Чеботарёва Татьяна Александровна
студентка
Научный руководитель
Фомичева Татьяна Леонидовна
канд. экон. наук, доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

ВЛИЯНИЕ ПЛАТФОРМЕННЫХ КОМИССИЙ И СТОИМОСТИ ЗАЁМНОГО КАПИТАЛА НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОДАВЦОВ МАРКЕТПЛЕЙСОВ В РОССИИ

Аннотация: *в статье рассмотрено влияние комиссий маркетплейсов и процентов по займам на финансовый результат продавца. Использованы сведения Ассоциации компаний интернет-торговли и Банка России за первое полугодие 2026 года, а также исследования российских экономистов. На примере условного предприятия рассчитана прибыль при четырёх сочетаниях комиссии и процентной ставки. Определены максимальная комиссия, позволяющая избежать убытка, и сумма сокращения расходов, необходимая для восстановления прибыльности. Проверено также, хватает ли результата торговли для уплаты процентов по займу.*

Ключевые слова: *маркетплейсы, предпринимательство, платформенная комиссия, заёмный капитал, издержки, прибыль, рентабельность, финансовая устойчивость.*

Введение.

Маркетплейсы позволяют небольшим предприятиям продавать товары покупателям из разных регионов. Площадка обеспечивает приём заказов, расчёты с покупателями и, в зависимости от условий сотрудничества, хранение и доставку. За эти услуги предприниматель перечисляет площадке комиссию и оплачивает дополнительные операции. Из выручки он также покрывает стои-

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

мость закупленного товара, рекламу и собственные текущие расходы. Поэтому сумма продаж и полученная прибыль могут заметно различаться.

Второй источник затрат связан с закупкой товарных запасов. Предприниматель должен оплатить очередную партию, даже если деньги за предыдущие продажи ещё не поступили. При недостатке собственных средств он использует заёмный капитал и выплачивает проценты. Комиссия зависит от условий маркетплейса, а процентные расходы – от суммы задолженности и ставки по займу. Эти платежи возникают по разным причинам, но оба уменьшают прибыль.

Рассчитаем, как меняется прибыль одного условного продавца при разных комиссиях маркетплейса и процентных ставках. Для оценки одной из сторон финансовой устойчивости проверим, покрывает ли выручка затраты на товары, продажу и проценты по займу. Погашение основной суммы займа в этот расчёт не входит.

Теоретические подходы к оценке прибыльности продавца.

1. Рентабельность и результат продаж.

Д. О. Егоров и А. Ю. Анисимов исследовали 30 сервисов аналитики продаж и предложили четыре показателя эффективности торговли на маркетплейсах. Один из них – рентабельность продаж [3]. Она показывает, сколько рублей прибыли приходится на каждые 100 рублей выручки после покрытия учтённых расходов.

2. Комиссия и другие расходы на торговой площадке.

М. А. Никитин установил, что часть расходов продавца определяется условиями маркетплейса. Например, размер комиссии и тарифы на отдельные услуги устанавливает сама площадка, поэтому продавец не может менять их по своему усмотрению [4]. При этом он может уменьшить закупочные расходы, договорившись с поставщиком о другой цене при сохранении качества товара.

По исследованию М. А. Никитина, расходы на доставку и продвижение зависят от выбранной модели работы с маркетплейсом [4]. Доставка товаров и реклама оплачиваются помимо комиссии. Поэтому при подсчёте затрат эти плате-

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

жи необходимо учитывать отдельно. Уменьшение рекламного бюджета не снижает комиссию площадки.

3. Доходы от продаж и прибыль предпринимателя.

В. Н. Суязов сравнил результаты работы четырёх малых предприятий, продававших товары через Wildberries и Ozon [5]. Он установил, что увеличение продаж через платформы сопровождалось ростом транзакционных издержек и снижением операционной маржи. В рассмотренных случаях увеличение оборота не обеспечило сопоставимого роста прибыльности продавцов.

4. Стоимость закупок за счёт заёмных средств.

Стоимость займа определяется суммой задолженности и процентной ставкой. Например, при долге 500 тыс. рублей ставка 24% годовых означает 10 тыс. рублей за месяц, а ставка 41% – около 17,1 тыс. рублей. Комиссия маркетплейса рассчитывается от выручки, тогда как проценты начисляются на долг. Поэтому даже при одинаковом объёме продаж расходы на заёмные средства могут различаться.

5. Данные о рынке и финансировании продавцов.

По данным Ассоциации компаний интернет-торговли, в первом полугодии 2026 года оборот интернет-торговли в России достиг 7,2 трлн рублей, что на 18,7% больше, чем годом ранее [1]. Показатель относится ко всей интернет-торговле, включая маркетплейсы и другие онлайн-продажи. Он характеризует масштаб рынка, на котором работают продавцы, но сам по себе не показывает их прибыль.

По данным Банка России, в первом полугодии 2026 года микрофинансовые организации (МФО) выдали бизнесу 86 млрд рублей. На продавцов маркетплейсов пришлось более половины выданной суммы [2]. Финансирование часто направлялось на пополнение оборотных средств, необходимых для закупки товаров. Средневзвешенная ставка по займам коммерческих МФО составила 41% годовых. Она рассчитана по займам бизнесу в целом и не является единой ставкой для продавцов маркетплейсов.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

По данным Банка России также отмечено, что кредитующие продавцов МФО связывали ухудшение платежей с высокой долговой нагрузкой и ростом текущих расходов, включая комиссии площадок [2]. Чтобы оценить влияние именно этих двух расходов на прибыль, ниже используем одинаковую выручку и прочие затраты при разных комиссиях и процентных ставках.

6. Расчёт прибыли при разных комиссиях и ставках.

Рассмотрим условное торговое предприятие с выручкой 1 млн рублей в месяц. Из этой суммы 540 тыс. рублей приходится на закупку реализованных товаров, 80 тыс. – на логистику, 70 тыс. – на рекламу и 60 тыс. – на остальные текущие расходы. Всего эти затраты составляют 750 тыс. рублей. Постоянные расходы равны 50 тыс. рублей в месяц. Средняя задолженность по займу – 500 тыс. рублей.

Часть расходов на доставку можно сопоставить с опубликованным тарифом Ozon. С 1 сентября 2026 года за обработку отправления по схеме FBS при сдаче в пункт приёма установлена плата 2% от стоимости отправления, но не более 45 рублей за товар [6]. Если продавец реализует 1 000 товаров по 1 000 рублей за штуку и каждое отправление содержит один товар, плата за их обработку составит 20 тыс. рублей за месяц. Эта сумма включена в принятые в модели 80 тыс. рублей логистических расходов. Оставшиеся 60 тыс. рублей – условные расходы на другие операции доставки.

Для сравнения выбререм комиссии 15% и 20% от выручки, а также годовые ставки 24% и 41%. Комиссии и ставка 24% являются условными значениями для расчёта. Ставка 41% соответствует опубликованному Банком России показателю коммерческих МФО [2]. Предполагается, что задолженность в течение месяца не меняется. Рассчитываем прибыль до налога на прибыль, возможные различия в налогообложении, а дополнительные платежи по займу в модель не включем.

Сначала рассмотрим комиссию 15% и ставку 24% годовых. При выручке 1 млн рублей площадка удержит 150 тыс. рублей комиссии. Проценты по займу составят 10 тыс. рублей за месяц: 500 тыс. рублей × 24% ÷ 12 месяцев. После

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

вычета 750 тыс. рублей текущих затрат, 150 тыс. рублей комиссии, 50 тыс. рублей постоянных расходов и 10 тыс. рублей процентов останется 40 тыс. рублей прибыли. Это 4% выручки.

Таблица 1

Изменение месячной прибыли продавца при разных условиях

Комиссия площадки	Ставка по займу	Прибыль (убыток) за месяц	Рентабельность
15%	24%	40 000 руб.	4,00%
15%	41%	32 917 руб.	3,29%
20%	24%	-10 000 руб.	-1,00%
20%	41%	-17 083 руб.	-1,71%

Источник: расчёты по условным данным предприятия. Суммы округлены до рубля.

Из таблицы видно, что при комиссии 15% повышение ставки по займу с 24% до 41% уменьшает месячную прибыль на 7 083 рубля. При ставке 24% увеличение комиссии с 15% до 20% сокращает результат на 50 тыс. рублей: прибыль 40 тыс. рублей сменяется убытком 10 тыс. рублей. Если повысить и комиссию, и ставку, убыток достигает 17 083 рублей. В первом варианте до выплаты процентов остаётся 50 тыс. рублей – в пять раз больше процентного платежа. При комиссии 20% и ставке 41% остаток до процентов равен нулю, а заплатить нужно 17 083 рубля.

Есть и пример опубликованной комиссии для конкретной категории. Ozon сообщил о тарифе 27% за продажу одежды, обуви и аксессуаров для продавцов, соответствующих условиям специальной программы [7]. Если применить 27% к выручке 1 млн рублей в нашей модели при ставке займа 41% годовых, комиссия составит 270 тыс. рублей, а месячный убыток – 87 083 рубля. Из анализа видно, что это условный расчёт для выбранных затрат и условий программы, а не данные о фактической прибыли продавцов одежды: применяемые скидки и другие удержания могут отличаться.

7. При какой комиссии продавец перестаёт получать прибыль.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

При выручке 1 млн рублей затраты на товары, доставку, рекламу и другие текущие расходы составляют 750 тыс. рублей, постоянные расходы – 50 тыс. рублей. На комиссию маркетплейса и проценты по займу остаётся 200 тыс. рублей.

При ставке 24% годовых проценты по займу составляют 10 тыс. рублей. При комиссии 19% прибыль равна нулю.

При ставке 41% годовых проценты составляют 17 083 рубля. При комиссии около 18,29% прибыль равна нулю.

Если комиссия меньше указанного для каждой ставки уровня, продавец получает прибыль.

Если комиссия выше этого уровня, возникает убыток. Например, при комиссии 20% и ставке 41% убыток составляет 17 083 рубля в месяц.

При комиссии 20% и ставке 41% после текущих расходов и комиссии у продавца остаётся 5% выручки. Этими деньгами необходимо покрыть 50 тыс. рублей постоянных расходов и 17,1 тыс. рублей процентов. Для безубыточной торговли нужна выручка около 1,342 млн рублей в месяц – на 342 тыс. рублей больше исходного уровня при неизменном займе 500 тыс. рублей.

8. Как сократить убыток в рассматриваемом примере.

При комиссии 20% и ставке 41% месячный убыток составляет 17 083 рубля. Ниже пять отдельных расчётных вариантов. В каждом меняется только указанная статья расходов или выручка, а остальные показатели остаются прежними:

– сократить закупочные расходы на 20 тыс. рублей без изменения цены и объёма продаж. Убыток 17 083 рубля сменится прибылью 2 917 рублей;

– снизить ставку по займу с 41% до 24% годовых. Экономия на процентах – 7 083 рубля, но останется убыток 10 тыс. рублей;

– одновременно снизить ставку по займу до 24% и закупочные расходы на 11 тыс. рублей. Вместо убытка получится прибыль 1 тыс. рублей;

– сократить прочие текущие расходы на 17 083 рубля при прежней выручке. Предприятие выйдет на нулевую прибыль;

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

– увеличить выручку примерно до 1,342 млн рублей при прежней сумме займа, комиссии 20% и ставке 41%. Это покроет все учтённые расходы и выведет торговлю на безубыточность.

Заключение.

В рассмотренном примере при выручке 1 млн рублей повышение комиссии с 15% до 20% уменьшает прибыль на 50 тыс. рублей. Повышение ставки по займу с 24% до 41% при долге 500 тыс. рублей увеличивает месячные процентные расходы на 7 083 рубля. В результате совместного изменения этих условий прибыль 40 тыс. рублей сменяется убытком 17 083 рубля. При комиссии 15% и ставке 24% остающихся до процентов 50 тыс. рублей хватает на платёж 10 тыс. рублей. При комиссии 20% и ставке 41% до процентов остаётся 0 рублей, поэтому выплатить из результата продаж начисленные 17 083 рубля нельзя.

При ставке 41% предприятие выходит на нулевой результат при комиссии около 18,29%. Если комиссия составляет 20%, для устранения убытка необходимо сократить расходы на 17 083 рубля или увеличить выручку до 1,342 млн рублей при прежней задолженности. Из пяти рассмотренных вариантов сокращение закупочных расходов на 20 тыс. рублей при неизменных продажах даёт прибыль 2 917 рублей. Одно лишь снижение ставки до 24% убыток не устраняет. При опубликованной Ozon комиссии 27% для определённых продавцов одежды расчётный убыток по той же модели составит 87 083 рубля в месяц. Этот тариф относится к участникам специальной программы, а не ко всем продавцам.

Список литературы

1. Интернет-торговля в первом полугодии 2026: 7,2 трлн рублей // Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ) : официальный сайт. – URL: https://www.akit.ru/news/internet-torgovlya-v-pervom-polugodii-2026-7-2-trln-rublej (дата обращения: 27.10.2026). – Текст : электронный.

2. Тенденции на рынке МФО предпринимательского финансирования за первое полугодие 2026 года : аналитический доклад // Центральный банк Российской Федерации : официальный сайт. – URL:

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

https://www.cbr.ru/analytics/microfinance/2026_1/ (дата обращения: 27.10.2026). – Текст : электронный.

3. Егоров, Д. О. Формирование системы показателей оценки эффективности торговли на маркетплейсах / Д. О. Егоров, А. Ю. Анисимов // Экономика, предпринимательство и право. – 2025. – Т. 15, № 1. – С. 243–256. – DOI 10.18334/epp.15.1.122457. – EDN FMJATG.

4. Никитин, М. А. Совершенствование управления расходами продавцов товаров в реализуемой бизнес-модели деятельности на маркетплейсе / М. А. Никитин // Экономика, предпринимательство и право. – 2026. – Т. 16, № 1. – С. 501–518. – DOI 10.18334/epp.16.1.124527. – EDN EWPYAK.

5. Суязов, В. Н. Маркетплейсы как инструмент роста и источник рисков для предприятий малого бизнеса: влияние сотрудничества на экономические показатели / В. Н. Суязов // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2025. – № 70. – С. 209–222. – DOI 10.17223/19988648/70/13. – EDN QMWCRI.

6. Про тарифы на логистику и вознаграждение за продажу // Ozon Seller : База знаний : портал для продавцов. – URL: https://seller.ozon.ru/media/news/pro-tarify-na-logistiku-i-voznagrazhdenie-za-prodazhu/?__rr=1&abt_att=1&origin_referer=www.google.com (дата обращения: 27.10.2026). – Текст : электронный.

7. Продавайте fashion-товары по льготному тарифу 27% // Ozon Seller : Новости : портал для продавцов. – URL: https://seller.ozon.ru/media/news/prodavajte-fashion-tovary-po-lgotnomu-tarifu-27percent/ (дата обращения: 27.10.2026). – Текст : электронный.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)