

ИНКАССАЦИЯ МЕНЯЕТ ЛИЦО

Как мировой рынок переходит от перевозки денег к управлению данными

1 августа в России традиционно отмечается День инкассатора — в честь создания первой службы инкассации при Госбанке СССР. Сейчас мировой рынок инкассации переживает структурную трансформацию: от классической физической перевозки наличных — к цифровой инфраструктуре управления циклом НДО. Это подтверждают несколько международных исследований 2026 г., которые фиксируют не только рост рынка в деньгах, но и качественный сдвиг в самой модели бизнеса. Мы решили разобраться, кто такой инкассатор нового поколения, и что аналитики говорят о будущем отрасли.

Автор:

Олег

Овчинников

Если раньше профессия инкассатора ассоциировалась почти исключительно с бронированным автомобилем, оружием и физической выносливостью, то последние исследования указывают иной вектор: индустрия движется от перевозки денег к управлению данными о них. Современный инкассатор все чаще работает не только с сумками и пломбами, но и с цифровыми системами мониторинга, которые сопровождают каждую перевозку.

РЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ, НЕСМОТЯ НА ЦИФРОВИЗАЦИЮ ПЛАТЕЖЕЙ

Западные аналитики фиксируют устойчивое расширение рынка cash logistics. По данным SNS Insider, его объем в 2025 г. составил 31,38 млрд долларов США, а к 2035 г. должен достичь 69,90 млрд долларов при среднегодовом темпе роста 8,38%. Причину видят в том, что бумажные деньги остаются активным средством платежа в развивающихся экономиках, а сеть банкоматов в мире продолжает расширяться.

Похожую динамику отмечает и 6Wresearch: по ее расчетам, в 2025 г. рынок оценивался на уровне 22 млрд долларов и должен вырасти до 35 млрд долларов к 2032 г. при CAGR 7,1%. В исследовании The Business Research Company указано, что показатель в 2026 г. достиг-

нет 25,8 млрд долларов, а к 2030 г. поднимется до 37,03 млрд долларов, что соответствует CAGR 9,5%. Разброс цифр между агентствами типичен для этого сегмента, но вектор у всех прогнозов совпадает: устойчивый подъем в ближайшее десятилетие.

ГЛАВНЫЙ ВЕКТОР — ПЕРЕХОД ОТ ПЕРЕВОЗКИ К КОМПЛЕКСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ НАЛИЧНЫМ ЦИКЛОМ

Аналитики IMARC Group считают, что отрасль движется к интеграции искусственного интеллекта, интернета вещей и блокчейн-решений в процессы работы с наличными — от прогнозирования денежных потоков до автоматизированных сейфов и депозитных машин. По оценке аналитиков, показатель поднимется с 25,6 млрд долларов в 2025 г. до 44,8 млрд долларов к 2034 г. при CAGR 6,21%.

В исследовании The Business Research Company указано, что ключевыми факторами становятся широкое внедрение интеллектуальных систем мониторинга НДО, увеличение числа автоматизированных центров обработки денег и распространение аутсорсинговых моделей. Классический подрядчик перестает быть просто перевозчиком мешков с деньгами и превращается в технологического оператора, предлагающего заказчику полный цикл



сервисов — от сбора наличных до аналитики по денежным потокам.

СЕГМЕНТАЦИЯ: ГДЕ СПРОС РАСТЕТ БЫСТРЕЕ ВСЕГО

Детальная разбивка, представленная в исследовании SNS Insider, показывает, что классический сегмент перевозки наличных в 2025 г. занимал 52% выручки, оставаясь крупнейшим благодаря численности банкоматов и розничному наличному обороту. При этом опережающими темпами расширяется сегмент cash management — управление наличными с CAGR 10,53%, чему способствуют автоматизация, мониторинг в реальном времени и внедрение «умных сейфов».

Аналитики SNS Insider обращают внимание, что среди типов заказ-

чиков государственные учреждения демонстрируют самый высокий темп — 12,92% CAGR, что связывают с увеличением расходов на публичную инфраструктуру и потребностью в защищенной доставке заработной платы наличными в регионах с высокой долей кеша. Финансовые институты при этом остаются крупнейшим заказчиком услуг: на них приходится 50% выручки за счет больших объемов кассовых операций и требований по обслуживанию банкоматов.

По способу транспортировки автомобильные перевозки сохраняют долю 52% благодаря широкому применению бронированного автопарка, но авиадоставка расширяется быстрее — на 10,74% CAGR по виду транспорта, что объясняют необходимостью быстрой и защищенной

доставки ценностей на большие расстояния.

КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ ВЫХОДИТ НА ПЕРВЫЙ ПЛАН

Один из показательных выводов исследования SNS Insider касается смещения баланса между физической и цифровой защитой. Хотя физическая охрана — бронированные автомобили, контроль доступа, видеонаблюдение — по-прежнему занимает 49% рынка по типу безопасности, сегмент кибербезопасности расширяется на 14,26% CAGR, что аналитики связывают с цифровизацией управления наличными и появлением подключенных устройств, создающих новые точки уязвимости.

Похожий вывод делают и в The Business Research Company: рост инвестиций в технологии защиты и обеспечение прозрачности денежных потоков в реальном времени (real-time cash visibility) назван одним из ключевых факторов трансформации отрасли. Подрядчики сегодня вкладываются не только в бронированный транспорт, но и в защиту цифровых систем мониторинга и передачи данных.

АУТСОРСИНГ КАК ОТВЕТ НА СЛОЖНОСТЬ ЦИКЛА НДО

В исследовании SNS Insider отмечается, что работа с множеством точек оборота наличных — банкоматами, розничными магазинами, отделениями банков — стала настолько сложной, что кредитные организации и крупные ритейлеры чаще обращаются к специализированным подрядчикам с решениями «под ключ». Аналитики компании делают вывод: привлечение внешнего партнера не только облегчает соблюдение регуляторных требований, но и повышает операционную эффективность за счет передовых систем трекинга и технологий прослеживаемости операций.

Похожий тезис сформулирован и в отчете The Business Research Company, где расширение аутсорсинговых кассовых услуг наряду с ростом числа автоматизированных центров

обработки денег названы значимыми факторами развития отрасли в ближайшей перспективе.

СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ

Для операторов инкассации главный практический вывод — конкурентное преимущество смещается от размера бронированного автопарка к качеству цифровой платформы. Компании, которые предложат клиентам личный кабинет, аналитику по движению наличных и интеграцию с банковскими системами, получат более устойчивую позицию на рынке, чем те, кто конкурирует только тарифом на выезд.

Для банков важен сдвиг фокуса в сторону управления циклом НДО целиком, а не отдельных операций сбора и доставки. Рост сегмента cash management с CAGR 10,53% против классического cash-in-transit сигнализирует, что банкам стоит пересматривать договоры с подрядчиками в пользу комплексных сервисов, включающих прогнозирование остатков в банкоматах и мониторинг в реальном времени.

Отдельный сигнал для обеих сторон — рост инвестиций в кибербезопасность на уровне 14,26% CAGR при сохранении физической охраны как базового требования. Это означает, что бюджеты на безопасность придется распределять между традиционной защитой и защитой цифровых каналов передачи данных, а закупочные требования банков к подрядчикам должны включать оценку зрелости их IT-инфраструктуры, а не только парка бронетехники.

Наконец, рост доли государственного сектора среди заказчиков с темпом 12,92% CAGR открывает для инкассаторских компаний новую нишу — обслуживание бюджетных учреждений и социальных выплат наличными, особенно в регионах с ограниченным доступом к безналичной инфраструктуре. Для банков это дополнительный аргумент в пользу диверсификации портфеля подрядчиков, а не концентрации на одном крупном партнере. ■