



НАЛИЧНЫЕ В СТРИТ-РИТЕЙЛЕ

Как Великобритания измеряет свободу выбора способа платежа

В сентябре 2025 г. британская организация LINK Consumer Council опубликовала масштабное исследование о состоянии приема наличных в розничной торговле страны. Было опрошено 1116 малых и средних предприятий, работающих непосредственно в сегменте стрит-ритейла в городах и поселках. Полученные результаты вышли далеко за рамки локального британского контекста: они описывают универсальный процесс, который с разной скоростью охватывает все развитые и развивающиеся платежные рынки. Для наших читателей это исследование представляет практический интерес как отражение возможных изменений на внутренних рынках.

МЕТОДОЛОГИЯ И ВЫБОРКА

Исследование охватило магазины с численностью персонала от 2 до 249 сотрудников — от микробизнеса до среднего размера. Крупный

ритейл и интернет-магазины были намеренно исключены из выборки: фокус сделан исключительно на физических точках продаж как местах приема наличных. В исследование вошли независимая розница, продуктовые магазины, кафе, пабы, салоны красоты, аптеки, химчистки, мастерские и почтовые отделения с розничной функцией. Полевой этап пришелся на сентябрь 2025 г.

Принципиально важен сам объект измерения. Авторы осознанно разграничивают два понятия, которые в регуляторной дискуссии нередко смешиваются: *access to cash* — физический доступ к снятию и зачислению наличных — и *cash acceptance* — готовность магазинов и иных торговых точек принимать банкноты в оплату. Второй показатель истории-

чески оставался в тени первого: регуляторы и политики инвестировали в банкоматную сеть, банковские хабы и почтовые отделения. Между тем именно прием наличных определяет реальную полезность всей цепочки: доступ к снятию денег теряет смысл, если ближайшие магазины отказываются принимать банкноты.

Таблица 1. Основные данные, полученные в ходе исследования

Показатель	Значение	Примечание
Доля торговых предприятий, принимающих наличные	77%	Остаются готовыми к приему банкнот и монет
Темп перехода на безналичные расчеты за год	14%	Перестали принимать наличные за последние 12 месяцев
Доля наличных транзакций у предприятий, принимающих наличные	46%	Почти половина очных покупок по-прежнему оплачивается наличными
Активно стимулируют оплату наличными	55%	Из числа предприятий, принимающих наличные
Фиксируют снижение объема наличных расчетов за 2 года	56%	–
Ожидают дальнейшего снижения	55%	–
Считают сокращение оборота наличных вредным для торговли	51%	–

77% – МНОГО ЭТО ИЛИ МАЛО?

Первая цифра, которую предъясняет исследование: 77% предприятий в сегменте британского стрит-ритейла по-прежнему принимают наличные. На первый взгляд, это выглядит оптимистично. Однако динамика тревожна: 14% предприятий прекратили работу с наличными за последние 12 месяцев. Причем среди тех, кто сейчас их не принимает, 57% пришли к такому решению именно за последний год. Иными словами, большинство отказов — недавние, а не накопившиеся за десятилетие.

Географический разрез добавляет нюансов. В плотно застроенных городских районах наличные принимают 80% точек, тогда как в пригородах, сельской местности и прибрежных территориях — лишь 72%. Это не случайное распределение: именно нецентральные территории испытывают наибольший дефицит банковской инфраструктуры, поскольку отделения там закрывались раньше и более активно.

ТРИ МОТИВА ОТКАЗА: МОШЕННИЧЕСТВО, БЕЗОПАСНОСТЬ, СПРОС

Опрос предприятий, перешедших на безналичные расчеты, выявил устойчивую тройку ключевых причин. Первая — риск получить поддельные банкноты (22%). Для малого бизнеса с невысокой маржой принятие даже одной фальшивой купюры означает прямой убыток

Подготовил
Олег Овчинников
по материалам исследования LINK Consumer Council

без возможности компенсации. В отличие от карточных платежей, где процедуры чарджбэка распределяют риск между участниками системы, при расчетах наличными весь ущерб ложится на кассира.

Вторая причина — угрозы личной безопасности (21%). Хранить выручку в кассе или нести инкассаторскую

Таблица 2. Топ-3 причины отказа от приема наличных

Причина	Доля
Мошенничество (поддельные банкноты)	22%
Угрозы безопасности (риск ограбления)	21%
Снижение спроса на наличные со стороны покупателей	20%

сумку до ближайшего отделения банка — риск, который после закрытия местных банков заметно возрос. Один из респондентов, владелец манчестерского паба, прямо описал ситуацию в своем районе: несколько

знакомых ему предпринимателей подверглись вооруженным ограблениям именно из-за хранения наличных в торговой точке.

Третья причина — снижение потребительского спроса на наличные (20%). Здесь важно не путать причину и следствие. Авторы исследования специально подчеркивают: решение об отказе от наличных далеко не всегда продиктовано поведением покупателей. Как правило, предприятия сначала реагируют на операционные издержки и риски безопасности, а затем уже ссылаются на снижение спроса как на удобное объяснение.

КОММЕРЧЕСКАЯ ЛОГИКА НАЛИЧНЫХ: ПОЧЕМУ БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ИХ ПООЩРЯЮТ

Среди предприятий, продолжающих принимать наличные, 46% активно стимулируют их использование. Это опровергает распространенное представление о том, что наличные — лишь вынужденная уступка части клиентской базы. Для значительного числа торговых точек банкноты и монеты остаются экономически выгодным инструментом.

Ключевой аргумент — экономия на эквайринговых комиссиях (55% упоминаний). На развитых рынках

service charge) и сопровождение договоров с банками-эквайерами составляют для микробизнеса ощутимую статью затрат. Второй по частоте аргумент — мгновенная ликвидность (50%): наличные обеспечивают немедленный оборотный ресурс, тогда как поступление средств по карточным операциям происходит с задержкой от одного до нескольких рабочих дней. Третий — скорость расчетов при небольших суммах (49%).

Отдельную ценность представляет аргумент операционной устойчивости. 45% предприятий назвали независимость от технических сбоев значимым преимуществом наличных. В условиях участвовавших кибератак на платежную инфраструктуру, перебоев интернета и неполадок в работе терминалов наличные функционируют как надежный резервный канал — независимо от связи, облачных сервисов и процессинговых мощностей.

«Мы регулярно принимаем выручку от самых разных предприятий — нескольких кебабных, зоомагазина, ветеринарной клиники и даже автодилера. Все они знают: принимать наличные — значит привлекать больше покупателей. Странников наличных не большинство, но если завтра я объявлю о переходе на полностью безналичные расчеты, я нанесу ущерб своему бизнесу», — Стефано Абис, владелец аптеки Wallisdown Pharmacy.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ТУПИК: ЗАКРЫТЫЕ ОТДЕЛЕНИЯ И РОСТ ИЗДЕРЖЕК

Для понимания причин распространения безналичных расчетов принципиально важен раздел об инфраструктуре депонирования выручки. 88% опрошенных МСП регулярно сталкиваются с трудностями при сдаче наличной выручки в банк. Главная из них — закрытие банковских отделений (54% упоминаний). При этом 65% предприятий предпочитают сдавать выручку именно в отделение, однако такие точки

Таблица 3. Коммерческие преимущества приема наличных

Преимущество	Доля
Экономия на эквайринговых комиссиях	55%
Мгновенная ликвидность (кассовые нужды)	50%
Скорость расчетов при мелких покупках	49%
Независимость от технических сбоев	45%
Дополнительный оборот (удержание клиентов)	42%
Инклюзивность (обслуживание всех категорий покупателей)	33%

интерчейндж регулируется, однако совокупные расходы на терминальное обслуживание, MSC (*merchant*

закрываются быстрее, чем формируются альтернативные каналы.

Стоимостная картина не менее показательна. 46% торговцев, принимающих наличные, ежемесячно тратят

Таблица 4. Проблемы при сдаче наличной выручки в банк

Проблема	Доля
Закрытие отделений банков	54%
Режим работы инфраструктуры (почта, банкоматы)	49%
Очереди / перегрузка доступных точек	43%
Ограниченный охват инкассации	30%
Нет трудностей	12%
Инклюзивность (обслуживание всех категорий покупателей)	33%

более 50 фунтов стерлингов на операции по депонированию выручки, а каждый седьмой — более 200 фунтов. Для микрофирмы с оборотом в несколько десятков тысяч фунтов это весомая статья расходов, сопоставимая с прямыми затратами на персонал.

Немаловажен и аспект личной безопасности сотрудников. Когда ближайшее отделение банка находится в нескольких кварталах или на другом конце города, предприниматель вынужден перемещать наличную выручку самостоятельно, нередко пешком. Этот фактор часто становится последним доводом в пользу перехода на безналичные расчеты — не идеологическим, а сугубо прагматичным.

«Около шести лет назад закрылось наше местное почтовое отделение, а вместе с ним — все банковские отделения в округе. Теперь, чтобы сдать выручку, нужно ехать в центр города с сумкой, набитой тысячами фунтов. Это как минимум небезопасно», — Стефано Абис, аптека Wallisdown Pharmacy.

ТРЕНД И ЕГО ВОСПРИЯТИЕ: БОЛЬШИНСТВО ВИДИТ ВРЕД

Данные о динамике оборота наличных среди предприятий, продолжающих их принимать, складываются в устойчивую картину снижения. 56% фиксируют сокращение доли расчетов наличными за последние два года, 55% прогнозируют дальнейшее падение. При этом лишь 4% действующих участников заявили о намерении полностью отказаться от наличных в ближайшие два года. Цифра небольшая, однако в масштабе всего британского ритейла она означает тысячи торговых точек.

Примечательна и оценочная позиция самих предпринимателей. 51% считает сокращение оборота наличных вредным для стрит-ритейла. Лишь 23% усматривают в этом процессе что-либо позитивное. Микропредприятия — наиболее уязвимая группа: у них традиционные кассы, отсутствует масштаб для переговоров с банками об условиях эквайринга, и именно они первыми ощущают потерю клиентов, зависящих от расчетов наличными.

Таблица 5. Меры поддержки, которые ждет бизнес

Мера	Доля
Расширение сети депозитной инфраструктуры	82%
Государственные меры против преступности	77%
Снижение банковских тарифов на сдачу выручки	76%
Налоговые льготы за работу с наличными	74%
Законодательное обязательство принимать наличные	53%

Важно, что 53% ритейлеров — как принимающих наличные, так и уже перешедших на полностью безналичные расчеты, — поддерживают законодательное обязательство по их приему. Этот результат показывает, что бизнес готов принять внешнее регуляторное требование как легитимное решение, снимающее с него единоличную ответственность за управление операционными рисками. Одновременно 56% высказались



за государственное стимулирование цифровых платежей, то есть деловое сообщество в целом поддерживает не монополию наличных, а принцип платежного нейтралитета.

ШВЕДСКИЙ ПРЕЦЕДЕНТ: ДАЖЕ САМОЕ БЕЗНАЛИЧНОЕ ОБЩЕСТВО ДЕЛАЕТ ШАГ НАЗАД

Британское исследование включает поучительный международный раздел, посвященный Швеции. Эта страна считается глобальным эталоном безналичного общества: доля транзакций с использованием наличных там составляет менее 8% от общего числа. Тем не менее в мае 2025 г. Риксбанк выступил с заявлением о необходимости законодательно закрепить обязательство принимать наличные при расчетах за товары первой необходимости. Мотивация понятна: кибератаки, перебои электроснабжения и растущая геополитическая нестабильность делают критически важной возможность функционирования платежной системы в офлайн-режиме.

Глава Риксбанка Эрик Теден сформулировал позицию регулятора следующим образом: возможность оплачивать продукты питания, медицинские услуги и лекарства как в цифровом, так и в наличном формате должна быть гарантирована вне зависимости от состояния интернет-инфраструктуры. Шведский пример показателен: переход

к безналичному обороту сам по себе не является конечной целью разумной платежной политики. Функция наличных как резервного средства расчетов приобретает особую актуальность именно тогда, когда цифровая инфраструктура достигает максимальной концентрации и одновременно становится наиболее уязвимой.

ЧЕТЫРЕ РЕКОМЕНДАЦИИ LINK: ИНФРАСТРУКТУРА, БЕЗОПАСНОСТЬ, МОНИТОРИНГ, БАЛАНС

Исследовательская группа сформулировала четыре рекомендации, адресованные регулятору и отраслевым участникам. Первая — стабилизация локальной инфраструктуры депонирования выручки: расширение сети банкоматов с функцией приема наличных, почтовых отделений и банковских хабов, а также партнерских сетей. В качестве примера приводится соглашение PayPoint–Lloyds Bank, позволяющее бизнес-клиентам банка сдавать выручку в пунктах PayPoint с расширенным режимом работы.

Вторая рекомендация — создание единой программы противодействия преступности в розничной торговле, охватывающей как физические угрозы, такие как кражи и ограбления, так и мошенничество с наличными. Третья — системный мониторинг не только доступности, но прежде всего приема наличных: регулярные ис-

Британский опыт проецируется на российский контекст по нескольким параметрам.

Во-первых, по структуре рисков: сокращение сети банковских отделений в малых городах и сельской местности России создает те же операционные барьеры для приема наличных, что описаны в отчете LINK применительно к провинциальной Великобритании. Увеличение транспортного плеча до точки инкассации — прямой фактор перехода малого бизнеса на безналичные расчеты.

Во-вторых, по динамике: снижение доли наличных в структуре розничного платежного оборота в России носит устойчивый характер, однако абсолютные объемы наличного денежного обращения, по данным Банка России, остаются значительными. Наличные выполняют бюджетную функцию в домохозяйствах с ограниченными доходами — точно так же, как это описано в британском исследовании. Люди нередко снимают фиксированную сумму и контролируют расходы через фактическое распределение наличных денег по повседневным тратам.

В-третьих, по регуляторному вектору: дискуссия о законодательном обязательстве принимать наличные, которая в Великобритании только набирает обороты, — большинство предприятий ее поддерживает, но закон пока не принят, — в ряде стран СНГ уже находится в активной фазе. Российское законодательство формально защищает право потребителя расплачиваться наличными, однако механизмы правоприменения в отношении торговых точек, де-факто перешедших на безналичные расчеты, остаются недостаточно проработанными.

Банк России не устает подчеркивать, что наличные — единственный платежный инструмент, не требующий электроснабжения, интернет-соединения и процессинговых мощностей.

Исследование LINK убедительно показывает, что сокращение оборота наличных — не нейтральный технологический сдвиг, а социально значимый процесс, ухудшающий доступность стрит-ритейла для наименее защищенных групп населения. Так что инвестиции в сохранение депозитной и расчетной инфраструктуры наличных — это не архаизм, а инструмент политики сглаживания неравенства.

следования по аналогии с описанным опросом, позволяющие отслеживать реальную полезность инфраструктуры. Четвертая — поддержка сбалансированной платежной экосистемы: параллельное развитие цифровых инструментов и сохранение инклюзивной функции наличных, а также использование национальной платежной стратегии для стимулирования конкуренции и свободы потребительского выбора.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование LINK Consumer Council — редкий пример количественного измерения той стороны наличного денежного обращения, которую принято считать само собой разумеющейся. Показатель охвата на уровне 77% при ежегодном оттоке в 14% свидетельствует

не о стабильности, а о замедляющейся инерции. Если текущие темпы изменений сохранятся, примерно через пять лет доля предприятий, принимающих наличные, может опуститься до критических значений.

Необходимо создавать условия, при которых предприятие, желающее принимать наличные, сможет делать это без непропорциональных издержек и рисков. Именно в этом состоит принцип платежного нейтралитета: государство не диктует предпочтения, но обеспечивает равные условия функционирования для всех легитимных инструментов расчетов. Свобода выбора способа платежа реальна лишь тогда, когда за ней стоит работающая инфраструктурная основа. ■