

GOSPODARKA NARODOWA

7-8
(239-240)
Rok LXXX/XXI
lipiec-sierpień
2011
s. 89-112

Jakub GÓRKA*

Rozwój sieci bankomatów w Polsce a opłaty *interchange* i *surcharge*

Wprowadzenie

Celem artykułu jest ocena wpływu na rozwój sieci bankomatowej w Polsce wprowadzonych w 2010 r. obniżek opłaty *interchange* od transakcji wypłaty gotówki w bankomatach w systemach Visa i MasterCard oraz analiza zasadności umożliwienia nakładania opłaty dodatkowej (*surcharge*) na wypłaty gotówki przez właścicieli urządzeń ATM (*Automated Teller Machine*). Ponadto na podstawie autorskich badań w artykule przedstawiono szacunkowe oszczędności, jakie użycie bankomatów niesie klientom i bankom w Polsce. Zostały określone czasowe korzyści konsumentów oraz pieniężne oszczędności banków i gospodarki polskiej w 2009 r.

W literaturze bada się wpływ bankomatowego systemu opłat (*ATM pricing regime*) w czterech głównych obszarach: korzyści konsumentów z dostępu do gotówki za pośrednictwem bankomatów, liczby i rozmieszczenia ATMów, struktury własności bankomatów i konkurencji w sektorze finansowym oraz powiązania opłat bankomatowych z opłatami za inne usługi bankowe [McAndrews, 2003, s. 155].

Większość badań empirycznych przeprowadzonych było na podstawie danych z rynku amerykańskiego (USA), na którym w 1996 r. dwie największe sieci bankomatowe – Cirrus (właściciel MasterCard) i Plus (właściciel Visa) zniosły zakaz stosowania opłat dodatkowych (*surcharge*) [McAndrews, 1998, s. 1], [Chioveanu et al., 2009, s. 2]. Doprowadziło to do znacznego zwiększe-

* Autor jest pracownikiem Zakładu Bankowości i Rynków Pieniężnych na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, e-mail: jgorka@wz.edu.pl. Artykuł wpłynął do redakcji w czerwcu 2011 r.

nia liczby bankomatów, zwłaszcza poza oddziałami banków [Bradbury, 1998, s. 2]. Zaczęto badać, czy zwiększona liczba urządzeń rekompensuje klientom koszty związane z dodatkowymi opłatami za wypłaty gotówki. Powstały analizy, w których wykorzystano różne metody badawcze (m.in. [Massoud, Bernhardt, 2002], [Croft, Spencer, 2003], [Hannan et al., 2003], [Ishii, 2005], [Hannan, 2007], [Knittel, Stango, 2008]).

Uczni skoncentrowali się również na strategii banków i kas oszczędnościowo-kredytowych (*credit unions*), które mogły stosować opłaty do zwiększenia swojej przewagi konkurencyjnej. Stavins [2000] wykazała, że większe banki posiadające własne sieci ATMów obciążały klientów obcych banków wyższymi opłatami za wypłaty gotówki, co jednak wydaje się zrozumiałe ze względu na wyższe koszty, jakie muszą ponosić w związku z utrzymaniem bankomatów. Massoud *et al.* [2006] udowodnili, że większe banki dysponujące własnymi bankomatami, nakładając wyższe opłaty na klientów mniejszych banków, zwiększały swój udział w rynku depozytów. Klienci mniejszych banków, nie chcąc płacić za wypłatę gotówki, byli bowiem bardziej skłonni przenosić swoje rachunki do większych instytucji kredytowych. W opinii Massoud *et al.* [2006, s. 2219] odpowiedzią mniejszych banków powinno być wspólne tworzenie sieci bankomatów, które własnym klientom dawałyby dostęp do środków bez dodatkowych opłat. Tę tezę promowali też w swoich artykułach Gamble [2008] i Keenan [2006], pierwszy analizując kasy kredytowe, drugi – banki spółdzielcze (*community banks*). W Stanach Zjednoczonych, poza Cirrus i Plus, funkcjonują inne liczne sieci bankomatów o zasięgu krajowym i regionalnym (np. Co-Op, NYCE, Pulse, Star). *Surcharging* wypłat gotówki jest zjawiskiem powszechnym w USA, jednak klienci umiejętnie dobierając bankomaty w ramach poszczególnych sieci są w stanie unikać opłat dodatkowych [Bruce, 2009]. Wypłacając gotówkę w bankomacie nienależącym do sieci własnego banku, muszą niejednokrotnie płacić dwie opłaty – swojemu bankowi za wycofanie banknotów w obcym bankomacie oraz opłatę *surcharge* właścicielowi bankomatu [Bruce, 2009] (porównaj dalej model opłat w systemie bankomatowym).

W dalszej części artykułu wnioski z innych rynków, zwłaszcza z amerykańskiego, zostaną wykorzystane w kontekście analizy charakteryzującego się własną specyfiką rynku polskiego.

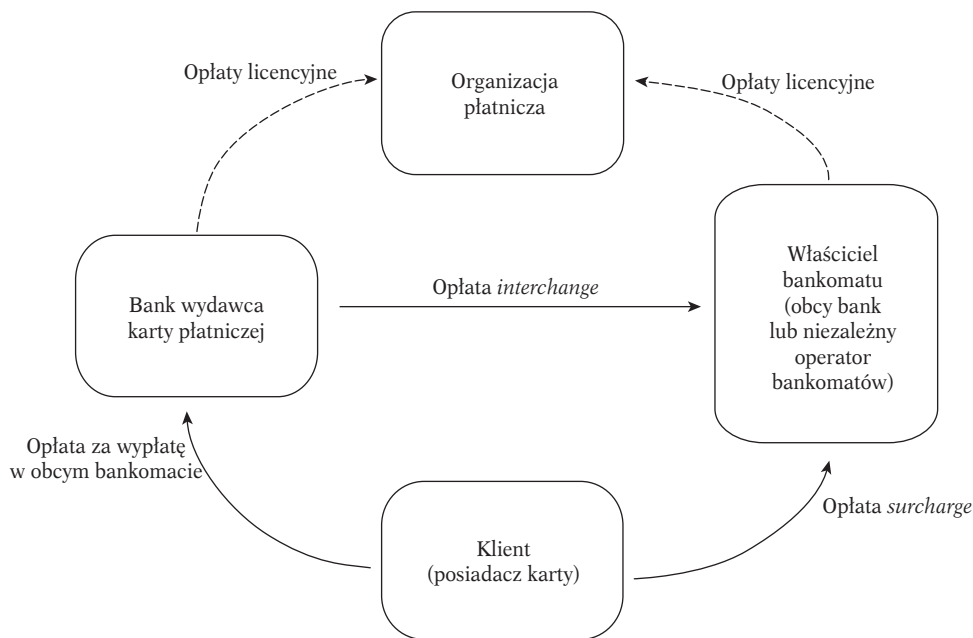
Opłaty w bankomatowym modelu biznesowym

Bankomatowy model biznesowy opiera się na czterech głównych podmiotach:

- organizacji płatniczej, która wyznacza zasady działania systemu płatności i licencjonuje banki (ew. inne instytucje finansowe) i niezależnych operatorów bankomatów,
- bankach (ew. innych instytucjach finansowych) wydających karty płatnicze,
- sieciach niezależnych operatorów bankomatów lub bankach będących właścicielami bankomatów obcych,
- klientach używających kart do wypłaty gotówki z ATMów.

Banki wydawcy kart płatniczych mają status członka organizacji płatniczej. Są różni członkowie (np. *Association Member*, *Principal Member* albo *Affiliate Member* – porównaj zasady MasterCard). Niezależny operator bankomatów (*Independent ATM Deployer, IAD*) nie jest natomiast członkiem organizacji płatniczej, lecz dostawcą usług wspierających. Zajmuje się m.in. budową, utrzymaniem i zarządzaniem elektroniczną siecią, która służy do autoryzacji, przesyłania i rozliczania operacji. W nomenklaturze organizacji płatniczych określa się go jako procesora będącego stroną trzecią (*Third Party Processor*). Procesor ma znaczne węższe prawa od członka organizacji płatniczej i m.in. w żaden sposób nie uczestniczy w określaniu wysokości opłat *interchange* w transakcjach bankomatowych.

Rysunek 1. Model opłat w systemie bankomatowym



Źródło: opracowanie własne

Powyższy model ilustruje główne opłaty w systemie bankomatowym. Opłaty *interchange*, za wypłatę w obcym bankomacie i dodatkowa (*surcharge*) naliczane są na bazie transakcji. Za każdą transakcję wycofania banknotów w bankomacie jego właściciel otrzymuje wpływ z tytułu opłaty *interchange* od banku wydawcy karty płatniczej. Banki wydawcy mogą pobierać od klientów prowizję za wypłatę gotówki w obcym bankomacie. Pobieranie prowizji za wypłatę gotówki we własnym bankomacie raczej nie jest praktykowane. Są kraje, w których występują opłaty dodatkowe (*surcharge*), nakładane przez właścicieli bankomatów (banki lub niezależnych operatorów bankomatów) na klientów wycofujących gotówkę. W Stanach Zjednoczonych, prócz wymienionych opłat, funkcjonują jeszcze

opłaty członkowska i *switch*. Obie są przychodem właściciela bankomatu. Opłata członkowska wiąże się z przynależnością do danej sieci bankomatów i nie jest funkcją liczby transakcji, natomiast opłata *switch* wiąże się z przesyłem danych o transakcji i jest funkcją liczby transakcji [McAndrews, 1998, 2003], [Stavins, 2000]. Opłaty członkowska, *switch* i *interchange* mają charakter hurtowy i są rozliczane między instytucjami finansowymi, natomiast opłaty *surcharge* i za wypłatę w obcym bankomacie mają charakter detaliczny i są uiszczane przez posiadaczy kart wycofujących gotówkę w ATMach. W Polsce występuje opłata *interchange*, nie występują natomiast opłaty członkowska, *switch* i *surcharge*. W przypadku tej ostatniej toczy się dyskusja, czy ustawowo zakazać jej pobierania. O ile bowiem nie ureguluje się tej kwestii ustawowo, zasady organizacji płatniczych mogą nie dopuszczać stosowania opłaty *surcharge*. Niektóre banki w Polsce inkasują prowizje za wypłaty gotówki w obcych maszynach, jednak niedawno (w 2010 i 2011 r.) wzmogła się tendencja udostępniania klientom wszystkich bankomatów (własnych i obcych sieci) bezprowizyjnie.

Prócz wymienionych opłat, w systemach kart płatniczych funkcjonują jeszcze opłaty licencyjne stanowiące przychód organizacji płatniczej, której głównymi partnerami są banki wydawcy kart płatniczych. W uproszczeniu organizacja pobiera od nich opłaty typu *processing fee* (zależną od wartości transakcji) oraz *switch fee* (zależną od liczby transakcji). Opłaty te dotyczą zarówno operacji bezgotówkowych, jak i gotówkowych dokonywanych kartami z logiem MasterCard i Visa. Możliwe są także inne opłaty na rzecz organizacji – np. związane z funduszem marketingowym, wydawnictwem kart, wykorzystaniem loga organizacji. Niezależny operator bankomatu pełni *de facto* rolę instytucji autoryzacyjno-rozliczeniowej (*acquiring*) dla transakcji bankomatowych.

W Polsce na koniec IV kwartału 2010 r. 97% (odpowiednio 64,6% i 32,5%) wydanych kart należało do systemów płatności Visa oraz MasterCard [NBP, 2011].

Charakterystyka sieci bankomatów w Polsce i źródło problemu

Zgodnie z danymi NBP na koniec IV kwartału 2010 r. w Polsce było 16 653 bankomaty. Dane zbierane przez portal karty.pl mówią o 16 226 maszynach (stan na 26 maja 2011 r.). Większość z urządzeń to bankomaty własne banków. Jednak ostatnie dane pokazują, że największy niezależny operator bankomatów – spółka Euronet – posiada najliczniejszą sieć urządzeń w Polsce (2576) i z udziałem w rynku 15,88% wyprzedza PKO BP (2455 maszyn, 15,13% udziału w rynku bankomatów). Pozostali niezależni operatorzy – Cash4You (właściciel Diebold) i eCard (główny akcjonariusz TUV SKOK) dysponują siecią liczącą po kilkaset urządzeń (odpowiednio 707 i 302) [stan na 26 maja 2011 r., za karty.pl]. Do 2010 r. sieci bankomatów rozwijały się dynamicznie. Sytuację zmieniły decyzje międzynarodowych organizacji płatniczych i ich banków członkowskich, które w 2010 r. doprowadziły do obniżek opłat *interchange*, stanowiących główne źródło bezpośrednich przychodów właścicieli bankomatów.

Tablica 1

Poziomy opłat *interchange* przed i po obniżce

	Visa (wszystkie karty)	MasterCard debit	MasterCard (karty kredytowe)	Maestro
Przed obniżką	3,5 zł	3,5 zł	3,5 zł	3,5 zł
Po obniżce	1,3 zł	1,2 zł	1,3 zł*	1,3 zł*
Spadek opłaty	63%	66%	63%	63%

Adnotacja: Decyzja MasterCarda weszła w życie 1 kwietnia, zaś Visy i jej banków członkowskich 1 maja 2010 r.

* Stawka 1,3 zł obowiązuje od października 2010 r., do tego czasu od 1 kwietnia 2010 r. obowiązywała stawka 1,6 zł dla kart Maestro i 1,9 zł dla kart kredytowych MasterCard.

Źródło: opracowanie własne

Do bezpośrednich skutków nagłej obniżki opłaty *interchange* w Polsce można zaliczyć:

- spadek rentowności biznesu bankomatowego,
- wolniejszy rozwój sieci bankomatowej a nawet jej prawdopodobny regres w przyszłości.

Spadek rentowności biznesu bankomatowego wiąże się z ponad 60% obniżką opłat *interchange*. W publicznym komunikacie z 27 kwietnia 2010 r. korporacja Euronet Worldwide notowana na rynku akcyjnym NASDAQ (właściciel polskiej spółki Bankomat24/Euronet) podała w oficjalnym komunikacie, że na skutek redukcji opłaty *interchange* w Polsce dochody korporacji przed opodatkowaniem zmniejszyła się odpowiednio o ok. 5,6 mln i 5 mln USD w 2010 i 2011 r. [www.euronetworldwide.com]. Przyszłość pokaże, czy wpływ zmiany opłat *interchange* na wynik finansowy polskiej spółki będzie aż tak duży, jednak z pewnością obniżka zmusi spółkę do działań adaptacyjnych i odpowiedniej zmiany strategii działania. Podobnie swoją sytuację muszą rozważyć pozostali niezależni operatorzy bankomatów i banki.

Tablica 2

Liczba bankomatów na koniec roku i jej zmiany w latach 2006-2010

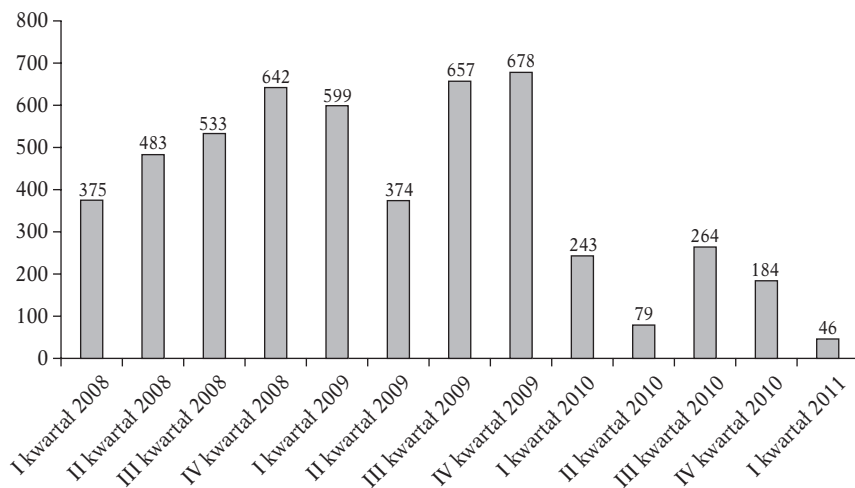
	2006	2007	2008	2009	2010
Liczba ATMów	9938	11 542	13 575	15 883	16 653
Wzrost rok do roku	13,24%	16,14%	17,61%	17,00%	4,85%

Adnotacja: NBP, podając dane po I kwartale 2011 r., skorygował liczbę bankomatów po IV kwartale 2010 r. Do maja 2011 r. na stronie NBP (zakładka „System płatniczy”) w arkuszu xls „Bankomaty (dane wg operatorów bankomatów): Liczba bankomatów w kolejnych kwartałach od I kwartału 1999” widniała liczba 16 902 bankomatów na koniec 2010 r., natomiast po podaniu danych za I kwartał 2011 r. liczba ta była o 249 jednostek niższa i wyniosła 16 653 bankomaty.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

W latach 2005-2010 liczba bankomatów rosła rocznie w tempie dwucyfrowym (maksymalnie 17,61% w 2008 r.). W 2010 r. nastąpił wzrost jedynie o 4,85% (*vide* tablica 2).

Rysunek 2. Zmiany liczby bankomatów w latach 2008-2011 (kwartalnie)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

W I kwartale 2011 r. wg danych NBP przybyło 46 urządzeń. Kwartalne przyrosty liczby bankomatów po obniżce opłaty *interchange* są znacznie niższe niż w latach ubiegłych, które przecież cechowało osłabienie koniunktury wywołane globalnym kryzysem, gorsze wyniki finansowe polskich banków i zamykanie przez nie części placówek.

Można spekulować, czy jest prawdopodobne całkowite zatrzymanie lub regres sieci bankomatów w 2011 r. Z pewnością mniej ATMów będzie instalowane poza placówkami banków, w mniejszych miejscowościach i lokalizacjach generujących mniejszy ruch, czyli takich, w których liczba transakcji nie będzie wystarczająca do pokrycia kosztów utrzymania urządzenia. Właściciele bankomatów będą zmuszeni przenosić swoje maszyny do bardziej rentownych lokalizacji, nie zawsze najwygodniejszych dla klientów. Jak pokazują ostatnie działania rynkowe właścicieli bankomatów, proces optymalizacji geograficznej sieci został już *de facto* rozpoczęty.

Remedium na niekorzystną zmianę dotykającą sieci bankomatów mogłoby być wprowadzenie np. w Ustawie o usługach płatniczych (*vide* projekt¹) przepisu

¹ Ustawa o usługach płatniczych ma przenieść do polskiego porządku prawnego Dyrektywę o usługach płatniczych uchwaloną 13 listopada 2007 r. (*Payment Services Directive, PSD, 2007/64/WE*). Państwa członkowskie miały czas na jej implementację do 1 listopada 2009 r. Polska, jako ostatnie państwo w UE, nadal jej nie wdrożyła. Jednak 8. czerwca odbyło się w Sejmie RP pierwsze czytanie projektu Ustawy o usługach płatniczych (druk nr 4217, *vide* strona internetowa Sejmu RP).

o dopuszczalności opłaty dodatkowej (*surcharge*) na wypłaty gotówki z ATMów. Ową opłatę właściciele bankomatów (banki i niezależni operatorzy) mieliby prawo pobierać bezpośrednio od klientów realizujących wypłaty gotówki w bankomacie. Jak dowodzą doświadczenia innych krajów (USA, Wielka Brytania, Irlandia) *surcharge* służy szerokości sieci ATM [Gowrisankaran, Krainer, 2005, s. 37], [McAndrews, 2003, s. 152], [Bradbury, 1998]. W pewnych sytuacjach wzrost rozmiaru sieci w parze z opłatami dodatkowymi (*surcharge*) może prowadzić do wzrostu korzyści konsumentów [Hannan, 2007], [Knittel, Stango, 2008], [Chioveanu *et al.*, 2009]. W USA po umożliwieniu nakładania opłat dodatkowych na wypłaty gotówki w ATMach podniosły się głosy krytyki, że konsumenci muszą niekiedy płacić dwukrotnie za tę samą usługę, raz swojemu bankowi, który obciąża ich prowizją za użycie obcego bankomatu, drugi raz – właścicielowi bankomatu (*surcharge*). O ile jednak bankomat znajduje się w wygodnej lokalizacji, która nie byłaby obsługiwana bez stosowania opłaty dodatkowej, należy stwierdzić, że klient płaci za dodatkową korzyść [McAndrews, 1998, s. 4].

Otoczenie obrotu gotówkowego a sieci bankomatów w Polsce na tle innych krajów

Infrastrukturę gotówkową w Polsce tworzy liczna grupa podmiotów z bankiem centralnym na czele. Polski model obrotu gotówkowego jest wysoce scentralizowany, zaś bank centralny kontroluje znaczną jego część [Lepecq, 2008, s. 16]. NBP prowadzi rachunki banków komercyjnych, które obciąża sprzedając gotówkę. W sytuacji odwrotnej następuje uznanie rachunków instytucji kredytowych. Z bankami komercyjnymi współpracują firmy zajmujące się *cash processingiem*, czyli hurtowym zarządzaniem strumieniami gotówki, począwszy od jej transportu, po liczenie, sprawdzanie autentyczności, sortowanie i magazynowanie [POFOG, 2009, s. 9]. Firmy trudniące się transportem znaków pieniężnych dostarczają i odbierają gotówkę również z bankomatów.

ATMy wraz z kasami oddziałów banków komercyjnych, placówkami Poczty Polskiej oraz sklepami oferującymi usługę *cash back* stanowią podstawowe kanały dystrybucji gotówki do polskich konsumentów.

Według badań przeprowadzonych w marcu 2010 r. przez TNS OBOP wśród możliwości dostępu do pieniędzy na koncie i dysponowania nimi Polacy na pierwszym miejscu stawiają możliwość wypłaty gotówki z bankomatu. Jednym z dwóch najbardziej istotnych czynników decydujących o wyborze konta jest, obok wysokości opłat i prowizji, liczba bankomatów i ich dogodna lokalizacja. Według 70% respondentów powinno się zwiększać liczbę bankomatów w Polsce (*vide* rysunek 3).

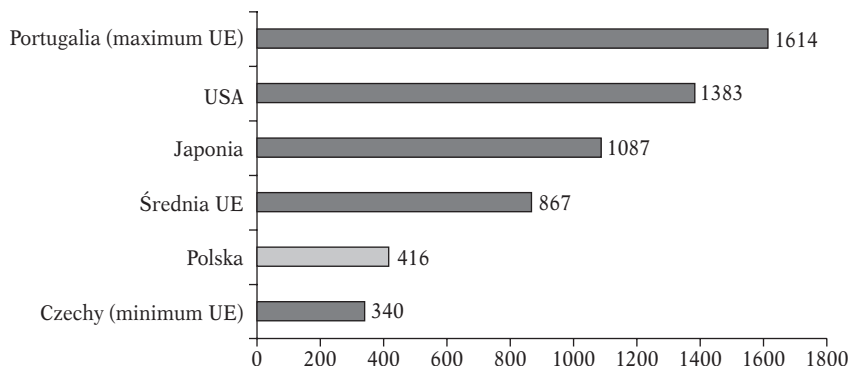
Rysunek 3. Czy Pana(i) zdaniem powinno się zwiększać liczbę bankomatów w Polsce czy też nie? (w %)



Źródło: Badania TNS OBOP, marzec 2010 r.

Współczynnik penetracji bankomatami w Polsce należy do najniższych w Europie. Plasujemy się na trzecim miejscu od końca, wyprzedzając jedynie Szwecję i Czechy. Liczba bankomatów w Polsce na milion mieszkańców (416) jest ponad dwukrotnie niższa od średniej dla krajów Wspólnoty (867) i około trzy-, czterokrotnie niż w USA, Japonii i Portugalii (dane na koniec 2009 r., *vide* rysunek 4). W Wielkiej Brytanii i Niemczech liczba urządzeń na milion mieszkańców oscyluje wokół 1000. Widać zatem, że kraje cechujące się wysokim stopniem rozwoju obrotu bezgotówkowego oferują klientom szeroki dostęp do gotówki za pośrednictwem urządzeń samoobsługowych.

Rysunek 4. Liczba bankomatów na 1 mln mieszkańców w wybranych krajach (koniec 2009 r.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ECB i BIS

Rozwój infrastruktury bankomatowej często idzie w parze ze zjawiskiem *surchargingu* od wypłat gotówkowych. W USA opłaty dodatkowe są pobierane w wielu sieciach bankomatów, chociaż niektóre stany zakazują ich pobierania [Hannan, 2007], [Bruce, 2009]. W Wielkiej Brytanii i Irlandii niezależni operatorzy zdobyli znaczną część rynku ATM, stosując *surcharge*, lecz jednocześnie ułatwiając klientom dostęp do gotówki w wielu dogodnych dla klientów lokalizacjach [McKinsey, 2008]. Także w Niemczech od 2009 r. istnieje możliwość żądania opłaty dodatkowej przy transakcjach kartami organizacji MasterCard.

W „Programie rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2010-2013”, który jest owocem pracy Narodowego Banku Polskiego, Związku Banków Polskich i Koalicji na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, podkreślono rolę bankomatów jako środka zwiększenia oszczędności w obrocie bezgotówkowym i edukacji użytkowników kart płatniczych. Upowszechnienie dostępności urządzeń i usług bankomatowych w Polsce powinno nastąpić zwłaszcza w mniejszych miastach i wsiach, przy jednoczesnym zwiększeniu bezpieczeństwa bankomatów poprzez ich migrację do standardu EMV i zapewnienie wymagań nakładanych przez regulacje SEPA (Jednolity Obszar Płatności w euro). W przyszłości bankomaty mają także popularyzować euro. Autorzy Programu zwracają uwagę na niedobór maszyn w urzędach administracji publicznej, na uczelniach i poczcie [NBP, 2010]. Rozwój sieci bankomatowej jest zgodny z czwartym celem szczegółowym Programu (rozbudowa infrastruktury związanej z obrotem bezgotówkowym) i ma być wspomagany przez działania 11, 12 i 13. Jako jeden ze wskaźników monitorujących działania w obszarze celu czwartego autorzy wymieniają liczbę bankomatów na 1 mln mieszkańców z zakładaną wartością tego wskaźnika w roku 2013 na poziomie średniej UE [NBP, 2010, s. 148].

Ekspansja bankomatów jest możliwa wówczas, gdy opłaca się je instalować. W miejscach generujących mały ruch trudniej jest osiągnąć rentowność urządzenia. Dlatego walka z wykluczeniem finansowym na prowincji poprzez rozbudowę sieci bankomatowej jest możliwa, ale tylko wtedy, gdy inwestycja w maszyny przyniesie bankom i niezależnym operatorom dodatnią stopę zwrotu.

Obniżka opłaty *interchange* od wypłat gotówki w ATMach istotnie obniża dochodowość biznesu. Regulaminy organizacji płatniczych pod groźbą sankcji finansowych zabraniają właścicielom bankomatów pobierania opłaty dodatkowej (zakaz *surcharge*), która rekompensowałaby utratę dochodów.

Zgodnie z zasadą swobody umów stanowiącą fundament stosunków cywilnoprawnych w Polsce i większości innych krajów strony umowy mogą dowolnie kształtować jej cel i treść, byleby nie sprzeciwiały się one właściwości (naturze) stosunku prawnego, ustawie lub zasadom współżycia społecznego (art. 353¹ kodeksu cywilnego). Ograniczenie swobody umów istnieje w relacjach przedsiębiorców z konsumentami. Zakazane są uregulowania naruszające interesy konsumentów. Nie ma takich ograniczeń w stosunkach prawnych między przedsiębiorcami, przez co istnieje ryzyko narzucenia rozwiązania przez stronę

silniejszą. Obniżki opłat *interchange* miały charakter arbitralny i nie były konsultowane z zainteresowanymi uczestnikami rynku (zwłaszcza z niezależnymi operatorami bankomatów).

Zakaz *surcharge* stałby się bezskuteczny dopiero wówczas, gdyby w prawie polskim znalazł się przepis wyraźnie go dopuszczający. Wtedy banki posiadające sieci bankomatów i niezależni operatorzy ATMów zyskaliby narzędzie, które dałoby im ewentualną możliwość zbilansowania swoich strat na obniżce opłaty *interchange* wpływami z opłat *surcharge*. W takich okolicznościach prawdopodobny byłby także dalszy rozwój sieci bankomatowej i zmniejszenie dystansu Polski do innych krajów europejskich.

***Interchange* w kartowych transakcjach płatniczych versus *interchange* w transakcjach bankomatowych**

Kierunek przepływu opłat *interchange* w kartowych transakcjach płatniczych jest dokładnie odwrotny do kierunku przepływu opłat *interchange* w transakcjach bankomatowych. W pierwszych odbywa się od agenta rozliczeniowego do banku wydawcy karty płatniczej, w drugich – od banku wydawcy do obcego banku właściciela bankomatu lub niezależnego operatora. W przypadku wzrostu transakcji bezgotówkowych zwiększają się dochody banków wydawców, a w ślad za nimi dochody organizacji płatniczych, które pobierają od banków opłaty licencyjne. W przypadku wzrostu liczby transakcji bankomatowych przy odpowiednim poziomie wpływów z opłat *interchange* rosną dochody właścicieli bankomatów – obcych banków lub niezależnych operatorów ATMów.

Stawki *interchange* od bezgotówkowych transakcji płatniczych kartami Visa i MasterCard należą do najwyższych w Europie (ok. 2% wartości transakcji, [Górka, 2010, s. 672]), co istotnie podraża kosztowność biznesu kartowego w Polsce, ale zapewnia wysokie dochody z wydawnictwa kart, z których część trafia do organizacji płatniczych. Stawki *interchange* od transakcji płatniczych mają formułę procentową lub procentowo-kwotową, zaś od transakcji bankomatowych – formułę kwotową.

Dla celów orientacyjnych można – przy pewnych założeniach upraszczających – porównać wysokość przepływów z opłaty *interchange* w obu rodzajach transakcji (*vide* tablica 3).

Przyjęto, że średnia opłata akceptanta w Polsce wynosi 1,80%, z czego 1,60% trafia do banku wydawcy karty w postaci opłaty *interchange*. Z kolei stawka *interchange* przy wypłacie w bankomacie przed obniżką wynosiła 3,50 zł, zaś po obniżce 1,30 zł. Dla średniej wypłaty z bankomatu (ok. 400 zł) opłata *interchange* pobierana od transakcji w POSie przekraczała prawie 2-krotnie tę pobieraną w bankomacie do kwietnia-maja 2010 r., zaś 5-krotnie tę pobieraną obecnie. W miarę wzrostu kwoty transakcji dysproporcja się powiększa. Bezwzględna wielkość wpływu z opłaty *interchange* od transakcji płatniczych rośnie proporcjonalnie do kwoty transakcji, podczas gdy od transakcji bankomatowych pozostaje niezmienna.

Tablica 3

Wysokość opłat *interchange* w kartowych transakcjach bezgotówkowych i bankomatowych

Kwota transakcji	Opłata <i>interchange</i> (transakcja bezgotówkowa)	Opłata <i>interchange</i> (wyplata w bankomacie)	
	Stawka 1,60%	Stawka 3,50 zł	Stawka 1,30 zł
200 zł	3,2 zł	3,5 zł	1,3 zł
400 zł	6,4 zł	3,5 zł	1,3 zł
800 zł	12,8 zł	3,5 zł	1,3 zł

Źródło: opracowanie własne

Wysokość opłaty *interchange* nie powinna być traktowana jako rzeczywisty koszt danego rodzaju transakcji. Odzwierciedla ona przychód poszczególnych podmiotów. Koszt jednej transakcji elektronicznej (płatności kartowej) nie jest skorelowany z jej kwotą. Procesowanie jednej transakcji o wartości 100, czy 1000 zł generuje te same koszty. W konsekwencji przy stawce procentowej opłaty *interchange* dochód banku wydawcy karty wzrasta tym bardziej, im większa jest wartość transakcji². Płaska kwotowa stawka *interchange* od transakcji bankomatowych nie stwarza szansy na pomnażanie zysków przy wzroście kwoty wypłaty gotówki w bankomacie. Natomiast prowokuje do postawienia pytania, czy jej wysokość pozwala pokryć koszty wypłaty? Według danych właścicieli ATMów stawka 1,20-1,30 zł znajduje się poniżej progu rentowności (*break even point*, BEP), zwłaszcza dla bankomatów umiejscowionych w lokalizacjach generujących wyższe koszty. Z tego powodu istnieje zagrożenie likwidacji części urzędzeń w Polsce.

Mechanizm ustalania opłaty *interchange* budzi reakcję organów antymonopolowych w wielu krajach. Przedmiotem toczącego się od 26 grudnia 2006 r. w Polsce postępowania jest sposób ustalania wysokości opłaty *interchange* od transakcji bezgotówkowych przez 20 polskich banków. W mniemaniu Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiKu) narusza on przepisy wspólnotowego i polskiego prawa konkurencji. 12 listopada 2008 r. Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (SOKiK) wydał wyrok pomyślny dla polskich banków, jednak 22 kwietnia 2010 r. Sąd apelacyjny uchylił postanowienie SOKiKu, dzieląc argumenty UOKiKu i skierował sprawę do ponownego rozpatrzenia. To pokazuje, że rozstrzygnięcie sporów na drodze sądowej jest długotrwałe, kosztowne i nieoptymalne.

Mechanizm ustalania stawki *interchange* od transakcji bankomatowych wydaje się *notabene* jeszcze bardziej scentralizowany. Do jej obniżki w 2010 r. wystarczyła bowiem decyzja organizacji MasterCard, która samodzielnie dokonała wiążących banki i niezależnych operatorów bankomatów zmian w swoim regulaminie, natomiast w przypadku organizacji Visa proces przebiegł przez głosowanie na forum polskich banków członków Visa. Sposób ustalania opłaty

² Przy bardziej złożonym rachunku można rozważyć wkalkulowanie kosztu ryzyka operacyjnego (w tym fraudowego) i kredytowego.

interchange od transakcji bankomatowych nie został do tej pory w Polsce zakwestionowany w trybie antymonopolowym lub sądowym.

Zdaniem autora metoda ustalania opłaty *interchange* pozwala ograniczyć koszty transakcyjne całego systemu i zbudować *benchmark*, który będą brali pod uwagę inni aktorzy ekonomiczni uczestniczący w płatnościach. Jest to jej zaletą i stanowi jeden z przywilejów międzynarodowych organizacji płatniczych prowadzących systemy płatności o zasięgu globalnym. Dlatego zamiast kierować sprawę do sądu i latami czekać na orzeczenie dotyczące prawidłowości metody ustalania opłaty *interchange*, warto stworzyć takie mechanizmy rynkowe, które naturalnie zweryfikują zasadność i prawidłowość decyzji organizacji płatniczych. W przypadku transakcji bankomatowych panaceum jest przepis w prawie polskim dopuszczający stosowanie *surchargingu* w bankomatach. Dzięki niemu odblokowana zostałaby gra sił rynkowych, która doprowadziłaby do ustalenia opłaty *interchange* na akceptowalnym dla operatorów i banków poziomie. Ewentualnie sami posiadacze kart wycofujący gotówkę z bankomatów zadecydowaliby swoim zachowaniem, czy *surcharging* w warunkach polskich ma sens i czy ta droga ekspansji bankomatów znalazłaby społeczne poparcie.

Bankomaty jako etap na drodze rozwoju obrotu pieniężnego

Eksperyment duopolu organizacji MasterCard i Visa, aczkolwiek interesujący z poznawczego punktu widzenia, może być dla Polski niebezpieczny.

Wydaje się, że obniżając stawki *interchange* od transakcji bankomatowych Visa i MasterCard chcą zahamować wzrost sieci bankomatowej, spowodować spadek transakcji gotówkowych a wzrost transakcji bezgotówkowych dokonywanych kartami. Jest to posunięcie śmiałe, lecz ryzykowne³.

Po pierwsze, w społeczeństwie polskim zakorzeniony jest nawyk posiadania i posługiwania się gotówką. Świadczą o tym m.in. udział gotówki w agregatach pieniężnych (ok. 25% w M1) i w liczbie płatności w kasach sklepów (ok. 90%). Poziom ubankowienia i ukartowienia Polaków pozostaje niższy niż w innych krajach europejskich. Badania TNS OBOP, na które się wyżej powołano, wskazują, że dostęp do gotówki jest kluczowy dla dominującej części polskich klientów banków. Chcąc zmniejszać zakres wykluczenia finansowego i dążąc do rozwijania dostępu Polaków do usług bankowych, nie można postępować wbrew ich preferencjom. Trudno sobie wyobrazić, by Polska na drodze rozwoju obrotu bezgotówkowego przeskoczyła etap bankomatów, tak jak przeskoczyła etap czeków. Czeków praktycznie w naszym kraju nie używano, dlatego racjonalne było wdrażanie od razu technologii kartowej. Z gotówką jest inaczej.

Po drugie, wstrzymanie rozwoju sieci bankomatowej może spowodować migrację klientów do oddziałów banków. Wyплаты gotówki w kasach banków są

³ Jest też zastanawiające. Przedstawiciele Visy i MasterCarda wielokrotnie podkreślali rolę bankomatów w obrocie kartowym, w zdobywaniu przez banki nowych klientów i zwiększaniu stopnia retencji już pozyskanych (porównaj np. http://www.visadps.com/products/visa_plus_atm_network.html, 11.06.2011).

dla klientów mniej wygodne, a dla banków bardziej kosztowne (porównaj dalej). W ten sposób wzrosną koszty obrotu gotówkowego w Polsce, które i tak wg szacunków są wysokie. Teoretycznie można wypłacać gotówkę w sklepach przy okazji zakupów. Jednak wciąż sieć punktów *cash back* nie jest szeroka. W dodatku tylko część banków udostępnia tę usługę, zaś klienci jej nie używają (promil w statystykach sposobu otrzymywania gotówki). Można zatem wątpić, by nagle Polacy na masową skalę zaczęli korzystać z opcji *cash back*⁴, która nie zawsze jest bezpłatna. Kilka z polskich banków pobiera z tego tytułu prowizję (aktualnie do 1 zł).

Po trzecie, liczba terminali POS umożliwiających płatności kartą i wypłatę gotówki w kasie sklepu jest ograniczona. Zwłaszcza na terenach nieurbanizowanych widać deficyt tych urządzeń. Organizacje płatnicze rozwijają obecnie programy, które mają na celu rozbudować sieć akceptacji (np. „Kartą Visa zapłacisz wszędzie”), jednak na ich efekty trzeba będzie poczekać.

Po czwarte, karty nie są narzędziem przystosowanym do transferów międzykonsumenckich (P2P) i obsługi pewnych segmentów rynku (np. kasyna, targowiska). Nie są anonimowe (z wyjątkiem niektórych przedpłaconych) i nie dają poczucia wolności. Zatem nie stanowią idealnego substytutu dla gotówki. Jednak w połączeniu z rozwiniętą siecią bankomatów mogą być pomostem między pieniądzem gotówkowym i bezgotówkowym.

Po piąte, ATMy prócz funkcji wypłaty gotówki oferują zdalny dostęp do środków. Posiadacze kart mogą sprawdzić saldo rachunku, listę ostatnich transakcji, a niekiedy także zlecić przelew bankowy. W ten sposób w społeczeństwie stopniowo wzrasta świadomość finansowa, przyzwyczajenie do kart i poziom upowszechnienia obrotu bezgotówkowego.

Oszczędności bankomat *versus* oddział banku

Bankomaty zapewniają dostęp do gotówki 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu. Klienci nie są ograniczeni do godzin działania oddziałów banków, nie muszą stać w długich kolejkach, zaś wypłatę gotówki mogą dokonać niejako „przy okazji”, udając się na zakupy, do kina lub w innym celu. Zmniejsza to wydatnie tzw. koszty zdartych zółwek (*shoe leather costs*). Ponadto rola dzisiejszych bankomatów nie ogranicza się wyłącznie do możliwości wycofania gotówki. ATMy zapewniają klientom szerszy wachlarz usług: możliwość opłacenia rachunków, zmiany kodu PIN do karty, sprawdzenia stanu rachunku bankowego, a także doładowania kont *pre-paid* telefonów komórkowych różnych sieci. Dlatego wartość bankomatów jest w oczach konsumentów wysoka.

Można policzyć oszczędności, jakie użycie bankomatów niesie konsumentom w kategoriach czasu, zaś bankom w kategoriach kosztów.

⁴ Funkcjonalność *cash back* jest w Polsce ograniczona także w inny sposób. By skorzystać z wypłaty gotówki w kasie sklepu trzeba dokonać transakcji płatniczej. Kwota wypłaty nie może przekroczyć 200 zł, podczas gdy średnia wartość wypłaty w bankomacie to 388 zł (stan na koniec IV kwartału 2010 r.) [NBP 2011]. W ATMie możliwe jest również wycofanie znacznie wyższej kwoty.

Czasowe korzyści konsumentów

Oszczędności czasu konsumentów wynikają przede wszystkim z faktu, że w celu wykonania pewnych czynności bankowych nie muszą udawać się do oddziału banku, tylko mogą je wykonać w dogodnym dla siebie miejscu i momencie. W ten sposób unikają też potencjalnych kolejek w instytucji kredytowej. Trudno jest policzyć różnice w czasie dotarcia do bankomatu i do oddziału banku. Należy jednak stwierdzić, że są one znaczne na korzyść ATM-u.

Można natomiast policzyć czas potrzebny do wykonania dwóch podstawowych czynności związanych z dostępem do gotówki – jej wypłaty i wpłaty. Bankomaty w Polsce umożliwiają na ogół wypłatę gotówki, dużo rzadziej wpłatę. Do wpłat służą specjalnie do tego przystosowane urządzenia zwane wpłatomatami.

Różnica w czasie między czynnością wypłaty w kasie banku, a wypłatą w bankomacie i analogicznie wpłatą w kasie banku, a wpłatą we wpłatomacie stanowi kwantyfikowalną oszczędność czasu konsumentów.

Autor przeprowadził obserwacje i pomiary czasów transakcji w polskich bankach. Zbadano banki komercyjne o różnej sumie bilansowej i funduszach własnych – od największych, przez średnie do małych. Dokonano pomiaru kilkudziesięciu transakcji wpłaty i wypłaty gotówki w kasach instytucji kredytowych. Zmierzono również czasy wpłaty we wpłatomacie i wypłaty w bankomacie. Dodatkowo w przypadku transakcji bankomatowych i wpłatomatowych operatorzy dysponują logami ze swoich maszyn, z których można odczytać czas trwania poszczególnych etapów. Informacje z logów również wzięto pod uwagę.

Czynności wykonywane przy wpłacie i wypłaty gotówki nieco różnią się od siebie w zależności od banku. Przykładowo w niektórych instytucjach weryfikacja tożsamości następuje przez dowód osobisty klienta, w innych przez kartę klienta i wprowadzany przez niego PIN. Czasami dyspozycja wpłaty lub wypłaty składana jest w formie odrębnego dokumentu papierowego lub elektronicznego (ekran dotykowy), innym razem wystarczy dyspozycja ustna, którą klient potwierdza podpisując dokument wpłaty lub wypłaty gotówki przy końcu transakcji.

W pomiarach zdecydowano się ujednoczyć kwotę transakcji do 1000 zł. Dla wyższych kwot czynności wpłaty/wypłaty zarówno w kasie banku, jak i urządzeniach samoobsługowych ulegają wydłużeniu. Mierzono głównie czasy transakcji dla kont osobistych ze wszystkimi standardowymi etapami – od dojścia do kasy oddziałowej/bankomatu/wpłatomatu do otrzymania potwierdzenia transakcji i odejścia od kasy oddziałowej/bankomatu/wpłatomatu. Gdyby pominąć np. wydruk w bankomacie transakcja byłaby jeszcze szybsza.

Warto odnotować, że transakcje wypłaty/wpłaty gotówkowej w oddziałach banku nie zawsze są bezpłatne. Właściwie normą przy wpłatach/wypłatach otwartych dla klientów instytucjonalnych są prowizje, ale występują one czasami również przy transakcjach na kontach klientów indywidualnych⁵.

⁵ Klienci instytucjonalni (korporacje i małe i średnie przedsiębiorstwa) płacą prowizję od wpłat/wypłat otwartych w formie procentowej (zwykle do 0,5% w zależności od banku), jednak

Większość wypłat gotówki w kasie banku trwała ponad 2 minuty, średnio 2:43. Jednak zdarzały się transakcje odbiegające od średniej (najkrótsza 1:36, najdłuższa 6:40⁶). Wpłaty w bankomacie wahały się od 31 do 75 sekund, średnio 43. Z kolei wpłata w kasie banku miała przeciętną długość 2:02 minut (ekstrema: 1,22; 2,48), a we wpłatomacie 70 sekund (ekstrema: 54; 104 sekundy).

Porównanie wyników czasu wpłaty i wypłaty gotówki w warunkach polskich z wynikami otrzymanymi w badaniach zagranicznych znajduje się w tablicy poniżej.

Tablica 4

Średnie czasy transakcji wpłaty i wypłaty gotówki – porównanie kas oddziałów bankowych i urzędzeń samoobsługowych (w sekundach)

		Polska	Norwegia	Portugalia
Wpłata	Kasa banku	122	180	158
	ATM/wpłatomat	70	–	61
Wypłata	Kasa banku	163	180	129
	ATM	43	110	35

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych oraz Gresvik i Haare 2009, s. 24 i Bank Portugalii 2007, s. 101

W 2009 r. polscy konsumenci⁷ wykonali ok. 672 mln transakcji wypłaty gotówki w bankomatach (dane NBP). Różnica w czasie między wypłatą w ATMie i w kasie banku wynosi 120 sekund (163-43). Zatem na każdej wypłacie gotówki w bankomacie zamiast w oddziale polski konsument zaoszczędzał 2 minuty. Po przemnożeniu 672 mln przez 2 minuty otrzymamy 1334 mln minut zaoszczędzonych na wypłatach gotówki, czyli 22,4 mln godzin lub 933,3 tys. dni w całym 2009 r. Można też dojść do tego wyniku w odmienny sposób. Skoro w Polsce na koniec 2009 r. żyło 38,17 mln osób (dane GUS), z których ok. 23 mln (60% populacji) aktywnie korzystało ze swoich kont bankowych i ATMów, to na statystycznego konsumenta – użytkownika usług bankowych przypadło 29,2 transakcji wypłaty gotówki w bankomacie w roku. Na każdej z nich w porównaniu z wypłatą w oddziale konsument oszczędzał 2 minuty, w roku 58,4 minuty, prawie 1 godzinę. 58,4 minuty przemnożone przez 23 mln daje 1344 mln zaoszczędzonych minut w 2009 r. (*vide* tablica 5).

nie mniej niż x zł (ok. 5-15 zł). Wpłaty/wypłaty zamknięte są tańsze od otwartych. Klienci indywidualni też są niekiedy obciążani opłatami za transakcje gotówkowe w oddziale banku (np. 3 zł za wpłatę w jednym z polskich banków).

⁶ Przy liczeniu średniej transakcje skrajne odrzucono. Wydłużenie czasu transakcji było powodowane np. weryfikacją karty wzorów podpisów, wolniejszym działaniem systemu elektronicznego banku, pobraniem prowizji i wydaniem reszty lub rozmową. Natomiast szybsza transakcja wiązała się na ogół z szybszą weryfikacją tożsamości (gdy np. kasjerka wykonywała czynność drugi raz z rzędu dla tego samego klienta) i sprawnym wykonywaniem poszczególnych etapów przez klienta i kasjera (w tym np. zliczaniem i weryfikacją autentyczności banknotów).

⁷ Wpłaty gotówki były dokonywane przez posiadaczy kart. Wydaje się, że można tę grupę utożsamiać z konsumentami.

Tablica 5

Oszczędności czasowe konsumentów z użycia bankomatów (za 2009 r.)

Liczba transakcji wypłaty gotówki w bankomacie	Oszczędność na jednej transakcji wypłaty gotówki w bankomacie w porównaniu z kasą w oddziale banku	Suma zrealizowanych oszczędności w roku	Oszczędność jednego konsumenta – użytkownika usług bankowych w roku
672 mln	2 min	1344 mln minut (22,4 mln godzin)	1 godzina

Źródło: opracowanie własne

Gdyby doliczyć do tego nieznaną czas zaoszczędzony na wyprawach do banku i staniu w kolejkach otrzymalibyśmy jeszcze wyższą liczbę. Na koniec można by do niej dodać oszczędności czasowe wynikające z wpłat, sprawdzania salda rachunku i innych czynności, które wykonano w urządzeniach samoobsługowych zamiast w oddziale.

Oszczędności kosztowe banków

W celu oszacowania oszczędności kosztowych banków ze stosowania urządzeń samoobsługowych w miejsce transakcji oddziałowych zidentyfikowano pozycje kosztów, a następnie przeliczono je według właściwego klucza alokacyjnego na poszczególne transakcje – wpłatę/wypłatę w oddziale oraz wpłatę/wypłatę w urządzeniu samoobsługowym.

Tablica 6

Rodzaje kosztów przy transakcji wpłaty/wypłaty gotówki – kasa w oddziale banku i bankomat

	Rodzaje (pozycje kosztów)
Kasa w oddziale banku	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pensja kasjera z kosztami pracodawcy. 2. Transport gotówki (CIT). 3. Mrożenie gotówki. 4. Ochrona z monitoringiem. 5. Wyposażenie stanowiska (IT – w tym hardware, software (licencje), serwis, materiały biurowe, multisejf, boks z meblami, licznarka i tester banknotów). 6. Powierzchnia biurowa.
Bankomat	<ol style="list-style-type: none"> 1. Przygotowanie lokalizacji i instalacja bankomatu. 2. Urządzenie (zakup/dzierżawa/leasing). 3. Hosting bankomatu, łącze, modem. 4. Serwis (I i II linii), naprawy, konserwacje oraz transport gotówki (CIT). 5. Monitoring. 6. Materiały eksploatacyjne, koszty osobowe (umowy o lokalizację, zarządzanie siecią). 7. Mrożenie gotówki. 8. Średni czynsz na urządzenie w sieci. 9. Autoryzacja w systemie. 10. Opłaty na rzecz organizacji płatniczej. 11. Pozostałe koszty (straty, ubezpieczenia).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych banków i niezależnych operatorów bankomatów

Koszty liczone wg obowiązujących stawek rynkowych. Przykładowo dla kosztów mrożenia gotówki w oddziale banku posłużono się średnim miesięcznym WIMEANem za 2009 r. (średnia arytmetyczna WIBOR 1M i WIBID 1M). Przy kosztach transportu (*Cash-In-Transit*) włączono opłatę za podjazdy i za odsilenia i zasilenia placówki w gotówkę (dla przeciętnej wielkości strumienia przypadającego na oddział, a następnie kasę). Koszty wyposażenia stanowiska liczone przy użyciu metody amortyzacji liniowej. Dokładnie wyodrębniono poszczególne koszty bankomatów⁸ (*vide* tablica 6).

Należy jednak nadmienić, że przy kalkulacji kosztów pewnych pozycji nie wzięto pod uwagę. W przypadku boksów kasjerskiego nie ujęto np. jego budowy zgodnie z normą P6SO1 (odporność na włamanie i ostrzał). Trzeba by wówczas doliczyć dodatkowo kilkadziesiąt tysięcy złotych amortyzowane w przewidzianym cyklu. Jednak w wielu placówkach banków nie ma tak dobrze zabezpieczonych boksów, a pracownicy wykonują również inne czynności poza przyjmowaniem i wypłacaniem gotówki, pracując na otwartym stanowisku. Z kolei w przypadku bankomatów nie wzięto pod uwagę kosztów rozbudowy jego funkcjonalności i dostosowywania się do zmian (np. migracji na EMV).

Do przeliczeń jednostkowych przyjęto, że na jeden bankomat przypada 3500 transakcji na miesiąc (średnia NBP za 2009 r.), natomiast na jedną kasę połowa tej liczby, czyli 1750 transakcji. W celu oszacowania tej ostatniej wartości prócz konsultacji z pracownikami instytucji kredytowych przeprowadzono szereg obserwacji w oddziałach różnych banków. W zależności od placówki liczba wizyt klientów znacznie od siebie odbiegała. Ostatecznie policzono, że przeciętnie w godzinie na jedną kasę przypadało 7 wizyt klientów w celu wypłaty bądź wpłaty gotówki. Nie było możliwości oddzielenia wpłat i wypłat, stąd za przelicznik jednostkowy uznano jedną transakcję gotówkową w oddziale banku. Mnożąc 7 przez średnią liczbę godzin pracy oddziału (10) i liczbę pracujących dni (25) otrzymamy wspomnianą wartość 1750 transakcji gotówkowych w miesiącu przypadającą na jedną kasę. Należy pamiętać, że liczba kas lub punktów obsługi w oddziale to zwykle dwie lub więcej.

Warto zaznaczyć, że poczynione kalkulacje mają charakter szacunkowy. Autor dołożył starań, by były maksymalnie wiarygodne. Przy innych założeniach można otrzymać nieco inne estymatory. Jednak obliczenia dobrze oddają rzeczywistość rynkową.

Koszt transakcji bankomatowej wyniósł 1,98 zł, podczas gdy koszt wpłaty/wypłaty gotówki w banku 4,40 zł. Różnica między obiema wielkościami wynosi 2,42 zł. Stąd, biorąc pod uwagę liczbę transakcji bankomatowych w 2009 r., otrzymano łączne oszczędności kosztowe z użycia bankomatów w miejsce kas oddziałów banków w wysokości 1,63 mld zł. Szacunkowe oszczędności banków osiągnęły ponad 1,34 mld zł (*vide* tablica 7).

⁸ Dokładnych wyliczeń i pozycji kosztowych nie pokazano ze względu na tajemnicę handlową obowiązującą podmiotów, które udostępniły dane.

Tablica 7

**Koszty transakcji wypłaty/wpłaty gotówki w Polsce – bankomat *versus* kasa w oddziale banku.
Łączne oszczędności kosztowe i szacunkowe oszczędności banków w 2009 r.**

Koszt transakcji wypłaty w bankomacie	Koszt transakcji wpłaty/wypłaty gotówki w kasie banku	Różnica w koszcie transakcji bankomatowej i oddziałowej
1,98 zł ^a	4,40 zł	2,42 zł
Liczba transakcji bankomatowych (2009)	Łączne oszczędności kosztowe (za 2009)	Szacunkowe oszczędności banków (za 2009)
672 mln	1626,24 mln zł	1344 mln zł ^b

^a Koszt ten został skalkulowany na podstawie danych właścicieli sieci bankomatów – banku mającego stosunkowo wydajną strukturę kosztową i niezależnego operatora ATMów. W bankach o mniej wydajnej strukturze koszt ten może być wyższy.

^b Obliczono przy założeniu, że dla banku przeciętny koszt jednej transakcji w 2009 r. znajdował się na poziomie 2,40 zł. Banki za transakcję w obcym bankomacie płaciły z tytułu opłaty *interchange* maksymalnie 3,50 zł. Jednak z reguły ich koszty były niższe – po pierwsze, obowiązywało szereg umów dwustronnych ze stawkami niewiele przekraczającymi 2 zł, po drugie, część transakcji była wykonywana w bankomatach własnych banków, po trzecie banki realizowały przychody z transakcji obcych w swoich urządzeniach i z opłat od posiadaczy kart za transakcje w obcych maszynach.

Źródło: opracowanie własne

Z tego rachunku widać, że bankom opłaca się nakłaniać klientów do używania urządzeń samoobsługowych, dlatego że każda transakcja w bankomacie jest tańsza niż w oddziale. Dodatkowe oszczędności mogłyby się pojawić w przypadku dalszego zmniejszenia obciążenia oddziałów banków o transakcje najprostsze (np. wpłata/wypłata gotówki).

Wnioski z badań autorskich potwierdzają wyniki badań zagranicznych. Bank Portugalii [2007], stosując podobną metodę szacowania oszczędności konsumentów i banków, wyliczył, że w 2005 r. portugalscy konsumenci oszczędzili 11,2 mln godzin, a banki prawie 290 mln EUR. Z kolei w latach 90. Humphrey [1994] wykazał, że zwiększenie w USA liczby bankomatów przyniosło znaczne korzyści klientom banków, mimo że banki amerykańskie nie zrealizowały oszczędności kosztowych. Wprawdzie jak wykazały kalkulacje kosztowe, wypłata gotówki w oddziale kosztowała bank dwukrotnie więcej niż wypłata w bankomacie, jednak większa dostępność urządzeń samoobsługowych spowodowała zmianę zachowania konsumentów, którzy zaczęli wypłacać mniejsze sumy, ale za to znacznie częściej. W rezultacie koszty banków ogółem się nie zmniejszyły, a nawet nieznacznie wzrosły, przy czym części banków udało się je zredukować. Równoległe jednak banki zrealizowały niewielkie zyski z rozszerzenia sieci bankomatów, ponieważ zwiększyły się ich bezpośrednie przychody związane z wypłatami gotówki. Poza tym Humphrey zauważył, że instytucje kredytowe posiadające sieci bankomatów mogły osiągnąć korzyści finansowe na skutek zwiększenia retencji klientów i sprzedaży krzyżowej innych produktów bankowych [Humphrey, 1994, s. 75-77].

Rozwój sieci bankomatów w Polsce a dopuszczalność *surcharge*

W ostatnim czasie widoczny jest trend udostępniania wypłat z bankomatów bez prowizji. Polskie banki, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom znacznej części społeczeństwa, oferują już nie tylko bezprowizyjne wypłaty z własnych, ale także z obcych bankomatów. Taka praktyka jest, niestety, sprzeczna z koncepcją bezpośrednich opłat transakcyjnych, które pokazywałyby konsumentom rzeczywistą kosztowność instrumentów płatniczych, w tym gotówki (szerzej o *transaction pricing* i urzeczywistnieniu kosztów płatności [Enge, Øwre, 2006], [De Grauwe *et al.*, 2006], [Bergman *et al.*, 2007], [Humphrey *et al.*, 2008], [Van Hove, 2008], [Leinonen, 2008], [Górka, 2009, 2010]).

Zwykle banki, obniżając opłaty na jednym produkcie, podnoszą je na drugim. Potwierdza to się obecnie w Polsce. Banki likwidują prowizje od wypłaty gotówki w ATMach, jednak równocześnie podwyższają opłaty za rachunek osobisty, za użytkowanie karty debetowej lub wprowadzają miesięczne abonamenty, których wykupienie gwarantuje wypłaty we wszystkich bankomatach „za darmo”. W ten sposób klient w ogólnym rozrachunku może niewiele zyskać. Ponadto subsydiowanie przez przychody z innych produktów gotówki, która w bankach generuje wysokie koszty i jako produkt jest niedochodowa, ma też swoje negatywne konsekwencje dla samych banków, m.in. spowalnia rozpowszechnianie się elektronicznych instrumentów płatniczych [Górka, 2009, s. 118-121 i 199-202].

W kontekście zaobserwowanego trendu należy nakreślić możliwe scenariusze rozwoju sieci bankomatów w Polsce po obniżkach opłaty *interchange* od transakcji bankomatowych.

Scenariusz 1. Brak dopuszczenia *surcharge*

W razie braku możliwości nakładania opłat dodatkowych na wypłatę gotówki w ATMach mniejsze banki nieposiadające własnych urządzeń będą miały dostęp do bankomatów swoich większych konkurentów i niezależnych operatorów po stosunkowo niskich stawkach. Oznaczać to *de facto* będzie dotowanie przez właścicieli bankomatów obcych wypłat gotówki w części maszyn (zapewne pozaoddziałowych), w których wolumeny transakcji nie będą wystarczająco wysokie. Przy braku opłat pobieranych od klientów takie ATMy będą bezpośrednio niedochodowe. Rozbudowa sieci bankomatów w takich warunkach stoi pod dużym znakiem zapytania. Prawdopodobny jest wręcz regres sieci. Natomiast w krótkoterminowej perspektywie stworzenie nowego systemu płatności kartami opierającego się na innym modelu biznesowym niż model *Visy* i *MasterCarda* należy uznać za mało realne.

Scenariusz 2. Dopuszczenie *surcharge*

Ustawowa dopuszczalność *surcharge* na operacje w bankomatach niekoniecznie musiałaby doprowadzić do jego faktycznego występowania. Banki

wydawcy kart płatniczych mogłyby być bowiem bardziej skłonne do zawierania umów z właścicielami bankomatów (innymi bankami, niezależnymi operatorami bankomatów), w których przystawałyby na wyższe od domyślnie ustalonych przez organizacje płatnicze poziomy opłat *interchange*. Właściciele bankomatów mogliby wówczas w umowach bilateralnych odstąpić od *surchargingu*. Sieć bankomatów nadal by się rozwijała.

Gdyby doszło do nakładania opłat dodatkowych na operacje wypłaty gotówki w ATMach klienci sami zadecydowaliby o losie takich transakcji. Mogliby godzić się na ponoszenie dodatkowych kosztów np. w zamian za wygodę wypłaty gotówki w wybranym miejscu lub mogliby bojkotować bankomaty z *surchargingem*. Właściciele bankomatów zweryfikowaliby w praktyce elastyczność cenową Polaków wycofujących gotówkę.

Zaletą *surchargingu* na bankomatach jest to, że klienci zaczynają zdawać sobie sprawę z kosztocłonności obrotu gotówkowego.

Ryzyko obciążania klientów nadmiernymi opłatami dodatkowymi za wypłaty gotówki w obcych bankomatach należy raczej uznać za niskie. Dwa czynniki hamowałyby taką tendencję:

- sprzeciw konsumentów i brak używania przez nich drogich maszyn,
- cenowa presja konkurencyjna samych banków i niebankowych operatorów bankomatów.

Można przypuszczać, że bilansujący mechanizm konkurencyjny nie pozwoliłby większym bankom nadmiernie wykorzystać swojej pozycji względem mniejszych instytucji kredytowych, ponieważ na rynku polskim działają niezależni operatorzy bankomatów.

Podsumowanie

Badania dowodzą, że gdy występuje *surcharge* na transakcjach wypłaty gotówki z bankomatów ich liczba znacząco rośnie [Gowrisankaran, Krainer, 2005, s. 35], [McAndrews, 2003, s. 152], [Bradbury, 1998]. Również empiryczna obserwacja rynków anglosaskich – brytyjskiego i amerykańskiego wskazuje, że *surcharging* na bankomatach służy szerokości sieci. Wg niektórych analiz wzrost rozmiaru sieci ATM może z nawiązką rekompensować konsumentom stratę poniesioną na dodatkowych opłatach, co sprawia że ich korzyści netto się zwiększają [Knittel, Stango, 2008]. Z kolei inne badania pokazują, że konsumenci zyskują na zakazie stosowania opłat dodatkowych przy transakcjach wypłaty gotówki, natomiast tracą właściciele bankomatów [Gowrisankaran, Krainer, 2005]. Chioveanu *et al.* [2009] uzależniają wpływ *surchargingu* na wypłatach gotówki w bankomatach od kosztów instalacji i utrzymania sieci bankomatów. Badany związek funkcyjny nie jest monotoniczny. Przy niskich i wysokich kosztach ATMów, opłaty dodatkowe przynoszą korzyść rynkowi i konsumentom, natomiast przy średnich – stratę. Pamiętając o wnioskach badań zagranicznych, należy podkreślić kilka faktów ujmujących polską specyfikę.

Dla polskich konsumentów i banków istotne jest, by liczba bankomatów nie ulegała redukcji, a wręcz się zwiększała. Jak udowodniono wyżej, dla obu grup podmiotów użycie bankomatów niesie wysokie oszczędności.

Decyzje o obniżkach opłaty *interchange* przy zakazie *surcharge* na bankomatach godzą zwłaszcza w niezależnych operatorów bankomatów, którzy w ostatnim czasie byli motorem napędowym rozbudowy siatki ATMów.

W przypadku Polski dopuszczalność *surchargingu* na bankomatach nie tyle musi wiązać się z jego faktycznym występowaniem, co z odblokowaniem mechanizmu rynkowego. Aktualne niskie opłaty *interchange* zniechęcają zarówno banki, jak i niezależnych operatorów do inwestycji w sieć bankomatów, której rozbudowy oczekują konsumenci.

W Polsce panuje obecnie tendencja oferowania klientom dostępu do gotówki we wszystkich bankomatach bez prowizji. Dlatego próba wprowadzenia *surchargingu* na ATMy przez niektóre instytucje przy braku wprowadzenia opłat przez ich konkurentów, byłaby dla pierwszej grupy ryzykowna. Jednak zdaniem autora, to konsument powinien podjąć decyzję, czy za wygodę wypłaty gotówki w dogodnym miejscu jest gotowy zapłacić opłatę dodatkową. Przy odpowiednim poinformowaniu klienta o opłacie przed inicjacją transakcji należy się spodziewać, że jego wybór będzie świadomy.

Bibliografia

- Bank Portugalii (Banco de Portugal), [July 2007], *Retail Payment Instruments in Portugal: Costs and Benefits*, Study.
- Bergman M., Guibourg G., Segendorf B., [September 2007], *The Costs of Paying – Private and Social Costs of Cash and Card Payments*, Sveriges Riksbank Working Paper Series 212.
- Bradbury J., *ATM Surcharges and the Expansion of Consumer Choice*, [1998], CATO Institute Briefing Papers, Paper No. 36, March 19.
- Bruce L., [2009], *Bank ATM Surcharges Leap*, Bankrate 2009 Checking Study, www.bankrate.com.
- Chioveanu I., Fauli-Oller R., Sandonis J., Santamaria J., [September 2009], *ATM Surcharges: Effects on Deployment and Welfare*, „Journal of Industrial Economics” Vol. 57 Issue 3, pp. 613-635.
- Croft E., Spencer B., [2003], *Fees and Surcharging in Automatic Teller Machine Networks: Non-bank ATM providers versus Large Banks*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 9883, Cambridge.
- Enge A., Øvre G., [December 2006], *A retrospective on the introduction of prices in the Norwegian Payment System*, Economic Bulletin Norges Bank, Vol. 77, No. 4, pp. 162-172.
- Gamble R., [April 2008], *The ATM Fee Decision*, „Credit Union Management”, Vol. 31, Issue 4, pp. 44-48.
- Gowrisankaran G., Krainer J., [October 2005], *The Welfare Consequences of ATM Surcharges: Evidence from a Structural Entry Model*, Federal Reserve Bank of San Francisco, Working Paper 2005-01.
- Górka J., [2009], *Konkurencyjność form pieniądza i instrumentów płatniczych*, CeDeWu, Warszawa.
- Górka J., [2010], *Opłaty dodatkowe (surcharging) na rynku płatności*, w: Partycki S. (red.), „Partnerstwo i współpraca a kryzys gospodarczo-społeczny w Europie Środkowej i Wschodniej”, Wydawnictwo KUL, Lublin, tom I, s. 667:680.

- De Grauwe P., Rinaldi L., Van Cayseele P., [March 2006], *Issues of efficiency in the use of cash and cards*, University of Leuven, Working Paper.
- Gresvik O., Haare H., [2009], *Costs in the payment system*, Norges Bank Economic Bulletin, Vol. 80, No. 1, pp. 16-27.
- Hannan T., [April 2007], *ATM Surcharge Bans and Bank Market Structure: The Case of Iowa and Its Neighbors*, „Journal of Banking and Finance”, Vol. 31, Issue 4, pp. 1061-1082.
- Hannan T., Kiser E., Prager R., McAndrews J., [November 2003], *To surcharge or not to surcharge: An empirical investigation of ATM pricing*, „Review of Economics and Statistics”, Vol. 85, No. 4, pp. 990-1002.
- Humphrey D., Bolt W., Uittenbogaard R., [March 2008], *Transaction Pricing and the Adoption of Electronic Payments: A Cross-Country Comparison*, „International Journal of Central Banking”, Vol. 4, No. 1, pp. 89-123.
- Humphrey D., [1994], *Delivering deposit services: ATMs versus branches*, „Economic Quarterly”, Issue Spring, pp. 59-81.
- Ishii J., [2005], *Interconnection Pricing, Compatibility, and Investment in Network Industries: ATM Networks in the Banking Industry*, Working Paper, Stanford University.
- Keenan C., [March 2006], *Putting the CINCH on ATM Costs*, Community Banker, Vol. 15, Issue 3, pp. 40-43.
- Knittel C., Stango V., [2008], *Incompatibility, Product Attributes and Consumer Welfare: Evidence from ATMs*, Berkeley Electronic Press, „Journal of Economic Analysis and Policy”, Vol. 8, Issue 1, pp. 1-40.
- Leinonen H. (ed.), [2008], *Payment habits and trends in the changing e-landscape 2010+*, Expository Studies, Bank of Finland, A: 111.
- Lepecq G., [2008], *The Future of Cash*, Report, Agis Consulting, Scan Coin, Innovia Security.
- POFOG, [2009], *Obrót gotówkowy – przyszłość rynku w Polsce*, Raport, Warszawa.
- Massoud N., Saunders A., Scholnick B., [July 2006], *The Impact of ATM Surcharges on Large versus Small Banks: Is There a Switching Effect?*, Vol. 79, Issue 4, pp. 2099-2125.
- Massoud N., Bernhardt D., [2002], *Rip-Off? ATM Surcharges*, „RAND Journal of Economics”, Vol. 33, No. 1, pp. 96-115.
- McAndrews J., [April 1998], *ATM Surcharges*, Federal Reserve Bank of New York, „Current Issues in Economics and Finance”, Vol. 4, No. 4.
- McAndrews J., [July 2003], *Automated Teller Machine Network Pricing – A Review of the Literature*, „Review of Network Economics” Vol. 2, Issue 2, pp. 146-158.
- McKinsey Report, [November 2008], Denecker O., Istace F., Van Oostende M., *ATMs: Complex weapons in the war on cash*, McKinsey on Payments.
- Narodowy Bank Polski, Związek Banków Polskich, Koalicja Na Rzecz Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, [2010], *Program rozwoju obrotu bezgotówkowego na lata 2010-2013*, Warszawa (projekt z dnia 8 czerwca).
- Narodowy Bank Polski, [marzec 2011], *Informacja o kartach płatniczych IV kwartał 2010 r.*, Warszawa.
- Prager B., [2001], *The Effects of Surcharges on Small Banking Organizations*, (SpringerLink) „Review of Industrial Organisation” Vol 18, Issue 2, pp. 161-173.
- Stavins J., [2000], *ATM Fees: Does Bank Size Matter?*, „New England Economic Review”, Issue January/February, pp. 13-24.
- TNS OBOP badania, [marzec 2010], *Polacy o korzystaniu z bankomatów*.
- Van Hove L., [2008], *On the War On Cash and its spoils*, „International Journal of Electronic Banking”, Vol. 1, No. 1, pp. 36-45.
- www.atmia.com
- www.euronetworldwide.com, www.euronetpolska.pl
- www.wikipedia.org (ATM, ATM usage fees, etc)
- www.karty.pl

Aktualne wiadomości gospodarcze, m.in. z www.bankier.pl, www.prnews.pl, www.wyborcza.biz, itp.

Bazy danych Europejskiego Banku Centralnego (ECB), Banku Rozrachunków Międzynarodowych (BIS), Narodowego Banku Polskiego (NBP) i Głównego Urzędu Statystycznego (GUS).

ATM NETWORK DEVELOPMENT IN POLAND AND ATM INTERCHANGE AND SURCHARGE FEES

S u m m a r y

The article sets out to assess the development of Poland's network of automated teller machines (ATMs) after a series of reductions in ATM interchange fees in the Visa and MasterCard systems in 2010. The author aims to determine how these reductions have influenced the development of the country's cash dispenser network and analyzes whether or not ATM owners should be allowed to impose special surcharges on cash withdrawals under law. Moreover, based on empirical research conducted in 2010 and 2009, the author estimates the savings for consumers and banks resulting from the use of ATMs. Thanks to cash dispensers, consumers save time, while banks and the economy as a whole save money, Górka notes.

The research makes use of foreign market experience, especially that gained in the United States, and of theoretical models developed in various research reports. The specific features of the Polish market are also taken into account. The author outlines the advantages and disadvantages of ATM surcharges, pointing out that, under the current economic conditions in Poland, following the interchange fee reductions, passing laws regulating the permissibility of surcharges would be beneficial to the development of the country's ATM network, especially in rural areas and small towns. The development of the ATM network benefits both consumers and banks, the author says.

Poland is a country in which cash payments continue to dominate and consumers need to have access to banknotes and coins, while cash dispensers are a relatively cheap channel of distributing cash, Górka says.

Based on macroeconomic data for 2009, the author estimates that Polish consumers saved 22.4 million hours that year by withdrawing cash in ATMs instead of at bank branches, which means that the average consumer and bank product user saved 1 hour. The total cost savings of the Polish economy from the use of ATMs stood at 1.63 billion zlotys (about 400 million euros). The estimated cost savings for banks were 1.34 billion zlotys (around 340 million euros), according to Górka.

An analysis of the Polish market data shows that the reductions in the interchange fees collected from ATM cash withdrawal transactions have directly led to a sharp decline in the profitability of the ATM business for banks and independent ATM deployers, who have recently been the main driving force behind the development of the ATM network in Poland.

In the case of Poland, the possibility of charging special ATM transaction convenience fees does not necessarily mean that such fees will be charged to consumers, while they would help stimulate the market, according to the author. At the moment, interchange fees are low, Górka says, which discourages both banks and independent

ATM deployers from investing in the development of the ATM network despite consumer expectations.

Keywords: automated teller machines, ATM, cash, payment card, interchange fee, surcharge fee