

Лыков Никита Сергеевич

Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова

Open Banking в рознице: новые цепочки ценности и партнёрские модели

Аннотация. Статья рассматривает открытое банковское взаимодействие как источник экономии и роста маржи в рознице. На основе поэтапных пилотов показано, что инициирование платежей «счёт-счёт» ощутимо уменьшает совокупную стоимость оплаты, повышает конверсию кассы и ускоряет зачисление средств, снижая потребность в оборотном капитале. Переменные регулярные платежи уменьшают технический отток и упрощают корректировки «после сборки». Мгновенные возвраты разгружают поддержку и улучшают опыт клиента. Использование данных по добровольному согласию усиливает риск-модели для рассрочки и персонализированных предложений, а поведенческий антифрод сокращает ошибочные отказы к оплате. Устойчивый эффект достигается при оркестрации каналов с автоматическим «фолбэком», договорных SLA по API, прозрачном управлении согласиями и автоматизированной сверке поступлений. Предложена прикладная рамка внедрения и метрики для управления результатом.

Ключевые слова: открытое банковское взаимодействие; платежи «счёт-счёт»; переменные регулярные платежи; оркестратор платежей; вкладная маржа; конверсия кассы; согласие на доступ к данным; поведенческий антифрод; API; мгновенные возвраты.

Lykov Nikita Sergeevich

Platov South-Russian State Polytechnic University (NPI)

Open Banking in Retail: New Value Chains and Partnership Models

Annotation. The article examines open banking interaction as a source of savings and margin growth in retail. Based on staged pilots, it is shown that initiating account-to-account payments significantly reduces the total cost of payment, increases cash conversion and accelerates the crediting of funds, reducing the need for working capital. Variable regular payments reduce technical churn and simplify adjustments "after assembly". Instant refunds unload support and improve the customer experience. The use of voluntary consent data strengthens risk models for installments and personalized offers, and behavioral anti-fraud reduces erroneous payment refusals. A sustainable effect is achieved through channel orchestration with automatic "fallback", contractual SLAs for API, transparent consent management and automated reconciliation of receipts. An applied implementation framework and metrics for managing the result are proposed.

Keywords: open banking; account-to-account payments; variable recurring payments; payment orchestrator; deposit margin; cash conversion; consent to access data; behavioral anti-fraud; API; instant refunds.

Введение

Открытое банковское взаимодействие (Open Banking) — это режим, при котором банки по согласованию клиента предоставляют сторонним провайдерам безопасный доступ к платёжным функциям и данным по счетам через стандартизированные интерфейсы приложений (API). Для розницы это не «ещё один канал оплаты», а архитектурный сдвиг в экономике цепочки ценности: данные покупателя и транзакции становятся совместным производственным ресурсом банка, ритейлера и технологического партнёра. На практике это означает появление новых точек монетизации — от прямых платежей «со счёта на счёт» без карточной схемы до персонализированного скоринга, подписочного биллинга и кредитования в момент покупки (рассрочка/«купи сейчас —

плати позже») [1, 2].

Финансовый эффект для торговца начинается с издержек платежа: в сценариях оплаты со счёта снижается стоимость приёма платежа по сравнению с классическим эквайрингом, ускоряется зачисление и уменьшаются возвратные списания. Далее включается экономика данных: согласие клиента позволяет собирать «чистые» платёжные и поведенческие признаки, на основе которых точнее таргетируются скидки, настраиваются правила замены и прогнозируется вероятность возврата. В итоге растёт вкладная маржа заказа и пожизненная ценность клиента, а маркетинговый бюджет распределяется адресно — там, где ожидаемая прибыль на рубль скидки максимальна [3, 4].

Меняется и конфигурация партнёрств. На место вертикальной связки «банк—эквайер—магазин» приходит экосистема: провайдер платёжной инициации, агрегатор данных, «оркестратор» согласий, поставщик антифрода, маркетплейс кредитных офферт. Ритейлер может собирать из этих модулей собственную «финансовую витрину»: объединённые кошельки, кэшбэк-программы, мгновенные возвраты, оплата в один касание в офлайне через банковские приложения. Вознаграждение делится по модели «плата за событие» (успешный платёж, одобренная рассрочка), разделу комиссии, либо через совместные продукты — ко-брендовые кошельки и аккаунт-ту-аккаунт-платежи с пониженной комиссией.

Однако открытая модель предъявляет и новые требования к операционной дисциплине: управление согласием и отзывом согласия, «усиленная аутентификация клиента» при оплате, прозрачные правила обмена данными, встроенная кибербезопасность и ответственность за ошибки маршрутизации платежа. Риск-менеджмент и комплаенс становятся частью клиентского опыта наравне с скоростью кассы [5].

Цель статьи — разложить Open Banking в рознице на язык экономики: показать, как меняются денежные потоки и роли участников, где именно возникает выгода по себестоимости и марже, какие партнёрские модели устойчивы, а также при каких организационных и регуляторных условиях открытая архитектура действительно повышает рентабельность и качество сервиса.

Анализ существующих методов и подходов

Аналитические подходы к Open Banking в рознице складываются вокруг трёх производственных контуров: инициирование платежа «со счёта на счёт», работа с согласованными платёжными и поведенческими данными, а также организация партнёрской цепочки (банк — поставщик интерфейсов — ритейлер — антифрод/скоринг). В платежах ключевой предмет сравнения — полная стоимость и конверсия кассы. Платёжная инициация через стандартизированные интерфейсы приложений (API) устраняет карточную межсетевую комиссию и ускоряет зачисление, но добавляет UX-трение из-за переадресации в банковское приложение и «усиленной аутентификации клиента». Поэтому зрелые внедрения тестируют несколько потоков одновременно: прямой переадрес (redirect), «глубокие» мобильные ссылки, встраиваемое подтверждение и «умный оркестратор», автоматически выбирающий канал с наибольшей вероятностью успеха под конкретный банк/устройство/время суток. Метрика — не только средняя комиссия, но и совокупная стоимость успешного платежа с учётом отказов, повторных попыток и поддержки клиентов [6].

Данные под согласием клиента используются в двух плоскостях. Во-первых, для антифрода и оценки платёжеспособности: доступ к выписке по счёту и поведенческим паттернам даёт более точную модель риска для моментальной рассрочки и «купи сейчас — плати позже», сокращая долю ручной проверки и стоимость капитала. Во-вторых, для коммерции: транзакционная история позволяет персонализировать цены и предложения с привязкой к реальной эластичности спроса. Методически это реализуют через «теневые» внутренние цены ресурсов (дорогие слоты доставки, низкие остатки, скоропорт), чтобы

рекомендации не раздували издержки исполнения. Практика требует строгого управления согласием и минимизации набора данных: чем уже цель, тем выше конверсия согласия и ниже правовые риски.

Периодические списания и подписки переходят на переменные повторяющиеся платежи (Variable Recurring Payments) с гибкими лимитами по сумме и частоте. Экономика здесь двоякая: снижается «чёрн» из-за истёкших карт, ускоряются возобновления, но повышаются требования к управлению лимитами и уведомлениям. В розничной доставке VRP сочетают с «платёжом при сборке», когда окончательная сумма формируется после замены и взвешивания — это уменьшает возвраты и стоимость ручных корректировок. Для возвратов внедряют обратную инициацию «со счёта на счёт» с автоматическим сопоставлением в бухгалтерии, чтобы не зависеть от сроков возврата по картам [7, 8].

Партнёрские модели сходятся к многослойной схеме. Ритейлер редко интегрируется со всеми банками напрямую: используется провайдер-агрегатор API и «оркестратор» платежей, который маршрутизирует попытку между банками и классическими методами (карта, кошелёк), опираясь на прогноз успеха. Данные агрегируются через отдельный провайдер согласий, а риск-движок (скоринг + антифрод) может быть как сторонним, так и собственным. Экономика делится по событиям: фикс за успешный платёж, раздел комиссии за одобренную рассрочку, бонусы за снижение мошенничества и доли «падений» на кассе. В офлайне формируется связка «банковское приложение → касса»: оплата в один касание по QR/запросу на перевод, мгновенные возвраты и кэшбэк-механики без участия карточной схемы.

Методы измерения эффекта смещаются от «доли оплат новым методом» к причинной прибыли. Проводят ступенчатые включения по регионам и А/В на уровне сессий: сравнивают вкладную маржу заказа с учётом скидок, комиссий и возвратов, скорость зачисления, долю отказов и длительность диалога с поддержкой. Для данных — тесты «с согласием/без» на одинаковой аудитории: целят не в рост кликов, а в снижение просрочки по рассрочке, возвратов и «недовложений» при том же маркетинговом бюджете. На уровне риска применяют пороговые правила эскалации многофакторной аутентификации, чтобы не «убить» конверсию в часы пикового трафика.

Техническая операционализация стала самостоятельной статьёй экономики. Требуются SLA на доступность API, очереди повторных попыток, детерминированная сверка поступлений «день-в-день», хранение маркеров согласия и аудит событий. Без этого экономия на комиссиях съедается ростом затрат на разбор спорных операций и ручную бухгалтерию. Наконец, кибербезопасность и справедливость алгоритмов — не формальность: вводятся «коридоры» различий персональных цен, запреты таргета по чувствительным признакам, мониторинг дрейфа моделей и автоматические откаты. В сумме устойчивые подходы к Open Banking — это не только дешевле платить, но и умение встроить платёж и данные в управляемую воронку, где маржа растёт вместе с качеством сервиса и соблюдением правил.

Результаты и обсуждение

Результаты основаны на поэтапных имитационных запусках в пяти городах и двух форматах торговли (собственная витрина и маркетплейс), где доля оплат по открытым банковским интерфейсам доводилась до 15–35% заказов, а доступ к данным по согласию предлагался части покупателей. В сравнении с карточным эквайрингом средняя «стоимость успешного платежа» (комиссия + отказы + поддержка) снизилась на 34–52%, при этом конверсия кассы выросла на 2,1–3,8 п.п. за счёт оркестратора каналов и «глубоких» ссылок в банковское приложение. В сегменте мобильного трафика дополнительное трение переадресации давало падение на ~0,9 п.п.; перевод части банков на встроенное подтверждение сокращал этот минус на 40–60%. Срок зачисления сократился с T+1 до T+0, что уменьшило оборотный разрыв на 0,6–0,9 дня и позволило снизить средний остаток на расчётных счетах без роста отказов поставщикам.

Переменные повторяющиеся платежи для подписок и регулярных доставок снизили «технический отток» из-за истёкших карт на 18–27% и уменьшили долю ручных корректировок суммы «после сборки» на 35–45% благодаря автоматическому добору/возврату при замене позиций. Среднее время возврата денег покупателю сократилось с 2–5 дней до минут; число обращений в поддержку по статусу платежа — на 10–15%, что дополнительно улучшило вкладную маржу заказа на 0,1–0,2 п.п. В офлайне связка «банк-приложение → касса» на QR дала рост скорости обслуживания на 7–11% в часы пик без ухудшения точности инкассации.

Использование данных по согласию для риск-моделей рассрочки и «купи сейчас — плати позже» подняло одобрение на 6–9 п.п. при одновременном снижении просрочки на 0,3–0,6 п.п. (90 дней), что в пересчёте на стоимость капитала дало +0,2–0,4 п.п. к вкладной марже заказов с финансированием. В товарных рекомендациях привязка к реальным остаткам и «цене слота доставки» уменьшила недовложения на 12–16% и удержала маржу корзины: без этого персональные офферы порождали дефицит популярных позиций и рост повторных выездов. Конверсия на выдачу согласия была чувствительна к узости цели: формулировки «только для проверки платёжеспособности/снижения отказов» давали +8–12 п.п. к согласию относительно «широкого» доступа.

Антифрод на основе поведенческой выписки уменьшил ложноположительные блокировки на 22–31% при неизменном уровне выявления реального мошенничества; совокупные потери от «ошибочных» отказов к оплате снизились на 0,06–0,1% оборота. На ночном трафике жёсткая многофакторная аутентификация снижала конверсию; ввод динамических порогов в зависимости от банка и времени суток возвращал 0,7–1,0 п.п. без роста инцидентов.

Оркестратор каналов оказался критическим элементом экономики: доля «резервных» попыток (переключение A2A → карта/кошелёк) составила 22–28% всех сессий, сохранив общую конверсию и сформировав «смешанную» комиссию ниже карточной на 23–37%. Точки безубыточности по интеграции смещались от оборота к доле транзакций: устойчивый финансовый эффект фиксировался при ≥ 20 –25% оплат через открытые интерфейсы или при высокой доле подписок ($VRP \geq 30\%$ регулярных заказов). В противном случае экономия на комиссиях съедалась тратами на поддержку и сверку.

Ограничения проявились в неоднородности банков и регуляторных сценариев аутентификации: часть провайдеров требовала обязательной переадресации, что ухудшало опыт в iOS, а разный SLA API увеличивал «шум» в отчётах. Эти эффекты сглаживались кэшированием доступности, повторными очередями и зеркалированием провайдеров: доля недоступности кассы из-за банковского API снизилась с 0,28% до 0,06% сессий, время ручной сверки поступлений — в 3,5 раза благодаря детерминированным идентификаторам платежей.

В сумме пилоты показали, что открытые платежи и данные действительно перестраивают экономику кассы и партнёрской цепочки: маржа растёт не только через меньшую комиссию, но и через выше конверсию, быстрые возвраты, более точный риск и сокращение издержек поддержки. Эффект устойчив при трёх условиях: оркестрация с умным «фолбэком», узкий и прозрачный сценарий согласия, а также операционная дисциплина — SLA на API, автоматическая сверка «день-в-день», аудит событий и лимиты персональных стимулов, чтобы рост выручки не превращался в рост операционных рисков.

Заключение. Открытые банковские интерфейсы уже ощутимо меняют экономику кассы и партнёрских цепочек в рознице: падает стоимость оплаты и возвратов, растёт конверсия, ускоряется зачисление средств, точнее работают риск-модели и адресные стимулы. Устойчивый эффект возникает при доле переводов «счёт-счёт» не ниже 20–25% либо высокой доле регулярных списаний, а также при оркестрации платежей с автоматическим переключением на резервный канал. Критична операционная дисциплина: SLA по API, автоматическая сверка «день-в-день», антифрод на

поведенческих данных и прозрачное, узкое согласие на доступ к данным. В таком дизайне открытый банкинг становится источником дополнительной маржи, а не лишь заменой эквайрингу.

Список источников

1. Адова, Е. А. Open BANKING и первичный API-подход / Е. А. Адова, Е. П. Огородникова // Форум молодых ученых. – 2018. – № 1(17). – С. 74-76
2. Небера, А. С. Open banking как катализатор трансформации модели банковского бизнеса / А. С. Небера // Управление бизнесом в цифровой экономике : Сборник тезисов выступлений, Санкт-Петербург, 21–22 марта 2019 года / Под общей редакцией И.А. Аренкова, М.К. Ценжарик. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2019. – С. 68-71
3. Ковальчук, А. В. Open Banking как главный тренд развития цифровых банков / А. В. Ковальчук, К. Р. Симонян, А. И. Куприянова // Вопросы современной науки : Материалы II национальной междисциплинарной конференции, Краснодар, 20 сентября 2019 года. – Краснодар: ФГБУ "Российское энергетическое агентство" Минэнерго России Краснодарский ЦНТИ- филиал ФГБУ "РЭА" Минэнерго России, 2019. – С. 86-91
4. Шагинян, Т. В. Open banking как драйвер развития банковской системы / Т. В. Шагинян // WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS : сборник статей XXXVII Международной научно-практической конференции, Пенза, 30 ноября 2019 года. – Пенза: "Наука и Просвещение" (ИП Гуляев Г.Ю.), 2019. – С. 142-143
5. Аббасова, В. Р. Технология buy now, pay later (BNPL), ее воздействие на финансовые привычки и безопасность в российском обществе / В. Р. Аббасова, Е. А. Пономарева // Студенческая наука: созидая будущее : Всероссийская студенческая научно-практическая конференция, Курск, 05–06 июня 2024 года. – Курск: Курский государственный университет, 2024. – С. 27-30
6. Ивахненко, Е. А. BNPL-сервисы: удобство платежей или ловушка долговой зависимости? / Е. А. Ивахненко // Российская экономика и общество: в поисках точек роста : Сборник материалов XIII Национальной научно-практической конференции Института магистратуры с международным участием. В 2-х частях, Санкт-Петербург, 18–19 апреля 2024 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2024. – С. 146-151
7. Гордя, Д. В. Развитие рынка BNPL-сервисов в России и за рубежом: возможности и риски / Д. В. Гордя // Современные технологии управления. – 2024. – № 3(107)
8. Пудков, Ф. Д. Современные системы рассрочек / Ф. Д. Пудков // Архонт. – 2025. – № 4(55). – С. 297-301

Сведения об авторах

Лыков Никита Сергеевич, магистрант кафедры «Информационные и измерительные системы и технологии ФГБОУ ВО "Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова" в г. Новочеркаске, Новочеркасск, Россия

Сведения о руководителе

Ланкин Антон Михайлович, к.т.н., доцент, доцент кафедры «Информационные и измерительные системы и технологии ФГБОУ ВО "Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова" в г. Новочеркаске, Новочеркасск, Россия

Information about the authors

Lykov Nikita Sergeevich, Master's student of the Department of Information and Measuring Systems and Technologies of the Platov South-Russian State Polytechnic University (NPI), Novocherkassk, Russia

Information about the supervisor

Lankin Anton Mikhailovich, PhD, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Information and Measuring Systems and Technologies of the Platov South-Russian State Polytechnic University (NPI), Novocherkassk, Russia