

Małgorzata Solarz

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

SYSTEMY PŁATNOŚCI INTERNETOWYCH DLA *E-COMMERCE*

Streszczenie: Następstwem dynamicznego rozwoju e-handlu było pojawienie się na polskim rynku podmiotów, które pośredniczą w rozliczaniu płatności internetowych pomiędzy właścicielem sklepu internetowego a jego klientami. Z trzech zaprezentowanych systemów płatności internetowych – Dotpay, Przelewy24 i Płatnosci.pl – najatrakcyjniejszą ofertę ma pierwszy. Pozytywnie wyróżnia się on na tle konkurentów zarówno pod względem funkcjonalności, jak i wysokości opłat i prowizji pobieranych od rozliczanych transakcji.

Słowa kluczowe: płatności internetowe, sklep internetowy, *e-commerce*.

1. Wstęp

W Polsce od wielu już lat można obserwować wzmożone zainteresowanie Internetem oraz wszelkimi możliwościami, jakie on ze sobą niesie. Coraz powszechniejszy dostęp do sieci oraz większa świadomość ludzi w posługiwaniu się tym medium komunikacyjnym sprawiły, że handel elektroniczny zaczął się dynamicznie rozwijać, a to z kolei doprowadziło do pojawienia się przed paru laty na polskim rynku podmiotów pośredniczących w rozliczaniu płatności internetowych między właścicielem sklepu internetowego a jego klientami. W związku z tym celem niniejszego opracowania stało się przedstawienie istoty oraz porównanie najczęściej wykorzystywanych w polskim *e-commerce* systemów płatności internetowych, którymi są Dotpay, Przelewy24, Płatnosci.pl.

2. *E-commerce* w Polsce – zarys problematyki

W literaturze przedmiotu można przeczytać, iż *e-commerce* jest jedną z form prowadzenia biznesu elektronicznego, czyli każdej działalności biznesowej, która w kreowaniu wartości istotnej dla odbiorcy (towaru, usługi, informacji) wykorzystuje możliwości, jakie pojawiły się na rynku, zapewniane przez nowoczesne media elektroniczne, w tym Internet [Gospodarowicz 2005, s. 26]. Specyficzny sposób funkcjonowania handlu internetowego oraz jego stały rozwój spowodowały wyodrębnienie wielu modeli, w obrębie których można wyróżnić m.in.: B2B (*business-*

-to-business), B2C (*business-to-consumer*), C2B (*consumer-to-business*), C2C (*consumer-to-consumer*).

Jednym z narzędzi realizacji handlu internetowego prowadzonego przez podmioty gospodarcze na rzecz osób fizycznych w ramach modelu B2C jest sklep internetowy. Najogólniej rzecz ujmując, jest to witryna www prezentująca ofertę handlową i zawierająca mechanizmy pozwalające na zamawianie towarów i usług oraz dokonywanie płatności za nabyty produkt [Małachowski 2006, s. 25-26].

W ubiegłym roku ukazał się raport przygotowany przez redakcję serwisów Internet Standard i Sklepy24.pl, który miał na celu ustalenie stanu polskiego rynku *e-commerce* [Raport Internet... 2008, s. 4-12]. Wynika z niego, że w roku 2007 przychody polskich sklepów internetowych wzrosły średnio o 73% w porównaniu z rokiem ubiegłym, a łączne obroty platform aukcyjnych zwiększyły się odpowiednio o około 53%, natomiast cały rynek osiągnął wartość 8,1 mld zł.

Niekwestionowanym liderem okazał się sklep z elektroniką, ze sprzętem RTV i AGD – Agito.pl. Jego przychody w 2007 r. wyniosły 120 mln zł, co oznacza wzrost sprzedaży o 126% w stosunku do roku poprzedniego. Ponadto strony Agito.pl odwiedziło 5,6 mln użytkowników, którzy złożyli w sklepie około 140 tys. zamówień. Spektakularny sukces rynkowy odniosły też takie podmioty, jak: Komputronik.pl, Merlin.pl, Oponeo.pl, Max24.pl czy Empik.com. Według danych GUS w roku 2007 towary i usługi do użytku prywatnego zamawiało bądź kupowało przez Internet 4,6 mln Polaków, którzy wydali około 8-9 mld zł w blisko 4 tys. sklepów internetowych. Ponadto, jak podaje cytowany raport, połowa firm działających na polskim rynku *e-commerce* prowadzi równoległe tradycyjną sprzedaż, a blisko 63% zatrudnia do obsługi sklepu tylko jednego lub dwóch pracowników, a zatem są to typowe mikroprzedsiębiorstwa.

Liczba sklepów internetowych rośnie w dużym tempie, jednak rynek cały czas pozostaje nienasycony i jest na nim miejsce dla przedsiębiorców chętnych podjąć wyzwanie handlowania w sieci. Eksperci rynku *e-commerce* zapewniają, że uruchomienie profesjonalnego sklepu internetowego to kwestia kilku kwadransów. Przyszły sprzedawca ma wiele opcji do wyboru; prócz zamówienia skryptu sklepu od podstaw może też niedrogo kupić sprawdzoną, gotową platformę *e-commerce* lub skorzystać z bezpłatnego, ale intensywnie rozwijanego oprogramowania z otwartym kodem. Spośród skryptów pozwalających samodzielnie poprowadzić sklep internetowy można wymienić np.: GoShop.pl, cStore, Shoper.pl, osCommerce, na podstawie których powstało kilka skryptów wartych uwagi, zmieniających tę platformę w profesjonalne rozwiązanie do prowadzenia sklepów internetowych. Są to C.R.E. Loaded, Magento oraz ZenCart [Utracki 2009]. Większość z nich jest dostosowana pod kątem pozycjonowania w wyszukiwarkach, ma mechanizm umożliwiający łatwe wystawianie towarów na aukcjach internetowych, ma wbudowany moduł integracji z polskimi systemami płatności internetowych (Płatnosci.pl, Przelewy24.pl, Dotpay.pl) czy z porównywarkami cen, takimi jak Skapiec.pl, Nokaut.pl oraz Ceneo.pl.

3. Pojęcie i istota działania systemów płatności internetowych

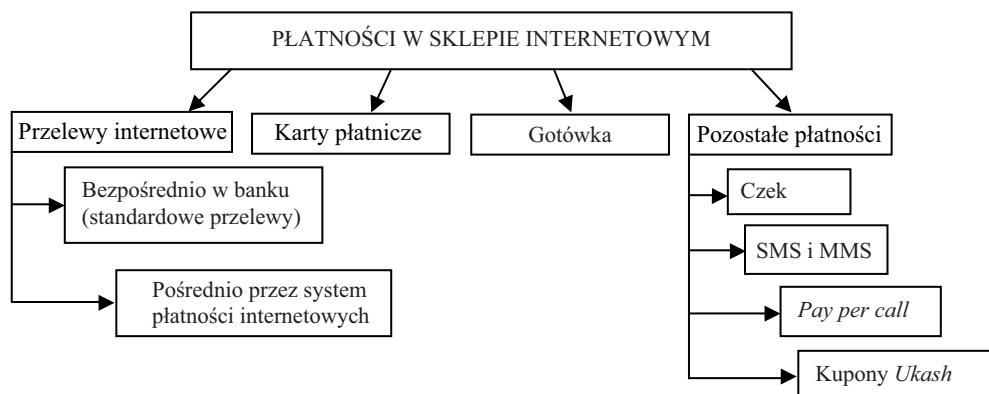
W nowo utworzonym sklepie internetowym pozostaje do rozwiązania jeszcze kwestia realizacji płatności. Na dość konkurencyjnym rynku stanowi ona istotny element w walce o pozyskanie klientów. Mimo iż obecnie dostępnych jest wiele metod regulowania płatności *on-line*, niestety, żadna nie spełnia wszystkich pożądanych cech, do których zaliczyć należą [Małachowski 2006, s. 61-62]:

- powszechność – system powinien być wykorzystywany w wielu sklepach internetowych, przez co będzie znany i zdobędzie zaufanie klientów, którzy nie są skory do eksperymentowania na własnych pieniądzach i wolą sprawdzone rozwiązania;
- dostępność dla użytkowników – system powinien pozwalać na regulowanie płatności maksymalnej liczbie uczestników rynku, nie dyskryminując tych, którzy np. ze względu na brak zdolności kredytowej nie otrzymają od banku wypukłej karty kredytowej akceptowanej w sklepach internetowych;
- łatwość obsługi dla użytkownika – system powinien się cechować łatwością obsługi, albowiem klient sklepu internetowego, gubiąc się w formularzach, dodatkowych opcjach i fachowej terminologii, może zrezygnować z zakupu;
- łatwość wdrożenia w sklepie – dobry system płatności powinien móc być zastosowany w każdym sklepie, nawet stworzonym przez małą firmę; podmiot oferujący system powinien dostarczać uniwersalnych rozwiązań pozwalających na integrację systemu z oprogramowaniem sklepu internetowego bez kosztownych modyfikacji;
- bezpieczeństwo – system powinien spełniać wszelkie wymogi bezpieczeństwa pod względem technologicznym i organizacyjnym.

W związku z tym niezwykle ważne jest, aby każdy sklep internetowy miał w swojej ofercie jak najwięcej alternatywnych form płatności, wtedy bowiem osoba kupująca może dokonać swobodnego wyboru sposobu zapłaty. Jak wskazują wyniki badań przeprowadzonych w listopadzie 2008 r. przez Bank Zachodni WBK SA [Raport BZ WBK... 2008], za zakupy w sklepach internetowych klienci najchętniej płacą przelewem bankowym (70%), kartą płatniczą (10%), a zaledwie 20% respondentów wybrało możliwość płatności gotówką przy odbiorze.

Rodzaje płatności, jakie najczęściej oferowane są przez polskie sklepy internetowe, przedstawiono na rys. 1. Wśród nich znalazły się zarówno tradycyjne, jak i nowoczesne systemy płatności elektronicznych.

Niektóre płatności, którymi można posługiwać się w Internecie, nie są z nim bezpośrednio związane. Mowa tu o gotówce, czeku czy standardowym przelewie bankowym. Przy tych klasycznych formach płatności dochodzi do połączenia transakcji zawieranych przez sieć z zapłatą dokonywaną w sposób konwencjonalny poza Internetem. Po zamówieniu towaru w wirtualnym sklepie trzeba odejść od komputera, aby zapłacić za zaliczeniem pocztowym czy przy odbiorze przesyłki kurierskiej lub złożyć polecenie przelewu w placówce banku [Jung 2001, s. 215].



Rys. 1. Rodzaje płatności w sklepie internetowym

Źródło: opracowanie własne.

Wraz ze zdobywaniem przez handel elektroniczny polskiego rynku zaczęły na nim się pojawiać firmy specjalizujące się w rozliczaniu płatności elektronicznych, w tym internetowych. Przez pojęcie elektronicznych płatności należy rozumieć wszelkie możliwości wykorzystania systemów informatycznych i teletransmisyjnych do obsługi tradycyjnych (przelewów bankowych i kart płatniczych) oraz nowoczesnych (cyfrowego pieniądza) systemów rozliczeń. Podstawowym środkiem transmisji są tu sieci rozległe, a wśród nich szczególną rolę odgrywa Internet [Chmielarz 2005, s. 22], stąd wszelkie płatności dokonywane przy użyciu instrumentów płatniczych w sieci nazywane są płatnościami internetowymi. Podmioty mające za zadanie ułatwienie dokonywania rozliczeń w e-handlu nazywane są **systemami płatności internetowych**. Ich celem jest pośredniczenie w dokonywaniu płatności między klientem a sklepem internetowym. Dzięki temu ci pierwsi mają ułatwiony dostęp do oferowanego asortymentu sklepów internetowych, jak również większe możliwości w dokonywaniu płatności za zakupione towary w sieci, a właściciele tychże sklepów są bardziej konkurencyjni, bo mogą zaoferować klientom duży wybór sposobów płatności. Te czynniki spowodowały, iż konieczne stało się nawiązanie współpracy wspomnianych serwisów ze sklepami internetowymi, a niekiedy także z ich klientami.

Właściciel sklepu internetowego postanawiający udostępnić swoim klientom możliwość dokonywania płatności za pośrednictwem któregoś z wymienionych podmiotów rejestruje się w systemie, przekazuje mu dane o swoim koncie bankowym, na które serwis ma przelewać pieniądze od jego klientów, i podpisuje z nim umowę o świadczenie usług. Z punktu widzenia klienta e-sklepu procedura dokonywania zakupów i zapłaty za nie wygląda w następujący sposób: po skompletowaniu artykułów w koszyku i zatwierdzeniu transakcji jest on przekierowany na stronę logowania do systemu bankowości internetowej swojego banku (wcześniej musi

wskazać, gdzie ma rachunek). Gdy potwierdzi swoją tożsamość loginem i hasłem, wówczas wyświetli się już wypełniony formularz przelewu na rzecz sklepu. Musi go jedynie zatwierdzić w taki sposób, w jaki zwykle potwierdza przelewy, a więc np. kodem SMS albo hasłem jednorazowym z papierowej listy lub z tokena [Ceregra 2008, s. 1]. W niektórych systemach klient sam musi wypełnić pola kwota przelewu i tytuł przelewu.

System błyskawicznych e-przelewów opiera się na spostrzeżeniu, że przelewy wewnątrzbankowe są realizowane w trybie *on-line*. Wystarczy, że rozliczający płatności pośrednik ma jeden ze swoich rachunków w tym samym banku co klient, by informacja o opłaceniu zamówienia trafiała do e-sprzedawcy niemal natychmiast. Zaraz po tym sklep może wysyłać do adresata zakupiony towar. Według zapewnień jednego z usługodawców rozliczenie nie powinno trwać dłużej niż 15 minut.

W dalszej części opracowania scharakteryzowane zostaną wybrane systemy płatności internetowych działające na polskim rynku, tj. Dotpay, Przelewy24, Płatnosci.pl.

4. Charakterystyka wybranych systemów płatności internetowych

Systemy płatności internetowych działające na rzecz właścicieli e-sklepów oraz ich klientów wciąż wzbogacają swoją ofertę, konkurują ze sobą takimi elementami, jak: opłaty pobierane za każdą dokonaną transakcję, sposoby płatności, w tym rodzaje akceptowanych kart płatniczych, programy lojalnościowe. Wszystkie systemy stosują technologie zapewniające bezpieczeństwo w najwyższych standardach, co jest niezbędne przy obsłudze płatności internetowych. Posiadając certyfikat SSL oraz SSL – Thawte Technologies, które są rozpoznawane jako godne zaufania przez przeglądarki internetowe, zapewniają ochronę stron internetowych oraz poufność danych przekazywanych drogą elektroniczną.

System Dotpay należy do firmy Dotpay Ltd. z siedzibą w Londynie w Wielkiej Brytanii, do 1 lutego 2008 r. nosił nazwę Allpay. Spółka prowadzi działalność zgodnie z wytycznymi Financial Service Authority, The Regulation of Electronic Money Issuers dotyczącymi firm prowadzących obsługę transakcji finansowych na terenie Unii Europejskiej (ma status odpowiednika instytucji agenta rozliczeniowego w Polsce), jak również jest zgłoszonym podmiotem w HM Customs and Excise, który prowadzi rejestr oraz nadzór nad instytucjami prowadzącymi działalności o charakterze pośrednictwa finansowego (przekazywania środków pieniężnych między wpłacającym a odbiorcą).

Dotpay znajduje zastosowanie w płatnościach internetowych oferowanych zarówno osobom fizycznym, jak i firmom działającym w sieci Internet. Korzystają z niego m.in. e-sklepy powstałe na bazie takiego oprogramowania, jak: GOshop, osCommerce, ZenCart, VirtueMart, Mambo, Joomla, CubeCart. Klienci dokonujący w nich zakupów mogą za nie płacić embosowanymi kartami płatniczymi (Visa, Diners Club, EuroCard/MasterCard, JCB) oraz kartami płaskimi Visa Electron ban-

Tabela 1. Zestawienie podstawowych właściwości wybranych systemów płatności internetowych działających na rynku *e-commerce* w Polsce (stan na kwiecień 2009 r.)

Wyszczególnienie		Dotpay	Przelewy24	Platnosc.pl
Sposoby płatności	karta płatnicza	tak	tak	tak
	przelew bankowy	tak	tak	tak
	SMS/MMS	tak	tak	tak
	elektroniczna portmonetka Moneybookers	tak	tak	nie
	inne	tak	nie	nie
Akceptowane karty płatnicze	VISA	tak	tak	tak
	Master Card	tak	tak	tak
	Diners Club	tak	tak	tak
	JCB	tak	tak	tak
	PolCard	nie	tak	tak
	American Expres	nie	tak	nie
Systemy bankowości internetowej	mTransfer (mBank)	tak	tak	tak
	SEZAM (Bank BPH SA)	tak	tak	tak
	Plać z Inteligo	tak	tak	tak
	Pekao24 (Pekao SA)	tak	tak	tak
	MultiTransfer (MultiBank)	tak	tak	tak
	MilleNet (Millennium Bank)	tak	tak	tak
	Przelew24 (BZWBK)	tak	tak	tak
	Deutsche Bank	tak	tak	tak
	ING Online (ING Bank Śląski)	tak	tak	tak
	Kredyt Bank SA (KB24)	tak	tak	tak
	Plać z Nordea (Nordea Bank)	tak	tak	tak
	e-LukasBank (Lukas Bank)	tak	tak	tak
	eBGŻ (Bank BGZ)	tak	tak	tak
	BOŚBank24 (BOŚ SA)	tak	tak	nie
	Fortis Bank	tak	tak	nie
	InvestBank	tak	tak	nie
	CitiBank	tak	tak	tak
	Euro Bank	nie	tak	nie
	Raiffeisen Bank	nie	tak	tak
	GetIn Bank	nie	tak	nie
przelew z innego banku/przekaz pocztowy	tak/tak	tak/tak	tak/tak	
Waluty	PLN/obce	tak/tak	tak/tak	tak/nie
Programy lojalnościowe		tak	nie	tak

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zaczerpniętych ze stron internetowych [Internet 1; Internet 2; Internet 3].

ków: Inteligo, Deutsche Bank PBC i Millennium, a także e-przelewami oferowanymi przez kilkanaście polskich banków oraz przekazami i standardowymi przelewami z dowolnego banku (tab. 1).

Oprócz wymienionych kanałów w systemie Dotpay dostępne są też płatności z wykorzystaniem kuponów Ukash. Pozwalają one kupującym niemającym karty kredytowej lub rachunku w banku internetowym płacić za zakupy internetowe kuponami wcześniej nabytymi za gotówkę. W takim przypadku kupujący otrzymuje wydruk z terminala kasowego, który zawiera 19-cyfrowy numer, wartość kuponu oraz datę ważności (kupony ważne są rok). Kupon można kupić również *on-line* przez e-mail czy SMS. Klient po wybraniu produktu i wskazaniu kuponu Ukash jako metody zapłaty wpisuje w odpowiednie pole 19-cyfrowy numer kuponu i kwotę do zapłaty, reszta zostaje mu zwrócona przez sprzedawcę w postaci nowego kuponu.

Poza tym system Dotpay umożliwia dokonywanie płatności przez SMS i MMS stanowiące wynik podpisanej umowy z agentem rozliczeniowym mPay SA, który to w styczniu 2007 r. otrzymał zgodę prezesa NBP na rozliczanie transakcji przy użyciu telefonów komórkowych. Oferta Dotpay – SMS Premium – niedawno została poszerzona o *Pay per call*, czyli płatność przez telefon stacjonarny. Wszyscy użytkownicy Moneybookers mogą dokonywać płatności również za pomocą portmonetki elektronicznej¹.

Opłaty i prowizje, jakimi obciążany jest właściciel sklepu internetowego korzystający z systemu płatności internetowych Dotpay, przedstawiono w tab. 2.

System płatności internetowych Przelewy24 to produkt poznańskiej firmy DialCom24 S.C. Pierwszy produkt spółki: serwis BILETY24, został zaprojektowany i uruchomiony już w 2002 r. Serwis ten przeznaczony jest do internetowej sprzedaży biletów do kin, teatrów oraz na imprezy kulturalno-oświatowe. W 2004 r. spółka DialCom24 dokonała wydzielenia z serwisu BILETY24 modułu płatności internetowych i wyodrębnienia go w postaci oddzielnego serwisu Przelewy24, co stworzyło możliwość jego udostępniania sklepom i innym sprzedawcom w Internecie. W maju 2008 r. spółkę Dialcom24 S.C. przekształcono w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

Obecnie moduł Przelewy24 jest wdrożony w takich systemach *e-commerce*, jak np.: SOTE, IAI-Shop.com, osCommerce, Quick.Cart, Shoper.pl, KQS.store, iStore,

¹ Moneybookers Ltd. to internetowy parabank działający na podstawie ustawy o usługach i rynkach finansowych z 2000 r. i dyrektywy UE dotyczącej e-piędzy, obsługujący system internetowych płatności. Podlega on angielskiemu nadzorowi bankowemu i ma wszystkie potrzebne zezwolenia (Financial Services Authority) na prowadzenie płatności internetowych i emitowanie e-piędzy. Umożliwia firmom i klientom indywidualnym posiadającym adres e-mail założenie konta użytkownika stanowiącego swoistą elektroniczną portmonetkę. Za pośrednictwem Moneybookers w czasie rzeczywistym można:

- wysłać pieniądze przez konto e-mail z własnej karty płatniczej lub konta bankowego,
- robić zakupy przez Internet,
- otrzymywać pieniądze przez konto e-mail.

sklepy24h.pl. Serwis oferuje możliwość dokonywania płatności za pośrednictwem ponad 20 bankowych systemów e-płatności. Pod tym względem stanowi on najlepszą ofertę na rynku (por. tab. 1). Inną metodą płatności są rozliczenia dokonywane kartami płatniczymi: Visa, MasterCard, Diners Club, JCB, PolCard oraz American Express, przy czym mogą być one wystawione przez polskie bądź zagraniczne banki, albowiem system Przelewy24 obsługuje płatności w złotym polskim i podstawowych walutach obcych.

Tabela 2. Zestawienie opłat i prowizji pobieranych od właścicieli sklepów internetowych w poszczególnych systemach płatności internetowych (stan na kwiecień 2009 r.)

Wyszczególnienie	Dotpay	Przelewy24	Platnosci.pl
Karty płatnicze	2,8% min. 0,30 PLN	1,9-3% min. 0,60 PLN	BD
Przelewy elektroniczne, e-transfer, przekazy i przelewy	2,8% min. 0,30 PLN	2,9% + 2,00 PLN za przelew należności z konta serwisu na konto sprzedawcy	2,9%
Płatności mobilne m-Pay	2,8% min. 0,30 PLN	Nie dotyczy	Nie dotyczy
Elektroniczna portmonetka Moneybookers	2,8% + 0,80 PLN za transakcję	2,9%	nie dotyczy
Vouchery Ukash	7,0%	nie dotyczy	nie dotyczy
Rejestracja w systemie	1 PLN	1,5 PLN	0 PLN

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zaczerpniętych ze stron internetowych: [Internet 1; Internet 2; Internet 3].

System Przelewy24 przez nawiązanie współpracy z Moneybookers oferuje płatności w formie portfela elektronicznego. Dzięki niemu klienci nie muszą przy każdej transakcji dokonywać przelewu bankowego, wystarczy raz doładować swój portfel i korzystać z wpłaconych środków. Od płatności realizowanej w ten sposób pobierana jest prowizja w wysokości 2,9% jej wartości (tab. 2). Innym kanałem płatności w systemie jest usługa SMS Premium, w ramach której oferowanych jest wiele możliwości dostępu do płatnych zasobów internetowych. Przykładowo usługa P24 KOD pozwala na dostęp do archiwów portali prasowych i informacyjnych, zasobów serwisów muzycznych oraz filmowych, portali gier itp.

Platnosci.pl są projektem firmy PayU SA wchodzącej w skład Grupy Allegro. Spółka została utworzona w 2006 r. w celu przejęcia obsługi systemów płatności internetowych wydzielonych z PAYBACK Sp. z o.o. Rok później uzyskała zgodę Prezesa Narodowego Banku Polskiego na prowadzenie systemu autoryzacji i rozliczeń w roli agenta rozliczeniowego. Obecnie działalność operacyjna PayU SA koncentruje się na usługach (w postaci systemu Platnosci.pl) przeznaczonych głównie dla największych polskich sklepów i serwisów internetowych.

Właściciel sklepu internetowego ma możliwość wyboru wariantu współpracy z systemem Płatności.pl. W sytuacji, kiedy dla partnera serwisu okres oczekiwania na środki przy płatności klienta kartą płatniczą w postaci 24h nie stanowi przeszkody w sprawnym świadczeniu usług czy sprzedaży towarów, wykorzystywany jest wariant z weryfikacją klientów przed dokonaniem płatności (*protected payment*). Wspomniany czas oczekiwania dotyczy tylko transakcji z użyciem kart płatniczych. Wszystkie inne metody płatności rozliczane są zwykle w kilkunastominutowym cyklu. Atutem tego rozwiązania jest to, iż serwis Płatności.pl przejmuje całą odpowiedzialność za transakcje o charakterze wyłudzeniowym przeprowadzone kartą płatniczą (gwarancja *Chargeback*).

System Płatności.pl obsługuje również e-przelewy realizowane przez 15 banków (najmniej spośród trzech porównywanych systemów płatności internetowych – tab. 1) oraz razem z firmą Mobiltek oferuje płatności mobilne (usługi SMS, MMS). Nie bez znaczenia pozostaje to, iż Płatności.pl ściśle współpracują z takimi platformami wspomagającymi e-handel, jak: PayBACK, oscPremium, iStore.pl, GoGet.pl, IAI-Shop.com, GOshop, KQS.store, cStore.

Dla właścicieli sklepów internetowych integracja z systemem Płatności.pl jest całkowicie bezpłatna, co jest niezwykle istotne zwłaszcza dla tych, którzy dopiero rozpoczynają swoją działalność (tab. 2). Ponadto często organizowane są programy promocyjne dla użytkowników określonego systemu płatności lub platformy handlowej w celu zachęcenia ich do dalszej współpracy. Przykładem może być multi-partnerski program lojalnościowy, za pomocą którego jego użytkownicy (klienci) gromadzą premię – punkty PayBACK. Punkty są przyznawane przez kilkudziesięciu partnerów programu (serwisy, sklepy, banki, restauracje itd.) w zamian za zakup oferowanych przez nich produktów czy też usług. Zgromadzone punkty wymienia się na atrakcyjne nagrody oferowane w katalogu nagród PayBACK.

5. Zakończenie

Właściciele sklepów internetowych chcący, aby ich e-biznes rozwijał się dynamicznie, powinni się zainteresować wciąż udoskonalaną ofertą systemów płatności internetowych. Z trzech systemów przeanalizowanych w niniejszym opracowaniu najwięcej sposobów zapłaty oferuje Dotpay. Jego oferta jest również najbardziej atrakcyjna pod względem opłat i prowizji, które pobierane są od właściciela sklepu internetowego za każdą rozliczoną transakcję. Drugi z analizowanych systemów wyróżnia największa liczba banków, z którymi nawiązał współpracę mającą na celu zaoferowanie posiadaczom rachunków bankowych w tych instytucjach finansowych, a będących jednocześnie klientami e-sklepów, a także szybką realizację płatności internetowych. Właściciele systemu Przelewy24 powinni jednak pomyśleć o zaoferowaniu swoim klientom jakiegoś programu lojalnościowego, „przywiązuje” on bowiem klienta i skłania go do robienia większych zakupów. Oferta ostatniego z analizowanych systemów płatności internetowych powinna przede wszystkim zo-

stać uzupełniona o obsługę płatności w walutach obcych. E-handel tym się bowiem charakteryzuje, że wykracza poza granice państw, i błędem wydaje się zakładanie z góry, że cudzoziemcy czy Polacy zarabiający poza granicami kraju w walutach obcych nie będą mogli korzystać z systemu Płatności.pl.

Literatura

- Ceregra P., *Boisz się płacić kartą w sieci, wybierz e-przelew*, „Rzeczpospolita” 2008 nr 213, „Moje pieniądze”.
- Chmielarz W., *Systemy elektronicznej bankowości*, Difin, Warszawa 2005.
- Gospodarowicz A., *Bankowość elektroniczna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.
- Jung B., *Media, komunikacja, biznes elektroniczny*, Difin, Warszawa 2001.
- Małachowski A., *Wprowadzenie do i-handlu*, AE, Wrocław 2006.
- Raport Internet Standard „E-commerce 2007” marzec 2008.
- Raport z pierwszego narodowego testu kupowania on-line*, Bank Zachodni WBK, listopad 2008, <https://wystarczysiec.pl/>, 28.04.2009.
- Utracki D., *E-sklep w trzy kwadransy*. <http://www.pcworld.pl/>, 23.04.2009.

Źródła internetowe

- [1] <http://www.dotpay.pl/>, 29.04.2009.
- [2] <http://www.platnosci.pl/>, 29.04.2009.
- [3] <http://www.przelewy24.pl/>, 29.04.2009.

ON-LINE PAYMENT SYSTEM FOR E-COMMERCE

Summary: As a result of rapid development of e-commerce there was the appearance of the subjects on the Polish market which took part in accounting online payment between the owner of an e-shop and his customers. Among the above mentioned systems: Dotpay, Przelewy24 i Płatności.pl – the most interesting is the first one. In comparison with other online payment systems, Dotpay is not only functional but also attractive in charge rate and commission, taken from the accounting transaction.