, позволяющие обходить это условие, но факт остается фактом - законодательство нуждается в модификации, чтобы обеспечить развитие новой технологии и, как следствие, экономики в целом. Тем не менее, я уверен, что российские банки будут очень сильно продвигать ресайклеры, а российские ритейлеры довольно быстро оценят выгоды от этого сервиса, как сейчас они оценивают выгоды от использования АДМ.

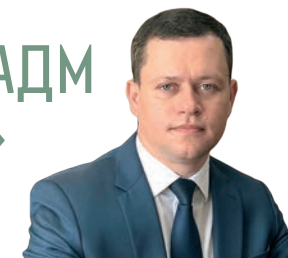
На мой взгляд, обе эти технологии займут свою нишу как в России, так и в мире, и опасаться, что по мере развития ресайклинговых машин уйдут из эксплуатации АДМ, не стоит. Магазины со средними и небольшими объемами выручки никогда не смогут окупить ресайклер, поэтому для них такой аппарат - выброшенные деньги, им вполне подойдут депозитные машины с услугами инкассации. Именно для таких форматов будет всегда востребована компактная подстольная конструкция, не занимающая большого места в торговой точке. Габаритные модели, особенно используемые в крупных торговых сетях, в будущем заменятся ресайклерами - про глобальный рынок это можно сказать с определенной точностью. Цена габаритной АДМ в Европе приближается к цене ресайклера, тогда как функционал и выгода последнего для клиента

подготовки, не требуют обучения. Эта технология едва ли приносит какую-либо финансовую выгоду компании, потому что не особенно экономит время (билеты в кино быстрее купить через мобильное приложение) и не сокращает рабочие места (киоски существуют параллельно с обычными кассами, и скорость обслуживания клиента фактически не отличается). Такая технология ориентирована преимущественно на имидж компании, на молодое поколение клиентов, это способ показать модернизированные решения, ход в ногу со временем. Поэтому курс на развитие этих ресайклеров продолжится, но деньги, поступающие в них, надо объединять с другой выручкой. Поэтому становится еще более важным подключение фронта и бэк-офиса - например, комбинация такого фронт-ресайклера с АДМ, расположенной вне поля зрения посетителей.

Наличные в обозримом будущем никуда не исчезнут ни с глобального рынка, ни с российского, и, на мой взгляд, оборот их существенно не снизится. Поэтому потребность в технологии обработки банкнот будет всегда. Динамика развития сервисов в разных странах будет отличаться из-за роли банков и индивидуальной специфики в виде законодательства, уровня зарплат, структуры бизнес-процессов, но процесс в любом случае будет идти. Тяжело установить технологию с самого начала, создать ее с нуля, но если внедрение пошло, его уже не остановить. Паровоз, как известно, медленно набирает скорость, но как только набрал, затормозить и экстренно остановить его можно только взрывом рельсов. Впрочем, это уже партизанская война, а ее на рынке онлайн-инкассации никто вести не будет.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ИНКАССАЦИИ С ПОМОЩЬЮ АДМ ОПЫТ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ «МАГНИТ»

Алексей Тонянский, заместитель финансового директора розничной сети «Магнит»



Сервис АДМ в нашей компании помогает решить самую главную задачу - обеспечить хранение наличных средств, а также оптимизировать процесс инкассации и существенно уменьшить расходы на данную услугу. Снижается частота заездов инкассаторов, и сами заезды осуществляются в удобное время. Отдельно хотим отметить и актуальный вопрос безопасности - как только купюры попали в устройство, они становятся ответственностью банка, а не ритейлера.

Мы приобрели АДМ в собственность компании, а не взяли в аренду у банка, потому что такая

финансовая модель для нас оказалась самой эффективной. Большой объем закупки позволил получить выгодную цену. По нашим подсчетам за два, максимум три года затраты «Магнита» на машины окупятся. До конца 2018 года мы планируем оснастить подключенными и запущенными в работу АДМ более 10000 точек, что является для российского ритейла уникальным кейсом. Прежде, до нашего совместного проекта по разработке и внедрению автоматических депозитных машин с Profindustry и Газпромбанком, ничего подобного не было. Совместными усилиями по тестированию, оптимизации и модификации решения мы формируем стандарт отрасли.



ИНТЕРВЬЮ С ЕВГЕНИЕМ ВЕБЕРОМ

Евгений Вебер, руководитель проекта АДМ розничной сети «Магнит»

- Евгений, Вашей компанией сейчас реализуется масштабный проект по внедрению автоматических депозитных машин. Расскажите пожалуйста, с чего все началось?

Розничная сеть «Магнит» имеет более чем 20-летнюю историю. Наши магазины, в том числе открываются в удаленных и труднодоступных местах, чтобы покупатели могли приобретать качественные товары по привлекательным ценам. Услуга классической инкассации в таких населенных пунктах всегда стоит дорого, поэтому нам было очень важно минимизировать расходы.

Так мы начали искать технологические решения по оптимизации управления наличными денежными средствами и сокращению времени их оборачиваемости - и пришли к необходимости АДМ.

- Когда началась работа над пилотным проектом?

С 2015 года мы стали взаимодействовать с произ-

водителями и анализировать, что они предлагают, думать, как адаптировать имеющиеся решения под наши потребности. Был организован поэтапный процесс реализации проекта, подготовлено техническое задание, проведено тестирование оборудования разных компаний. В итоге совместно с Profindustry мы остановили выбор на Monirop АДМ 6.

- Что сыграло самую важную роль при выборе оборудования?

Безусловно, это стоимость решения, его окупаемость, а также соответствие нашим техническим требованиям и мерам безопасности. После изучения рынка мы понимали, что хотим видеть. Проанализировав разные виды оборудования, мы пришли к устройству без управляющего компьютера, оснащенного PIN-Pad. Это безопасный и очень удобный вариант.

Также нас интересовала высокая скорость по-



листного приема наличных. Имеющиеся купюроприемники не устраивали – они медленно работали, происходило замятие банкнот, которое сложно устранить силами сотрудников. Компания Profindustry предусмотрела это важное для нас требование. Машина вышла недорогой, обладающей высокой скоростью приема денег и очень удобной в использовании. Отдельно хочу отметить габариты устройства, благодаря которым оно занимает минимум площади. Моnіgоn легко помещается под стол. Это актуально в случае отсутствия свободного пространства для установки.

- Евгений, каковы основные плюсы от использования АДМ сотрудниками? Что дает о себе знать уже на этапе тестирования?

В первую очередь, это возможность самообслуживания – устранение уже упомянутых мной заматий, а также замена чековой ленты сотрудником мага-

АДМ, потому что машина значительно упрощала процесс инкассации выручки.

В эксплуатации устройство максимально простое, надежное, не требует специальной подготовки и технических навыков. В нем учтены все детали, включая направление руки при внесении купюр.

В магазины поступают рваные и ветхие купюры, со скотчем, и даже постиранные. В купюроприемниках возможны замятия таких банкнот, и это парализует работу. В случае Моnіgоn подобного не происходит – купюру можно легко извлечь и продолжать работу.

Для сотрудников мы разработали пошаговую инструкцию, проводим плановое обучение персонала.

- Какие еще важные задачи решает АДМ?

АДМ позволяет сотрудникам магазина не отвлекаться от выполнения своих прямых обязанностей.

Сложно ли быть первыми? Сложно. Но интересно. Нам всем очень повезло, команда, работающая над проектом, состоит исключительно из инициативных людей.

зина. Не требуется вызывать сервисную службу, что позволяет существенно экономить время.

Был характерный случай. Помню, мы пилотировались на первом магазине. Все прошло успешно, тестирование было завершено, и магазин закрылся на ремонт. АДМ мы забрали – тестовое оборудование положено возвращать банку. В итоге, когда объект открылся, директор звонила и просила вернуть

Не нужно готовить препроводительные ведомости, ждать инкассацию и т.д. Налицо существенная экономия времени. Сократился кассовый остаток. Благодаря АДМ выручка от инкассации зачисляется в режиме онлайн.

Важный момент – безопасность, ведь как только деньги попали в АДМ, они перешли в зону ответственности банка.

- Сколько устройств уже установлено в магазины сети «Магнит»?

Мы начали с тестирования, потом приняли решение о запуске в одном из филиалов и установили в нем примерно 200 машин. Дальше мы стали тиражировать АДМ в другие регионы. Сейчас процесс оснащения торговых объектов АДМ продолжается.

Говоря о сроках окончания реализации проекта, нужно отметить, что они зависят не только от нас или от скорости производства устройств компанией Profindustry, но и от банка-интегратора. Мы

деятельности по проекту АДМ. Быть первым – не просто, но это очень захватывает, особенно когда понимаешь важность того, чем занимаешься. Мы делаем то, чего раньше не было. Я уверен, что мы будем примером для подражания, зададим новый стандарт отрасли.

- Евгений, что, на Ваш взгляд, ждет сервис АДМ в ближайшем будущем?

Я уверен, что рынок будет довольно скоро «захвачен» АДМ. Сегодня никто не хочет платить лишнего, хочет получить деньги здесь и сейчас, чтобы

В наших узких кругах мы говорим, что процесс «АДМизации» начат. За АДМ – наше будущее, я в этом абсолютно убежден.

находимся в постоянном диалоге с Газпромбанком. Нами осуществляется колоссальная коллективная работа. Процесс оптимизации идет непрерывно, все стороны заинтересованы в том, чтобы завершить процесс как можно быстрее.

- Ваш проект – беспрецедентный в своем роде на российском рынке. Каково это – быть пионерами отрасли?

Сложно ли быть первыми? Сложно. Но интересно. Нам всем очень повезло, команда, работающая над проектом, состоит исключительно из инициативных людей. Есть такая фраза, которая стала нашим девизом: «Мы первые, потому что мы лучшие». Эта мысль, которую я взял на вооружение во времена своей работы в банке, очень помогает в нынешней

сразу же пустить их в работу. Плюс ко всему, этот сервис – отличное решение для всех сторон, участвующих в процессе. Речь и о ритейлерах, и о банках, и о производителях, и об инкассаторах.

В наших узких кругах мы говорим, что процесс «АДМизации» (оптимизации процесса инкассации) начат. За АДМ – наше будущее, я в этом абсолютно убежден.

Что нужно для приближения этого будущего? В первую очередь, верить в то, что делаешь – и тогда все получится. Выполнять свою работу с удовольствием.

КОММЕНТАРИЙ ПАРТНЕРА

Наталья Куликова, директор департамента автоматизации кассовых операций, Profindustry



Наша работа с компанией «Магнит» — пример, когда рынок приходит к производителю с четким пониманием своих потребностей, и следствием этого является разработка принципиально нового оборудования, максимально учитывающего пожелания клиента. В режиме постоянного диалога и тщательной слаженной работы мы модифицировали имевшееся у нас устройство, чтобы выполнить главную задачу компании – максимальное сокращение издержек.

Именно по техническим требованиям «Магнита» и была создана АДМ Моnіgоn 6 – стабильная, простая, надежная и удобная в эксплуатации машина.

Проект по установке АДМ в магазинах розничной сети «Магнит» является самым масштабным и самым амбициозным на российском рынке. Нам очень повезло с командой, друг с другом. За время совместной работы мы стали практически одним коллективом – постоянно созваниваемся, находимся в режиме диалога с курсом на постоянное улучшение.

Успех наших АДМ – заслуга профессиональной дружной команды, которая верила в проект с самого начала.

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АДМ В ТОРГОВОЙ СЕТИ АШАН

Елена Тишакова, финансовый контролер
АШАН Ритейл Россия



АШАН Ритейл Россия – крупная торговая сеть, работающая на российском рынке с 2002 года. На сегодняшний день АШАН Ритейл Россия – это 312 магазинов четырех форматов: гипермаркеты, суперсторы, супермаркеты и магазины формата «у дома». С самого начала у нас были четко прописаны процессы, связанные с инкассацией, – строгие правила сдачи выручки. У каждого нашего кассира есть свой одноразовый secure-пакет, в который складываются средства, его обязательно показывают на видеокамеру так, чтобы был виден номер, и производится полная запись процесса. Затем все пакеты с выручкой помещаются в инкассаторскую сумку, и ее номер также фиксируется видеокамерой. В последние годы мы столкнулись с тем, что определенные этапы процесса инкассации устарели и нуждаются в оптимизации. Это произошло, в первую очередь, из-за того, что два года назад банки и перевозчики пересмотрели свою экономику, поняли, что инкассация для них убыточна, и пошла волна по повышению тарифов. Вторым фактором, подтолкнувшим рынок к поиску новых решений, стала нехватка мелочи на рынке.

Мы начали изучать рынок, смотреть, какие есть производители, что они предлагают, а также максимально наладили обмен опытом с другими ритейлерами. В итоге мы выбрали для себя банки, у которых отлажена услуга онлайн-зачисления денежных средств.

На сегодняшний день мы проводим пилоты на базе трех разных машин от разных производителей, ко-

дрых метров, соответственно, в каждом конкретном случае нужно разное количество машин.

Основная цель, которой мы планируем достичь, используя АДМ, заключается в оптимизации рабочего процесса. Очень привлекательным выглядит то, что заезд инкассаторов может происходить в любое время, а не только ночью, когда магазин закрыт. Если говорить об онлайн-зачислении, в нем для нас есть большая выгода, несмотря на то что с 2011 года в сети АШАН принимаются карты, и сейчас у нас практически 50% оборота – безналичные платежи. Есть отдельные точки, где оборот безнала доходит даже до 90%, – это магазины в студенческих районах Москвы, молодое поколение предпочитает гаджеты и оплату через мобильный телефон. Но кэш всегда остается, и работа с ним требует оптимизации.

Мы в компании самостоятельно инициировали процесс по тестированию и внедрению АДМ. Все началось с того, что я общалась с коллегами из Европы, сама ездила и смотрела, как все работает, по крупным собирая информацию. За рубежом уже давно и успешно используются ресайклеры, не только АДМ. На российском рынке к данным устройствам подходят крайне осторожно, потому что у ритейлеров на сегодняшний день запросы слишком индивидуальные. Только крупные банки и производители готовы начать диалог и пилотироваться. Это длительный и трудоемкий процесс: требуется долгая настройка, очень важна поддержка в режиме 24/7 со стороны

На сегодняшний день мы проводим пилоты на базе трех разных машин от разных производителей, которые мы тестируем с разными банками.

торые мы тестируем с разными банками. Такая модель пилотирования устройств обусловлена тем, что сеть АШАН являет собой мультиформатный бизнес. Площадь магазинов варьируется от 150 до 20 000 ква-

дратов и производителя. Мы пилотируем в Москве, здесь сосредоточены все сервисные службы и контакты, поэтому процесс достаточно быстро налаживается. Следующий этап – проведение пилота в реги-



оне. Полагаю, что с поддержкой и согласованностью работы там будет в определенной мере сложнее.

Пока мы для себя выбрали модель, при которой оборудование покупает банк и закладывает период его окупаемости в тариф. Брать на себя расходы и риски по приобретению машин мы не готовы. Для нас важна одна точка входа с банком, единое окно по всем вопросам. Также нас интересуют машины для размена. Мы собираемся протестировать их в регионе, где самая тяжелая ситуация. Нужно понять, насколько это будет востребовано. Клиент должен привыкнуть сдавать мелочь в аппарат, освоиться с его работой, так что несколько месяцев в любом случае уйдет на адаптацию.

Уже на стадии пилота можно констатировать явные плюсы от использования АДМ. Сокращается количе-

личество заездов инкассации и расходов на нее. Происходит оптимизация работы кассира – в некоторых магазинах мы полностью ушли от пересчета. Отпала подготовка препроводительных ведомостей. Сам процесс инкассации стал простым, удобным и по-

нятым – это главное преимущество, облегчившее жизнь сотрудникам на местах. Кассиры без преувеличения счастливы, и даже технические сбои, заматия и прочие заминки не портят их мнение о пользе сервиса. Эффективность сервиса заключается не только в упрощении процесса, связанного непосредственно с инкассацией, но и в оптимизации сопутствующих процессов. Например, нам больше не нужно тратить деньги на закупку одноразовых сейф-пакетов. Возможно, в перспективе мы откажемся от видеозаписи. Плюс ко всему, уже на стадии пилота по некоторым магазинам у нас снизился PNL.

Что касается онлайн-зачисления, оно может иметь преимущество только в том случае, если у ритейлера весь платежный процесс осуществляется в том же

Нам больше не нужно тратить деньги на закупку одноразовых сейф-пакетов. Возможно, в перспективе мы откажемся от видеозаписи.

ство заездов инкассации и расходов на нее. Происходит оптимизация работы кассира – в некоторых магазинах мы полностью ушли от пересчета. Отпала подготовка препроводительных ведомостей. Сам процесс инкассации стал простым, удобным и по-

банке. Это не всегда осуществимо. Например, у сети АШАН несколько платежных банков, и те банки, с которыми мы работаем по кэш-менеджменту, не предлагают услугу АДМ.



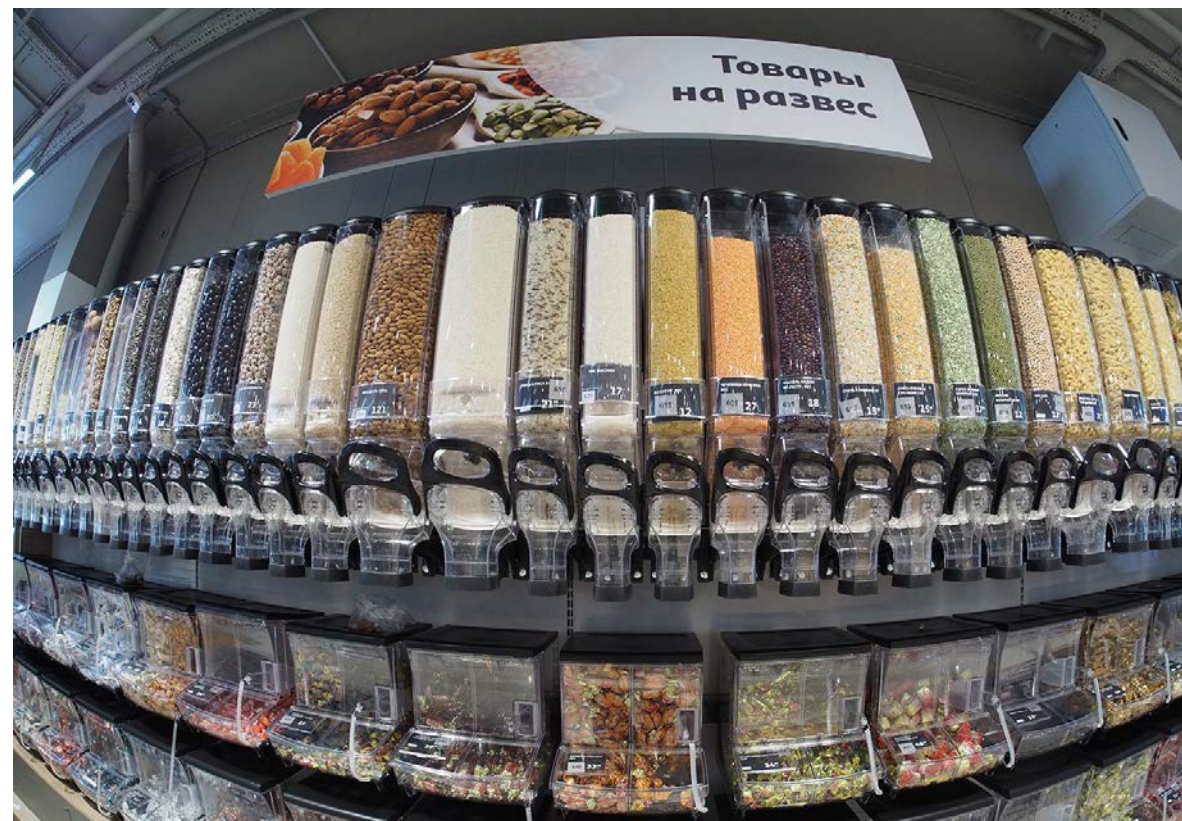
Если говорить о сроках проведения пилота, то здесь все зависит от согласованности проекта, включая финансовую модель и тарифы на стадии запуска и дальнейшего тиражирования, а также большой вовлеченности всех участников процесса – от технических служб до дирекции. В принципе, чтобы комфортно оценить все плюсы и минусы сервиса, достаточно трех месяцев. Опять же, важен вопрос с разменом – не все банки могут предоставить его в нужном нам объеме. Если эти согласования вести параллельно с пилотированием устройств, то в три месяца вполне реально уложиться. Тем не менее, у нас есть пилот, который длится уже год именно вследствие долгих процедур согласования с каждой стороны.

Через какое время АДМ станет массовой на рынке и станет ли? На сегодняшний день ответ дать сложно. Фактически у нас пока не налажен обмен опытом и информацией – не все ритейлеры готовы как делиться, так и советоваться с теми, кто уже прошел тестирование сервиса. Некоторые российские ритейлеры могут вообще не знать о существовании онлайн-инкассации.

Сейчас в нашей стране идет тренд на оптимизацию процессов и сервисов так, чтобы было удобно клиенту, то есть во фронте. А бэк – та часть, которую клиент не видит и видеть не должен, это потребность компании. Поэтому не все компании задумываются

о модификациях в бэке, работая с тем, что привычно – с классической инкассацией. Соответственно, идею АДМ еще надо продать бизнесу. Это изменение отлаженного процесса, требующее новых инструкций и обучения. Опять же, очень многое зависит от финансовой модели, стоимости устройств, предлагаемых производителями, диверсификации тарифов, предлагаемых банками. Полагаю, со временем рынок придет к пониманию необходимости использования АДМ, но нужно больше информации, опыта. К сожалению, на сегодняшний день далеко не все казначеи в курсе, что происходит на рынке в этом направлении. На мой взгляд, казначейство – структура, которая должна постоянно улучшаться, использовать инновации и искать возможности для их внедрения. Именно наша задача – породить спрос, тогда появится и выгодное предложение. Именно те, кто пилотируются, анализируют систему, смотрят и изучают ее, задают тон производителям, держат рынок в тонусе.

Я считаю, что идея инкассации с помощью АДМ хорошая, и за ней есть будущее. Коллегам по рынку советую попробовать сервис, чтобы оценить самостоятельно. Конечно, всегда есть нюансы в деталях, но в целом конкретно в нашем случае АДМ оказались очень выгодны уже на этапе пилотов.



ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АДМ ПАО «ГАЗПРОМНЕФТЬ»

Александр Страничкин, начальник регионального управления «Восток», Единый расчетный центр, ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ БИЗНЕС-СЕРВИС»



Рынок онлайн-инкассации в России, да и в мире, достаточно молодой. Тем не менее, многие крупные ритейлеры попробовали реализовать проекты онлайн-инкассации еще 3-4 года назад. Несмотря на то, что объем безналичных расчетов растет с каждым годом, доля наличности на рынке по-прежнему остается достаточно большой. Наша компания пришла к пониманию необходимости использования устройств для автоматизации инкассации в 2013 году. Основными предпосылками к применению новых технологий были обеспечение безопасности персонала, сохранности денежных средств и оптимизация управления оборотным капиталом.

В проект инкассации с применением АДМ мы вошли совместно с Газпромбанком и двумя производителями оборудования. Разработка устройств осуществлялась под наши бизнес-потребности с привлечением внутренних экспертов. АДМ были интегрированы с системой управления АЗС и управлялись с рабочего места оператора. Такой подход был удобен с точки зрения учета всех тонкостей и ограничений нашего бизнеса. Но разработка и тестирование занимали достаточно много времени. Первые пилотные устройства мы установили на двух АЗС в Санкт-Петербурге в июле 2014 года. После проведения пилотных испытаний была закуплена первая партия. К концу 2016 года АДМ были установлены уже на 40 АЗС в различных регионах России.

При рассмотрении расширения проекта инкассации с использованием АДМ мы пришли к выводу, что устройства, разработанные под наши требования и интегрированные с нашими ИТ системами, не обладают необходимой нам гибкостью к изменениям, и у них гораздо меньше возможностей для модернизации. Проведение любых доработок требует дополнительных финансовых и временных затрат, тогда как стоимость кастомизированных устройств выше среднерыночной.

К началу 2017 года рынок АДМ в России значительно вырос по сравнению с состоянием на старте нашего проекта. Основываясь на обретенном опыте эксплуатации АДМ, для расширения периметра проекта мы решили выбрать решение из уже представленных на рынке. Сейчас оно успешно тиражируется на всю сеть АЗС. На момент написания данной статьи АДМ установлены уже более чем 250 АЗС «Газпромнефть» в России.

При расчете эффективности инкассации с применением АДМ многие ритейлеры сравнивают затраты с классической инкассацией. На наш взгляд, это не совсем корректно.

Процесс инкассации с применением АДМ ближе к эквайрингу, чем к классической инкассации, и даже опережает его в скорости зачисления. При эквайринге выручка чаще всего зачисляется на следующий рабочий день, тогда как при классической ин-



кассации от момента сдачи выручки до зачисления на счет проходит не менее двух рабочих дней. При использовании АДМ происходит онлайн-зачисление выручки на расчетный счёт. Это ключевое преимущество АДМ.

Другим важным преимуществом для торговых точек является то, что после внесения наличных денег в АДМ ответственность за них переносится на банк. Банк осуществляет мониторинг наполняемости устройств и сам решает, когда направить инкассатора на объект.

Также из неочевидных, на первый взгляд, выгод можно отметить то, что при внесении выручки в

Опираясь на опыт нашей компании, я бы порекомендовал всем ритейлерам и другим организациям, работающим с большими объемами наличных денежных средств, попробовать АДМ самостоятельно. Сейчас многие банки готовы предоставлять устройство для проведения тестов или пилотных проектов бесплатно, а также на рынке много различных схем по установке АДМ. Это может быть прямая покупка у производителя, лизинг, прямая аренда или включение платы за пользование устройством в тариф на инкассацию. Каждый владелец бизнеса может найти удобную для себя схему работы.

Заглядывая в будущее онлайн-инкассации, хотелось бы, чтобы наше законодательство адаптировалось к

При внесении выручки в АДМ **риск ошибки** в заполнении препроводительных документов по инкассации **стремится к нулю**.

АДМ риск ошибки в заполнении препроводительных документов по инкассации стремится к нулю. Достаточно часто операторы ошибаются при пересчете и подготовке выручки к сдаче в инкассацию. Из-за несоответствия сумм объявленной и фактически сданной выручки возникает необходимость повторного пересчета. А банки, в основном, взимают комиссию от всей проинкассированной выручки, а не от суммы излишка или недостачи.

новым технологиям также быстро, как банки и бизнес. Следующим этапом развития данного направления, на наш взгляд, станет применение электронных кассиров, которые будут не только принимать деньги, но и выдавать сдачу клиентам и поддерживать разменный фонд.

Динамика установки АДМ на АЗС «Газпромнефть» в России



«РЫНОК ДОЛГО НЕ МОГ ПРЕДЛОЖИТЬ ТО, ЧТО СООТВЕТСТВОВАЛО НАШИМ ПОТРЕБНОСТЯМ»

Интервью с Денисом Коровиным, руководителем отдела IT, ООО «Зельгрос»



- Денис, расскажите несколько слов о компании, в которой работаете.

Мы являемся второй по величине международной сетью торговых центров формата Кэш & Кэрри в Европе, и сейчас все активнее развиваемся на российском рынке. Благодаря современным технологиям и высочайшим стандартам качества в Европе на сегодняшний день успешно работает 90 торговых центров SELGROS.

Офис в России мы открыли в августе 2006 года, а 18-го декабря 2008 года начал функционировать первый торговый центр SELGROS в г. Котельники, Московская область. Сейчас число российских центров уже возросло до девяти. В ближайшие годы мы планируем строительство новых центров как в Москве, так и в регионах России. Вследствие этого мы постоянно ищем новые возможности для оптимизации и улуч-

конкретному случаю, Аналогичная схема работы применяется и с ветхими или поврежденными купюрами. Тем не менее, рынок долго не мог предложить то, что соответствовало нашим потребностям.

- О каких именно потребностях идет речь?

Дело в том, что у наших гипермаркетов достаточно специфические требования. Если у точки большой оборот наличных, что характерно для регионов, процесс нуждается в автоматизации для снижения рисков и уменьшения нагрузки на персонал. Если большинство платежей производится безналичным образом, автоматизация все равно необходима, чтобы оптимизировать рабочий процесс. Плюс ко всему, для нас принципиально выдавать и получать не только банкноты, но и монеты. Если по части банкнот решений на рынке предостаточно, то с монетами дело обстоит иначе. Также есть мнение, что

Пилотировались мы в полуавтоматическом режиме — без интеграции с нашей учетной системой. Но даже на этом этапе получили неоспоримые выгоды.

шения качества нашей работы, и, что вполне логично, обратили свое внимание на сервисы онлайн-инкассации.

- Как Вы оцениваете саму идею инкассации с помощью АДМ и имеющиеся на рынке предложения?

Сервис нужный, хороший и очень полезный, имеет ряд неоспоримых плюсов. Среди них - повышение безопасности, сокращение риска манипуляций, повышение устойчивости. Следует отметить и неплохое распознавание фальшивых купюр. Автоматическая депозитная машина не должна принимать сомнительные банкноты. При попадании такой купюры в устройство, она помечается, как подозрительная, и мы ее сдаем в банк, где осуществляется дальнейший анализ и разборательство по каждому

монеты на российском рынке обладают разным качеством, и это тоже накладывает определенные требования на систему.

Нам предлагали решения с комплектами размена на подобие автоматов с шоколадками, где человек подходит, нажимает нужную кнопку и получает пакет монет. Такое нам не подошло, потому что главным оставался вопрос, кто именно готовит пакет размена. Если это мы, то с нас не снимается пересчет, а значит, не облегчается жизнь задействованных сотрудников. Если размен готовит банк, то непонятно, сколько будет пакетов, и что делать, если вдруг их не хватает. Опять же, нам нужно фиксировать количество полученного размена. Другими словами, вариант аппарата с выдачей размена не оказался компромиссным, и мы от него отказались.



Предпочтительнее для нас оказались АДМ, которые предполагают фиксирование всех транзакций в комплексе, неважно, монеты это или купюры. Это сняло нагрузку с персонала и существенно упростило жизнь кассирам. Теперь кассир получает уже готовый ящик, его надо просто взять и принести на кассу. В конце рабочего дня он точно так же приходит с выручкой, вносит ее в ту же самую машину, нажимает кнопку, машина самостоятельно производит подсчет, и данные попадают в систему. Удобно и эффективно.

- Как проходил пилот? Как быстро удалось получить результаты, повлиявшие на желание пользоваться АДМ и в дальнейшем?

Должен отметить, что нам очень повезло с производителем. Специалисты компании Profindustry (ООО «ПРОФИНДУСТРИЯ-ЦЕНТР») грамотно подходят к делу, находятся в режиме конструктивного диалога с заказчиком, положительно реагируют на критику - воспринимают ее, как возможность развиваться и улучшать свою продукцию. Опять же, компания, основываясь на опыте достаточно крупного ритейла, имеет высокий уровень экспертизы в этой области. Мы прошли вместе долгий путь, много работали, слушали и слышали друг друга. Так как мы все хотели получить хороший проект, была синергия.

Пилотировались мы в полуавтоматическом режиме - без интеграции с нашей учетной системой. Но даже на этом этапе получили неоспоримые выгоды. В дальнейших планах полная интеграция как с банком, так и с учетной системой компании, исключение ручного ввода. Эти процессы уже ведутся. АДМ мы купили сами - пришли к выводу, что для нас это выгоднее, нежели арендовать у банка.

- Каков примерный срок окупаемости решения?

Согласно нашим расчетам, это порядка 15ти месяцев - может варьироваться в зависимости от конкретно кейса.



Здесь важно тщательно прорисовывать процесс и просчитывать риски - только так будут ясны и прозрачны выгоды от реализации проекта. Нет смысла ждать, что внедрение АДМ сразу решит абсолютно все проблемы.

- Денис, какие, на Ваш взгляд, у АДМ перспективы с точки зрения распространения на рынке?

С моей точки зрения, инкассация с помощью АДМ - стопроцентная синергия и сокращение издержек со всех задействованных сторон. Конечно, сервис будет приобретать все большую востребованность у ритейлеров. Прогресс есть, жизнь не стоит на месте, это естественный и логичный путь развития, эволюция, если угодно. Конечно, кто-то будет оставаться в стороне, присматриваться, относиться скептически. Но надо понимать, что если выберешь плыть против течения, рискуешь быть им смытым и разбиться о скалы.

Конечно, на сегодняшний день существуют определенные барьеры с точки зрения законодательства. Не все, что банки хотели бы сделать для клиентов, пока возможно реализовать. Но я уверен, что законодательные изменения произойдут в обозримом будущем. ■

«БАНКИ ДОЛЖНЫ ПОНИМАТЬ, ЧТО У РАЗНЫХ РИТЕЙЛЕРОВ ЕСТЬ РАЗНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ»

Интервью с Натальей Чижовой, заместителем финансового директора, Отдел недвижимости и вспомогательных операций, Финансовое управление, Спортмастер Россия



- Наталья, расскажите, пожалуйста, о своем отношении к идее онлайн-инкассации. Чем привлекателен сервис именно для Вашей компании?

Больше всего в идее онлайн-инкассации нас привлекает возможность избавить продающий персонал от несвойственных ему функций. В небольших магазинах распространена ситуация, когда менеджер по продажам также является и кассиром – хотя его обязанности, в первую очередь, продавать товар.

из платежных терминалов и требуют подсобных помещений, которые отсутствуют в небольших по формату в магазинах O'STIN. Ставить терминалы непосредственно в зал мы не хотим по ряду причин.

Во-вторых, существует региональная проблема. МКБ имеет небольшой территориальный охват, и не может обеспечить установку АДМ в удаленных регионах по сравнимым с Москвой финансовым условиям. Компания не готова переплачивать за он-

В небольших магазинах распространена ситуация, когда менеджер по продажам также является и кассиром – хотя его обязанности, в первую очередь, продавать товар.

Все дополнительные функции, связанные с проверкой денежных средств, формированием сопроводительных ведомостей для инкассации, передачей денег внутри магазина, являются дополнительными и затратными с точки зрения времени, и от них в перспективе хотелось бы избавиться. То, что предлагают сейчас на нашем рынке, с моей точки зрения, является половинчатым решением вопроса. Тем не менее, нам бы хотелось начать с этим работать, чтобы понять процессуальную сторону и уменьшить финансовые функции, возлагаемые на сотрудников магазинов. Особенно для нас это важно в небольших по формату магазинах, где фактически кроме двух продавцов и администратора больше персонала нет.

- У Вас уже есть опыт тестирования данного сервиса?

Да. Мы реализовали несколько проектов по пилотированию устройств онлайн-инкассации. На сегодняшний день в пяти наших магазинах, находящихся в Московской области, установлены аппараты Московского Кредитного Банка. Этот проект длится более года. Чисто технологически нас все устраивает, но есть ряд нюансов.

Во-первых, машины довольно старые, переделаны

лайн-зачисление средств – 57% наших платежей осуществляется безналичным путем

У нас был реализован второй проект с МКБ – с большим аппаратом и вместительным сейфом в крупном магазине. Он прошел успешно, устройство оказалось удобным и надежным в использовании, но проект дальше не пошел – опять-таки из-за несоответствия предложенной банком комиссии нашим ожиданиям.

- Тем не менее, Вы все-таки отметили желание работать с сервисом.

Компанию интересует, прежде всего, установка АДМ в удаленных регионах и расширение проекта на небольшие магазины типа O'STIN. Это должна быть компактная машина подстольного формата. Поэтому в данный момент мы рассматриваем крупный банк, хорошо представленный в регионах, готовый отработать онлайн-инкассацию в Москве в качестве пилота с условием, что в дальнейшем мы все это транслируем в удаленные регионы, прежде всего Урал и Сибирь.

Совсем недавно, в рамках проекта с Газпромбанком,



мы запустили первый аппарат такого типа. С нашей стороны требуется доработка программного обеспечения, чтобы данные по инкассации в АДМ интегрировались также в нашу учетную систему с целью автоматизации ведения кассовых документов. Со стороны банка производится расчет экономики для формирования ценового предложения по интересующим нас регионам. Надеюсь, что мы сможем договориться с банком и сможем транслировать проект дальше.

- Какие задачи Вы хотите решить с помощью АДМ в регионах?

В первую очередь, как я уже говорила, важно отделить финансовую функцию и убрать не свойственные задачи и обязанности с менеджеров по продажам.

Не стоит сбрасывать со счетов и проблемы с фальшивыми купюрами, задержки в инкассации, недостачу. Нам на сегодняшний день не хватает инструментария для более жесткого управления и строгой финансовой дисциплины. Надеюсь, что использование АДМ в регионах поможет улучшить контроль и управление ситуацией в территориально удаленных магазинах.

- Наталья, какими, на Ваш взгляд, будут направления развития устройств онлайн-инкассации?

Думаю, в течение 3-5 лет широкое распространение получит «Умный Кассир». Вторым перспективным направлением я вижу ресайклинговые аппараты. Это позволит персоналу в магазине вообще не думать о финансовых процессах. Можно будет вывести данные операции в единый центр, казначейство с ограниченным количеством сотрудников, которые смогут контролировать движение средств в режиме онлайн и фиксировать не только суммы выручки, но и отслеживать все возникающие проблемы.



- Высока ли вероятность, что в течение ближайших 2-3 лет инкассация с помощью АДМ станет достаточно распространенным сервисом для ритейлера?

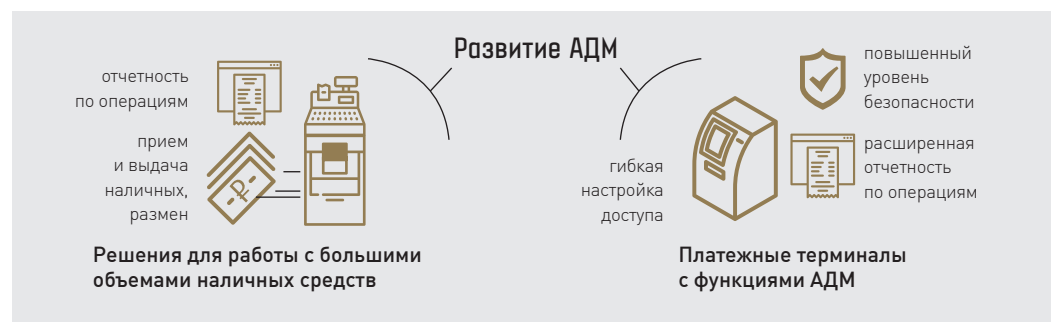
Полагаю, это во многом зависит от гибкости банков. Ключевая функция АДМ – возможность зачисления средств онлайн. Конечно, для многих компаний это является важной составляющей, и они готовы платить за сервис больше.

Но многим, как и нам, онлайн-зачисление не настолько интересно, поскольку у нас нет острой необходимости в быстрых деньгах, за которые нужно платить больше. Банки должны понимать, что у разных ритейлеров есть разные потребности, и это должно отражаться на ценовых предложениях.

В целом идею АДМ я оцениваю положительно, и у нас очень большой интерес к рынку данных устройств – особенно с тех пор, как появились удобные в использовании подстольные модели.

«МЫ ПЕРЕСТАЛИ ЗАВИСЕТЬ ОТ МИНИМАЛЬНОГО ПОРОГА СУММЫ ИНКАССАЦИИ»

Интервью с Михаилом Хорошевым, руководителем казначейства группы компаний «АвтоСпецЦентр»



- Михаил, как Вы оцениваете идею инкассации с помощью АДМ и имеющиеся на рынке предложения?

Я считаю, что будущее как раз за технологиями автоматизации каналов сбора выручки. Использование АДМ позволяет организации существенно упростить процесс работы с наличной выручкой, оптимизировать затраты на инкассацию и ускорить оборачиваемость денежных средств.

- Есть ли у Вас опыт использования АДМ? Поделитесь, пожалуйста, впечатлениями.

Да, еще в 2015 году на фабрике шкафов «Роникон» мы установили АДМ для инкассации торговой выручки. Это позволило отказаться от дорогостоящих услуг классических инкассаторов, кроме того, мы перестали зависеть от минимального порога суммы инкассации и существенно упростили внутренний документооборот. Зачисление внесенной в АДМ выручки в режиме реального времени позволило существенно сократить временной интервал между получением розничной выручки и использования ее в безналичных расчетах с поставщиками

- Каковы, на Ваш взгляд, перспективы у сервиса инкассации с использованием АДМ? Как услуга будет развиваться и распространяться на российском рынке?

На мой взгляд, развитие АДМ пойдет по следующим направлениям:

Решения для работы с большими объемами наличных средств. Такие системы будут интересны крупным ритейлерам, имеющим большой оборот наличных и целый штат кассиров. Тут понадобятся решения полного цикла - прием и выдача наличных, размен. По функциональности самих аппаратов будут иметь значения размер купюроприемников и скорость пересчета, гибкие настройки детекторов, отчетность по операциям.

Второе направление — это платежные терминалы с функциями АДМ. По сути дела, это всем известные терминалы оплаты, но с расширенным функционалом. Возможность оперативного внесения выручки через ближайший аппарат существенно упростит и ускорит сбор средств для компании. Такие решения будут интересны компаниям, которые собирают выручку в широкой сети точек - например, через курьеров или торговых представителей. Такие аппараты должны иметь повышенный уровень безопасности (как физический, так и программный), понятный пользовательский интерфейс, гибкие настройки доступов и расширенную отчетность по операциям.

С развитием как технологий производства стоимость подобных устройств будет постоянно снижаться. А развитие функциональности позволит таким решениям практически полностью заменить существующие процессы работы с наличными средствами.

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АДМ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ ХОЛДИНГОМ «ЭКСИМА»

Елена Климова, первый заместитель Генерального директора ЗАО «АВК «Эксима»



Агропромышленный холдинг «Эксима» является одним из крупных производителей продовольствия на российском рынке. Известным предприятием холдинга является Микояновский мясокомбинат. Фирменный магазин, расположенный на Волгоградском проспекте, ул. Талалихина 41, пользуется неизменной популярностью у любителей колбасных изделий.

Важным событием в работе розничного магазина Микояновского МК стала установка АДМ. В короткое время после настройки и обучения от скептического настроения кассиров не осталось и следа. Сотрудники магазина быстро оценили преимущества работы с онлайн-инкассацией, а финансовая служба - быстрое зачисление выручки на счета предприятия в Газпромбанке. Теперь мы можем сразу же осуществлять размещение средств со счета в день зачисления и получать дополнительный доход.

Работа АДМ показала очевидные преимущества современных инновационных технологий, предложенных высокопрофессиональной командой компании Profindustry (ООО «Профиндустрия-Центр»). Monipon удобен в работе, надежен и функционален. Сотрудники магазина сразу оценили экономию времени и простоту в работе. Сервис по настройке оборудования и техническая поддержка оказались выше всяких похвал.

Теперь очередь за установкой такого же аппарата в торговой сети орловского предприятия, входящего в группу компаний АВК «Эксима» — ООО «Макстер», который организовал более 30 магазинов по прода-



же продукции еще одного известного предприятия Эксимы — Знаменского селекционно-генетического центра. Знаменский СГЦ построил мясокомбинат по производству ветчин по самой современной технологии. Также мы производим вкуснейшие деликатесы.

Мы очень надеемся, что все наши магазины, расположенные в регионах, получат аналогичный сервис и поддержку. Это будет первый случай использования АДМ в Орловской области, - событие, показывающее современный подход бизнеса к инновациям в банковском обслуживании для предоставления более качественных услуг в торговле.

От души желаем нашим партнерам, Profindustry и Газпромбанку, успехов в реализации амбициозной программы развития онлайн-инкассации и автоматизации кассовых операций!

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ АДМ

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ, ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ КОНСТРУКЦИИ АВТОМАТИЧЕСКИХ ДЕПОЗИТНЫХ МАШИН



Александр Шувалов, эксперт Департамента налично-денежного обращения Российского национального коммерческого банка (РНКБ) и Ассоциации организаций в сфере наличного денежного обращения, инкассации и перевозки ценностей (АНДО)

Автоматические депозитные машины предназначены для приема и, в случае рециркуляции, выдачи денежной наличности. Поэтому при выборе оптимальной модели АДМ, в первую очередь, необходимо обратить внимание на узлы и механизмы, вступающие в непосредственный, физический контакт с денежной наличностью, а также на программное обеспечение.

Наиболее сложный и ответственный момент связан с валидацией банкнот и монет, т. е. с определением их подлинности и платежности. Особенно критичны характеристики валидатора в устройствах с рециркуляцией денежной наличности.

Нормативные документы Банка России требуют проверки не менее четырех машиночитаемых признаков подлинности банкнот. Это проверка видимого образа, проверка признаков, видимых в инфракрасном диапазоне, проверка признаков, видимых в ультрафиолетовом диапазоне, и проверка магнитных признаков. Список устройств, прошедших проверку в Сервисном центре Банка России, размещен на официальном сайте Банка России в разделе «Банкноты и монеты»: https://www.cbr.ru/Bank-notes_coins/devices/.

На практике устройства из списка показывают разное качество валидации и, соответственно, по-разному проходят проверки, которые проводит Банк России на местах эксплуатации. Это связано с особенностями порядка тестирования, индивидуальными настройками устройств и их конструктивной спецификой. Варианты конструктивного исполнения и функциональности, влияющие на качество валидации, перечислены в документе Банка России «ВЕДОМСТВЕННЫЙ КЛАССИФИКАТОР СЧЕТНО-СОРТИРОВАЛЬНЫХ МАШИН», введен 01.05.2013 г. Фрагмент классификатора приведен в таблице 1.

Понимание конструктивного исполнения валидатора позволяет точнее оценить соотношение «цена/качество», вероятность приема высококачественных фальшивых банкнот, а также продлить срок эксплуатации устройства в случае ужесточения требований регулятора.

В последние годы стала доступнее функция считывания и сверки левого и правого серийных номеров банкноты. Это позволяет защититься от приема неплатежных банкнот типа «склейка». Считывание и накопление серийных номеров помогает при разногласиях между клиентами и кассой пересчета по поводу неплатежных и фальшивых банкнот.

Предполагаю, что в ближайшее время функция считывания и сверки де-факто станет стандартной для АДМ.

Проверка подлинности и платежности монет заключается в отбраковке поддельных монет, суррогатов, вышедших из обращения монет и монет иностранных государств. Одновременно АДМ должна определить номинал монеты.

Валидация монет Банка России затруднена по ряду причин. Во-первых, металл, из которого изготовлены монеты, имеет слишком большой разброс физических параметров, а сами монеты – разброс геометрических размеров. Особенно это заметно у монет, изготовленных из стали. К сожалению, отечественные монеты не проходят выходной калибровочный контроль в процессе изготовления на Монетных дворах, поэтому не удается настроить датчики с необходимой точностью. Однако настроенный датчик может дать неприемлемый уровень отбраковки при выходе в обращение монет из отличающегося металла или из-под нового штампа. Поэтому требуется регулярная корректировка настроек датчиков силами сервисных специалистов. В результате такой корректировки машина перестает отбраковывать близкие по параметрам иностранные монеты.

Вторым важным фактором, препятствующим валидации монет, является большое количество модификаций монет, находящихся в обращении. Например, в обращении находятся стандартные монеты 10 коп. и 50 коп. в трех вариантах материала, монеты 1 руб., 2 руб., 5 руб. существуют в двух вариантах материала и трех вариантах графического оформления, 10 руб. в обращении в двух вариантах графического оформления.

Наконец, низкая покупательная способность россий-

Функция	Реализованный в устройстве вариант
Проверка видимого образа	Отсутствует
	Односторонняя на отражение
	Двусторонняя на отражение
	На просвет
	На просвет, односторонняя на отражение
	На просвет, двусторонняя на отражение
Проверка ИК признаков	Отсутствует
	Односторонняя на отражение
	Двусторонняя на отражение
	На просвет
	На просвет, двусторонняя на отражение
Проверка УФ признаков	Отсутствует
	По всей площади банкноты, флюоресценция
	По всей площади банкноты, фосфоресценция
	По сегменту банкноты, флюоресценция
	По сегменту банкноты, фосфоресценция
	по всей площади банкноты, флюоресценция и фосфоресценция
	По сегменту банкноты, флюоресценция и фосфоресценция
По всей площади банкноты – флюоресценция, по сегменту банкноты – фосфоресценция	
Проверка магнитных признаков	Отсутствует
	По всей площади банкноты
	По сегменту банкноты

Таблица 1. Свойства валидатора банкнот

ских монет делает нецелесообразными разработку и приобретение сложных высокоточных валидаторов и монетосчетных машин.

В АДМ и в банковских счетчиках монет с детекцией используются одинаковые физические принципы определения подлинности монет. В некоторые типы АДМ устанавливаются такие же счетчики, только в бескорпусном исполнении.

Возможные характеристики датчиков подлинности монет приведены на странице 64.

Качественная валидация монет имеет наибольшее значение в случае их внесения сторонними лицами, на-

Функция	Реализованный в устройстве вариант
Проверка наличия клейкой ленты	Отсутствует
	Механическая
	Оптическая
	Ультразвуковая
	Емкостная
	Смешанная
Возможность считывания серийных номеров банкнот	Отсутствует
	Возможность сравнения номеров (графическое)
	Возможность сравнения номеров и их распознавание
	Возможность сравнения номеров, их распознавание и ведение стоп-листа
	Другая
Тип блока детекции	Моноблочный
	Модульный
Возможность установки дополнительных датчиков	Без возможности установки дополнительных датчиков
	С возможностью установки дополнительных датчиков
	С возможностью установки дополнительных датчиков, в том числе для определения национальных признаков высокой степени защиты
Количество распознаваемых машиночитаемых признаков банкнот в соответствии с регламентирующими документами Банка России	Менее четырех
	Четыре
	Более четырех
Дата тестирования валидатора (устройства) в СЦ Банка России	

пример, в монетоприемные машины, автоматические кассы в супермаркетах, вендинговые автоматы. Для АДМ валидация монет важна в случае рециркуляции монет.

Таким образом, при оценке валидатора монет АДМ следует исходить из того, что стопроцентное качество валидации монет технически невозможно, и организовать работу так, чтобы затраты на возникающий при просчете документооборот не превышали сумму вероятного ущерба.

Однако необходимо учитывать, что у инкассирующих организаций и банков также, как правило, по приведен-

Свойства валидатора монет

Модуль управления

Внешний
Встроенный

Операционная система

Нет
Семейство Linux
Семейство Windows CE
Семейство DOS

Протокол обмена финансовыми данными с внешними системами

ISO 8583
NDC
Файловый обмен
Другое



Комплексирование с устройством для обработки монет

Да/Нет

Удаленное обновление прошивки валидатора

Да/Нет

Предоставляемое ПО для удаленного управления сетью устройств

Web-сервер
Облако
API для самостоятельной разработки ПО

Возможность зачисления выручки в псевдо-онлайн режиме (ручной ввод в АБС банка)

Нет
По бумажному документу

Шифрование трафика между АДМ и внешними системами

Да/Нет

ным выше причинам нет возможности на 100% выявлять поддельные и неплатежные монеты в процессе пересчета, а выявление таких монет в РКЦ Банка России приводит к достаточно трудоемкой процедуре оформления кассового просчета и негативу со стороны банка.

Рассмотрим основные вопросы, которые могут возникнуть у лиц, задействованных в работе с АДМ.

С точки зрения оператора:

Как банкноты подаются в машину? Будет ли мне удобно? Сколько времени я потрачу на сдачу выручки?

Удобство и скорость внесения банкнот определяется конструкцией банкнотоприемника. В банкнотоприемнике с полистным приемом банкноты подаются оператором узкой стороной вперед, последовательно, банкнота за банкнотой. Непринятые банкноты возвращаются оператору. Купюроприемники этих типов широко известны, они используются в большинстве банкоматов и платежных терминалов.

Скорость подачи определяется быстродействием валидатора банкнот. При подаче псевдопачкой несколько банкнот захватывается специальным механизмом, который далее подает их на валидатор. В новейших моделях купюроприемников в связи с увеличением скорости работы валидаторов преимущества приема псевдопачкой исчезают.

Купюроприемники с приемом пачкой позволяют непрерывно загружать в машину неограниченное количество банкнот с подачей широкой или длинной стороной вперед. Непринятые банкноты поступают в отсек отбраковки и могут быть загружены повторно без прерывания подачи депозита.

Конструктивно такие купюроприемники отечествен-

ного производства представляют собой обычный двухкарманный счетчик банкнот с небольшими доработками, помещенный в сейф и управляемый от встроенного компьютера АДМ. Такие купюроприемники обладают наибольшей скоростью приема банкнот, имеют функцию возврата (Escrow), также допускается использование АДМ для пересчета банкнот.

Зарубежные производители выпускают АДМ с купюроприемниками, специально разработанными для подачи банкнот пачкой. При несколько меньшей скорости приема такие машины имеют меньший уровень необоснованной отбраковки, не требуют от оператора аккуратной загрузки банкнот, менее подвержены запылению, замятиям и повреждениям банкнот.

Для оценки фактической скорости приема банкнот следует использовать депозит из 20-30 банкнот разных номиналов и разного качества, и среди них должно быть несколько банкнот, которые заведомо поступят в отбраковку. Также нужно учитывать время на авторизацию оператора, время на инициализацию программного обеспечения и оценить вероятное замедление при некачественном или медленном канале связи с внешними системами.

Не будет ли использование машины слишком сложным для понимания и обучения?

Во избежание сложностей в использовании АДМ интерфейс оператора должен быть максимально упрощен, а количество физических или программных кнопок следует свести к минимуму. Сенсорный дисплей должен иметь антивандальную защиту, даже если машина размещается в закрытой зоне. В практической эксплуатации сенсорный дисплей будет сильно загрязнен или залит жидкостями, также вероятны повреждения посторонними предметами. В массовой

Свойства купюроприемника

Способ внесения

Полистно
Псевдопачкой
Пачкой

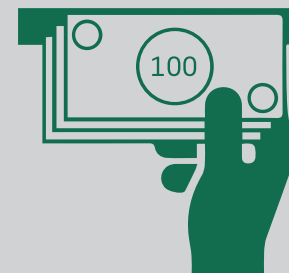
Тип купюроприемника

OEM купюроприемник
Специально разработанный купюроприемник
Встроенная ССМ

Количество купюроприемников

Направление подачи банкнот

Продольное
Поперечное



Режим пересчета банкнот без депонирования

Есть/Нет

Скорость приема банкнот (бн/сек) 1 банкнота

Скорость приема банкнот (бн/сек) 20 банкнот

Соответствие валидатора требованиям ЦБ по проверке машиночитаемых признаков

Да/Нет

Устранение замятий и очистка купюроприемника

Оператор
Сервисный специалист

Наличие отсека возврата банкнот (условное депонирование, Escrow)

Есть/Нет

АДМ могут успешно использоваться надежные физические кнопки и простейшие цифробуквенные дисплеи.

Что делать если банкнота платежная, но машина её не принимает?

Если регламент работы требует стопроцентной сдачи банкнот в АДМ, то потребуется отсек для принятых банкнот и документов. Конструктивно он представляет собой прорезь в лицевой панели сейфа и емкость внутри него. Операция сдачи отбракованных банкнот должна фиксироваться программным обеспечением машины и отражаться на дисплее и чеке при инкассации.

Как часто мне придется обращаться в техподдержку?

Важным свойством купюроприемника и конструкции АДМ в целом является возможность устранения замятий и загрязнений непосредственно оператором, без привлечения сервисного специалиста и без доступа к сейфовой части АДМ.

Действия оператора при замене термобумаги встроенного принтера должны быть максимально упрощены. Термобумага должна быть одного из стандартных, широкодоступных типоразмеров.

С точки зрения инкассатора:

Что мне придется переносить? Сколько оно весит? Сколько места оно занимает в спецавтомобиле?

Вес и объем переносимых инкассатором заполненных и порожних накопителей в конечном счете отражается на стоимости услуги инкассации. Это особенно важно учитывать, если на одном объекте установлено несколько АДМ, и инкассаторам может потребоваться несколько заходов на объект. Объем влияет также на

количество накопителей, перевозимое спецавтомобилем в одном рейсе.

Наилучшие характеристики по объему имеют одноразовые сейф-пакеты. Порожний сейф-пакет практически не занимает места, объем и вес заполненного сейф-пакета также не увеличивается относительно объема денежной наличности. Увеличение расходов на приобретение одноразовых пакетов в этом случае может быть компенсировано при согласовании тарифов на инкассацию.

При инкассации монетных модулей АДМ необходимо учитывать вес заполненных мешков или кассет с монетой. Если монетный модуль без рециркуляции, то вес мешка с монетой может достигать 15-20 кг. Очевидно, что инкассация нескольких таких машин будет затруднена.

Как я это буду извлекать? Сколько времени займет инкассация?

Процедуры авторизации инкассатора и его доступа к сейфу должны быть упрощены до разумного минимума. Также у сейфа АДМ не должно быть излишнего количества кодовых и механических замков.

При использовании АДМ с рециркуляцией необходимо учитывать время, затрачиваемое инкассатором на подкрепление АДМ в случае нехватки банкнот (монет) какого-либо номинала. Скорость внесения банкнот и монет при этом, как правило, равна скорости работы купюроприемника (монетоприемника) машины.

Чтобы грубо оценить, насколько часто потребуется подкреплять рециркулятор, необходимо получить текущую статистику прихода/расхода в купюрной (монетной) разбивке. Точные данные по подкреплению рециркулятора могут быть получены на этапе опытной эксплуатации машины.

Пользовательский интерфейс и печать



Интерфейс пользователя

Сенсорный дисплей
Клавиатура

Принтер

Встроенный
Внешний
Принтер внешнего модуля управления

Антивандальная защита

Есть/Нет

Ширина бумаги принтера

Диаметр рулона бумаги

Замена рулона бумаги

Пользователь, без доступа к техническому отсеку
Пользователь, с доступом к техническому отсеку
сервисный инженер

Печать QR-кода

Да/Нет

Какие документы я буду получать от АДМ на руки?

Содержание распечатываемых чеков должно соответствовать требованиям нормативных документов Банка России. Избыточная информация на чеке приводит к повышенному расходу термобумаги.

Современные термопринтеры, как правило, поддерживают печать штрих-кодов всех типов. Наличие функции печати QR-кода позволяет добиться более глубокой автоматизации обработки бумажных документов.

Не будет ли использование машины слишком сложным для понимания и обучения?

Интерфейс инкассатора, как и интерфейс оператора, должен быть максимально упрощен. Клавиатуры и дисплеи должны быть защищены от повреждений.

С точки зрения начальника Службы инкассации:

Насколько часто придется инкассировать АДМ?

Максимальный период инкассации зависит от количества денежной наличности, которое помещается в накопитель АДМ. Однако часто Службе инкассации выгоднее не увеличивать период инкассации до предела, а встроить работу на данном объекте в существующий плановый маршрут. Тогда емкость накопителя не будет использована полностью, но объем и вес порожнего накопителя останутся большими. Поэтому не всегда стоит выбирать АДМ с максимальным объемом накопителя.

Период инкассации должен рассчитываться на основе статистических данных о количестве сдаваемых банкнот «в листах» и монет «в кружках». Накапливать такую статистику нужно заранее, поскольку систематический учет и анализ купюрного и монетного строения выручки на практике не ведется ни банками, ни их клиентами.

Как будет происходить инкассация АДМ?

Руководитель Службы инкассации должен получить детальное описание сейфа устройства, получить информацию о конструкции и параметрах накопителей,

порядке опломбирования накопителей, порядке получения и учета пломб, порядке получения, учета и изменения паролей, ПИН-кодов, карт доступа и ключей от механических замков.

Следует помнить, что наличие механического замка приводит к необходимости обеспечить хранение ключей Службой инкассации, и получение их инкассаторами при выезде на маршрут с большим количеством ключей превращается в отдельный сложный процесс.

Какие документы и отчеты я буду получать от АДМ?

Важно помнить, что содержание распечатываемых чеков должно соответствовать требованиям нормативных документов Банка России. Поэтому для лучшего управления процессами и планирования желательно предусмотреть передачу в Службу инкассации отчетов о фактическом времени начала и окончания инкассаций, а также о сотрудниках, выполнявших работы.

Смогут ли мои работники работать с этой машиной? Не сломают ли они устройство или накопитель?

Изготовителем АДМ должно быть предоставлено короткое и наглядное руководство по работе инкассатора с устройством. Хорошей практикой будет предоставление подробных видеоманипуляций. Если предполагается задействовать большое количество инкассаторов в различных регионах, следует подумать о создании анимированного электронного учебного пособия.

Установка накопителя в сейфе АДМ не должна требовать существенных физических усилий и рывков, также нужно оценить вероятность поломки узлов устройства и накопителей. Конструкция сейфа и качество обработки деталей должно быть таким, чтобы травматизм работников был исключен.

С точки зрения Кассы пересчета:

Сколько времени займет пересчет одного накопителя?

Трудозатраты на пересчет наличности, поступающей в кассетах, известны и легко оцениваются кассой пересчета по аналогии с кассетами банкоматов и платежных терминалов.

Однако при работе с АДМ следует обратить внимание на процесс пересчета выручки, поступающей «навалом» в брезентовых мешках. Выгрузка большого количества банкнот из такого мешка, разборка, распрямление банкнот и формирование стопок банкнот для помещения их в счетно-сортировальную машину значительно повысит трудозатраты кассы пересчета. Эти трудозатраты должны учитываться сторонами при согласовании тарифов.

Для снижения трудозатрат на разборку мешков с наличностью выпускаются специальные устройства, но их приобретение будет оправданным только при большом количестве поступающих мешков.

Для пересчета несортированных по номиналам мешков с монетой, поступающих от монетного модуля АДМ без рециркуляции, в кассе пересчета требуется довольно дорогой сортировщик монет. Поэтому вероятно установление банком особого тарифа за сортировку монеты по номиналам.

Какой вес и габариты заполненных накопителей? Сможем ли мы их поднимать и перемещать?

Вес мешка с монетой, получаемого кассой от АДМ, не должен превышать значений, установленных санитарными нормами и трудовым законодательством. При больших объемах поступления монет на монетные участки кассы пересчета целесообразно привлекать мужчин.

Есть ли в кассе площади для хранения полных и пустых накопителей АДМ?

Как правило, свободные пространства кассы пересчета заняты порожними кассетами банкоматов и платежных терминалов, стеллажи хранилища ценностей заняты заполненными расходными кассетами банкоматов, готовыми для передачи Службе инкассации, и приходными кассетами банкоматов, ожидающими пересчета. Поэтому при получении в кассу дополнительного значимого количества кассет может потребоваться приобретение стеллажей, уплотнение рабочих мест и приобретение тележек. В этой связи также очевидно преимущество использования в АДМ одноразовых сейф-пакетов.

Кто несет ответственность в случае приема машиной фальшивых банкнот и монет?

Правильно настроенный, высококачественный валидатор при условии своевременного обновления программного обеспечения сводит к минимуму вероятность поступления в АДМ фальшивых банкнот. Тем не менее, ответственность в случае поступления фальшивых и неплатежных банкнот должна оговариваться в договоре на инкассацию АДМ. Представляется логичным и справедливым, что убытки в случае поступления фальшивых и неплатежных банкнот и монет понесет владелец машины – сторона, которая приняла решение о приобретении данной модели АДМ и обеспечивает своевременное и добросовестное сервисное обслуживание машины.

Если рассматривать ситуацию с поступлением монет, то вероятность просчета из-за приема машиной иностранных и неплатежных монет сильно возрастает. Это особенно важно учитывать, если планируется онлайн-зачисление на счет. В этом случае необходимо тщательно продумать и описать в договоре процесс компенсации расхождения между выручкой, зачисленной по данным АДМ и фактически пересчитанной в кассе.

Избежать разногласий между операторами, организацией-владельцем АДМ и банком, осуществляющим инкассацию и пересчет выручки, помогают системы автоматизации пересчета и системы видеоконтроля пересчета. Также при разногласиях помогает сверка и накопление серийных номеров банкнот как на стороне АДМ, так и в кассе пересчета банка.

Какими документами сопровождаются поступающие ценности?

Вместе с накопителем в кассу поступает распечатанный чек, содержание которого должно соответствовать нормативным документам Банка России. Некоторые модели АДМ позволяют поместить второй экземпляр чека через купюроприемник внутрь накопителя.

Некоторые типы накопителей позволяют записать информацию о содержимом накопителя в радиометку (RFID-чип). Такая метка может считываться в кассе банка при получении накопителя от службы инкассации и при передаче его внутри кассы пересчета.

С точки зрения Службы безопасности:

Какая у АДМ защита от противоправных действий посторонних лиц?

Защита от взлома сейфа обеспечивается классом взломостойкости сейфа и набором датчиков, устройств охранной сигнализации и видеонаблюдения аналогично защите банкоматов. Типы и модели охранных датчиков должны быть согласованы с поставщиком АДМ и организацией, осуществляющей охрану устройства.

От хищения всего устройства защищает анкерное крепление к полу через внутренний объем сейфа. Однако зачастую собственники помещений, где планируется установить АДМ, не разрешают сверлить отверстия в полу.

Защита от несанкционированного доступа к программному обеспечению устройства обеспечивается шифрованием канала связи.

Какая защита от противоправных действий действующих и бывших сотрудников?

Защита от доступа к устройству уволенных и неуполномоченных сотрудников обеспечивается своевременной сменой паролей, ключей и идентификационных карт. Программное обеспечение некоторых типов АДМ позволяет организовать сложные, многофакторные процедуры блокировки/разблокировки сейфа машины.

Свойства накопителей



Тип накопителя	Кассета с укладкой Кассета (ящик) без укладки Брезентовый мешок Сейф-пакет с укладкой (Stacking bag) Сейф-пакет без укладки Обандероливание и сброс в сейф-пакет	Габариты пустого накопителя	
Емкость накопителя		Вес пустого накопителя	
Количество накопителей		Габариты полного накопителя	
		Вес полного накопителя	
		Использование RFID-меток	Записываемые в устройстве (тип, стандарт) Незаписываемые (тип, стандарт) Нет

Насколько машина защищена от приема и выдачи фальшивых и неплатежных банкнот и монет?

Защита от поступления фальшивых и неплатежных банкнот и монет определяется качеством валидатора, о чем подробно рассказано в начале этой статьи. В процессе эксплуатации должно быть организовано своевременное обновление программного обеспечения валидаторов, а также централизованный контроль установленных версий.

Устанавливаемые версии программного обеспечения валидаторов должны быть предварительно протестированы совместно с поставщиком. Необходимо исключить сознательное отключение сервисными инженерами датчиков подлинности и снижение их чувствительности.

Что делать в случае массового поступления фальшивых и неплатежных банкнот и монет?

В этой ситуации помогает возможность централизованной блокировки приема той или другой модификации банкнот в кратчайшие сроки на период до выпуска обновленного программного обеспечения валидатора. Процедура такой блокировки должна быть заранее отработана и описана во внутренних регламентах.

Что делать, если оператор утверждает, что машина с рециркуляцией выдала ему фальшивую или неплатежную банкноту/монету?

При использовании высококачественного, правильно настроенного валидатора вероятность выдачи фальшивой банкноты крайне мала. Однако существует некоторая вероятность внесения и последующей выдачи неплатежной «склейки». Некоторые типы валидаторов позволяют отбраковывать «склейки» по дефектам графического образа, уменьшенному размеру банкноты и наличию клеящей ленты.

Если факт приема фальшивой или неплатежной банкноты подтвердился и валидатор действительно её не

отбраковывает, то эту банкноту желательно передать на время производителю для доработки встроенного программного обеспечения, а затем обновить программное обеспечение всех имеющихся АДМ.

С точки зрения ИТ-специалиста:

Какой потребуется канал связи с АДМ?

Необходимо выяснить у поставщика, есть ли возможность подключения машины по выделенному каналу связи. При отсутствии выделенного канала машина может комплектоваться GSM-модемом для беспроводной связи. Важно уточнить возможность использования беспроводной связи для машин под управлением простейших операционных систем семейств Linux и DOS.

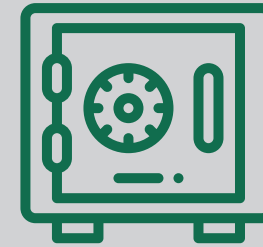
Для шифрования канала связи могут применяться как бесплатные программные решения, так и встраиваемые программно-аппаратные модули, стоимость которых нужно учитывать при оценке проекта.

В каком формате мы будем получать данные о транзакциях? Сможем ли мы их обрабатывать в АБС самостоятельно, или потребуется доработка нашего программного обеспечения сторонним подрядчиком?

Технические требования, предъявляемые ИТ-подразделениями к оборудованию и программному обеспечению АДМ, могут оказаться завышенными. Это приводит к неоправданному увеличению стоимости оборудования и программного обеспечения, возрастающим затратам времени на реализацию проекта вплоть до его срыва. Поэтому нужно исходить из принципа разумной достаточности для реализации требований бизнеса, опираясь на накопленный в отрасли опыт практической реализации решений.

Затраты на полную интеграцию АДМ в банковские автоматизированные системы для стопроцентного онлайн-зачисления могут быть весьма высоки. Поэтому при пилотном внедрении и тестировании можно использовать «псевдо-онлайн»-зачисление на основании

Сейф и авторизация



Исполнение сейфа

Подпольный
Отдельно стоящий
Черезстенный

Наличие модуля для бесконтактной инкассации при черезстенном исполнении

Да, встроенный
Нет
Опционально, внешний

Отсек для документов и неприятых банкнот

Есть/Нет

Класс взломостойкости сейфа

Анкерное крепление к полу

Есть/Нет

Количество замков сейфа

Тип замка 1

Ключевой
Кодовый механический
Кодовый электронный

Тип замка 2

Ключевой
Кодовый механический
Кодовый электронный

Разблокировка замка

Локальная, от встроенного модуля управления
Централизованная
Комбинация блокировок

Использование спецкрасок

Встроенное
Внешний универсальный спецконтейнер
Невозможно

Авторизация оператора

Магнитная полоса карты
Чиповая карта
NFC — карта или метка
PIN-код
Биометрический
Dallas-ключ

Авторизация инкассатора

Карта
биометрический
PIN-код
Dallas-ключ

Администрирование прав пользователей, ПИН-кодов и паролей

Удаленное
Локальное

Выпуск и регистрация карты доступа

Компания-пользователь устройства
Сторонняя организация

документа, распечатываемого один раз в час на рабочем месте банковского бухгалтера. Задача получения в банке такого документа должна быть поставлена поставщику. Форму документа необходимо согласовать с бухгалтерией банка.

Кто будет администрировать пароли для доступа операторов и инкассаторов к машине?

Для четкого исполнения этих рутинных, но крайне важных процедур должны быть своевременно созданы регламенты и определены ресурсы и ответственные лица.

С точки зрения ответственного за бизнес-процессы:

Требуется ли зачисление в полном онлайн-режиме, минута в минуту? Смогут ли банки это обеспечить?

Зачисление выручки мгновенно, «минута в минуту», не всегда требуется. В некоторых случаях, особенно при использовании одной-двух АДМ, можно избежать затрат на интеграцию в АБС банка, ограничившись «псевдо-онлайн» режимом с минимальной автоматизацией действий бухгалтера по ручному вводу информации в АБС. Упростить ввод информации в АБС можно с помощью файлового обмена и соответствующих программ-конвертеров для импорта данных.

Подробное описание и примеры получаемых от машины файлов должны быть предоставлены поставщиком на ранних этапах проекта.

Удастся ли применить отработанные решения и регламенты на объектах другого формата?

Перенос отработанных решений на объекты другого формата упрощается при наличии в продуктовой линейке поставщика машин различной функциональности, конфигурации и производительности, работающих по одному порядку под единым управляющим программным обеспечением. В этом случае можно будет применять однажды созданные регламенты, документы и бизнес-процессы в торговых точках разного типа.

Соответствуют ли процессы требованиям банков и регуляторов?

Порядок применения АДМ описан в документе «Положение О порядке ведения кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монеты Банка России в кредитных организациях на территории Российской Федерации» №630-П от 29 января 2018 г.

В п. 1.1 этого документа устоявшееся на рынке название «автоматическая депозитная машина (АДМ)» отражено

Программное обеспечение



Модуль управления

Внешний
Встроенный

Операционная система

Нет
Семейство Linux
Семейство Windows CE
Семейство DOS

Протокол обмена финансовыми данными с внешними системами

ISO 8583
NDC
Файловый обмен
Другое

Комплексирование с устройством для обработки монет

Да/Нет

Удаленное обновление прошивок валидатора

Да/Нет

Предоставляемое ПО для удаленного управления сетью устройств

Web-сервер
Облако
API для самостоятельной разработки ПО

Возможность зачисления выручки в псевдо-онлайн режиме (ручной ввод в АБС банка)

Нет
По бумажному документу

Шифрование трафика между АДМ и внешними системами

Да/Нет

как «устройство, функционирующее в автоматическом режиме и предназначенное для приема наличных денег от организаций (далее – автоматическое приемное устройство)».

Порядок работы с устройством описан в п. 3.7:

3.7 При сдаче организацией наличных денег с применением автоматического приемного устройства представитель организации вводит персональный код, пароль или другие данные, идентифицирующие организацию, номер банковского счета, на который зачисляется сумма денежных средств, иную информацию, необходимую кредитной организации, ВСП, организации. После вложения в автоматическое приемное устройство наличных денег представитель организации выводит распечатку автоматического приемного устройства, подтверждающую проведение операции по сдаче наличных денег для зачисления суммы денежных средств на банковский счет, в которой содержится информация об организации, кредитной организации, ВСП, идентификационный номер автоматического приемного устройства, дате и времени вложения наличных денег в автоматическое приемное устройство, банковском счете и сумме вложенных наличных денег.

Соответственно, функциональность машины и содержание выдаваемых ею распечаток должно соответствовать требованиям п. 3.7.

С точки зрения Финансового директора:

Какова стоимость владения АДМ в течение срока полезного использования?

На стоимости владения устройством отразится ряд рас-

ходов. В первую очередь, это расходы на амортизацию устройства. Рассчитываются аналогично амортизации банкоматов.

Следующая группа – расходы на текущее сервисное обслуживание, в том числе, стоимость изнашиваемых запасных частей, стоимость выезда на объект, стоимость обновления программного обеспечения. Для целей сметы проекта данная группа расходов рассчитывается, исходя из максимальной оценки – суммарно 5% от цены приобретения в год. На стоимость технического обслуживания влияет его плановая периодичность, которая, в свою очередь, определяется качеством и конструкцией узлов машины, непосредственно контактирующих с денежной наличностью в части подверженности их запялению и износу.

В-третьих, это расходы на приобретение и содержание сервера и управляющего программного обеспечения. Данные для сметы проекта должно предоставить ИТ-подразделение и (или) поставщик АДМ.

Банк при планировании приобретения АДМ может определить расходы по аналогии с расходами на установку банкоматов. Это расходы на аренду площади для размещения устройства, на оплату выделенного канала связи или по тарифу за беспроводную связь, а также на оплату подключения к пульту охраны, обслуживание систем сигнализации и видеоконтроля.

