

ОБОРУДОВАНИЕ УМНЕЕТ ВМЕСТЕ С ПОСТАВЩИКАМИ

В рамках международного ПЛАС-Форума «Платежный бизнес и денежное обращение» состоялась отраслевая дискуссия, посвященная судьбе технологий наличного денежного обращения (НДО) и рынка банковского самообслуживания. Под модераторством Константина ХОТКИНА, коммерческого директора ЦЭСПО, эксперты проанализировали путь от вынужденного импортозамещения к осознанному построению технологического суверенитета.



Подготовил
**Иван
Масленников**

Открывая сессию, **Алексей Ничипор**, начальник Управления автоматизации и механизации технологических процессов наличного денежного обращения Департамента наличного денежного обращения Банка России, детально раскрыл логику регулятора. Он подчеркнул, что задача обеспечения технологического суверенитета решается системно: «Банк России организовал тотальную процедуру тестирования присутствующего на рынке оборудования с целью проверки на возможность адаптации для обработки денежной наличности без привлечения иностранных лиц». Важным ин-

струментом спикер назвал Совет по наличному денежному обращению, который служит площадкой для консолидации усилий. Отчетные данные, по его словам, уже фиксируют четкий тренд: «Доля оборудования тех производителей, которые официально ушли с российского рынка, планомерно снижается, а компании, которые остались, заполняют освободившееся место». Особое внимание было уделено переходу на отечественные решения внутри самого Банка России, где технологическим ядром становится машина Bars S5, а также сложной работе по локализации систем управления автоматизированными складами.



О том, как стратегия регулятора воплощается в конкретные инженерные и производственные решения, рассказал **Юрий Сиваков**, руководитель центра технической компетенции дирекции приборостроения Гознака. Он сформулировал прагматичный подход: «Реальное импортозамещение — это очень сложное дело. 100% не будет никогда, но мы к этому стремимся». Преодолев вызовы резкого масштабирования, компания вышла на новый уровень, предлагая уже не просто машины, а комплексные системы. «Следующий шаг — это создание агрегированных комплексов, которые забирают на себя полный цикл до укладки в кассету», — отметил спикер. Однако более гибким и перспективным направлением он видит модульную роботизацию, позволяющую интегрировать лучшие доступные компоненты. Не менее важной частью его выступления стал рассказ о внедрении культуры непрерывных улучшений (кайзен), которая, по его словам, позволила обнаружить значительный потенциал экономии на самых простых вещах.

Взгляд на автоматизацию с точки зрения ритейла и сферы услуг представил **Олег Бердышев**, заместитель директора по продажам компании

«Гамма-Центр». Он анонсировал устройство DoCash PayBox — компактный рециркулятор для точек быстрого питания. «Эта машина позволяет заменить кассира», — заявил Бердышев, описывая, как технология решает острые операционные проблемы: дефицит кадров, ошибки и гигиенические риски. Он привел яркий пример психологии потребителя: «Когда мы приходим на фудкорт, то часто выбираем, где быстрее обслужат». Следовательно, скорость расчета напрямую влияет на выручку. По его мнению, такие решения — это не просто замена персонала, а способ повысить качество обслуживания, снизить затраты на инкассацию и в конечном итоге увеличить прибыль.

Стратегию глобального вендора в условиях трансформации рынка раскрыл **Виталий Никифоров**, заместитель генерального директора компании «ХЕСОН РУС». Отвечая на сакраментальный вопрос о будущем наличных, он привел весомый аргумент: открытие нового высокотехнологичного завода в 2022 г. — это инвестиция в долгосрочное присутствие в бизнесе. Его компания делает ставку на диверсификацию линейки ресайклинговых банкоматов и их интеграцию в концепцию

«умного отделения». «Мы предлагаем объединять офис банка в умную сеть, где вас встречает консультант с искусственным интеллектом и направляет в таргетированное конкретное устройство», — описал он видение будущего, где банкомат становится интерактивной точкой в экосистеме клиентского сервиса.

Глубину технологического перелома, особенно в области программного обеспечения, обрисовал **Артем Круковец**, ИТ-директор компании BFS. Он отметил уникальность сложившейся в России ситуации: «Нас заставляют уходить внутрь технологии, смотреть, как работает оборудование, локализовывать шаблоны, чего не было ни в одной другой стране мира». Ключевым трендом он назвал необратимый переход на отечественные операционные системы, который уже совершили лидеры рынка. «Больше половины парка устройств самообслуживания страны уже работают на российских ОС», — констатировал А. Круковец. Он призвал коллег рассматривать этот процесс не как вынужденную меру, а как шанс создать устойчивый технологический фундамент для будущего развития.

Открытием года для банка стало то, что наличные денежные средства в банкоматах-кассах могут идти в зачет до 25% фонда обязательного резервирования, что меняет взгляд на фондирование денег в устройствах.



О практической реализации принципов надежности и клиентоориентированности на российском рынке говорил **Владимир Ульхин**, генеральный директор компании ДИИП 2000. Он привел конкретный показатель интеграции: «90% банков используют наше оборудование». Успешный проект по созданию эксклюзивного дизайнерского банкомата для Альфа-Банка, по его словам, доказал возможность глубокой кастомизации отечественных решений. Особый резонанс вызвало его предупреждение о необходимости обеспечения устойчивости денежного обращения в эпоху цифровых рисков. «Если нет электричества, нет интернета, каким образом обеспечить циркуляцию наличности?» — этот вопрос заставил аудиторию задуматься о фундаментальной роли наличных как гаранта финансовой стабильности.

Тему технологической зрелости и скорости внедрения продолжил **Александр Мамушин**, коммерческий директор, «Телематика-Сервис». Он обозначил миссию своей компании как помощь банкам в раскрытии полного потенциала устройств самообслуживания. «Наша задача — представить такие решения, которые позволят банкам реализовывать то, что нужно, достаточно быстро и недорого», — заявил он. Платформа Webius, по его мнению, решает ключевую проблему, позволяя интегрировать совре-



менные интерфейсы и сложный бэкэнд-функционал. «Наша боль заключается в том, что функционал [банкоматов] не используется должным образом. Мы понимаем, как вывести банкоматы в XXI век», заявил спикер.

Взгляд нового цифрового игрока, для которого офлайн-канал стал стратегическим выбором, представил **Максим Дарешин**, руководитель управления сети банкоматов Ozon Банка. На вопрос «Зачем небанку банкоматная сеть?» он ответил просто и образно: «Хочется жить уже в своей квартире, обставленной как хочешь, отбрендованной как хочешь». Запуск собственной сети для него — это не только сервис, но и мощный инструмент усиления бренда. «Сам факт того, что у Ozon есть банкоматы, увеличивает доверие», — отметил он, подчеркивая важность физического присутствия. Для цифрового банка критически важным стало внедрение оплаты по QR-коду, так как клиент «изначально цифровой».

Завершил сессию **Александр Лещев**, начальник управления по развитию систем самообслуживания Альфа-Банка, поделившись опытом модернизации одной из крупнейших в стране сетей. Он подтвердил тренд на возврат наличных в повседнев-

ный оборот, сославшись на данные ЦБ РФ и личные наблюдения.

В его выступлении прозвучала важная мысль об изменении экономической модели содержания сети. Открытием года для банка стало то, что наличные денежные средства в банкоматах-кассах могут идти в зачет до 25% фонда обязательного резервирования, что меняет взгляд на фондирование денег в устройствах.

Наличное денежное обращение не просто сохранится, но и будет развиваться в сторону большей сложности, интеграции и интеллектуализации

Итоги дискуссии свидетельствуют о переходе отрасли в новую фазу. Период адаптации к уходу иностранных вендоров завершается, уступая место этапу создания собствен-

ных технологических цепочек. Спикеры единодушно подтвердили, что наличное денежное обращение не просто сохранится, но и будет развиваться в сторону большей сложности, интеграции и интеллектуализации. Ключевыми трендами стали роботизация процессов, модульность решений, переход на отечественное ПО и осмысление банкомата как элемента единой клиентской экосистемы. Как метко заметил один из участников, лидеры рынка сегодня «сами поднимают паруса», задавая новые стандарты и формируя облик технологического суверенитета в сфере наличного денежного обращения. ■