

**Michał Polasik**

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

---

## **ANALIZA POTENCJALNYCH SKUTKÓW STOSOWANIA SURCHARGINGU DLA RYNKU KART PŁATNICZYCH\***

---

**Streszczenie:** W artykule zaprezentowano potencjalne ekonomiczne i społeczne skutki prawnego dopuszczenia stosowania opłat dodatkowych dla płatności kartami, tj. surchargingu. W Dyrektywie w sprawie usług płatniczych (PSD) zawarto zakaz stosowania przez organizacje płatnicze zasady *no-surcharge rule*, zabraniającej stosowania takich opłat przez handlowców. Jednak państwa członkowskie mogą wprowadzić opcję narodową w celu ograniczenia lub wyłączenia tej regulacji. Stosowanie surchargingu miało w innych krajach negatywny wpływ na rozwój rynku kart płatniczych. Głównym powodem była duża wrażliwość cenowa klientów, skutkująca mniejszą liczbą transakcji kartami. Wydaje się, że wprowadzenie zakazu dla *no-surcharge rule* w Polsce mogłoby stanowić istotną barierę dla rozwoju obrotu bezgotówkowego.

**Słowa kluczowe:** surcharging, PSD, karty płatnicze, obrót bezgotówkowy.

### **1. Wstęp**

Konieczność implementacji do prawa polskiego Dyrektywy 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 listopada 2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego (PSD, z ang. *Payment Services Directive*) sprawiła, że ważnym problemem jest uregulowanie obszarów objętych klauzulą tzw. opcji narodowych. Jedną z nich jest decyzja o możliwości stosowania surchargingu dla płatności kartami, tj. dodatkowych opłat pobieranych przez handlowców od klientów. Co do zasady Dyrektywa nie zabrania żądania przez odbiorcę transakcji płatniczej (handlowca) od płatnika (np. posiadacza karty) dodatkowych opłat za korzystanie z danego instrumentu płatniczego (np. karty) ani udzielania rabatów za użycie określonego instrumentu (np. gotówki). W szczególności w Dyrektywie zawarto zakaz stosowania przez organizacje kart płatniczych tzw. zasady

---

\* Praca była finansowana ze środków na naukę w latach 2008-2011 jako projekt badawczy N N113 308835 Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

*no-surcharge rule*, która zabrania stosowania takich dodatkowych opłat przez handlowców uczestniczących w systemie na mocy podpisanych z nimi umów. Jednakże w ramach opcji narodowej możliwe jest ograniczenie lub wyłączenie w prawie polskim możliwości różnicowania instrumentów płatności przez akceptantów z użyciem opłat dodatkowych, o ile jest to konieczne ze względu na „potrzebę pobudzania konkurencji i propagowania korzystania z wydajnych instrumentów płatniczych”<sup>1</sup>. Celem niniejszej pracy jest określenie potencjalnych skutków ekonomicznych i społecznych dopuszczenia surchargingu dla kart płatniczych na rynku polskim, w szczególności ustalenie wpływu takiej decyzji na konkurencję i wykorzystanie poszczególnych metod płatności.

## 2. Stan i funkcjonowanie rynku kart płatniczych

### 2.1. Znaczenie rozwoju rynku kart płatniczych dla gospodarki

Nowoczesne technologie informatyczne stwarzają duże możliwości podniesienia sprawności, bezpieczeństwa oraz obniżenia kosztów realizacji płatności detalicznych<sup>2</sup>. Z całą pewnością należy uznać, że pod względem efektywności kosztowej, szybkości dostępu do środków zdeponowanych na koncie bankowym oraz wygody korzystania, karty są wydajnym instrumentem płatniczym, także w rozumieniu Dyrektywy. W szczególności karty debetowe cechują się dużą wydajnością, więc wzrost intensywności ich wykorzystania doprowadzi do zmiany struktury dokonywania płatności detalicznych i może przynieść istotne oszczędności dla gospodarki<sup>3</sup>. Promowanie rozwoju społeczeństwa bezgotówkowego ze strony instytucji publicznych oraz sektora komercyjnego przynosi także inne potencjalne korzyści. Sektor bankowy oraz handel detaliczny liczą na nowe możliwości biznesowe

---

<sup>1</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2007/64/WE w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego zmieniająca dyrektywy 97/7/WE, 2002/65/WE, 2005/60/WE i 2006/48/WE i uchylająca dyrektywę 97/5/WE1.

<sup>2</sup> D.B. Humphrey, W. Bolt, R. Uittenbogaard, *Transaction Pricing and the Adoption of Electronic Payments: A Cross-Country Comparison*, „International Journal of Central Banking” 2008, Vol. 4, No. 1, s. 89-123; D.B. Humphrey, M. Kim, B. Vale, *Realizing the Gains from Electronic Payments: Costs, Pricing and Payment Choice*, „Journal of Money, Credit and Banking” 2001, Vol. 33, No. 2, Part 1, s. 216-234; H. Allen, *Innovations in Retail Payments: E-payments*, „Quarterly Bulletin”, Winter 2003, Bank of England; M. Polasik, K. Maciejewski, *Innowacyjne usługi płatnicze w Polsce i na świecie*, „Materiały i Studia” 2009, nr 241, Narodowy Bank Polski, Warszawa.

<sup>3</sup> Quaden G., *Coûts, avantages et inconvénients des différents moyens de paiement*, Rapport, Banque nationale de Belgique, Décembre 2005; H. Brits, C. Winder, *Payments Are No Free Lunch*, „DNB Occasional Study” 2005, Vol. 3, No. 2, De Nederlandsche Bank, Amsterdam; M. Bergman, G. Guibourg., B. Segendorf, *The Costs of Paying – Private and Social Costs of Cash and Card Payments*, Sveriges Riksbank Working Paper Series September 2007, No. 212; O. Gresvik, H. Haare, *Costs in the Payment System*, „Norges Bank Economic Bulletin” 2009, No. 1, Vol. 60, s. 16-27.

wynikające z upowszechnienia się instrumentów elektronicznych oraz na wzrost zadowolenia klientów. Społeczeństwo może uzyskać dodatkowe korzyści wynikające z wygody formy płatności bezgotówkowej z jednoczesną większą kontrolą nad swoimi finansami. Z punktu widzenia makroekonomicznego, skrócenie cyklu rozliczeniowego oraz zwiększenie bezpieczeństwa rozliczeń między konsumentami a sprzedawcami (producentami) poprawiają konkurencyjność gospodarki. Instytucje publiczne mają także nadzieję, że płatności elektroniczne ograniczą zasięg szarej strefy w gospodarce, ponieważ stosowanie gotówki ułatwia nieewidencjonowanie transakcji<sup>4</sup>.

Rozwój elektronicznych płatności detalicznych wymaga jednak przewyciężenia wielu barier, takich jak konieczność ponoszenia znacznych nakładów na wdrażanie systemów informatycznych i niewystarczające regulacje prawne. Najpoważniejszymi barierami są niedostateczna akceptacja społeczna i obawy o bezpieczeństwo dokonywanych transakcji. Dlatego w wielu krajach realizowane są szeroko zakrojone programy promowania obrotu bezgotówkowego i zmian zachowań społecznych w zakresie płatności<sup>5</sup>. Również w Polsce dostrzeżono, że rozwój nowoczesnych form płatności stanowi szansę na stymulowanie wzrostu gospodarczego i wzmocnienie konkurencyjności naszego kraju, a także element budowy szeroko rozumianego społeczeństwa informacyjnego<sup>6</sup>. Przykładem działań w tym obszarze jest projekt rządowy *Program rozwoju obrotu bezgotówkowego dla Polski w latach 2009-2013*, przygotowany wspólnie przez Narodowy Bank Polski, Związek Banków Polskich i Koalicję na rzecz Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności. Strategia ta oczekuje obecnie na przyjęcie przez Radę Ministrów RP jako program rządowy.

## 2.2. Rozwój obrotu bezgotówkowego w Polsce

Polska gospodarka, a razem z nią sektor bankowy, dokonały po 1989 r. ogromnego skoku cywilizacyjnego. Polski sektor bankowy funkcjonował do końca lat osiemdziesiątych XX w. w realiach gospodarki socjalistycznej i był bardzo zacofany pod względem wykorzystania systemów bankowych opierających się na nowoczesnych technologiach. W szczególności cały system obsługi płatności kartami musiał zostać w latach dziewięćdziesiątych zbudowany od podstaw.

---

<sup>4</sup> H. Brits, C. Winder, op. cit.; F. Schneider, *Szara strefa gospodarki europejskiej. Jak systemy płatnicze mogą pomóc w zwalczaniu szarej strefy*, Raport badawczy A.T. Kearney i VISA, 2009.

<sup>5</sup> L. Van Hove, *On the War on Cash and Its Spoils*, „International Journal of Electronic Banking” 2008, Vol. 1, No. 1; J. Górka, *Koszty społeczne i prywatne instrumentów płatniczych*, „Materiały i Studia” 2009, nr 231, Narodowy Bank Polski, Warszawa.

<sup>6</sup> M. Bangemann et al., *Recommendations to the European Council. Europe and the Global Information Society*, The High-Level Group on the Information Society, Brussels, 26 May 1994, <http://europa.eu.int/ISPO/infosoc/backg/bangeman.html> (styczeń 2007); Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, <http://www2.ukie.gov.pl> (styczeń 2007); A. Damińska (red.), *Obrót bezgotówkowy – zalety i korzyści wynikające z jego upowszechnienia*, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa 2008.

W Polsce rozpowszechnienie usług bankowych jest wciąż na znacznie niższym poziomie od przeciętnego w Unii Europejskiej, zwłaszcza w zakresie posiadania kart płatniczych. Małe też jest wykorzystanie kart do realizacji płatności, co wynika w dużej mierze z niewielkiej liczby terminali płatniczych w sklepach i innych punktach handlowo-usługowych. Jednak na przestrzeni lat 2004-2008 można było obserwować znaczącą poprawę tych wskaźników. Parametry obrazujące rozwój polskiego systemu płatności detalicznych na tle krajów Unii Europejskiej zostały zaprezentowane w tab. 1.

**Tabela 1.** Karty płatnicze i usługi bankowe w Polsce oraz w Unii Europejskiej (27 krajów)

Wyszczególnienie	Polska					UE-27
	2004	2005	2006	2007	2008	2008
Konta bankowe (liczba rachunków bieżących na 100 mieszkańców)	58,18	57,68	62,67	70,42	83,54	122,83
Karty płatnicze (liczba kart na 100 mieszkańców)	46,49	53,38	62,54	69,51	79,42	161,91
Liczba płatności kartami <i>per capita</i> (łącznie w danym okresie)	5,28	6,92	9,28	12,11	15,13	59,11
Liczba terminali płatniczych EFT-POS (na 1 mln mieszkańców)	3751,44	4348,00	4628,00	4895,84	5570,84	16 314,04
Wartość płatności kartami jako odsetek PKB (łącznie w danym okresie)	2,84%	3,31%	3,98%	4,67%	5,34%	13,43%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Statistical Data Warehouse, Europejski Bank Centralny.

W Polsce nastąpił w latach 2004-2008 przyrost liczby terminali płatniczych w punktach handlowo-usługowych (POS) o prawie 50%, liczby wydanych kart płatniczych o 70%, a liczba płatności kartami wzrosła *per capita* aż o ponad 180%. Świadczy to o dużej dynamice rozwoju polskiego rynku kart płatniczych i rosnącym znaczeniu bezgotówkowych form płatności.

Opóźnienie rozwoju polskiego rynku kart płatniczych w stosunku do przeciętnych wskaźników w Unii Europejskiej jest systematycznie zmniejszane, jednak pomimo tego obecny udział płatności kartami w polskim PKB jest nadal bardzo niski (tab. 1). Dominacja płatności gotówkowych jest w Polsce wciąż przytłaczająca. W 2007 r. realizowano z jej użyciem jest ok. 94,5% liczby wszystkich transakcji dokonywanych przez osoby indywidualne, w stosunku do 3,8% płatności z użyciem kart debetowych i 1,7% dla kart kredytowych<sup>7</sup>. Można nawet mówić o utrzymują-

<sup>7</sup> P. Fiszeder, M. Polasik, *Modelowanie liczby transakcji dokonywanych przy użyciu gotówki i kart płatniczych na rynku polskim*, Acta Universitatis Nicolai Copernici – Oeconomia XXXIX, Zeszyt specjalny – Dynamiczne modele ekonometryczne, nr 389, Toruń 2009, s. 93-104.

cym się w polskim społeczeństwie tzw. kulcie gotówki<sup>8</sup>. Należy jednak podkreślić, że nawet w krajach o kilkudziesięcioletnim doświadczeniu klientów w posługiwaniu się kartami, np. w Stanach Zjednoczonych, Japonii czy Wielkiej Brytanii, gotówka wciąż pozostaje głównym środkiem płatności i obsługuje 65-95% transakcji detalicznych. Do nielicznych wyjątków należą Norwegia, Finlandia czy Islandia<sup>9</sup>.

### 2.3. Funkcjonowanie czterostronnych systemów kart płatniczych

Polski rynek kart płatniczych jest zdominowany przez dwie międzynarodowe organizacje kart płatniczych: VISA i MasterCard, w ramach których funkcjonuje 97% kart (NBP; dane na koniec 2009 r.). Systemy tych organizacji działają w oparciu o czterostronny model biznesowy obejmujący: wydawców kart płatniczych (banki), centra rozliczeniowo-transakcyjne (agentów rozliczeniowych), punkty handlowo-usługowe (akceptantów, handlowców) oraz użytkowników kart płatniczych (posiadaczy). Karty działające w ramach systemów trójstronnych (American Express, Diners Club) oraz dwustronnych (nieliczne rozwiązania lokalne) odgrywają w Polsce rolę marginalną. Obecnie na polskim rynku nie funkcjonują krajowe systemy kartowe, mimo że rozwiązania takie działają z powodzeniem m.in. w Niemczech, Danii, Norwegii, Włoszech czy Hiszpanii<sup>10</sup>. Na rynku płatności występuje silne oddziaływanie dwóch zjawisk ekonomicznych: tzw. efektu sieci oraz efektu skali<sup>11</sup>, które sprawiają, że bariery wejścia na ten rynek dla nowych rozwiązań, wymagających rozbudowy infrastruktury płatniczej, są wysokie, a liczba konkurujących systemów jest niewielka<sup>12</sup>.

Model biznesowy czterostronnego systemu kart płatniczych został zaprezentowany na schemacie (rys. 1). W ramach tego modelu wydawcy i agenci rozliczeniowi ponoszą liczne koszty działania systemu, jednak otrzymują za tę działalność wynagrodzenie w postaci prowizji, więc są beneficjentami systemu. W praktyce na polskim rynku posiadacze kart ponoszą tylko stałe niewielkie opłaty związane z wydaniem i/lub faktem posiadania karty, przy czym często są z tych opłat zwalnia-

---

<sup>8</sup> D. Maison, *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego*, Badanie przygotowane dla Narodowego Banku Polskiego, 29 marca 2010, [http://www.nbpnews.pl/tr/nbpnews/Prezentacja\\_postawy\\_wobec\\_obrotu\\_bezgot\\_wkowego.ppt](http://www.nbpnews.pl/tr/nbpnews/Prezentacja_postawy_wobec_obrotu_bezgot_wkowego.ppt) (2 kwietnia 2010).

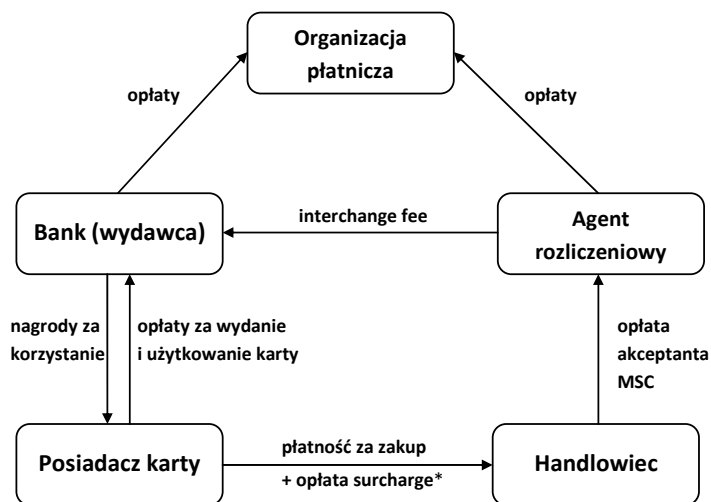
<sup>9</sup> A. Damińska (red.), *op. cit.*

<sup>10</sup> *SEPA Challenges and Solutions for Cards Business in Europe*, Euro Alliance of Payment Schemes, [www.card-alliance.eu](http://www.card-alliance.eu).

<sup>11</sup> J.-C. Rochet, J. Tirole, *Platform Competition in Two-sided Markets*, „Journal of the European Economic Association” 2003, Vol. 1, No. 4, s. 990-1029; G. Gowrisankaran, J. Stavins, *Network Externalities and Technology Adoption: Lessons from Electronic Payments*, „RAND Journal of Economics” 2004, Vol. 35, No. 2, s. 260-276; W. Bolt, D. Humphrey, *Payment Network Scale Economies, SEPA, and Cash Replacement*, „Review of Network Economics” 2007, Vol. 6, No. 4, s. 453-473.

<sup>12</sup> A.J. Levitin, *Payment Wars: The Merchant-Bank Struggle for Control of Payment Systems*, „Stanford Journal of Law, Business & Finance”, Vol. 12, No. 2, s. 1-66.

ni, a ich partycypacja w kosztach jest zazwyczaj niewielka lub żadna. Ponadto niektóre banki oferują system nagród dla posiadaczy kart (ang. *reward programs*), które zachęcają klientów do dokonywania dużej ilości płatności kartami we wszystkich (zwolnienie z opłat oraz tzw. *moneyback*<sup>13</sup>) lub wybranych punktach handlowych (systemy rabatów i bonusów, np. program Payback). W rezultacie konsumenci, w niektórych przypadkach, mogą także być beneficjentami systemu kart płatniczych.



\* W przypadku gdy stosowanie surchargingu jest dozwolone i handlowiec wprowadzi takie opłaty.

**Rys. 1.** Model biznesowy czterostronnego systemu kart płatniczych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Sector Inquiry under Art 17 of Regulation 1/2003 on retail banking* [Badanie sektorowe na podstawie art. 17 rozporządzenia 1/2003 w sprawie bankowości detalicznej], COM(2007) 33, Bruksela.

Natomiast ostateczne (nierekompensowane przychodami) koszty uczestnictwa w systemie czterostronnym ponoszą akceptanci płatności, głównie punkty handlowo-usługowe. Handlowcy są obciążeni tzw. opłatami akceptanta (ang. *Merchant Service Charge – MSC*), które są ogólnie naliczane jako procentowa prowizja od wartości transakcji, czasami także powiększona o stałą opłatę od pojedynczej transakcji. Opłaty akceptanta stanowią zasadnicze źródło przychodów dla agentów rozliczeniowych i wydawców kart (w zakresie obsługi płatności kartami). Na ryn-

<sup>13</sup> *Moneyback* polega na zwracaniu klientowi przez bank-wydawcę karty określonego odsetka wartości wszystkich transakcji zakupu dokonanych daną kartą płatniczą. Odsetek ten zazwyczaj wynosi 1% i jest niższy od opłaty *interchange fee* otrzymywanej przez banki od transakcji tą kartą. Mechanizm *moneyback* jest znany na świecie od ponad 20 lat, a w Polsce zaoferowały go już dla wybranych kart lub rachunków m.in. Bank Zachodni WBK, Alior Bank i Polbank.

ku polskim opłaty akceptanta wahają się zazwyczaj na poziomie  $2 \pm 0,2\%$ <sup>14</sup>, w zależności od warunków umowy. Większość opłaty akceptanta (rys. 1) stanowi tzw. *interchange fee*<sup>15</sup> (w Polsce wynosi ona ok. 1,5%, w zależności od rodzaju karty i transakcji<sup>16</sup>), przekazywana wydawcy karty płatniczej (bankowi), a na pozostałą część składają się: opłaty przekazywane organizacji płatniczej (m.in. tzw. *processing fee* oraz *switch fee*) i wynagrodzenie dla agenta rozliczeniowego<sup>17</sup>. Agenci rozliczeniowi pobierają także od akceptantów opłaty za dzierżawę i obsługę serwisową terminali płatniczych EFT-POS (zazwyczaj od 50 do 120 PLN miesięcznie), o ile akceptant nie dysponuje własnymi terminalami. Ponadto akceptanci ponoszą koszty autoryzacyjnego połączenia telekomunikacyjnego z serwerem agenta (może być to koszt stały w ramach łącza internetowego używanego także do innych celów)<sup>18</sup>. Powyższa analiza wykazuje, że grupą najbardziej bezpośrednio obciążoną finansowo w systemie czterostronnym są handlowcy, akceptujący płatności dokonywane przy użyciu kart, którzy „utrzymują” niejako cały system.

Z drugiej strony handlowcy odnoszą wiele pośrednich korzyści związanych z udziałem w czterostronnym systemie kartowym, które zostały potwierdzone w badaniach<sup>19</sup> (Arango and Taylor, 2008). Najważniejszą korzyścią z akceptowania kart płatniczych przez handlowców jest stworzenie ich klientom możliwości płacenia bez konieczności posiadania przy sobie gotówki i w rezultacie osiągnięcie wzrostu wartości sprzedaży<sup>20</sup>. W przypadku kart kredytowych mamy do czynienia z kredytowaniem zakupów klientów, ale bez obciążania handlowców ryzykiem kredytowym. Ponadto możliwość płacenia kartami sprzyja podniesieniu zadowolenia klientów (z większego wyboru metod płatności) oraz pozwala handlowcom na budowanie relacji z klientami i zwiększenie ich lojalności poprzez dołączanie do kart specjalnych programów marketingowych. Jest to szczególnie ważne dla hand-

---

<sup>14</sup> Regułą jest, że istotnie wyższe opłaty akceptanta ponoszą mniejsze podmioty, zwłaszcza działające w branży turystycznej i gastronomicznej, a niższe opłaty są stosowane wobec podmiotów dużych oraz handlowców działających w segmentach o niskiej marży (Komisja Europejska, 2007).

<sup>15</sup> Problematyka opłat interchange fee pozostaje poza bezpośrednim przedmiotem zainteresowania niniejszego opracowania.

<sup>16</sup> Zestawienia stawek interchange fee dla Polski ustalonych w ramach organizacji płatniczych Visa i MasterCard są dostępne na stronach internetowych (Visa, 2010; MasterCard, 2010).

<sup>17</sup> *Competition and Efficient Usage of Payment Cards 2006*, The Competition Committee, DAF/COMP(2006)32.

<sup>18</sup> Wyniki badań przeprowadzonych wśród akceptantów płatności wykazują, że w zależności od wielkości obrotów i przeciętnej wartości transakcji, dla poszczególnych grup handlowców większym obciążeniem są bądź koszty stałe bądź procentowe opłaty akceptanta ponoszone na rzecz agentów rozliczeniowych (więcej: M. Polasik, K. Maciejewski, *op. cit.*).

<sup>19</sup> C. Arango, V. Taylor, *Merchant Acceptance, Costs, and Perceptions of Retail Payments: A Canadian Survey*, Discussion Papers, No. 08-12, Bank of Canada, <http://www.bankofcanada.ca/en/res/dp/2008/dp08-12.pdf> (March 2009).

<sup>20</sup> C. Monnet, W. Roberds, *Optimal Pricing of Payment Services*, „Journal of Monetary Economics” 2008, Vol. 55, s. 1428-1440.

lowców działających w warunkach silnej konkurencji. W przypadku gdy udział transakcji dokonywanych kartami staje się znaczący, handlowcy zaczynają odczuwać oszczędności związane z niższymi kosztami zarządzania gotówką<sup>21</sup> (Brits and Winder, 2005).

Ogromny sukces odniesiony w skali globalnej przez czterostronne systemy kart płatniczych Visa i MasterCard wynika m.in. z otwartości tych systemów na udział wielu uczestników (banków, handlowców i agentów rozliczeniowych) z różnych krajów i możliwość prowadzenia sprawnych, wielostronnych rozliczeń, także przy transakcjach transgranicznych. Z punktu widzenia klientów ogromną korzyścią jest możliwość zapłacenia tą samą kartą w dowolnym punkcie handlowym na świecie, gdzie umieszczone jest logo organizacji płatniczej. W praktyce karty organizacji międzynarodowych są jedynymi bezgotówkowymi instrumentami płatniczymi, które mogą być bez wysiłku i podpisywania dodatkowych umów powszechnie stosowane przez ich posiadaczy podczas podróży zagranicznych<sup>22</sup>.

Innym ważnym powodem globalnego rozprzestrzenienia czterostronnych systemów kart płatniczych jest to, że ich model biznesowy jest tak ukształtowany (rys. 1), aby kierować do klientów pozytywne bodźce. Brak takich bodźców był przyczyną niepowodzeń wielu innych modeli biznesowych, które nigdy się nie rozwinęły z powodu nieuzyskania zainteresowania społeczeństwa. Indywidualni posiadacze kart są generalnie wrażliwi na cenę, tj. koszt realizacji płatności (więcej: punkt 5). W związku z tym organizacje płatnicze starają się unikać obciążania ich bezpośrednimi opłatami w momencie dokonywania transakcji kartami, czyli w momencie gdy klienci wybierają metodę płatności, którą zastosują. W tym celu w ramach czterostronnych systemów kart płatniczych wykorzystywane są regulacje wewnętrzne i umowy zabraniające stosowania przez handlowców dodatkowych opłat od transakcji dokonywanych kartami, czyli surchargingu.

### 3. Idea surchargingu i jego stosowanie na świecie

Fakt ponoszenia przez handlowców bezpośrednich kosztów przy akceptowaniu kart płatniczych spowodował pojawienie się idei dodatkowej opłaty pobieranej od klientów płacących kartami, która została określona mianem *surcharging*<sup>23</sup>. Jej ce-

---

<sup>21</sup> H. Brits, C. Winder, *op. cit.*

<sup>22</sup> N. Jonker, A. Kosse, *Towards a European Payments Market: Survey Results on Cross-border Payment Behaviour of Dutch Consumers*, „Occasional Studies” 2008, Vol. 6, No. 1, De Nederlandse Bank; A. Damińska (red.), *op. cit.*

<sup>23</sup> R.A. Prager, M.D. Manuszak, E.K. Kiser, R. Borzykowski, *Interchange Fees and Payment Card Networks: Economics, Industry Developments, and Policy Issues*, Finance and Economics Discussion Series, Federal Reserve Board, Washington, D.C., 2009; M. Schwartz, D.R. Vincent, *The No Surcharge Rule and Card User Rebates*, „Review of Network Economics” 2006, Vol. 5, No. 1, s. 72-102; A.J. Levitin, *op. cit.*



lem jest zrekompensowanie handlowcom części ponoszonych przez nich kosztów. Jednakże dla organizacji płatniczych priorytetem jest stymulowanie klientów do jak najczęstszego używania kart płatniczych i dlatego starają się one nie dopuścić do stosowania *surchargingu* przez handlowców. Visa<sup>24</sup>, jedna z dwóch największych na świecie organizacji płatniczych, wykorzystuje w tym celu regulacje wewnętrzne w ramach czterostronnego systemu płatności kartami, którym handlowcy muszą się podporządkować jako uczestnicy systemu na mocy podpisanych umów<sup>25</sup>. Przykładem takich regulacji jest *honor-all-cards rule*, która oznacza, że handlowcy są zobowiązani akceptować wszystkie karty wydane w danej sieci, niezależnie od wydawcy i typu karty. Inną regułą stanowi *non-discrimination rule* oznaczająca, że handlowcy nie mogą zniechęcać klientów do używania wybranych przez nich kart. Analogicznie działa, będąca przedmiotem niniejszej pracy, zasada *no-surcharge rule*, zgodnie z którą zabronione jest nakładanie dodatkowych opłat na klientów płacących kartą wydaną w danej sieci. Ponadto w ramach obowiązującej *no-surcharge rule* w wielu krajach stosuje się wyjątki od tej zasady dla płatności na rzecz administracji i instytucji rządowych (np. podatki, opłaty skarbowe) oraz za czesne dla uczelni wyższych<sup>26</sup>. Wynika to z tego, że ze względów prawnych ostateczny odbiorca płatności musi otrzymać jej pełną kwotę, niepomniejszoną o opłatę akceptanta. W takich sytuacjach stosuje się specjalne stawki *surchargingu* umożliwiające rozwiązanie tego problemu. Brak zagwarantowania takich wyjątków ograniczałaby możliwości stosowania kart płatniczych w perspektywicznej dziedzinie płatności, jaką jest e-administracja.

Stosowanie przez międzynarodowe organizacje kart płatniczych zasady *no-surcharge rule* jest przyczyną zarzutów, kierowanych pod ich adresem ze strony urzędów antymonopolowych wielu krajów, o wykorzystywanie przez nie dominującej pozycji rynkowej i naruszanie zasad wolnej konkurencji, w tym o zniekształcanie informacji o cenach przekazywanych konsumentom<sup>27</sup>. Przykładowo według Komisji Europejskiej<sup>28</sup> „nałożenie na akceptantów zakazu pobierania od klientów dodatkowych opłat za korzystanie z karty w wielu sieciach może stanowić przeszkodę w rozwoju skuteczniejszych instrumentów płatniczych, gdyż prawdziwe koszty ponoszone przez klientów ukrywa się wówczas za pomocą mechanizmu subsydiowania krzyżowego”. Należy zauważyć, że krytycy *no-surcharge rule* rzadko dostrzegają, że w wielu sytuacjach zasada ta chroni konsumentów przed

---

<sup>24</sup> Organizacja płatnicza MasterCard dopuszcza stosowanie *surchargingu*, chociaż do tego nie zachęca. W praktyce, ponieważ karty Visa i MasterCard są interoperacyjne i działają na tych samych terminalach EFT-POS, handlowcy zazwyczaj są nakłaniani przez agentów rozliczeniowych do całkowitej rezygnacji z *surchargingu* dla kart obu organizacji.

<sup>25</sup> A.J. Levitin, *op. cit.*; C. Arango, V. Taylor, *op. cit.*

<sup>26</sup> R.A. Prager *et al.*, *op. cit.*

<sup>27</sup> A.J. Levitin, *op. cit.*; R.A. Prager *et al.*, *op. cit.*

<sup>28</sup> *Sector Inquiry...*

działaniami monopolistycznymi handlowców, którzy mogliby wykorzystać swoją lokalną siłę rynkową do przenoszenia opłat na klientów, stosując właśnie mechanizm surchargingu<sup>29</sup>.

W związku z powyższym w kilku krajach podjęto działania prawne dotyczące problemu surchargingu. Najszerzej znany jest przypadek Australii, gdzie w 2003 r. prawnie zagwarantowano możliwość stosowania surchargingu przez handlowców (usunięto *no-surcharging rule* ustalone przez organizacje płatnicze), przy czym australijska reforma była skoncentrowana przede wszystkim na znaczącej obniżce *interchange fee*<sup>30</sup>. Inne kraje<sup>31</sup>, w których wcześniej dopuszczono surcharging na mocy prawa, to Wielka Brytania (dopuszczony w 1989 r.), Szwecja (1995 r.), Holandia (1997 r.) oraz Szwajcaria (1997 r.). Wydaje się, że z kolei w Stanach Zjednoczonych przeważa podejście, w ramach którego jednocześnie zabroniony jest surcharging, ale dozwolone są rabaty w przypadku płatności gotówką<sup>32</sup>. Dopuszczalność rabatów jest uzasadniana tym, że w mniejszym stopniu niż opłaty dodatkowe zniechęcają one klientów do stosowania kart płatniczych (zob. punkt 5), przy podobnym efekcie kosztowym dla handlowców<sup>33</sup>. W Polsce kwestia surchargingu nie jest prawnie uregulowana, w związku z czym poszczególne organizacje kart płatniczych i systemy płatności samodzielnie, w ramach regulacji wewnętrznych i podpisywanych umów, decydują o jego dopuszczalności.

Pierwsze doświadczenia wskazują, że większość handlowców nie korzysta jednak z takiej możliwości. W Holandii w 2006 r. surcharging stosowało 22% punktów handlowych<sup>34</sup>, a w Australii w 2007 r. odpowiednio 10% małych, 15% średnich i 23% dużych podmiotów handlowych<sup>35</sup>. Istnieje jednak tendencja do stopniowego rozszerzania się stosowania tych opłat wraz z upływem czasu od wprowadzenia zmian prawnych.

Najważniejszym i mającym największy zasięg geograficzny aktem prawnym dotyczącym problemu surchargingu jest niewątpliwie Dyrektywa ws. usług płatniczych, która obecnie podlega transpozycji do systemów prawnych poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej. Dyrektywa ta co do zasady gwarantuje handlowcom możliwość zarówno stosowania surchargingu, jak i oferowania rabatów za korzystanie z danego instrumentu płatniczego (nie tylko karty czy gotówki).

---

<sup>29</sup> R.A. Prager *et al.*, *op. cit.*

<sup>30</sup> C. Monnet, W. Roberds, *op. cit.*

<sup>31</sup> O. Bedre, E. Calvano, *Pricing Payment Cards*, (w:) *The Economics of Payments IV*, Federal Reserve Bank of New York, April 1-2, 2010, [http://newyorkfed.org/research/conference/2010/econ/Emilio\\_Calvano.pdf](http://newyorkfed.org/research/conference/2010/econ/Emilio_Calvano.pdf) (8.04.2010).

<sup>32</sup> R.A. Prager *et al.*, *op. cit.*

<sup>33</sup> A.J. Levitin, *op. cit.*

<sup>34</sup> W. Bolt, N. Jonker, C. van Renselaar, *Incentives at the Counter: An Empirical Analysis of Surcharging Card Payments and Payment Behaviour in the Netherlands*, „Journal of Banking & Finance” 2009, Vol. 34, No. 8, pp. 1738-1744.

<sup>35</sup> R.A. Prager *et al.*, *op. cit.*

O ile jednak stosowanie rabatów będzie dopuszczalne na mocy Dyrektywy w całej Unii Europejskiej, o tyle w zakresie opłat dodatkowych możliwe jest wprowadzenie opcji narodowej, w celu ograniczenia lub wyłączenia stosowania surcharginu (lub zakazu stosowania *no-surcharge rule*) w prawie polskim oraz prawodawstwie innych państw członkowskich. Musi to być jednak uzasadnione potrzebą pobudzenia konkurencji na rynku i propagowania korzystania z wydajnych instrumentów płatniczych<sup>36</sup>. Zatem konieczne jest wyjaśnienie wpływu stosowania surcharginu na konkurencję na rynku usług płatniczych oraz na intensywność wykorzystywania kart przez konsumentów.

Należy dodać, że opcję narodową w ramach Dyrektywy, wyłączającą stosowanie surcharginu lub zezwalającą organizacjom płatniczym na używanie *no-surcharge rule* wobec uczestników sieci, wprowadziło już do swojego prawa 13 następujących krajów: Niemcy, Francja, Włochy, Austria, Portugalia, Rumunia, Luksemburg, Słowacja oraz Łotwa, Litwa, Estonia, Grecja i Cypr. Natomiast 6 krajów zezwoliło na stosowanie surcharginu (Wielka Brytania, Holandia, Belgia, Czechy, Irlandia i Słowenia). W kolejnych pięciu państwach (Hiszpanii, Danii, na Węgrzech, w Bułgaria oraz na Malcie) dopuszczono stosowanie surcharginu, jednak nałożono na niego poważne ograniczenia. Finlandia, Chorwacja oraz Polska nie podjęły jeszcze ostatecznych decyzji w tej sprawie, jednak spodziewane jest, że dokonają tego w najbliższym czasie<sup>37</sup>. W związku z powyższym można stwierdzić, że dominującym trendem w zdecydowanej większości krajów Unii Europejskiej będzie niedopuszczenie do swobodnego stosowania surcharginu – zasada *no-surcharge rule* będzie dozwolona m.in. w trzech z czterech największych gospodarek narodowych.

## 4. Przesłanki dopuszczalności surcharginu

W pracach opartych na modelach teoretycznych oraz badaniach prawnych pojawia się wiele argumentów przemawiających za dopuszczalnością stosowania surcharginu. W niniejszym punkcie poddane zostaną analizie najważniejsze z tych zagadnień.

### 4.1. Pobudzenie konkurencji na rynku

Pierwszym z nich są wspomniane już zarzuty o praktyki monopolistyczne międzynarodowych organizacji płatniczych, narzucających uczestnikom zasadę *no-surcharge rule*<sup>38</sup>. Niewątpliwie siła rynkowa organizacji kart płatniczych w większości krajów

<sup>36</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2007/64/WE...

<sup>37</sup> *List of member states' options of transposition payment services directive transposition group (PSDTG)*, Working document, European Commission, Internal Market and Services DG, D1964A-2009, update of 25.9.2009; badania własne z 2010 r.

<sup>38</sup> *Sector Inquiry...*; R.A. Prager *et al.*, *op. cit.*

świata, do których należy także Polska, jest bardzo duża. Jednak należy zaznaczyć, że właśnie w zakresie opłat dodatkowych stosują one odmienną politykę i tylko jedna z dwóch największych organizacji kart płatniczych wprowadziła *no-surcharge rule*. Ponadto należy pamiętać, że te czterostronne systemy kartowe konkurują na rynkach lokalnych z wieloma innymi instrumentami płatniczymi, które oprócz gotówki obejmują: trójstronne oraz lokalne dwustronne systemy kart płatniczych, systemy płatności mobilnych, czeki oraz rozliczenia oparte na instrumentach przelewu i polecenia zapłaty. Zatem jeżeli stosowanie surchargingu będzie dotyczyć tylko kart płatniczych, a jednocześnie nie obejmie gotówki i innych instrumentów płatniczych (lub będzie wobec nich rzadko stosowane), to stworzy to sytuację nierównej konkurencji instrumentów – na niekorzyść czterostronnych systemów kart płatniczych. Warto dodać, że niektóre badania teoretyczne sugerują wręcz, że mimo swojej kontrowersyjności to właśnie *no-surcharge rule* jest niezbędna do zapewnienia wydolności systemu kart płatniczych i przyczyniła się istotnie do dotychczasowych sukcesów tego instrumentu płatniczego<sup>39</sup>. Nie rozstrzygając w tym opracowaniu ostatecznie problemu siły rynkowej organizacji płatniczych, warto zauważyć, że nakładanie dodatkowych opłat przez handlowców (również dysponujących znaczną siłą rynkową w otoczeniu lokalnym), będzie bezpośrednio niekorzystne finansowo dla znacznej grupy konsumentów korzystających z kart. Zasada *no-surcharge rule* zapobiega w tym zakresie przenoszeniu przez handlowców kosztów na konsumentów<sup>40</sup>.

## 4.2. Optymalizacja społecznych kosztów płatności

Handlowcy dość często twierdzą, że brak możliwości nakładania opłat dodatkowych w postaci surchargingu na klientów płacących kartami powoduje, że w praktyce większość kosztów akceptacji kart ponoszonych przez handlowców jest przeliczana na konsumentów poprzez wzrost cen towarów. Oznacza to również, że klienci płacący gotówką „subsydiują” pośrednio funkcjonowanie systemu kartowego poprzez płacenie wyższych cen nabywanych dóbr. W związku z tym przy zakupach o dużej wartości dochodzi często w Polsce do stosowania przez handlowców rabatów dla klientów płacących gotówką, gdyż chcą oni utrzymać w ten sposób swoją konkurencyjność cenową. Mogłoby się wydawać, że wprowadzenie dopuszczalności surchargingu dla kart płatniczych pozwoli rozwiązać ten problem. Jednak dzieje się tak tylko przy założeniu, że obsługa gotówki nie pociąga za sobą dla handlowców żadnych kosztów, co przecież nie jest prawdą. Zatem koszty obrotu gotówkowego także znajdują odbicie w cenach nabywanych towarów i usług.

Istotą tego problemu jest dążenie do przejrzystości cenowej na rynku usług płatniczych, tak aby ceny tych usług dla konsumentów odzwierciedlały koszty po-

---

<sup>39</sup> C. Monnet, W. Roberds, *op. cit.*

<sup>40</sup> J.-C. Rochet, J. Tirole, *op. cit.*; *Sector Inquiry...*

noszone w ramach ich świadczenia przez cały system płatniczy<sup>41</sup>. Zwolennicy surchargingu argumentują, że jego dopuszczenie jest właściwym krokiem w stronę przejrzystości cenowej i stanowi on pośrednio informację o kosztach płatności przekazywaną do konsumentów<sup>42</sup>. Argument ten, chociaż pozornie uzasadniony, okazuje się wątpliwy zarówno z teoretycznego, jak i z praktycznego punktu widzenia.

Po pierwsze, pomimo że prowadzone były już na świecie ostatnio w kilku krajach badania kosztów płatności<sup>43</sup>, to uzyskane wyniki bardzo znacząco różnią się od siebie – ze względu na metodologię i specyfikę poszczególnych krajów. Społeczne koszty płatności netto (które najlepiej oddają ciężar kosztów ponoszonych przez całą gospodarkę) przypadające na poszczególne instrumenty płatnicze są uzależnione od branży oraz wartości transakcji, a ich wysokość jest zróżnicowana dla każdego instrumentu płatniczego. Dlatego prowadzenie polityki cenowej usług płatniczych opartych na tych kosztach byłoby przedsięwzięciem niesłychanie skomplikowanym lub wręcz praktycznie niemożliwym. Ponadto, w chwili obecnej społeczne koszty płatności netto w Polsce nie są znane, gdyż nie przeprowadzono dotychczas odpowiednich badań w tym zakresie. Zatem argumenty przemawiające za możliwością optymalizacji kosztów płatności przez stosowanie surchargingu dla kart płatniczych nie są poparte dowodami.

Po drugie, ponieważ opłaty dodatkowe stanowią swego rodzaju rekompensatę kosztów akceptacji kart ponoszonych jedynie przez handlowców, nie dają gwarancji, że skutkiem ich wprowadzenia będzie minimalizacja kosztów w skali kraju. Można się nawet obawiać, że przyczynią się do ukształtowania struktury płatności dalekiej od optymalnej. Wynika to z tego, że handlowcy często nie są świadomi i zazwyczaj nie partycypują w znacznych kosztach ponoszonych przez banki komercyjne i bank centralny, w związku z hurtowym zarządzaniem pieniędzem gotówkowym (emisją pieniądza, transportem, ochroną, cash-processingiem, obsługą bankomatów itd.). W rezultacie akceptanci preferują zazwyczaj korzystniejszą dla siebie płatność gotówkową (i nakładają opłaty dodatkowe na karty), mimo że przy uwzględnieniu kosztów wszystkich stron to płatność kartą byłaby w danym wypadku znacznie tańsza<sup>44</sup>. Zatem nie jest prawdziwy argument, że opłaty surchar-

---

<sup>41</sup> A.J. Levitin, *op. cit.*; R.A. Prager *et al.*, *op. cit.*; W. Bolt *et al.*, *op. cit.*

<sup>42</sup> J. Górka, *Oplaty dodatkowe (surcharging) na rynku płatności*, (w:) S. Partycki (red.), *Partnerstwo i współpraca a kryzys gospodarczo-społeczny w Europie Środkowej i Wschodniej*, t. I, Wydawnictwo KUL, Lublin 2010, s. 667-680.

<sup>43</sup> G. Quaden, *op. cit.*; H. Brits, C. Winder, *op. cit.*; D. Garcia-Swartz, R. Hahn, A. Layne-Farrar, *The Move Toward a Cashless Society: Calculating the Costs and Benefits*, „Review of Network Economics” 2006, Vol. 5, No. 2, s. 199-228; D. Garcia-Swartz, R. Hahn, A. Layne-Farrar, *The Move Toward a Cashless Society: A Closer Look at Payment Instrument Economics*, „Review of Network Economics” 2006, Vol. 5, No. 2, s. 175-198; R. Simes, A. Lancy, I. Harper, *Costs and Benefits of Alternative Payments Instruments in Australia*, Paper prepared for the Payments System Conference 2006, Centre for Business and Public Policy, Melbourne Business School Working Paper No. 8, 14 March 2006; M. Bergman *et al.*, *op. cit.*; O. Gresvik, H. Haare, *op. cit.*

<sup>44</sup> H. Brits, C. Winder, *op. cit.*

gingowe będą w przejrzysty sposób informowały klientów o kosztach związanych z obsługą poszczególnych metod płatności, gdyż będą się one odnosić jedynie do kosztów handlowców. W rezultacie konsumenci otrzymają w procesie decyzyjnym błędne bodźce, a ukształtowana struktura płatności w skali kraju może być niekorzystna (bez odpowiednich badań nie będzie można jednak tego określić).

### 4.3. Stymulowanie rozwoju sieci akceptacji kart płatniczych

Argumentem wysuwany często przez handlowców jest także to, iż opłaty dodatkowe pobierane przez handlowców będą stymulowały rozwój sieci akceptacji kart płatniczych, ponieważ ich przyjmowanie znacznie być opłacalne także dla niewielkich punktów handlowych, które dotychczas nie były tym zainteresowane. Wydaje się, że jest to najważniejsza i najmocniej uzasadniona przesłanka wprowadzenia dopuszczalności surchargingu, ponieważ badania prowadzone w Polsce w 2007 r. wykazały, że rzeczywiste czynniki kosztowe są zdecydowanie najważniejsze przy podejmowaniu przez punkt handlowy decyzji o akceptowaniu bądź nie danej metody płatności<sup>45</sup>. Jednakże biorąc pod uwagę, że jak dotychczas w krajach zachodnich o dużym nasyceniu terminali EFT-POS ich sieć rozwijała się przecież w warunkach obowiązywania *no-surcharge rule*, oczywiste jest, że opłaty dodatkowe nie są warunkiem koniecznym do rozwoju sieci akceptacji kart płatniczych, a zatem do występowania takiego związku należy podchodzić ostrożnie. Jak dotąd nie opublikowano żadnych empirycznych dowodów na to, że w jakimkolwiek kraju możliwość stosowania surchargingu spowodowała istotne rozszerzenie sieci akceptacji kart płatniczych. Wręcz przeciwnie, dane dla Szwecji wskazują, że uchylenie zasady *no-surcharge rule* miało jedynie marginalny wpływ na rozwój sieci akceptacji kart płatniczych w tym kraju<sup>46</sup>.

### 4.4. Wzmocnienie siły przetargowej handlowców

Niektóre wyniki badań sugerują<sup>47</sup>, że wprowadzenie dopuszczalności stosowania surchargingu doprowadzi do wzmocnienia pozycji negocjacyjnej handlowców w stosunku do agentów rozliczeniowych i banków. Spowodować to może obniżenie opłat akceptantów MSC, co prowadziłoby w dłuższym okresie do wymuszenia obniżenia także opłaty *interchange fee*. Jednakże fakty wskazują, że istotne redukcje opłat *interchange fee* zostały już dokonane w wielu krajach świata, w tym w krajach Unii Europejskiej, gdzie w kwestię obniżek zaangażowana była Komisja Europejska<sup>48</sup>. Zmiany te nie

---

<sup>45</sup> M. Polasik, K. Maciejewski, *op. cit.*

<sup>46</sup> *Study Regarding the Effects of the Abolition of the Non-discrimination rule in Sweden for the European Commission Competition Directorate General*, IMA Market Development AB, Lerum 2000; W. Bolt et al., *op. cit.*

<sup>47</sup> M. Schwartz, D.R. Vincent, *op. cit.*

<sup>48</sup> *Sector Inquiry...*; W. Bolt et al., *op. cit.*

wymagały wprowadzania dopuszczalności surchargingu, z wszystkimi jego negatywnymi konsekwencjami (więcej w punkcie 5). Ponadto, dotychczasowe modele teoretyczne sugerują wprawdzie, że stosowanie surchargingu jest optymalnym rozwiązaniem dla handlowców i prowadzi do neutralizacji wpływu *interchange fee* na system, jednak tylko przy założeniu, że surchargingu nie pociąga za sobą kosztów<sup>49</sup>. W praktyce natomiast stosowanie surchargingu dla różnych rodzajów kart jest często bardzo kosztowne, m.in. z powodu utraty zniechęconych klientów. Może to tłumaczyć raczej niewielkie rozprzestrzenienie stosowania surchargingu przez handlowców, tam gdzie jest on dozwolony<sup>50</sup>, jednak nie ma jak na razie modeli wyjaśniających ten złożony problem<sup>51</sup>. Zatem koncepcja obniżania opłaty *interchange fee* poprzez wprowadzanie dopuszczalności surchargingu wydaje się wątpliwa i nieuzasadniona empirycznie.

## 5. Surcharging a zachowania klientów – przypadek holenderski

W modelach teoretycznych, na które powołują się zwolennicy dopuszczalności stosowania surchargingu, nie uwzględnia się zazwyczaj niezwykle ważnego problemu wyboru przez konsumentów metody płatności i ich reakcji na surcharging, co w praktyce przesądza o rzeczywistych skutkach rynkowych wprowadzenia opłat dodatkowych. Intuicyjnie można sądzić, że stosowanie surchargingu przez handlowców niekorzystnie wpływa na liczbę płatności dokonywanych przez klientów kartami. Do niedawna brak było rzetelnych badań empirycznych, które w sposób jednoznaczny udowodniłyby słusność tych przypuszczeń. Dopiero najnowsze kompleksowe badania prowadzone przez pracowników Narodowego Banku Holandii (De Nederlandsche Bank – DNB) i opublikowane w renomowanym czasopiśmie „Journal of Banking & Finance”<sup>52</sup> dostarczyły przekonujących empirycznych dowodów na rzeczywiste konsekwencje dopuszczalności stosowania surchargingu.

Holandia jest jednym z niewielu krajów, w których dopuszczalne jest stosowanie surchargingu przez handlowców. W 2006 r., tj. w okresie realizacji wymienionego badania, opłaty dodatkowe za płacenie kartami stosowało w praktyce 22% handlowców, przy czym statystycznie były to generalnie mniejsze podmioty handlowe, charakteryzujące się niższą średnią wartością płatności. W niektórych branżach rozpowszechnienie surchargingu sięgało aż około połowy podmiotów. Przy tym w Holandii surcharging jest stosowany głównie w przypadku płatności o niewielkiej wartości – przeciętnie granicą dla dopłat jest kwota 10 EUR (38,41 PLN) – a przeciętna kwota opłaty dodatkowej wynosi 0,23 EUR (0,88 PLN), co stanowi szacunkowo 2,3% wartości tych płatności<sup>53</sup>.

---

<sup>49</sup> O. Bedre, E. Calvano, *op. cit.*

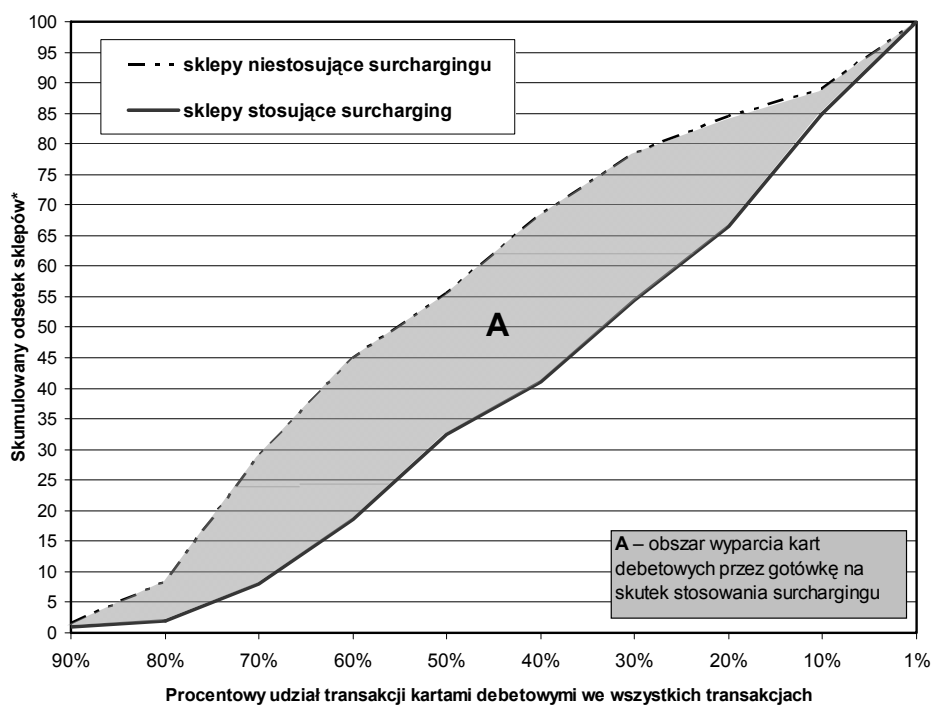
<sup>50</sup> *Sector Inquiry...*

<sup>51</sup> O. Bedre, E. Calvano, *op. cit.*

<sup>52</sup> W. Bolt *et al.*, *op. cit.*

<sup>53</sup> *Ibidem.*

Przeprowadzone badanie ankietowe wykazało, że fakt stosowania surchargingu ma bardzo duży wpływ na zachowanie konsumentów. Na pytanie o reakcję na opłatę dodatkową w wysokości 0,10-0,15 EUR (0,38-0,58 PLN) aż 75% holenderskich użytkowników kart debetowych odpowiedziało, że nie byłoby gotowych jej zapłacić. Większość respondentów stwierdziła, że w takiej sytuacji użyje gotówki, a 5% z ich zadeklarowało, że uda się do innego sklepu. Wyniki te sugerują, że klienci reagują nawet na niewielkie opłaty surchargingowe i zmieniają swoje zachowanie, aby ich uniknąć – cechuje ich duża wrażliwość cenowa<sup>54</sup>. W praktyce oznacza to, że następuje zastępowanie kart płatniczych gotówką, a surcharging jest odbierany przez klientów jako silny negatywny sygnał.



A – obszar „wyparcia” kart debetowych przez gotówkę na skutek stosowania surchargingu przez handlowców; \*skumulowany odsetek sklepów, dla których udział procentowy liczby transakcji kartami debetowymi we wszystkich transakcjach osiągnął co najmniej poziom wskazany na osi odciętych. Dane za rok 2006 uwzględniają tylko sklepy akceptujące płatności kartami debetowymi (co najmniej 1% liczby transakcji dokonanych kartą debetową).

**Rys. 2.** Wpływ stosowania surchargingu przez sklepy w Holandii na udział kart debetowych w liczbie transakcji

Źródło: opracowanie własne na podstawie W. Bolt *et al.*, *op. cit.*

<sup>54</sup> *Ibidem.*



Znaczący negatywny wpływ surchargingu na zachowanie klientów został potwierdzony przez to, że w holenderskich sklepach, gdzie był on stosowany, tylko 36% transakcji zakupów było opłacanych kartami debetowymi, podczas gdy w pozostałych sklepach, niestosujących surchargingu, karty debetowe były stosowane aż w 51% transakcji<sup>55</sup>. Na rysunku 2 przedstawiono skumulowany odsetek sklepów w Holandii, z podziałem na stosujące surcharging i niestosujące go, dla których udział procentowy liczby transakcji dokonanych kartami debetowymi (we wszystkich transakcjach sklepu) osiągnął co najmniej wskazany poziom. Na przykład wśród handlowców niestosujących surchargingu udział obsługi przez karty debetowe połowy lub więcej transakcji osiągało 56% sklepów, ale wśród handlowców stosujących surcharging udział ten osiągało zaledwie 33% sklepów. Zaznaczony na rys. 2 szary obszar A reprezentuje zatem transakcje, w przypadku których karty debetowe zostały niejako „wyparte” przez gotówkę na skutek stosowania surchargingu. Zatem nawet niewielkie opłaty dodatkowe silnie zniechęcają klientów do płacenia kartami i promują stosowanie gotówki.

Niezwykle istotne jest to, że w sklepach, które zrezygnowały z surchargingu, obserwowano wzrost liczby klientów przeciętnie aż o 6%<sup>56</sup>. Zatem wydaje się, że na surchargingu tracą przede wszystkim handlowcy, którzy go stosują. Taki negatywny wpływ surchargingu był już sugerowany przez wcześniejsze badania<sup>57</sup>. Ponadto modele ekonometryczne skonstruowane w oparciu o cytowane wyniki przez pracowników Narodowego Banku Holandii<sup>58</sup> pozwoliły oszacować, że zakazanie stosowania surchargingu dla kart debetowych w tym kraju spowodowałoby wzrost liczby płatności kartami i spadek użycia gotówki, a udział kart debetowych w liczbie płatności wzrósłby aż o 8 punktów procentowych. Oszczędności możliwe do uzyskania dla Holandii, po pewnym okresie od potencjalnej rezygnacji ze stosowania surchargingu, zostały określone na około 50 mln EUR rocznie<sup>59</sup>.

Należy podkreślić, że w Holandii, gdzie udział płatności kartami już w 2006 r. był wysoki (35% liczby transakcji w punktach handlowo-usługowych dokonywano kartami, a 65% gotówką<sup>60</sup>), stosowanie surchargingu doprowadziło do znacznej redukcji liczby transakcji kartami na rzecz gotówki. W przypadku Polski dominacja płatności gotówkowych jest wciąż przytłaczająca i obejmuje ok. 94% liczby wszystkich transakcji<sup>61</sup>. Można ponadto sądzić, że wrażliwość na cenę polskich konsumentów, ze względu na niskie dochody, jest znacznie wyższa niż w przypad-

---

<sup>55</sup> *Ibidem*.

<sup>56</sup> *Ibidem*.

<sup>57</sup> J.-C. Rochet, J. Tirole, *op. cit.*

<sup>58</sup> W. Bolt *et al.*, *op. cit.*

<sup>59</sup> *Ibidem*.

<sup>60</sup> N. Jonker, A. Kosse, *How to Measure the Number of Cash Payments? A Pilot Study of Seven Possible Methodologies*, De Nederlandsche Bank, 19 August 2008.

<sup>61</sup> Zob. P. Fiszeder, M. Polasik, *op. cit.*

ku mieszkańców Holandii. Wprowadzenie surchargingu może wywołać zakłopotanie i niepewność znacznej części konsumentów, nawet w krajach zachodnich<sup>62</sup>. Informacja o dodatkowych opłatach od płatności dokonywanych kartami skierowana do polskiego społeczeństwa, które wciąż cechuje się niskim stopniem edukacji finansowej<sup>63</sup>, będzie silnym negatywnym bodźcem kształtującym powszechne przeświadczenie, że karty są nieopłacalnym instrumentem. Dodatkowym czynnikiem, który może spowodować zahamowanie rozwoju płatności kartami w Polsce, jest model oferowania klientom bezpłatnych wypłat gotówki z bankomatów, który ukształtował się na naszym rynku. Rozpowszechnienie surchargingu wśród handlowców spowoduje zatem zahamowanie bezgotówkowego wykorzystania kart płatniczych na rzecz stosowania ich głównie w bankomatach do wypłaty gotówki. Obserwowana powszechnie niechęć konsumentów do ponoszenia jakichkolwiek dodatkowych opłat<sup>64</sup>, choćby symbolicznych, w związku z korzystaniem z instrumentu płatniczego<sup>65</sup> sprawia, że opłaty te mają negatywny wpływ na wykorzystanie obrotu bezgotówkowego przez klientów. Przedstawione wyniki empiryczne sugerują, że wprowadzenie surchargingu w Polsce, nawet przez część sprzedawców, będzie miało katastrofalne skutki dla dalszego rozwoju rynku kart płatniczych.

## 6. Podsumowanie

Kwestia dopuszczalności surchargingu obejmuje wiele skomplikowanych zagadnień, związanych z funkcjonowaniem rynku usług płatniczych, takich jak: koszty i przychody generowane w systemie płatniczym, oddziaływanie efektu sieciowego, problem siły rynkowej i konkurencji, aspekty krajowych i międzynarodowych uregulowań prawnych, a także substytucja poszczególnych instrumentów płatniczych oraz zachowania konsumentów. Dlatego określenie potencjalnych skutków ekonomicznych i społecznych dopuszczenia surchargingu dla kart płatniczych na rynku polskim jest zadaniem złożonym.

Przeprowadzona analiza wskazuje, że wprowadzenie surchargingu dla płatności kartami na rynku polskim, nawet przez część sprzedawców, będzie miało bardzo negatywne skutki dla dalszego rozwoju rynku kart płatniczych, a szerzej dla całego obrotu bezgotówkowego w Polsce. Istotnie utrudniłoby to na wiele lat wszelkie plany promowania rozwoju obrotu bezgotówkowego w zakresie płatności w punktach handlowo-usługowych, w tym realizację rządowego *Programu rozwoju obrotu bezgotówkowego*

---

<sup>62</sup> R.A. Prager *et al.*, *op. cit.*

<sup>63</sup> D. Maison, *op. cit.*

<sup>64</sup> O dużej wrażliwości na cenę korzystania z instrumentów płatniczych w Polsce świadczy pośrednio powszechnie obserwowany fakt, że konsumenci gotowi są na podejmowanie znacznego wysiłku w celu dotarcia do bankomatu, w którym będą mogli dokonać bezprzewidyjnej wypłaty, mimo że bankomat innej sieci znajduje się w pobliżu.

<sup>65</sup> A.J. Levitin, *op. cit.*; W. Bolt *et al.*, *op. cit.*

dla Polski w latach 2009-2013. Podstawową przesłanką dla tego wniosku jest duża wrażliwość klientów na cenę usług płatniczych, co sprawia, że wprowadzenie jakichkolwiek dodatkowych opłat w ramach surchargingu spowoduje znaczne ograniczenie stosowania usługi objętej tymi opłatami. Zostało to wykazane w oparciu o dane empiryczne z rynku holenderskiego, gdzie stosowanie surchargingu dla kart płatniczych powoduje zastępowanie płatności kartami debetowymi przez płatności gotówkowe i pociąga za sobą znaczne koszty społeczne. Ponadto na obecnym etapie rozwoju rynku kart płatniczych w Polsce wprowadzenie zakazu stosowania *no-surcharge rule*, a w konsekwencji rozpowszechnienie surchargingu, może okazać się dużym błędem, ponieważ będzie stanowić silny, negatywny sygnał wysłany do społeczeństwa sugerujący, że stosowanie kart jest nieopłacalne. Konsekwencją tej decyzji będzie rezygnacja z płacenia kartami przez znaczną część społeczeństwa o dużej wrażliwości na cenę, czego najprawdopodobniej nie zrekompensuje ewentualne poszerzenie sieci akceptacji kart, które będzie następowało raczej powoli.

## Literatura

- Allen H., *Innovations in Retail Payments: E-payments*, „Quarterly Bulletin”, Winter 2003, Bank of England.
- Arango C., Taylor V., *Merchant Acceptance, Costs, and Perceptions of Retail Payments: A Canadian Survey*, Discussion Papers, No. 08-12, Bank of Canada, <http://www.bankofcanada.ca/en/res/dp/2008/dp08-12.pdf> (March 2009).
- Bangemann M. et al., *Recommendations to the European Council. Europe and the Global Information Society*, The High-Level Group on the Information Society, Brussels, 26 May 1994, <http://europa.eu.int/ISPO/infosoc/backg/bangeman.html> (styczeń 2007).
- Bedre O., Calvano E., *Pricing Payment Cards*, (w:) *The Economics of Payments IV*, Federal Reserve Bank of New York, April 1-2, 2010, [http://newyorkfed.org/research/conference/2010/econ/Emilio\\_Calvano.pdf](http://newyorkfed.org/research/conference/2010/econ/Emilio_Calvano.pdf) (8.04.2010).
- Bergman M., Guibourg G., Segendorf B., *The Costs of Paying – Private and Social Costs of Cash and Card Payments*, Sveriges Riksbank Working Paper Series September 2007, No. 212.
- Bolt W., Humphrey D., *Payment Network Scale Economies, SEPA, and Cash Replacement*, „Review of Network Economics” 2007, Vol. 6, No. 4, s. 453-473.
- Bolt W., Jonker N., van Renselaar C., *Incentives at the Counter: An Empirical Analysis of Surcharging Card Payments and Payment Behaviour in the Netherlands*, „Journal of Banking & Finance” 2009, Vol. 34, No. 8, pp. 1738-1744.
- Borzekowski R. and Kiser E.K., *The choice at the checkout: Quantifying demand across payment institutions*, „International Journal of Industrial Organization” 2008, Vol. 26, No. 4, pp. 889-902.
- Brits H., Winder C., *Payments Are No Free Lunch*, „DNB Occasional Study” 2005, Vol. 3, No. 2, De Nederlandsche Bank, Amsterdam.
- Competition and Efficient Usage of Payment Cards 2006*, The Competition Committee, DAF/COMP(2006)32.
- Damińska A. (red.), *Obrót bezgotówkowy – zalety i korzyści wynikające z jego upowszechnienia*, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa 2008.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2007/64/WE w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego zmieniająca dyrektywy 97/7/WE, 2002/65/WE, 2005/60/WE i 2006/48/WE i uchylająca dyrektywę 97/5/WE1.

- Fiszeder P., Polasik M., *Modelowanie liczby transakcji dokonywanych przy użyciu gotówki i kart płatniczych na rynku polskim*, Acta Universitatis Nicolai Copernici – Oeconomia XXXIX, Zeszyt specjalny – Dynamiczne modele ekonometryczne, nr 389, Toruń 2009, s. 93-104.
- Garcia-Swartz D., Hahn R., Layne-Farrar A., *The Move Toward a Cashless Society: Calculating the Costs and Benefits*, „Review of Network Economics” 2006, Vol. 5, No. 2, s. 199-228.
- Garcia-Swartz D., Hahn R., Layne-Farrar A., *The Move Toward a Cashless Society: A Closer Look at Payment Instrument Economics*, „Review of Network Economics” 2006, Vol. 5, No. 2, s. 175-198.
- Górka J., *Koszty społeczne i prywatne instrumentów płatniczych*, „Materiały i Studia” 2009, nr 231, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Górka J., *Oplaty dodatkowe (surcharging) na rynku płatności*, (w:) S. Partycki (red.), *Partnerstwo i współpraca a kryzys gospodarczo-społeczny w Europie Środkowej i Wschodniej*, t. I, Wydawnictwo KUL, Lublin 2010, s. 667-680.
- Gowrisankaran G., Stavins J., *Network Externalities and Technology Adoption: Lessons from Electronic Payments*, „RAND Journal of Economics” 2004, Vol. 35, No. 2, s. 260-276.
- Gresvik O., Haare H., *Costs in the Payment System*, „Norges Bank Economic Bulletin” 2009, No. 1, Vol. 60, s. 16-27.
- Humphrey D.B., Bolt W., Uittenbogaard R., *Transaction Pricing and the Adoption of Electronic Payments: A Cross-Country Comparison*, „International Journal of Central Banking” 2008, Vol. 4, No. 1, s. 89-123.
- Humphrey D.B., Kim M., Vale B., *Realizing the Gains from Electronic Payments: Costs, Pricing and Payment Choice*, „Journal of Money, Credit and Banking” 2001, Vol. 33, No. 2, Part 1, s. 216-234.
- Interchange fees*, Visa Europe, <http://www.visaeurope.com/aboutvisa/overview/fees/interchangelevels.jsp> (marzec 2010).
- Jonker N., Kosse A., *How to Measure the Number of Cash Payments? A Pilot Study of Seven Possible Methodologies*, De Nederlandsche Bank, 19 August 2008.
- Jonker N., Kosse A., *Towards a European Payments Market: Survey Results on Cross-border Payment Behaviour of Dutch Consumers*, „Occasional Studies” 2008, Vol. 6, No. 1, De Nederlandsche Bank.
- Levitin A.J., *Payment Wars: The Merchant-Bank Struggle for Control of Payment Systems*, „Stanford Journal of Law, Business & Finance”, Vol. 12, No. 2, s. 1-66.
- List of member states' options of transposition payment services directive transposition group (PSDTG)*, Working document, European Commission, Internal Market and Services DG, D1964A-2009, update of 25.9.2009.
- Maison D., *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego*, Badanie przygotowane dla Narodowego Banku Polskiego, 29 marca 2010, <http://www.nbpnews.pl/r/nbpnews/>. Prezentacja \_\_postawy\_wobec\_obrotu\_bezgot\_wkowego.ppt (2 kwietnia 2010).
- MasterCard (2010), *MasterCard Intra-Country Interchange Fees*, MasterCard Worldwide, <http://www.mastercard.com/us/company/en/whatwedo/interchange/Country.html> (marzec 2010).
- Monnet C., Roberds W., *Optimal Pricing of Payment Services*, „Journal of Monetary Economics” 2008, Vol. 55, s. 1428-1440.
- Polasik M., Maciejewski K., *Innowacyjne usługi płatnicze w Polsce i na świecie*, „Materiały i Studia” 2009, nr 241, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Prager R.A., Manuszak M.D., Kiser E.K., Borzykowski R., *Interchange Fees and Payment Card Networks: Economics, Industry Developments, and Policy Issues*, Finance and Economics Discussion Series, Federal Reserve Board, Washington, D.C., 2009.
- Quaden G., *Coûts, avantages et inconvénients des différents moyens de paiement*, Rapport, Banque nationale de Belgique, Décembre 2005.
- Rochet J.-C., Tirole J., *Platform Competition in Two-sided Markets*, „Journal of the European Economic Association” 2003, Vol. 1, No. 4, s. 990-1029.

- Schneider F., *Szara strefa gospodarki europejskiej. Jak systemy płatnicze mogą pomóc w zwalczaniu szarej strefy*, Raport badawczy A.T. Kearney i VISA, 2009.
- Scholnick B., Massoud N., Saunders A., Carbo-Valverde S., Rodríguez-Fernández F., *The Economics of Credit Cards, Debit Cards and ATMs: A Survey and Some New Evidence*, „Journal of Banking & Finance” 2008, Vol. 32, No. 8, s. 1468-1483.
- Schuh S., Stavins J., *Why Are (Some) Consumers (Finally) Writing Fewer Checks? The Role of Payment Characteristics*, „Journal of Banking & Finance” 2009 (w druku, dostępny online 1.10.2009).
- Schwartz M., Vincent D.R., *The No Surcharge Rule and Card User Rebates*, „Review of Network Economics” 2006, Vol. 5, No. 1, s. 72-102.
- Sector Inquiry under Art 17 of Regulation 1/2003 on retail banking* [Badanie sektorowe na podstawie art. 17 rozporządzenia 1/2003 w sprawie bankowości detalicznej], COM(2007) 33, Bruksela.
- SEPA Challenges and Solutions for Cards Business in Europe, Euro Alliance of Payment Schemes, [www.card-alliance.eu](http://www.card-alliance.eu).
- Simes R., Lancy A., Harper I., *Costs and Benefits of Alternative Payments Instruments in Australia*, Paper prepared for the Payments System Conference 2006, Centre for Business and Public Policy, Melbourne Business School Working Paper No. 8, 14 March 2006.
- Statystyki dotyczące systemy płatniczego*, Narodowy Bank Polski, 2009, <http://www.nbp.pl>.
- Study Regarding the Effects of the Abolition of the Non-discrimination rule in Sweden for the European Commission Competition Directorate General*, IMA Market Development AB, Lerum 2000.
- Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, <http://www2.ukie.gov.pl> (styczeń 2007).
- Van Hove L., *Electronic Money and the Network Externalities Theory: Lessons for Real Life*, „Net-nomics” 1999, Vol. 1, No. 2, s. 137-171.
- Van Hove L., *On the War on Cash and Its Spoils*, „International Journal of Electronic Banking” 2008, Vol. 1, No. 1.
- Von Kalckreuth U., Schmidt T., Stix H., *Choosing and Using Payment Instruments: Evidence from German Microdata*, European Central Bank Working Paper Series 2009, No. 1144.

## ANALYSIS OF POTENTIAL EFFECTS OF SURCHARGING ON THE PAYMENT CARDS MARKET

**Summary:** The article presents the potential economic and social effects of allowing surcharging for card payments. The ban of no-surcharge rule is included in the Payment Services Directive, however, member states can decide on implementation of national option to limit these regulations. The performed analysis indicated that applying of surcharging by merchants in some countries caused negative effects on the development of payment card market. The main reason of this situation is high price sensitiveness of individuals to the price of payment services, which results in reduction of card usage. Therefore it seems that implementation of the ban of no-surcharge rule in Poland would result in a significant barrier to development of cashless turnover. \