https://dspace.library.iitb.ac.in/jspui/handle/123456789/43736
आईआईटी बॉम्बे तकनीकी रिपोर्ट (अक्टूबर 2026)

This is a Hindi version of the Report as generated by Gemini
For the original version of the Report refer to the hyperlink above

यूपीआई (UPI) एक दोराहे पर: एमडीआर (MDR) को पुनः लागू किया जाना

– प्रभाव विश्लेषण और आगे की राह

आशीष दास
प्रोफेसर
गणित विभाग
आईआईटी बॉम्बे
मुंबई

प्रज्ञा दास
पूर्व प्रभारी सलाहकार
मौद्रिक नीति विभाग
भारतीय रिज़र्व बैंक
मुंबई

भारतीय प्रौद्योगिकी संस्थान बॉम्बे
पवई, मुंबई-400 076, भारत



यूपीआई (UPI) को फिर से जनहितैषी (noble) बनाएं – ग्राहकों को केंद्र में रखें

- यूपीआई (UPI) एक सार्वजनिक डिजिटल अवसंरचना (public digital infrastructure) है
- यूपीआई एक सार्वजनिक हित की सेवा (public good) है जो जनता को अत्यधिक सुविधा प्रदान करती है
- यूपीआई से अर्थव्यवस्था की उत्पादकता में वृद्धि होती है
- यूपीआई को किसी भी नकारात्मक धारणा (sentiment) से मुक्त रखा जाना चाहिए

आभार (Acknowledgments):

लेखक उन बहुमूल्य चर्चाओं के प्रति आभार व्यक्त करते हैं जो प्रथम लेखक ने डॉ. आर. बी. बर्मन, पूर्व कार्यपालक निदेशक, भारतीय रिज़र्व बैंक (RBI), तथा पूर्व अध्यक्ष, राष्ट्रीय सांख्यिकी आयोग; श्री ए. पी. होता, पूर्व प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्यपालक अधिकारी (MD & CEO), भारतीय राष्ट्रीय भुगतान निगम (NPCI); और श्री दिलीप अस्बे, प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्यपालक अधिकारी (MD & CEO), एनपीसीआई (NPCI) के साथ कीं। उनके प्रोत्साहन और सहयोग ने इस रिपोर्ट को इसके वर्तमान स्वरूप में लाने में हमारी सहायता की है।

लेखक इस सहयोगात्मक अध्ययन को आईआईटी बॉम्बे की एक अनुसंधान एवं विकास (R&D) परियोजना के रूप में समर्थन देने के लिए आईआईटी बॉम्बे के आभारी हैं।

लेखकों की टिप्पणी (Authors' Note):

यह तकनीकी रिपोर्ट विद्वत्तापूर्ण चर्चा को बढ़ावा देने और रचनात्मक प्रतिक्रिया आमंत्रित करने के लिए सार्वजनिक पटल (public domain) पर रखी गई है। विश्लेषणात्मक कार्यप्रणाली लेखकों के स्वतंत्र दृष्टिकोण को दर्शाती है, जिसे भविष्य के शोध और अधिक परिष्कृत कर सकते हैं।

चूंकि भारत सरकार, भारतीय रिज़र्व बैंक (RBI) और एनपीसीआई (NPCI) यूनिफाइड पेमेंट्स इंटरफेस (UPI) की आर्थिक संधारणीयता (economic sustainability) को सुव्यवस्थित करने के लिए कदम उठा रहे हैं, ऐसे में यह रिपोर्ट भुगतान और निपटान प्रणाली अधिनियम, 2007 (Payment and Settlement Systems Act, 2007) की संशोधित धारा 10A के तहत मर्चेंट डिस्काउंट रेट (MDR) को पुनः लागू करने के निहितार्थों का मूल्यांकन करती है। यूपीआई को संप्रभु-समर्थित सार्वजनिक डिजिटल अवसंरचना मानते हुए, हम विभिन्न संधारणीय वित्तपोषण मॉडलों की जांच करते हैं जो जनता के विश्वास को बनाए रखते हुए आर्थिक दक्षता को अनुकूलित करते हैं।

यद्यपि विश्लेषणात्मक सटीकता सुनिश्चित करने के लिए हर संभव प्रयास किया गया है, फिर भी यदि कोई चूक रह गई हो तो वह अनजाने में हुई है।

यह अध्ययन आईआईटी बॉम्बे में एक स्वतंत्र, शून्य-बजट अनुसंधान पहल (परियोजना कोड: RD/0526-IRCC000-001) के रूप में किया गया था।

अस्वीकरण (Disclaimer):

रिपोर्ट में लेखकों द्वारा व्यक्त की गई तकनीकी राय अनुसंधान के विशेष क्षेत्र में उनकी विशेषज्ञता पर आधारित है और ये आईआईटी बॉम्बे के विचार **नहीं** हैं। इस रिपोर्ट की सामग्री विशुद्ध रूप से तकनीकी/वैज्ञानिक और गैर-कानूनी प्रकृति की है तथा लेखकों के पास उपलब्ध जानकारी/तथ्यों पर आधारित है।

यूपीआई (UPI) एक दोराहे पर: एमडीआर (MDR) को पुनः लागू किया जाना – प्रभाव विश्लेषण और आगे की राह

आशीष दास[1] और प्रज्ञा दास[2]

11 अक्टूबर, 2026

कार्यकारी सारांश (Executive Summary)

हाल के विधायी संशोधन और एनपीसीआई (NPCI) परिपत्र के बाद, ₹2,000 से अधिक के पी2एम (P2M) यूपीआई लेन-देन पर 0.40% तक (अधिकतम ₹300 की सीमा के साथ) का एमडीआर (MDR) लागू किया गया है। यह रिपोर्ट प्रस्तावित परिवर्तनों का प्रभाव विश्लेषण करती है, समष्टि-आर्थिक (macroeconomic) विकृतियों का अध्ययन करती है, और भारत की सार्वजनिक डिजिटल अवसंरचना के लिए ग्राहक-केंद्रित नीतिगत रोडमैप प्रस्तावित करती है।

1. नीतिगत संदर्भ, एमडीआर (MDR) का विकास और एनपीसीआई (NPCI) की रूपरेखा

भारतीय रिज़र्व बैंक (RBI) और भारत सरकार के प्राथमिक प्रवर्तकों (enablers) के रूप में सहयोग से 2016 में भारतीय राष्ट्रीय भुगतान निगम (NPCI) द्वारा विकसित, यूनिफाइड पेमेंट्स इंटरफेस (UPI) एक संप्रभु-समर्थित सार्वजनिक डिजिटल अवसंरचना है जो उपयोगकर्ताओं – व्यक्तियों (उपभोक्ताओं), व्यापारियों (व्यवसायों), व्यक्ति-व्यापारियों (प्रति माह ≤ ₹1 लाख प्राप्त करने वाले छोटे असंगठित विक्रेताओं) को जोड़ती है। पांच सेवा प्रदाता उपयोगकर्ताओं को जोड़ते हैं – जारीकर्ता बैंक (issuer banks), अधिग्रहणकर्ता बैंक (acquirer banks), भुगतान एग्रीगेटर (PAs), एप्लिकेशन प्रदाता (तृतीय पक्ष एप्लिकेशन प्रदाताओं, या TPAPs सहित), और भुगतान सेवा प्रदाता (PSPs)। यूपीआई द्वारा समर्थित मुख्य भुगतान चैनल व्यक्ति-से-व्यक्ति (P2P), व्यक्ति-से-व्यापारी (P2M), और व्यक्ति-से-व्यक्ति-व्यापारी (P2PM) हैं।

ऐतिहासिक रूप से, मर्चेंट डिस्काउंट रेट (MDR) की उत्पत्ति कागज-आधारित और प्वाइंट-ऑफ-सेल (POS) क्रेडिट कार्ड नेटवर्क में एक *मूल्यानुसार (ad valorem)* शुल्क के रूप में हुई थी, जो बैंकों को ऋण जोखिम (credit risk) और ब्याज-मुक्त ग्रेस अवधि के लिए प्रतिपूर्ति करता था – ऐसी लागतें जो लेन-देन के आकार के साथ बढ़ती हैं। डेबिट कार्ड और खाते-से-खाते (account-to-account) यूपीआई अंतरणों पर प्रतिशत-आधारित एमडीआर का विस्तार करने का कोई आर्थिक औचित्य नहीं है – यूपीआई में शून्य ऋण जोखिम होता है, लेन-देन के मूल्य के बावजूद इसमें स्थिर इलेक्ट्रॉनिक रूटिंग लागत लगती है, और यह बैंकों के भौतिक मुद्रा प्रबंधन व्यय को काफी कम करता है।

[1] डॉ. आशीष दास भारतीय प्रौद्योगिकी संस्थान बॉम्बे, मुंबई के गणित विभाग में प्रोफेसर हैं। *रिपोर्ट में व्यक्त विचार लेखक के अपने हैं और आवश्यक नहीं कि वे उस संस्थान के हों जिससे वे संबद्ध हैं।* ई-मेल: ashish@math.iitb.ac.in

[2] डॉ. प्रज्ञा दास भारतीय रिज़र्व बैंक, मुंबई के मौद्रिक नीति विभाग की पूर्व प्रभारी सलाहकार और मौद्रिक नीति समिति की पूर्व सचिव हैं। ई-मेल: praggyadas@gmail.com

2020 से पूर्व, एनपीसीआई (NPCI) ने पी2एम (P2M) यूपीआई एमडीआर को 0.30% (अधिकतम सीमा ₹100) पर निर्धारित किया था। 1 जनवरी, 2020 से प्रभावी, सरकार ने ₹50 करोड़ से अधिक वार्षिक कारोबार (turnover) वाले व्यवसायों के लिए यूपीआई स्वीकृति को अनिवार्य कर दिया, और यूपीआई भुगतानों पर सभी शुल्कों को प्रतिबंधित कर दिया (जिसे ≤ ₹2,000 के पी2एम लेन-देन पर 0.25% और उद्योग कार्यक्रमों के लिए 0.15% की सरकारी सब्सिडी द्वारा समर्थन दिया गया)। महामारी के दौर में नकदी से बचाव से प्रेरित होकर, पिछले चार वित्त वर्षों में यूपीआई का विस्तार मात्रा (volume) के लिहाज से 51% सीएजीआर (CAGR) और मूल्य (value) के लिहाज से 39% सीएजीआर की दर से हुआ।

हाल के विधायी संशोधन ने केवल ₹2,000 तक के भुगतानों के लिए वैधानिक शून्य-शुल्क संरक्षण को बनाए रखते हुए पूर्ण शून्य-शुल्क अधिदेश को हटा दिया। एनपीसीआई के बाद के परिपत्र ने प्रशुल्क (tariff) संरचना स्थापित की।

लेन-देन श्रेणी	**दायरा और सीमा (Scope & Threshold)**	**निर्धारित एमडीआर सीमा (Cap)**
पी2पी (P2P), पी2पीएम (P2PM) और कम मूल्य वाले पी2एम (P2M)	सभी P2P; P2PM; P2M (≤ ₹2,000)	शून्य (Zero)
स्वचालित अधिदेश (Automated Mandates)	ऑटोपे (AutoPay) / आवर्ती बिल, ओटीटी (OTT), एसआईपी (SIPs)	शून्य (Zero)
मानक वाणिज्यिक पी2एम (Standard Commercial P2M)	व्यापारी भुगतान (> ₹2,000)	0.40% तक (अधिकतम सीमा ₹300)
आवश्यक उद्योग कार्यक्रम (Essential Industry Programs)	रेलवे, दूरसंचार, जनोपयोगी सेवाएं (utilities), ईंधन, कृषि, शिक्षा, सरकारी सेवाएं, बीमा, ऋण वसूली (> ₹2,000)	फ्लैट ₹5
पूंजी बाजार (Capital Markets)	म्यूचुअल फंड, प्रतिभूतियां, ब्रोकर/डीलर (> ₹2,000)	0.02% (अधिकतम सीमा ₹300)

यूपीआई लेन-देन में प्रदाताओं द्वारा सृजित एमडीआर-राजस्व का वितरण निम्नानुसार किया जाएगा: जारीकर्ता बैंक को 40% हिस्सा मिलेगा; अधिग्रहणकर्ता बैंक को 30% हिस्सा मिलेगा; एप्लिकेशन प्रदाता को 20% हिस्सा मिलेगा; और भुगतानकर्ता पीएसपी (payer PSP) को 10% हिस्सा मिलेगा। छोटे व्यापारियों (वार्षिक कारोबार ≤ ₹20 लाख) के अधिग्रहण और विकास को बढ़ावा देने के लिए, कुल एमडीआर संग्रह (उद्योग कार्यक्रम श्रेणियों को छोड़कर) के 5% के बराबर राशि एक समर्पित निधि में दी जाएगी।

2. अनुभवजन्य राजस्व प्रभाव और पारिस्थितिकी तंत्र संकेंद्रण विश्लेषण

अगस्त 2026 के वास्तविक आंकड़ों (जिसमें कुल पी2एम यूपीआई मूल्य लगभग ₹9 लाख करोड़ था, जिसमें से ₹2,000 से अधिक के लेन-देन लगभग ₹6 लाख करोड़ थे) के आधार पर, और 0.25% का प्रभावी औसत एमडीआर (₹300 की अधिकतम सीमा और कम उद्योग कार्यक्रम दरों को दर्शाते हुए) मानते हुए, इस व्यवस्था से प्रति माह ₹1,500 करोड़ (वार्षिक ₹18,000 करोड़) सृजित होने का अनुमान है। वाणिज्यिक बैंकों को सबसे बड़ा हिस्सा मिलता है – जारीकर्ता और अधिग्रहणकर्ता बैंकों को 70% (₹1,050 करोड़/माह) प्राप्त होता है। चूंकि भुगतानकर्ता पीएसपी (10%, या ₹150 करोड़/माह) मुख्य रूप से बैंक हैं, इसलिए बैंकिंग क्षेत्र को 80% तक (₹1,200 करोड़/माह) मिलता है। इस बीच, 20% एप्लिकेशन प्रदाता पूल (₹300 करोड़/माह) गंभीर टीपीएपी (TPAP) बाजार संकेंद्रण को और बढ़ाता है – अगस्त 2026 में, फोनपे (PhonePe, 49% मूल्य हिस्सा) और गूगल पे (Google Pay, 34% मूल्य हिस्सा) ने कुल यूपीआई मूल्य का 83% संसाधित किया, जिससे फोनपे (लगभग ₹140+ करोड़/माह) और गूगल पे (लगभग ₹100 करोड़/माह) को अनुमानित ₹240+ करोड़/माह प्राप्त होंगे।

3. चार मुख्य आर्थिक विकृतियां और नीतिगत विरोधाभास

- *'कोई भुगतान-अधिभार नहीं' (no payment-surcharge) का मिथक (fallacy), कीमतों में हस्तांतरण और प्रतिगामी क्रॉस-सब्सिडीकरण:* यद्यपि एनपीसीआई (NPCI) व्यापारियों को चेकआउट अधिभार जोड़ने से रोकता है, व्यवसाय अनिवार्य रूप से एमडीआर में ₹18,000 करोड़/वर्ष को एक परिचालन इनपुट लागत (बिजली या ईंधन के समान) मानते हैं और मार्जिन की रक्षा के लिए इसे सामान्य खुदरा कीमतों में शामिल कर देते हैं। जहां ₹2,000 से कम और अधिक के लेन-देन सह-अस्तित्व में हैं, वहां एकसमान मूल्य वृद्धि छोटे टिकट वाले खरीदारों (≤ ₹2,000) को बड़े टिकट वाले खरीदारों को क्रॉस-सब्सिडी देने के लिए मजबूर करती है।
- *यूपीआई उपयोगकर्ताओं द्वारा पहले से ही वहन किए जा रहे अंतर्निहित क्रेडिट कार्ड बाह्य प्रभाव (externalities):* एनपीसीआई के अनुसार, यूपीआई एमडीआर संग्रह का लगभग 80% उन व्यवसायों से आएगा जिनका वार्षिक कारोबार > ₹1,000 करोड़ है और अन्य 10% उन व्यवसायों से आएगा जिनका कारोबार > ₹1 करोड़ है। इस प्रकार, लगभग 90% यूपीआई एमडीआर बड़े व्यापारियों से उत्पन्न होता है जो पहले से ही उच्च-एमडीआर वाले क्रेडिट कार्ड स्वीकार करते हैं। चूंकि व्यापारी भुगतान-माध्यम-तटस्थ (payment-mode-agnostic) खुदरा कीमतें तय करते हैं जो उच्च क्रेडिट कार्ड एमडीआर (जो समृद्ध कार्डधारकों के रिवॉर्ड्स को वित्तपोषित करता है) की वसूली करती हैं, गैर-क्रेडिट कार्ड उपयोगकर्ता (यूपीआई, डेबिट कार्ड, नकदी) परोक्ष रूप से क्रेडिट कार्ड धारकों को सब्सिडी देते हैं। एक कैलिब्रेटेड भार मॉडल (burden model) अकेले वित्त वर्ष 26 (FY26) में गैर-क्रेडिट कार्ड उपयोगकर्ताओं से इस प्रतिगामी हस्तांतरण का अनुमान लगभग ₹26,000 करोड़ लगाता है – जिसका अर्थ है कि बड़े व्यापारियों के यहां यूपीआई उपयोगकर्ताओं पर दोहरा बोझ पड़ेगा।
- *'मुफ्त बैंकिंग विरोधाभास' (The 'free banking paradox'):* जमाकर्ता चालू खाते (CA, आरबीआई अधिदेश के अनुसार 0%) और बचत खाते (SA, वित्त वर्ष 26 में लगभग 2.5%) की शेष राशि पर बाजार से कम ब्याज स्वीकार करके बुनियादी बैंकिंग और यूपीआई अंतरणों के लिए *पहले से ही (ex ante)* भुगतान करते हैं। कासा (CASA) शेष राशि कुल बैंक जमा का लगभग 40% है। वित्त वर्ष 26 में, आरबीआई ने रेपो दर को 6.25% से घटाकर 5.25% (औसत 5.52%) कर दिया, जिसमें स्थायी जमा सुविधा (SDF, फ्लोर) दर औसतन 5.27% रही। अनुसूचित वाणिज्यिक बैंकों (SCBs) के पास वित्त वर्ष 26 में लगभग ₹248 लाख करोड़ की जमा राशि थी। 80.4% ऋण-जमा (Credit-Deposit) अनुपात के साथ, वित्त वर्ष 26 में ₹199 लाख करोड़ के ऋणों का वित्तपोषण ₹151 लाख करोड़ की सावधि जमा (term deposits) और ₹48 लाख करोड़ की बचत खाता (SA) जमा से किया गया था। बैंकों ने वित्त वर्ष 26 में कासा (CASA) जमा से ₹4.84 लाख करोड़ का रूढ़िवादी शुद्ध ब्याज अंतर-लाभ (arbitrage margin) अर्जित किया, जिससे अनुसूचित वाणिज्यिक बैंकों का शुद्ध लाभ ₹4.31 लाख करोड़ रहा।
- *नकदी बनाम डिजिटल विरोधाभास और सूक्ष्म-वित्त (microfinance) ऋण वसूली पर पश्चगामी (retrograde) शुल्क:* भौतिक मुद्रा अत्यधिक लागत लगाती है (पिछले पांच वित्तीय वर्षों में अकेले नोट छपाई पर आरबीआई द्वारा ₹26,000 करोड़ से अधिक खर्च किए गए), फिर भी आरबीआई प्रति माह 8-10 मुफ्त एटीएम निकासी (₹80,000–₹1,00,000 मुफ्त नकदी पहुंच) को अनिवार्य करता है। यूपीआई ने हाल के वर्षों में मुद्रा-जीडीपी (Currency-GDP) अनुपात को कम किया है। मुफ्त नकदी को सब्सिडी देते हुए ऑफलाइन पी2एम यूपीआई पर शुल्क लगाना विरोधाभासी है। इसके विपरीत, ऑनलाइन ई-कॉमर्स व्यापारी नकदी का उपयोग नहीं कर सकते हैं और आईटी भुगतान गेटवे पर निर्भर रहते हैं, जो ऑनलाइन डिजिटल सुविधा शुल्क को उचित ठहराता है। अंत में, ऋण वसूली एजेंसियों पर ₹5 का एमडीआर लगाना एक पश्चगामी कदम है क्योंकि यह सूक्ष्म-वित्त और ऋण ईएमआई (EMI) भुगतानों को दंडित करता है।

4. रणनीतिक रोडमैप और कार्रवाई योग्य नीतिगत सिफारिशें

जनता के विश्वास को कम किए बिना या उपभोक्ताओं और छोटे/मध्यम व्यापारियों को दंडित किए बिना, *"यूपीआई की लागत किसे वहन करनी चाहिए?"* का उत्तर देने के लिए, रिपोर्ट वाणिज्यिक बैंकों, एनपीसीआई, आरबीआई और सरकार के लिए कई लक्षित सुधारों का प्रस्ताव करती है।

कार्यक्षेत्र (Domain)	विशिष्ट कार्रवाई योग्य सिफारिश
आरबीआई (RBI)	एनपीसीआई को आउटसोर्स करने के बजाय पीएसएस अधिनियम (PSS Act) के तहत सीधे यूपीआई शुल्क निर्धारित करे (जैसा कि एनईएफटी, आरटीजीएस, एटीएम और डेबिट कार्ड के लिए किया गया है)।
आरबीआई (RBI)	• प्रति माह 8-10 शुल्क-मुक्त एटीएम निकासी की उदार सीमा पर पुनर्विचार करे। • क्रेडिट कार्ड एमडीआर को कम करे और इंटरचेंज से ऋण लागत (credit costs) को अलग करे; क्रेडिट कार्ड पर व्यापारी अधिभार (surcharging) की अनुमति दे (जैसा कि आईआरसीटीसी/जनोपयोगी सेवाओं में है) या जारीकर्ताओं से सीधे कार्डधारकों को ऋण लागत का बिल भेजने की व्यवस्था करे। • भुगतान अवसंरचना विकास निधि (PIDF) में आरबीआई का वित्तीय योगदान जारी रखे। • 2006–07 की ₹10,000 की 'कम मूल्य वाली बुनियादी बैंकिंग' सीमा को बढ़ाए।
बैंक और आरबीआई / सरकार	• आरबीआई/सरकार यूपीआई को एक आवश्यक कोर बैंकिंग सेवा के रूप में अनिवार्य करें। • यूपीआई को वित्तपोषित करने के लिए बैंक अपने कासा (CASA) शुद्ध ब्याज मार्जिन का लगभग 3% योगदान करें। • आरबीआई को यूपीआई लेन-देन के प्रति *मूल्यानुसार (ad valorem)* शुल्कों की तार्किकता का आकलन करना चाहिए।
एनपीसीआई (NPCI)	• प्रति टीपीएपी (TPAP) ₹50 करोड़/माह की अधिकतम सीमा के अधीन टीपीएपी को 0.06% (अधिकतम सीमा ₹15) का भुगतान करे। • किसी भी टीपीएपी से प्राप्त अधिशेष (surplus) को पीआईडीएफ (PIDF) में भेजे। • भुगतानकर्ता पीएसपी (payer PSPs) को 0.02% (अधिकतम सीमा ₹5) का भुगतान करे। • अधिग्रहणकर्ताओं और पीआईडीएफ के माध्यम से भुगतान एग्रीगेटरों (PAs) को वित्तपोषित करे। • सभी *ऑनलाइन* पी2एम लेन-देन (जहां नकदी असंभव है) पर डिजिटल सुविधा शुल्क लगाए। • एमडीआर को सख्ती से > ₹50 करोड़ के वार्षिक कारोबार वाले ऑफलाइन व्यापारियों तक सीमित रखे। • किसी भी *मूल्यानुसार (ad valorem)* एमडीआर की अधिकतम सीमा ≤ ₹40 रखे। • सभी ऋण वसूली (debt collection) को एमडीआर के दायरे से मुक्त रखे।

5. निष्कर्षात्मक मूल्यांकन: यूपीआई को फिर से जनहितैषी (noble) बनाना

दीर्घकाल में, यूपीआई के समष्टि-आर्थिक उत्पादकता लाभ और औपचारिकरण (formalization) के लाभ एनपीसीआई के प्रस्तावित एमडीआर ढांचे से मिलने वाले ₹18,000 करोड़ के वृद्धिशील वार्षिक राजस्व से कहीं अधिक हैं। बैंकों के ₹4.84 लाख करोड़ के कासा (CASA) ब्याज मार्जिन से 3% हिस्से (लगभग ₹15,000 करोड़/वर्ष) के माध्यम से बैंक अवसंरचना को वित्तपोषित करके, व्यापारी शुल्क को ऑनलाइन प्लेटफॉर्मों और बड़े ऑफलाइन उद्यमों (> ₹50 करोड़ कारोबार) तक अधिकतम ₹40 की सीमा के साथ सीमित करके, ऋण भुगतानों को छूट देकर, और प्रति-टीपीएपी एमडीआर प्राप्तियों को ₹50 करोड़/माह पर सीमित करके (अतिरिक्त राशि को पीआईडीएफ में भेजकर), भारत ग्राहकों को मजबूती से केंद्र में रखते हुए विश्व-स्तरीय डिजिटल भुगतान लचीलापन बनाए रख सकता है।

यूपीआई (UPI) एक दोराहे पर

एमडीआर (MDR) को पुनः लागू किया जाना – प्रभाव विश्लेषण और आगे की राह

आशीष दास[1] और प्रज्ञा दास[2]

11 अक्टूबर, 2026

1. यूपीआई (The UPI)

यूनिफाइड पेमेंट्स इंटरफेस (UPI) एक रियल-टाइम *भुगतान तंत्र (payment rail)* है जो तत्काल, खाते-से-खाते (account-to-account) निधि अंतरण की सुविधा प्रदान करता है। यह लेन-देन भुगतानकर्ता के खाते (भेजने वाले खाते) को आदाता के खाते (प्राप्त करने वाले खाते) से जोड़ता है।

2. यूपीआई में प्रमुख हितधारक और लेन-देन के प्रकार

यूपीआई प्रोटोकॉल अप्रैल 2016 में भारतीय राष्ट्रीय भुगतान निगम (NPCI) द्वारा विकसित किया गया था, और प्रमुख भारतीय बैंकों ने अगस्त 2016 में ग्राहकों के लिए यूपीआई-सक्षम एप्लिकेशन शुरू किए थे। भारतीय रिज़र्व बैंक (RBI) और सरकार ने वह उपयुक्त वातावरण प्रदान किया जिसने यूपीआई पारिस्थितिकी तंत्र को व्यापक रूप से अपनाने और इसके विस्तार को सक्षम बनाया।

यूपीआई के प्राथमिक प्रवर्तकों के रूप में सरकार, आरबीआई और एनपीसीआई के साथ, पारिस्थितिकी तंत्र के प्रमुख खिलाड़ियों में सेवा प्रदाता और उपयोगकर्ता या लाभार्थी शामिल हैं।

सेवा प्रदाता (The service providers)

यूपीआई संरचना में प्राथमिक सेवा प्रदाता हैं:

- जारीकर्ता बैंक (Issuer Bank – उपभोक्ता का बैंक)
- अधिग्रहणकर्ता बैंक (Acquirer Bank – व्यापारी का बैंक)
- भुगतान एग्रीगेटर (Payment Aggregator – PA)
- एप्लिकेशन प्रदाता (इसमें तृतीय पक्ष एप्लिकेशन प्रदाता (TPAP) शामिल हैं)
- भुगतान सेवा प्रदाता (Payment Service Provider – PSP)

प्राथमिक उपयोगकर्ता (Primary users)

यूपीआई पारिस्थितिकी तंत्र उपयोगकर्ताओं को तीन प्रमुख समूहों में वर्गीकृत करता है:

- *व्यक्ति (Persons):* भुगतान शुरू करने या प्राप्त करने वाले व्यक्ति (खुदरा उपभोक्ता)।
- *व्यापारी (Merchants):* पंजीकृत वाणिज्यिक व्यवसाय, भौतिक स्टोर (brick-and-mortar stores), या डिजिटल सेवा प्रदाता।

[1] डॉ. आशीष दास भारतीय प्रौद्योगिकी संस्थान बॉम्बे, मुंबई के गणित विभाग में प्रोफेसर हैं। *रिपोर्ट में व्यक्त विचार लेखक के अपने हैं और आवश्यक नहीं कि वे उस संस्थान के हों जिससे वे संबद्ध हैं।* ई-मेल: ashish@math.iitb.ac.in

[2] डॉ. प्रज्ञा दास भारतीय रिज़र्व बैंक, मुंबई के मौद्रिक नीति विभाग की पूर्व प्रभारी सलाहकार और मौद्रिक नीति समिति की पूर्व सचिव हैं। ई-मेल: praggyadas@gmail.com

- *व्यक्ति-व्यापारी (Person-Merchants):* छोटे पैमाने के या असंगठित विक्रेता (जैसे स्ट्रीट वेंडर) जो अपने स्वयं के खाते में प्रति माह ₹1 लाख तक प्राप्त करते हैं।

यूपीआई लेन-देन के प्रकार (Types of UPI transactions)

यूपीआई द्वारा समर्थित मुख्य भुगतान चैनल हैं:

- *व्यक्ति-से-व्यक्ति (Person-to-Person – P2P):* दो व्यक्तियों के बीच सीधे खाते-से-खाते निधि अंतरण।
- *व्यक्ति-से-व्यापारी (Person-to-Merchant – P2M):* वस्तुओं या सेवाओं के लिए किसी व्यक्तिगत उपभोक्ता द्वारा सत्यापित वाणिज्यिक व्यापारी को किया गया भुगतान।
- *व्यक्ति-से-व्यक्ति-व्यापारी (Person-to-Person-Merchant – P2PM):* किसी व्यक्ति द्वारा किसी व्यक्ति-व्यापारी को किया गया सूक्ष्म-मूल्य या लघु-व्यवसाय लेन-देन।

3. एमडीआर (MDR) अपनाने की यात्रा

डिजिटल भुगतान को सुगम बनाने के लिए व्यापारियों द्वारा बैंकों या भुगतान एग्रीगेटरों (PAs) को दिए जाने वाले शुल्क को मर्चेंट डिस्काउंट रेट (MDR) कहा जाता है। हालांकि वित्तीय और नियामक ग्रंथों में अक्सर 'शुल्क (fee)' और 'प्रभार (charge)' का एक-दूसरे के स्थान पर उपयोग किया जाता है, एमडीआर लेन-देन प्रसंस्करण, नेटवर्क रूटिंग और अंतर-बैंक निपटान को कवर करने वाले सेवा प्रभार के रूप में कार्य करता है।

क्रेडिट कार्ड से *मूल्यानुसार (ad valorem)* प्रारूप में एमडीआर की उत्पत्ति

एमडीआर की उत्पत्ति इलेक्ट्रॉनिक भुगतान से पहले हुई थी, जिसे कागज-आधारित क्रेडिट कार्ड खरीद (चित्र 1क) के साथ शुरू किया गया था। व्यापारियों ने अपने अधिग्रहणकर्ताओं को एक प्रतिशत-आधारित (*मूल्यानुसार / ad valorem*) शुल्क, यानी एमडीआर का भुगतान किया, जो बैंकों को ऋण जोखिम और ब्याज-मुक्त ग्रेस अवधि के लिए प्रतिपूर्ति करता था – ऐसी लागतें जो लेन-देन के आकार के साथ बढ़ती हैं। इसने व्यापारियों को ग्राहकों तक पहुंच बढ़ाने, औसत ऑर्डर मूल्य बढ़ाने और परिचालन नकदी प्रवाह को सुरक्षित करने की अनुमति दी।

प्वाइंट-ऑफ-सेल (POS) टर्मिनलों (चित्र 1ख) की शुरुआत के साथ, व्यवसायों को भुगतान प्राप्त करने के लिए एक मजबूत, तेज और कुशल डिजिटल भुगतान अवसंरचना तक पहुंच प्राप्त हुई। इस प्रकार, ऋण की लागत के अतिरिक्त, डिजिटल लेन-देन प्रसंस्करण और भुगतान अवसंरचना लागतों को कवर करने के लिए भी एमडीआर विकसित हुआ।



(क) मैनुअल इम्प्रिंटर 'ज़िप-ज़ैप' मशीन



(ख) प्वाइंट-ऑफ-सेल (POS) टर्मिनल

चित्र 1: मैनुअल और इलेक्ट्रॉनिक कार्ड मशीनें

डेबिट कार्ड और यूपीआई ने *मूल्यानुसार (ad valorem)* एमडीआर संरचना को अपनाया

जैसे-जैसे रियल-टाइम भुगतान नेटवर्क का विस्तार हुआ, *मूल्यानुसार (ad valorem)* एमडीआर मॉडल को गैर-क्रेडिट कार्ड लेन-देन (डेबिट कार्ड और यूपीआई) तक विस्तारित कर दिया गया। यद्यपि गैर-क्रेडिट कार्ड अंतरणों के प्रसंस्करण में कोई ऋण जोखिम नहीं होता है, फिर भी बैंकों ने एमडीआर को एक राजस्व मॉडल के रूप में देखा। यह इस वास्तविकता के बावजूद था कि नकदी-रहित (cashless) लेन-देन उनकी आंतरिक मुद्रा प्रबंधन लागतों को काफी कम कर देते हैं। हालांकि डिजिटल भुगतान रूटिंग में परिचालन व्यय शामिल होता है, लेकिन किसी अर्थव्यवस्था में भौतिक मुद्रा के प्रबंधन की तुलना में इलेक्ट्रॉनिक अंतरणों के प्रसंस्करण की लागत बहुत कम होती है।

यूपीआई के लिए *मूल्यानुसार (ad valorem)* मॉडल पर सवाल

क्रेडिट कार्ड एमडीआर को *मूल्यानुसार* (प्रतिशत-आधारित) शुल्क के रूप में संरचित किया गया था क्योंकि यह अंतर्निहित ऋण जोखिम और ब्याज प्रभारों को प्रतिबिंबित करता था, जो स्वाभाविक रूप से लेन-देन के आकार के साथ बढ़ते हैं। भुगतान उद्योग ने बाद में प्रदाता राजस्व को अधिकतम करने के लिए गैर-क्रेडिट कार्ड लेन-देन पर प्रतिशत-आधारित मूल्य निर्धारण लागू किया। तथापि, प्रतिशत मूल्य निर्धारण डेबिट या खाते-से-खाते यूपीआई अंतरणों के लिए मौलिक रूप से अनुपयुक्त है, जहां प्रसंस्करण लेन-देन के मूल्य के बावजूद पूरी तरह से स्थिर इलेक्ट्रॉनिक रूटिंग लागतों पर आधारित होता है। बुनियादी भुगतान अंतरणों के लिए *मूल्यानुसार (ad valorem)* संरचना को अपनाने का कोई आर्थिक औचित्य नहीं है और यह व्यापारियों तथा उपभोक्ताओं पर अनुचित बोझ डालता है।

4. यूपीआई विनियमों की ऐतिहासिक पृष्ठभूमि

सरकार, आरबीआई, एनपीसीआई और बैंकों (फिनटेक कंपनियों के साथ) ने मिलकर यूपीआई के रूप में भुगतान क्षेत्र में एक डिजिटल क्रांति को आगे बढ़ाया है, जिससे भारत के लोगों को कम-नकदी वाले समाज (less-cash society) की ओर बढ़ने में सुविधा मिली है। पिछले दशक में यूपीआई के लिए मूल्य निर्धारण नीति परिवर्तनों पर बड़े घटनाक्रम देखे गए।

एनपीसीआई (NPCI) एमडीआर रूपरेखा (2020 से पूर्व)

प्रारंभिक विकास चरण में, पी2एम यूपीआई लेन-देन के लिए, एनपीसीआई ने व्यापारियों द्वारा इसे अपनाए जाने को प्रोत्साहित करने के लिए एमडीआर को 0.30% (प्रति लेन-देन ₹100 की अधिकतम सीमा) पर रखा था (अनुलग्नक 1)।

शून्य-एमडीआर व्यवस्था (जनवरी 2020 – सितंबर 2026)

जनवरी 2020 में सरकार द्वारा महत्वपूर्ण परिवर्तन लाए गए।

- *अनिवार्य स्वीकृति (Mandatory Acceptance):* आयकर अधिनियम, 1961 की धारा 269SU ने ₹50 करोड़ से अधिक के वार्षिक कारोबार वाले सभी व्यवसायों के लिए 1 जनवरी, 2020 से यूपीआई भुगतान सुविधाएं प्रदान करना अनिवार्य कर दिया (अनुलग्नक 2)।
- *शून्य शुल्क अधिदेश (Zero fee Mandate):* भुगतान और निपटान प्रणाली (PSS) अधिनियम, 2007 की धारा 10A ने 1 जनवरी, 2020 से यूपीआई भुगतानों पर सभी शुल्कों को प्रतिबंधित कर दिया (अनुलग्नक 3)।
- *सरकारी सब्सिडी (Government Subsidies):* यूपीआई पारिस्थितिकी तंत्र को समर्थन देने के लिए, सरकार ने कम मूल्य वाले पी2एम यूपीआई लेन-देन (₹2,000 तक के टिकट आकार वाले) के 0.25% की प्रतिपूर्ति करने वाली बजटीय वित्तपोषण योजनाएं शुरू कीं; कुछ उद्योग कार्यक्रमों के लिए यह दर 0.15% निर्धारित की गई थी।

इन परिवर्तनों ने यूपीआई को तेजी से अपनाने में सुविधा प्रदान की। इसके तुरंत बाद कोविड महामारी के सामाजिक दूरी के मानदंड लागू हुए, जिसने यूपीआई के उपयोग को घातांकीय (exponential) गति प्रदान की क्योंकि महामारी के दौर में नकदी से बचने के कारण लोग और व्यवसाय यूपीआई की ओर स्थानांतरित हो गए। अगले छह वर्षों में यूपीआई की यात्रा ने एक अद्वितीय वैश्विक सर्वोत्तम अभ्यास (global best practice) का निर्माण किया, जैसा कि सर्वविदित और प्रलेखित है।

2026 का विधायी संशोधन (The 2026 Legislative Amendment)

14 सितंबर, 2026 से प्रभावी, सरकार ने पीएसएस (PSS) अधिनियम, 2007 की धारा 10A में संशोधन के माध्यम से, यूपीआई लेन-देन पर पूर्ण शून्य-शुल्क अधिदेश को हटा दिया। वर्तमान कानूनी प्रावधानों के तहत, कोई भी बैंक या सिस्टम प्रदाता भुगतान के माध्यम के रूप में यूपीआई का उपयोग करके ₹2,000 तक का भुगतान करने या प्राप्त करने वाले किसी भी व्यक्ति पर, प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से, कोई प्रभार नहीं लगाएगा।

5. यूपीआई से संबंधित हालिया एनपीसीआई (NPCI) परिपत्र और इसकी विशेषताएं

2026 के यूपीआई-कानून के बाद, एनपीसीआई ने 15 सितंबर, 2026 को परिपत्र संख्या NPCI/UPI/OC-No.237/2026-27 जारी किया (अनुलग्नक 4)। यह परिपत्र 15 अक्टूबर, 2026 से प्रभावी, यूपीआई के लिए शुल्क संरचना और राजस्व साझाकरण रूपरेखा को रेखांकित करता है।

यूपीआई पर शुल्क और राजस्व साझाकरण

- *पी2पी (P2P) और पी2पीएम (P2PM) लेन-देन:* सभी पी2पी यूपीआई लेन-देन पूरी तरह से निःशुल्क हैं। इसके अतिरिक्त, पी2पीएम लेन-देन भी निःशुल्क हैं, अर्थात् ऐसे व्यक्ति-व्यापारियों के लिए शून्य एमडीआर है।[3]
- *पी2एम (P2M) लेन-देन > ₹2,000:* ₹2,000 से अधिक के पी2एम यूपीआई लेन-देन के लिए, एनपीसीआई ने प्रति लेन-देन ₹300 की अधिकतम सीमा के अधीन 0.4% तक का नाममात्र एमडीआर शुरू किया।
- *उद्योग कार्यक्रम और क्षेत्रीय दरें:* रेलवे, दूरसंचार, जनोपयोगी सेवाएं (utilities), ईंधन, कृषि इनपुट, शिक्षा, ऋण वसूली, सरकारी सेवाएं और बीमा जैसे आवश्यक क्षेत्रों के लिए प्रति लेन-देन ₹5 का फ्लैट एमडीआर लागू होता है। इसके अतिरिक्त, पूंजी बाजार लेन-देन (म्यूचुअल फंड, प्रतिभूतियां, ब्रोकर और डीलर) पर प्रति लेन-देन ₹300 की अधिकतम सीमा के साथ 0.02% का एमडीआर लगेगा।
- *स्वचालित आवर्ती अधिदेश (Automated Recurring Mandates):* स्वचालित आवर्ती स्थायी निर्देश, जिन्हें यूपीआई मैंडेट (UPI Mandates) या ऑटोपे (AutoPay) के रूप में जाना जाता है, और मासिक जनोपयोगी सेवा (utility) बिलों, ओवर-द-टॉप (OTT) स्ट्रीमिंग सब्सक्रिप्शन, आवर्ती निवेश आदि के लिए स्वचालित आवर्ती अंतरणों का उपयोग करके स्थापित किए गए भुगतानों पर लेन-देन के लिए कोई निर्धारित एमडीआर शुल्क नहीं लगेगा।
- *उपभोक्ता संरक्षण:* यूपीआई एप्लिकेशन प्रदाताओं को प्लेटफॉर्म शुल्क या कोई अन्य प्रभार लगाने से सख्ती से प्रतिबंधित किया गया है, और अधिग्रहणकर्ता बैंकों को यह सुनिश्चित करना होगा कि व्यापारी एमडीआर प्रभार सीधे ग्राहकों पर न डालें।
- *राजस्व वितरण:* यूपीआई लेन-देन में प्रदाताओं द्वारा सृजित एमडीआर-राजस्व का वितरण निम्नानुसार किया जाएगा:

[3] यह काफी हद तक अनावश्यक (redundant) है क्योंकि प्रति माह ₹1 लाख तक प्राप्त करने वाला एक छोटा व्यापारी औसतन प्रतिदिन लगभग ₹3,300 प्राप्त करेगा। यदि हम यथार्थवादी रूप से यह मान लें कि यह छोटा व्यापारी प्रतिदिन कम से कम दो यूपीआई लेन-देन करता है, तो प्रत्येक यूपीआई लेन-देन पर उसकी औसत बिक्री ₹2,000 से बहुत कम होगी। यूपीआई-कानून वैसे भी ऐसे लेन-देन के लिए व्यापारी पर किसी भी प्रभार को प्रतिबंधित करता है।

(i) जारीकर्ता बैंक (Issuer Bank) को 40% हिस्सा मिलता है (0.16% या ₹2);

(ii) अधिग्रहणकर्ता बैंक (Acquirer Bank) को 30% हिस्सा मिलता है (0.12% या ₹1.50);

(iii) एप्लिकेशन प्रदाता (Application Provider) को 20% हिस्सा मिलता है (0.08% या ₹1);

(iv) भुगतानकर्ता पीएसपी (payer PSP) को 10% हिस्सा मिलता है (0.04% या ₹0.50);

(v) अधिग्रहणकर्ता बैंक के स्थान पर, यदि व्यापारी को किसी भुगतान एग्रीगेटर (PA) के माध्यम से जोड़ा (acquire किया) जाता है, तो अधिग्रहणकर्ता बैंक के एमडीआर हिस्से में से उनके व्यावसायिक समझौते के अनुसार पीए (PA) को भुगतान/हिस्सेदारी दी जाएगी।

- *लघु व्यापारी निधि (Small Merchant Fund):* छोटे व्यापारियों (वार्षिक कारोबार ≤ ₹20 लाख) के अधिग्रहण और विकास को बढ़ावा देने के लिए एक समर्पित निधि स्थापित की जाएगी। कुल एमडीआर संग्रह (उद्योग कार्यक्रम श्रेणियों को छोड़कर) के 5% के बराबर राशि इस निधि में योगदान की जाएगी।

6. हालिया यूपीआई पारिस्थितिकी तंत्र अद्यतनों के प्रमुख लाभ

यूपीआई-कानून में संशोधन ने यूपीआई की दीर्घकालिक संधारणीयता (sustainability), तकनीकी उन्नति और उभरते जोखिमों के खिलाफ लचीलेपन को समर्थन प्रदान करने के लिए बड़े मूल्य के लेन-देन (> ₹2,000) पर वाणिज्यिक शुल्क को पुनः लागू करना सक्षम बनाया है।

संशोधित यूपीआई रूपरेखा का उद्देश्य संपूर्ण वित्तीय पारिस्थितिकी तंत्र में विशिष्ट लाभ लाना है।

डिजिटल अवसंरचना और अर्थव्यवस्था के लिए अभिप्रेत लाभ

- *दीर्घकालिक प्रणालीगत लचीलापन स्थापित करना:* उच्च-मूल्य वाले व्यापारी भुगतानों पर 0.4% शुल्क, जिसकी अधिकतम सीमा ₹300 या ₹5 (उद्योग कार्यक्रमों के लिए) है, पारिस्थितिकी तंत्र में तरलता (liquidity) का संचार करेगा, जिससे सेवा प्रदाता उच्च-स्तरीय साइबर सुरक्षा, बेहतर सर्वर और धोखाधड़ी की रोकथाम में निरंतर निवेश करने में सक्षम होंगे। यह दीर्घकालिक लचीलापन प्रदान करेगा, क्योंकि एक परिपक्व पारिस्थितिकी तंत्र की बढ़ती अवसंरचना और साइबर सुरक्षा लागतों को कवर करने के लिए अकेले सरकारी सब्सिडी पर निर्भरता पर्याप्त नहीं है।
- *यूपीआई पारिस्थितिकी तंत्र में प्रतिस्पर्धा को बढ़ावा देना:* यह सुनिश्चित करने के लिए कि यूपीआई मजबूत, समावेशी और भविष्य के लिए तैयार रहे, एक संतुलित रूपरेखा आवश्यक है। इसलिए, अधिक कंपनियों को अपने परिचालन का विस्तार करने के लिए प्रोत्साहित करके प्रतिस्पर्धा बढ़ाना आवश्यक है, जिसके लिए एक आत्मनिर्भर राजस्व मॉडल की आवश्यकता होती है।
- *लक्षित ग्रामीण और छोटे व्यवसायों के लिए वित्तपोषण प्रदान करना:* एकत्रित एमडीआर राजस्व का एक समर्पित 5% हिस्सा एक विशेष विकासात्मक निधि में भेजा जाएगा। यह धन स्पष्ट रूप से टियर-2, टियर-3 और ग्रामीण बाजारों में अवसंरचना विस्तार को वित्तपोषित करेगा।

अंतिम उपभोक्ताओं के संरक्षण का उद्देश्य

- *दैनिक खर्चों के लिए शून्य लागत:* पी2पी अंतरण और रोजमर्रा की खरीदारी निःशुल्क रहेगी।
- *कोई भुगतान-अधिभार नहीं (No payment-surcharge):* नई एमडीआर लागतों को उपभोक्ता पर डालने से व्यापारियों पर प्रतिबंध का उद्देश्य उपभोक्ताओं को यूपीआई के लिए किसी भी अतिरिक्त प्रभार से बचाना है।

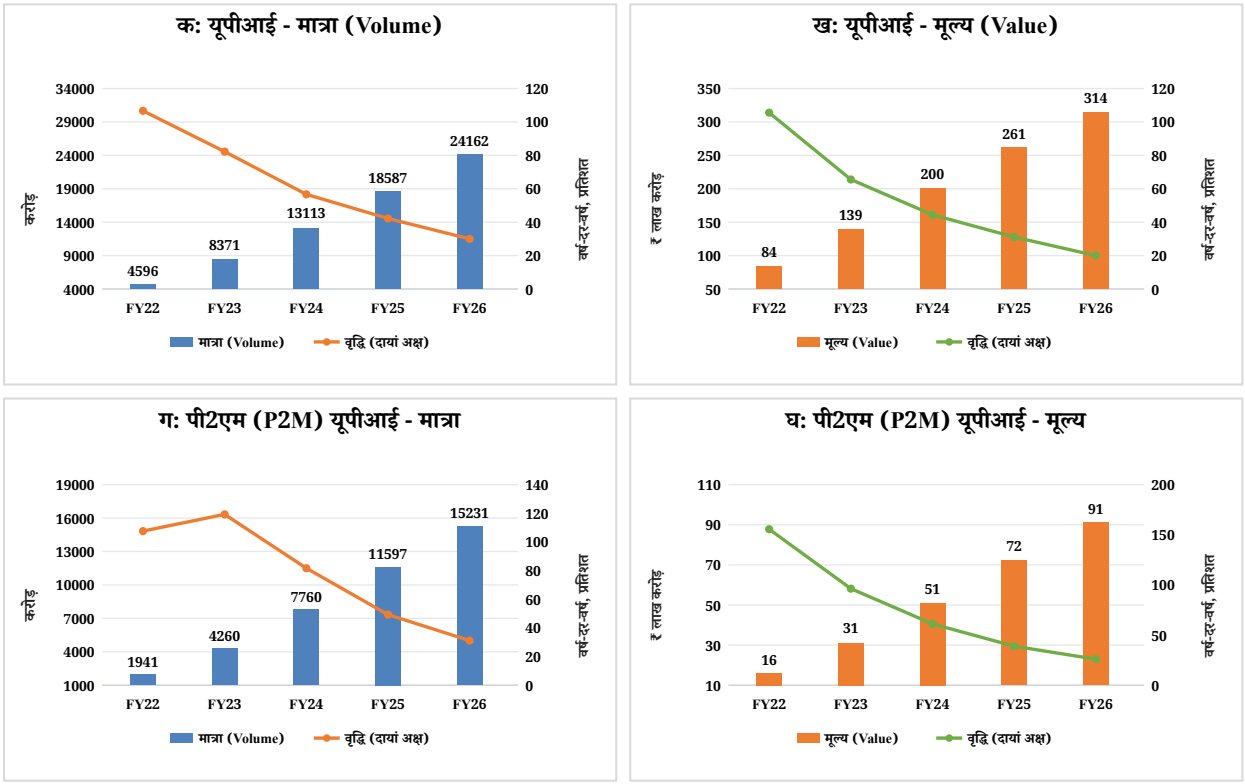
व्यापारियों और व्यवसायों के लिए शुल्क की सावधानीपूर्वक शुरुआत

- *छोटे व्यवसाय संरक्षित हैं:* यूपीआई क्यूआर (QR) कोड के माध्यम से प्रति माह ₹1 लाख तक कमाने वाले छोटे विक्रेताओं को एमडीआर शुल्क से पूरी तरह छूट दी गई है, जिससे यह सुनिश्चित होता है कि जमीनी स्तर पर डिजिटल अपनाने को दंडित नहीं किया जाता है।
- *कम मूल्य की बिक्री भी संरक्षित है:* ₹2,000 तक की बिक्री एमडीआर से मुक्त रहती है।
- *कम मार्जिन वाले क्षेत्रों के लिए रियायती दरें रखी गई हैं:* आवश्यक अवसंरचना श्रेणियों (जैसे रेलवे, दूरसंचार, जनोपयोगी सेवाएं, ईंधन, कृषि इनपुट, शिक्षा, ऋण वसूली, सरकारी सेवाएं और बीमा) में उच्च-टिकट वाले लेन-देन 0.4% से बचते हैं और इसके बजाय प्रति लेन-देन ₹5 की मामूली, पूर्वानुमानित फ्लैट दर का भुगतान करते हैं।

एक कुशल भुगतान प्रणाली के लिए आवश्यक है कि प्रभार/कीमतें इस प्रकार निर्धारित की जाएं कि वे उपयोगकर्ताओं के लिए इष्टतम लागत और ऑपरेटरों के लिए उचित राजस्व सुनिश्चित करें। यूपीआई-कानून में हाल के परिवर्तनों के साथ, सरकार और एनपीसीआई ने इसे प्राप्त करने का प्रयास किया है। एनपीसीआई द्वारा प्रस्तुत सावधानीपूर्वक तैयार और नेक इरादे वाले एमडीआर ढांचे से ग्राहक/व्यापारी अधिग्रहण में अधिक निवेश को समर्थन मिलने की उम्मीद है।

मौजूदा परिवर्तनों से यूपीआई की घटती वृद्धि दर को सहारा मिलने की उम्मीद है

यूपीआई उपयोग के हालिया रुझान दर्शाते हैं कि जहां मात्रा और मूल्य दोनों के संदर्भ में लेन-देन बढ़ना जारी है, वहीं वृद्धि की दर धीमी हो रही है (चार्ट 1)। राजस्व सृजन मॉडल लाने से प्रतिस्पर्धा को बढ़ावा मिलेगा, लचीलापन आएगा और यूपीआई लेन-देन की घटती वृद्धि दर को सहारा मिलेगा।



स्रोत: एनपीसीआई (NPCI) और लेखकों की गणना

चार्ट 1: यूपीआई और पी2एम-यूपीआई लेन-देन

7. यूपीआई सेवा प्रदाताओं पर एमडीआर (MDR) के वास्तविक प्रभाव का आकलन

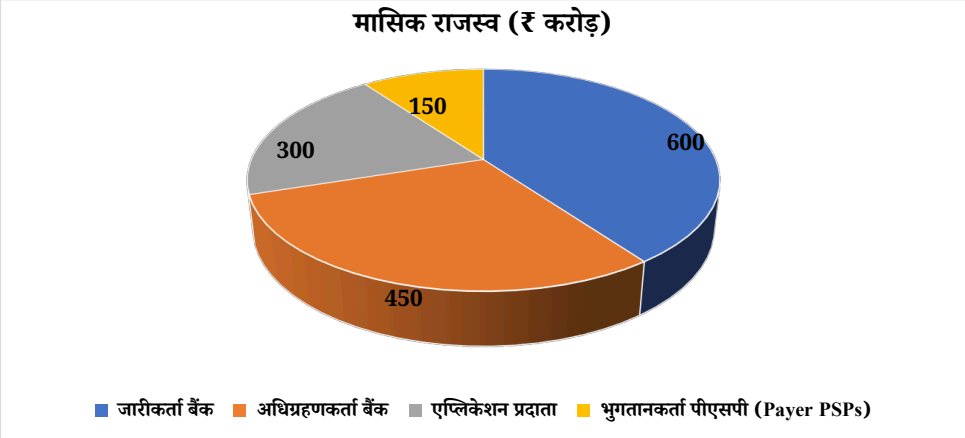
प्रस्तावित एमडीआर व्यवस्था से सृजित होने वाले राजस्व का अनुमानित पैमाना क्या है?

समग्र मासिक राजस्व आकलन (Overall monthly revenue estimation)

यह ध्यान में रखते हुए कि यूपीआई मूल्य में निरंतर वृद्धि हो रही है, हम इस आकलन (estimation) के लिए नवीनतम आंकड़ों को चुनते हैं। अगस्त 2026 में, पी2एम (P2M) यूपीआई लेन-देन का मूल्य ₹8,95,321 करोड़ था, जिसमें से ₹2,000 से अधिक के टिकट आकार वाले लेन-देन लगभग ₹6 लाख करोड़ (अर्थात् पी2एम यूपीआई लेन-देन मूल्य का लगभग 67%) थे। हम 0.25% का प्रभावी औसत एमडीआर (अधिकतम सीमा और निचले स्तर के उद्योग कार्यक्रमों को ध्यान में रखते हुए) मानकर राजस्व का अनुमान लगाते हैं। सेवा प्रदाताओं के लिए अनुमानित मासिक राजस्व ₹1,500 करोड़ बैठता है।

सेवा प्रदाताओं के बीच राजस्व साझाकरण

एनपीसीआई (NPCI) के प्रस्तावित राजस्व साझाकरण मॉडल के अनुसार, राजस्व का 40% जारीकर्ता बैंकों के साथ, 30% अधिग्रहणकर्ता बैंकों के साथ, 20% एप्लिकेशन प्रदाताओं के साथ और 10% भुगतानकर्ता पीएसपी (payer PSPs) के साथ साझा किया जाता है (चार्ट 2)। यह उल्लेखनीय है कि भुगतानकर्ता पीएसपी मुख्य रूप से बैंक हैं।



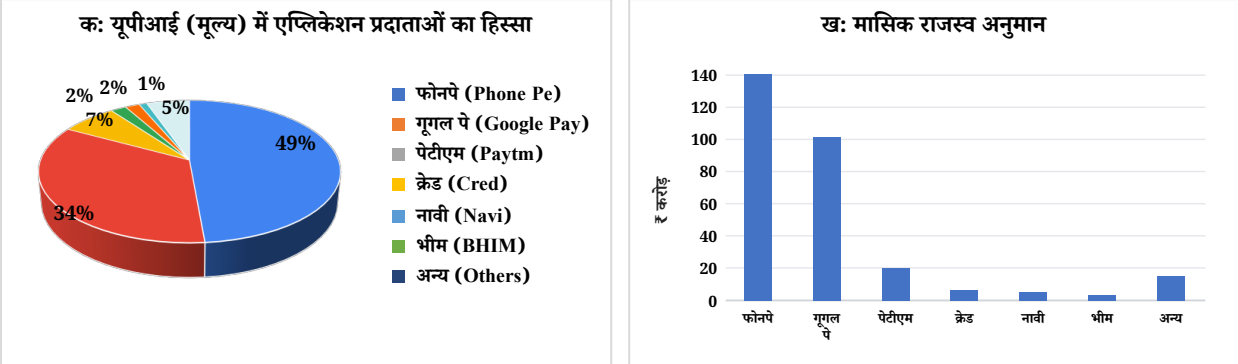
स्रोत: एनपीसीआई (NPCI) और लेखकों की गणना

चार्ट 2: अनुमानित मासिक एमडीआर राजस्व हिस्सा

बैंकों और भुगतानकर्ता पीएसपी के लिए राजस्व: जारीकर्ता और अधिग्रहणकर्ता बैंकों के लिए संयुक्त रूप से अनुमानित मासिक एमडीआर राजस्व हिस्सा ₹1,050 करोड़ बैठता है, जबकि भुगतानकर्ता पीएसपी के लिए यह ₹150 करोड़ है।

एप्लिकेशन प्रदाताओं के लिए राजस्व: यूपीआई एप्लिकेशन प्रदाता यूपीआई पारिस्थितिकी तंत्र में महत्वपूर्ण योगदान देते हैं। कई फिनटेक खिलाड़ी, अर्थात् टीपीएपी (TPAPs), एक सहज उपयोगकर्ता अनुभव प्रदान करने और पैमाने को बढ़ाने में महत्वपूर्ण रहे हैं। तथापि, एप्लिकेशन प्रदाताओं के क्षेत्र में उच्च संकेंद्रण देखा जाता है। अगस्त 2026 तक, फोनपे (PhonePe) और गूगल पे (Google Pay) ने सामूहिक रूप से

कुल यूपीआई लेन-देन मूल्य का लगभग 83% संसाधित किया (चार्ट 3क)। एप्लिकेशन प्रदाताओं के लिए 20% एमडीआर हिस्से के साथ, शीर्ष एप्लिकेशन प्रदाताओं के लिए मासिक एमडीआर राजस्व का अनुमान लगाया गया है और इसे चार्ट 3ख में प्रस्तुत किया गया है।

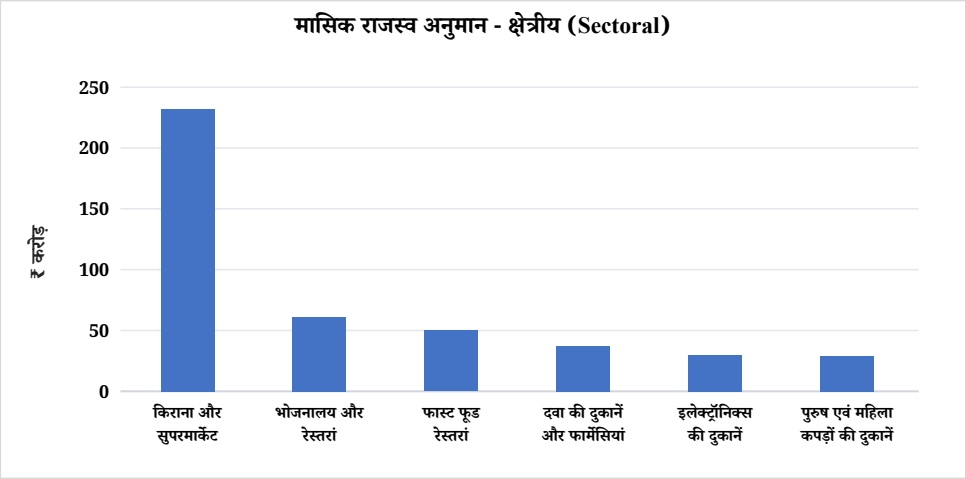


स्रोत: एनपीसीआई (NPCI) और लेखकों की गणना

चार्ट 3: एप्लिकेशन प्रदाताओं का हिस्सा और मासिक राजस्व का अनुमान

प्रदाता के लिए राजस्व – क्षेत्रीय अनुमान (Sectoral estimates)

एनपीसीआई व्यापारी श्रेणी वर्गीकरण (Merchant Category Classification) और उनकी मासिक यूपीआई मात्रा तथा मूल्य के आंकड़े उपलब्ध कराता है। शीर्ष छह व्यापारी श्रेणियों (उद्योग कार्यक्रमों के अंतर्गत आने वाली श्रेणियों के अतिरिक्त) के अगस्त 2026 के लेन-देन मूल्यों के आधार पर एमडीआर राजस्व अनुमान (@ 0.4%) निकाले गए हैं और चार्ट 4 में प्रस्तुत किए गए हैं।



स्रोत: एनपीसीआई (NPCI) और लेखकों की गणना

चार्ट 4: शीर्ष छह व्यापारी श्रेणियां – अनुमानित मासिक एमडीआर शुल्क

प्रदाताओं और उपयोगकर्ताओं के लिए समग्र चित्र देखने की आवश्यकता

यूपीआई पारिस्थितिकी तंत्र में जो परिवर्तन राजस्व उत्पन्न करेंगे, वे प्रतिस्पर्धा को बढ़ावा देने और यूपीआई की अगली पीढ़ी को समर्थन देने के नेक इरादे से किए गए हैं। जहां हमें प्रदाताओं के लिए राजस्व

सृजन का एक अनुमान है, वहीं यूपीआई के उपयोगकर्ताओं पर हाल के परिवर्तनों के संभावित प्रभाव का आकलन करना और बड़ा तथा समग्र चित्र देखना भी प्रासंगिक है।

8. *'कोई भुगतान-अधिभार नहीं' (no payment-surcharge)* का प्रभाव

एनपीसीआई (NPCI) ने अपने परिपत्र में अधिग्रहणकर्ता बैंकों को स्पष्ट रूप से सलाह दी है कि वे यह सुनिश्चित करें कि उनके द्वारा जोड़े गए (on-boarded) व्यापारी यूपीआई के माध्यम से भुगतान स्वीकार करते समय एमडीआर प्रभार उपभोक्ताओं पर न डालें। व्यापारियों को सीधे उपभोक्ताओं पर एमडीआर डालने से रोकने वाले प्रतिबंध को *'कोई भुगतान-अधिभार नहीं' (no payment-surcharge)* नियम कहा जाता है। चूंकि प्रस्तावित एमडीआर छोटा है और केवल बड़े मूल्य के लेन-देन के लिए है, इसलिए यह अपेक्षा की जाती है कि व्यापारी इसे अपने व्यवसायों में समाहित कर सकते हैं।

व्यापारी के बोझ का आकार (Size of merchant burden)

₹2,000 से अधिक के व्यापारी लेन-देन के लिए, 0.4% का प्रस्तावित एमडीआर (या चुनिंदा क्षेत्रों में ₹5 का फ्लैट शुल्क) उनके शुद्ध लाभ पर कुछ नकारात्मक प्रभाव डालेगा। प्रस्तावित एमडीआर व्यवस्था से सृजित होने वाले राजस्व के आकार का अनुमान अनुभाग 7 में ₹1,500 करोड़ प्रति माह (अर्थात् लगभग ₹18,000 करोड़ वार्षिक) लगाया गया है। एनपीसीआई के अनुसार, व्यापारियों से यह अपेक्षा की जाती है कि वे इस एमडीआर व्यय को स्वयं वहन करें और इसे उपभोक्ताओं पर न डालें। क्या व्यवसाय वास्तव में इसे सहन करने में सक्षम होंगे?

व्यापारियों द्वारा अप्रत्यक्ष हस्तांतरण (Indirect passthrough by merchants)

यद्यपि *'कोई भुगतान-अधिभार नहीं'* नियम निर्धारित किया गया है, फिर भी बैंकों के लिए यह सुनिश्चित करना आसान नहीं हो सकता है कि कोई यूपीआई भुगतान अधिभार न हो। हो सकता है कि शुरू में यह प्रभार व्यापारियों द्वारा वहन किया जाए। परंतु इनपुट लागतों में वृद्धि – जैसे बिजली, ईंधन, या कोई अन्य लागत – अंततः व्यवसायों द्वारा अपने मार्जिन को बनाए रखने के लिए अपनी बिक्री कीमतों में स्थानांतरित कर दी जाती है। *कोई भुगतान-अधिभार नहीं (No payment-surcharges)* नियम व्यापारियों को चेक-आउट शुल्क के रूप में सीधे अपने उपभोक्ताओं पर एमडीआर डालने से रोकता है। इसलिए, व्यापारी के पास विकल्प यह है कि या तो वह स्वयं बोझ उठाए और अपने मुनाफे में कमी स्वीकार करे या बिक्री मूल्य में वृद्धि के माध्यम से इसे अप्रत्यक्ष रूप से उपभोक्ता पर डाल दे।

इस प्रकार, यह मान लेना सही नहीं होगा कि ग्राहक प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से एमडीआर का बोझ नहीं उठाएंगे, केवल इसलिए कि व्यापारियों के बैंकों को यह सुनिश्चित करने की सलाह दी गई है कि व्यापारी ग्राहकों पर एमडीआर प्रभार न डालें।

छोटे टिकट वाले उपयोगकर्ताओं द्वारा क्रॉस-सब्सिडीकरण

यदि व्यापारी अपने उपभोक्ताओं पर अप्रत्यक्ष रूप से एमडीआर लागत डालने के लिए अपनी बिक्री कीमत बढ़ाते हैं, तो दो बातें होती हैं। पहला, उनके वे उपभोक्ता जो ₹2,000 से अधिक की वस्तुएं/सेवाएं खरीदते हैं, उन्हें अधिक कीमत चुकानी होगी। दूसरा, बढ़ी हुई बिक्री कीमतें उन उपभोक्ताओं तक भी पहुंचती हैं जो ₹2,000 से कम की खरीदारी करते हैं।

इस प्रकार, जहां ₹2,000 से कम के लेन-देन ₹2,000 से अधिक के लेन-देन के साथ सह-अस्तित्व में हैं, वहां प्रत्यक्ष *भुगतान-अधिभार (payment-surcharge)* के अभाव में, एमडीआर शुल्क के हस्तांतरण से सभी के लिए बिक्री मूल्य में समग्र वृद्धि होगी। ₹2,000 से कम की छोटी खरीदारी करने वालों के लिए भी बिक्री मूल्य में वृद्धि के परिणामस्वरूप छोटे टिकट वाले ग्राहकों द्वारा बड़े टिकट वाले ग्राहकों का क्रॉस-सब्सिडीकरण होता है।

यह व्यापारी के व्यावसायिक लेन-देन के एक हिस्से के लिए उसकी बढ़ी हुई व्यावसायिक-लागत का परिणाम है। बॉक्स में एक उदाहरण दिया गया है।

बॉक्स: एमडीआर मूल्य निर्धारण में क्रॉस-सब्सिडीकरण का एक सरल परिदृश्य

1. आधारभूत पारिस्थितिकी तंत्र (व्यापारी की बिक्री केवल यूपीआई के माध्यम से है)
   - कुल मासिक बिक्री: ₹5,00,000
   - कम-मूल्य वाले लेन-देन (≤ ₹2,000): ₹3,00,000 (कुल बिक्री मूल्य का 60%)
   - उच्च-मूल्य वाले लेन-देन (> ₹2,000): ₹2,00,000 (कुल बिक्री मूल्य का 40%)
2. वर्तमान एमडीआर लागत संरचना
   - 0.4% का अनुमानित एमडीआर *केवल* ₹2,000 से अधिक के लेन-देन पर लागू होता है।
   - व्यापारी द्वारा एमडीआर के प्रति भुगतान की गई कुल राशि: ₹2,00,000 का 0.4% = ₹800
   - सभी बिक्री पर प्रभावी एमडीआर: $\frac{800}{500000} \times 100 = 0.16\%$
3. मूल्य विकृति और क्रॉस-सब्सिडीकरण
   - मार्जिन बनाए रखने के लिए, व्यापारी ₹800 के लेन-देन प्रभार को सामान्य खुदरा मूल्य निर्धारण में शामिल कर देता है।
   - एकसमान मूल्य निर्धारण के तहत, कम-टिकट वाले उपभोक्ता (≤ ₹2,000) – जो कोई प्रत्यक्ष एमडीआर उत्पन्न नहीं करते हैं – सामूहिक रूप से लागत बोझ का 60% सहन करते हैं = 800 × 0.6 = ₹480।
   - परिणामस्वरूप, छोटे-टिकट वाले उपयोगकर्ता उच्च-टिकट वाले लेन-देन को क्रॉस-सब्सिडी देते हैं।

कोई भुगतान कर रहा है और *कहीं* लागत चुकाई जा रही है

आरबीआई गवर्नर संजय मल्होत्रा ने हाल ही में टिप्पणी की थी कि *"यह (यूपीआई) अभी भी मुफ्त नहीं है, **कोई** इसके लिए भुगतान कर रहा है। सरकार इसे सब्सिडी दे रही है, लेकिन **कहीं** लागत चुकाई जा रही है।"* यह बात कि *'कहीं'* लागत चुकाई जा रही है, मामले का मूल है क्योंकि वे इस बात पर जोर देते हैं कि यद्यपि सरकार सब्सिडी दे रही है, फिर भी यह जनता का ही पैसा है और अंततः देश के लोग ही लागत वहन कर रहे हैं।

उन व्यापारियों के लिए जहां ₹2,000 से कम के लेन-देन ₹2,000 से अधिक के लेन-देन के साथ सह-अस्तित्व में हैं, ऐसे एमडीआर शुल्कों के साथ, जहां *'कहीं'* लागत चुकाई जा रही है, वह स्थान उपभोक्ता (छोटे टिकट वाले उपभोक्ताओं सहित) बन जाते हैं जो प्रत्यक्ष रूप से नहीं बल्कि अप्रत्यक्ष रूप से एमडीआर का बोझ उठाते हैं। यहां भुगतान करने वाला *'कोई'* भले ही व्यापारी हो जो एमडीआर चुकाता है, परंतु वह *'कहीं'*—जहां से इस एमडीआर व्यय की वास्तविक वसूली होती है—अंततः यूपीआई का उपयोग करने वाले उपभोक्ता ही हैं जिन्हें पी2एम यूपीआई एमडीआर का बोझ उठाना पड़ेगा।

9. जहां क्रेडिट कार्ड की स्वीकृति सह-अस्तित्व में है, वहां यूपीआई उपयोगकर्ताओं पर अंतर्निहित बोझ

उन व्यापारी स्थानों पर जहां यूपीआई उपयोग के साथ-साथ क्रेडिट कार्ड की स्वीकृति भी सह-अस्तित्व में है, यूपीआई उपयोगकर्ता पर एक अंतर्निहित बोझ होता है। भुगतान प्रणाली के विमर्शों में इस महत्वपूर्ण पहलू की या तो पड़ताल नहीं की गई है या इसे नजरअंदाज कर दिया गया है। हम इस अनुभाग में इस पर विस्तार से चर्चा करते हैं।

यूपीआई के लिए एमडीआर का बड़ा हिस्सा क्रेडिट कार्ड स्वीकार करने वाले व्यापारियों से आता है

एनपीसीआई (NPCI) के प्रबंध निदेशक और मुख्य कार्यपालक अधिकारी (MD & CEO) ने पी2एम यूपीआई लेन-देन पर एमडीआर के संबंध में निम्नलिखित बयान[4] दिया:

"विचार छोटे खिलाड़ियों पर बोझ डालने का नहीं है, क्योंकि हम उम्मीद करते हैं कि 80% से अधिक एमडीआर प्रभार ₹1,000 करोड़ से अधिक के कारोबार वाले व्यवसायों से आएंगे। उनमें से अधिकांश पहले से ही कार्ड स्वीकार कर रहे हैं और वर्तमान व्यवस्था के तहत कार्डों पर बहुत अधिक एमडीआर का भुगतान कर रहे हैं।"

बाद में, मुंबई में एसबीआई (SBI) बैंकिंग और आर्थिक कॉन्क्लेव में बोलते हुए, एनपीसीआई के एमडी और सीईओ ने दोहराया कि एकत्रित कुल एमडीआर मूल्य का लगभग 80% उन व्यवसायों से आएगा जो वार्षिक सकल व्यापारिक मूल्य (GMV) में लगभग ₹1000 करोड़ दर्ज करते हैं और अतिरिक्त 10% मूल्य उन व्यापारियों से आएगा जो वार्षिक जीएमवी (GMV) में ₹1 करोड़ से अधिक दर्ज करते हैं। उन्होंने जोर देकर कहा कि ये व्यवसाय, जो कुल एमडीआर मूल्य का लगभग 90% योगदान करेंगे, पहले से ही उच्च एमडीआर वाले क्रेडिट कार्ड स्वीकार कर रहे हैं। उन्होंने स्वीकार किया कि यूपीआई पर एमडीआर के सामान्य उपभोक्ताओं पर डाले जाने का संभावित जोखिम कुल मूल्य के केवल 10% तक सीमित है।[5]

उपरोक्त के आधार पर, यह निष्कर्ष निकाला जा सकता है कि (i) 90% से अधिक एमडीआर प्रभार ₹1 करोड़ से अधिक वार्षिक कारोबार वाले व्यवसायों से आएंगे; और (ii) एमडीआर राजस्व उत्पन्न करने वाले पी2एम यूपीआई लेन-देन की एक महत्वपूर्ण मात्रा उन व्यवसायों से होगी जहां यूपीआई और क्रेडिट कार्ड सह-अस्तित्व में हैं।

क्रेडिट कार्ड का उपयोग यूपीआई उपयोगकर्ताओं पर बोझ डालता है

यूपीआई उपयोगकर्ताओं पर उन व्यापारी स्थानों पर बोझ पड़ता है जहां क्रेडिट कार्ड की स्वीकृति सह-अस्तित्व में है। इस बोझ का आकलन करने के लिए, हमें एक प्रासंगिक प्रश्न का उत्तर देने की आवश्यकता है। क्रेडिट कार्ड भुगतानों से किसे नुकसान या लाभ होता है – कैसे, क्यों और किस हद तक?

क्रेडिट कार्ड के उपयोग से किसे लाभ होता है और किस पर बोझ पड़ता है: क्रेडिट कार्ड एमडीआर एक वित्तीय पूल उत्पन्न करता है जिसका उपयोग मुख्य रूप से क्रेडिट कार्ड उपयोगकर्ताओं द्वारा प्राप्त लाभों के वित्तपोषण के लिए किया जाता है। यह एक सर्वविदित तथ्य है। लेकिन वह तंत्र जो क्रेडिट कार्ड धारकों द्वारा प्राप्त वित्तीय प्रोत्साहनों को वित्तपोषित करता है, या तो कम समझा गया है या उस पर शायद ही कभी चर्चा की जाती है। यह वित्तीय पूल गैर-क्रेडिट कार्ड (जैसे, डेबिट कार्ड/यूपीआई/नकदी) उपयोगकर्ताओं द्वारा एक अंतर्निहित मौद्रिक हस्तांतरण से बनता है क्योंकि व्यापारी सामान्यतः इस उच्च एमडीआर लागत की वसूली के लिए क्रेडिट कार्ड उपयोगकर्ताओं के लिए अलग-अलग कीमतें निर्धारित नहीं करते हैं। क्रेडिट कार्ड खर्च का घरेलू आय के साथ सकारात्मक सहसंबंध होना अपेक्षित है। इस प्रकार, ऐसे हस्तांतरण सामान्य रूप से कम-आय वाले परिवारों से उच्च-आय वाले परिवारों की ओर एक प्रतिगामी धन संचरण (regressive money transmission) को प्रेरित करते हैं।

यूपीआई उपयोगकर्ताओं पर बोझ पड़ता है: क्रेडिट कार्ड का उपयोग यूपीआई उपयोगकर्ताओं पर एक छिपा हुआ बाह्य प्रभाव (externality) डालता है। क्रेडिट कार्ड से जुड़े उच्च व्यापारी शुल्क उपभोक्ता कीमतों में अंतर्निहित होते हैं। व्यवसाय सभी खर्चों (क्रेडिट कार्ड एमडीआर सहित) का हिसाब लगाने और लाभ मार्जिन बनाए रखने के बाद अपनी बिक्री कीमतें निर्धारित करते हैं। चूंकि व्यापारियों की बिक्री कीमतें भुगतान माध्यम के प्रति तटस्थ (payment mode agnostic) होती हैं, इसलिए यूपीआई उपयोगकर्ता अनजाने में क्रेडिट कार्ड उपयोगकर्ताओं के विशेषाधिकारों को वित्तपोषित करने के लिए उच्च खुदरा कीमतों का भुगतान करते हैं।

[4] टाइम्स ऑफ इंडिया साक्षात्कार: https://timesofindia.indiatimes.com/india/upi-mdr-will-fund-innovation-protect-small-merchants-npcis-dilip-asbe/articleshow/134416263.cms

[5] मुंबई में एसबीआई बैंकिंग और आर्थिक कॉन्क्लेव: https://www.youtube.com/watch?v=6wWQt-dutfg

क्रेडिट कार्ड के बोझ का आकार: हमने गैर-क्रेडिट कार्ड उपयोगकर्ताओं पर क्रेडिट कार्ड एमडीआर के मौद्रिक-बोझ की गणना करने के लिए एक भार-मॉडल (burden-model) बनाया और कैलिब्रेट किया है। मॉडल के आधार पर, क्रेडिट कार्ड प्रणाली की उपस्थिति के कारण गैर-क्रेडिट कार्ड उपयोगकर्ताओं पर पड़ने वाले बोझ के अनुमान प्राप्त किए गए हैं। वित्त वर्ष 26 (FY26) के लिए, इस बोझ का एक अत्यंत रूढ़िवादी अनुमान ₹23,100 करोड़ से ₹29,400 करोड़ की सीमा में है। इसका विवरण आगामी रिपोर्ट *"गैर-क्रेडिट कार्ड उपयोगकर्ताओं पर क्रेडिट कार्ड भुगतानों का बोझ – कार्यप्रणाली और कैलिब्रेशन (Burden of Credit Card Payments onto Non-Credit Card Users – Mechanics and Calibrations)"* में प्रस्तुत किया जाएगा।[6]

रिपोर्ट दर्शाती है कि यूपीआई उपयोगकर्ताओं पर मुख्य रूप से उन बाजारों में बोझ पड़ता है जहां यूपीआई और क्रेडिट कार्ड की स्वीकृति सह-अस्तित्व में है। एनपीसीआई का बयान बड़े व्यापारियों के लिए पी2एम यूपीआई और क्रेडिट कार्ड लेन-देन के सह-अस्तित्व की पुष्टि करता है। यह स्थापित करता है कि पी2एम यूपीआई लेन-देन पर प्रस्तावित एमडीआर के अभाव में भी, यूपीआई का उपयोग करने वाले उपभोक्ता पहले से ही क्रेडिट कार्ड एमडीआर का बोझ उठाकर अप्रत्यक्ष रूप से भुगतान (क्रॉस-सब्सिडी) कर रहे हैं।

यूपीआई उपयोगकर्ताओं को सुरक्षित करें: नियामकों को यूपीआई उपयोगकर्ताओं को क्रेडिट कार्ड अवसंरचना की लागतों को वहन करने से बचाना चाहिए। यूपीआई को किसी भी प्रकार की विकृति से मुक्त, नकदी के एक शुद्ध, भार-मुक्त डिजिटल विकल्प के रूप में बना रहना चाहिए।

10. बचत और चालू खाता जमाकर्ताओं द्वारा वहन की जाने वाली अंतर्निहित लागत

बैंकिंग लाइसेंस जनता के विश्वास पर आधारित एक नियामक विशेषाधिकार का प्रतिनिधित्व करता है। जमाकर्ताओं द्वारा सौंपे गए धन को जुटाकर, बैंक राजस्व उत्पन्न करने के लिए ब्याज-दर अंतर-लाभ (interest-rate arbitrage) में संलग्न होते हैं, जिससे ये जमा राशियां उनके संपूर्ण व्यवसाय मॉडल का केंद्रीय स्तंभ बन जाती हैं।

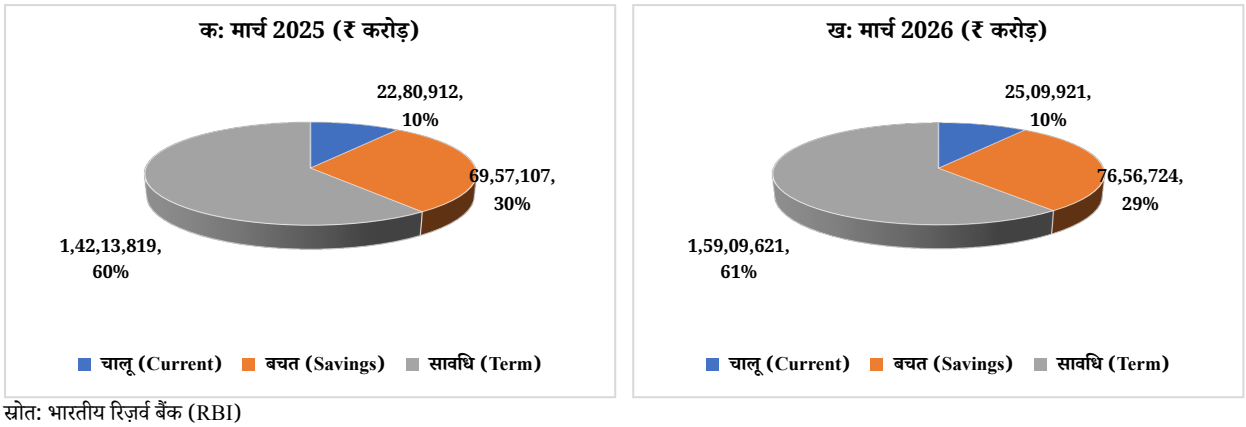
बैंकों में मद-वार (item-wise) लागत निर्धारण पर कोई वैज्ञानिक अनुमान उपलब्ध नहीं हैं। चूंकि कई परिचालन व्यय समग्र रूप से बैंक से संबंधित होते हैं, इसलिए किसी बैंक के विशेष प्रकार के खाते या उत्पाद के लिए सटीक लागत की गणना करना संभव नहीं हो सकता है। तथापि, जमा उत्पादों से जुड़ी बैंक की व्यापक लागतें शुद्ध ब्याज मार्जिन (net interest margin)[7] में समाहित होती हैं।

जमा के प्रकार और ब्याज दरें

जमा के प्रकार – हिस्सा: चालू खाता (CA) जमा बैंकों की कुल जमा राशि का लगभग 10% होता है जबकि बचत खाता (SA) जमा अन्य 30% होता है। तदनुसार, सावधि जमा (term deposits) के 60% के मुकाबले बैंक जमा में कासा (CASA) का हिस्सा 40% के करीब है। मार्च 2025 में 40% की तुलना में मार्च 2026 में कासा (CASA) हिस्सा मामूली रूप से घटकर 39% हो गया (चार्ट 5क और 5ख)।

[6] मसौदा रिपोर्ट का सारांश पीपीटी (ppt) के रूप में यहां उपलब्ध है: https://www.math.iitb.ac.in/~ashish/paper.htm

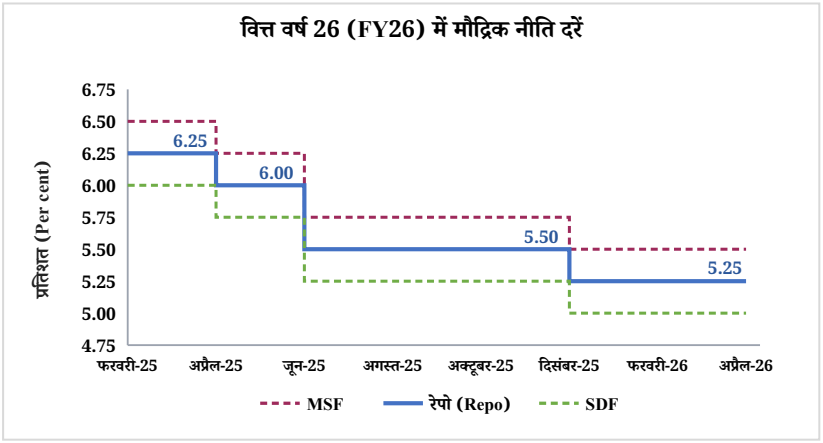
[7] शुद्ध ब्याज मार्जिन (NIM) बैंकों द्वारा ऋणों और निवेशों पर उत्पन्न ब्याज आय और जमा राशियों तथा उधारों पर भुगतान किए गए ब्याज की राशि के बीच के अंतर का माप है, जो उनकी (ब्याज-अर्जक) परिसंपत्तियों की राशि के सापेक्ष होता है।



स्रोत: भारतीय रिज़र्व बैंक (RBI)

चार्ट 5: अनुसूचित वाणिज्यिक बैंकों की जमा राशियां

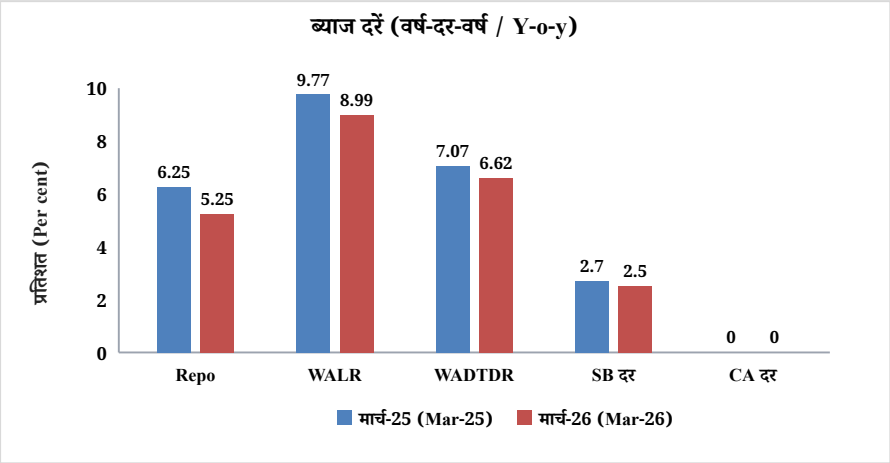
ब्याज दर निर्धारण (Interest rate setting): अर्थव्यवस्था में ब्याज दरें निर्धारित करने के लिए, वर्तमान और उभरते समष्टि-आर्थिक आकलन के आधार पर, आरबीआई नीतिगत रेपो दर निर्धारित करता है, वह दर जिस पर आरबीआई बैंकों को ऋण देता है। नीतिगत रेपो दर में परिवर्तन वित्तीय बाजार को दर निर्धारण के लिए संकेत प्रदान करते हैं, जिसमें बैंकिंग प्रणाली को अपनी जमा और उधार दरों को समायोजित करना भी शामिल है। वित्त वर्ष 26 (FY26) में, सौम्य मुद्रास्फीति स्थितियों को देखते हुए, नीतिगत रेपो को अप्रैल 2025 में 25 आधार अंक (bps) घटाकर 6.0% किया गया, और जून 2025 में इसे 50 आधार अंक और घटाकर 5.5% कर दिया गया। दिसंबर 2025 में रेपो दर को 25 आधार अंक और घटाकर 5.25% कर दिया गया। शेष वित्त वर्ष 26 के दौरान नीतिगत रेपो दर अपरिवर्तित रही (चार्ट 6)। स्थायी जमा सुविधा (SDF) दर वह दर है जिस पर बैंक आरबीआई के पास अपना अधिशेष धन रखते हैं। एसडीएफ (SDF) दर रेपो दर से 25 आधार अंक नीचे निर्धारित की जाती है और रेपो दर के रीसेट होने पर यह स्वचालित रूप से बदल जाती है। सीमांत स्थायी सुविधा (MSF) दर वह दंडात्मक ब्याज दर है जिस पर अंतर-बैंक तरलता की कमी होने पर बैंक आरबीआई से रातोंरात (overnight) आपातकालीन निधि उधार ले सकते हैं। एमएसएफ (MSF) दर रेपो दर से 25 आधार अंक ऊपर निर्धारित होती है। उच्चतम सीमा (ceiling) के रूप में एमएसएफ दर और न्यूनतम सीमा (floor) के रूप में एसडीएफ दर को मौद्रिक नीति गलियारा (monetary policy corridor) कहा जाता है, जिसमें नीतिगत रेपो दर गलियारे के मध्य में होती है। ओवरनाइट मनी मार्केट दरें आमतौर पर रेपो दर के करीब रहते हुए गलियारे के भीतर ही रहती हैं।



स्रोत: भारतीय रिज़र्व बैंक (RBI)

चार्ट 6: नीतिगत दरें – वित्त वर्ष 26 (FY26)

ब्याज दर संचरण (Interest rate transmission): वित्त वर्ष 26 में नीतिगत रेपो दर में कटौती से संकेत लेते हुए, बैंकों ने धीरे-धीरे अपनी जमा और उधार दरों को नीचे की ओर समायोजित किया (चार्ट 7)। ये ब्याज दरें बैंकों के लिए महत्वपूर्ण भूमिका निभाती हैं क्योंकि ये बैंकों के शुद्ध ब्याज मार्जिन को प्रभावित करती हैं।



स्रोत: भारतीय रिज़र्व बैंक (RBI)

चार्ट 7: ब्याज दरें – मार्च 2026 और मार्च 2025

नोट्स (चार्ट):
1. WALR भारित औसत उधार दरें (Weighted Average Lending Rates) हैं
2. WADTDR भारित औसत घरेलू सावधि जमा दरें (Weighted Average Domestic Term Deposit Rates) हैं
3. 2024-25 में बचत खाता (SA) दर 2.7-3.0% के बीच रही (मार्च-25 SB दर को 2.7% लिया गया है)
4. आरबीआई द्वारा चालू खाता (CA) दर 0 पर अनिवार्य है

कासा (CASA) जमा सस्ती निधियां प्रदान करते हैं जिनका उपयोग बैंक अपने ऋण देने के व्यवसाय के लिए करते हैं।

बैंकिंग क्षेत्र का जमा आधार (Banking sector deposit base)

जमा के प्रकार – आकार: वित्त वर्ष 26 के दौरान, बैंकिंग क्षेत्र के पास बचत खाता (SA) जमा के रूप में औसतन लगभग ₹73 लाख करोड़ और चालू खाता (CA) जमा के रूप में लगभग ₹24 लाख करोड़ थे। इसी अवधि के दौरान बैंकों के पास सावधि जमा (term deposits) लगभग ₹151 लाख करोड़ थे (तालिका 1)। ये 2025 और 2026 के मार्च-अंत के आंकड़ों (संदर्भ [8]) पर आधारित रैखिक अनुमान हैं। नियामक आरक्षित आवश्यकताओं को छोड़कर, बैंक अधिकांश जमा राशियों को ऋण और निवेश के रूप में नियोजित करते हैं, जिसमें मुद्रा बाजार लिखतों (money market instruments) में अल्पकालिक निवेश भी शामिल हैं।

तालिका 1: वित्त वर्ष 26 में बैंकों के पास रखी गई जमा राशियां (₹ लाख करोड़)

जमा का प्रकार (Deposit Type)	कुल राशि	प्रकृति (Nature)
सावधि जमा (Term Deposit)	150.62	सावधि देयताएं (Time liabilities)
बचत खाता (Savings Account – SA)	73.07	सावधि/मांग देयताएं (Time/Demand liabilities)
चालू खाता (Current Account – CA)	23.95	मांग देयताएं (Demand liabilities)
कुल जमा (Total Deposits)	**247.64**	**पूर्ण जमा आधार (Full deposit base)**

स्रोत: आरबीआई और लेखकों की गणना

सीडी (CD) अनुपात – जमा नियोजन द्वारा ऋण सृजन

ऋण-जमा (Credit-Deposit – CD) अनुपात बैंकों की कुल जमा राशियों का वह अनुपात है जिसे ऋण के रूप में नियोजित किया जाता है। वित्त वर्ष 26 में, औसत सीडी अनुपात 80.4% था। कुल जमा लगभग ₹248 लाख करोड़ होने के साथ, वित्त वर्ष 26 में बकाया ऋण ₹199 लाख करोड़ था। चूंकि कुल सावधि जमा ₹151 लाख करोड़ था, इसलिए पूरी राशि ऋणों में नियोजित हो गई। ₹48 लाख करोड़ की शेष ऋण-राशि (₹199 लाख करोड़ में से ₹151 लाख करोड़ घटाने पर) को बचत खाता (SA) जमा से वित्तपोषित किया गया था।

बचत खाता अंतर-लाभ (Savings account arbitrage)

आरबीआई[8] के अनुसार, औसतन, बचत खाता (SA) जमा का 92% मुख्य 'सावधि घटक (time component)' का प्रतिनिधित्व करता है जो पूरे वर्ष बैंकों के पास रहता है[9]। सावधि घटक की राशि ₹67 लाख करोड़ है; और शेष लगभग ₹6 लाख करोड़ मांग घटक (demand component) है। बचत खाता (SA) जमा से ब्याज आय, ब्याज व्यय और ब्याज अंतर-लाभ की गणना निम्नानुसार की गई है:

- *वित्त वर्ष 26 में बचत खाता (SA) जमा पर ब्याज आय:*
  - WALR पर आय (a): बचत खाता (SA) जमा के सावधि घटक में से, वित्त वर्ष 26 में, बैंकों ने ₹48 लाख करोड़ ऋण के रूप में नियोजित किए (बैंकों के पास उपलब्ध सावधि जमा निधि से अधिक वितरित किया गया ऋण)। बैंक इन निधियों पर WALR, अर्थात् 9.38% की दर से औसत रिटर्न अर्जित करेंगे। इससे संभावित रूप से ₹4.55 लाख करोड़ का ब्याज प्राप्त होगा।
  - मुद्रा बाजार आय (b): बचत खाता जमा का शेष सावधि घटक – लगभग ₹19 लाख करोड़ (₹67 लाख करोड़ में से ₹48 लाख करोड़ घटाने पर) 5.52%[10] की औसत रेपो दर पर नियोजित किया जा सकता था, जिससे बैंकों को ₹1.03 लाख करोड़ की ब्याज आय प्राप्त होती।[11]
  - मौद्रिक नीति गलियारे के न्यूनतम स्तर (floor) पर आय (c): जमा देयताएं बैंकों की बैलेंस शीट पर निष्क्रिय नहीं पड़ी रहती हैं। बचत खाता (SA) जमा का शेष 8% (लगभग ₹6 लाख करोड़), भले ही अल्पकालिक लिखतों में नियोजित न किया गया हो, आरबीआई के पास 5.27%[12] की एसडीएफ (SDF) दर पर रखा जा सकता था, जिससे संभावित रूप से ₹30,806 करोड़ का ब्याज प्राप्त होता।
  - बचत खाता निधियों से सकल आय (d = a + b + c): ₹5.89 लाख करोड़।
- *बचत खाता जमाकर्ताओं को भुगतान किया गया ब्याज (e):* प्रति वर्ष 2.5% की औसत दर से, जमाकर्ताओं को वित्त वर्ष 26 में केवल ₹1.83 लाख करोड़ का भुगतान किया गया।
- *शुद्ध बचत खाता मार्जिन ($\alpha = d - e$):* वित्त वर्ष 26 के लिए बचत खाता (SA) मार्जिन ₹4.06 लाख करोड़ बैठता है।

[8] बचत बैंक जमा ब्याज दर का विनियमन-मुक्ति: एक चर्चा पत्र (Deregulation of Savings Bank Deposit Interest Rate: A Discussion Paper), आरबीआई, 28 अप्रैल, 2011। http://www.rbi.org.in/Scripts/bs_viewcontent.aspx?Id=2344.

[9] बचत जमा के "सावधि देयता (time liability)" हिस्से की गणना के लिए, अर्ध-वार्षिक अवधि के दौरान प्रत्येक महीने में (प्रत्येक खाते में) बनाए गए न्यूनतम शेष के औसत को बैंक द्वारा बचत बैंक जमा के "सावधि देयता" हिस्से का प्रतिनिधित्व करने वाली राशि के रूप में माना जाएगा। देखें एक्सबीआरएल रिटर्न पर तकनीकी मार्गदर्शन नोट – बैंकिंग सांख्यिकी का सामंजस्यीकरण, क्रम संख्या 57, आरबीआई, 30 मार्च, 2017। https://www.rbi.org.in/scripts/bs_viewcontent.aspx?Id=3328.

[10] औसत रेपो दर 5.52% प्रति वर्ष है (2025-26 के दौरान प्रचलित सीमा 5.25%-6.25% प्रति वर्ष रही थी)। वित्त वर्ष 26 में अंतर-बैंक कॉल, ट्राईपार्टी रेपो और मार्केट रेपो जैसी मुद्रा बाजार दरें रेपो दर के आसपास रहीं।

[11] रेपो दर लेने का तर्क यह है कि उस अवधि में ओवरनाइट मुद्रा बाजार दरें रेपो दर के करीब रहीं। यदि बैंक इन निधियों से ऋण या निवेश सृजित करने में सक्षम नहीं होते, तो वे इसे कम से कम अल्पकालिक मुद्रा बाजार लिखतों में नियोजित करते, जिसके लिए रेपो दर एक सांकेतिक दर है।

[12] औसत एसडीएफ (SDF) दर 5.27% प्रति वर्ष है (2025-26 के दौरान प्रचलित सीमा 5.00%-6.00% प्रति वर्ष रही थी)।

वित्त वर्ष 26 में बचत खाता (SA) निधियों से बैंकिंग प्रणाली का शुद्ध ब्याज मार्जिन ₹4 लाख करोड़ से अधिक था। बचत खाता धारकों के धन को अधिक ब्याज न मिलने का मुख्य कारण यह है कि बैंकिंग उद्योग बचत खाता जमाकर्ताओं को लेन-देन और अन्य सेवाओं के प्रति अपने परिचालन व्ययों को सहारा देने के लिए तथा अपनी लाभप्रदता के लिए प्रतिधारित ब्याज आय का एक बड़ा हिस्सा अपने पास रखता है।[13]

सीआरआर (CRR) – जमा का वह हिस्सा जिस पर बैंकों को कोई ब्याज नहीं मिलता

नकद आरक्षित अनुपात (Cash Reserve Ratio – CRR) आरबीआई द्वारा बैंक की शुद्ध मांग और सावधि देयताओं (NDTL)[14] के एक विशिष्ट प्रतिशत के रूप में निर्धारित किया जाता है जिसे आरबीआई के पास शेष राशि के रूप में रखा जाना होता है। बैंक आरबीआई के पास सीआरआर के रूप में रखी गई राशि पर कोई ब्याज अर्जित नहीं करते हैं। वित्त वर्ष 26 में साधारण समय-भारित औसत सीआरआर निर्धारण एनडीटीएल (NDTL) का 3.46% था। सामान्यतः, जमा राशियां एनडीटीएल का लगभग 94% होती हैं। वित्त वर्ष 26 के दौरान जमा (सावधि *जमा* कासा) ₹248 लाख करोड़ थी (और एनडीटीएल लगभग ₹263 लाख करोड़ रहा होगा) जिसके लिए बैंकों को सीआरआर के रूप में आरबीआई के पास लगभग ₹9.1 लाख करोड़ रखने की आवश्यकता थी।

चालू खाता अंतर-लाभ (Current account arbitrage)

वित्त वर्ष 26 में, बैंकिंग प्रणाली के पास चालू खाता (CA) जमा के रूप में ₹24 लाख करोड़ थे। चालू खाता जमा से ब्याज आय, ब्याज व्यय और ब्याज अंतर-लाभ की गणना निम्नानुसार की गई है:

- *वित्त वर्ष 26 में चालू खाता (CA) जमा पर ब्याज आय:*
  - सीआरआर से शून्य आय: चालू खाता शेष में से, सीआरआर के रूप में आरबीआई के पास अलग रखे गए ₹9 लाख करोड़ पर कोई रिटर्न नहीं मिलता है।
  - एसडीएफ (SDF) दर पर आय: ₹15 लाख करोड़ की शेष चालू खाता निधि से ₹0.78 लाख करोड़ (5.27% की एसडीएफ दर पर) प्राप्त हो सकते थे।
- *चालू खाता जमाकर्ताओं को कोई ब्याज नहीं दिया जाता है:* आरबीआई विनियमों के तहत, बैंक चालू खाता जमा पर ब्याज का भुगतान नहीं कर सकते हैं।
- *शुद्ध चालू खाता मार्जिन (β):* चालू खाता जमा पर संपूर्ण आय, अर्थात् ₹0.78 लाख करोड़ चालू खाते पर ब्याज मार्जिन है।

न्यूनतम मुफ्त सेवाओं के प्रबंधन के लिए एक उच्च मार्जिन

रूढ़िवादी आधार पर, उपरोक्त अनुमानों को एक साथ रखने पर, वित्त वर्ष 26 के लिए कासा (CASA) जमा से शुद्ध ब्याज मार्जिन कम से कम ₹4.84 लाख करोड़ ($\alpha + \beta$) है।

उच्च मार्जिन बनाम आधुनिक लागत संरचना: समय के साथ, सूचना और संचार प्रौद्योगिकी के आगमन और एक परिपक्व कोर बैंकिंग सॉल्यूशन (CBS) के लागू होने से, कासा (CASA) जमा के प्रबंधन की वास्तविक लागत कम हो गई होगी। इसके अतिरिक्त, बैंक विशिष्ट कार्यों के लिए अलग से आरबीआई द्वारा अनिवार्य सेवा प्रभार लगाते हैं। इस प्रकार, बचत और चालू खातों की न्यूनतम मुफ्त सेवाओं के प्रबंधन के लिए, कासा जमा से ₹4.84 लाख करोड़ का मार्जिन बहुत बड़ा और असमानुपातिक प्रतीत होता है। यहां यह उल्लेख करना प्रासंगिक है कि बैंक सावधि जमा से भी पर्याप्त राजस्व उत्पन्न करते हैं। 6.85% के WADTDR और 9.38% के WALR को लेते हुए, वित्त वर्ष 26 के लिए यह अतिरिक्त मार्जिन ₹3.82 लाख करोड़ बैठता है।

[13] ब्याज दरें भारतीय अर्थव्यवस्था पर आरबीआई के डेटाबेस (RBI's Database on Indian Economy) से ली गई हैं।

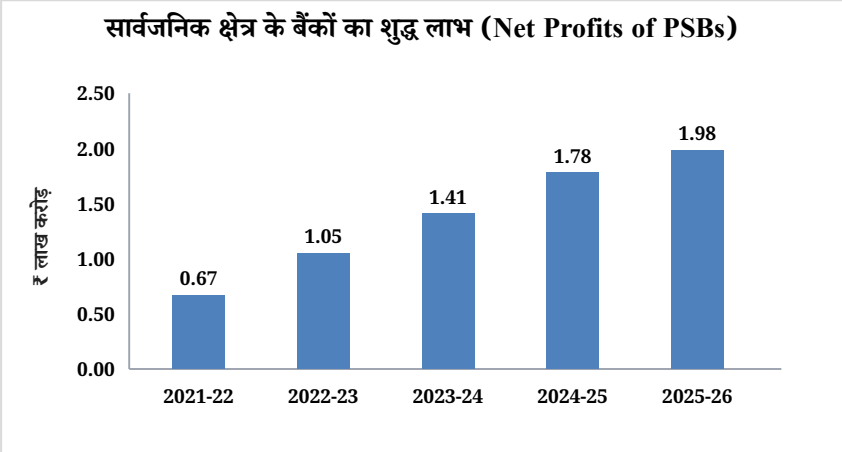
[14] एनडीटीएल (NDTL) मांग और सावधि देयताओं, उधारों और देयताओं के अन्य विविध मदों (बैंकिंग प्रणाली की शुद्ध परिसंपत्तियों के साथ समायोजित) के रूप में दूसरों के प्रति बैंकों की देयताओं का प्रतिनिधित्व करता है।

'मुफ्त' बैंकिंग विरोधाभास: यह धारणा कि ग्राहकों को बुनियादी भुगतान लेन-देन और अन्य बैंकिंग सेवाएं 'मुफ्त' में प्रदान की जाती हैं, गलत है। जमाकर्ता अपने कासा (CASA) शेष पर बाजार से कम रिटर्न स्वीकार करके इन सेवाओं के लिए *पहले से ही (ex ante)* भुगतान करते हैं।

बैंक लाभ (Bank profits)

अनुसूचित वाणिज्यिक बैंकों ने वित्त वर्ष 26 में ₹4.31 लाख करोड़ का कुल शुद्ध लाभ दर्ज किया, जो पिछले वर्ष के ₹4.01 लाख करोड़ से 7.6% अधिक है।[15]

सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों (PSBs) के लिए, बेहतर परिसंपत्ति गुणवत्ता, स्वस्थ ऋण विस्तार और उच्च आय ने वित्त वर्ष 26 में बेहतर लाभप्रदता में योगदान दिया। सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों के लिए कुल शुद्ध लाभ वित्त वर्ष 26 में वर्ष-दर-वर्ष 11% बढ़कर ₹1.98 लाख करोड़ के ऐतिहासिक उच्च स्तर पर पहुंच गया (चार्ट 8)।



स्रोत: वित्त मंत्रालय / पीआईबी (PIB)[16]

चार्ट 8: सार्वजनिक क्षेत्र के बैंकों का लाभ

₹4 लाख करोड़ से अधिक का ऐसा लाभ उन पर्याप्त अंतर्निहित आय को रेखांकित करता है जो बैंक कासा (CASA) जमा से प्राप्त करते हैं। ये कम-लागत वाली निधियां प्रदान करने के बदले में, भारतीय जनता उचित रूप से बैंकों से आवश्यक, उच्च-गुणवत्ता वाली वित्तीय सेवाएं प्रदान करने की अपेक्षा करती है। यूपीआई पारिस्थितिकी तंत्र का समर्थन और सुदृढ़ीकरण करना बैंकों के लिए इस सार्वजनिक जिम्मेदारी को पूरा करने का सबसे उत्तम अवसर है।

सेवा शुल्क निर्धारित करने की तार्किकता (Reasonableness of fixing service charge)

बैंक उल्लेखनीय शुद्ध ब्याज मार्जिन के साथ काम करते हैं जो मजबूत मुनाफे में परिलक्षित होता है। पी2एम यूपीआई लेन-देन केवल बचत और चालू खातों के भीतर खाते-से-खाते अंतरण हैं। वर्तमान यूपीआई ढांचे के तहत ₹75,000 के ऐसे एक एकल लेन-देन की लागत ₹300 जितनी अधिक नहीं हो सकती है। यह सेवा प्रभार के रूप में इतनी ऊंची सीमा निर्धारित करने की तार्किकता का एक महत्वपूर्ण प्रश्न उठाता है।

[15] आरबीआई (RBI) https://data.rbi.org.in/#/dbie/home

[16] पत्र सूचना कार्यालय (Press Information Bureau) https://www.pib.gov.in/PressReleasePage.aspx?PRID=2260203&reg=3&lang=1

आरबीआई सेवा शुल्कों में तार्किकता को अनिवार्य करता है: आरबीआई अनिवार्य करता है कि सेवा प्रभार तार्किक (reasonable) होंगे और सेवा प्रदान करने की औसत लागत से असंगत नहीं होंगे।[17] अपने नियामक दिशानिर्देशों में, आरबीआई ने ग्राहकों/जनता के साथ ₹10,000 तक के कम मूल्य के लेन-देन को बुनियादी बैंकिंग सेवा के रूप में चिह्नित किया है। इसमें कोई दो राय नहीं है कि पी2एम यूपीआई लेन-देन बुनियादी बैंकिंग सेवाओं की श्रेणी में आते हैं।

पिछले दो दशकों से ₹10,000 के लेन-देन को 'कम मूल्य' कहा जा रहा है: आरबीआई ने बहुत पहले 2006-07 में ₹10,000 की सीमा को कम मूल्य के लेन-देन के रूप में चिह्नित किया था।[18] दिलचस्प बात यह है कि 20 वर्षों के बाद भी (सटीक रूप से सितंबर 2006 से जुलाई 2026 तक), आरबीआई ने बुनियादी बैंकिंग सेवा के विचार के लिए कम मूल्य के लेन-देन के प्रति ₹10,000 की उसी राशि को अधिकतम सीमा के रूप में बनाए रखा है। तदनुसार, विस्तारित होती अर्थव्यवस्था के साथ, वर्तमान सीमा को तार्किक रूप से काफी उच्च स्तर पर निर्धारित किया जाना चाहिए।

बुनियादी सेवा को बंडल नहीं किया जाना चाहिए – आरबीआई अधिदेश: आरबीआई अनिवार्य करता है कि बैंक बुनियादी बैंकिंग सेवाएं तार्किक कीमतों/प्रभारों पर उपलब्ध कराएगा और ऐसी सेवा बंडल किए गए उत्पादों के दायरे से बाहर प्रदान की जाएगी।

बैंकों को सेवा शुल्कों की तार्किकता बनाए रखनी चाहिए: एनपीसीआई ने एमडीआर के प्रति चाहे जो भी प्रस्तावित किया हो, बैंकों को यह सुनिश्चित करना होगा कि वे जो प्रभार लगाने का इरादा रखते हैं वे आरबीआई विनियमों के भीतर तार्किक हैं। वर्तमान नियामक अधिदेशों के तहत, एक बैंक खाते से दूसरे बैंक खाते में ₹75,000 के इलेक्ट्रॉनिक निधि अंतरण के लिए ₹300 एक तार्किक प्रभार नहीं हो सकता है।

11. नकदी का उपयोग और नीतिगत संतुलन (trade-off)

एक दशक पहले, औसत उपभोक्ता के लिए हाथ में नकदी के बिना लेन-देन करना लगभग अकल्पनीय था। हालांकि डेबिट और क्रेडिट कार्ड मौजूद थे, लेकिन उनमें वर्तमान समय के यूपीआई जैसी सर्वव्यापकता और सहज स्वीकृति का अभाव था, जिसने रोजमर्रा के वाणिज्य में भौतिक मुद्रा को मौलिक रूप से विस्थापित कर दिया है।

भौतिक नकदी की सब्सिडीयुक्त प्रकृति (The subsidized nature of physical cash)

वर्तमान ढांचे के तहत, अंतिम उपभोक्ता के लिए मुद्रा का उपयोग प्रभावी रूप से निःशुल्क बना हुआ है। केंद्रीय बैंक के अधिदेशों के अनुसार वाणिज्यिक बैंकों को प्रति माह 8 से 10 शुल्क-मुक्त एटीएम निकासी (जो मासिक नकदी पहुंच में लगभग ₹80,000 से ₹1,00,000 का प्रतिनिधित्व करती है) प्रदान करना आवश्यक है। बैंक इसी प्रकार शाखा में ओवर-द-काउंटर नकदी जमा और निकासी से जुड़े खर्चों को भी स्वयं वहन करते हैं।

यह गतिशीलता एक मौलिक नियामक नीति विरोधाभास पैदा करती है: आरबीआई बड़े पैमाने पर मुफ्त नकदी निकासी को भारी सब्सिडी देना क्यों जारी रखता है, जबकि साथ ही व्यापारी शुल्कों के माध्यम से डिजिटल पी2एम यूपीआई लेन-देन के मुद्रीकरण की तलाश कर रहा है?

---

[17] भारतीय रिज़र्व बैंक (वाणिज्यिक बैंक - जिम्मेदार व्यावसायिक आचरण) निदेश, 2025 (1 जुलाई, 2026 को अद्यतन), RBI/DOR/2025-26/170 DOR.MCS.REC.No. 89/01-01-032/2025-26 दिनांक 28 नवंबर, 2025। https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/notification/PDFs/336MDE82A669C159C41D09B212DDF2908364A.PDF

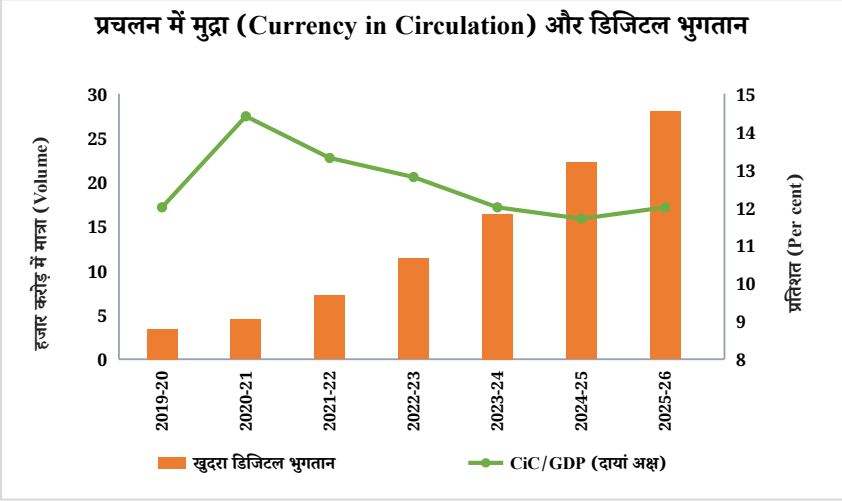
[18] बैंक प्रभारों की तार्किकता सुनिश्चित करने के लिए एक योजना तैयार करने हेतु कार्यदल की रिपोर्ट। RBI/2006-2007/245 DBOD.No.Dir.BC. 56 /13.03.00/2006-2007. 2 फरवरी, 2007। https://www.rbi.org.in/scripts/NotificationUser.aspx?Id=3268&Mode=0

मुद्रा महंगी है (Currency is expensive)

भौतिक मुद्रा अत्यधिक समष्टि-आर्थिक लागत लगाती है। नकदी समर्थन तंत्र और डिजिटल भुगतान मुद्रीकरण के बीच एक प्रमुख नीतिगत विरोधाभास मौजूद है। भौतिक नकदी नेटवर्क (छपाई, वितरण, भंडारण, तिजोरी प्रबंधन, सुरक्षा और एटीएम रखरखाव) के संचालन पर केंद्रीय बैंक और वाणिज्यिक बैंकों को सालाना हजारों करोड़ रुपये खर्च करने पड़ते हैं (पिछले पांच वित्तीय वर्षों में अकेले मुद्रा छपाई पर आरबीआई द्वारा ₹26,000 करोड़ से अधिक खर्च किए गए)। इसके विपरीत, यूपीआई के माध्यम से डिजिटल भुगतानों का प्रसंस्करण इन परिचालन व्ययों के एक अंश पर काम करता है और सीधे भौतिक नोटों की मांग को कम करता है। नकदी अवसंरचना के लिए आवश्यक भारी पूंजी और परिचालन व्यय के बावजूद जनता के लिए भौतिक नकदी कृत्रिम रूप से सस्ती बनी हुई है। नीतिगत हलकों में इस पहलू पर विचार-विमर्श किए जाने की आवश्यकता है।

खुदरा डिजिटल भुगतान में तेजी से मुद्रा वृद्धि में आ रही कमी

प्रचलन में मुद्रा (Currency-in-circulation – CiC) और जीडीपी (GDP) का अनुपात 2020-21 में 14.4% के ऐतिहासिक महामारी शिखर पर पहुंचने के बाद से नीचे की ओर जा रहा है। आरबीआई की वार्षिक रिपोर्टों के अनुसार, यह गिरावट डिजिटल भुगतानों में तीव्र वृद्धि के कारण है। खुदरा डिजिटल भुगतान, विशेष रूप से यूपीआई, धीरे-धीरे उच्च-आवृत्ति वाले कम-मूल्य के खुदरा नकद लेन-देन की जगह ले रहे हैं। इसके अलावा, डिजिटल भुगतान की बढ़ती मात्रा और मूल्य ने लेन-देन के लिए कागजी मुद्रा रखने की आवश्यकता में काफी कमी की है। ग्रामीण और अर्ध-शहरी केंद्रों में क्यूआर-कोड (QR-code) आधारित व्यापारी स्वीकृति केंद्रों के प्रसार ने संरचनात्मक रूप से नकदी मांग के वेग को कम कर दिया है। इस प्रकार, मुद्रा-जीडीपी अनुपात में गिरावट के साथ-साथ यूपीआई लेन-देन में वृद्धि हुई है (चार्ट 9)। जैसे-जैसे मुद्रा-लागत का बोझ कम होता जा रहा है, उस बचत को, कम से कम आंशिक रूप से, किसी न किसी रूप में यूपीआई पारिस्थितिकी तंत्र को आगे बढ़ाने के लिए लगाया जाना चाहिए।



स्रोत: आरबीआई वार्षिक रिपोर्ट 2025-26 और लेखकों की गणना

चार्ट 9: मुद्रा और डिजिटल भुगतान

यूपीआई की वृद्धि और विस्तार (UPI growth and expanse)

यूपीआई लेन-देन तीव्र गति से बढ़ रहे हैं – पिछले 4 वित्तीय वर्षों में इसकी मात्रा 51.42% सीएजीआर (CAGR) से बढ़ी है और मूल्य 39.01% से बढ़ा है। एक साधारण भुगतान विकल्प के बजाय महत्वपूर्ण सार्वजनिक डिजिटल अवसंरचना के रूप में डिज़ाइन किए गए यूपीआई का उद्देश्य वित्तीय समावेशन को बढ़ावा देना, नकदी पर निर्भरता को कम करना, अर्थव्यवस्था को औपचारिक बनाना और बहुत बड़े पैमाने पर डिजिटल कॉमर्स को प्रोत्साहित करना है।

ऋण वितरण के लिए यूपीआई तंत्र (UPI rails) का उपयोग किया जा रहा है: आरबीआई ने बचत और जमा खातों के साथ-साथ एक स्वीकृत भुगतान विकल्प के रूप में पूर्व-स्वीकृत क्रेडिट लाइनों को जोड़ने के लिए यूपीआई तंत्र (UPI rails) के उपयोग की भी अनुमति दी है। रूपे (RuPay) क्रेडिट कार्ड को यूपीआई से जोड़ना पहले से ही पूरी तरह से चालू है। जैसे-जैसे यूपीआई पर ऋण उठाव (credit offtake) बढ़ेगा, यह छोटे टिकट की रोजमर्रा की खरीदारी की सूक्ष्म खपत के लिए सूक्ष्म ऋण वितरण को सुगम बनाएगा, और ऋण गति तथा पुनर्भुगतान चक्रों को तेज करेगा।

नकदी और यूपीआई लागत गतिशीलता का पुनर्संतुलन

नियामक मुफ्त एटीएम नकदी निकासी पर पुनर्विचार करें: डिजिटल भुगतानों पर लागत लगाते हुए नकदी को लागत-मुक्त सार्वजनिक वस्तु के रूप में मानना जारी रखना भारत की डिजिटल परिवर्तन नीति के विपरीत है। पी2एम यूपीआई लेन-देन की परिचालन लागत नकदी प्रबंधन की तुलना में बहुत कम है, फिर भी नई एमडीआर व्यवस्था को इस प्रकार डिज़ाइन किया गया है कि जारीकर्ता और अधिग्रहणकर्ता बैंकों को एमडीआर राजस्व का 70% प्राप्त होगा। यह देखते हुए कि यूपीआई को अपनाना अब नकदी के उपयोग से कहीं अधिक हो गया है, आरबीआई के नियामक ढांचे को उदार मुफ्त एटीएम निकासी भत्ते को बनाए रखने पर पुनर्विचार करना चाहिए क्योंकि इसे प्रभार्य (chargeable) पी2एम यूपीआई लेन-देन के साथ उचित नहीं ठहराया जा सकता है।

यूपीआई उपयोग को समर्थन दिया जाए: ऑफलाइन व्यापारी लेन-देन (जहां नकदी हमेशा एक संभावना होती है) के लिए, सरकार और आरबीआई मुद्रा-आधारित भुगतान प्रणाली के साथ-साथ यूपीआई को सक्रिय रूप से पटरी पर रख रहे हैं। यह देखते हुए कि ऑफलाइन पी2एम लेन-देन के लिए यूपीआई नकदी का सबसे अच्छा विकल्प साबित हुआ है, सरकारी नीतियों को भुगतान पारिस्थितिकी तंत्र के समग्र लाभ के लिए यूपीआई का समर्थन करने पर ध्यान केंद्रित करना जारी रखना चाहिए।

ऋण वसूली के लिए लेन-देन (Transactions for debt collection)

ऋण वसूली एजेंसियों (MCC 7322) को व्यापारियों के रूप में वर्गीकृत किया गया है। अगस्त 2026 में यूपीआई पी2एम मूल्य में, ऋण वसूली का हिस्सा ₹3,000 से अधिक के औसत टिकट आकार के साथ 8% से अधिक था। अगस्त 2026 में, ऋण वसूली एजेंसियों ने कुल लगभग ₹74 हजार करोड़ के 21 करोड़ से अधिक लेन-देन किए। सूक्ष्म-वित्त (microfinance) पुनर्भुगतान नकदी/चेक से यूपीआई की ओर स्थानांतरित हो गया है और इसकी राह में रोड़े अटकाना एक पश्चगामी (पीछे ले जाने वाला) कदम होगा।

ऋण वसूली के लिए यूपीआई परिवर्तन की रक्षा करें: यूपीआई के माध्यम से ऋण वसूली और ऋण ईएमआई (EMI) पुनर्भुगतान (जो अधिकतर > ₹2,000 हो सकते हैं), आदर्श रूप से एमडीआर से बाहर रहने चाहिए। ऋण सेवा और ऋण पुनर्भुगतान को एमडीआर के दायरे से मुक्त रखने से वित्तीय समावेशन को समर्थन मिलेगा, डिजिटल ऋण पुनर्भुगतान नकदी की तुलना में अधिक लागत-प्रभावी बनेगा और उधारकर्ताओं के लिए टाले जा सकने वाले वित्तीय घर्षणों को रोका जा सकेगा। हमें एक दशक के डिजिटल वित्तीय समावेशन की रक्षा करने की आवश्यकता है।

***ऑनलाइन* व्यापारियों के लिए यूपीआई भुगतान अत्यंत महत्वपूर्ण है**

ई-कॉमर्स क्षेत्र द्वारा सेवाओं और वस्तुओं की *ऑनलाइन* बिक्री के लिए दूरस्थ और तात्कालिक भुगतान लेन-देन एक वरदान साबित हुए हैं। ई-कॉमर्स उद्योग एक ऐसे मॉडल के तहत चलता है जिसमें अपनी बिक्री वितरित करने के लिए केवल एक गोदाम/रसोईघर (warehouse/kitchen) की आवश्यकता होती है और वॉक-इन ग्राहकों के लिए किसी औपचारिक भौतिक दुकान (brick and mortar shop) की आवश्यकता नहीं होती है। इससे भौतिक अवसंरचना पर लागत कम होती है लेकिन आईटी-संचालित बिक्री कार्यों पर लागत बढ़ जाती है।

ऑनलाइन व्यापारियों के लिए डिजिटल भुगतान शुल्क वांछनीय है: ऑनलाइन व्यापारियों के लिए ऐसी लागतों में से एक भुगतान समाधान प्रदाताओं द्वारा प्रदान की जाने वाली सेवाओं के कारण उत्पन्न होती है। बैंकों और फिनटेक कंपनियों को ई-कॉमर्स उद्योग के लिए कुशल भुगतान समाधान प्रदान करने चाहिए। सभी *ऑनलाइन* पी2एम यूपीआई लेन-देन पर व्यापारियों पर एक उचित प्रभार वांछनीय है। ई-कॉमर्स व्यापारियों पर लगाया गया ऐसा प्रभार, जो नकदी में लेन-देन नहीं कर सकते हैं (कैश-ऑन-डिलीवरी अब अधिकतर यूपीआई-ऑन-डिलीवरी विकल्प बन गए हैं), *"ऑनलाइन व्यापारियों के डिजिटल भुगतान सुविधा शुल्क"* के अधिक अनुरूप होगा। *ऑनलाइन* व्यापारी व्यवसाय के लिए नकदी एक अव्यावहारिक या महंगा प्रस्ताव होगा।

12. सिफारिशें (Recommendations)

रिपोर्ट में किए गए विश्लेषण ने इस प्रश्न का उत्तर देने के लिए आधार प्रदान किया है – यूपीआई के लिए लागत किसे वहन करनी चाहिए? इसके आधार पर, हम निम्नलिखित कार्रवाई योग्य सिफारिशें प्रस्तावित करते हैं:

आरबीआई (RBI) के कार्यक्षेत्र से संबंधित सिफारिशें

- *मुद्रा उपयोग लागत को युक्तिसंगत बनाना:* एटीएम के माध्यम से नकदी वितरण बैंकों के लिए महंगा है। आरबीआई के नियामक ढांचे को उदार शुल्क-मुक्त एटीएम निकासी भत्ते को बनाए रखने पर पुनर्विचार करना चाहिए क्योंकि लेन-देन के लिए उपयोग में आसान डिजिटल साधनों की उपलब्धता के साथ इसे उचित नहीं ठहराया जा सकता है। **[आरबीआई (RBI)]**
- *पी2एम यूपीआई उपयोगकर्ताओं पर क्रेडिट कार्ड के बोझ का संज्ञान लेना:* ऐसे बाजार में जहां क्रेडिट कार्ड और पी2एम यूपीआई सह-अस्तित्व में हैं, क्रेडिट कार्ड उपयोगकर्ता पी2एम यूपीआई उपयोगकर्ताओं पर भारी बोझ डालते हैं। क्रेडिट कार्ड एमडीआर में कटौती से इन चिंताओं का समाधान होगा। क्रेडिट कार्ड इंटरचेंज में अंतर्निहित ऋण लागत (credit cost) को एमडीआर से अलग (delink) किए जाने की आवश्यकता है। **[आरबीआई (RBI)]**
- *क्रेडिट कार्ड एमडीआर को युक्तिसंगत बनाना:* यूपीआई उपयोगकर्ताओं पर पड़ने वाले अंतर्निहित क्रेडिट कार्ड बोझ को हटाया जाए, या तो (i) व्यापारियों को अधिभार (surcharging) लगाने की स्वतंत्रता देने वाले उपयुक्त विनियमों द्वारा (जैसा कि आईआरसीटीसी और कई जनोपयोगी सेवाओं तथा सरकारी लेन-देन के लिए अनुमत है); या (ii) एक ऐसी प्रणाली का निर्माण करके जहां क्रेडिट कार्ड जारीकर्ता बैंक एमडीआर के ऋण घटक (credit component) को सीधे क्रेडिट कार्ड उपयोगकर्ता पर प्रभारित कर सकें। **[आरबीआई (RBI)]**
- *पीआईडीएफ (PIDF) में योगदान करना:* कम सेवा वाले क्षेत्रों में डिजिटल भुगतान स्वीकृति अवसंरचना की तैनाती को सब्सिडी देने के लिए आरबीआई की भुगतान अवसंरचना विकास निधि (PIDF) पहल जारी रहनी चाहिए। आरबीआई को नकदी/एनईएफटी/आरटीजीएस की तर्ज पर यूपीआई को समर्थन देने के लिए कुछ वित्तीय जिम्मेदारी लेनी चाहिए। **[आरबीआई (RBI)]**
- *कम मूल्य की बुनियादी बैंकिंग सीमा:* आरबीआई ने बहुत पहले 2006-07 में ₹10,000 की सीमा को कम मूल्य के लेन-देन के रूप में चिह्नित किया था। विस्तारित होती अर्थव्यवस्था के साथ, वर्तमान सीमा को तार्किक रूप से उच्च स्तर पर निर्धारित किया जा सकता है। **[आरबीआई (RBI)]**

बैंकों/आरबीआई/सरकार के कार्यक्षेत्र से संबंधित सिफारिशें

- *यूपीआई पारिस्थितिकी तंत्र के लिए बैंक योगदान करें:* कागज-आधारित सेवाओं (करेंसी नोट और चेक) के माध्यम से समान सेवा प्रदान करने की तुलना में यूपीआई के माध्यम से डिजिटलीकरण से बैंकों को बहुआयामी बचत होती है। इसके अलावा, विभिन्न खाता संचालन के लिए सेवा प्रभारों के अतिरिक्त, बैंक कासा (CASA) जमाकर्ताओं से पर्याप्त ब्याज मार्जिन (वित्त वर्ष 26 में ₹4.85 लाख करोड़ से अधिक) भी अर्जित करते हैं। यूपीआई पारिस्थितिकी तंत्र को चलाने और सुधारने के लिए, बैंकों को कासा जमाकर्ताओं द्वारा त्यागी गई निधियों का लगभग 3% (~ ₹15,000 करोड़) अलग रखना चाहिए, और एमडीआर राजस्व साझाकरण पर निर्भर नहीं रहना चाहिए। **[बैंक (Banks)]**
- *आरबीआई/सरकार दिशा-निर्देश प्रदान करें:* आरबीआई और सरकार को बैंकों को आवश्यक दिशा-निर्देश प्रदान करने चाहिए ताकि बैंकिंग व्यवसाय में बने रहने के लिए प्रदान की जाने वाली आवश्यक सेवा के हिस्से के रूप में यूपीआई को शामिल किया जा सके (ठीक वैसे ही जैसे सीबीएस (CBS) को अपनाया गया था और अब यह बैंकों के लिए एक आवश्यकता है)। **[आरबीआई/सरकार (RBI/Government)]**
- *बैंक प्रभार तार्किक होने चाहिए:* एनपीसीआई ने एमडीआर के प्रति चाहे जो भी प्रस्तावित किया हो, अंततः यह बैंकों को ही सुनिश्चित करना है कि वे जो प्रभार लगाने का इरादा रखते हैं वे आरबीआई विनियमों के भीतर तार्किक हों। वर्तमान नियामक अधिदेशों के तहत, एक बैंक खाते से दूसरे बैंक खाते में ₹75,000 के इलेक्ट्रॉनिक निधि अंतरण के लिए ₹300 एक तार्किक प्रभार नहीं हो सकता है। **[आरबीआई/बैंक (RBI/Banks)]**

एनपीसीआई (NPCI) से संबंधित सिफारिशें

- *यूपीआई प्रदाताओं को तार्किक रूप से पारिश्रमिक मिले*
  - *एप्लिकेशन प्रदाताओं को पारिश्रमिक दिया जाना चाहिए:* अगली पीढ़ी के नवाचारों को प्रोत्साहित करने के लिए, एप्लिकेशन प्रदाताओं को उचित पारिश्रमिक मिलना चाहिए। कानूनी अधिदेश के भीतर, ₹15 की अधिकतम सीमा के अधीन, लेन-देन राशि के 0.06% के पारिश्रमिक पर विचार किया जा सकता है। तथापि, एनपीसीआई ₹50 करोड़ (या अधिक विवेकपूर्ण रूप से तय किया गया आंकड़ा) की मासिक सीमा निर्धारित कर सकता है जिसे एक एप्लिकेशन प्रदाता प्राप्त कर सकता है। उदाहरण के लिए, ₹50 करोड़ से अधिक उत्पन्न होने वाली कोई भी राशि एनपीसीआई द्वारा छोटे व्यापारियों के अधिग्रहण और विकास को बढ़ावा देने के लिए पीआईडीएफ (PIDF) में योगदान की जा सकती है। ऐसा दृष्टिकोण फोनपे और गूगल पे सहित सभी टीपीएपी (TPAPs) को बढ़ावा देगा, जिन्होंने अपने वर्तमान लेन-देन स्तरों पर वांछित बाजार हिस्सेदारी को काफी पार कर लिया है। इससे अधिक टीपीएपी आकर्षित होंगे, प्रतिस्पर्धा और नवाचार को बढ़ावा मिलेगा, और संकेंद्रण की समस्या का समाधान होगा। **[एनपीसीआई (NPCI)]**
  - *भुगतानकर्ता पीएसपी (Payer PSPs) को पारिश्रमिक दिया जाना चाहिए:* भुगतानकर्ता पीएसपी एप्लिकेशन प्रदाता और एनपीसीआई के बीच संवाद करने के लिए मध्यस्थ के रूप में कार्य करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। चूंकि उनका उपभोक्ता या व्यापारी में से किसी का भी बैंक होना आवश्यक नहीं है, इसलिए कानूनी अधिदेश के भीतर, यह प्रस्तावित है कि उन्हें ₹5 की अधिकतम सीमा के अधीन, लेन-देन राशि का 0.02% पारिश्रमिक दिया जाए। **[एनपीसीआई (NPCI)]**
  - *भुगतान एग्रीगेटरों (Payment Aggregators) को भी पारिश्रमिक दिया जाना चाहिए:* बैंकों द्वारा सीधे व्यापारियों को न जोड़े (acquire न किए) जाने की स्थिति में, पीए (PA) बैंकों की ओर से व्यापारियों को जोड़ने (onboarding) में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। उनकी महत्वपूर्ण भूमिका के लिए उन्हें अधिग्रहणकर्ता बैंकों द्वारा और पीआईडीएफ (PIDF) से भी पारिश्रमिक दिया जाना जारी रखा जाना चाहिए। **[एनपीसीआई (NPCI)]**

- *जारीकर्ता और अधिग्रहणकर्ता के रूप में बैंक:* बैंक कासा (CASA) जमाकर्ताओं से पर्याप्त ब्याज मार्जिन अर्जित करते हैं। उन्हें इसका उपयोग यूपीआई पारिस्थितिकी तंत्र को चलाने और सुधारने के लिए करना चाहिए और ऑफलाइन पी2एम लेन-देन से एमडीआर राजस्व साझाकरण पर निर्भर नहीं रहना चाहिए। तथापि, *ऑनलाइन* व्यापारी लेन-देन से उत्पन्न राजस्व को बैंकों के साथ साझा किया जा सकता है। **[एनपीसीआई (NPCI)]**

- *यूपीआई उपयोगकर्ताओं से विवेकपूर्ण तरीके से शुल्क लिया जाए*
  - *ऑनलाइन व्यापारी यूपीआई के लिए भुगतान करें:* एनपीसीआई के लिए कानूनी अधिदेश के भीतर, सभी *ऑनलाइन* पी2एम यूपीआई लेन-देन पर व्यापारियों पर एक उचित प्रभार शुरू करने की संभावना है। ई-कॉमर्स व्यापारियों पर लगाया गया ऐसा प्रभार, जो नकदी में लेन-देन नहीं कर सकते हैं (कैश-ऑन-डिलीवरी अब अधिकतर यूपीआई-ऑन-डिलीवरी विकल्प हैं), *"ऑनलाइन व्यापारियों के डिजिटल भुगतान सुविधा शुल्क"* के अधिक अनुरूप होगा। ऐसा शुल्क बैंकों सहित यूपीआई पारिस्थितिकी तंत्र के सभी प्रदाताओं के लिए पारिश्रमिक की व्यवस्था कर सकता है। **[एनपीसीआई (NPCI)]**
  - *बड़े व्यापारी यूपीआई के लिए भुगतान कर सकते हैं:* ₹50 करोड़ से अधिक वार्षिक कारोबार वाले व्यापारियों के लिए कानून द्वारा यूपीआई भुगतान स्वीकृति की पेशकश करना अनिवार्य है। एप्लिकेशन प्रदाताओं और भुगतानकर्ता पीएसपी के लिए न्यायसंगत पारिश्रमिक सुनिश्चित करने के लिए, एमडीआर को इस ₹50 करोड़ की सीमा (~₹4 करोड़ प्रति माह) से ऊपर काम करने वाले ऑफलाइन व्यापारियों पर चयनात्मक रूप से लागू किया जाना चाहिए। चूंकि यह समूह एनपीसीआई के एमडीआर ढांचे द्वारा लक्षित व्यापारी लेन-देन मूल्य के लगभग 90% का प्रतिनिधित्व करता है, इसलिए यह दृष्टिकोण छोटे और मध्यम व्यापारियों को सुरक्षित रखते हुए प्रदाता राजस्व की रक्षा करता है। **[एनपीसीआई (NPCI)]**
  - *यदि एमडीआर मूल्यानुसार (ad valorem) है, तो इसे कम रखें:* डेबिट कार्ड और यूपीआई पर एमडीआर के लिए *मूल्यानुसार (ad valorem)* की अवधारणा ग्राहक-अनुकूल होने के विपरीत है, क्योंकि यह बैंकों द्वारा केवल एक डिजिटल लेन-देन सेवा से संबंधित है। यूपीआई के लिए क्रेडिट कार्ड के एमडीआर मॉडल का उपयोग करने का कोई औचित्य प्रतीत नहीं होता है। तथापि, यदि यूपीआई के लिए *मूल्यानुसार (ad valorem)* की अवधारणा को अपनाया जाता है, तो यह ₹40 से अनधिक की उचित और कम अधिकतम सीमा के अधीन होना चाहिए। **[एनपीसीआई (NPCI)]**
  - *ऋण वसूली के लिए लेन-देन पर कोई एमडीआर नहीं लगना चाहिए:* यूपीआई के माध्यम से ऋण वसूली और ऋण ईएमआई पुनर्भुगतान (जो अधिकतर > ₹2,000 हो सकते हैं), आदर्श रूप से एमडीआर से बाहर रहने चाहिए। ऋण सेवा और ऋण पुनर्भुगतान को एमडीआर के दायरे से मुक्त रखने से वित्तीय समावेशन को समर्थन मिलेगा, डिजिटल ऋण पुनर्भुगतान नकदी/चेक की तुलना में अधिक लागत-प्रभावी बनेगा और उधारकर्ताओं के लिए टाले जा सकने वाले वित्तीय घर्षणों को रोका जा सकेगा। **[एनपीसीआई (NPCI)]**

अंत में, हम आरबीआई के लिए निम्नलिखित सुझाव देते हैं।

- *पीएसएस (PSS) अधिनियम के तहत यूपीआई के लिए एमडीआर पर निर्णय आरबीआई ले:* पीएसएस अधिनियम के तहत शक्तियों से संपन्न आरबीआई ने (i) पी2एम डेबिट कार्ड लेन-देन के लिए एमडीआर, (ii) एनईएफटी और आरटीजीएस लेन-देन के लिए प्रभार, और (iii) बैंक ग्राहकों द्वारा एटीएम उपयोग के लिए प्रभार निर्धारित करना विवेकपूर्ण समझा। तथापि, जब भारत के सबसे महत्वपूर्ण और सबसे व्यापक रूप से उपयोग किए जाने वाले भुगतान माध्यम, यूपीआई की बात आई, तो आरबीआई ने इसे एनपीसीआई को आउटसोर्स कर दिया और एनपीसीआई को बैंकों की तरफ से पैरवी करने दी। पी2एम डेबिट कार्ड लेन-देन, एनईएफटी, आरटीजीएस और एटीएम प्रभारों की तर्ज पर, यूपीआई प्रभारों का निर्णय भी आरबीआई द्वारा ही लिया जाना चाहिए। **[आरबीआई (RBI)]**

13. निष्कर्षात्मक टिप्पणियां (Concluding remarks)

यूपीआई एक सार्वजनिक डिजिटल अवसंरचना है जो जनता को अत्यधिक सुविधा प्रदान करती है और अर्थव्यवस्था के लिए उत्पादकता लाभ लाती है। दीर्घकाल में, आर्थिक लाभ एमडीआर द्वारा उत्पन्न वृद्धिशील आय से कहीं अधिक हैं। हमें यह सुनिश्चित करने की आवश्यकता है कि यूपीआई किसी भी नकारात्मक धारणा (sentiment) से मुक्त रहे।

यदि यूपीआई को वर्तमान में प्रस्तावित एमडीआर ढांचे के अनुसार लागू किया जाता है तो यह जनता का विश्वास खो सकता है। हमारा तर्क है कि कार्यान्वयन से पहले इस ढांचे में बदलाव किया जाना चाहिए और इसे युक्तिसंगत बनाया जाना चाहिए। इस रिपोर्ट में प्रस्तावित शुल्क से, (i) ऑनलाइन व्यापारियों, और (ii) ₹50 करोड़ से अधिक वार्षिक कारोबार वाले ऑफलाइन व्यापारियों से उत्पन्न राजस्व, यूपीआई के विकास के अगले चरण को आगे बढ़ाने के लिए पर्याप्त होगा।

रिपोर्ट के तकनीकी विश्लेषण का उद्देश्य यूपीआई की संधारणीयता (sustainability) के अर्थशास्त्र के प्रति वर्तमान ज्ञान को बढ़ाने में योगदान करना है। यह अपेक्षा की जाती है कि नीति निर्माताओं, सांख्यिकीविदों और अर्थशास्त्रियों को यह रिपोर्ट उपयोगी लगेगी।

आइए, ग्राहकों को केंद्र में रखकर यूपीआई को फिर से जनहितैषी (noble) बनाएं।

संदर्भ (References)

[1] दास, आशीष और अग्रवाल, राखी (2010)। भारत में नकदी-रहित भुगतान प्रणाली - एक रोडमैप (Cashless Payment System in India - A Roadmap)। आईआईटी बॉम्बे तकनीकी रिपोर्ट। 31 मई, 2010।
http://dspace.library.iitb.ac.in/jspui/handle/10054/1732

[2] दास, आशीष और दास, प्रज्ञा (2016)। डिजिटल भुगतानों में विकृतियों का शोधन (Sanitising Distortions in Digital Payments)। आईआईटी बॉम्बे तकनीकी रिपोर्ट। 28 नवंबर, 2016।
http://dspace.library.iitb.ac.in/jspui/handle/100/18430

[3] दास, आशीष (2020)। भीम-यूपीआई कानून से विचलन (Deviating from the BHIM-UPI Law)। आईआईटी बॉम्बे तकनीकी रिपोर्ट। 24 अगस्त, 2020।
http://dspace.library.iitb.ac.in/jspui/handle/100/25215

[4] दास, आशीष (2022)। यूपीआई प्रणाली में प्रभार (Charges in the UPI System)। आईआईटी बॉम्बे तकनीकी रिपोर्ट। 30 अक्टूबर, 2022।
http://dspace.library.iitb.ac.in/jspui/handle/100/36655

[5] यूपीआई में व्यापारी लेन-देन के लिए पीपीआई (PPI) प्रभार (PPI Charges for Merchant Transactions in UPI)। NPCI/UPI/OC No.164/2022-23. 24 मार्च, 2023।
https://www.npci.org.in/what-we-do/upi/circular

[6] वर्ष 2024-25 के लिए वार्षिक रिपोर्ट (Annual Report for the Year 2024-25)। भारतीय रिज़र्व बैंक (RBI), 29 मई, 2025।
https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/AnnualReport/PDFs/0ANNUALREPORT202425DA4AE08189C848C8846718B080F2A0A9.PDF

[7] वर्ष 2025-26 के लिए वार्षिक रिपोर्ट (Annual Report for the Year 2025-26)। भारतीय रिज़र्व बैंक (RBI), 29 मई, 2026।
https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/AnnualReport/PDFs/0AR29052026F5B979AF274E445ABB1593EB226906335.PDF

[8] अनुसूचित वाणिज्यिक बैंकों के पास जमा राशियों पर वार्षिक मूल सांख्यिकीय रिटर्न (BSR)-2 - (क्षेत्रीय ग्रामीण बैंकों सहित) (Annual Basic Statistical Return (BSR)-2 on Deposits with Scheduled Commercial Banks - Including Regional Rural Banks)।
https://www.rbi.org.in/scripts/AnnualPublications.aspx?head=Basic%20Statistical%20Return%20BSR%202%20-%20Deposits%20with%20Scheduled%20Commercial%20Banks%20SCBs

अनुलग्नक 1 (Annex 1)

NPCI/UPI/OC No.72/2019-20 **30 अगस्त 2019**

सेवा में,
सभी सदस्य बैंक, यूनिफाइड पेमेंट्स इंटरफेस (UPI)
महोदय / महोदया,

विषय: यूपीआई (UPI) में एमडीआर (MDR) और इंटरचेंज का युक्तिकरण

डिजिटल भुगतान परिदृश्य का विस्तार करने के प्रति आरबीआई और सरकार की प्रतिबद्धता के अनुरूप, यूपीआई संचालन समिति (UPI Steering Committee) ने मर्चेंट डिस्काउंट रेट (MDR) और इंटरचेंज को युक्तिसंगत बनाने पर सहमति व्यक्त की है।

इस पहल का उद्देश्य भुगतान में वर्तमान सीमाओं को पार करना है, जिससे व्यापारी भुगतानों और इसके व्यापक रूप से अपनाए जाने के लिए एक संधारणीय पारिस्थितिकी तंत्र प्रदान किया जा सके। युक्तिकरण के व्यापक सिद्धांत नीचे दिए गए हैं:

पी2एम (P2M) श्रेणी

a) एमडीआर की अधिकतम सीमा ₹100 निर्धारित की गई है (वर्तमान में कोई सीमा नहीं है)
b) प्रस्तावित एमडीआर – 30 bps (जारीकर्ता और अधिग्रहणकर्ता के बीच समान रूप से साझा)
c) पीएसपी (PSP) शुल्क नवंबर 2019 में संशोधित किया जाएगा
d) ऑफलाइन क्यूआर (स्कैन एंड पे) – ₹100 तक के लेन-देन के लिए शून्य एमडीआर। ऐसे लेन-देन के लिए इंटरचेंज और भुगतानकर्ता पीएसपी शुल्क लागू नहीं होगा
e) उद्योग कार्यक्रमों के लिए फ्लैट इंटरचेंज दरें अपरिवर्तित रहेंगी

पी2पीएम (P2PM) श्रेणी

a) मासिक आवक जमा/क्रेडिट (inward credit) को मौजूदा ₹50,000 से बढ़ाकर ₹1,00,000 किया जाएगा (इस मूल्य से ऊपर व्यापारी पी2एम के लिए निर्धारित एमडीआर अपनाएगा)
b) केवल व्यापारी के स्वयं के खाते में प्रत्यक्ष (रियल-टाइम) क्रेडिट के लिए लागू

अभिशासन और अनुपालन (Governance and Compliance)

c) प्रस्तावित दरें 1 अक्टूबर 2019 से प्रभावी होंगी
d) लागू एमडीआर दरों की प्रत्येक 2 वर्ष में समीक्षा की जाएगी अर्थात् अगली समीक्षा 1 अक्टूबर 2021 तक होगी
e) गैर-अनुपालन पर दंड लगेगा जिसमें ऑन-बोर्डिंग और/या अधिग्रहण लाइसेंस को रद्द करना शामिल है, परंतु यह इन्हीं तक सीमित नहीं है

सदस्य बैंकों से अनुरोध है कि वे उपरोक्त को नोट करें और परिपत्र की सामग्री को संबंधित विभागों के संज्ञान में लाएं।

भवदीय,

प्रवीणा राय (Praveena Rai)
मुख्य परिचालन अधिकारी (Chief Operating Officer)

1001A, द कैपिटल, बी विंग, 10वीं मंजिल,
बांद्रा कुर्ला कॉम्प्लेक्स, बांद्रा (पूर्व), मुंबई 400 051.
टेलीफोन: +91 22 40009100 फैक्स: +91 22 40009101 www.npci.org.in
CIN: U74990MH2008NPL189067

अनुलग्नक 2 (Annex 2)

परिपत्र संख्या 32/2019 (Circular No. 32/2019)

फा.सं. 370142/35/2019-TPL
भारत सरकार
वित्त मंत्रालय
राजस्व विभाग
केंद्रीय प्रत्यक्ष कर बोर्ड (CBDT)
*** * * ***

दिनांक: 30 दिसंबर, 2019

विषय: आयकर अधिनियम, 1961 की धारा 269SU के अंतर्गत निर्धारित इलेक्ट्रॉनिक माध्यमों पर स्पष्टीकरण के संबंध में।

डिजिटल अर्थव्यवस्था को प्रोत्साहित करने और कम-नकदी वाली अर्थव्यवस्था (less-cash economy) की ओर बढ़ने के सरकार के घोषित नीतिगत उद्देश्य को आगे बढ़ाते हुए, वित्त (संख्या 2) अधिनियम 2019 **("वित्त अधिनियम")** के माध्यम से आयकर अधिनियम, 1961 **("अधिनियम")** में एक नया प्रावधान अर्थात् धारा 269SU जोड़ा गया था, जो यह प्रावधान करता है कि प्रत्येक व्यक्ति जिसका व्यवसाय कारोबार (turnover) पचास करोड़ रुपये से अधिक है **("निर्दिष्ट व्यक्ति")**, वह अनिवार्य रूप से निर्धारित इलेक्ट्रॉनिक माध्यमों से भुगतान स्वीकार करने के लिए सुविधाएं प्रदान करेगा। उक्त इलेक्ट्रॉनिक माध्यमों को दिनांक 30.12.2019 की अधिसूचना संख्या 105/2019 द्वारा निर्धारित किया गया है **("निर्धारित इलेक्ट्रॉनिक माध्यम")**। इसलिए, 01 जनवरी, 2020 से, निर्दिष्ट व्यक्ति को निर्धारित इलेक्ट्रॉनिक माध्यमों से भुगतान स्वीकार करने के लिए सुविधाएं प्रदान करनी होंगी। इसके अतिरिक्त, वित्त अधिनियम द्वारा अंतःस्थापित भुगतान और निपटान प्रणाली अधिनियम 2007 की धारा 10A यह प्रावधान करती है कि कोई भी बैंक या सिस्टम प्रदाता अधिनियम की धारा 269SU के तहत निर्धारित इलेक्ट्रॉनिक माध्यमों के माध्यम से भुगतान करने वाले किसी भुगतानकर्ता, या भुगतान प्राप्त करने वाले किसी लाभार्थी पर कोई प्रभार नहीं लगाएगा। परिणामस्वरूप, निर्धारित इलेक्ट्रॉनिक माध्यमों से किए गए भुगतान पर 01 जनवरी, 2020 को या उसके बाद एमडीआर (मर्चेंट डिस्काउंट रेट) सहित कोई भी प्रभार लागू नहीं होगा।

2. इस संबंध में, यह ध्यान दिया जा सकता है कि वित्त अधिनियम ने निर्दिष्ट व्यक्ति द्वारा धारा 269SU के प्रावधानों का अनुपालन करने में विफलता के मामले में प्रतिदिन पांच हजार रुपये का जुर्माना लगाने का प्रावधान करने के लिए अधिनियम में धारा 271DB भी जोड़ी है। निर्धारित इलेक्ट्रॉनिक माध्यमों से भुगतान स्वीकार करने की सुविधा स्थापित करने और चालू करने के लिए निर्दिष्ट व्यक्ति को पर्याप्त समय देने के उद्देश्य से, एतद्द्वारा यह स्पष्ट किया जाता है कि यदि निर्दिष्ट व्यक्ति 31 जनवरी, 2020 को या उससे पहले सुविधाएं स्थापित और चालू कर लेता है तो अधिनियम की धारा 271DB के तहत जुर्माना नहीं लगाया जाएगा। तथापि, यदि निर्दिष्ट व्यक्ति ऐसा करने में विफल रहता है, तो वह ऐसी विफलता के लिए अधिनियम की धारा 271DB के तहत 01 फरवरी, 2020 से प्रतिदिन पांच हजार रुपये का जुर्माना देने के लिए उत्तरदायी होगा।

(अंकुर गोयल / Ankur Goyal)
भारत सरकार के अवर सचिव
30.12.2019

अनुलग्नक 3 (Annex 3)

परिपत्र संख्या 16/2020 (Circular No. 16/2020)

फा.सं. 370142/35/2019-TPL-Pt
भारत सरकार
वित्त मंत्रालय
राजस्व विभाग
केंद्रीय प्रत्यक्ष कर बोर्ड (CBDT)
*** * * ***

दिनांक: 30 अगस्त, 2020

विषय: आयकर अधिनियम, 1961 की धारा 269SU के अंतर्गत निर्धारित इलेक्ट्रॉनिक माध्यमों पर प्रभार लगाए जाने के संबंध में।

डिजिटल लेन-देन को प्रोत्साहित करने और कम-नकदी वाली अर्थव्यवस्था की ओर बढ़ने के सरकार के घोषित नीतिगत उद्देश्य को आगे बढ़ाते हुए, वित्त (संख्या 2) अधिनियम 2019 ने आयकर अधिनियम, 1961 **("आईटी अधिनियम")** में एक नया प्रावधान अर्थात् धारा 269SU जोड़ा, जो यह प्रावधान करता है कि प्रत्येक व्यक्ति जिसका ठीक पिछले वर्ष के दौरान व्यवसाय कारोबार पचास करोड़ रुपये से अधिक है, वह अनिवार्य रूप से निर्धारित इलेक्ट्रॉनिक माध्यमों से भुगतान स्वीकार करने के लिए सुविधाएं प्रदान करेगा। इसके अतिरिक्त, भुगतान और निपटान प्रणाली अधिनियम 2007 **("पीएसएस अधिनियम")** में एक नया प्रावधान अर्थात् धारा 10A भी जोड़ा गया, जो यह प्रावधान करता है कि कोई भी बैंक या सिस्टम प्रदाता आईटी अधिनियम की धारा 269SU के तहत निर्धारित इलेक्ट्रॉनिक माध्यमों से भुगतान करने वाले किसी भुगतानकर्ता, या भुगतान प्राप्त करने वाले किसी लाभार्थी पर कोई प्रभार नहीं लगाएगा। तत्पश्चात दिनांक 30.12.2019 की अधिसूचना संख्या 105/2019 के माध्यम से (i) रूपे (RuPay) द्वारा संचालित डेबिट कार्ड; (ii) यूनिफाइड पेमेंट्स इंटरफेस (UPI) (BHIM-UPI); और (iii) यूनिफाइड पेमेंट्स इंटरफेस क्विक रिस्पांस कोड (UPI QR Code) (BHIM-UPI QR Code) को आईटी अधिनियम की धारा 269SU के तहत निर्धारित इलेक्ट्रॉनिक माध्यमों के रूप में अधिसूचित किया गया।

2. बोर्ड द्वारा दिनांक 30.12.2019 का एक परिपत्र संख्या 32/2019 यह स्पष्ट करने के लिए जारी किया गया था कि पीएसएस अधिनियम की धारा 10A के आधार पर, निर्धारित इलेक्ट्रॉनिक माध्यमों से किए गए भुगतान पर 01 जनवरी, 2020 को या उसके बाद एमडीआर (मर्चेंट डिस्काउंट रेट) सहित कोई भी प्रभार लागू नहीं होगा। तथापि, ऐसे अभ्यावेदन प्राप्त हुए हैं कि कुछ बैंक यूपीआई के माध्यम से किए गए लेन-देन पर प्रभार लगा रहे हैं और वसूल रहे हैं। एक निश्चित संख्या में लेन-देन निःशुल्क अनुमत हैं जिसके बाद प्रत्येक लेन-देन पर प्रभार लगता है। बैंकों की ओर से ऐसा व्यवहार पीएसएस अधिनियम की धारा 10A के साथ-साथ आईटी अधिनियम की धारा 269SU का भी उल्लंघन है। ऐसे उल्लंघन पर आईटी अधिनियम की धारा 271DB के साथ-साथ पीएसएस अधिनियम की धारा 26 के तहत दंडात्मक प्रावधान लागू होते हैं।

3. इसलिए, बैंकों को सलाह दी जाती है कि वे आईटी अधिनियम की धारा 269SU के तहत निर्धारित इलेक्ट्रॉनिक माध्यमों का उपयोग करके 1 जनवरी, 2020 को या उसके बाद किए गए लेन-देन पर एकत्रित किए गए प्रभारों, यदि कोई हों, को तुरंत वापस (refund) करें और उक्त निर्धारित माध्यमों से किए जाने वाले किसी भी भावी लेन-देन पर प्रभार न लगाएं।

(अंकुर गोयल / Ankur Goyal) 30.08.2020
भारत सरकार के अवर सचिव

अनुलग्नक 4 (Annex 4)

NPCI/UPI/OC No. 237/2026-27 **15 सितंबर 2026**

सेवा में,
सभी सदस्य, यूनिफाइड पेमेंट्स इंटरफेस (UPI)

महोदय / महोदया,

विषय: ₹ 2,000/- से अधिक के यूपीआई पी2एम (व्यक्ति से व्यापारी) लेन-देन के लिए मर्चेंट डिस्काउंट रेट (MDR)

यह 14 सितंबर 2026 की राजपत्र अधिसूचना संख्या CG-DL-E-14092026-276170 (अनुलग्नक A) के संदर्भ में है। एक संधारणीय एमडीआर रूपरेखा डिजिटल भुगतान अपनाने वालों की अगली लहर, विशेष रूप से टियर 3 और उससे आगे के बाजारों में, को जोड़ने में सहायता करेगी, जबकि ग्राहक / व्यापारी अधिग्रहण, साइबर-सुरक्षा और धोखाधड़ी की रोकथाम में अधिक निवेश को सक्षम बनाएगी। यह यूपीआई की दीर्घकालिक संधारणीयता (sustainability), सुरक्षा और समावेशिता को सुनिश्चित करेगा, जिससे प्रत्येक भारतीय नागरिक के लिए सबसे पसंदीदा भुगतान प्लेटफॉर्म के रूप में इसकी स्थिति और मजबूत होगी।

एमडीआर और इसके वितरण का प्रस्ताव 15 सितंबर 2026 को आयोजित यूपीआई और सेवा संचालन समिति (UPI and Services Steering Committee) में प्रस्तुत किया गया था। संचालन समिति ने निम्नलिखित का समर्थन किया है:

1. सभी व्यक्ति-से-व्यक्ति (P2P) लेन-देन ग्राहकों के लिए निःशुल्क बने रहेंगे।
2. ₹300 की अधिकतम सीमा के अधीन ₹ 2,000/- से अधिक के पी2एम (P2M) लेन-देन पर 0.40% की दर से एमडीआर लागू होगा।
3. एमडीआर का वितरण कम-मूल्य वाले यूपीआई लेन-देन (P2M) को बढ़ावा देने के लिए प्रोत्साहन योजना में किए गए वितरण के अनुरूप और निम्नानुसार होगा:

एमडीआर (MDR) (व्यापारी द्वारा अधिग्रहणकर्ता बैंक को देय)	**इंटरचेंज (Interchange) (अधिग्रहणकर्ता बैंक द्वारा जारीकर्ता को देय)**	**पीएसपी शुल्क (PSP Fee) (जारीकर्ता द्वारा भुगतानकर्ता पीएसपी को देय)**	**ऐप प्रदाता शुल्क (भुगतानकर्ता पीएसपी द्वारा ऐप प्रदाता को देय)**
0.40% से अनधिक	0.28%	0.12%	0.08%

नोट्स:
a) उपरोक्त दरें समय-समय पर लागू जीएसटी (GST) के अतिरिक्त हैं (वर्तमान में, 1.1092 का गुणक लागू होगा)
b) अधिदेश-संबंधी (Mandate-related) मूल्य निर्धारण इस परिपत्र के दायरे से बाहर है और समय-समय पर जारी पिछले यूपीआई परिपत्रों के अनुसार जारी रहेगा

4. पूंजी बाजार लेन-देन (म्यूचुअल फंड, प्रतिभूतियां, ब्रोकर और डीलर) पर लागू एमडीआर ₹ 300 की अधिकतम सीमा के अधीन, लेन-देन मूल्य का 0.02% होगा। प्रतिभागियों के बीच एमडीआर का वितरण ऊपर बिंदु संख्या 3 में निर्धारित अनुसार होगा।

1001A, द कैपिटल, बी विंग, 10वीं मंजिल,
बांद्रा कुर्ला कॉम्प्लेक्स, बांद्रा (पूर्व), मुंबई 400 051.
टेलीफोन: +91 22 40009100 फैक्स: +91 22 40009101
contact@npci.org.in www.npci.org.in
CIN: U74990MH2008NPL189067

5. पी2पीएम (P2PM) श्रेणी (दिनांक 11 मार्च 2024 के यूपीआई परिचालन परिपत्र # 189 का संदर्भ लें) छोटे व्यापारियों और असंगठित खुदरा क्षेत्र के बीच डिजिटल भुगतान स्वीकृति को बढ़ावा देती है। इन वर्गों को समर्थन देने के लिए, निम्नलिखित मानदंड लागू रहेंगे:
   a. पी2पीएम लेन-देन पर शून्य एमडीआर लागू रहेगा;
   b. अधिकतम ₹1,00,000 तक का मासिक आवक क्रेडिट (inward credits) प्राप्त करना;
   c. केवल उन व्यापारियों के लिए लागू जो सीधे अपने स्वयं के खाते में यूपीआई भुगतानों के लिए तत्काल क्रेडिट प्राप्त करते हैं
6. उद्योग कार्यक्रम व्यापारी श्रेणी (Industry Program Merchant Category) के लिए, एमडीआर और इसका वितरण अनुलग्नक B के अनुसार होगा।
7. ऐसे मामलों में जहां किसी व्यापारी को अधिकृत भुगतान एग्रीगेटर (PA) के माध्यम से जोड़ा (acquire किया) जाता है, अधिग्रहणकर्ता बैंक के एमडीआर के हिस्से को अधिग्रहणकर्ता/प्रायोजक बैंक और पीए (PA) के बीच उनके व्यावसायिक समझौते की शर्तों के अनुसार वितरित किया जाएगा।
8. अधिग्रहणकर्ता बैंकों को सलाह दी जाती है कि वे यह सुनिश्चित करें कि उनके द्वारा जोड़े गए (on-boarded) व्यापारी यूपीआई के माध्यम से भुगतान स्वीकार करते समय एमडीआर प्रभार ग्राहकों पर न डालें।
9. यूपीआई ऐप प्रदाता यूपीआई के माध्यम से किए गए किसी भी भुगतान के लिए प्लेटफॉर्म शुल्क या कोई अन्य प्रभार नहीं लेंगे।
10. छोटे व्यापारियों (वार्षिक कारोबार ≤ INR 20 लाख) के अधिग्रहण और विकास को बढ़ावा देने के लिए, प्रत्येक इकाई से 5% हिस्से के योगदान (उद्योग कार्यक्रम श्रेणियों को छोड़कर) के साथ, प्रस्तावित एमडीआर में से एक समर्पित निधि स्थापित करने का प्रस्ताव है। विस्तृत रूपरेखा अगले तीन महीनों के भीतर भारतीय रिज़र्व बैंक (RBI) के परामर्श से अंतिम रूप दी जाएगी।

एमडीआर दर और वितरण तंत्र की समय-समय पर समीक्षा की जाएगी।

यह 15 अक्टूबर 2026 से लागू होगा।

सदस्य बैंकों से अनुरोध है कि वे उपरोक्त को नोट करें और परिपत्र की सामग्री को संबंधितों के संज्ञान में लाएं।

भवदीय,

हस्ता./- (Sd/-)

सोहिनी राजोला (Sohini Rajola)
कार्यपालक निदेशक - ग्रोथ (Executive Director - Growth)

अनुलग्नक B – उद्योग कार्यक्रम (Annexure B – Industry Program)

क्र. सं.	एमसीसी (MCC) विवरण	₹ 2,000 से अधिक के लेन-देन के लिए एमडीआर और इसका वितरण			
		एमडीआर (व्यापारी द्वारा अधिग्रहणकर्ता बैंक को देय)	इंटरचेंज (अधिग्रहणकर्ता बैंक द्वारा जारीकर्ता को देय)	पीएसपी शुल्क (जारीकर्ता द्वारा भुगतानकर्ता पीएसपी को देय)	ऐप प्रदाता शुल्क (भुगतानकर्ता पीएसपी द्वारा ऐप प्रदाता को देय)
निवेश श्रेणियां (Investment Categories)					
1	**ऋण वसूली (Debt Collection)** 7322 - ऋण वसूली एजेंसियां 5413 - क्रेडिट कार्ड बिल भुगतान	₹5	₹3.5	₹1.50	₹1
अन्य श्रेणियां (Other Categories)					
2	**ईंधन (Fuel)** 5541 - सर्विस स्टेशन 5542 - स्वचालित ईंधन डिस्पेंसर 5983 - ईंधन डीलर: फ्यूल ऑयल, लकड़ी, कोयला और तरलीकृत पेट्रोलियम	₹5	₹3.5	₹1.50	₹1
3	**कृषि (Agriculture)** 0820 - उर्वरक डीलर 0821 - कीटनाशक / इंसेक्टिसाइड 0822 - बीज 0823 - कृषि उपकरण 0824 - कृषि मशीनरी 0825 - अन्य कृषि इनपुट	₹5	₹3.5	₹1.50	₹1
4	**रेलवे (IRCTC)** 4111 - स्थानीय और उपनगरीय यात्री परिवहन, फेरी सहित 4112 - यात्री रेलवे	₹5	₹3.5	₹1.50	₹1
5	**बिल भुगतान (Bill Payments)** 4814 - दूरसंचार सेवाएं, जिसमें स्थानीय और लंबी दूरी की कॉल, क्रेडिट कार्ड कॉल, चुंबकीय पट्टी पढ़ने वाले टेलीफोन और फैक्स के माध्यम से कॉल शामिल हैं 4899 - केबल और अन्य पे टेलीविजन सेवाएं 4900 - जनोपयोगी सेवाएं: बिजली, गैस, पानी और स्वच्छता	₹5	₹3.5	₹1.50	₹1
6	**सरकारी सेवाएं (Government)** 9211 - न्यायालय लागत, निर्वाह व्यय और बाल सहायता सहित 9222 - जुर्माना (Fines) 9311 - कर भुगतान (Tax payments) 9399 - अन्यत्र वर्गीकृत न की गई सरकारी सेवाएं 9402 - डाक सेवाएं 9405 - सरकारी सेवाएं, अंतःसरकारी खरीद (intra-Government purchases), केवल सरकारी	₹5	₹3.5	₹1.50	₹1
7	**बीमा (Insurance)** 5960 - प्रत्यक्ष विपणन - बीमा सेवाएं 6300 - बीमा बिक्री, अंडरराइटिंग और प्रीमियम 6529 - सार्वजनिक क्षेत्र की बीमा कंपनी	₹5	₹3.5	₹1.50	₹1

8	**शिक्षा (Education)** 8211 - प्राथमिक और माध्यमिक विद्यालय 8220 - कॉलेज, विश्वविद्यालय, व्यावसायिक विद्यालय और जूनियर कॉलेज 8241 - पत्राचार विद्यालय 8244 - व्यवसाय और सचिवीय विद्यालय 8249 - व्यापार और व्यावसायिक विद्यालय 8299 - विद्यालय और शैक्षिक सेवाएं (अन्यत्र वर्गीकृत नहीं)	₹5	₹3.5	₹1.50	₹1
9	**वॉलेट टॉप-अप (Wallet top-up)** 6540 - वॉलेट टॉप-अप	₹5	₹3.5	₹1.50	₹1
10	**टोल और पुल (फास्टैग सहित) (Tolls and Bridges including FastTag)** 4784 - टोल और पुल शुल्क	₹5	₹3.5	₹1.50	₹1

उपरोक्त दरें समय-समय पर लागू जीएसटी (GST) के अतिरिक्त हैं (वर्तमान में, 1.1092 का गुणक लागू होगा)