

20 января 2014

## Рынок инкассаторских услуг России 2013

*Алексей Буздалин, заместитель генерального директора Интерфакс-ЦЭА*

### Ключевые выводы

Рынок инкассации - один из наиболее закрытых сегментов банковского рынка. Объем публично доступной информации по рынку очень мал, а участники рынка не стремятся к информационной открытости. Для устранения такого информационного вакуума Интерфакс-ЦЭА уже второй год подряд подготовил рейтинг и исследование рынка инкассации в России. В данной работе пришлось использовать широкий спектр источников информации: от опроса участников рынка и анализа их отчетности по РСБУ и МСФО до анализа бизнеса крупнейших клиентов банков в сфере инкассации - розничных сетей московского региона - и даже вплоть до наблюдения за процессом инкассации основных торговых сетей московского региона для выявления инкассирующих банков.

Кризисный 2013 год оказал противоречивое влияние на состояние рынка инкассаторских услуг. С одной стороны сохранилась тенденция на консолидацию рынка, в соответствии с которой все большее число банков отказывается от содержания собственной службы инкассации в пользу передачи данной функции на аутсорсинг. Это продиктовано, прежде всего, низкой рентабельностью данного направления бизнеса особенно для небольших банков с высокими удельными издержками. С другой стороны нарастание рисков внутри банковской системы стало способствовать желанию крупных торговых сетей, являющихся наиболее значимыми клиентами инкассаторов, диверсифицировать риски. Следствием чего распространённой ситуацией стало одновременное обслуживание одной и той же торговой сети сразу несколькими перевозчиками. В результате тенденция концентрации рынка дополнилась тенденцией выравнивания долей рынка среди крупнейших его участников.

Бесспорным лидером по объему перевозок в 2013 г. стал Сбербанк, который смог за первые 3 квартала 2013 г. перевезти почти 3,4 трлн руб. Тройку лидеров рынка помимо Сбербанка дополнили специализированные небанковские перевозчики Росинкас ЦБ РФ и Инкахран, которые смогли за тот же период перевезти 2,5 трлн руб и 1,5 трлн руб соответственно. Неожиданностью 2013 г. стало то, что к тройке лидеров вплотную приблизился Московский кредитный банк, перевезший за 3 квартала 1,4 трлн руб и почти в 2 раза оторвавшись от ближайших преследователей. Однако стоит отметить, что почти 90% всех перевезенных денежных средств Московским кредитным банком приходится на Московский регион, в то время как тройка лидеров имеет диверсифицированную структуру бизнеса в масштабе всей Российской Федерации.

Спецификой развития инкассаторского бизнеса в регионах является относительно низкая плотность клиентов, небольшие объемы перевозок, большие расстояния, необходимость координации деятельности службы на больших территориях. Обеспечить коммерческую эффективность инкассации под силу только Сбербанку, за счет экономии от масштаба деятельности, а также таким специализированным перевозчикам, как Росинкас ЦБ РФ и ФГУП Главный Центр Специальной Связи – Спецсвязь, которые в силу своей основной некоммерческой деятельности обязаны заниматься перевозками на территории всей страны, и при этом имеют возможность оказывать на коммерческих условиях услуги по перевозке денежных средств, что позволяет им заработать дополнительную прибыль. Также зачастую успех регионального бизнеса спецперевозчиков подкреплен поддержкой региональных администраций.

Хорошо развитый региональный бизнес также имеет спецперевозчик Инкахран, обладающий широкой региональной сетью и действующий в партнерстве со своим основным акционером Росбанком.

Иначе обстоит дело в Московском регионе и в некоторых крупных мегаполисах, где в группу лидеров рынка сумели выбиться коммерческие банки, среди которых есть и относительно небольшие банки, сделавшие инкассацию одним из основных направлений своего бизнеса. Так, в Московском регионе вторым по объемам перевозок после Сбербанка стал Московский кредитный банк, сумевший обойти даже спецперевозчиков федерального уровня.

Высокая концентрация на относительно небольшой территории в мегаполисах большого числа крупных клиентов создает ситуацию острой конкуренции между банками и спецперевозчиками. При этом в силу того, что банки имеют возможность зарабатывать на клиентах прибыль не только за счет инкассаторских услуг, они зачастую демпингуют рынок, вытесняя тем самым спецперевозчиков. Недополученную прибыль банки имеют возможность компенсировать доходами от кредитования клиентов, возможностью формирования за счет инкассации ресурсной базы, за счет мониторинга рисков кредитования посредством наблюдения за объемами инкассируемой выручки клиентов.

Для банков в большей степени интересны клиенты с большим оборотом инкассируемой выручки (крупный сетевой ритейл), для спецперевозчиков наиболее интересными становятся клиенты (в том числе и кредитные организации), пусть и с меньшим объемом выручки, но отдающие на аутсорсинг кассовые операции, что повышает рентабельность обслуживания данного клиента.

Помимо ценовой конкуренции важным аспектом в привлечении и удержании клиентов является уровень технологической развитости инкассаторских услуг. Банки зачастую могут себе позволить инвестировать в развитие технологий гораздо больше средств, чем спецперевозчики, что становится решающим фактором в конкурентной борьбе в крупных мегаполисах.

Вместе с тем, важным преимуществом спецперевозчиков относительно инкассаторских служб банков является их несвязанность с банковскими структурами. Так, зачастую небольшие банки, неспособные содержать собственную службу инкассации, предпочитают пользоваться услугами Росинкаса или ФГУП Спецсвязи, при этом отказываясь от более дешевых услуг инкассаторских служб крупных банков, опасаясь потери клиентуры. Однако высокая концентрация активов в банковской системе подразумевает, что объемы перевозок, осуществляемых в интересах небольших банков, не могут быть решающими при определении долей рынка инкассаторских услуг.

## Содержание

Обеспечение безопасности денежных перевозок делает рынок инкассации крайне непрозрачным и закрытым .....	4
Происходит консолидация рынка с выравниванием долей его крупнейших участников .....	7
В большинстве регионов банки не заинтересованы в развитии собственных служб инкассации .....	14
Ценовая и технологическая конкуренция вывела банки в лидеры московского регионального рынка инкассаторских услуг .....	17
Основные показатели деятельности крупнейших участников рынка инкассации (1-3 кв. 2013 г.) .....	22
Объемы инкассируемой выручки клиентов в целом по России за 3 квартала 2013 года .....	25
Объемы инкассируемой выручки клиентов в Московском регионе за 3 квартала 2013 года .....	27
Объемы инкассируемой выручки торговых сетей по итогам 2012 года .....	28
Комиссионный доход некоторых кредитных организаций по кассовым операциям (в том числе по операциям инкассации) .....	29
Крупнейшие торговые сети и их среднегодовая выручка .....	30
Некоторые характеристики инкассаторских служб банков и специализированных организаций .....	33
«ИНТЕРФАКС-ЦЭА» .....	35

## Обеспечение безопасности денежных перевозок делает рынок инкассации крайне непрозрачным и закрытым

*Рынок инкассации - один из наиболее закрытых сегментов банковского рынка*

Рынок инкассации - один из наиболее закрытых сегментов банковского рынка. Это относится как к информационной прозрачности рынка, так и к открытости рынка для вхождения новых участников. В настоящее время рынок поделен между небольшой группой крупнейших игроков, занимающих устойчивые позиции на рынке.

*Вход на рынок очень сложен*

Существенная доля рынка инкассации принадлежит банковским службам, которые удерживают клиентов не только качеством непосредственно услуг перевозчика, но и дополнительными банковскими продуктами. В такой ситуации успех вхождения на рынок может быть гарантирован лишь привлекательным для клиентов сочетанием всей линейки банковских продуктов, что может обеспечить лишь весьма ограниченная группа банков.

*Риски инкассации ограничивают распространение информации*

Объем публично доступной информации по рынку очень мал, а участники рынка не стремятся к информационной открытости. Во многом это объясняется спецификой бизнеса инкассации, связанной с необходимостью обеспечения высокой степени безопасности и конфиденциальности, что напрямую отражается на рисках данного бизнеса и сохранности жизни сотрудников инкассаторских служб.

*ФГУП «Главное Управление Специальной Связи» является одним из самых крупных и при этом самым закрытым участником рынка*

С другой стороны, на рынке присутствуют специфические перевозчики, для которых инкассация не является их профильным бизнесом. Ярким примером такого перевозчика является ФГУП «Главное Управление Специальной Связи». Не смотря на то, что данная организация занимает, по отзывам участников рынка, очень крупную долю рынка инкассации, о ее параметрах фактически ничего не известно, за исключением отрывочных упоминаний в прессе. Прежде всего, это объясняется спецификой секретности основного бизнеса данной организации, связанной с необходимостью сохранности гостайн.

## СЛУЖБА ИНКАССАЦИИ СБЕРБАНКА

### **Зачем Банку собственная инкассация?**

Для такого банка, как Сбербанк, наличие собственной службы инкассации является абсолютно необходимым условием успешной работы. Российские реалии не позволяют Сбербанку полностью переложить задачи инкассаторского обслуживания на плечи какой-либо другой специализированной компании. Во-первых, этому препятствуют объемы операций, а во-вторых, услуги сторонних перевозчиков зачастую существенно дороже, чем услуги собственной службы. Тем не менее, в тех регионах, где привлечение внешних компаний экономически оправдано, мы готовы сотрудничать с ними по обслуживанию объектов Банка.

### **В чем ваши конкурентные преимущества?**

Согласно всем маркетинговым исследованиям в России, ключевыми ценностями для ритейлера в области получения инкассаторских услуг являются: территориальный охват; график обслуживания (гибкость и предельно позднее обслуживание); цена; скорость зачисления средств на счет.

Являясь крупнейшим банком - участником рынка инкассации, Сбербанк имеет 512 подразделений инкассации и более 400 кассовых центров, охватывающих всю территорию России, что позволяет оперативно и в режиме, необходимом клиентам, осуществлять комплексное кассово-инкассаторское обслуживание. Разветвленная филиальная сеть Банка, охватывающая всю территорию России, позволяет получать и сдавать наличные денежные средства в непосредственной близости от своего места расположения.

К основным конкурентным преимуществам можно отнести:

- максимальное географическое и временное покрытие по всей РФ
- возможность предоставления полного комплекса услуг кассы и инкассации
- предоставление полного пакета банковских продуктов, непосредственно связанных с инкассацией
- кастомизированные варианты сдачи торговой выручки в зависимости от потребностей и возможностей клиента
- использование новейших технологий (спецконтейнеры, самое современное кассовое оборудование, сейфы самоинкассации клиентов)
- централизованное сопровождение сетевых клиентов. Возможность предоставления сетевым клиентам услуг инкассации, приема и доставки денежных средств без открытия отдельных банковских счетов для их подразделений, т.е. проинкассированные в разных регионах страны денежные средства клиента могут зачисляться на один его банковский счет, открытый в Сбербанке России или другой кредитной организации
- оптимальная тарифная политика, тарифы на услуги рассчитываются индивидуально для каждого клиента в зависимости от параметров оказания услуг, в том числе объемов перевозимых ценностей, времени проведения операции и месторасположения объекта, а также объема сотрудничества с клиентом по другим услугам
- постоянная оптимизация и повышение производительности труда инкассаторских работников (принятые меры по интенсификации труда позволили взять на обслуживание в 2013 году более 10 000 объектов без увеличения численности персонала кассы и инкассации)
- сервисно-ориентированный подход в оказании услуг клиентам, наличие системы мониторинга качества услуг;
- техническое обслуживание банкоматов, кассовых терминалов и других программно-технических средств, применяемых при совершении операций с наличными деньгами.

В ситуации такой информационной закрытости, при подготовке данного исследования рынка Интерфакс-ЦЭА пришлось использовать широкий

*Мы активно использовали доступные данные финансовой отчетности банков и компаний: форма 101, форма 202, отчетность банков по МСФО*

*Данные отчетности были дополнены результатами наружного наблюдения за инкассацией торговых сетей*

спектр источников информации. Так, в качестве базовой информации были использованы результаты анкетирования участников рынка. К сожалению, далеко не все участники рынка согласились принять участие в нашем опросе, поэтому нам пришлось активно использовать дополнительную информацию.

Помимо данных анкет мы активно использовали доступные данные финансовой отчетности банков и компаний: оборотно-сальдовую ведомость банков (форма 101), отчет о наличном денежном обороте кредитных организаций (форма 202), отчетность банков по МСФО.

Вместе с тем, даже этой информации оказалось недостаточно для получения полной картины рынка инкассации. Поэтому мы были вынуждены использовать данные наблюдения за процессом инкассации крупнейших розничных сетей московского региона, для определения конкретных инкассирующих их организаций. Так полученные данные были «наложены» на объемы выручки торговых сетей, полученные из их отчетности, в результате чего удалось оценить объемы перевозки наличности отдельных инкассаторских организаций.

## Происходит консолидация рынка с выравниванием долей его крупнейших участников

*На рынке инкассации продолжится вытеснение с рынка мелких перевозчиков*

На рынке инкассации продолжится вытеснение с рынка мелких перевозчиков и укрупнение специализированных компаний. При этом многие крупные банки будут активнее привлекать специализированных перевозчиков для обслуживания своих клиентов, не находящихся на существующих маршрутах.

*Тенденция концентрации рынка дополнилась тенденцией выравнивания долей рынка среди крупнейших его участников*

Кризисный 2013 год оказал противоречивое влияние на состояние рынка инкассаторских услуг. С одной стороны сохранилась тенденция на консолидацию рынка, в соответствии с которой все большее число банков отказывается от содержания собственной службы инкассации в пользу передачи данной функции на аутсорсинг. Это продиктовано, прежде всего, низкой рентабельностью данного направления бизнеса особенно для небольших банков с высокими удельными издержками. С другой стороны, нарастание рисков внутри банковской системе стало способствовать желанию крупных торговых сетей, являющихся наиболее значимыми клиентами инкассаторов, диверсифицировать риски. Следствием чего распространённой ситуацией стало одновременное обслуживание одной и той же торговой сети сразу несколькими перевозчиками. В результате тенденция концентрации рынка дополнилась тенденцией выравнивания долей рынка среди крупнейших его участников.

*Беспорным лидером по объёму перевозок в 2013 г. стал Сбербанк, который смог за первые 3 квартала 2013 г. перевезти почти 3,4 трлн руб*

Беспорным лидером по объёму перевозок в 2013 г. стал Сбербанк, который смог за первые 3 квартала 2013 г. перевезти почти 3,4 трлн руб. Тройку лидеров рынка помимо Сбербанка дополнили специализированные небанковские перевозчики Росинкас ЦБ РФ и Инкахран, которые смогли за тот же период перевезти 2,5 трлн руб и 1,5 трлн руб соответственно. Неожиданностью 2013 г. стало то, что к тройке лидеров вплотную приблизился Московский кредитный банк, перевезший за 3 квартала 1,4 трлн руб и почти в 2 раза оторвавшись от ближайших преследователей. Однако стоит отметить, что почти 90% всех перевезенных денежных средств Московским кредитным банком приходится на Московский регион, в то время, как тройка лидеров имеет

*На рынке инкассации все еще присутствует значительное количество участников*

диверсифицированную структуру бизнеса в масштабе всей Российской Федерации.

В настоящее время на рынке инкассации все еще присутствует значительное количество участников, большинство из которых имеют крайне незначительные доли рынка. Вместе с тем, такая ситуация вряд ли сохранится долгое время из-за усилившихся тенденций к консолидации рынка.

Для банков инкассация является непрофильным бизнесом. Кроме того, только за счет централизации потоков денежных средств и

### **СЛУЖБА ИНКАССАЦИИ МОСКОВСКОГО КРЕДИТНОГО БАНКА**

#### ***Какие новшества предлагает ваш банк клиентам?***

Наш банк является лидером среди коммерческих банков на столичном рынке инкассации. Так, банк обладает парком из более 200 инкассаторских бронированных машин. Более 200 маршрутов. Банк активно занимается развитием региональных перевозок. В настоящее время услугами нашей инкассации пользуется около 1,5 тыс клиентов и около 30 банков-контрагентов.

Банк имеет два собственных расчетно-кассовых центра: на юге Москвы — в Царицыно и на севере — в районе ВДНХ. Планируется открытие еще одного РКЦ на западе Москвы. Общее число инкассируемых объектов составляет почти 11 тыс.

#### ***В чем преимущества вашей службы инкассации?***

Прежде всего это быстрая, безопасная, круглосуточная инкассация денежных средств. — Ежедневно, без выходных и праздников, к услугам наших клиентов высококвалифицированный персонал и бронированные автомобили иностранного производства различной грузоподъемности из собственного автопарка Банка. Заключение договора на инкассацию производится нами в течение одного дня. Мы в обязательном порядке производим страхование перевозимых средств в полном объеме. Банк предлагает своим клиентам гибкие тарифы, ориентированные на долгосрочное сотрудничество.

Инкассация осуществляется на территории Москвы и Московской области, в Туле, Рязани, Калуге, Владимире, Твери, Ярославле, а также в прилегающих областях и городах-спутниках. Разовые поездки осуществляются в Нижний Новгород, Липецк, Воронеж и Старый Оскол.

#### ***Какие технологические новшества используются вами при инкассации?***

В работе службы инкассации используется система, позволяющая в режиме онлайн контролировать перемещение машин и незамедлительно вносить корректировки в маршруты.

Т.к. среди наших клиентов большую долю составляют крупные торговые сети, то для сокращения времени инкассации часто на одной машине работают сразу 2 экипажа инкассаторов, которые, приехав торговый комплекс, могут параллельно заниматься сбором денежных средств.

Также в целях автоматизации инкассации торговых сетей мы активно используем системы автоматизированного пересчета наличности, которые в комплексе с сейф-пакетами и QR-кодированием, заменяющим заполнение ведомостей, существенно сокращает временные и трудовые затраты и позитивно воспринимается нашими клиентами.

#### ***Как вы видите перспективы развития вашего бизнеса?***

В настоящее время мы обслуживаем около 11 тыс объектов и планируем их число увеличить до 17 тыс к 2018 г. Помимо развития бизнеса в нашем домашнем регионе мы планируем начать инкассацией в С.-Петербурге и Екатеринбурге, где за счет гибкой ценовой политики и технологичности наших услуг планируем потеснить небанковских перевозчиков.

*На Западе рынок инкассации поделен между 3-4 крупными СІТ - корпорациями мирового уровня*

укрупнения маршрутной сети можно вывести этот низкорентабельный и высокорискованный бизнес на нормальные экономические рельсы, позволяющие находить ресурсы для модернизации парка броневиков и внедрения новых и пока еще достаточно дорогостоящих технологий.

Если проанализировать западный опыт, то там рынок уже давно практически поделен между 3-4 крупными мировыми уровнями СІТ - корпорациями, среди которых можно выделить прежде всего Group 4, Brinks Loomis.

*Ключевым фактором консолидации является постепенное вытеснение наличного денежного оборота безналичным*

Ключевым фактором консолидации является постепенное вытеснение наличного денежного оборота безналичным. Это означает, что будет постепенно происходить сокращение объема инкассируемой наличности, а на падающих оборотах перевозчикам очень сложно обеспечить рентабельность бизнеса. Поэтому, с рынка будут постепенно уходить мелкие перевозчики, уступая свою клиентуру более крупным участникам рынка.

*Ужесточение конкуренции между крупнейшими перевозчиками будет сдерживать рост тарифов*

В итоге выживут лишь крупнейшие игроки рынка, способные предложить рынку низкие тарифы, но при этом аккумулировавшие у себя крупные объемы перевозок, за счет чего их бизнес сохранит положительную рентабельность. При этом ужесточение конкуренции между крупнейшими перевозчиками будет сдерживать рост тарифов на услуги, который если и будет происходить, то исключительно вслед за инфляцией.

*Многие банки, ранее имевшие собственные инкассаторские службы, постепенно отказываются от них в пользу аутсорсинга инкассаторских услуг*

Многие банки, ранее имевшие собственные инкассаторские службы, постепенно отказываются от них в пользу аутсорсинга инкассаторских услуг. Так, на заре становления российской банковской системы большинство банков предпочитали иметь собственные небольшие службы инкассации, прежде всего для перевозки денежных средств между собственными территориальными подразделениями. Тогда, из-за крайне низкого уровня доверия между участниками рынка, мало кто решался передавать инкассацию на аутсорсинг сторонним организациям, за исключением инкассаторов госкомпаний (Росинкас, Сбербанк РФ).

В последующие годы ситуация существенно изменилась и многим банкам стало невыгодно содержать собственную службу инкассации при

#### **ФГУП ГЛАВНЫЙ ЦЕНТР СПЕЦИАЛЬНОЙ СВЯЗИ**

***Ваша компания весьма своеобразная и инкассация денежных средств не совсем профильная деятельность для вашей компании. Как в связи с этим вы себя позиционируете?***

Мы действительно не являемся инкассаторской службой, а являемся перевозчиком наличных денег. То есть, если мы рассматриваем инкассацию как симбиоз перевозки денег и обработки денег, перечисление их на счета клиента, то мы осуществляем только доставку денег из пункта А в пункт В. Согласно Положению ЦБ РФ №318-П кредитная организация вправе нанимать стороннего перевозчика для осуществления данных услуг. Перевозка может осуществляться между кассой банка и РКЦ, между кассой банка и внутренними подразделениями банка, обслуживание банкоматов, так же наша профильная услуга – межбанковская доставка.

***Для осуществления этих операций нужна какая-то особая лицензия?***

Если бы мы были инкассаторской службой, то оказывали бы услуги по полному аутсорсингу – перевозили деньги, пересчитывали их, формировали и перечисляли на счета клиентов. Но, поскольку последняя операция требует наличия банковской лицензии, то мы данную услугу не оказываем.

***Как в связи с этим Вы оцениваете свои конкурентные преимущества по сравнению со специализированными инкассаторскими службами?***

Нужно обратить внимание на тенденции рынка. За последние два года к нам обратились очень многие банки, имеющие широкую федеральную сеть представительства, поскольку мы, во-первых, не обладаем банковской лицензией и не пересчитываем деньги, и, следовательно, ни в коем случае не можем покуситься на клиентскую базу банка. Поскольку банк зарабатывает на расчетно-кассовом кредитном обслуживании своих клиентов, то мы являемся идеальным перевозчиком для банка. Не секрет, что многие компании, оказывающие услуги полного аутсорсинга в последние годы начали медленно, но уверенно отнимать клиентскую базу у банков. Это озаботило банки и они стали передавать данные услуги спецсвязи. Поскольку мы позиционируем себя как компанию-перевозчика, то, так называемая, клиентская инкассация – не наш профиль, поэтому мы ее берем в комплексе к внутрибанковским перевозкам, если банк сам об этом просит. Таким образом, клиентскую инкассацию можно рассматривать как перевозку денег, это сбор денег у клиента банка и доставка этих денег в кассовый узел банка. Все остальное делает банк.

Вторым нашим преимуществом является универсальность предоставляемых нами услуг. Вы представляете себе рынки, на которых работает спецсвязь, и насколько интересны они той целевой аудитории, для которой Вы пишете анализ рынка? Целевая аудитория в данном случае – это кредитные организации или другие финансовые структуры, может быть ритейловские сети.

На рынке почтовых отправок есть несомненный лидер, кроме нас, это почта России и еще ряд компаний, предоставляющих аналогичные услуги. Все эти компании работают только на рынке почтовых отправок. Если взять рынок экспресс-доставки, то там работают ряд компаний (Пони-экспресс, DHL и пр.), которые работают только на рынке экспресс-доставки. На рынке перевозки денег работают Росинкасс, Инкахран, службы инкассации банков, Бринкс. И только Спецсвязь работает на всех трех рынках - почтовых отправок, экспресс-доставки и перевозки денег.

Таким образом, для клиента, которому необходимы услуги и экспресс-доставки и почтовых отправок и перевозки денег, мы объединяем все эти услуги в один пакет и являемся для него идеальным перевозчиком, доходы тоже объединяем. Поскольку у нас единая сеть по всей стране, мы можем делать клиенту скидку, и это никак не скажется на нашей рентабельности. Таким клиентом может быть любая кредитная организация – им нужно и почту отправлять и экспресс-доставку осуществлять и, естественно, перевозить денежные средства.

*Себестоимость содержания инкассаторских служб примерно одинаковая как у коммерческих банков, так и у независимых специализированных перевозчиков...*

*.....но тарифы сторонних перевозчиков закладывают в себя 18% НДС, а также добавленную стоимость, обычно около 20%*

*Для большинства банков инкассация непрофильный бизнес*

*Часто сильные позиции на рынке имеют не самые крупные банки*

*Для большинства прочих банков инкассация не представляет особого интереса с точки зрения получения прибыли*

*Наличие у банка большого числа филиалов объясняет необходимость собственной службы инкассации*

небольших объемах перевозок. С точки зрения стоимости инкассации, только наличие достаточно высоких объемов инкассируемой выручки клиентов оправдывает существование собственной службы инкассации клиентов в банке. Себестоимость содержания инкассаторских служб примерно одинаковая как у коммерческих банков, так и у независимых специализированных перевозчиков.

Вместе с тем, тарифы сторонних перевозчиков закладывают в себя 18% НДС, а также добавленную стоимость, обычно около 20%. Таким образом, стоимость найма сторонней инкассаторской службы примерно на 40% превышает себестоимость поддержания собственной службы. Поэтому, если объемы инкассируемой выручки клиентов невелики, имеет смысл передать инкассацию на аутсорсинг, чтобы избежать существенных капитальных затрат, связанных с организацией соответствующего бизнеса.

Вообще говоря, инкассаторские услуги являются для банков непрофильным бизнесом, поэтому у банков нет задачи получить за счет него большую прибыль. Цель – сделать инкассаторскую службу безубыточной. К сожалению, для небольших банков такая цель фактически недостижима.

Часто сильные позиции на рынке имеют не самые крупные банки, а банки, сделавшие инкассацию стратегически направлением своего развития (Московский Кредитный Банк, Банк Возрождение, Банк Адмиралтейский). Но такие банки скорее являются исключением из правила.

Для большинства прочих банков инкассация не представляет особого интереса с точки зрения получения прибыли, ее задачей является преимущественно обслуживание собственной сети отделений и реже - достижение синергетического эффекта с другими банковскими продуктами.

Основными стимулами организации собственной службы инкассации для банка являются оперативность перевозок денежных средств, необходимость перевозить средства между собственными подразделениями, интересы клиентов, заинтересованных в дешевом и качественном обслуживании. Наличие у банка большого числа филиалов также объясняет необходимость наличия собственной службы

инкассации для перевозки денежной наличности между различными офисами.

*Собственная служба инкассации предоставляет клиентам возможность инкассирования и доставки денежных средств и ценностей в удобное для них место и время*

Наличие собственной службы инкассации позволяет максимально оперативно осуществлять различные денежные перевозки, что удобно для клиентов банка, а при наличии большого количества банкоматов и отделений банка содержание собственной службы инкассации является еще и экономически выгодным. Собственная служба инкассации предоставляет клиентам возможность инкассирования и доставки денежных средств и ценностей в удобное для них место и время. Все больше услугами инкассаторов стали пользоваться частные лица, желающие перевезти ценные вещи из точки «А» в точку «Б» с минимальным риском.

*Развитие инкассации напрямую связано с предоставлением клиентам эквайринговых услуг*

Развитие инкассации напрямую связано с предоставлением клиентам эквайринговых услуг. По сути, эти услуги являются перетекающими сосудами. Так, снижение объемов инкассации будет вести к росту комиссионного дохода от эквайринга.

Также существует ряд банковских продуктов, которые непосредственно связаны с предоставлением услуг по инкассации, таких как доставка денежной наличности с подбором необходимого номинала, загрузка банкоматов на предприятиях (зарплата), предоставление кредитов под торговую выручку клиентов, а также предоставление овердрафтов.

*Рост наличной денежной массы обеспечит рост объемов инкассации*

Несмотря на снижение доли наличных средств в обращении за счет роста популярности безналичных платежей, объем наличной денежной массы в абсолютном выражении увеличивается. По прогнозам Банка России в ближайшие 3-5 лет темпы роста показателя денежных средств в обращении составят до 11% в год.

Также мы ожидаем роста спроса на комплексные кассово-инкассаторские услуги со стороны клиентов, особенно с учетом планов Банка России по оптимизации сети региональных расчетно-кассовых центров.

*Ожидается, что росту рынка будет способствовать «выход из тени» оборота черного рынка*

В рамках действия №115-ФЗ от 07.08.2001 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», а также, учитывая тенденции по массовому закрытию вещевых, строительных рынков, продовольственных баз, ожидается, что большая часть наличности с

*Растет востребованность высокотехнологичных и инновационных решений в инкассации*

миллиардными оборотами выйдет из тени и попадет в качестве «белых» клиентов на рынок инкассации.

С точки зрения технологии обслуживания повысится востребованность высокотехнологичных и инновационных решений в инкассации, как например автоматические устройства (терминалы, депозитарные машины и др.) с возможностью online зачислений принятых наличных средств на счет клиента, технология штрих-кодирования, которые в настоящее время осторожно внедряются на рынке в т.ч. по причине высоких первоначальных вложений.

## **ОБЪЕДИНЕНИЕ РОСИНКАС**

### ***Что из себя представляет Росинкас?***

Объединение «РОСИНКАС» - самый крупный в стране перевозчик денежной наличности и других ценностей, имеющий статус юридического лица с особыми уставными задачами и являющийся надёжным партнёром многих крупных российских и международных компаний, в том числе большинства банков, работающих на территории России.

Разветвленная филиальная сеть Объединения «РОСИНКАС» представлена 78 филиалами (территориальными управлениями инкассации), сфера деятельности которых охватывает всю территорию Российской Федерации.

На сегодня Объединение «РОСИНКАС» - это более 5 200 единиц специального автомобильного транспорта и 17,9 тыс. человек, имеющих специальную подготовку, хорошо знакомых с процедурой и спецификой оказываемых услуг, грамотно оценивающих возможные риски, а также принимающих своевременные адекватные решения, стоя на страже материальных интересов заказчика.

### ***В чем ваши основные конкурентные преимущества?***

Современное оборудование, радиосвязь, боевое ручное стрелковое оружие, средства безопасности, бронированный спецавтотранспорт, подготовленный на высокопрофессиональном уровне персонал - все это подтверждает готовность Объединения «РОСИНКАС» защитить и обеспечить сохранность вашей денежной наличности и других материальных ценностей.

Дополнительной гарантией сохранности транспортируемых и охраняемых ценностей является их обязательное страхование от всех рисков в одной из Российских страховых компаний, по поручению которой Страховым брокером осуществляется перестрахование среди ведущих андеррайтеров Лондонской страховой биржи Lloyd's.

Такая страховая защита позволяет Объединению «РОСИНКАС» в короткие сроки, со стопроцентной гарантией, после проведения необходимых процедур, возместить нашим клиентам стоимость ценностей, в случае их хищения или утраты в течение 5 - 7 банковских дней.

Высокий уровень оказываемых услуг, кратчайшие сроки, гибкая ценовая политика, максимальная открытость и ориентированность на клиентов позволяют нам с уверенностью говорить о лучшем на сегодняшний день в России соотношении качество/ скорость/цена оказываемых услуг.

В настоящее время территориальными подразделениями Объединения «РОСИНКАС» оказываются клиентам услуги по обслуживанию банкоматов и платежных терминалов. Часто время обслуживания увеличивается по причине неисправности программно-технического средства и в этом случае клиент вынужден вызывать специалиста по ремонту. Мы готовы взять проблему клиента на себя и оказать услугу сервисного и технического обслуживания банкоматов.

Мы постоянно исследуем потребности на рынке доставки и охраны ценностей, и предлагаем нашим клиентам самые оптимальные и интересные решения. Мы приложим все усилия для того, чтобы, однажды воспользовавшись нашими услугами, Вы стали нашим постоянным клиентом и наши отношения переросли в долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество.

## В большинстве регионов банки не заинтересованы в развитии собственных служб инкассации

*Обеспечить коммерческую эффективность инкассации в регионах под силу только Сбербанку, за счет экономии от масштаба деятельности*

Спецификой развития инкассаторского бизнеса в регионах является относительно низкая плотность клиентов, небольшие объемы перевозок, большие расстояния, необходимость координации деятельности службы на больших территориях. Обеспечить коммерческую эффективность инкассации под силу только Сбербанку, за счет экономии от масштаба деятельности, а также таким специализированным перевозчикам, как Росинкас ЦБ РФ и ФГУП Главный Центр Специальной Связи – Спецсвязь, которые в силу своей основной некоммерческой деятельности обязаны заниматься перевозками на территории всей страны, и при этом имеют возможность оказывать на коммерческих условиях услуги по перевозке денежных средств, что позволяет им заработать дополнительную прибыль. Также зачастую успех регионального бизнеса спецперевозчиков подкреплен поддержкой региональных администраций. Хорошо развитый региональный бизнес также имеет спецперевозчик Инкахран, обладающий широкой региональной сетью и действующий в партнерстве со своим основным акционером Росбанком.

*Наиболее востребованы услуги сторонних перевозчиков именно в регионах*

Коммерческие перспективы рынка инкассации для банков заметно отличаются в региональном разрезе. Большие расстояния и малые объемы операций делают инкассаторские услуги во многих регионах убыточными для банков. Поэтому наиболее востребованы услуги сторонних перевозчиков именно в регионах, где у банков мало клиентов и маршрутов, низкие обороты инкассируемой выручки, слабая зона приема телекоммуникационных устройств, высокие риски и требуется дорогая полноприводная техника.

*Для такого банка, как Сбербанк, наличие собственной службы инкассации является абсолютно необходимым условием успешной работы*

Для такого банка, как Сбербанк, наличие собственной службы инкассации является абсолютно необходимым условием успешной работы. Это обусловлено теми масштабами бизнеса и ролью, которую Сбербанк играет в российской банковской системе. С одной стороны,

*Собственная служба инкассации позволяет обеспечить Сбербанку оптимальное время и условия обслуживания собственных объектов Банка*

при наличии обширной сети отделений и устройств самообслуживания (банкоматы и ИПТ), банку необходимо обеспечивать их бесперебойную и эффективную работу, а с другой стороны, инкассация является одним из важнейших элементов комплексного операционно-кассового обслуживания клиентов. Только в этом случае банк может считать себя универсальным и быть конкурентоспособным на рынке. Собственная служба инкассации позволяет обеспечить Сбербанку оптимальное время и условия обслуживания собственных объектов Банка, снизить затраты на внутрисистемные перевозки (которые составляют около 85% от общего объема), оптимизировать загрузку бригад и спецавтотранспорта на маршрутах и обеспечить качественное обслуживание более чем 115 тысяч объектов клиентов банка.

Мировая практика свидетельствует, что эффективность инкассаторских услуг напрямую зависит от масштаба, т.к. бизнес этот, в целом, низкомаржинальный и капиталоемкий. Сбербанк уже обладает развитой инфраструктурой во всех регионах России, и это позволяет добиваться эффективного использования ресурсов и оптимизации затрат.

*На сегодняшний день наиболее привлекательные тарифы у инкассаторов из Росинкас и Спецсвязи*

Именно большие объемы их бизнеса позволяют им выжить в непростых региональных условиях, что в свою очередь выгодно отражается на их тарифной политике по сравнению с инкассаторскими службами других банков. На сегодняшний день наиболее привлекательные тарифы у инкассаторов из Росинкас и Спецсвязи, в то время как у Инкахрана тарифы менее привлекательные и по оценкам экспертов их доля на рынке сокращается.

*За счет существующей по всей стране развернутой сети профильных спецперевозок ФГУП «ГЦСС» быстро завоевала существенную долю рынка*

Особое место среди спецперевозчиков занимает ФГУП «ГЦСС». Данная организация, как уже упоминалось выше, отличается особой информационной закрытостью, вместе с тем ее доля на рынке весьма велика и продолжает расширяться. ГЦСС сравнительно недавно (7 лет назад) вышел на рынок инкассаторских услуг, но именно за счет существующей по всей стране развернутой сети профильных спецперевозок «Спецсвязь» быстро завоевала существенную долю рынка.

**В регионах конкуренция инкассаторов зачастую перерастает во взаимовыгодный симбиоз**

В регионах многие, даже крупные, банки не имеют собственных инкассаторских служб. Поэтому они вынуждены пользоваться услугами инкассаторских служб других организаций. Преимущественно это специализированные компании, такие как Росинкас, Инкахран, Спецсвязь. Прежде всего, это обусловлено более выгодными тарифами у специализированных компаний на фоне тарифов инкассаторских услуг других банков. Таким образом, в регионах конкуренция инкассаторов зачастую перерастает во взаимовыгодный симбиоз.

Еще одним фактором популярности

#### **СЛУЖБА ИНКАССАЦИИ СВЯЗЬ-БАНКА**

**Как складывается конкуренция банков и специализированных компаний (Росинкас, Инкахран)?**

Нельзя однозначно сказать, что выгоднее своя инкассация или привлеченная на аутсорсинг. При равенстве затрат на покупку броневедомоги, зарплат инкассаторам и количества объектов на маршруте своя инкассация, естественно, становится более выгодной т.к. при сторонней инкассации к расходам добавляется 18% НДС, и сторонняя инкассация к себестоимости добавляет процентов 10-20% рентабельности.

Поэтому собственная инкассация может обходиться на 30-40% дешевле. Но в обычной жизни Банкам сложно конкурировать со специализированными организациями, у которых плотность точек на маршруте значительно выше, что в условиях московских пробок, больших расстояний и маленьких сумм в регионах может служить существенным моментом при выборе сторонней организации для инкассирования своих объектов.

Еще один плюс в пользу своей инкассации – это оперативное реагирование на потребности клиентов и банка. Специализированные организации или не осуществляют вообще срочную инкассацию или осуществляют по повышенным тарифам.

Поэтому Связь-Банк применяет комбинированную схему. Для оперативного реагирования потребности в инкассации и по маршрутам с максимальной плотностью точек на маршруте используется своя инкассация.

Для обслуживания точек, не находящихся на маршрутах, а также для обслуживания крупных сетевых клиентов привлекаются специализированные организации.

**Какие клиенты вам наиболее интересны?**

Наибольший интерес представляют крупные сетевые клиенты с большим наличным оборотом и клиенты, находящиеся на действующих инкассаторских маршрутах банка. При этом крупные сетевые клиенты понимают свою значимость в конкурентной борьбе перевозчиков и снижают тарифы на свое обслуживание до себестоимости. И только крупные перевозчики имеют возможность на маршрут с сетевым клиентом присоединить других клиентов, но уже по другим тарифам, для того, чтобы маршрут был рентабельным.

**Как вы оцениваете собственные перспективы на рынке инкассации?**

Для большинства банков инкассация является непрофильным бизнесом, и у нас не стоит задача получить большую прибыль от инкассации. Наша главная цель состоит в том, чтобы, применяя собственную инкассацию для нужд банка и клиентов, сделать ее безубыточной, получая при этом конкурентное преимущество в управлении денежными потоками и сокращая время оборота «нала» в «безнал» и наоборот, оперативно реагируя на потребности клиентов и банка. И, на наш взгляд, это нам удастся. По мере развития бизнеса в ближайшее время планируется организация новых маршрутов и наполнение действующих маршрутов новыми объектами.

*Банки не склонны доверять своим клиентам другим банкам, даже только для инкассации*

спецперевозчиков является то, что банки не склонны, по вполне понятным причинам, доверять своих клиентов другим банкам, даже только для инкассации. Высока вероятность потери клиента из-за межбанковской конкуренции и желания банков реализовывать наибольшее количество продуктов «в одни руки». Так что перспективы регионального рынка инкассации за специализированными компаниями, не имеющими интереса в обслуживании клиентов помимо узкого круга услуг по инкассации и обработке их денежной наличности.

*В последнее время ряд российских банков, особенно Банк Адмиралтейский, начал вести агрессивную политику на рынке инкассации*

В последнее время ряд российских банков, особенно Банк Адмиралтейский, начал вести агрессивную политику на рынке инкассации, предлагая свои услуги другим кредитным учреждениям. Успех такой политики банка определяется во многом демпинговыми тарифами, сопровождающими выход нового игрока на рынок. Однако долго такая ситуация сохраняться не сможет, так как теряется экономический смысл.

*Непрозрачность регионального рынка ограничивает конкуренцию*

Вместе с тем, существуют и некоторые факторы, сдерживающие развитие аутсорсинга инкассации в регионах. Так, многие региональные банки, пусть и в убыток, но содержат один-два броневики, что для них является вопросом престижа. Также на региональном рынке устанавливаются и неформальные связи между руководителями, что не всегда способствует принятию экономически оправданных для банков решений.

## Ценовая и технологическая конкуренция вывела банки в лидеры московского регионального рынка инкассаторских услуг

*Острая конкуренция на рынке инкассации наблюдается в крупных городах и регионах с повышенной концентрацией клиентов*

Острая конкуренция на рынке инкассации наблюдается в крупных городах и регионах с повышенной концентрацией клиентов (Москва, Санкт-Петербург, Московская, Ленинградская, Свердловская и Тюменская области). Здесь отмечается большая концентрация перевозчиков и широкий набор предложений. Как правило, клиентам предлагается комплексное обслуживание (не только перевозка, но и пересчет наличных денег и зачисление средств на счета клиентов). Для комплексного обслуживания необходим большой парк спецавтомобилей и собственные кассовые центры. В крупных городах такой инфраструктурой обладают и банки и специализированные компании, что позволяет оказывать услуги примерно на одном уровне, но приводит к обострению конкуренции. Например, в Москве и Московской области, а также других крупных городах успешно действуют подразделения инкассации Московского кредитного банка, а также Росинкас и Инкахран. В то же время, службы инкассации многих банков обслуживают преимущественно собственных клиентов и не конкурируют на рынке.

*Острая конкуренция на рынке инкассации наблюдается в крупных городах и регионах с повышенной концентрацией клиентов*

Небольшие региональные компании и Банки, зачастую, не могут предоставить полный спектр услуг или справиться со значительными объемами перевозок, и часто используют инфраструктуру крупных игроков для обслуживания своих клиентов. В ряде регионов (на удаленных территориях) рынок инкассаторских услуг по-прежнему представлен только двумя перевозчиками - Сбербанком и РОСИНКАС.

*В московском регионе существует достаточно высокая конкуренция среди инкассаторов*

Иначе обстоит дело в московском регионе. Так, здесь существует достаточно высокая конкуренция среди инкассаторов, и помимо таких структур как Росинкас, Инкахран, Спецсвязь, Бринкс существует еще 7-10 банков, обладающих большими службами инкассации (от 15 маршрутов). Так, ряд коммерческих банков (Московский кредитный банк, Связь банк, Альфа банк, ВТБ, Райффайзенбанк и другие) смогли построить эффективные службы

инкассации, обслуживая крупнейшие торговые розничные сети.

*Для некоторых банков инкассаторский бизнес является ключевым стратегическим бизнесом*

Для таких банков инкассаторский бизнес является ключевым стратегическим бизнесом, способным приносить им как достаточную прибыль, так и способствующим продвижению их прочих банковских продуктов. Так, например, для Московского кредитного банка, специализирующегося на инкассации крупнейших торговых сетей, инкассация способствует контролю рисков кредитования, т.е. предложению кредитных продуктов, развитию сети банкоматов, эквайрингу и прочим продуктам.

*Идеальными клиентами для российского банка являются торговые сети с большой выручкой*

Идеальным клиентом для инкассаторов являются торговые сети с большой выручкой, но также некоторые крупные специализированные организации. Например, для Связь-Банка традиционной клиентской базой являются предприятия почты. Наибольшая конкуренция идет за клиентов, отдающих не только инкассацию, но и кассу (пересчет). К таким клиентам относятся в первую очередь большие ритейловые сети (АШАН, МЕТРО и т.д.).

#### **НКО БРИНКС**

##### ***Какие клиенты вам наиболее интересны?***

В последнее время в компании произошли положительные перемены, были определены новые стратегические направления развития, согласно которым наиболее приоритетными являются клиенты, пользующиеся не только услугой «классической» инкассации, но и активно использующие другие сервисы компании. При этом мы всегда говорили и говорим, что для нас не бывает не значительных или не интересных клиентов.

##### ***Как вы оцениваете собственные перспективы на рынке инкассации?***

События, происходившие в компании в 2013 году, коренным образом изменили стратегию ее развития и позволяют с уверенностью говорить, что 2014-2015 года станут для компании годами интенсивного регионального и технологического развития. К концу 2015 года мы займем место в десятке крупнейших компаний на рынке инкассации, даже с учетом ведущих игроков на этом рынке.

##### ***Что вы делаете, чтобы снизить риски инкассации?***

Наиболее сложный в администрировании и управлении является операционный риск (связанный с утратой и повреждением имущества, жизнью и здоровью сотрудников компании при посягательстве криминальных структур и отдельных лиц). В связи с этим все возможные финансовые потери застрахованы, сотрудники службы безопасности, в обязанности которых входит администрирование и управление данными рисками, являются профессионалами высокого уровня. Система безопасности в области перевозок и хранения ценностей учитывает весь международный опыт BRINKS, проецируя его на российскую действительность.

**Московский кредитный банк сумел занять 3-е место на рынке инкассации торговых сетей**

Мы провели специальное исследование рынка инкассации торговых сетей. В основу такого исследования были положены данные наблюдения за процессом инкассации торговых сетей для выявления конкретных инкассирующих их организаций и совместили данные этих наблюдений с данными оборотов торговых сетей (рейтинг TOP50 торговых сетей, подготовленный InfoLine и журналом Retailer Magazine). По нашим оценкам, Московский кредитный банк сумел благодаря целенаправленной политике работы с торговыми сетями занять 3-е место на московском рынке инкассации, уступая по объему бизнеса лишь таким спецперевозчикам, как Росинкас и Инкахран.

Банки, которые планируют развитие инкассации в Москве и Московской области получают заметное преимущество в обслуживании корпоративных клиентов с возможностью предоставления им всех банковских продуктов.

**Загруженность дорог существенно сказывается на эффективности инкассации**

Для обеспечения успеха на рынке инкассации требуется привлечение значительного числа клиентов и оптимизация маршрутной сети. В крупных городах, особенно в Москве, с очень загруженными улицами, важно, чтобы новые клиенты находились на уже существующих маршрутах, что позволит получить дополнительный комиссионный доход фактически без дополнительных издержек.

**В Москве рынок более прозрачен**

Ограниченность, с точки зрения числа потенциальных клиентов, ниши обслуживания розничных сетей приводит к уменьшению числа банков-инкассаторов и в Москве. На московском рынке у клиентов более взвешанный и экономически проанализированный подход к выбору перевозчика. Тут в меньшей степени "играет" роль связь с местными властями, в отличие от региональных рынков, где еще чувствуется зависимость такого решения от позиции или предпочтений местных администраций.

**В Москве 40% рынка приходится на долю банковских перевозчиков, причем 14% рынка принадлежит Московскому кредитному Банку, опередившему даже Сбербанк РФ с долей в 11%**

Действительно, торговые сети внимательно следят за тарифной политикой банков, а также учитывают привлекательность и других их банковских продуктов. Острая конкуренция в этом сегменте ведет к консолидации рынка инкассации, но в отличие от регионов, в Москве банковские инкассаторские службы успешно конкурируют со спецперевозчиками.

*В общих расходах торговых сетей и банков, расходы на инкассацию занимают едва ли более полутора процентов*

Московский рынок инкассации гораздо более жесткий, чем региональный. Крупные московские розничные сети и банки прекрасно понимают, что они могут дать в части объемов бизнеса и активно этим пользуются, что, безусловно, в итоге, должно идти на благо конечного потребителя - простых покупателей, населения. Правда с той небольшой поправкой, что в общих расходах торговых сетей и банков, расходы на инкассацию занимают едва ли более полутора процентов.

Приложение 1

Основные показатели деятельности крупнейших участников рынка инкассации (1-3 кв. 2013 г.)

Наименование	Россия		Московский регион		Прочие показатели			
	Рейтинг	Объем инкассированных средств, млрд. руб.	Рейтинг	Объем инкассированных средств, млрд. руб.	Количество сотрудников в службе инкассации	Количество бронированных машин	Всего обслуживаемых объектов инкассации	Количество регионов присутствия
Сбербанк России	1	3 386,3	1	1 693,2	15 484	4 400	158 177	79
Росинкас ЦБ РФ	2	2 488,6	8	348,4	15 179	4298	84 306	80
Инкахран	3	1 584,9	3	792,5				
Московский кредитный банк	4	1 394,0	2	1 232,0	957	240	16 316	8
Альфа-Банк	5	826,2	5	413,1				
Группа ВТБ	6	799,0	7	399,5				
Возрождение	7	566,3	4	509,7				
Райффайзенбанк	8	459,4	9	229,7				
Банк Москвы	9	456,2	6	410,6				
ФГУП ГЦСС	10	420,2			3 750	743	5 042	78
Промсвязьбанк	11	294,2	11	147,1				
Адмиралтейский	12	225,0			980	293	15 705	28
Уралсиб	13	221,7						
Автоторгбанк	14	191,9	10	172,7				
Транскапиталбанк	15	189,6	12	132,7				
Связь Банк	16	188,4			66	31	1 139	5
Банк Зенит	17	182,6						
Газпромбанк	18	177,7						
Московский областной банк	19	150,9						

## Рынок инкассаторских услуг России 2013

19 января 2014

Наименование	Россия		Московский регион		Прочие показатели			
	Рейтинг	Объем инкассированных средств, млрд. руб.	Рейтинг	Объем инкассированных средств, млрд. руб.	Количество сотрудников в службе инкассации	Количество бронированных машин	Всего обслуживаемых объектов инкассации	Количество регионов присутствия
Петрокоммерц	20	148,6						
Росевробанк	21	145,1						
Пробизнесбанк	22	111,9						
Номос-Банк	23	108,8						
Капитал-Москва	24	107,1						
Северный морской путь	25	88,2						
Московский индустриальный банк	26	78,1						
СДМ-Банк	27	77,4						
ЛОКО-Банк	28	69,8						
Всероссийский банк развития регионов	29	63,6						
Абсолют Банк	30	60,2						
Связной банк	31	58,3						
Собинбанк	32	49,5						
Инвестторгбанк	33	49,4						
Кредит Европа Банк	34	47,0						
Судостроительный банк	35	44,2						
Промсбербанк	36	40,6						
Юниаструм Банк	37	39,2						
Федеральный банк инноваций и развития	38	39,1						
БРИНКС	39	27,8			209	130	4 715	7

Источник: результаты исследования рынка инкассации в России «Интерфакс-ЦЭА»

Для участия в обзоре рынка инкассаторских услуг были приглашены 3 небанковские кредитные организации, специализирующиеся на оказании инкассаторских услуг (Инкахран, БРИНКС, Энергобизнес), 2 специализированные государственные структуры, (Росинкас ЦБ РФ и ГУП СпецСвязь) и 30 московских коммерческих банков, наиболее активно занимающихся инкассацией денежных средств клиентов. Всем им были разосланы анкеты с вопросами, позволяющими охарактеризовать как оснащенность этих компаний спецтехникой, так и размах их деятельности в сфере инкассации.

Однако далеко не все приглашенные к сотрудничеству компании сочли возможным ответить на вопросы нашей анкеты. Как правило, на последнем этапе руководство или служба безопасности участников отвечали отказом. Эта осторожность в освещении собственной деятельности объяснима высокими рисками инкассаторской деятельности.

Таким образом, нам удалось получить заполненные анкеты от 7 из 35 участников, в том числе от двух НКО, крупнейшей государственной инкассаторской службы Росинкас ЦБ РФ и 4 банков. Причем среди предоставивших данные оказались наиболее крупные структуры. Так первым и наиболее полным образом заполнившим анкету стал Сбербанк России.

Приложение 2

Объемы инкассируемой выручки клиентов в целом по России за 3 квартала 2013 года

№	Наименование	Объем инкассируемой выручки, млрд. руб.
1	Сбербанк России	3 386,3
2	Росинкас ЦБ РФ	2 488,6
3	Инкахран	1 584,9
4	МКБ	1 394,0
5	Альфа банк	826,2
6	Группа ВТБ	799,0
7	Возрождение	566,3
8	Райффайзенбанк	459,4
9	Банк Москвы	456,2
10	ФГУП ГЦСС	420,2
11	Промсвязьбанк	294,2
12	Адмиралтейский	225,0
13	Уралсиб	221,7
14	Автоторгбанк	191,9
15	Транскапиталбанк	189,6
16	Связь Банк	188,0
17	Банк Зенит	182,6
18	Газпромбанк	177,7
19	Московский областной банк	150,9
20	Петрокоммерц	148,6
21	Росевробанк	145,1
22	Пробизнесбанк	111,9
23	Номос-Банк	108,8
24	Капитал-Москва	107,1
25	Северный морской путь	88,2
26	Московский индустриальный банк	78,1
27	СДМ-Банк	77,4
28	ЛОКО-Банк	69,8
29	Всероссийский банк развития регионов	63,6
30	Абсолют Банк	60,2
31	Связной банк	58,3
32	Собинбанк	49,5
33	Инвестторгбанк	49,4
34	Кредит Европа Банк	47,0
35	Судостроительный банк	44,2
36	Промсбербанк	40,6
37	Юниаструм Банк	39,2
38	Федеральный банк инноваций и развития	39,1
39	БРИНКС	27,8

В основу построения данной таблицы положены данные, содержащиеся в оборотно-сальдовой ведомости (форма 101) и отчете о наличном денежном обороте (форма 202) кредитных организаций.

Приложение 3

Объемы инкассируемой выручки клиентов в Московском регионе за 3 квартала 2013 года

№	Организация	Объем инкассируемой выручки, млрд. руб.
1	Сбербанк России	1 693,2
4	Московский кредитный банк	1 232,0
3	Инкахран	792,5
7	Возрождение	509,7
5	Альфа-Банк	413,1
9	Банк Москвы	410,6
6	Группа ВТБ	399,5
2	Росинкас ЦБ РФ	348,4
8	Райффайзенбанк	229,7
14	Автоторгбанк	172,7
11	Промсвязьбанк	147,1
15	Транскапиталбанк	132,7

Приложение 4

Объемы инкассируемой выручки торговых сетей по итогам 2012 года

№	Организация	Объем инкассируемой выручки торговых сетей, млрд. руб.
1	Инкахран	688,6
2	Росинкас	465,4
3	МКБ	449,4
4	Адмиралтейский	327,2
5	Сбербанк	221,5
6	Кредит-Европа	70,0
7	Райффайзенбанк	40,3
8	Возрождение	26,9
9	ПромСвязьБанк	17,5
10	МИнБ	10,0
11	ВТБ	9,2

В таблице представлена оценка объема инкассируемой выручки в сегменте торговых сетей. Оценка произведена на основании данных о банках-инкассаторах торговых сетей и объемах выручки торговых сетей.

Дополнительно см. Приложение 5: Крупнейшие торговые сети, и их среднегодовая выручка.

Приложение 5

Комиссионный доход некоторых кредитных организаций по кассовым операциям  
(в том числе по операциям инкассации)

№	Наименование	Рег. №	Комиссионный доход, млн. руб.	
			2012	2010
1	Сбербанк*	1481	5 100,0	4 445,0
2	ВТБ	1000	6 100,0	2 900,0
3	Уралсиб	2275	2 524,0	1 960,0
4	Инкахран	3454	2 539,0	1 180,4
5	МКБ	1978	1 004,0	549,5
6	Номос Банк	2209	1 351,0	496,3
7	Связь Банк*	1470	70,0	68,0
8	Бринкс НКО	3486	243,0	59,7

\* - только инкассация

Источник: отчетность банков по МСФО.

Приложение 6

Крупнейшие торговые сети и их среднегодовая выручка

№	Компания	Торговые марки	Профиль	Инкассирующая организация	Чистая выручка в 2011 году, млрд. руб., без учета НДС
1	X5 Retail Group	Карусель, Пятерочка, Перекресток	FMCG	МКБ, Инкахран, Россинкас, Банк Адмиралтейский	452,5
2	Магнит, ОАО	Магнит, Гипермаркет Магнит, Магнит-косметик	FMCG	Сбербанк, Банк Адмиралтейский, Россинкас	335,7
3	Auchan Group	Ашан, Ашан-Сити, Радуга, Ашан-сад, Atac	FMCG	Инкахран	205,1
4	Metro Group	Metro C&C, Real	FMCG	Инкахран, Кредит-Европа Банк	140
5	М Видео, ООО	М.Видео	бытовая техника и электроника	МКБ, Росинкас	111,9
6	Дикси групп, ОАО	Мегамарт, Минимарт, Дикси, Виктория, Квартал, Дешево, Кэш	FMCG	Сбербанк, Росинкас	102,3
7	О'Кей, ООО	О'Кей, О'Кей-Экспресс	FMCG	Инкахран	93,1
8	Эльдорадо, ООО	Эльдорадо	бытовая техника и электроника	МКБ, Сбербанк, Росинкас, Банк Адмиралтейский	83,6
9	Евросеть, ООО	Евросеть, Билайн	мобильные телефоны	МКБ, Росинкас, Инкахран	75
10	ГК "Связной"	Связной	мобильные телефоны	МКБ, ПромСвязьБанк, Росинкас, Инкахран	70,1
11	Леруа Мерлен Восток, ООО	Leroy Merlin	строительные материалы и товары для дома	Инкахран	55,53
12	ИКЕА	ИКЕА	мебель	Инкахран	53,14
13	Седьмой Континент, ОАО	Седьмой Континент, Наш гипермаркет	FMCG	Росинкас, МКБ	52,98

№	Компания	Торговые марки	Профиль	Инкассирующая организация	Чистая выручка в 2011 году, млрд. руб., без учета НДС
14	ГК "Спортмастер"	Спортмастер, O'STIN	спорт	МКБ, Сбербанк, Росинкас	44,66
15	Компьютерный центр ДНС, ООО	DNS	компьютерная техника	МКБ	38,64
16	Медиа Маркт Сатурн, ООО	Media Markt, Saturn	бытовая техника и электроника	Райффайзенбанк	35,67
17	ОБИ Россия	OBI	строительные материалы и товары для дома	Инкахран	31,02
18	ТД Центробувь, ЗАО	Центробувь, Centro	одежда и обувь	МКБ	29,3
19	Гиперглобус, ООО	Globus	FMCG	Банк Возрождение	26,88
20	МТС, ОАО	МТС	мобильные телефоны	Банк Адмиралтейский, Росинкас	26,08
21	СервисТрейд, ООО	Техносила	бытовая техника и электроника	Банк Адмиралтейский	23,73
22	Алькор и Ко, ООО	Л`Этуаль, BON JOLI	косметика	Банк Адмиралтейский, Росинкас	21,26
23	REWE Group	Billa, Зельгрос	FMCG	Инкахран	20,3
24	Городской супермаркет, ООО	Азбука вкуса	FMCG	Банк Адмиралтейский	18,7
25	Арома Люкс, ООО	Rive Gauch (Рив Гош)	косметика	МКБ, ВТБ	18,31
26	Касторама Рус, ООО	Castorama	строительные материалы и товары для дома	Банк Адмиралтейский	15,13
27	Аптеки 36,6, ЗАО	Аптека 36,6	аптеки	МКБ, Росинкас, Инкахран	14,42
28	Ригла, ООО	Ригла	аптеки	Сбербанк, Райффайзенбанк, МКБ	13,79
29	ГК BOSCO DI CILIEGI (несколько юр. лиц)	Bosco и другие	одежда и обувь	МКБ	12,29

№	Компания	Торговые марки	Профиль	Инкассирующая организация	Чистая выручка в 2011 году, млрд. руб., без учета НДС
30	Единая Европа-С.Б., ОАО	ILE DE BEAUTE, Sephora	косметика	Сбербанк	11,59
31	ГК "Merlion"	Ситилинк, Ситилинк mini, Позитроника	компьютерная техника	МКБ	11,4
32	СК Трейд, ООО	Снежная королева	одежда и обувь	МКБ	11,06
33	Т и К Продукты, ЗАО	Магнолия	FMCG	МКБ	10,29
34	Spar	Spar	FMCG	МИНБ	10
35	Белый ветер Цифровой, ООО	Белый ветер-Цифровой	компьютерная техника	МКБ	9,98
36	A5	A5	аптеки	МКБ	9,8
37	МегаФон	МегаФон	мобильные телефоны	МКБ	9,56
38	Бэст Прайс, ООО	Fix Price	строительные материалы и товары для дома	МКБ	8,12
39	Кораблик-Р, ООО	Кораблик	детские товары	МКБ	6,49
40	Новый Импульс-50, ООО	Утконос	FMCG	Сбербанк	6,45

Источник: данные компаний, базы данных СПАРК-Интерфакс, СКАН, E-disclosure, результаты опроса банков-инкассаторов и внешнего наблюдения.

Данные объемов выручки и количества магазинов торговых сетей взяты из рейтинг TOP50 торговых сетей, подготовленный InfoLine и журналом Retailer Magazine за 2011г.

Приложение 7

Некоторые характеристики инкассаторских служб банков и специализированных организаций

№	Наименование	Объем инкассированных средств за 2013г., млн. руб.	Количество сотрудников в службе инкассации	Количество бронированных машин		Количество маршрутов	Количество регионов присутствия	
				Всего	в т.ч. отечественных импортных			
1	Сбербанк	3 386 339	15 484	4 400		3171	79	
2	Росинкас ЦБ РФ		15 179	4298	3 860	438	4463	80
3	ФГУП ГЦСС		3 750	743	76	667		78
4	МКБ	1 394 000	957	240		240	185	8
5	Связь Банк	188 434	66	31	26	5	21	5
6	Банк Адмиралтейский	225 000	980	293		293	265	28
7	Бринкс НКО	27 750	209	130	84	46	118	7

Источник: результаты анкетирования участников рынка

Некоторые характеристики инкассаторских служб банков и специализированных организаций (продолжение)

№	Наименование	Обслуживаемые объекты инкассации								
		Всего, ед	В т.ч.			офисы банков	В т.ч.			
			Банкоматы	Терминалы	Некредитные организации		собственные клиенты банка	клиенты других банков	собственные офисы банка	офисы других банков
1	Сбербанк	158 177	49 989		90 444	86 327	4 117	17 744	17 429	315
2	Росинкас ЦБ РФ	84 306	33 252	5 449				более 33 000		
3	ФГУП ГЦСС	5 042	3 215	257				1 570		
4	МКБ	16 316	1 157	5 482	9 520	7 008	2 512	157	83	74
5	Связь Банк	1 139	462	223	421	419	2	33	31	2
6	Банк Адмиралтейский	15 705	1 503	4 978	8 672	5 617	3 055	552	22	530
7	Бринкс НКО	4 715	1 491	163	3 061	-	3 061	323	-	323

Источник: результаты анкетирования участников рынка

## КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

### «ИНТЕРФАКС-ЦЭА»

Россия, 127006, Москва, 1-я Тверская-Ямская, д. 2, стр. 1

Тел. +7 (495) 647 8850

Факс +7 (499) 256 2520

E-mail: [mmatovnikov@interfax.ru](mailto:mmatovnikov@interfax.ru)

Web: [www.interfax.ru](http://www.interfax.ru), [www.russianeconomy.ru](http://www.russianeconomy.ru)

**«Интерфакс-ЦЭА»** - аналитический центр группы "Интерфакс", оказывающий аналитические услуги различным отраслям экономики и государственным структурам, включая такие сервисы, как поддержка привлечения прямых инвестиций в регионы России, подготовку ведущих информационно-аналитических продуктов о банковском и страховом рынке России и стран СНГ – Интерфакс-100 и Интерфакс-1000. Среди клиентов ЦЭА – Банк России, АИЖК, АСВ, ВЭБ, Росэнергоатом. С 2009 года Интерфакс-ЦЭА является консультантом Минфина РФ по вопросам взаимодействия с международными рейтинговыми агентствами и инвесторами.

**"Интерфакс-ЦЭА"** готовит регулярные статистические и аналитические продукты по различным сегментам финансового рынка России и стран СНГ, предоставляет информацию о деятельности российских институциональных инвесторов. Среди продуктов компании - ежедневные прогнозы и отчеты о состоянии различных сегментов финансового рынка, рэнкинги российских банков и страховых компаний, выпускаемые под брендом "Интерфакс-100", и а также рэнкинги банков и страховых компаний стран СНГ - "Интерфакс-1000".



**Международная информационная Группа "Интерфакс" (Interfax Information Services Group)** создает информационные продукты и средства коммуникации для принятия решений в политике и бизнесе. Группа, основанная в 1989 г., объединяет сеть национальных, региональных и отраслевых информационных агентств, работающих в России, других странах СНГ, в Китае, Центральной Европе. В "Интерфакс" ([www.interfax.com](http://www.interfax.com), [www.interfax.ru](http://www.interfax.ru)) входят компании и подразделения, предоставляющие новости, аналитические услуги, рыночные данные, фундаментальную информацию, разрабатывающие программные решения.

Партнером "Интерфакса" по рейтинговому агентству **Moody's Interfax Rating Agency**, которое занимает лидирующие позиции на российском рынке рейтинговых услуг, является международное рейтинговое агентство **Moody's Investors Service**.

Входящая в Группу компания **"Интерфакс Бизнес Сервис"** является стратегическим партнером **Thomson Reuters** в России и странах СНГ по содействию в развитии отношений компаний с инвесторами (Investor Relations).

Совместно с компанией **Experian**, мировым лидером в сфере информационных решений для бизнеса, создано кредитное бюро **"Экспириан-Интерфакс"**, занимающееся предоставлением информации, характеризующей своевременность исполнения заемщиками обязательств по кредитам.

Входящей в состав Группы специализированной аналитической службой **"Интерфакс-АКИ"** создана крупнейшая в России информационно-аналитическая база данных по компаниям – **СПАРК**, объединившая сведения по всем зарегистрированным в России юридическим лицам.

Настоящий материал является интеллектуальной собственностью компании ООО "Интерфакс-ЦЭА".

Все интеллектуальные права Компании охраняются в соответствии с законодательством Российской Федерации. Ни одна часть этого материала не может продаваться, воспроизводиться или распространяться без письменного согласия Компании. Вся информация, содержащаяся в настоящем материале, получена "Интерфакс – ЦЭА" из источников, которые Компания считает достоверными. В связи с возможностью технической ошибки или ошибки персонала, а также других факторов Компания не гарантирует абсолютной надежности представленной информации. Любые суждения, содержащиеся в материале, должны рассматриваться исключительно как мнение экспертов Компании, а не как рекомендация по покупке или продаже ценных бумаг / инвестиционных паев или по использованию каких-либо финансовых инструментов.