

АУТСОРСИНГ КАССОВО-ИНКАССАТОРСКИХ УСЛУГ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время в Беларуси действуют 24 банка и 3 небанковские кредитно-финансовые организации. Из них 9 банков и 1 НКФО имеют специальные разрешения (лицензии) Национального банка Республики Беларусь на оказание услуг по инкассации и перевозке ценностей и 9 банков имеют специальные разрешения (лицензии) Национального банка Республики Беларусь только на оказание услуг по перевозке ценностей.

Основные игроки рынка услуг инкассации среди банков по состоянию на 2017 г. это ОАО «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк». В структуре расходов службы инкассации этих банков преобладают такие статьи, как расходы на оплату труда и начисления (более 50 %) и расходы по эксплуатации земельных участков, зданий и сооружений, прочих основных средств и материалов (около 20 %). Стоит заметить, что основным доходом кассово-инкассаторской службы является выручка от реализации услуг, то есть зависит от размера тарифа, установленного организацией. Средние тарифы ОАО «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк» являются низкими, а кассово-инкассаторская деятельность — убыточна. Расходы по инкассации и перевозке покрываются доходами от других прибыльных видов деятельности.

Возможным выходом из сложившейся ситуации представляется создание специализированной кассово-инкассаторской компании и вывод функций по перевозке и инкассации денежных средств на аутсорсинг.

Аутсорсинг (от англ. *outsourcing* — внешний источник) — передача организацией определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.

Реальными выгодами банка от аутсорсинга операций по инкассации и перевозке ценностей являются освобождение менеджмента от непрофильных функций и концентрация на основных стратегически важных направлениях, снижение операционных расходов за инкассирование подразделений банка более чем на 30 % и исключение капитальных затрат на содержание собственной службы инкассации, оптимизация ресурсов и реализация скрытых резервов и др.

Преимущество аутсорсинга инкассационных операций прежде всего основано на эффекте масштаба, обеспечиваемом оптимизацией маршрутов и ликвидацией дублирующих функции двух служб инкассации. Максимальный эффект масштаба достигается при синергии двух равных партнеров. Тогда основная формула эффекта масштаба $(1 + 1 = 3)$ становится реальностью.

Таким образом, целесообразность вывода кассово-инкассаторских функций на аутсорсинг подтверждается расширением рынка этого вида услуг и успешным развитием крупнейших мировых инкассаторских компаний: Brink's, Loomis, Prosegur и др.

Литература

1. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. — Дата доступа: 02.04.2017.
2. *Титов, Р.* Аутсорсинг функций центрального банка в сфере наличного денежного обращения / Р. Титов // Банк. весн. — 2014. — № 10.
3. *Брайан Хейвуд, Дж.* Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ = Outsourcing Dilemma, The: The Search for Competitiveness / Дж. Брайан Хейвуд. — М. : Вильямс, 2004. — 376 с.
4. *Лунтовский, Г.* Назрела необходимость объединения перевозчиков денежных средств / Г. Лунтовский // Вестник конференции. — 2015. — № 10. — С. 3–5.
5. Официальный сайт ОАО «АСБ Беларусбанк» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://belarusbank.by>. — Дата доступа: 02.04.2017.
6. Официальный сайт ОАО «Белагропромбанк» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.belapb.by>. — Дата доступа: 02.04.2017.

В.А. Долгачева, В.А. Топоркова
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель Г.С. Кузьменко — канд. экон. наук

РАЗВИТИЕ СТРУКТУРИРОВАННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ КАК ИНСТРУМЕНТОВ СБЕРЕЖЕНИЙ

Структурированный инвестиционный продукт (СИП) представляет собой сложный комплексный финансовый инструмент с фиксированной доходностью и заранее определенным сроком действия, который базируется на более простых финансовых инструментах. Его можно представить в виде портфеля, который включает, например, два инвестиционных инструмента: один дает возможность снизить риски инвестирования, а второй, более рискованный, обеспечивает доходность. Таким образом, использование СИП позволяет инвестору получить более высокий доход, чем по банковским вкладам, при сопоставимой гарантии сохранности средств [1].

Структурированные инвестиционные продукты появились в 1970-е гг. и в настоящее время широко распространены на финансовых рынках Европы и США. В отдельных европейских странах объем инвестиций в СИП сопоставим с объемами вложений в акции. Развитие рынка СИП стимулирует увеличение объемов сбережений, направляемых на инвестиционные цели.