

# Płatność kartą w niewielkim warsztacie? Jest nowy sposób [TEMAT MIESIĄCA]

data aktualizacji: 2017.03.20



**Brak możliwości płacenia kartą zniechęca klientów. Mimo to mali detaliści oraz niewielkie punkty usługowe, takie jak na przykład warsztaty samochodowe, niechętnie inwestują w terminale płatnicze. Odsetek firm akceptujących płatności kartą wynosi kilkanaście procent wśród przedsiębiorców, którzy mają kasy fiskalne.**

Główną barierą są wysokie koszty związane z dzierżawą terminala. Te statystyki zmienić mogą kasoterminale, czyli urządzenia łączące funkcjonalność drukarki fiskalnej i terminala.

- Podejście małych przedsiębiorców do płatności kartowych jest coraz lepsze, bardziej świadome. Wiedzą oni, że umożliwienie takich płatności, choć nie jest obowiązkowe, zwiększa przychody. Coraz więcej klientów nosi ze sobą bowiem karty i chce nimi płacić – przekonuje w rozmowie z agencją informacyjną Newseria Biznes Michał Pawłowski, menedżer ds. sprzedaży i produktu w firmie iPOS.

Jak wynika z raportu „Płatności cyfrowe 2016”, zrealizowanego przez Izbę Gospodarki Elektronicznej (IGE) z Mobile Institute oraz platformą GoMobi.pl, prawie jedna trzecia badanych wskazuje, że używa popularnego plastiku podczas zakupów stacjonarnych.

Płatność kartą jest wygodna i szybka. Konsumenci oczekują więc, że coraz więcej sklepów czy punktów usługowych wprowadzi tę metodę płatności. Brak takiej możliwości powoduje zniechęcenie, a w rezultacie – wpływa na spadek renomy placówki.

- Gdy pytamy przedsiębiorców, to oni chcą akceptować płatności bezgotówkowe, ale

niestety wielu z nich tego nie robi - mówi Pawłowski. - Okazuje się, że wśród małych i średnich przedsiębiorców korzystających z kas fiskalnych nasycenie jest zaledwie kilkunastoprocentowe, co oznacza, że tylko kilkunastu na stu daje klientom możliwość przeprowadzenia transakcji kartowej.

Na 1,6 mln aktywnych urządzeń fiskalnych w Polsce przypada niespełna 500 tys. terminali płatniczych. Zdaniem Michała Pawłowskiego głównym powodem są wysokie koszty. Jeżeli miesięczna opłata wynosi 50 zł, łączny wydatek z tym związany w ciągu dwóch lat zamknie się kwotą w wysokości 1,2 tys. zł. W takim modelu finansowania urządzenie nie staje się własnością przedsiębiorcy.

- Problemem jest także długoterminowa umowa dzierżawy, podpisywana na 2-3 lata. Młodzi przedsiębiorcy najczęściej twierdzą, że nie wiedzą, co będzie za dwa czy trzy lata, w związku z tym nie chcą podpisywać długoterminowych umów - wyjaśnia Michał Pawłowski. - Poza tym jest wiele biznesów sezonowych. Nawet jeśli biznes nie jest prowadzony, trzeba płacić za dzierżawę sprzętu, który de facto nie przynosi obrotów.

Rozwój nowych technologii w branży finansowej otwiera jednak nowe możliwości. Na krajowym rynku dostępne są już tzw. kasoterminale łączące fiskalny system kasowy, obowiązkowy dla przedsiębiorców, i terminal płatniczy. Takie urządzenia nie są dzierżawione, tylko od razu stają się własnością przedsiębiorcy. Usługa płatności bezgotówkowych jest uruchamiana przez sprzedawcę tylko wtedy, jeśli faktycznie z niej korzysta. W miesiącach, w których nie jest prowadzona sprzedaż z akceptacją płatności elektronicznych, opłaty nie są naliczane. Wyłączenie usług w przypadku zamknięcia działalności również następuje z miesiąca na miesiąc.

- To typowa usługa dostarczana miesięcznie jako serwis - tłumaczy Michał Pawłowski.  
- Do tej pory koszty dzierżawy sprzętu były wysokie. Kasoterminale to zmieniają, bo przedsiębiorca już w momencie kupna staje się ich właścicielem. W dodatku bardzo dużo dobrego dzieje się w obszarze opłat związanych z transakcjami, które także spadają. Interchange zmniejszono do 0,2 proc. i ma spadać dalej. W rezultacie cena płatności kartowej w tej chwili zbliża się do 0,5 proc., co oznacza, że staje się ona dostępna nawet dla najmniejszych przedsiębiorców, których marże są bardzo niskie.

Źródło: