

Киселевич Татьяна Анатольевна

преподаватель

Красноярский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

г. Красноярск, Красноярский край

**ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ
НА ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КРУПНОГО БИЗНЕСА
В РФ ПОСЛЕ 2022 ГОДА**

Аннотация: в статье исследуется влияние внедрения системы быстрых платежей (СБП) на уровень транзакционных издержек крупного российского ритейла в условиях трансформации платежной инфраструктуры после 2022 года. Опираясь на теорию транзакционных издержек институциональной экономики, автор проводит сравнительный анализ эффективности традиционного карточного эквайринга и СБП. Объектом исследования выбраны федеральные сети электроники и бытовой техники (DNS и «М.Видео-Эльдорадо») с высоким объемом B2C-операций. Посредством сценарного моделирования (консервативный, базовый и агрессивный сценарии миграции платежных потоков) количественно оценен потенциал снижения прямой комиссионной нагрузки. Расчеты показывают, что частичный перевод транзакций в СБП способен обеспечить крупнейшим ритейлерам экономию в несколько миллиардов рублей ежегодно, что оказывает существенное влияние на операционную маржу и структуру оборотного капитала. В статье также систематизированы ограничения модели и факторы, усиливающие совокупный экономический эффект.

Ключевые слова: система быстрых платежей, транзакционные издержки, эквайринг, безналичные расчеты, платежная инфраструктура, финансовая эффективность, институциональная экономика, DNS, М.Видео.

Влияние системы быстрых платежей (СБП) на транзакционные издержки бизнеса чаще всего рассматривается относительно малого и среднего предпри-

нимательства. В таких исследованиях СБП, в первую очередь, трактуется как инструмент снижения комиссионной нагрузки на торговые точки с невысоким оборотом. Однако подобный подход не учитывает специфику крупного ритейла, где экономический эффект формируется иначе, преимущественно за счёт масштаба операций, структуры маржинальности и управления оборотным капиталом.

В данной статье мы сосредоточимся на крупных федеральных сетях электроники, таких как DNS и М.Видео-Эльдорадо, которые оперируют оборотами в сотни миллиардов рублей ежегодно. При таком масштабе даже незначительное изменение ставки комиссии (например, 0,5–1 п.п.) трансформируется в абсолютный финансовый эффект, сопоставимый с миллиардными суммами. В отличие от МСП, где ключевой проблемой является доступ к платежной инфраструктуре, для крупного бизнеса первостепенное значение имеет оптимизация совокупных транзакционных издержек и влияние платёжных механизмов на операционную маржу.

Дополнительно, крупный ритейл бытовой техники и электроники характеризуется высокой долей безналичных B2C-платежей, значительным средним чеком и развитой многоканальной моделью продаж (онлайн + офлайн). Это создаёт уникальную среду для анализа сравнительной эффективности традиционного карточного эквайринга и СБП. Таким образом, исследование влияния СБП на крупный ритейл требует отдельного аналитического подхода, отличного от моделей, применимых к сегменту МСП.

Теоретической основой исследования выступает концепция транзакционных издержек, разработанная в рамках институциональной экономической теории. Транзакционные издержки – это затраты, возникающие в связи с заключением контрактов и издержки, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов. Выделяют следующие виды транзакционных издержек:

- издержки обработки и сбора информации,
- издержки контроля,
- издержки проведения переговоров и принятия решений,
- издержки юридической защиты выполнения контракта [1].

В контексте розничной торговли транзакционные издержки проявляются в следующих формах:

- прямые комиссионные платежи (эквайринг, процессинг);
- издержки времени зачисления средств (влияние на оборотный капитал);
- риски возвратов и чарджбэк;
- операционные расходы на интеграцию и обслуживание платёжной инфраструктуры [1].

Для крупного ритейлера доля комиссионных расходов в структуре затрат относительно невелика в процентах, однако в абсолютных значениях может достигать значительных величин. При выручке порядка 700–760 млрд рублей (уровень DNS в 2023–2024 гг.) [4] даже 2% комиссии формируют расходы порядка 14–15 млрд рублей ежегодно.

Теоретически, внедрение альтернативного платёжного механизма (например, СБП) можно рассматривать как институциональное изменение, способное сократить данные издержки за счёт:

- снижения комиссионной ставки;
- ускорения расчётов (моментальный расчёты, вместо задержки 1–2 дня);
- снижения риска оспаривания операций [5].

Таким образом, сравнение эквайринга и СБП представляет собой не только технологический, но и институционально-экономический анализ эффективности механизмов обмена.

После 2022 года платёжная инфраструктура Российской Федерации претерпела существенные структурные изменения. Усилилась роль национальных платёжных инструментов и внутренних процессинговых контуров. Ключевым элементом трансформации стала система быстрых платежей, оператором которой выступает Банк России.

СБП изначально позиционировалась как инструмент мгновенных переводов между физическими лицами, однако постепенно её функциональность была расширена на розничные B2C-платежи через QR-коды и онлайн-интерфейсы. В от-

личие от карточного эквайринга, где комиссия может достигать 1,5–2,5% в зависимости от категории бизнеса [2], тарифы СБП для торговых предприятий установлены на более низком уровне (как правило, 0,4–0,7%, с дифференциацией по отраслям) [3].

Для крупных ритейлеров это изменение означает, что в условиях высокой доли безналичных платежей (в электронике и бытовой технике она традиционно превышает 80–90%) переход даже части транзакций на СБП может существенно изменить структуру операционных расходов.

Дополнительным фактором является скорость зачисления средств. В рамках СБП расчёты осуществляются практически мгновенно (T+0), что потенциально снижает потребность в оборотном капитале и краткосрочном финансировании. Для сетей масштаба DNS или М.Видео даже сокращение одного дня оборота денежных средств может иметь заметный эффект на ликвидность.

Таким образом, модификация платёжной инфраструктуры после 2022 года создала условия для пересмотра структуры транзакционных издержек крупного ритейла.

Для оценки эффекта воспользуемся сравнительной моделью, при условии средней выручки для торговых сетей: DNS \approx 750 млрд руб. [5], и М.Видео-Эльдорадо 420 млрд руб. [6] (табл. 1).

Таблица 1

Параметры модели

Параметр	Эквайринг	СБП
Комиссия	2,0%	0,7%
Зачисление	T+1	T+0
Чарджбэк	Да	Нет
Инфраструктура	Банковская	Национальная

В таблице 2 представлены 3 сценария миграции платежей с эквайринга на СБП для DNS.

Таблица 2

Сценарии миграции платежей с эквайринга на СБП для DNS

Сценарий	Доля СБП	Эквайринг	СБП	Экономия, млрд руб.
До внедрения СБП	0	2%	не применимо	0
Консервативный	10%	2%	0,7%	1,0
Базовый	30%	2%	0,7%	3,0
Агрессивный	50%	2%	0,7%	5,0

Для группы М-Видео-Эльдорадо, с выручкой порядка 450 млрд руб., аналогичные расчеты дают экономию:

- 0,6–0,8 млрд руб. при миграции 10% платежей;
- 1,8–2,5 млрд руб. при миграции 30%;
- 3–4 млрд руб. при миграции 50%.

Важно отметить, что данная модель учитывает только прямые комиссионные издержки. Вне расчёта остаются:

- снижение издержек на обработку возвратов и чарджбэк;
- ускорение оборота денежных средств за счёт T+0;
- снижение нагрузки на банковские лимиты и овердрафты;

Эти факторы усиливают совокупный экономический эффект внедрения СБП, но требуют отдельного анализа, выходящего за рамки базовой сравнительной модели.

Полученные результаты основаны на моделировании комиссионной нагрузки и не учитывают ряд факторов.

1. Структура платёжных предпочтений клиентов. Полный переход на СБП невозможен из-за инерции потребителей и распространённости банковских карт, в том числе по системе кэшбэков для банковских карт и отсутствию таковых при использовании СБП.

2. Банковские переговорные позиции крупных сетей. Крупные ритейлеры могут получать сниженные ставки эквайринга (<2%), что сокращает разницу с СБП.

3. Инвестиционные затраты на интеграцию. Переход на СБП требует доработки IT-инфраструктуры и процессов.

4. Отраслевая применимость. Результаты релевантны только для крупного B2C-ритейла и сетей с массовыми розничными транзакциями. Не применимо для: крупных промышленных производств, промышленного B2B, оптовой торговли.

Для крупных сетей электроники (DNS, М.Видео) комиссионная нагрузка по эквайрингу достигает 8–15 млрд руб. ежегодно. Частичная миграция (30%) платёжных потоков в СБП способна обеспечить экономию около 3 млрд руб. для DNS, и 1,5–2 млрд руб. для М.Видео. Экономический эффект сопоставим с крупными программами операционной оптимизации и способен увеличить EBITDA на 5–10%. Максимальный эффект достигается при сочетании: снижения комиссии, ускорения зачисления средств и оптимизации оборотного капитала.

В современных условиях экономика России претерпевает существенные изменения, и, наряду с изменением фискальной нагрузки и денежно-кредитной политики внедряются различные меры снижения операционных издержек компаний. В данной статье был рассмотрен один из таких механизмов, позволивший снизить транзакционные издержки.

Список литературы

1. Коломак Е.А. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов / Е.А. Коломак, М.М. Михалёва. – М.: Юрайт, 2023. – С. 59–89. – ISBN 978-5-534-08182-4. – URL: <https://urait.ru/bcode/516663> (дата обращения: 11.02.2026).

2. Банки.ру: официальный сайт. – URL: <http://www.banki.ru/> (дата обращения: 11.02.2026).

3. Система быстрых платежей: официальный сайт. – URL: <https://sbp.nspk.ru> (дата обращения: 11.02.2026).

4. АО ГАЗПРОМБАНК: официальный сайт. – URL: <https://www.gazprombank.ru/> (дата обращения: 11.02.2026).

5. Финмаркет: официальный сайт. – URL: <https://www.finmarket.ru/> (дата обращения: 09.02.2026).

6. SMART-LAB: официальный сайт. – URL: <https://smart-lab.ru> (дата обращения: 11.02.2026).

7. ДНС: официальный сайт. – URL: <https://www.dns-shop.ru/> (дата обращения: 09.02.2026).

8. М.Видео: официальный сайт. – URL: <https://www.mvideo.ru/> (дата обращения: 09.02.2026).