

ANALIZA OPŁATY INTERCHARGE

Wstęp

Płatności bezgotówkowe wykonywane są głównie za pośrednictwem kart płatniczych. Są one popularnym rozwiązaniem wśród konsumentów i cieszą się uznaniem. Zgodnie z danymi NBP na koniec II kwartału 2014 r. znajdowało się na rynku polskim 35,2 mln kart płatniczych¹, a ich liczba stale powiększa się. Konsumenty cenią płatności kartą ze względu na szybkość jej zastosowania (zwłaszcza w płatnościach bezstykowych), wygodę oraz bezpieczeństwo używania. Karty umożliwiają szybki dostęp do środków finansowych, bez konieczności oczekiwania na wydanie reszty czy też dysponowanie środkami w ciężar kredytu (karty kredytowe) bez obawy o zbyt małą ilość gotówki na zakupy w portfelu.

Korzyści płynące z użycia kart stymulują rozwój technologii realizacji płatności za ich pośrednictwem, co jeszcze bardziej popularyzuje użycie tego środka płatności.

Jednocześnie przedsiębiorcy akceptujący płatności kartowe finansują rozwój obrotu bezgotówkowego w Polsce. W związku z przyjęciem każdej pojedynczej transakcji kartą są pozbawiani części przychodów na rzecz wydawców kart, tj. głównie banków. Pobór opłaty nazwanej intercharge zapewnia wydawcą kart roczny zysk 2 mld zł. Omawiana w niniejszym artykule prowizja stanowi zgodnie z danymi Narodowego Banku Polskiego około 85% Merchant Service Charge (MSC), tj. sumy opłat obciążających przedsiębiorców akceptujących karty. Koszty te zniechęcają wielu przedsiębiorców do przyjmowania tych instrumentów płatniczych. Znacznie wolniej rozwijająca się sieć akceptacji kart płatniczych niż liczba kart płatniczych lub liczba transakcji stanowi coraz większą barierę dla dalszego szybszego wzrostu płatności kartowych.² Dlatego też podejmowane są inicjatywy ustawowe ukierunkowane na obniżenie stawki intercharge.

Celem opracowania jest analiza funkcjonowania opłaty intercharge w systemie płatności w podziale na strony uczestniczące w transakcjach płatniczych, a także wskazanie konsekwencji tej opłaty.

1. Opłata intercharge

Opłata intercharge (OI) jest przedmiotem wieloletniego sporu w zakresie usług płatniczych. Spór ten spowodowany jest kontrowersyjnością tej opłaty³. W opinii zarówno akceptantów, jak i urzędów antymonopolowych w negatywny sposób wpływa na rynek kart płatniczych oraz na rynek usług autoryzacyjno - rozliczeniowych poprzez zwiększenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, które to koszty następnie przenoszone są na klienta w postaci wyższych cen dóbr i usług. Ponadto od wysokości OI zależy także rozwój

¹ *Informacja o kartach płatniczych II kwartał 2014 r.*, NBP październik 2014 r., s. 1, http://www.nbp.pl/system-płatniczy/karty/q_02_2014.pdf, dostęp: luty 2015.

² K. Maciejewski, *Znaczenie opłaty intercharge dla rozwoju kart płatniczych w Polsce*, Copernican Journal of Finance & Accounting, Vol. 2, Issue 2, 2013 r., s. 117.

³ R. Kaszubski, L. Obzejta, *Karty płatnicze w Polsce*, Wolters Kluwer 2012 r., dostęp w serwisie prawnym lex, grudzień 2014 r.

terminali płatniczych (POS). W opinii dr Jakuba Górka wysoki poziom stawek powoduje niechęć do wdrażania POS wśród sprzedawców.

1.1. Czym jest oraz kogo obciąża interchange

Zgodnie z definicją zawartą w Ustawie z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (dalej UUP) interchange oznacza ustaloną przez organizację kartową opłatę uiszczaną przez agenta rozliczeniowego na rzecz wydawcy karty płatniczej. W praktyce gospodarczej opłata ta może także być ponoszona przez wydawcę karty płatniczej na rzecz agenta rozliczeniowego albo wynosić zero.⁴ To ostatnie rozwiązanie nie znajduje obecnie zastosowania w warunkach Polski, jak również nie spotkało się z uznaniem wśród ekonomistów na świecie.⁵ Z formalnego punktu widzenia opłatę interchange uiszcza agent rozliczeniowy bankowi wydawcy karty płatniczej, jednak w ujęciu ekonomicznym płaci ją przedsiębiorca akceptujący płatność kartą w ramach prowizji (opłaty akceptanta), a następnie pośrednio konsument w postaci ceny towaru. Organizacje kartowe zabraniają natomiast pobierania opłat od klienta za korzystanie z danej karty płatniczej.⁶ W rezultacie grupą najbardziej obciążoną finansowo są sprzedawcy lub konsumenci. Według pierwszego podejścia to właśnie akceptanci „utrzymują” cały system, ponosząc koszty akceptacji. Natomiast według drugiego koszty akceptacji kart ponoszą wszyscy konsumenci (zarówno płacący kartami, jak i płacący gotówką), gdyż koszty te są wliczane przez akceptantów w cenę towaru lub usługi.⁷ W Polsce dr Jakub Górka dokonał badania akceptacji gotówki i kart płatniczych wśród polskich przedsiębiorców, w którym próbowano rozstrzygnąć m.in. kwestię kogo obciąża opłata interchange. Na podstawie przeprowadzonych ankiet stwierdzono, że 41% akceptantów nie wlicza kosztów akceptacji kart płatniczych w cenę towarów lub usług. Natomiast 27% firm deklarowało wliczanie w ceny kosztów akceptacji kart, a 21% wliczanie jedynie średniej wartości opłaty akceptanta.⁸ Wyniki przeprowadzonych badań wskazują zatem, że w większości sklepów obciążony opłatą zostaje klient.

Zgodnie z definicją ustawową w transakcji, która podlega OI występują następujące strony:

- agent rozliczeniowy,
- akceptant,
- organizacja kartowa,
- wydawca karty płatniczej.

Poniżej omówiono strony transakcji wraz ze wskazaniem przykładowych podmiotów gospodarczych należących do poszczególnych grup na rynku polskim. Należy mieć na względzie, że koniecznym warunkiem do zaistnienia omawianej opłaty jest zainicjowanie transakcji przez klienta (konsumenta, przedsiębiorcę). Zatem będzie ona występowała w połączeniu z zakupem towaru lub usługi.

1.2. Analiza stron transakcji podlegającej OI

Agent rozliczeniowy (acquirer) jest to dostawca usługi płatniczej nazywanej „acquiring”, czyli polegającej na umożliwianiu wykonania transakcji płatniczych, zainicjowanych

⁴ J. Vickers, *Public Policy and the invisible price: competition law, regulation and the interchange fee*, May 2005, s. 232, [w:] *International Policy Payments Conference - Interchange Fees in Credit and Debit Card Industries. What Role for Public Authorities?*, Federal Reserve Bank of Kansas City, 2005.

⁵ Ch. Ahlborn, H.H. Chang, D. S. Evans, *The Problem of Interchange Fee Analysis: Case without a Cause?*, The Payment Card Economics Review, Vol 1, Winter 2003, s. 133.

⁶ *Interchange. What it is. How it works. And why it is fundamental to the Visa payments system*, Visa, s. 16 http://www.visa.ca/en/aboutcan/mediacentre/interchange/pdf/interchange_brochure.pdf, dostęp: grudzień 2014 r.

⁷ S. Sienkiewicz, *Credit Cards and Payment Efficiency, Discussion Paper, Payment Card Center, Federal Reserve Bank of Philadelphia*, 2001 r., s. 8.

⁸ J. Górka, *Badanie akceptacji gotówki i kart płatniczych wśród polskich przedsiębiorców*, Raport NBP, grudzień 2012 r., s.49.

przez akceptanta lub za jego pośrednictwem, instrumentem płatniczym płatnika, w szczególności na obsłudze autoryzacji, przesyłaniu do wydawcy karty płatniczej lub systemów płatności zleceń płatniczych płatnika lub akceptanta, mających na celu przekazanie akceptantowi należnych mu środków, z wyłączeniem czynności polegających na jej rozliczaniu i rozrachunku w ramach systemu płatności w rozumieniu ustawy o ostateczności rozrachunku.⁹ Celem świadczenia usługi acquiringu wymagane jest uzyskanie zgody Narodowego Banku Polskiego¹⁰ oraz Komisji Nadzoru Finansowego. W Polsce agentami rozliczeniowymi są m.in. eCard S.A., eService Sp. z o.o., Dotpay S.A.

Akceptantem jest odbiorca inny niż konsument, na rzecz którego agent rozliczeniowy świadczy usługę płatniczą, np. sklep posiadający urządzenie do akceptacji instrumentów płatniczych. Akceptuje on użycie danego instrumentu płatniczego przez swojego klienta, a następnie ma roszczenie względem dostawcy usługi płatniczej o uiszczenie kwoty transakcji.¹¹ W praktyce gospodarczej będą to sklepy stacjonarne i internetowe. Instrumentem płatniczym używanym podczas transakcji jest przede wszystkim karta płatnicza, ale może to być także inne zindywidualizowane urządzenie (np. telefon komórkowy) czy też uzgodniony zbiór procedur (np. dostarczony w formie zindywidualizowanego kodu), które służą do złożenia zlecenia płatniczego. Należy w tym miejscu wskazać, że istnieje pewna rozbieżność między różnymi wersjami językowymi przepisu dotyczącego instrumentu płatniczego. Chociaż we wszystkich wersjach językowych określenie „zindywidualizowane” opisuje frazę „każde (...) urządzenie”, jednak np. w wersji francuskiej, hiszpańskiej, włoskiej, i portugalskiej określenie „zindywidualizowane” nie opisuje frazy „zbiór procedur”. Natomiast w wersji niemieckiej określenie „zindywidualizowane” opisuje frazę „zbiór procedur”, a m.in. wersję angielską, duńską, niderlandzką i szwedzką można odczytywać na oba sposoby. Zgodnie z orzecznictwem Trybunału Sprawiedliwości (dalej TS), unijne przepisy powinny być interpretowane i stosowane w sposób jednolity, w świetle wersji sporządzonych we wszystkich językach Unii Europejskiej. Wobec powyższego odnosząc się do pojęcia „instrument płatniczy”, TS uznał, że może ono obejmować zbiór niezindywidualizowanych procedur, uzgodniony przez użytkownika i dostawcę usług płatniczych, z których korzysta użytkownik w celu zainicjowania zlecenia płatniczego.¹² Należy zauważyć, że na gruncie polskiej UUP określenie „zindywidualizowany” odnosi się jedynie do urządzenia użytego do przeprowadzenia transakcji płatniczej, natomiast określenie „zbiór procedur” nie jest poprzedzone niniejszym przymiotnikiem. Wydaje się zatem, że podobnie jak wskazał TS, polska ustawa nie wymaga, by ten zbiór procedur był zindywidualizowany.

Organizacja kartowa jest to podmiot określający zasady wydawania i akceptowania kart płatniczych, zawierający umowy z wydawcami kart płatniczych lub agentami rozliczeniowymi¹³. W Polsce najbardziej popularnymi organizacjami kartowymi są Visa (do której należy 60,3% wydanych w Polsce kart płatniczych¹⁴) oraz MasterCard (z 38,5% udziałem w rynku¹⁵). Natomiast **wydawcami kart płatniczych** są zgodnie z UUP dostawcy wydający kartę płatniczą do dyspozycji płatnika. W naszym kraju będą to głównie banki, jak również jednostki, które otrzymały status krajowej instytucji płatniczej i w swoim zakresie działalności

⁹ patrz także art. 3 ust. 5 UUP.

¹⁰ usługa acquiringu jest to jedyna usługa płatnicza, której świadczenie wymaga zgody Narodowego Banku Polskiego. Wszelkie inne usługi płatnicze świadczone są na podstawie zgody wydanej jedynie przez Komisję Nadzoru Finansowego.

¹¹ należy mieć na uwadze, że kwota roszczenia jest niższa od kwoty transakcji, gdyż jest ona pomniejszona zarówno o OI, jak również inne, uzgodnione w umowie pomiędzy akceptantem a agentem rozliczeniowym opłaty.

¹² Wyrok TS z 9.4.2014 r. w sprawie C 616/11, T-Mobile Austria, <<http://curia.europa.eu/>>, grudzień 2014 r.; por. także: *Usługi płatnicze*, Monitor Prawniczy nr 9/2014, dostęp on-line, <<http://czasopisma.beck.pl/monitor-prawniczy/>>, grudzień 2014 r.

¹³ art. 2 pkt 19a UUP.

¹⁴ Informacja o kartach płatniczych II kwartał 2014 r., op. cit., s. 3.

¹⁵ Tamże, s. 3.

mają wyraźnie wskazane wydawanie instrumentów płatniczych, będą to np. Oney Polska S.A. czy też Dotpay S.A. z kartą dotPASS wydawaną w kooperacji z Bankiem Zachodnim WBK S.A. Wydawcą karty płatniczej może być zatem także przedsiębiorca, jednakże w przypadku kart kredytowych wydawca musi mieć uprawnienie do udzielania kredytów.

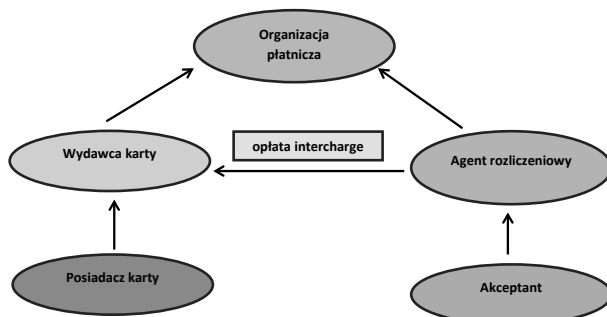
2. Intercharge w systemie płatności

Przeływ opłaty OI jest przekazywany w odwrotnym kierunku do transferu środków za towar lub usługę. W przypadku, gdy nastąpi płatność kartą wydawca (najczęściej jest to bank, który udostępnia kartę swojemu klientowi, ale może to być także instytucja płatnicza wydająca np. karty przedpłacone) jest zobowiązany do zapłaty za dany towar bądź usługę na rzecz agenta rozliczeniowego (który uprzednio zawarł umowę ze sprzedawcą na świadczenie usługi acquiringowej). Opłata intercharge dotycząca tej transakcji jest transferowana od agenta rozliczeniowego do wydawcy karty. Bilansuje ona część kosztów wydawcy poprzez przychody generowane przez stronę zajmującą się obsługą akceptanta.¹⁶ W swojej istocie opłata ta nie powinna mieć wpływu na użytkownika karty płatniczej.

2.1. Intercharge a modele biznesowe

W praktyce gospodarczej możemy wyróżnić dwa główne modele biznesowe, w których występuje OI. Będzie to system trójstronny, zwany także zamkniętym oraz czterostronny, tzw. otwarty.¹⁷ Opłata intercharge występuje jedynie w systemie otwartym. Rysunek nr 1 przedstawia system czterostronny¹⁸ wraz ze wskazaniem umiejscowienia opłaty intercharge.

Rysunek 1. Umiejscowienie OI w systemie czterostronnym



Źródło: opracowanie własne na podstawie T. Kokkola, *The payment system*, European Central Bank, 2010, s. 58

System czterostronny można określić jako system pełny, gdyż występują tu wszystkie podmioty wymienione w definicji ustawowej, a każda strona jest oddzielnym podmiotem na rynku, pełniącym jedną rolę w transakcji.

Nie jest natomiast możliwe wystąpienie opłaty intercharge w systemie trójstronnym, który autor niniejszego artykułu nazywa także „niepełnym”. Model ten zakłada, że agentem rozliczeniowym jest jednocześnie wydawca karty. Przykładem modelu niepełnego będą

¹⁶ *Analiza funkcjonowania opłaty intercharge w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa, styczeń 2012, s.43 http://www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/interchange.pdf, dostęp: grudzień 2014.

¹⁷ T. Kokkola, *The payment system*, European Central Bank, 2010, s. 56.

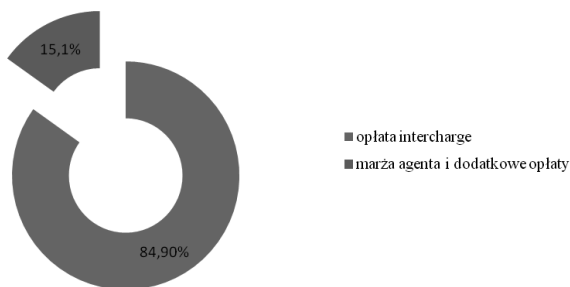
¹⁸ Por. także K. Maciejewski, *Uczestnicy obrotu bezgotówkowego na rynku polskim*, s. 67 [w:] *Obrot bezgotówkowy w Polsce*, red. H. Żukowska, M. Żukowski, Wydawnictwo KUL, Lublin 2013 r.

rozliczenia pomiędzy akceptantem a użytkownikami Diners Club czy American Express¹⁹. Stronami występującymi w transakcji będzie sklep- akceptant, klient oraz wydawca karty/ agent rozliczeniowy. Ten ostatni podmiot, oprócz technicznych aspektów związanych z wydawaniem kart i obsługą transakcji, określa również warunki wydawania i akceptacji kart.²⁰ Podobnie do systemu niepełnego można zaliczyć system dwustronny. Działalność systemu polega na tym, że płatności dokonywane przez klientów akceptowane są tylko i wyłącznie przez wydawcę karty, którym jest np. sieć sprzedawców, takich jak sieć hipermarketów wraz z podmiotami zależnymi, przy czym sieć sprzedawców zajmuje się także przetwarzaniem i rozliczaniem transakcji.²¹

2.2. Interchange a Merchant Service Charge

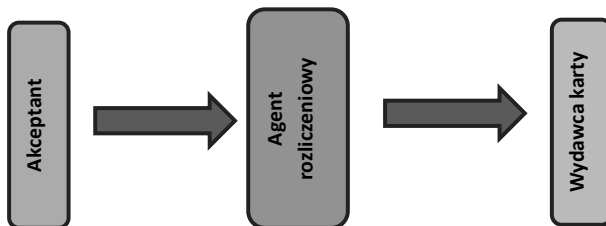
W sensie ekonomicznym opłata interchange jest ponoszona przez akceptanta, nie przez agenta rozliczeniowego, gdyż to właśnie akceptant płaci ją jako część opłat ponoszonych na rzecz agenta – tzw. Merchant Service Charge (MSC). W skład MSC wchodzi zatem opłata interchange wraz z marżą agenta rozliczeniowego oraz innymi dodatkowymi opłatami, tzw. opłatami lokalnymi²², które są przekazywane organizacjom kartowym. Rysunek poniżej obrazuje składowe opłaty MSC, a kolejny – schemat przekazywania opłat pomiędzy uczestnikami systemu.

Rysunek 2. Opłata Merchant Service Charge



Źródło: opracowanie własne na podst. Raportu NBP „Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim”, op. cit., s. 66

Rysunek 3. Przekazywanie opłaty MSC pomiędzy uczestnikami systemu



Źródło: opracowanie własne.

¹⁹ podmioty te wydają karty, a jednocześnie pełnią funkcję agenta rozliczeniowego.

²⁰ opracowanie własne na podstawie K. Maciejewski, *Uczestnicy obrotu bezgotówkowego na rynku polskim*, s. 67 [w:] red. H. Żukowska, M. Żukowski, *Obrót bezgotówkowy w Polsce*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2013 r.

²¹ *Benefits of Open Payment Systems and the Role of Interchange*, MasterCard, 2008, s. 2-4.

²² Mogą to być np. opłaty marketingowe oraz opłaty umożliwiające procedowanie transakcji, tzw. opłaty processingowe; por. *Program redukcji opłat kartowych w Polsce*, Warszawa 2012 r. s. 11, https://www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/redukcja_oplat.pdf, dostęp grudzień 2014 r.

Powyższe rysunki pokazują jak wysoki jest udział opłaty interchange w transakcji przy udziale karty. Zespół Roboczy ds. Opłaty Intercharge przy Radzie ds. Systemu Płatniczego wskazał w swoim raporcie „Program redukcji opłat kartowych w Polsce” w 2012 r., że wartość ta wynosiła ponad 80%.

Dodatkowymi kosztami jakie ponosi akceptant są:

- wchodząca w zakres MSC opłata dodatkowa zwana Assessment Fee, która jest przekazywana do organizacji płatniczej,
- oraz opłaty występujące poza MSC:
- opłata za dzierżawę i obsługę serwisową terminali płatniczych POS na rzecz agentów rozliczeniowych,
 - koszt połączeń autoryzacyjnych wysyłanych z terminali płatniczych POS przez serwer agenta rozliczeniowego do banku wydawcy (stałe łącze internetowe lub zwykła linia telefoniczna).²³

Tak liczne opłaty zniechęcają przedsiębiorców do wprowadzania terminali płatniczych i obsługi kart płatniczych. Jednakże wymogi rynku i postrzeganie sprzedawcy jako „nowoczesnego” i „postępowego” oraz nasilające się zjawisko nieposiadania gotówki przez kupujących wymusza wprowadzanie POS. Od preferencji danego przedsiębiorcy oraz od rodzaju klientów jakich spodziewa się pozyskać będzie zależało zatem wprowadzenie akceptacji płatności kartą. Wydaje się, że małych miejscowościach, gdzie korzystanie z kart nie jest tak powszechne jak w metropoliach częściej będą występowały sklepy, gdzie koszt utrzymania terminala i opłaty interchange będzie przewyższał korzyści z wprowadzenia tej metody płatności.

2.3. Rodzaje interchange i ich funkcja

Opłaty interchange, które funkcjonują w międzynarodowych systemach płatniczych możemy podzielić na trzy główne typy:

- krajowe,
- wewnątrzregionalne (transgraniczne),
- międzyregionalne.

Krajowymi opłatami będą te, które stosowane są do transakcji realizowanych w kraju, w którym karta została wydana. Opłaty wewnątrzregionalne (transgraniczne) mają zastosowanie do transakcji akceptowanych poza krajem wydania karty, ale w tym samym regionie geograficznym, np. na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Opłaty międzyregionalne odnoszą się do transakcji realizowanych pomiędzy Europą a Azją czy Stanami Zjednoczonymi.²⁴ W zależności od typu opłaty interchange różne będą obciążenia z jej tytułu, przy czym należy mieć na uwadze, że opłaty krajowe mogą być wyższe niż transgraniczne.

Organizacje kartowe wskazują, że opłata interchange jest bardzo ważna z punktu widzenia całej gospodarki. W celu wyjaśnienia jej funkcji w systemie płatności dr Jan Byrski zwraca uwagę, że organizacje kartowe podają, że:

- większość kosztów związanych z funkcjonowaniem systemu kartowego obciąża banki²⁵.
Podstawową rolą opłaty jest ustalenie równowagi pomiędzy wydawcą a agentem rozliczeniowym. Gdyby OI nie była wprowadzona, banki nie uzyskiwałyby wystarczających dochodów z wydawania kart płatniczych;

²³ *Dowiedz się więcej o obrocie bezgotówkowym*, <http://frob.pl/baza-wiedzy/dowiedz-sie-wiecej-o-obrocie-bezgotowkowym/>, dostęp grudzień 2014 r.

²⁴ *Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, ...op.cit., s. 44

²⁵ Np. promowanie, produkcja, wydawanie, obsługa, certyfikowanie karty płatniczej, dostosowywanie kart oraz systemów bankowych.

- omawiana opłata ma zachęcić banki wydawców do wydawania instrumentów płatniczych z logo danej marki. Stanowi ona narzędzie stymulujące banki wydawców do inwestowania w nowe technologie;
- opłata stanowi narzędzie umożliwiające organizacjom kartowym łączenie na całym świecie sprzedawców i kupujących.²⁶

Wydaje się, że opłata interchange pełni ważną rolę w zbilansowaniu nierównowagi dzięki transferowi środków od agenta, który obsługuje akceptanta, do organizacji wydającej kartę płatniczą. Wydajność systemu mogłaby się zmniejszyć, gdyby banki nie uzyskiwały wystarczających dochodów z wydawania kart, natomiast opłata interchange umożliwia wydawcom dodatkowy wpływ i jest zależna jedynie od używania wydanego instrumentu płatniczego.

3. Analiza wpływu interchange

Pierwszą osobą, która podjęła się analizy wpływu poziomu interchange był profesor William F. Baxter ze Stanford University.²⁷ Zgodnie z założeniami zbudowanego przez niego modelu popyt ze strony konsumentów i sprzedawców na karty płatnicze (ich posiadanie i akceptacja) jest stały, gdyż żadna z tych grup nie jest skłonna do podjęcia strategicznych działań w odpowiedzi na działania drugiej strony, nie ma zróżnicowania w zakresie korzyści, które sprzedawcy czerpią z akceptowania kart płatniczych, a w sektorze wydawców kart istnieje konkurencja doskonała. Baxter udowadnia, że wyższa opłata interchange podnosi koszty akceptantów, ale jednocześnie zmniejsza koszty banku – wydawcy, co przekłada się na niższe koszty posiadaczy kart. Optymalna OI nie powinna być za wysoka, gdyż będzie to eliminowało akceptantów, ale jednocześnie nie może być zbyt niska, gdyż doprowadzi do wyższych kosztów bankowych, które następnie będą odzwierciedlone w opłatach, którymi bank będzie obciążał posiadaczy kart. Maksymalizacja korzyści wystąpi wówczas, gdy korzyści dla akceptantów i posiadaczy kart zrównają się z kosztami krańcowymi transakcji.²⁸ Model ten został podważony ze względu na zbyt uproszczone założenia. Profesor Schmalensee usunął z modelu założenie, że wydawcy i agenci działają w stanie konkurencji doskonałej, przez co nie są w stanie zrealizować zysków, a akceptanci równomiernie korzystają na płatnościach kartą. Schmalensee pokazał, że prywatny i społeczny poziom opłaty interchange może być jednakowy.²⁹ Wright udowodnił, że zbieżność pomiędzy nimi nie następuje wówczas, gdy opłaty akceptanta rosną na skutek podwyżek stawek interchange, które nie są przekazywane konsumentom w postaci niższych opłat posiadacza karty. Natomiast Rochet i Tirole dowiedli, że opłata interchange jest tylko wtedy neutralna rynkowo, gdy jednocześnie są spełnione dwa warunki:

- wydawcy przekazują odpowiednią obniżkę/podwyżkę opłaty konsumentom (posiadaczom kart) i
- zasady systemu nie zakazują akceptantom różnicowania cen w odniesieniu do instrumentów płatniczych poprzez stosowanie rabatów i opłat dodatkowych (No-Discrimination Rule, inaczej zwana No-Surcharge Rule).³⁰

²⁶ J. Byrski, *Nowelizacja ustawy o usługach płatniczych dotycząca opłaty interchange – komentarz praktyczny*, Fundacja Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego, Warszawa 2014, s. 16.

²⁷ Por. także W.F. Baxter, *Bank Interchange of Transactional Paper: Legal and Economic Perspectives*, Journal of Law and Economics, Oct., 1983, Vol. 26, No. 3.

²⁸ J. Wright, *The Determinants of Optimal Interchange Fees in Payment Systems*, The University of Auckland, Economics Department, Economics Working Papers, 2001, s. 3, <https://researchspace.auckland.ac.nz/>, dostęp: luty 2015 r.

²⁹ J. Górka, *Efektywność instrumentów płatniczych w Polsce*, Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2013, s. 52.

³⁰ Ibidem, s. 52.

Powyższe analizy w środowisku naukowym dowodzą, że problematyka OI jest istotna. Kluczowym wydaje się określenie wysokości tej opłaty, tak by obszar płatności bezgotówkowych powiększał się, sklepy akceptowały płatności kartą płatniczą, a klienci chętnie korzystali z tej możliwości. Do tej pory nie udało się jednak wskazać jaka omawiana opłata powinna być, by stymulować transakcje za pośrednictwem kart płatniczych.

Zakończenie

Kwestia wysokości opłaty interchange jest przedmiotem sporów podmiotów rynku usług płatniczych na całym świecie. Nie tylko w naszym kraju, lecz także na świecie brakuje badań, w których naukowo zostałyby wyznaczony optymalny dla danego rynku poziom opłaty. Dotychczasowe badania pokazują jednoznacznie, że opłata ta powinna istnieć, jej wartość nie może wynosić zero. Wydawcy i organizacje płatnicze uważają, że wysoki udział opłaty interchange w opłatach ponoszonych przez acquirera wynika z wysokich kosztów ponoszonych przez wydawcę. Ponoszą oni koszty emisji karty, oszustw i środków podjętych do zwalczania oszustw. Większe koszty dla wydawcy generuje karta kredytowa, gdyż wydawca ponosi z jej tytułu koszty odpisów na ryzyko kredytowe, koszty egzekucji oraz koszty bezpłatnego kredytowania jej posiadacza przez okres umowny. Opłata interchange zwiększa zatem liczbę płatności kartami, co pozytywnie wpływa na konsumentów oraz sklepy.

Jednocześnie zbyt wysoka opłata zniechęca przedsiębiorców do zakładania terminali płatniczych i nie równoważy przychodów z tytułu dodatkowej klienteli płacącej kartami płatniczymi. Organy antymonopolowe zauważają, że opłata ta zawiera rentę monopolistyczną, co powoduje nadmierne zwiększenie kosztów akceptacji kart przez sklepy, a to hamuje wzrost wydajności systemu płatniczego. Dodatkowo wysokie ustanowienie tej opłaty w znikomej mierze przekłada się na obniżenie opłat pobieranych od konsumentów.³¹ Konsumentci pozostają więc stroną finansującą opłatę interchange w znacznej części. Tymczasem zgodnie z ustaleniami Zespołu Roboczego ds. Opłaty Interchange przy Radzie ds. Systemu Płatniczego opłata interchange jest ważnym składnikiem ceny towarów i usług i zmniejszenie tej opłaty nie może odzwierciedlić się w zwiększeniu marży akceptanta, a powinno odbić się na cenach towarów i usług.

Analizy ekonomiczne wskazują, że brak tej opłaty zahamuje stronę podażową i zmniejszy ilość kart płatniczych, zatem także płatności bezgotówkowych na rynku, zaś jej nadmierna wysokość prowadzi do spadku popytu na akceptację kart w punktach sprzedażowych. Konsekwencją wysokich opłat interchange niewątpliwie będą ograniczenie korzyści z płatności bezgotówkowych w skali makroekonomicznej, wykluczenie z korzystania z systemu płatności bezgotówkowych punktów handlowo-usługowych, hamowanie ubankowienia społeczeństwa. W tym świetle korzystnie należy ocenić kolejną obniżkę OI na rynku polskim do poziomów 0,2% dla kart debetowych i 0,3% dla kart kredytowych³². Istniejące do lipca 2014 roku opłaty, sięgające niekiedy do 2% były najwyższymi w obrębie całej Unii Europejskiej. Oczekuje się, że obniżone opłaty spopularyzują płatności bezgotówkowe w Polsce.

Bibliografia

1. Ahlborn Ch., Chang H.H., Evans D.S., *The Problem of Interchange Fee Analysis: Case without a Cause?*, The Payment Card Economics Review, Vol 1, Winter 2003.
2. Baxter W.F., *Bank Interchange of Transactional Paper: Legal and Economic Perspectives*, Journal of Law and Economics Oct., 1983, Vol. 26, No. 3.

³¹ J. Górka, *Konkurencyjność form pieniądza i instrumentów płatniczych*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2009, s. 115.

³² Od lipca 2014 roku opłata została ustalona na 0,5%, natomiast obecna wysokość opłaty została wprowadzona poprzez zmiany do Ustawy o usługach płatniczych z dnia 29 lutego 2015 roku.

3. Byrski J., *Nowelizacja ustawy o usługach płatniczych dotycząca opłaty interchange – komentarz praktyczny*, Fundacja Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego, Warszawa 2014.
4. Górka J., *Badanie akceptacji gotówki i kart płatniczych wśród polskich przedsiębiorców*, Raport NBP, grudzień 2012.
5. Górka J., *Efektywność instrumentów płatniczych w Polsce*, Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2013.
6. Górka J., *Konkurencyjność form pieniądza i instrumentów płatniczych*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2009.
7. Kaszubski R., Ł. Obzejta, *Karty płatnicze w Polsce*, Wolters Kluwer 2012 r., dostęp w serwisie prawnym Lex, grudzień 2014.
8. Kakkola T., *The payment system*, European Central Bank, 2010.
9. Maciejewski K., *Uczestnicy obrotu bezgotówkowego na rynku polskim*, [w:] red. H. Żukowska, M. Żukowski, *Obrót bezgotówkowy w Polsce*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2013.
10. Maciejewski K., *Znaczenie opłaty interchange dla rozwoju kart płatniczych w Polsce*, Copernican Journal of Finance & Accounting, Vol. 2, Issue 2, 2013.
11. Sienkiewicz S., *Credit Cards and Payment Efficiency*, Discussion Paper, Payment Card Center, Federal Reserve Bank of Philadelphia, 2001.
12. Usługi płatnicze, *Monitor Prawniczy nr 9/2014*, <http://czasopisma.beck.pl/monitor-prawniczy>, dostęp: grudzień 2014.
13. Vickers J., *Public Policy and the invisible price: competition law, regulation and the interchange fee*, May 2005, [w:] International Policy Payments Conference - Interchange Fees in Credit and Debit Card Industries. What Role for Public Authorities?, Federal Reserve Bank of Kansas City, 2005.
14. Wright J., *The Determinants of Optimal Interchange Fees in Payment Systems*, The University of Auckland, Economics Department, Economics Working Papers, 2001, <https://researchspace.auckland.ac.nz/>, dostęp: luty 2015.

Raporty i opracowania

1. Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa, styczeń 2012, http://www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/interchange.pdf, dostęp: grudzień 2014.
2. Benefits of Open Payment Systems and the Role of Interchange, MasterCard, 2008, <https://www.mastercard.com/>, dostęp: luty 2015.
3. Dowiedz się więcej o obrocie bezgotówkowym, <http://frob.pl/baza-wiedzy/dowiedz-sie-wiecej-o-obrocie-bezgotowkowym/>, dostęp: grudzień 2014.
4. Informacja o kartach płatniczych II kwartał 2014 r., NBP październik 2014, http://www.nbp.pl/systemplatniczy/karty/q_02_2014.pdf, dostęp: luty 2015.
5. Interchange. What it is. How it works. And why it is fundamental to the Visa payments system, http://www.visa.ca/en/aboutcan/mediacentre/interchange/pdf/interchange_brochure.pdf, dostęp: grudzień 2014.
6. Program redukcji opłat kartowych w Polsce, Warszawa 2012 r. https://www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/redukcja_oplat.pdf, dostęp: grudzień 2014.

INTERCHARGE FEE ANALYSIS

Summary

Merchants that accept non-cash payments are the sponsors for the cashless turnover in Poland. As they accept the card payment their income is reduced by the fee paid for the card issuers. The fee they pay is called the interchange fee. It is the main part of service fees for card terminals maintenance. This fee is a burden for cashless turnover, discouraging merchants for card terminals installing. Moreover clients have reduced possibility of non-cash payments and are made to pay cash or find other stores that accept payments with the card. Interchange fee

in Poland used to be the highest in the whole European Union. The regulation dated of 29th of January 2015 reduced it. This regulation aim at increasing cashless payments and make polish acquirers competitive on the European market.

Key words: Interchange fee, Acquirer, Payment institution, Cashless payment, Payment card