

Narodowy Bank Polski
Departament Systemu Płatniczego

Grupa Robocza ds. Programu Obrotu Bezgotówkowego
przy Koalicji na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności

**OBRÓT BEZGOTÓWKOWY –
ZALETY I KORZYŚCI WYNIKAJĄCE
Z JEGO UPOWSZECHNIENIA**

WARSZAWA, LISTOPAD 2008 R.

Synteza

Podstawowym celem niniejszego materiału, oprócz zdefiniowania samego pojęcia obrotu bezgotówkowego i przybliżenia mechanizmów jego dokonywania, jest przedstawienie jego wszechstronnych zalet i korzyści dla gospodarki, społeczeństwa i wielu bardzo zróżnicowanych grup podmiotów. Prezentowany materiał został opracowany wspólnie przez Departament Systemu Płatniczego NBP i Grupę Roboczą ds. Programu Obrotu Bezgotówkowego przy Koalicji na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, działającej przy Związku Banków Polskich.

Różnego rodzaju analizy, raporty i statystyki potwierdzają ogólną i raczej niekwestionowaną tezę, że obrót bezgotówkowy, czyli dokonywanie rozliczeń pieniężnych bez jakiegokolwiek zaangażowania gotówki na każdym etapie dokonywania transakcji płatniczej, jest jednym ze wskaźników poziomu obrotu gospodarczego danego kraju. Jak wykazują statystyki, kraje wysoko rozwinięte są jednocześnie liderami na rynku kart płatniczych, płatności internetowych czy liczby rachunków bankowych, a ich obywatele aktywnie wykorzystują nawiązane relacje z bankiem, korzystając z wielu różnorodnych usług finansowych, w tym płatniczych. Oczywiście wpływ na taki stan rzeczy ma wiele różnorodnych czynników, w szczególności poziom rozwoju gospodarczego, zamożności społeczeństwa, zaufanie do instytucji finansowych, tradycje i czynniki kulturowe.

Pierwsza część opracowania ma charakter teoretyczny, przedstawia m.in. schematy rozliczenia pieniężnego i poszczególne etapy cyklu rozliczeniowego. Obrót bezgotówkowy został zdefiniowany jako rozliczenie pieniężne, w którym na każdym etapie transfer środków pieniężnych odbywa się wyłącznie z wykorzystaniem zapisów księgowych na kontach bankowych, czyli bez jakiegokolwiek udziału gotówki. W tej części materiału krótko omówione zostały także funkcjonujące w Polsce bezgotówkowe instrumenty płatnicze oraz rodzaje bezgotówkowych rozliczeń pieniężnych.

W drugiej części opracowania, w kolejnych punktach omówiono różnorakie korzyści, wynikające z upowszechnienia obrotu bezgotówkowego, z podziałem na poszczególne sektory gospodarki, grupy odbiorców oraz całe społeczeństwo.

W sferze gospodarki najbardziej istotne wydaje się ograniczenie kosztów emisji i obsługi pieniądza gotówkowego, szacowane przez EBC na ok. 1% PKB, czyli w przypadku Polski prawie 10 mld złotych. Jak z tego widać, każdy procent zastąpienia gotówki obrotem

bezugotówkowym oznacza konkretne, wymierne korzyści dla budżetu państwa. Ponadto, przyjęcie rozliczeń bezgotówkowych jako standardu w większości transakcji związanych z obrotem gospodarczym sprzyjałoby ograniczeniu tzw. szarej strefy, co pośrednio przedkłada się na wzrost dochodów budżetowych oraz zwiększenie jawności obrotów podmiotów gospodarczych. Kolejny istotny aspekt to obniżanie kosztów działalności sektora publicznego, zarówno od strony dystrybucji różnego rodzaju świadczeń (emerytury, renty i różnego rodzaju zasiłki socjalne), jak i otrzymywania należności głównie poprzez likwidację kas w różnego rodzaju instytucjach, w tym urzędach skarbowych. Doświadczenia różnych krajów pokazują, że np. wpłata podatku może następować wyłącznie w drodze bezgotówkowej, a więc utrzymywanie kas przez organy skarbowe nie jest koniecznością.

Wspominając o kosztach działania instytucji publicznych nie można pominąć Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Wg danych z ZUS mniej więcej połowa uprawnionych odbiera swoje świadczenia w gotówce, co kosztuje Zakład ok. 300 mln. złotych rocznie. Pomijając koszty budżetu, wykorzystanie w tym celu obrotu bezgotówkowego poprawia wygodę świadczeniobiorców – w przypadku nieprzewidzianych okoliczności, np. strajku pocztowców, co miało miejsce w 2008 r., wielu z nich musiało stać w długich kolejkach po odbiór swoich świadczeń.

Obrót bezgotówkowy generuje także duże oszczędności dla samorządów lokalnych. Istnieją już w Polsce przykłady konkretnych miast (Poznań, Katowice), które postawiły na rozwój obrotu bezgotówkowego i odnoszą w tej dziedzinie wymierne sukcesy.

Sektor bankowy to kolejny beneficjent upowszechnienia obrotu bezgotówkowego, a korzyści z jego rozwoju to przede wszystkim: obniżenie kosztów obsługi gotówki, ograniczenie strat związanych z przestępstwami gotówkowymi a także upowszechnianie różnorodnych usług bankowych, a co za tym idzie wzrost przychodów banków. Nie bez powodu polityka cenowa wszystkich banków jest ukierunkowana na przestawianie klienta z używania gotówki na otwarcie rachunku bankowego i znacznie tańsze i wygodniejsze wykorzystywanie jego możliwości. Wysokie prowizje za wpłaty gotówki i dużo niższe za formy bezgotówkowe to podstawowe narzędzie edukacji klienta przez banki. Jest to oczywiście związane, podobnie jak w sferze całej gospodarki, przede wszystkim z ograniczaniem kosztów obsługi banknotów i monet, w szczególności tych o najmniejszych nominałach.

Dla tzw. masowych wierzycieli, czyli podmiotów otrzymujących regularne płatności najczęściej od osób fizycznych, promocja i upowszechnianie obrotu bezgotówkowego

powinny być szczególnie istotne. Oprócz oczywistych korzyści z ograniczania kosztów gotówki (w tym z utrzymywania własnych punktów kasowych), kluczowym elementem wydaje się pewność i terminowość otrzymywania zapłaty za własne usługi, czyli czynnik nie do przecenienia z punktu widzenia planowania własnej płynności finansowej.

Podstawą całego programu promocji obrotu bezgotówkowego wydaje się jednak przede wszystkim przekonanie społeczeństwa o korzyściach z niego wynikających. Dopóki przeciętny „Kowalski” nie znajdzie dla siebie takiej oferty sektora bankowego, która będzie dla niego zarówno wygodna, jak i opłacalna ekonomicznie, trudno będzie osiągnąć istotne polepszenie wskaźników aktywności posiadacza rachunku bankowego w Polsce. Podstawowe potencjalne korzyści z wykorzystywania bezgotówkowych instrumentów płatniczych to wygoda (pod warunkiem łatwego dostępu do Internetu), redukcja kosztów, oszczędność czasu oraz bezpieczeństwo wykonywanych operacji. Istotnym czynnikiem może być również dodatkowy dochód z utrzymywania środków na rachunkach bankowych, który może np. równoważyć albo przynajmniej znacząco redukować koszty utrzymywania takiego rachunku. Aby zapewnić społeczeństwu ww. korzyści, konieczne jest również podjęcie określonych działań przez sektor bankowy, np. odpowiednia polityka cenowa, odpowiednia promocja produktów bankowych związanych z obrotem bezgotówkowym, czy różne ułatwienia dla osób niekorzystających dotąd z usług bankowych, np. osób niepełnosprawnych, dla których „normalny” kontakt z bankiem jest z przyczyn obiektywnych utrudniony.

Poza wyżej wymienionymi czynnikami, uniwersalnymi i mogącymi mieć odniesienie do każdego praktycznie kraju, Polska posiada dwa dodatkowe, dla których wysoki poziom obrotu bezgotówkowego byłby bardzo istotny. Należą do nich przejście w przyszłości do strefy euro oraz organizowanie w 2012 r. mistrzostw Europy w piłce nożnej.

Oдноśnie przyszłej zmiany waluty, rozwój obrotu bezgotówkowego przed wejściem Polski do strefy euro oznacza mniej banknotów i monet w złotych w obiegu, a to z kolei prowadzi do istotnej redukcji kosztów związanych z wymianą waluty (mniejsze zapotrzebowanie na gotówkę w euro). W skali dużego kraju, jakim jest Polska, mogą to być kwoty istotnie zauważalne w budżecie państwa.

Z kolei przyznanie Polsce, wraz z Ukrainą, organizacji tak dużej imprezy sportowej jak EURO-2012 oznacza, że należy się liczyć z przyjazdem wielu tysięcy kibiców, dla których bezgotówkowa zapłata za hotel, wyżywienie i różnego rodzaju atrakcje jest standardem, do którego już od lat są przyzwyczajeni. Oprócz rozbudowania infrastruktury akceptującej karty,

można myśleć np. o wprowadzeniu karty przedpłaconej, którą można by używać przy korzystaniu z transportu w różnych miastach, czy jako wejściówkę na stadion. Ten argument jest tym bardziej istotny, jeżeli w momencie organizacji EURO-2012 Polska nadal będzie posiadała własną walutę, relatywnie trudną do nabycia w innych krajach UE.

Reasumując: różnego rodzaju analizy, raporty i statystyki potwierdzają raczej bezdyskusyjną tezę, że zakres stosowania obrotu bezgotówkowego jest jednym ze wskaźników poziomu rozwoju gospodarczego danego kraju. Kraje wysoko rozwinięte są jednocześnie liderami na rynku kart płatniczych, a ich obywatele dokonują najczęściej transakcji instrumentami bezgotówkowymi.

Jak wykazano w niniejszym materiale, korzyści z upowszechniania obrotu bezgotówkowego dotyczą wielu różnych obszarów – od gospodarki, poprzez sektor publiczny i samorządowy po zwykłego obywatela. Dlatego też obrót bezgotówkowy warto jak najszerzej promować i rozwijać, pomimo że płatności z użyciem gotówki jeszcze przez wiele lat będą zapewne dominujące w transakcjach detalicznych.

SPIS TREŚCI

1. Wstęp.....	8
2. Co to jest obrót bezgotówkowy?.....	9
2.1 Definicja obrotu bezgotówkowego i gotówkowego	9
2.2 Bezgotówkowe instrumenty płatnicze	11
2.3 Rodzaje bezgotówkowych rozliczeń pieniężnych	15
2.4 Mierniki obrotu bezgotówkowego	15
3. Korzyści wynikające z upowszechnienia obrotu bezgotówkowego.....	16
3.1 Korzyści dla sektora publicznego, samorządów i gospodarki	17
3.1.1 Zmniejszenie kosztów emisji i obsługi pieniądza gotówkowego	17
3.1.2 Pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy	17
3.1.3 Zmniejszenie "szarej strefy" i procederu "prania brudnych pieniędzy", a w konsekwencji wzrost dochodów budżetowych i możliwość generalnego obniżenia podatków	18
3.1.4 Obniżenie kosztów działalności sektora publicznego.....	20
3.1.5 Tańsza obsługa świadczeń socjalnych poprzez wypłatę zasiłków w formie kart płatniczych	21
3.2 Korzyści dla sektora bankowego	24
3.2.1 Koszty obsługi gotówki przez banki	24
3.2.2 Wpływanie na efektywne korzystanie przez klientów z usług bankowych.....	25
3.2.3 Wzrost zakresu usług bankowych i wzrost przychodów banków.....	26
3.2.4 Wpływ usług sezonowych na zwiększenie obrotu bezgotówkowego	29
3.2.5 Ograniczenia strat związanych z przestępstwami gotówkowymi	30
3.2.6 Dodatkowe źródło dochodów z obrotu kartowego	30
3.2.7 Zwiększenie zaufania klientów do usług bankowych.....	31
3.3 Korzyści dla wierzycieli.....	32
3.3.1 Zmniejszenie kosztów z tytułu obrotu gotówkowego.....	32
3.3.2 Pewność i terminowość otrzymywania zapłaty	33

3.3.3 Łatwość identyfikacji dłużnika i ewentualnego zwrotu mu środków.....	35
3.4 Korzyści dla społeczeństwa	36
3.4.1 Redukcja kosztów	36
3.4.2 Wygoda korzystania z obrotu bezgotówkowego	39
3.4.3 Szybkość dokonywania transakcji bezgotówkowych	40
3.4.4 Bezpieczeństwo dokonywania płatności.....	41
3.4.5 Dodatkowy dochód z utrzymywania zwiększonych środków na rachunku.....	46
3.4.6 Zmniejszenie wykluczenia społecznego i finansowego.....	47
3.5 Obniżenie kosztów wejścia Polski do strefy euro.....	50
3.5.1 Koszty związane z przyjęciem euro jako waluty narodowej	50
3.5.2 Zwiększenie obrotu bezgotówkowego jako czynnik redukujący koszty wejścia Polski do strefy euro	52
3.6 Dostosowanie rozliczeń detalicznych do standardów SEPA	54
3.7 Potencjalne korzyści wynikające z organizacji w Polsce EURO 2012.....	59

1. Wstęp

Polska jest krajem, w którym mimo intensywnych działań na rzecz rozwoju nowoczesnego systemu płatniczego wciąż utrzymuje się relatywnie wysoki poziom płatności dokonywanych w formie gotówkowej. Wskaźnik udziału banknotów i monet w obiegu w podaży pieniądza M1, czyli w gotówce w obiegu wraz ze środkami a vista na rachunkach bankowych, jest prawie o połowę wyższy niż w krajach ze strefy euro. Wysoki udział obrotu gotówkowego i wysokie koszty organizacji tego obrotu nie przynoszą korzyści nie tylko sektorowi bankowemu, ale również powodują określone reperkusje dla całej gospodarki.

Niniejszy materiał ma na celu przede wszystkim pokazać znaczenie i korzyści obrotu bezgotówkowego w jak najszerszym kontekście, czyli nie tylko dla systemu finansowego, ale dla całej gospodarki i społeczeństwa. W wielu miejscach tezy o zaletach obrotu bezgotówkowego są poparte bądź realnymi przykładami wybranych zdarzeń lub sytuacji, bądź danymi wynikającymi ze statystyk zbieranych przez NBP, bądź wynikami badań w danym zakresie, przeprowadzonymi przez różne instytucje.

Część zasadniczą opracowania (rozdział 3), wskazującą zalety obrotu bezgotówkowego, poprzedza rozdział 2 o charakterze teoretycznym, opisujący, czym jest obrót bezgotówkowy, jak można go dzielić i mierzyć oraz jakie są bezgotówkowe instrumenty płatnicze.

Niniejsze opracowanie powstało we współpracy Narodowego Banku Polskiego i Grupy Roboczej ds. Programu Obrotu Bezgotówkowego przy Koalicji na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności.

Materiał ten ma charakter prekursorski, gdyż dotąd nie powstało całościowe opracowanie na taki temat. Tezy i informacje zawarte w niniejszym opracowaniu będą stanowić bazę dla dokonania analizy SWOT w przygotowywanej przez Narodowy Bank Polski i Koalicję na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności strategii rozwoju obrotu bezgotówkowego.

2. Co to jest obrót bezgotówkowy?

2.1 Definicja obrotu bezgotówkowego i gotówkowego

Płatności, zwane również rozliczeniami pieniężnymi, mogą być dokonywane lub realizowane pomiędzy jej dwoma stronami (dłużnikiem i wierzycielem), w formie gotówkowej lub bezgotówkowej.

Systematykę rozliczeń pieniężnych prezentuje schemat nr 1.

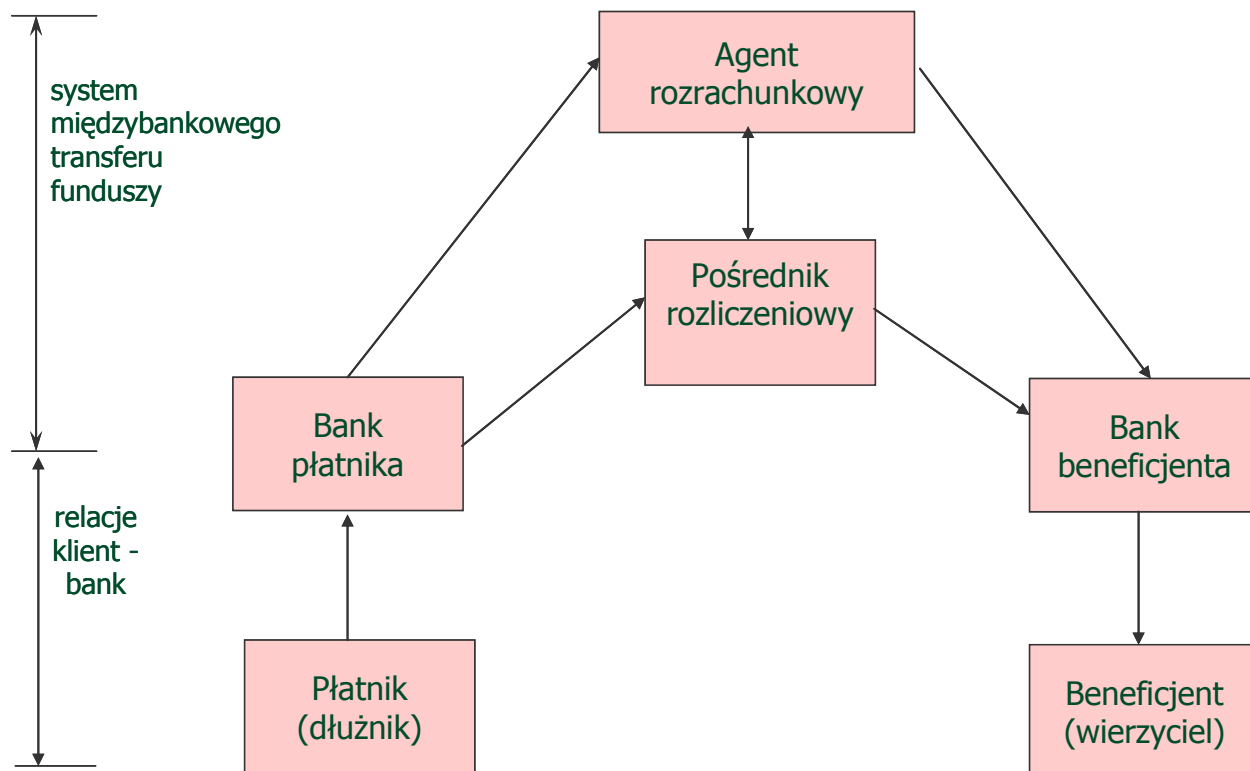


Dla potrzeb niniejszego materiału *obrót bezgotówkowy definiujemy jako rozliczenia pieniężne, w których na każdym etapie cyklu rozliczeniowego dokonywany jest transfer środków pieniężnych z i na rachunki bankowe (konta własne banków), a więc zarówno po stronie dłużnika (płatnika), jak i po stronie wierzyciela (beneficjenta) rozliczenie przybiera wyłącznie formę zapisów na kontach bankowych rozliczających się podmiotów.* Inaczej mówiąc, transakcje bezgotówkowe dotyczą rozliczeń pieniężnych, w których obie strony rozliczenia (dłużnik i wierzyciel) posiadają rachunek bankowy i na żadnym etapie rozliczeń nie dochodzi do użycia gotówki. Dotyczy to również sytuacji, w której płatność następuje z wykorzystaniem karty kredytowej niezwiązanej z indywidualnym rachunkiem bankowym,

gdyż w tym przypadku wydawca karty ewidencjonuje dokonane nią transakcje we własnym systemie księgowym.

Etapy bezgotówkowego rozliczenia pieniężnego (na przykładzie polecenia przelewu) prezentuje schemat nr 2

Schemat nr 2. Etapy cyklu rozliczeniowego



Jakiegokolwiek użycie gotówki w przeprowadzanej transakcji nazywamy **obrotem gotówkowym**, który można podzielić na klasyczny, gdzie płatność odbywa się poprzez bezpośrednie (tj. „z ręki do ręki”) lub pośrednie (np. przez pocztę, Western Union lub MoneyGram) przekazanie gotówki od dłużnika do wierzyciela, oraz na rozliczenie „quasi” gotówkowe (przez wpłatę gotówkową), w której dłużnik wpłaca gotówkę w kasie poczty, banku lub pośrednika rozliczeniowego, ale odbiorca płatności (beneficjent) otrzymuje wpłacone środki na swój rachunek bankowy. W tym drugim przypadku od strony dłużnika mamy do czynienia z klasycznym posługiwaniem się gotówką, tyle że nie jest ona bezpośrednio wręczana beneficjentowi, a wpłacana w instytucji pośredniczącej w rozliczeniu. Z punktu widzenia dalszej drogi rozliczenia jak i beneficjenta, wpłata gotówkowa nie różni

się praktycznie niczym od klasycznego przelewu, gdyż wpłacona przez dłużnika gotówka pozostaje w instytucji, która go obsługuje.

Płatności gotówką są zazwyczaj związane z transakcjami bezpośrednimi o niskiej wartości pomiędzy osobami fizycznymi lub między osobą fizyczną a podmiotem gospodarczym. Klasyczna płatność gotówkowa jest natychmiastowym i finalnym transferem wartości. Ponadto, gotówka otrzymana jako realizacja płatności może być natychmiast użyta do wykonania kolejnych płatności. Utrzymujący się nacisk popytowy na gotówkę w porównaniu do alternatywnych instrumentów płatności może odzwierciedlać fakt, że płatności gotówkowe mają relatywnie niewielką wartość, ale jest ich bardzo dużo.

2.2 Bezgotówkowe instrumenty płatnicze

Aktualnie na rynku dostępnych jest wiele instrumentów i usług płatniczych związanych z obrotem bezgotówkowym. Usługi płatnicze świadczone przez instytucje finansowe obejmują udostępnienie rachunków bankowych i związanych z nimi instrumentów płatniczych, przyjmowanie płatności, rozliczanie transakcji dokonywanych różnymi instrumentami płatniczymi oraz rozrachunek zobowiązań wynikających w ww. transakcji w obrocie międzybankowym. Usługi płatnicze świadczą również inne podmioty w zakresie infrastruktury dostępności, pobierania opłat, rozliczeń i rozrachunków płatności detalicznych. Transakcje bezgotówkowe mogą być wykonywane z wykorzystaniem instrumentów płatniczych uznaniowych i obciążeniowych. Płatność jest inicjowana instrukcją (albo płatnika, albo beneficjenta płatności skierowaną bezpośrednio do swojego usługodawcy) dokonania przekazania środków pieniężnych z rachunku płatnika w jego instytucji finansowej na konto beneficjenta płatności w innej lub tej samej instytucji finansowej.

Rodzaje podstawowych instrumentów płatniczych w podziale według formy płatności i momentu zapłaty prezentuje Tabela nr 1.

Tabela nr 1. Rodzaje podstawowych instrumentów płatniczych

Wyszczególnienie		Instrumenty papierowe		Instrumenty kartowe	Instrumenty elektroniczne
		gotówkowe	bezugotówkowe	bezugotówkowe	bezugotówkowe
Instrumenty typu pay before		Czek podróży		Karta przedpłacona	
Instrumenty typu pay now	uznaniowe	Banknoty, wpłata gotówki, przekaz pocztowy, przekaz pieniężny	Polecenie przelewu, zlecenie stałe (standing order)		Przelewy elektroniczne (home banking, corporate banking), direct credit
	obciążeniowe		Polecenie zapłaty*	Karta debetowa	Polecenie zapłaty (direct debit), GOBI
Instrumenty typu pay later	uznaniowe				
	obciążeniowe	Czek gotówkowy	Czek rozrachunkowy	Karta kredytowa, karta obciążeniowa (typu charge)	

* zgodnie z Porozumieniem międzybankowym z dnia 1 czerwca 1998 r. w sprawie stosowania polecenia zapłaty istnieje możliwość zastosowania przez wierzyciela formularza papierowego

Do wykorzystywanych w Polsce instrumentów płatności bezgotówkowych należą: polecenie przelewu, polecenie zapłaty, karta płatnicza, czek rozrachunkowy oraz Gospodarcze Obciążenie Bezpośrednie (GOBI) – to ostatnie tylko dla rozliczeń pomiędzy podmiotami gospodarczymi.

Polecenie przelewu jest najpopularniejszą formą rozliczeń bezgotówkowych w Polsce. Polega ono na wydaniu bankowi dyspozycji przelania określonej kwoty z rachunku bankowego płatnika na wskazany przez niego rachunek w dowolnym banku. Z polecenia przelewu mogą korzystać osoby prawne i fizyczne posiadające rachunek bankowy.

Dyspozycję dłużnika bank wykonuje w sposób przewidziany w umowie rachunku bankowego. Warunkiem wykonania polecenia jest posiadanie przez zleceniodawcę (dłużnika) odpowiedniego pokrycia na rachunku bankowym, chyba że bank przyznał swojemu klientowi prawo do określonego limitu debetowego.

Polecenie zapłaty, wprowadzone w 1998 roku jako nowa forma rozliczeń pieniężnych, jest polskim odpowiednikiem istniejącego w krajach UE produktu o nazwie *direct debit*. W poleceniu zapłaty stroną inicjującą transakcję jest wierzyciel, a więc odwrotnie niż przy poleceniu przelewu, gdzie dyspozycję płatniczą wydaje bankowi dłużnik. Ta forma rozliczeń jest używana dla płatności nieprzekraczających równowartości 1.000 euro, jeżeli dłużnikiem jest osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej lub 50.000 euro w przypadku pozostałych dłużników.

Uznanie rachunku bankowego wierzyciela następuje po uzyskaniu przez jego bank od banku dłużnika funduszy określonych w poleceniu zapłaty. Dłużnikowi przysługuje prawo odwołania – w ciągu 30 dni kalendarzowych w przypadku osoby fizycznej lub 5 dni w przypadku pozostałych dłużników – pojedynczego polecenia zapłaty, jak również odwołania, w każdym czasie, zgody do obciążania rachunku udzielonej wierzycielowi.

Konstruując nową formę rozliczeń, przyjęto, iż rozliczenia z tytułu polecenia zapłaty będą wykonywane wyłącznie w elektronicznym systemie ELIXIR w Krajowej Izbie Rozliczeniowej S.A. Podpisanie przez banki przewidzianego ustawą porozumienia umożliwiło praktyczne funkcjonowanie tego instrumentu; pierwsze transakcje z tytułu polecenia zapłaty zostały zrealizowane w lipcu 1998 roku.

Czek rozrachunkowy stanowi dyspozycję wystawcy czeku wydaną trasatowi do obciążenia jego rachunku kwotą, na którą czek został wystawiony oraz uznania tą kwotą rachunku posiadacza czeku. Czeki takie są nadal używane w obrocie gospodarczym, choć ich znaczenie jest minimalne. Formą zabezpieczenia jednostki przyjmującej czek rozrachunkowy przed ewentualnym brakiem pokrycia jest potwierdzenie czeku przez bank wystawcy. Należy jednak zaznaczyć, że rola czeku jako instrumentu zapłaty systematycznie maleje, szczególnie w odniesieniu do czeków z rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych. Funkcję instrumentu zapłaty przejmują karty płatnicze, natomiast rola czeku gotówkowego coraz częściej sprowadza się do pobrania gotówki z kasy banku.

Karty płatnicze pojawiły się pierwszy raz w Stanach Zjednoczonych i przede wszystkim ze względu na wygodę użytkownika szybko rozpowszechniły się m.in. w krajach europejskich. W Polsce karty płatnicze są najnowszą i najbardziej dynamicznie rozwijającą się formą rozliczeń bezgotówkowych, a ostatnie lata przyniosły wzrost zarówno liczby kart w obiegu,

jak również liczby operacji dokonywanych przy ich użyciu. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe w art. 4 ust. 1 pkt 4 określa kartę płatniczą jako kartę, która identyfikuje jednocześnie wydawcę karty i osobę upoważnioną do jej posiadania. Karta płatnicza uprawnia do zapłaty lub wypłaty gotówki, oraz, gdy jest wydana przez bank lub instytucję ustawowo do tego upoważnioną, do dokonywania zapłaty z wykorzystaniem kredytu. Nie jest jednak bezpośrednim środkiem zapłaty, ale instrumentem rozliczeń bezgotówkowych.

Najpopularniejsze kryterium podziału kart płatniczych to sposób rozliczenia przeprowadzonych przez posiadacza transakcji i wg niego możemy je podzielić na:

- kredytowe – umożliwiają dokonywanie transakcji w ciężar kredytu, który jest spłacany stosownie do warunków uzgodnionych z bankiem,
- debetowe – umożliwiają dokonywanie transakcji wyłącznie do wysokości dostępnych środków na rachunku,
- obciążeniowe – zwane także kartami typu „charge”, są kartami z odroczonym terminem płatności. Od kart kredytowych różni je tylko to, że zobowiązanie spłaca się w całości raz w miesiącu.

Omówiony katalog form rozliczeń pieniężnych, wymieniony w ustawie – Prawo bankowe, nie jest zamknięty, co pozwala na tworzenie nowych sposobów rozliczeń przez banki. Przykładem takiej nowej formy rozliczeń jest **GOBI** (Gospodarcze Obciążenie Bezpośrednie), które jest bardzo zbliżone do polecenia zapłaty. Najważniejsze, a zarazem bardzo istotne różnice to:

- brak limitu kwotowego,
- brak możliwości odwołania zlecenia przez dłużnika,
- możliwość używania jedynie w obrocie gospodarczym.

Dla obsługi GOBI Krajowa Izba Rozliczeniowa S.A. stworzyła odrębny komunikat w systemie ELIXIR, jednakże wykorzystanie tej nowej formy rozliczeń przez banki jest jak na razie absolutnie śladowe.

2.3 Rodzaje bezgotówkowych rozliczeń pieniężnych

Dla dalszej analizy zalet obrotu bezgotówkowego istotne znaczenie będzie mieć jeszcze podział płatności według rodzajów stron rozliczenia, co przedstawia Tabela nr 2.

Tabela nr 2. Rodzaje płatności według stron rozliczenia

Wyszczególnienie		Wierzyciele		
		Konsumenci (C lub P)	Przedsiębiorstwa (C lub P)	Institucje publiczne (G)
Dłużnicy	Konsumenci (C – Consumer lub P - Person)	P 2 P (np. pożyczki, darowizny, zapłata za usługę)	C 2 B (np. płatności w sklepie, płatności masowe, spłaty kredytów, składki ubezpieczeniowe)	C 2 G (np. płatności podatkowe, płatności składek ZUS)
	Przedsiębiorstwa (B - Business)	B 2 C (np. wynagrodzenia)	B 2 B (np. zapłata za towary i usługi, inne rozliczenia między podmiotami gospodarczymi)	B 2 G (np. płatności podatkowe, płatności składek ZUS)
	Institucje publiczne (G – Government)	G 2 C (np. emerytury, renty, zasiłki)	G 2 B (np. zwroty podatków, zapłata za towary lub usługi, dotacje)	G 2 G (np. płatności z budżetu państwa dla jednostek budżetowych)

2.4 Mierniki obrotu bezgotówkowego

Obrót bezgotówkowy przeważnie mierzy się w dwojaki sposób: albo poprzez mierzenie udziału płatności bezgotówkowych w ogólnej liczbie dokonywanych płatności, albo przez mierzenie udziału środków pieniężnych w formie bezgotówkowej (tj. na rachunkach bankowych) w odpowiednim agregacie podaży pieniądza (np. w M1).¹

Wbrew powszechnemu mniemaniu, zarówno w Europie jak i na świecie gotówka nadal odgrywa bardzo ważną rolę. Jak się szacuje, 60% - 95% transakcji wciąż

¹ Od 2006 r NBP dokonuje pomiaru wielkości wybranych elementów polskiego systemu płatniczego i porównuje je z elementami krajów UE,
http://www.nbp.gov.pl/Home.aspx?f=publikacje/materialy_i_studia/2007.html

przeprowadzanych jest w gotówce.² Bezgotówkowe instrumenty płatnicze konkurują z gotówką już od 50 lat i o ile płatności elektroniczne odniosły niewątpliwy sukces, gotówka pozostaje instrumentem preferowanym szczególnie dla transakcji o niskiej wartości tzw. detalicznych. Polskie społeczeństwo generalnie przyzwyczajone jest do tradycyjnych, gotówkowych form płatności i często nawet nie wie, jak wysokie koszty, związane z produkcją, sortowaniem, przeliczaniem, transportem, czy ochroną banknotów i monet, generuje obrót gotówkowy.

„Według szacunków Europejskiej Rady ds. Płatności (EPC), 85% transakcji zrealizowanych w 2004 r. na obszarze Unii Europejskiej stanowiły transakcje gotówkowe, zaś Visa Europe ocenia, że ok. 80% tych transakcji opiewało na kwotę niższą niż 25 franków szwajcarskich.³

Jest oczywistym, że w żadnym kraju na świecie, nawet w zurbanizowanych i wysoko

Jak wynika z raportu firmy McKinsey „Payment Profit Pool Model” z 2005 r., w przypadku gospodarstw domowych w Polsce aż 98% płatności związanych z ich funkcjonowaniem (m.in. opłaty, codzienne zakupy itp.) jest dokonywanych w gotówce. Jest to najgorszy wskaźnik z grupy 9 krajów europejskich, przed Polską znajdują się Hiszpania i Włochy (93%), najniższy wskaźnik mają w tej statystyce Wielka Brytania (72%) i Francja (70%).

Nie ma nowszych całościowych statystyk porównawczych dla wielu krajów. Zgodnie z danymi przedstawionymi na konferencji Payment Habits 2010+ w sierpniu 2008 r. w Helsinkach, dość niski wskaźnik udziału gotówki w ogólnej liczbie płatności ma Norwegia (38%). Bardzo specyficznym krajem, najprawdopodobniej z jednym z najniższych udziałów gotówki w płatnościach (2%) na świecie, jest Islandia⁴.

technologicznie rozwiniętych małych krajach azjatyckich (np. Singapur), nie wyeliminowano gotówki z obrotu i jeszcze długo będzie ona najpopularniejszym sposobem dokonywania płatności detalicznych. Statystyki obrotu bezgotówkowego, jak również różnego rodzaju opracowania firm konsultingowych pokazują pewną charakterystyczną prawidłowość. Kraje o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego są jednocześnie tymi

państwami, w których obrót bezgotówkowy jest wysoko zaawansowany.

² „Przyszłość gotówki” Raport prezentowany na Konferencji Cash Processing w Paryżu, czerwiec 2006 r., autor: Guillaume Lepecq, Dyrektor AGIS Consulting

³ www.visaeurope.com

⁴ Gazeta Bankowa, nr 30 z 2008 r.

3. Korzyści wynikające z upowszechnienia obrotu bezgotówkowego w Polsce

3.1 Korzyści dla sektora publicznego, samorządów i gospodarki

3.1.1 Zmniejszenie kosztów emisji i obsługi pieniądza gotówkowego

W porównaniu z emisją pieniądza gotówkowego obrót bezgotówkowy przynosi daleko idące korzyści dla państwa. Pieniądz w formie bezgotówkowej nie ulega zniszczeniu jak pieniądz gotówkowy, więc wyeliminowane są koszty związane z jego zniszczeniem i utylizacją.⁵ Koszt emisji i obsługi pieniądza tradycyjnego, monet i gotówki, kosztuje państwo polskie, według danych Europejskiego Banku Centralnego, ok. 1% PKB, co oznacza, że roczny koszt emisji, utrzymania, niszczenia, zabezpieczenia, obrotu itp. pieniądza tradycyjnego w Polsce to prawie 10 miliardów złotych.⁶

Upowszechnienie obrotu bezgotówkowego będzie miało zatem bezpośredni wpływ na zmniejszenie ww. kosztów emisji i obsługi gotówki.

3.1.2 Pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy

Upowszechnienie obrotu bezgotówkowego może przynieść Polsce duże korzyści w skali makroekonomicznej. Jak wskazuje firma doradcza Global Insight Incorporated i VISA International, jego wysoki udział w dokonywanych transakcjach ma korzystny wpływ na gospodarkę.⁷

Raport przedstawiony przez te organizacje podczas sesji Rady Gospodarczo-Społecznej Organizacji Narodów Zjednoczonych w 2003 roku w Genewie wskazuje, że dzięki systemowi kart płatniczych w latach 1980 – 2000 Amerykanie wydali dodatkowo 6,5 biliona dolarów, co przełożyło się na coroczny wzrost amerykańskiego PKB o ok. 0,5%. Odpowiada to stworzeniu w gospodarce 1,3 miliona nowych miejsc pracy. Na podstawie badań gospodarek 50 innych państw stwierdzono, że wzrost poziomu płatności elektronicznych o 10% powoduje wzrost wydatków konsumenckich o 0,5%. Równocześnie dzięki popularyzacji kart płatniczych gospodarka może zaoszczędzić rocznie równowartość 1% PKB.⁸

⁵ „Przez pieniądz elektroniczny do euro”, G. Radzikowski, 4 kwietnia 2005 r., Computerworld, artykuł dostępny na stronie www.egospodarka.pl

⁶ A. Wolski, *obróć bezgotówkowy- jao podstawa reformy systemu płatniczego w UE, Koalicja na rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności*, 11 kwietnia 2007r.

⁷ VISA International, Global Insight Inc., „The Virtuous Circle: Electronic Payments and Economic Growth”, s. 4-5 (online). http://www.corporate.visa.com/md/dl/documents/virtuoscircle_062303.pdf,

Podobne wnioski do wcześniejszych badań światowych potwierdzają badania zespołu pod kierunkiem Janusza Jankowiaka o niezaprzeczalnych korzyściach płynących dla gospodarki z używania przez społeczeństwo kart płatniczych. Odnośnie polskiej gospodarki stwierdzono, że wykonywanie transakcji elektronicznych kartami płatniczymi ma znaczący wpływ nie tylko na wzrost konsumpcji, ponieważ posługiwanie się kartą, jako środkiem płatniczym, sprzyja dokonywaniu zakupów często niemożliwych do zrealizowania bez jej posiadania, ale również na wzrost oszczędności (wyższe środki na rachunkach bankowych), które w efekcie przekładają się na wzrost inwestycji. „Czynniki te prowadzą z kolei do wzrostu PKB. W badaniu obejmującym lata 1996 – 2004 wykazano, że wzrost wartości transakcji obsługiwanych kartami VISA o 10% wpływa w długim okresie czasu na wzrost nominalnego PKB o co najmniej 0,7%.”⁹

3.1.3 Zmniejszenie „szarej strefy” i procederu „prania brudnych pieniędzy”, a w konsekwencji wzrost dochodów budżetowych i możliwość generalnego obniżenia podatków

Jednym z przykładów negatywnych efektów wynikających z obrotu gotówkowego jest to, że sprzyja on tzw. „szarej strefie”, tj. obszarze działalności nierejestrowanej, ale legalnej, oraz dominuje w tzw. „czarnej strefie”, tj. obszarze działalności przestępczej. Przyczyny

Ostatnie badania GUS dotyczące „szarej strefy” pochodzą z 2004 r. W okresie pierwszych 9 miesięcy 2004 r. w „szarej strefie” pracowało 1,3 mln osób, natomiast z pracy nierejestrowanej korzystało 1,02 mln gospodarstw domowych. Praca nierejestrowana stanowi istotny element polskiego rynku pracy. W 2004 r., co dziesiąta osoba była zatrudniona w „szarej strefie”.

pracy na „czarno”, charakterystycznej w „szarej strefie”, od lat się nie zmieniają i są to zazwyczaj z punktu widzenia pracownika: brak możliwości lub chęci

znalezienia legalnej pracy, chęć dorobienia do podstawowej pensji czy też unikanie płacenia podatków.

⁸ VISA International, Global Insight Inc., „The Virtuous Circle: Electronic Payments and Economic Growth”, s. 4-5 (online). http://www.corporate.visa.com/md/dl/documents/virtuoscircle_062303.pdf

⁹ „Karty płatnicze stymulują wzrost gospodarczy”, informacja prasowa VISA na podstawie badania J. Jankowiaka, Warszawa, 11 lutego 2005 r.

Dla wielu osób było to niezbędnym warunkiem uzyskania jakichkolwiek dochodów lub ich uzupełnienia.¹¹ Zdaniem wielu ekonomistów, zatrudnianie pracowników w „szarej strefie” przez pracodawców jest spowodowane rosnącymi obciążeniami podatkowymi oraz wysokimi kosztami pracy w połączeniu z regulacjami dotyczącymi rynku pracy.

Według badań Friedricha Schneidera nad rozmiarami szarej strefy w 110 krajach świata w przypadku Polski w 2003 r. poziom udziału „szarej strefy” w tworzeniu PKB to 28,9%, wobec 20% w Czechach i 26% na Węgrzech. Najniższy udział szara strefa miała w USA (8,3% PKB), Szwajcarii (9,4 %) i Japonii (10,8%).¹⁰

Dokonana w 2004 r. zmiana przepisów ustawy o swobodzie gospodarczej, polegająca na podwyższeniu przez ustawodawcę z 3 tys. euro na 15 tys. euro kwoty, powyżej której przedsiębiorcy mają obowiązek dokonywać i przyjmować płatności poprzez rachunek bankowy, ułatwiła działalność przedsiębiorcom działającym w tzw. „szarej strefie”, a więc rozliczających się praktycznie wyłącznie w gotówce. Uczestnicy obrotu gospodarczego mają w tej sytuacji większą możliwość zawierania transakcji gotówkowych, które niekoniecznie znajdują swoje odzwierciedlenie w księgach rachunkowych, co powoduje, iż potencjalnie znacznie większa liczba tego rodzaju operacji może znajdować się poza kontrolą, w tym urzędów skarbowych. Ponadto możliwy wysoki limit przeprowadzanych między firmami transakcji gotówkowych ułatwia „pranie brudnych pieniędzy”, umożliwiając dokonywanie stosunkowo wysokich płatności, w tym również nielegalnych, w gotówce (tj. bez banku jako licencjonowanego i kontrolowanego pośrednika). Zapis ww. ustawy nie tylko sprzyja unikaniu płacenia podatków, ale również kontroli ich poziomu, gdyż przedsiębiorca zobowiązany jest przesłać do Urzędu Skarbowego informacje dotyczące posiadania w bankach rachunków na potrzeby działalności gospodarczej, a transakcje gotówkowe w dużej mierze znajdują się kontrolą władz skarbowych. Dlatego też zmiana tej regulacji oraz upowszechnienie obrotu bezgotówkowego pozwoliłoby na zwiększenie przejrzystości obrotów w działalności gospodarczej, a w konsekwencji na zwiększenie opodatkowywanych dochodów lub obrotów. To z kolei może przyczynić się do wzrostu dochodów budżetu państwa, a pośrednio na możliwość obniżenia podatków w większym lub mniejszym zakresie.

¹⁰ “*The Size of the Shadow Economies of the 145 Countries all over the World: First Results over the Period 1999 to 2003*”, Friedrich Schneider, December 2004

¹¹ “*Praca nierejestrowana w Polsce*”, Informacje i opracowania statystyczne, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2005 r.

3.1.4 Obniżenie kosztów działalności sektora publicznego

Duże koszty dla państwa generowane są również przez utrzymywanie kas w różnego rodzaju urzędach państwowych i instytucjach publicznych, m.in. w wielu urzędach skarbowych lub urzędach obsługujących gminy czy powiaty. Ich likwidacja i zastąpienie dokonywanych w nich płatności gotówkowych płatnościami bezgotówkowymi pozwoliłaby zredukować koszty, jakie generuje obsługa kasowa prowadzona przez ww. instytucje.

Przykładem miasta, które postawiło na rozwój obrotu bezgotówkowego i odniosło w tej dziedzinie sukces, jest Poznań. Obsługa kasowa oraz funkcjonowanie kas gotówkowych w Urzędzie Miasta Poznania zostały zakończone z końcem marca 2005 r. Urząd, we współpracy z wybranym bankiem komercyjnym, postawił na rozwój bankowości elektronicznej. Realizacja jednorazowych i cyklicznych zleceń płatniczych odbywa się poprzez system bankowości elektronicznej. Klientom urzędów zostały udostępnione terminale płatnicze, które usytuowano w jednostkach organizacyjnych obsługujących największą liczbę klientów. Ponadto, w wybranych 35 punktach w mieście (PAIP) został zorganizowany publiczny dostęp do Internetu, umożliwiający dokonywanie transakcji bezgotówkowych. Płatności internetowe mogą być realizowane poprzez e-formularze lub za pośrednictwem jednego z agentów rozliczeniowych. Na obrocie bezgotówkowym zyskało zarówno miasto, jak i jego mieszkańcy. Wylimitowanie obsługi kasowej w poznańskich urzędach poprzez przeniesienie ciężaru na sieć terminali przyczyniło się do obniżenia kosztów ich działalności związanych z przechowywaniem, ubezpieczeniem oraz konwojem gotówki. Urzędy nie ponoszą już nakładów finansowych związanych z utrzymywaniem kas, a uwolnione, w wyniku ich likwidacji, zasoby ludzkie, pomieszczenia kasowe oraz sprzęt mogły zostać wykorzystane do innych celów. Ponadto, realizacja zleceń płatniczych Urzędu Miasta w systemie bankowości elektronicznej przyczyniła się do zmniejszenia pracochłonności związanej z przygotowaniem przelewów oraz zwiększenia bezpieczeństwa i przejrzystości zapisów księgowych, co w konsekwencji skutkuje sprawniejszym zarządzaniem środkami finansowymi. Jak pokazuje przykład miasta Poznania, korzyści z upowszechniania obrotu bezgotówkowego mają postać nie tylko wymierną - w postaci korzyści finansowych i organizacyjnych, ale i niewymierną – społeczną.

Innym przykładem są kasy w urzędach skarbowych, których utrzymywanie generuje z kolei koszty dla resortu finansów. W niektórych krajach UE (np. w Wielkiej Brytanii i Belgii) wpłaty podatków są możliwe wyłącznie w drodze bezgotówkowej na wskazany rachunek bankowy organu podatkowego. Wprowadzenie podobnego rozwiązania w Polsce, wymagające zmiany ustawy – Ordynacja podatkowa, skutkowałoby m.in. oszczędnościami w sferze organizacji finansów publicznych.

Omawiając koszty działalności instytucji publicznych, nie można pominąć Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, który jako państwowa instytucja publiczno-prawna realizuje

zadania z zakresu ubezpieczeń społecznych w Polsce. ZUS jest przykładem instytucji, regularnie wypłacającej różnego rodzaju świadczenia na rzecz osób fizycznych. Część z tych świadczeń trafia na rachunki bankowe odbiorców (w tym również rachunki prowadzone przez SKOK-i), generując mniejsze koszty operacyjne po stronie Zakładu. Przekazywanie świadczeń w gotówce oznacza bowiem m.in. zaangażowanie w ten proces innych podmiotów oprócz ZUS, np. Poczty Polskiej, co niewątpliwie podraża koszty całej operacji. Z informacji uzyskanych z ZUS wynika, że procentowy udział wypłacanych przez Zakład świadczeń w formie gotówkowej pomimo tendencji spadkowej był, wg stanu na koniec 2007 r., nadal wysoki i wyniósł 53%. Koszty ponoszone przez Zakład z tego tytułu wynoszą obecnie ok. 300 mln zł rocznie.

Dzień wypłaty świadczeń przez ZUS jest jednakowy zarówno dla płatności przekazywanych w formie gotówkowej, jak i dla świadczeń przekazywanych na rachunki bankowe. Zakład podjął decyzję o równoległym transferze środków, wychodząc z założenia, że będzie to impulsem skłaniającym odbiorców świadczeń do odbierania ich za pośrednictwem rachunków bankowych. Z uwagi na to, iż ZUS nie może bezpośrednio uczestniczyć w procesie zachęcania świadczeniobiorców do zakładania kont, powyższy proces miał na celu, w sposób pośredni i długofalowy, wskazać zalety posiadania konta bankowego poprzez możliwość wcześniejszego dostępu do środków pieniężnych.

Należy jednak podkreślić, że działania, w rezultacie których coraz większa część świadczeń miałaby być przekazywana w formie bezgotówkowej, powinny uwzględniać również aspekty społeczne, m.in. dostęp świadczeniobiorców do infrastruktury bankowej (placówki bankowe, terminale) oraz dostęp do świadczenia osobom, które nie mogą skorzystać z usług bankowych i którym świadczenia muszą być doręczone w formie gotówkowej.

3.1.5 Tańsza obsługa świadczeń socjalnych poprzez wypłatę zasiłków w formie kart płatniczych

Innym obszarem generującym koszty dla jednostek samorządowych, urzędów oraz różnych instytucji jest pomoc socjalna, która jest dziedziną bardzo rozbudowaną zarówno w Polsce, jak i w innych krajach UE. Wypłaty różnego rodzaju świadczeń, zapomóg i zasiłków są przedsięwzięciem bardzo złożonym, pracochłonnym, a przede wszystkim wysoce

kosztownym ze względu na udział gotówki w tego typu transakcjach. Rozwiązaniem umożliwiającym wyeliminowanie uciążliwych kolejek i wypłaty gotówki, a zatem obniżenie kosztów ponoszonych przez podmioty, które zobligowane są do wypłat różnego rodzaju świadczeń, jest zastosowanie kart płatniczych. Dla instytucji wypłacających świadczenia socjalne obsługa kart, poza koniecznością ich dostarczenia i ewentualnej wymiany, nie generuje żadnych dodatkowych kosztów. Jednocześnie karta jest doskonałym instrumentem umożliwiającym wypłatę tego rodzaju świadczeń powtarzalnych choćby dlatego, że doskonale sprawdza się w sytuacjach, gdy zdecydowana większość osób otrzymujących takie świadczenia nie posiada rachunku bankowego umożliwiającego przelew środków na ten rachunek, natomiast dzięki karcie może skorzystać z bankomatu.

Tego typu rozwiązanie jest już z bardzo dobrym skutkiem wykorzystywane do dystrybucji pomocy społecznej przez rządy i instytucje w wielu krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego np. w Stanach Zjednoczonych, gdzie karty płatnicze powoli, ale skutecznie zastępują kupony żywnościowe „food stamps” i w Rosji, gdzie funkcjonuje program Moskiewskiej Karty Socjalnej, który jest wspólnym przedsięwzięciem administracji lokalnej w Moskwie, moskiewskiego metra i kolei oraz banku Moskwy. Moskiewska karta jest kartą Visa Elektron z mikroprocesorem, która posiada zakodowany numer ubezpieczenia społecznego swojego posiadacza.¹²

W Polsce program wypłat zasiłków i świadczeń socjalnych z użyciem kart płatniczych nie jest jeszcze rozpowszechniony, ale są rejony, w których samorządy zastosowały już metodę wypłat tego rodzaju świadczeń z użyciem karty.

W tym przypadku ponownie przykładem jest Urząd Miasta Poznań, który w ramach zwiększania efektywności i obniżania kosztów działania wprowadził dla swoich klientów instrument płatniczy w postaci karty przedpłaconej pod nazwą DOBRA KARTA. Karta ta umożliwia realizację wypłat masowych (np. zasiłki rodzinne, pomoc społeczna, zaliczki alimentacyjne, stypendia) oraz skrócenie czasu oczekiwania na te środki osobom uprawnionym do otrzymywania takich świadczeń. Posiadacz ww. karty ma możliwość dokonywania płatności w punktach handlowych i usługowych akceptujących karty wybranej sieci oraz pobierania gotówki w bankomatach obsługującego banku na terenie całego kraju. W ten sposób klienci pomocy społecznej mają nie tylko dostęp do pieniędzy przez 24 godziny na dobę, ale również czują się mniej stygmatyzowani swoją innością oraz ubóstwem. Dla miasta wypłacanie świadczeń nie w kasach urzędów, a bezpośrednio na kartę klienta eliminuje problemy związane z przekazami i ewentualnymi zwrotami niepodjętych w określonym czasie środków. Powiązanie płatności bezgotówkowych z systemem finansowo-księgowym, dzięki pewności i szybkości posiadanych informacji, przyczynia się do sprawniejszego zarządzania środkami finansowymi oraz

¹² *Pomoc społeczna – karty zamiast zasiłków*, Karol Żwiruk, <http://kartonline.pl>

zwiększa ich bezpieczeństwo.

W 2006 r. wydano 4.661 kart „dobra karta”, dokonano ok. 82 tys. wypłat na kwotę ponad 15 mln zł. W 2007 r. takich wypłat było już ponad 101 tys. na kwotę około 22 mln zł.

Koszty obsługi bankowej:

- ✓ średni roczny koszt 1 „dobrej karty” wynosił w latach 2006-2007 około 20 zł,
- ✓ roczny koszt utrzymania 1 terminala wynosi 1.020 zł,
- ✓ prowizja od dokonywanych wpłat wynosi 1,75%, tj. dużo mniej od prowizji pobieranych przez wcześniejszych pośredników,
- ✓ prowizja od sumy rozliczeniowej dokonywanych transakcji za pośrednictwem systemu agenta rozliczeniowego wynosi 2,4 %; w 2007 r. koszty miasta z tego tytułu wynosiły ok. 400 zł.

Znane są jeszcze przykłady dwóch banków, które zaoferowały specjalną kartę do wypłat świadczeń socjalnych. Jeden z nich to ING Bank Śląski S.A., który wprowadził na rynek produkt do wypłat świadczeń rodzinnych, oraz Bank Zachodni WBK S.A., który zaoferował kartę socjalną Premium dającą możliwość zasilania kwotą świadczenia dowolną ilość razy w okresie jej ważności.

Kartą tą można płacić bez prowizji wszędzie tam, gdzie akceptowane są karty płatnicze Visa Elektron, dokonywać wypłat z bankomatów (z bankomatów BZ WBK wypłaty oraz sprawdzenie salda jest bez prowizji) oraz płacić za zakupy przez Internet. Nie posiada ona z góry określonej wartości nominalnej – bankowy numer IBAN umożliwia doładowanie karty dowolną kwotą do sumy 3 000 zł, a kwota jednorazowej transakcji ograniczona jest do 500 zł.

Jak na razie niewiele polskich banków wykazuje zainteresowanie w tym obszarze i posiada produkt odpowiadający na zapotrzebowanie samorządów, choć większość z nich aktywnie współpracuje z nimi przy obsłudze ich codziennej działalności, dlatego stworzenie odpowiedniej oferty na potrzeby konkretnej gminy, powiatu czy województwa nie powinno stwarzać dla nich problemu.

3.2 Korzyści dla sektora bankowego

3.2.1 Koszty obsługi gotówki przez banki

Wysokie koszty zarządzania gotówką przynoszą straty nie tylko dla gospodarki, ale również dla sektora bankowego. Koszt gotówki jest oczywiście istotnym aspektem w działalności bankowej. Banki ponoszą znaczne koszty, ponieważ znajdują się po obu końcach cyklu obiegu gotówki, inne jednak będą one dla banku centralnego, a inne dla banków komercyjnych. Koszty banku centralnego związane z gotówką to m.in.: koszty produkcji i dystrybucji banknotów i monet, koszty infrastruktury gotówkowej, audytów kontrolnych.

Banki komercyjne odgrywają bardzo istotną rolę w procesie dystrybucji gotówki, która jest rozpowszechniana za pomocą ich oddziałów i bankomatów. Koszty, które ponoszą banki komercyjne wynikają głównie z konieczności utrzymywania

We Francji, całkowity koszt gotówki dla oddziału banku ocenia się na kwotę 25.000 - 73.000 euro. Stanowi to koszt około 100 milionów euro dla dużego banku. W Niemczech, koszty całkowite ponoszone przez sektor kredytowy za dostawy gotówki do około 50.000 oddziałów banków w tym kraju wynoszą średnio 130,000 euro na oddział, czyli całkowity koszt to 6,5 miliarda euro w skali roku dla sektora bankowego.

odpowiednio zabezpieczonych kas, obsługi kasjerskiej, skarbców, liczenia, pakowania i transportu gotówki. Banki ponoszą również koszty instalacji nocnych sejfów, z których korzystają sklepy deponujące gotówkę. Ograniczenie obrotu gotówkowego to dla banków przede wszystkim zmniejszenie kosztów wynikających z obsługi gotówki jak również zmniejszenie strat związanych z przestępstwami gotówkowymi.

Europejska Rada Płatności ocenia koszty gotówki na nie mniej niż 50 miliardów euro w UE, tj. 0,4% -0,6% PKB. Sektor bankowy ponosi 65% kosztów ogółem, tj. 32 miliardy euro. Dane te są zgodne z wnioskami Holenderskiego Forum Krajowego ds. Systemów Płatniczych, które szacuje, że całkowite koszty społeczne wiążące się z realizacją płatności gotówkowych sięgają 0,47% PKB.

Ustalenie kosztów instrumentów płatniczych jest bardzo trudne przede wszystkim na złożoność problemu oraz różnych składowych mających wpływ na jednostkowy koszt usługi płatniczej. Próby wyliczenia ww. kosztu podjęły się banki centralne Holandii, Belgii, Szwecji i Australii. Badania zainicjowane przez banki centralne Holandii i Belgii opierały się na podobnej metodologii i skutkowały podobnymi wnioskami. W Belgii średni całkowity koszt jednej transakcji dla gotówki, karty debetowej i elektronicznej portmonetki kształtował się na poziomie ok. 0,55 euro, a dla karty kredytowej na poziomie 2,62 euro. W przypadku Holandii

koszt ten był niższy i wynosił odpowiednio dla: gotówki - 0,32 euro, karty debetowej – 0,49 euro, elektronicznej portmonetki – 0,93, natomiast karty kredytowej aż 3, 60 euro.

Ponadto, badanie Holenderskiego Forum Krajowego ds. Systemów Płatniczych dowodzi, że przy porównywaniu gotówki do innych instrumentów płatniczych, elektroniczna portmonetka jest najbardziej ekonomiczna niezależnie od kwoty transakcji, gotówka jest bardziej ekonomiczna niż karty debetowe wg Banku Belgii dla kwot poniżej 11,63 euro, natomiast ekonomiczna przewaga karty debetowej uwidacznia się w przypadku wyższych kwot.¹³

Badania szwedzkie wykazały natomiast, że przy płatności poniżej 13,64 euro, dla konsumenta, bardziej opłacalne jest posługiwanie się gotówką niż kartą debetową. Karta kredytowa, która jest zawsze bardziej opłacalna od debetowej ze względu na wydłużony okres spłaty, staje bardziej opłacalna od debetowej powyżej kwoty 4,48 euro.

Bank Austrii oszacował natomiast, że koszt dla transakcji o wartości 61,35 euro, w przypadku użycia karty kredytowej wyniósł 1,21 euro, natomiast debetowej 0,25 euro.

3.2.2 Wpływanie na efektywne korzystanie przez klientów z usług bankowych

Banki już kilka lat temu podjęły działania mające na celu zniechęcanie swoich klientów do gotówki, co w konsekwencji pozwoliłoby im zredukować koszty związane z obrotem gotówkowym. Jednym z tych działań jest polityka cenowa banków, skierowana na proces eliminacji obrotu gotówkowego we własnej działalności oraz istotna zmiana w sposobie obsługi przez banki klientów nieposiadających rachunków bankowych, odpowiadających w głównej mierze za tworzenie obrotu gotówkowego. W tym celu banki wprowadziły ceny zaporowe na wpłaty gotówkowe, jednocześnie zmagając się z utratą atrakcyjności innych form realizacji płatności masowych (opłaty za gaz, prąd, czynsz, telefon itp.), a przede wszystkim korzystania z oferty różnych usług w ramach obsługi rachunku bankowego.

Podnoszenie cen za realizację wpłaty gotówkowej w placówce banku i zachęcanie klientów do realizowania swoich comiesięcznych zobowiązań w formie polecenia przelewu (oddział, telefon, Internet), a najlepiej polecenia zapłaty, jest dobrym krokiem, ale nie jedynym w kierunku zwiększenia obrotu bezgotówkowego i czerpania z tego tytułu korzyści. Istotne są również kwestie związane z zachęceniem posiadaczy kont do bardziej efektywnego

¹³ „Przyszłość gotówki” Raport prezentowany na Konferencji Cash Processing w Paryżu, czerwiec 2006 r., autor: Guillaume Lepecq, Dyrektor AGIS Consulting

korzystania z usług bankowych. W przypadku osób posiadających już rachunki bankowe można wyodrębnić trzy grupy: klienci mało aktywni, klienci aktywni oraz klienci

bardzo aktywni. Najlepszą grupą klientów dla banków to oczywiście klienci bardzo aktywni, którzy nie generują kosztów związanych z ich manualną obsługą, a którzy natomiast w

ING Bank Śląski S.A. w styczniu 2008 r. wprowadził konto direct bez opłat za prowadzenie rachunku oraz operacji wykonywanych przez Internet i telefon. mBank w lutym 2008 r. zrezygnował z opłaty w wysokości 50 gr za przelewy. Nordea Bank Polska S.A. oferuje bezpłatny rachunek (pod warunkiem wpływów w wysokości 1,5 tys zł), którego posiadacze mogą wypłacać gotówkę ze wszystkich bankomatów w kraju bez prowizji. Z kolei Euro Bank S.A. w lutym 2008 r. wprowadził rachunek online z oprocentowaniem na poziomie 5,55 %, przewyższającym nawet stawki kont oszczędnościowych.¹⁴

przemyślany sposób wykorzystują bezgotówkowe formy płatności. Przykładowo koszty obsłużenia przelewów internetowych przez bank to tylko kilka groszy. Bank nie wydaje pieniędzy na utrzymanie oddziału, pracowników czy łączny telefonicznych. Klient wszystko robi sam, a bank zapewnia tylko serwery, system informatyczny i zabezpieczenia przed hakerami. Grupa klientów mało aktywnych i aktywnych to dla banków potencjalne źródło utraconych korzyści, ponieważ w większości przypadków są to posiadacze konta, którzy ograniczają się jedynie do wykonania kilku pojedynczych transakcji lub wypłaty gotówki z konta. Wydaje się więc, że polityka banków powinna być w tej sytuacji ukierunkowana na zaktywizowanie tych grup klientów poprzez np. edukację, obniżanie opłat dla klientów wykonujących operacje bankowe za pośrednictwem kanałów elektronicznych i różnego rodzaju promocje zachęcające do efektywniejszego korzystania z usług bankowych, co w konsekwencji przyniesie wymierne korzyści zarówno bankom, jak i ich klientom.

3.2.3 Wzrost zakresu usług bankowych i wzrost przychodów banków

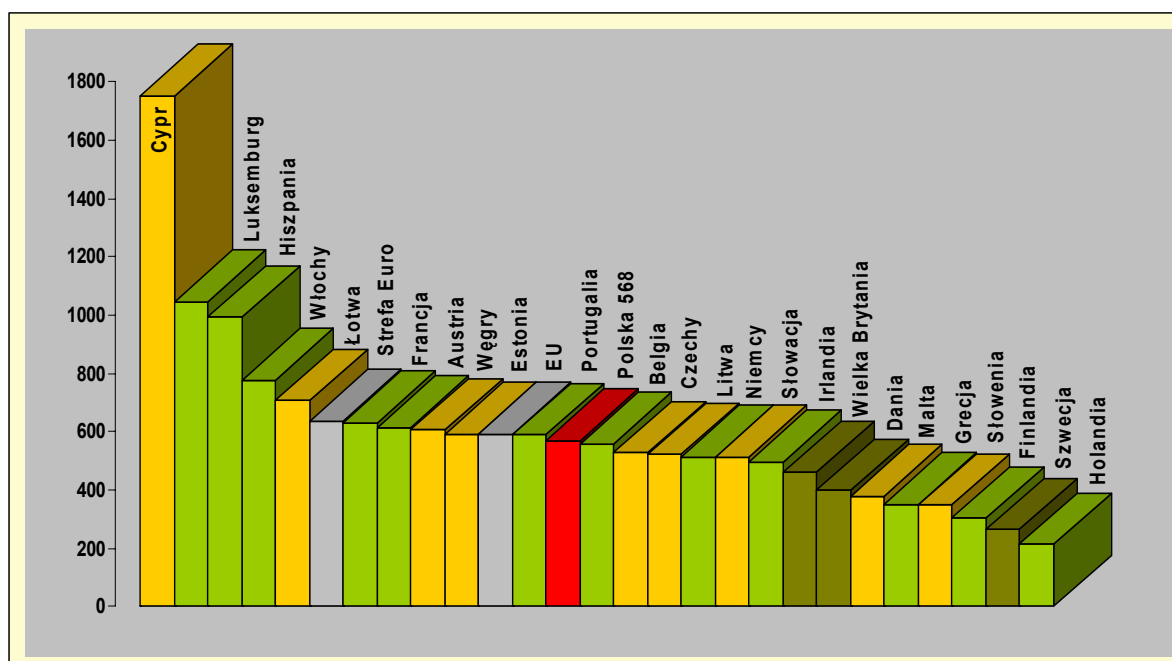
Zwiększenie poziomu „ubankowienia” naszego społeczeństwa to również wiele korzyści dla banków. Jedną z nich jest wzrost liczby posiadaczy kont bankowych, a wraz z nimi większy napływ środków pieniężnych (np. comiesięczne wynagrodzenia), co prowadzi do wzrostu przychodów bankowych przy jednoczesnym spadku kosztów – tzw. „efektem skali”. Jest to korzystna strategia, ponieważ popularne ROR-y to dla banków najlepsze, bo systematyczne, źródło zarobku, a wzrost tego wolumenu powinien się przyczynić do obniżenia opłat i prowizji dla ich klientów. Ilość środków pieniężnych znajdujących się w

¹⁴ Coraz więcej banków oferuje swoim klientom darmowe konta, M. Krześniak, Rzeczpospolita, 17 kwietnia 2008 r.

dyspozycji banków ma też wpływ na zakres prowadzonej przez nie akcji kredytowej, a wiadomym jest, że im więcej jest tych środków, tym większy może być zakres udzielania kredytów.

Inną prostą, choć kosztowną metodą zwiększania obrotu bezgotówkowego, czyli pośrednio korzyści dla banków to budowanie nowych placówek bankowych. W Polsce na milion mieszkańców przypada 568 placówek instytucji oferujących usługi bankowe. Jest to stosunkowo duża liczba w porównaniu do wielu innych krajów UE, choć nadal poniżej średniej unijnej (593), co przedstawia wykres nr 1.¹⁵

Wykres nr 1. Liczba placówek bankowych oferujących usługi płatnicze, przypadających na milion mieszkańców w 2006 r.



Mimo rosnącej popularności bankowości internetowej kluczowa dla sprzedaży produktów bankowych jest sieć placówek. Dlatego niemal wszystkie banki zapowiadają uruchamianie nowych oddziałów. W 2008 r. sieć może się zwiększyć nawet o 1,5 tys. placówek¹⁶.

¹⁵ *Blue Book, Currency In circulation outside MFIs*, ECB, Payment Statistics, November,

¹⁶ „Banki zarobią ponad 15 mld zł” *Gazeta Prawna* Nr 32 (2154) czwartek, 14 lutego 2008 r.

W przypadku dostępności do placówek bankowych polski rynek jest bardzo nierówno podzielony. Największe nasycenie placówek widoczne jest w dużych miastach i średnich miastach, problemem jest mniejsze zagęszczenie infrastruktury bankowej w obrębie małych miasteczek, gmin czy też wsi. Większa dostępność placówek jest sposobem na to, aby zwiększyć np. liczbę kont osobistych, rozszerzyć akcję kredytową oraz zwiększyć zakres korzystania z bezgotówkowych form płatności. Jak pokazuje doświadczenie oraz potwierdzają różnego rodzaju badania, odległość placówki bankowej od miejsca zamieszkania jest drugim, po solidności, najważniejszym argumentem wybieranym przez 51% respondentów.¹⁷ Na bliskość oddziału zwracają uwagę zwłaszcza osoby starsze, o podstawowym lub zasadniczym wykształceniu, uzyskujące najniższe dochody oraz mieszkańcy wsi.

Jest to ogromny, mogący przynieść współmierne zyski, segment rynku do zagospodarowania przez banki. Dobrym sposobem na dotarcie do tej części klientów jest otwieranie placówek bankowych nieprowadzących kas oraz placówek samoobsługowych – dla realizacji zleceń klientów niezwiązanych z obrotem gotówkowym. Większość banków ma podobną strategię lokalizacji placówek partnerskich. W największych miastach i najlepszych punktach są lokalizowane oddziały własne, agentom pozostawiane są mniejsze ośrodki. Według planów banków w 2008 roku ma powstać 500 – 700 oddziałów prowadzonych przez przedsiębiorców, a to zdecydowanie więcej niż poprzednich latach. Innym popularnym sposobem zwiększania dostępności do usług bankowych stała się dla banków franczyza. Koszt inwestycji we francyzową placówkę to od 10 do 150 tys. zł., przy czym większość banków wymaga posiadania ok. kilkudziesięciu tys. złotych, a w niektórych partnerzy mogą ubiegać się o preferencyjny kredyt na ten cel. Niektóre centrale banków pomagają wynająć lokal, wyposażyć w systemy informatyczne oraz zajmują się szkoleniem pracowników, inne natomiast same przygotowują całą placówkę. Ze względu na skalę

Na koniec 2006 r. sieć partnerska Banku Zachodniego WBK S.A., czyli minibank, liczyła 3 placówki, na koniec 2007 r. było ich 29, w 2008 r. planowane jest otwarcie 120. Pierwsza agencja Euro Banku S.A. ruszyła w marcu 2007 r., rok później było ich już 50, a na koniec 2008 r. ma być około 140 agencji. Wzmocnić i rozbudować współpracę z partnerami w tym roku chcą również GE Money Bank S.A. Getin Bank S.A. oraz AIG Bank Polska S.A.

¹⁷ „Wielu Polaków nie posiada konta w banku” artykuł w oparciu o Raport Acxiom Polska i firmy doradztwa finansowego Open Finance, <http://banki.onet.pl/1573428>, wiadomości.html

inwestycji, wkład organizacyjny, a przede wszystkim niskie koszty, banki coraz częściej decydują się na tworzenie placówek w oparciu o taką formę.¹⁸

3.2.4 Wpływ usług sezonowych na zwiększenie obrotu bezgotówkowego

Korzyści ze stosowania bezgotówkowych form rozliczeń należałoby również upatrywać w zaangażowaniu się przez banki w tzw. usługi sezonowe. W okresie wakacji czy też ferii bankomaty to urządzenia bardzo ważne – i dla banków, i dla klientów. W ww. okresach dominuje obrót gotówkowy, który jednak przy większym zaangażowaniu sektora bankowego można zamienić na bezgotówkowy. Miasteczka puste przez większą część roku odżywają, a setki tysięcy turystów zostawiają w nich pieniądze, za które lokalna społeczność będzie się utrzymywać przez najbliższy rok. Zapłacenie kartą w małych miejscowościach jest rzadko możliwe, a wypłacenie gotówki często wymaga dużej cierpliwości. W wielu jeszcze miejscach Polski w poszukiwaniu bankomatu niejednokrotnie trzeba przemierzyć kilka lub kilkanaście kilometrów. Prostem i jakże dochodowym rozwiązaniem dla banków jest uruchomienie tzw. sezonowych bankomatów. Można je dowolnie przestawiać i w zależności od potrzeb zmieniać ich lokalizację.¹⁹ Dobrze zlokalizowany bankomat w miejscowości letniskowej w sezonie generuje przychody na poziomie bankomatu w centrum handlowym w dużym mieście. Koszty przenoszenia bankomatów po sezonie są bardzo wysokie, a ponieważ w sezonie bankomaty przynoszą tak duże przychody, bardziej opłacalnym dla banku jest pozostawienie ich tam przez cały rok.²⁰

W sezonie letnim 2008 r. PKO BP S.A. zaplanował ustawienie ok. 10 bankomatów sezonowych. Będą one dostępne w zależności od stopnia ich wykorzystania (przypuszczalnie przez kilka miesięcy). Bankomaty sezonowe mają również niezależne sieci bankomatów. eCard zamierzał wystawić około 15 takich maszyn oraz dwa bankomaty mobilne. Po kilka miały uruchomić Cash4You i Euronet. Przeciętą prowizja za wypłatę z „obcego” bankomatu wynosi ok. 5 zł.

¹⁸ „Franczyza na rynku finansowym - banki - w roku 2007” Mariusz Kamiński, Franczyza w Polsce, Polski Portal Systemów Sieciowych.

http://www.francyzawpolsce.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=314&Itemid=80

Franczyza w branży finansowej – podsumowanie roku 2006, Mariusz Kamiński, 15.I.2007, [http://www.francyzawpolsce.pl/portal/index.php?id=17&tx_ttnews\[swords\]=bankowe&tx_ttnews\[tt_news\]=118&tx_ttnews\[backPid\]=35&cHash=21e866b033](http://www.francyzawpolsce.pl/portal/index.php?id=17&tx_ttnews[swords]=bankowe&tx_ttnews[tt_news]=118&tx_ttnews[backPid]=35&cHash=21e866b033)

¹⁹ „Letnie finanse”, Paweł Pietkun, Gazeta Bankowa, 10-16 lipca 2006r.

²⁰ Wypowiedź G. Adamskiego z Banku Zachodniego WBK SA dla Gazety prawnej, artykuł pt. *1 maja zaczną działać sezonowe bankomaty*, M. Kuk, Gazeta Prawna, 30 kwietnia 2008 r.

3.2.5 Ograniczenie strat związanych z przestępstwami gotówkowymi

Tradycyjnie już, bo od szeregu lat, banki ze względu na specyfikę swojej działalności, a przede wszystkim na gotówkę, która jest transportowana lub znajduje się w kasach placówek bankowych, są narażone na różnego rodzaju przestępstwa gotówkowe. Pociuszającym może być fakt, że w

Według danych Komendy Głównej Policji w 2006 r. miały miejsce 52 napady na banki, 1 na transportowane wartości pieniężne oraz 12 włamań – łącznie 65 zdarzeń. Rok wcześniej było ich odpowiednio 65,1 i 23 – razem 89. Straty gotówki z tytułu napadów na banki – 796.000 zł., transporty wartości – 160.000 zł., włamań – 326.000 zł. sięgnęły łącznej kwoty 1.282.000 zł. i były o 40 % niższe od poniesionych w 2005 r. – 2.159.000 zł.

ostatnich latach odnotowuje się spadek ogólnej liczby działalności przestępczej na szkodę banków, podobnie jak napadów udanych, tj. takich, które przyniosły sprawcom łup. Zmniejszyły się także straty finansowe, jak i obniżyła średnia strata gotówki zrabowanej w pojedynczym napadzie. Poprawa ta nastąpiła przy równoczesnym wzroście liczby placówek bankowych. W 2006 r. obiektem bandyckiego ataku była co 231 placówka, podczas gdy w 2005 r. co 175. O połowę zmalała również liczba włamań do banków.

3.2.6 Dodatkowe źródło dochodów z obrotu kartowego

Najdynamiczniej rośnie liczba kart kredytowych, które obecnie są łatwiej dostępne niż kilka lat temu, ponieważ banki złagodziły kryteria ich otrzymywania, uproszczone zostały formalności, obniżone wymogi dochodowe, wzrosła również ogólna atrakcyjność kart kredytowych w porównaniu do innych produktów bankowych. Karty kredytowe zapewniają łatwy dostęp do środków, możliwość robienia zakupów na koszt banku i skorzystania z nieoprocentowanego okresu kredytu (zwykle 45 – 61 dni). Karty to dla banków niezaprzeczalne źródło dochodów, dlatego też ich zainteresowanie tym produktem rośnie coraz bardziej głównie ze względu na ich wykorzystanie jako narzędzia do łatwiejszego i sprawniejszego administrowania kredytami opiewającymi na mniejsze kwoty niż w przypadku tradycyjnych pożyczek. Dla banków stwarza to okazję do poszerzenia grona potencjalnych klientów.

3.2.7 Zwiększenie zaufania klientów do usług bankowych

Inną bardzo ważną kwestią związaną z kartami płatniczymi jest zapewnienie jak największego bezpieczeństwa ich użytkownikom, dlatego powoli są wprowadzane na rynek karty wyposażone w mikroprocesor. Bankom zależy na bezpieczeństwie kart, ponieważ większą część strat spowodowanych przez przestępczość kartową muszą pokrywać z „własnej kieszeni”. Skala oszustw z użyciem kart płatniczych wydawanych przez polskie banki jest stosunkowo niska, jednakże należy zwrócić uwagę na sygnały dochodzące ze środowiska bankowego o oszustwach dokonywanych sfałszowanymi kartami zagranicznymi, które są przyczyną strat finansowych banków.

Największe straty według danych z banków są na skutek oszustw z użyciem kart płatniczych (5,7 mln zł); głównie z tytułu przestępstw dokonywanych kartami sfałszowanymi w wysokości ok. 3,6 mln zł, które stanowią 63,4% wszystkich oszustw z użyciem kart. Według danych od agentów rozliczeniowych, największa była wartość oszustw przeprowadzanych z wykorzystaniem Internet/MOTO (53,6% wszystkich oszustw z użyciem kart). Wartość tych oszustw wyniosła 855,5 tys. zł.

Propagowanie i promowanie wszelkich działań zwiększających bezpieczeństwo rozliczeń poprzez przechodzenie na karty z mikroprocesorem, jak również dostosowywanie urządzeń POS i bankomatów do czytania kart w standardzie EMV pozwoli na zwiększenie bezpieczeństwa posługiwania się kartami płatniczymi i ograniczenie strat związanych z oszustwami. Dodatkowo banki widzą w kartach chipowych szansę na powiększenie własnych dochodów, dzięki możliwości umieszczania na własnych kartach innych aplikacji.²¹ Przykładowo karta chipowa, ze względu na posiadany mikroprocesor, może pełnić wiele różnych funkcji niezwiązanych z usługami bankowymi. Poza służeniem do płatności za towary i usługi karta może być także legitymacją szkolną, biletem miesięcznym komunikacji miejskiej, elektroniczną portmonetką, czy kartą programu lojalnościowego.

Inną kwestią są napady na osoby starsze po pobraniu przez nie gotówki w placówkach

W 2002 r. napadów na osoby starsze po wypłaceniu przez nie gotówki w placówce banku odnotowano – 279, w 2003 r. – 237, a w 2004 r. – 149, w 2005 r. było już ich tylko 27. W stosunku do 2004 r. wzrosła jednak z 1.500 zł do blisko 12.000 zł średnia zrabowana kwota pieniędzy.

bankowych. I w tym przypadku, dzięki wysiłkom Policji i banków, spadła liczba takich przestępstw. Zjawisko to, zarówno w Warszawie jak i w innych miastach Polski, miało wymiar incydentalny. Mimo

²¹ <http://www.money.pl/banki/poradniki/artykul/nawosc;karty;chipowe,208,0,153296.html>

osiągniętych pozytywnych rezultatów, w trosce o bezpieczeństwo grupy osób starszych, celem jest dalsze kontynuowanie kampanii informacyjnej, adresowanej zwłaszcza do wspomnianej grupy klientów, promującej bezpieczne zachowania przy pobieraniu gotówki, a przede wszystkim obrót bezgotówkowy. Na pewno przełoży się to korzystnie na bezpieczeństwo samych klientów, jak i postrzeganie oraz wizerunek banków, które są instytucją zaufania publicznego.

3.3 Korzyści dla wierzycieli

3.3.1 Zmniejszenie kosztów z tytułu obrotu gotówkowego

Każdego miesiąca firmy telekomunikacyjne, zakłady energetyczne, operatorzy telewizji kablowej itp. wysyłają do klientów ogromną liczbę rachunków, szacowanych na kilkadziesiąt milionów sztuk. Tego rodzaju płatności, potocznie zwane masowymi, są nie tylko istotnym segmentem rynku rozliczeń pieniężnych, ale i źródłem dochodu dostawców ww. usług, tzw. masowych wierzycieli. Co więcej, liczba stałych, regularnie naliczanych opłat stale rośnie i powinna rosnąć. Sukcesywnie przybywa gospodarstw domowych, firm, biur, a co za tym idzie abonentów sieci telekomunikacyjnych, elektrowni czy też telefonii komórkowych. Jest to więc rynek stabilny w sensie pewności istnienia odbiorców tego rodzaju usług, szczególnie z punktu widzenia firm świadczących różnego rodzaju usługi dla masowego odbiorcy.

Klient, wykorzystując wizytę inkasenta związaną z koniecznością dokonania np. odczytu stanu liczników energii elektrycznej, może zapłacić za zużytą w minionym okresie energię elektryczną bez prowizji i narażania się na ryzyko naliczenia odsetek za nieterminowe regulowanie płatności. Szacuje się, że w przypadku opłat za energię elektryczną, z tej formy płatności korzysta 60% klientów zakładów energetycznych.²²

Tzw. duzi wierzyciele otrzymują od swoich klientów

należności z tytułu różnego rodzaju świadczonych usług w formie tradycyjnych rozliczeń gotówkowych jak i bezgotówkowych. W przypadku tych pierwszych podstawową formą płatności zalecaną przez niektóre firmy świadczące różnego rodzaju usługi dla wszystkich odbiorców z grupy gospodarstw domowych jest zapłata wnoszona bezpośrednio do rąk inkasenta.

Drugą możliwością opłacania comiesięcznych należności jest skorzystanie z kas wierzycieli zlokalizowanych najczęściej na terenie firmy świadczącej usługi lub w specjalnie wyznaczonych biurach obsługi klienta. Każdy punkt kasowy oznacza określone koszty dla

²² <http://www.zelt.pl/serwis/index.php?id=321>

firmy, dlatego większość dużych dostawców mediów stara się ograniczyć do minimum liczbę punktów przyjmujących wpłaty. Bo choć jest to rozwiązanie bezpieczne dla dłużników, to kłopotliwe dla firmy, gdyż przyjmowaną tam gotówkę należy sprawdzić pod kątem autentyczności, zabezpieczyć przed zniszczeniem lub kradzieżą, a na koniec wpłacić na konto firmy. Ponadto, przy takiej formie płatności, pomimo wyszkolenia i nabytego doświadczenia przez kasjera, należy liczyć się z ryzykiem zapłaty przez klienta fałszywą gotówką, a dla firmy czy też osoby prywatnej otrzymanie sfałszowanego banknotu oznacza stratę finansową, nie wspominając już o tym, że stawia to ich w bardzo kłopotliwej sytuacji.

W obu tych sytuacjach (wpłata u inkasenta lub w kasach wierzycieli) płatności te realizowane są w gotówce i poza systemem bankowym. Ten sposób ściągania należności od klientów niestety generuje wysokie koszty dla wierzycieli w postaci utrzymywania własnych kas na terenie firmy oraz związanych z tym kosztów obróbki gotówki czy też ryzyko utraty zgromadzonych przez inkasenta pieniędzy w wyniku napadu rabunkowego, stąd presja na dłużników, aby wpłacali swoje zobowiązania bezpośrednio na konto firmy.

Gotówką można również zapłacić na pocztę lub w dowolnym banku, jednakże w tym przypadku konieczne będzie opłacenie prowizji naliczonej według wewnętrznego taryfikatora obowiązującego w danej placówce. Dodatkowo w przypadku wpłaty gotówkowej realizowanej w banku, usługobiorca, opłacając otrzymany dokument, staje przed koniecznością nie tylko zapłaty wysokiej prowizji, ale w niektórych przypadkach również przepisywaniem dyspozycji otrzymanej od wierzyciela na druk standardowy.

3.3.2 Pewność i terminowość otrzymywania zapłaty

Wiadomym jest, że firmy świadczące różnego rodzaju usługi dla masowego odbiorcy, jak każde przedsiębiorstwo nastawione są na zysk m.in. poprzez nieustające poszukiwanie nowych źródeł rozwiązań mających na celu minimalizację kosztów własnej działalności. Możliwość zwiększenia korzyści z tytułu masowych płatności należałoby upatrywać w ukierunkowaniu się dużych wierzycieli na pozyskiwanie swoich należności w formie bezgotówkowej. W przypadku stosowania rozliczeń bezgotówkowych, bardziej efektywnych z punktu widzenia wszystkich uczestników rozliczenia (banki, dłużnicy, wierzyciele), dla realizacji płatności masowych podstawowymi formami rozliczeń są polecenie przelewu i polecenie zapłaty. Należy jednak pamiętać, że warunkiem umożliwiającym korzystanie z ww. form rozliczeń jest posiadanie rachunku bankowego przez płatnika.

Obecnie w Polsce polecenie przelewu jest najczęściej wykorzystywaną formą dokonywania różnego rodzaju comiesięcznych płatności. Usługa ta umożliwia dokonywanie opłat za rachunki bezpośrednio na rachunek wierzyciela bez konieczności angażowania z jego strony dodatkowych środków jak w przypadku własnej obsługi kasowej czy też ściąganie należności poprzez inkasenta. Polecenie przelewu nie rozwiązuje jednak kwestii istotnej dla dostawcy usług masowych, jaką jest terminowość. W tym przypadku to dłużnik decyduje o terminie wykonania płatności (chyba, że wydał bankowi dyspozycję realizacji swoich zobowiązań w formie zlecenia stałego), niejednokrotnie świadomie przesuwając termin jego realizacji z uwagi np. na chwilowy brak płynności.

Dlatego też większych korzyści z obrotu bezgotówkowego wierzyciele powinni

W 2006 r. liczba transakcji na 1 mieszkańca z użyciem polecenia zapłaty wyniosła dla Polski 0,38 w porównaniu do 39,91 transakcji w krajach UE i 47,88 w krajach ze Strefy Euro. Pozytywne jest jednak to, że mimo nadal niskiego poziomu wykorzystywania polecenia zapłaty ogółem, to w statystykach z ostatniego okresu, w stosunku do lat ubiegłych, widoczna jest duża dynamika wzrostu tego produktu. Pozwala to mieć nadzieję, że przy utrzymaniu tego pozytywnego trendu pozycja Polski pod tym względem będzie się stale poprawiać.

upatrywać w rozpowszechnieniu wśród swoich dłużników innej formy rozliczeń bezgotówkowych, którą jest polecenie zapłaty. Jest to instrument pozwalający osobom fizycznym i małym firmom w

szybki i tani sposób dokonać zapłaty za rachunki na rzecz usługodawców. Jednocześnie jest to najwygodniejsza forma przeprowadzania masowych rozliczeń detalicznych dla wierzycieli, gdyż to oni inicjują płatność i otrzymują środki w ściśle określonym terminie, co z punktu widzenia ekonomicznego dla firmy świadczącej usługi jest bardzo ważne.

Niestety wykorzystanie polecenia zapłaty w obrocie krajowym jest od lat niskie i na tle innych krajów europejskich Polska plasuje się na ostatnim miejscu.

Mała popularność tego instrumentu płatniczego może wynikać z psychologicznej niechęci klientów do obciążania ich rachunków w określonym przez wierzyciela dniu. W poleceniu zapłaty klienci nie mogą, jak w przypadku polecenia przelewu, opóźnić terminu jego realizacji. W krajach takich jak Niemcy, Austria, Holandia, Hiszpania, Wielka Brytania, które znajdują się w czołówce pod względem wykorzystywania polecenia zapłaty do regulowania comiesięcznych opłat dużą rolę we wzroście wolumenu tego instrumentu, poza sektorem bankowym, odegrali wierzyciele. Ponieważ dla wierzycieli terminowość opłacania rachunków przez odbiorców ich usług jest jedną z najważniejszych kwestii, a polecenie zapłaty jest najlepszym do tego celu instrumentem, firmy świadczące różnego rodzaju usługi

dla masowych odbiorców z ww. krajów podjęły szeroko zakrojone działania m.in. edukacyjne i promocyjne mające na celu zachęcenie swoich klientów do tego produktu.

Zaangażowanie się wierzycieli w kampanie edukacyjne wyjaśniające mechanizm funkcjonowania polecenia zapłaty m.in. poprzez naświetlenie zalet, tj. wygody, bezpieczeństwa, terminowości, oszczędności, oraz akcje promocyjne, tj. rabaty, bonusy, programy lojalnościowe, okazało się trafną decyzją, co potwierdzają statystyki dotyczące wykorzystania polecenia zapłaty we wspomnianych

Przykładowo w Wielkiej Brytanii, polityka wierzycieli sprowadziła się do udzielania dużych rabatów, np. 10% tańsze rachunki przez okres sześciu miesięcy w zamian za udzielenie zgody przez klienta na stosowanie polecenia zapłaty. Podobnie w Niemczech i Austrii działania zachęcające do opłacania rachunków poleceniem zapłaty sprowadziły się do akcji promocyjnej poprzez przesyłanie do klientów rachunków wraz z drukiem zgody na korzystanie z polecenia zapłaty z różnego rodzaju profitami. Uproszczony mechanizm polecenia zapłaty, łatwiejszy proces reklamacji oraz „bonusy” za korzystanie z tego instrumentu płatniczego – to rozwiązanie zastosowane w Hiszpanii.²³

wyżej krajach UE. Bez wątpienia wszystkie wyżej wymienione przykłady mogą zostać przeniesione i wykorzystane przez wierzycieli na polskim rynku. Akcje edukacyjne, a przede wszystkim różnego rodzaju promocje i rabaty to najlepszy sposób na poszerzenie grupy klientów korzystających z polecenia zapłaty. Należy, bowiem pamiętać, że klient, zachęcony promocją np. płacenia przez pół roku niższego rachunku w zamian za udzielenie zgody na obciążanie jego rachunku z tytułu polecenia zapłaty, w większości przypadków przekona się do wygodnego dla siebie i bezproblemowego sposobu zapłaty i utrzyma tą formę rozliczeń również po zakończeniu okresu bonifikaty (co potwierdza m.in. przykład brytyjski).

3.3.3 Łatwość identyfikacji dłużnika i ewentualnego zwrotu mu środków

Zaletą i wygodą dla firm otrzymujących zapłatę za swoje usługi w formie bezgotówkowej (zlecenie stałe, polecenie zapłaty) jest pewność i szybkość otrzymywania danych koniecznych do uzgadniania wpływów, co wpływa na przejrzystą i usystematyzowaną ewidencję należnych płatności oraz szybką ewidencję zaległych płatności. Ponadto, zwiększa możliwości systemu identyfikacji i elastyczności struktury identyfikatora klienta, a więc powoduje uproszczenie i przyspieszenie weryfikacji, uzgodnienia i ewentualnej windykacji (nieterminowych / niezapłaconych) zaległych płatności od poszczególnych dłużników. Opłacanie rachunków w formie bezgotówkowej to również korzyści finansowe, które

²³ „Obrót bezgotówkowy w Polsce”, Raport z warsztatu przeprowadzonego w dniu 29.10.2007 r. przez NBP z udziałem firmy Innovatika, Warszawa, 15 listopada 2007 r.

powstają poprzez obniżenie kosztów wynikających z ograniczenia pracy manualnej związanej z przetwarzaniem i weryfikowaniem otrzymanych należności. Takie zarządzanie masowymi płatnościami dłużników przez wierzycieli, poza wymienionymi już korzyściami, minimalizuje ryzyko wystąpienia błędów związanych z identyfikacją należności, a w przypadku jego wystąpienia znacznie usprawnia proces zarządzania zwrotem należności.

3.4 Korzyści dla społeczeństwa

3.4.1 Redukcja kosztów

Koszt dokonywania cyklicznych płatności stanowi zauważalną pozycję dla budżetów gospodarstw domowych. Przeciętnie gospodarstwo domowe wykonuje miesięcznie kilka przelewów wynikających z otrzymywanych rachunków (czynsz, gaz, prąd, telefon, komórka, abonament RTV, Internet, raty kredytów, składki na ubezpieczenia itp.). Rachunki za usługi przychodzą w różnych terminach, mają różne daty płatności, a ich niedotrzymanie wiąże się z poniesieniem dodatkowych kosztów wynikających z naliczonych przez usługodawcę odsetek za zwłokę.

Opłacenie każdego rachunku wiąże się dla zleceniodawcy z kosztem dokonania operacji, czasem poświęconym na jej wykonanie i ryzykiem związanym z realizacją płatności, polegającym na braku przekazania zapłaconej przez klienta kwoty na właściwy rachunek wierzyciela lub przekazania jej z opóźnieniem. Przyjęty sposób dokonania płatności jest więc wypadkową tych trzech elementów wynikającą z elastyczności finansowej zleceniodawcy, jego sposobem dysponowania czasem oraz skłonnością do ponoszenia ryzyka.

Prowadzona przez sektor bankowy polityka opłat i prowizji ma na celu zachęcenie klientów do korzystania z bezgotówkowych form rozliczeń, a zniechęcenie do dokonywania wpłat gotówki w kasie banku. Niestety wciąż znaczna część polskiego społeczeństwa nie posiada rachunku bankowego, a tym samym nie ma możliwości opłacania swoich zobowiązań w formie bezgotówkowej lub posiadając rachunek bankowy wykorzystuje go w niewielkim zakresie.

Usługi płatnicze świadczone tradycyjnie przez Poczta Polską i banki w ostatnich latach uzupełnione zostały o alternatywne kanały dokonywania płatności, takie jak np. możliwość dokonywania płatności w SKOK-ach czy możliwość opłacania rachunków przez konsumentów na rzecz masowych wierzycieli z wykorzystaniem pośredników finansowych.

Główne wady i zalety poszczególnych rodzajów płatności przedstawia Tabela nr 3.

Tabela nr 3. Główne wady i zalety poszczególnych rodzajów płatności

	Zalety	Wady
Gotówka		
Siedziba wystawcy faktury	- z reguły bez opłat - brak opóźnień w transferze	- czas na dotarcie do miejsca płatności, - czas stracony w kolejkach - koszty dojazdu do najbliższego oddziału firmy, gdzie można uregulować płatność.
Poczta	- dostępność	- dość wysoki koszt - czas stracony w kolejkach, - długi czas transferu
Banki	- brak ryzyka i opóźnień w transferze*	- wysoki koszt płatności
Agencje bankowe	- brak ryzyka transferu	
Niezależne punkty kasowe	- niskie prowizje - dostępność	- ryzyko transferu - długi czas transferu
Płatności bezgotówkowe		
Przelew tradycyjny	- brak ryzyka transferu	- dość wysokie opłaty
Przelew internetowy	- bardzo niskie opłaty - dostępność 24 h	- konieczność dostępu do komputera
polecenie zapłaty	- bardzo niskie opłaty - brak konieczności pamiętania o płatności - pełne bezpieczeństwo - możliwość odwołania płatności	- ograniczona ilość wierzycieli

* przez ryzyko transferu rozumie się brak przekazania zapłaconej przez klienta kwoty na właściwy rachunek wierzyciela lub przekazania jej ze znacznym opóźnieniem

Traktując jako podstawowe kryterium wyboru sposobu płatności jego koszt, można dokonać porównania opłat wysokości wydatków, jakie gospodarstwo domowe musiałoby ponieść, korzystając z danego sposobu wnoszenia opłat, co przedstawia Tabela nr 4.

Tabela nr 4. Przykładowe* roczne koszty ponoszone przez gospodarstwo domowe z tytułu dokonywanych płatności w zależności od sposobu ich realizacji

Rodzaj płatności	Jednostkowy koszt operacji	Koszty miesięczne			Koszty roczne		
		Koszt 8 operacji	Koszt prowadzenia rachunku	Razem 3 + 4	Koszt 96 operacji	Koszt prowadzenia rachunku	Razem 6 + 7
1	2	3	4	5	6	7	8
Płatności gotówkowe							
Bank	11,85	35,55	5,71	41,26	1137,60	68,52	1206,12
Poczta	2,50	20,00	-	20,00	240,00		240,00
Agencje bankowe	2,50	20,00	-	20,00	240,00		240,00
Agencje pośrednictwa finansowego	1,99	15,92	-	15,92	191,04		191,04
SKOKi	2,50	20,00	-	20,00	240,00		240,00
Płatności bezgotówkowe							
Polecenie przelewu							
- Składane w oddziale	3,99	31,92	5,71	37,63	371,07	68,52	439,59
- Telefon	2,11	16,88	5,71	22,59	202,56	68,52	271,08
- Internet	0,41	3,28	5,71	8,99	39,36	68,52	107,88
Polecenie zapłaty	0,44	3,52	5,71	9,23	42,24	68,52	110,76

* - ze względu na różnorodność oferty (uzależnienie wysokości prowizji od wpłacanej kwoty, zróżnicowanie ze względu na usługodawcę), dane przyjęte do analizy dotyczą najpowszechniejszych płatności;
- dane dot. banków oparte zostały na średniej opłat 16 banków za grudzień 2007 r. (NBP)

Przedstawione dane wyraźnie różnicują koszty, które musi ponieść gospodarstwo domowe z tytułu dokonywanych płatności, w zależności od przyjętej drogi ich realizacji.

Zdecydowanie najdroższym kanałem jest dokonywanie wpłat gotówkowych w oddziałach banków, co wynika z przyjętej przez sektor bankowy strategii przechodzenia na tańszy i efektywniejszy obrót bezgotówkowy.

Najtańszymi formami płatności są płatności dokonywane bezgotówkowo za pomocą nowoczesnych instrumentów płatniczych, takich jak przelewy internetowe czy polecenia zapłaty. Stosowanie tych sposobów dokonywania płatności może znacznie ograniczyć wydatki gospodarstw domowych na ten cel, przy jednoczesnym zapewnieniu odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa.

3.4.2 Wygoda korzystania z obrotu bezgotówkowego

W porównaniu z gotówką obrót bezgotówkowy jest nieporównywalnie wygodniejszy dla osób płacących za towary lub usługi. Stosowanie takich narzędzi jak przelew płatniczy, zlecenie stałe, polecenie zapłaty czy płatność kartą płatniczą ma wiele zalet. Można te operacje wykonywać zdalnie, bez wychodzenia z domu w przypadku posługiwania się Internetem. Nie obowiązują ograniczone godziny pracy ani święta, nie trzeba stać w kolejkach.. Większość operacji bankowych i płatności w handlu internetowym można dokonać w dowolnym momencie i coraz częściej z dowolnego miejsca korzystając z coraz liczniejszych kanałów dostępu do Internetu.

Dużą wygodą jest to, że operacje płatności można zaplanować na przyszłość lub zlecić ich wykonywanie w taki sposób, że nie trzeba pamiętać o ich wykonaniu. – nie jest to możliwe przy płatnościach gotówkowych.

Płacąc bezgotówkowo, można korzystać z różnorodnych linii kredytowych i dopuszczalnych sald debetowych na rachunkach – powoduje to, że mamy nieporównywalnie większą wygodę i pewność dokonania transakcji. Płacąc gotówką, nie możemy szybko skorzystać z taniego i bezpiecznego kredytowania – taka funkcjonalność jest standardem w obrocie bezgotówkowym, zwłaszcza przy posługiwaniu się kartami kredytowymi.

Obrót bezgotówkowy daje możliwość szybkiego sprawdzenia, jakie operacje płatnicze zostały dokonane, jakie mamy saldo i jakie zaplanowane np. przelewy na najbliższe dni. Obrót gotówkowy jest rejestrowany znacznie wolniej i informacje o transakcjach gotówkowych docierają do klientów zdecydowanie później niż w obrocie bezgotówkowym. Wynika to oczywiście z mniejszych możliwości automatyzacji operacji gotówkowych.

Obrót bezgotówkowy nie niesie też niewygód w przypadku osób fizycznych będących wierzycielami płatności, gdyż takie płatności skutkują bezpośrednio umieszczeniem środków na rachunku bankowym i wykluczają możliwe kłopoty w sytuacji otrzymania takiej płatności w drodze gotówkowej.

Jednym z głównych dostawców rent i emerytur wypłacanych przez ZUS jest Poczta Polska. W 2007 r., kiedy wszystkich zaskoczył strajk pocztowców, było otwartych tylko kilka urzędów, w których można było odebrać zalegające w magazynach listy i paczki. W wielu przypadkach, by odebrać swoje świadczenia, emeryci i renciści musieli czekać w kilkugodzinnych kolejkach. W kwietniu 2008 r., gdy pocztowcy zapowiedzieli kolejny strajk, zareagował ZUS i we wszystkich oddziałach przygotowano się na ewentualną wypłatę świadczeń.

3.4.3 Szybkość dokonywania transakcji bezgotówkowych

Płatności bezgotówkowe są szybsze od gotówkowych. Nie ma potrzeby liczenia pieniędzy, wydawania reszty, poszukiwania drobnych i innych pracochłonnych operacji.

Na corocznym spotkaniu w roku 2005 Smart Card Alliance podane zostały wyniki badań szybkości dokonywania płatności z zastosowaniem różnych metod. Najdłużej trwała średnia płatność gotówką 33,7 sekund, transakcja kartą płatniczą w oparciu o podpis zajmowała 26,7 sekundy a płatność bezkontaktową kartą mikroprocesorową 12,5 sekundy. Podobne badania przeprowadził MasterCard w Polsce w ostatnim okresie. Uzyskano zbliżone wyniki, chociaż płatność gotówką była w Polsce szybsza od płatności tradycyjną kartą płatniczą. Płatność normalną kartą płatniczą zajmowała 26 sekund, gotówką 19 sekund, bezkontaktową kartą PayPass około 18 sekund przy weryfikacji PINu a transakcja kartą bezkontaktową bez sprawdzenia PINu zajęła zaledwie 5 sekund.

Wyniki powyższych badań wyraźnie wskazują, że dla płatności na małe kwoty optymalne jest użycie kart bezkontaktowych bez weryfikacji PINu. Umożliwiają one najszybszą obsługę płatności. Wydawane obecnie w Polsce bezkontaktowe karty systemu PayPass nie wymagają weryfikacji PINu do wysokości 50 złotych dla pojedynczej transakcji. Wartość ta wystarcza w zupełności do obsługi tzw. mikropłatności. Kolejne banki polskie rozpoczną w tym roku wydawanie kart MasterCard PayPass jak również podobnych kart bezstykowych PayWave związanych z systemem Visa. Należy oczekiwać, że karty bezstykowe dokonają prawdziwej rewolucji dotyczącej sprawności i szybkości obsługi drobnych płatności w ciągu najbliższych kilku lat.

Mówiąc o szybkości technologii bezstykowej, nie należy zapominać o kartach miejskich, które najczęściej pełnią obecnie funkcję okresowego lub jednorazowego biletu komunikacji miejskiej. Wydawane są w coraz większej liczbie miast i znacząco przyśpieszają proces obsługi masowej komunikacji publicznej. Karty te powoli są wzbogacane także o obsługę

innych form płatności, dotyczy to zwłaszcza opłat parkingowych. Ich zastosowanie w parkomatach jest także bardzo wygodne, gdyż posiadacz samochodu nie musi planować długości czasu parkowania, co jest bardzo kłopotliwe przy płaceniu w automatach parkingowych gotówką.

Obrót bezgotówkowy jest także znacznie szybszy przy obsłudze płatności za rachunki komunalne, telekomunikacyjne, czy dostawę różnorodnych mediów. Przy wykorzystaniu bankowości elektronicznej i dzięki systemowi ELIXIR, prowadzonemu przez Krajową Izbę Rozliczeniową S.A., możliwa jest realizacja płatności nawet w ciągu jednego, tego samego dnia jeśli przelew jest wykonany rano. Tradycyjne płacenie gotówką na Poczcie czy w agencjach finansowych wymaga nawet 2-3 dni do czasu wpłynięcia środków na rachunek wierzyciela, co niekiedy może spowodować opóźnienie w stosunku do terminu płatności i negatywne konsekwencje z tym związane.

3.4.4 Bezpieczeństwo dokonywania płatności

Zgodnie z obowiązującym prawem, wszelkiego rodzaju zobowiązania finansowe można regulować za pomocą gotówki bądź bezgotówkowo za pomocą papierowych lub elektronicznych nośników informacji. Stosowanie każdej z wymienionych form płatności posiada niezaprzeczalne zalety, ale jest także obarczone różnego rodzaju ryzykami.

W roku 2007 wskaźnik ujawnionych fałszyfikatów na każdy milion banknotów będących w obiegu wyniósł: w Polsce – 15,7, w strefie euro – 49,2, a w Wielkiej Brytanii – 170,75.

Gotówka jest najwcześniej poznawanym sposobem regulowania zobowiązań. Już dzieci uczą się rozpoznawać jej wartość, jednocześnie wpajana jest im troska o jej bezpieczeństwo, gdyż to, co jest jej największą zaletą, czyli jej anonimowość, jest jednocześnie jej największą wadą - skradzione banknoty mogą od razu zostać użyte przez złodzieja. Innym problemem związanym z gotówką jest jej autentyczność. Wprawdzie techniki zabezpieczania banknotów stale się rozwijają, ale to samo można powiedzieć o technikach ich podrabiania. Zgodnie z danymi NBP, w roku 2007 ujawniono i wycofano z obiegu 15 251 sztuk fałszyfikatów banknotów o łącznej wartości 1 123 000.²⁴ Trzeba przy tym pamiętać, że fałszywe banknoty

²⁴ Informacja przedstawiona przez Podsekretarza Stanu w MF Zbigniewa Dynaka na posiedzeniu sejmku 6 kwietnia 2006r.

są zatrzymywane bez prawa do zwrotu ich równowartości²⁵, niestety, rzadko kto pamięta, skąd ma fałszywy banknot. Za to zatrzymanie przez Policję fałszywego banknotu zawsze stanowi stratę dla podmiotu, który go przyjął (banku, sklepu, klienta, itd.). Dlatego też wielu ludzi, mając w ręku podejrzany banknot, próbuje przekazać go dalej. Należy tu chyba przypomnieć, że takie działanie jest wielce ryzykowne, gdyż jeśli następna osoba udowodni, od kogo otrzymała fałszywy banknot, to takiemu „pośrednikowi” grozi kara więzienia bądź grzywny.

Jeszcze jednym rodzajem ograniczenia w stosowaniu gotówki są jej właściwości fizyczne. Każdy banknot ma ściśle zdefiniowane rozmiary (szerokość, długość czy grubość), ma też swą wagę. W związku z tym, o ile nie jest szczególnym problemem nosić przy sobie kwoty rzędu nawet kilku tysięcy złotych, o tyle transport kwoty kilkunastu, czy kilkudziesięciu tysięcy staje się mocno problematyczny. Pojawiają się także trudności przy przekazywaniu gotówki do odległych miejsc. Stąd też od stuleci ludzie starają się ułatwić sobie przekazywanie środków na odległość, wymyślając coraz wygodniejsze i coraz bezpieczniejsze metody ich przesyłania.

Gotówka jest nadal najczęściej wykorzystywaną przez polskich dłużników formą opłacania comiesięcznych płatności. Najbezpieczniejszym przy tej formie płatności jest placówka bankowa. Od lat jednak banki starają się przekonać klientów do stosowania bezgotówkowych form płatności, dlatego od wpłat gotówkowych na „cudze” rachunki bankowe pobierana jest dość wysoka opłata rzędu 2 – 30 zł²⁶. Rozwiązanie bezpieczne, ale drogie. Niewiele osób jest skorych dopłacać tak poważne kwoty do każdego z rachunków, a w związku z tym poszukują tańszych rozwiązań.

Alternatywą dla wpłat gotówkowych w bankach jest opłacanie rachunków w okienku Poczty Polskiej, która za wpłatę na rachunek bankowy pobiera prowizję w wysokości 2,5 zł. Prowizja nie duża, ale przysłowiowe już kolejki do okienek pocztowych sprawiają, że szukamy kolejnych możliwości.

Gotówką można również zapłacić w tzw. firmach pośrednictwa finansowego. Jest to stosunkowo nowy sektor usług, zajmujący się przyjmowaniem wpłat na rachunki bankowe. Opłaty pobierane przez te firmy mieszczą się w przedziale 1-2 zł, co czyni je bardzo konkurencyjnymi. Należy jednak pamiętać, że jak na razie firmy te nie podlegają żadnemu

²⁵ Art. 35 Ustawy o NBP (Dz.U. 97.140.938 z późn. zm.); zarządzenie Prezesa NBP w sprawie zatrzymywania fałszywych znaków pieniężnych (M.P. 89.32.255 z późn. zm.)

²⁶ Dane własne NBP

nadzorowi i weryfikacji, a ich działalności nie traktuje się, jako tzw. działalności regulowanej. Zamiast licencji wystarczy wpis do rejestru działalności gospodarczej w gminie.

Pod koniec 2007 r. głośny był przypadek „Okienka Kasowego”, które upadając spowodowało kłopoty dla 300 tys. osób, które skorzystały z jego usług²⁷. Ludzie ci płacili w „Okienku Kasowym” swoje rachunki i spłacali raty kredytów, jednakże pieniądze te nigdy nie dotarły do odbiorców. Spółka nie posiadała gwarancji bankowych - w efekcie jej klienci zmuszeni zostali do ponownego opłacenia swoich należności i w wielu przypadkach nie obeszło się bez interwencji komornika czy egzekucji długów. W ciągu ostatniego roku swej działalności, spółka „Okienko Kasowe” wygenerowała 9,7 mln zł długów. Spółka była ubezpieczona, lecz suma ubezpieczenia nie pokryje roszczeń poszkodowanych klientów, gdyż wynosiła 1,2 mln zł.

Upadek „Okienka kasowego” nie był pierwszym bankrutem pośrednika finansowego, w 2004 r. upadła Multikasa, w 2005 r. – MM i Bankasa z Łodzi, Profis 1 z Płocka, „Grosik” z Białegostoku oraz Agencja Finansowa ELL z Tarnobrzegu.

Firmy te co miesiąc przetwarzają ok. 10 % rynku płatności masowych, żądając dużo mniejszych opłat niż banki czy poczta, są więc znaczącym elementem wspomagającym konkurencyjność i generującym oszczędności w portfelach klientów. Z drugiej strony, korzystając z ich usług, należy mieć na uwadze ryzyko potencjalnej utraty środków na wypadek niewypłacalności pośrednika lub wręcz działalności oszukańczej. Ryzyko to można minimalizować, wybierając największe sieci pośredników (najczęściej będące własnością banków), jednakże nigdy nie będzie wyeliminowane w całości. Można także zaufać rekomendacji wystawcy rachunku, która na ogół znajduje się na odwrocie dostarczonej faktury.

Zupełnie inaczej wygląda sytuacja, gdy osoba fizyczna posiada konto bankowe. Tu można skorzystać bądź z polecenia przelewu, bądź z polecenia zapłaty. W przypadku polecenia przelewu rola klienta sprowadzi się do złożenia dyspozycji w banku o przekazaniu środków na konto naszego dostawcy, ale i w tej sytuacji banki upraszczają życie, oferując tzw. zlecenia stałe. Klienci sami definiują nr rachunku odbiorcy, kwotę zlecenia i datę jego realizacji. Konstrukcja instrumentu bezgotówkowego, jakim jest polecenie przelewu, w którego realizację zaangażowany jest nie tylko zlecający przelew i jego odbiorca, ale także bank zlecającego oraz bank odbiorcy sprawia, że bardzo trudno tu znaleźć miejsce do nadużyć. Choć, jak wynika z danych NBP, takie przypadki mają miejsce, jednakże stanowią

²⁷ Beata Sypuła, „Płać rachunki bezpieczniej”, Polska Dziennik Zachodni, 05.05.2008r.

one 0,000058% wszystkich przetworzonych w 2007 r. poleceń przelewu²⁸ i są efektem poważnych przestępstw.

Kiedy kwota comiesięcznych płatności jest zmienna, dużo lepszym rozwiązaniem jest oferowane przez nieliczne banki tzw. dynamiczne zlecenie stałe lub polecenie zapłaty. Polecenie zapłaty ma tę podstawową zaletę, że to wierzyciel wspólnie z bankiem dłużnika odpowiadają za terminowe wykonanie płatności. Rola klienta sprowadza się do wyrażenia jednorazowej zgody na obciążanie rachunku oraz posiadania środków na wskazanym w zgodzie rachunku. W ciągu dziesięciu lat funkcjonowania tego instrumentu zanotowano tylko dwa przypadki nadużyć. Kwota nadużyć wyniosła łącznie 257 złotych²⁹, co zdecydowanie czyni go najbezpieczniejszym instrumentem płatniczym wśród oferowanych przez banki.

Posiadanie rachunku bankowego daje również możliwość korzystania z najnowszych kanałów rozliczeń, jakim jest bankowość internetowa. Zgodnie z informacjami Związku Banków

W danych ZBP, w 2007 r. 8, 77 mln klientów indywidualnych podpisało umowy na korzystanie z bankowości internetowej, z tej liczby 4, 49 mln to aktywni jej użytkownicy, generujący co miesiąc 21,199 mln przelewów.

Polskich na temat rozwoju bankowości elektronicznej w Polsce, w 2007 r. prawie 9 mln klientów indywidualnych banków miało możliwość korzystania z bankowości internetowej. W ciągu ostatniej dekady gwałtownie rozwija się także rynek sprzedaży przez Internet. W minionym roku, w sieci funkcjonowało ok. 3500 sklepów, z których usług skorzystało ok. 6 mln internautów kupując towary za łączną kwotę 8 mld zł³⁰.

Od czasu do czasu prasa, radio i telewizja donoszą o kradzieżach środków z bankowych kont internetowych. Na ogół okazuje się, że kradzież nie była efektem złamania zabezpieczeń banku internetowego, ale wyłudzenia od właściciela konta danych umożliwiających zalogowanie się do konta poszkodowanego. Zwykle dane takie zdobyte zostały przez przestępców dzięki dotarciu do najsłabszego ogniwa zabezpieczeń bankowości internetowej, jakim jest jej użytkownik.

²⁸ Wg danych NBP w 2007 r. odnotowano 604 przypadki transakcji oszukańczych z wykorzystaniem polecenia przelewu.

²⁹ Dane NBP zebrane od banków w latach 1999 – 2007.

³⁰ Raport analityczny K2 Internet S.A. z 27 marca 2008r.

Najpopularniejsza technika stosowana przez przestępców nosi nazwę **phishingu**. Typowy atak phishingowy przebiega w następujący sposób - właściciel konta otrzymuje fałszywego e-mail z prośbą o zalogowanie się na stronę, do której link dołączony jest do wiadomości. Załączony link prowadzi do fałszywej strony banku, na której nieświadomy użytkownik próbuje zalogować się podając swój login i hasło. Jak można się tego spodziewać, użytkownikowi nie udaje się zalogować się do swojego konta, ale przestępcy już zdobyli jego login i hasło. Opisana powyżej technika zdobycia danych jest jedną z najprostszych i bardzo łatwo możemy się przed nią obronić, a do tego skutkuje tylko w nielicznych przypadkach.

Specjaliści pochodzący z różnych firm odpowiadających za bezpieczeństwo bankowości internetowej wskazują na kilka podstawowych zasad, skutecznie podnoszących bezpieczeństwo naszych kont:

- nieudostępnianie informacji pozwalających na swobodny dostęp do naszego konta osobom trzecim,
- logując się do banku, należy sprawdzić czy przed adresem strony pojawiło się oznaczenie bezpiecznego połączenia <https://>, a na dolnym pasku przeglądarki znaczek zamkniętej kłódki,
- należy własnoręcznie wpisać adres naszego banku,
- nie należy korzystać z funkcji autouzupełniania loginów i haseł oferowanej przez przeglądarki, gdyż tego rodzaju dane przechowywane w pamięci komputera są łatwe do przejęcia,
- pamiętać o instalowaniu programów antywirusowych oraz ich aktualizacji.

Polacy mają w swoich portfelach coraz więcej kart płatniczych. W czwartym kwartale 2007 r. było na rynku ponad 26 mln wszystkich kart³¹ i coraz częściej są one wykorzystywane do opłacania zamówionych przez nas towarów i usług. Warunkiem bezpiecznego korzystania z tej formy płatności jest przestrzeganie kilku podstawowych zasad:

- kupowanie tylko u sprzedawców, do których ma się pełne zaufanie, i którzy sami nie autoryzują transakcji, tylko przekierowują klientów na strony centrów autoryzacyjnych takich jak PolCard czy eCard,
- niepodawanie numeru swojej karty bez wyraźnej potrzeby celem uniknięcia ryzyka dokonania zakupów na nasz rachunek,
- szczególna ochrona numeru PIN. Numer ten nie powinien być nikomu ujawniany, a jeżeli jest gdzieś zapisany, to w miejscu innym od tego, gdzie trzymana jest karta,

³¹ Informacja o kartach płatniczych, IV kwartał 2007 r., NBP

- ignorowanie e-maili, w których jesteśmy proszeni o podanie numeru karty lub swoich danych osobowych.

W 2007 roku wartość transakcji oszukańczych dokonanych przy użyciu kart wyniosła ponad 14 mln. zł. Stanowi to 0,005% wartości transakcji dokonanych kartami w tym samym okresie.

Należy zauważyć, że bezpieczeństwo kart płatniczych podnoszą takie elementy kart płatniczych, jak karta mikroprocesorowa czy zdjęcie posiadacza.

Częste zamawianie towarów i usług w internecie lub wykonywanie tzw. transakcji MOTO (Mail Order & Telephone Order - zamówienia pocztowe i zamówienia telefoniczne), sprzyja korzystaniu ze specjalnych kart wirtualnych dedykowanych do takich płatności. Należy pamiętać, że każdy przypadek pojawienia się na wyciągu z konta transakcji innej niż dokonana przez posiadacza karty wymaga natychmiastowego powiadomienia banku i zgłoszenia reklamacji.

Według badania przeprowadzonego przez CBOS trzy czwarte Polaków (74%) jest przekonanych, że pieniądze ulokowane w bankach są bezpieczne.

3.4.5 Dodatkowy dochód z utrzymywania zwiększonych środków na rachunku

Obrót bezgotówkowy związany jest nieodzownie z korzystaniem z rachunków bankowych. Przechowywanie środków na rachunku bankowym oprócz korzyści takich jak: wygoda, bezpieczeństwo, dostępność daje dodatkowe korzyści w postaci zysku z odsetek naliczanych od zgromadzonych na nim środków. Dzięki temu utrzymywanie środków na rachunku bankowym pozwala na ograniczenie negatywnego wpływu inflacji na realną ich wartość. W niektórych przypadkach dochód z odsetek może być wyższy od inflacji co pozwala na uzyskanie realnych dochodów, pokrycie kosztu ewentualnej opłaty za prowadzenie rachunku i staje się tym samym istotną korzyścią dla przechowującego środki. Obecnie oprocentowanie rachunków osobistych w polskich bankach zawiera się w przedziale od 0 % do nawet 5,55 %.

Jeszcze większe korzyści finansowe można uzyskać z lokowania środków na wysokooprocentowanych rachunkach oszczędnościowych, w których zastosowano oprocentowanie progresywne, rosnące wraz ze wzrostem ilości zgromadzonych środków lub

nawet wysokie oprocentowanie naliczane niezależnie od wysokości salda. Zwykle rachunki takie są oferowane jako uzupełnienie kont osobistych i nie są obciążone opłatą za prowadzenie. Oprocentowanie takiego rachunku może być wyższe nawet o kilka punktów procentowych od poziomu inflacji, dzięki czemu rachunki takie stają się alternatywą dla lokat bankowych oraz innych form oszczędzania. Lokowanie środków na takich rachunkach daje więc posiadaczom wymierne korzyści finansowe.

Podsumowując, dodatkowy dochód z utrzymywania zwiększonych środków na rachunku może być istotnym elementem zachęcającym do założenia konta bankowego oraz gromadzenia na nim środków. Pozytywną konsekwencją tego jest upowszechnienie się obrotu bezgotówkowego jako wygodnej formy dysponowania środkami zgromadzonym na rachunku bankowym.

3.4.6 Zmniejszenie wykluczenia społecznego i finansowego

Przez wykluczenie społeczne rozumiemy niepodejmowanie przez osoby, rodziny lub grupy ludności, zwyczajowej i społecznie akceptowanej drogi życiowej lub wypadanie z niej. Dotyczy to w szczególności osób żyjących w niekorzystnych warunkach ekonomicznych (ubóstwo materialne), dotkniętych niekorzystnymi procesami społecznymi, co uniemożliwiło im osiągnięcie normalnej pozycji społecznej, odpowiedniego poziom kwalifikacji, wejścia na rynek pracy, lub posiadających cechy utrudniające im korzystanie z powszechnych zasobów społecznych ze względu na niesprawność fizyczną, uzależnienie, długotrwałą chorobę albo inne cechy indywidualne.

W latach 2004-2005 GUS³² przeprowadził w Polsce badania budżetów gospodarstw domowych, na podstawie, których oszacował:

- zasięg ubóstwa skrajnego, za granicę, którego przyjęto poziom minimum egzystencji (minimum egzystencji ustalane przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych uwzględnia jedynie te potrzeby, których zaspokojenie nie może być odłożone w czasie, a konsumpcja niższa od tego poziomu prowadzi do biologicznego wyniszczenia) na ok. 12% osób,

³² *Zasięg ubóstwa materialnego w 2005 r.*, informacja sygnałna, GUS 2006

- odsetek osób żyjących w rodzinach, w których poziom wydatków był niższy od tak zwanej ustawowej granicy ubóstwa (kwota, która zgodnie z obowiązującą ustawą o pomocy społecznej uprawnia do ubiegania się o przyznanie świadczenia pieniężnego) na 18 % osób,

- odsetek gospodarstw domowych, których poziom dochodów był niższy od subiektywnych granic ubóstwa (subiektywne granice ubóstwa dla określonego typu gospodarstw domowych odpowiadają w przybliżeniu poziomowi dochodów deklarowanych przez respondentów jako ledwie wystarczające) wyniósł w końcu 2005 r. ok. 23%.

Ubóstwo w różnym stopniu dotyka poszczególne grupy ludności i zależy od szeregu czynników zarówno demograficznych, jak i społeczno-ekonomicznych. Czynnikiem decydującym o statusie społecznym, w tym o sytuacji materialnej jednostki i jej rodziny, jest miejsce zajmowane na rynku pracy. Ubóstwem zagrożone są przede wszystkim osoby i rodziny osób bezrobotnych. W 2005 r. wśród gospodarstw domowych, w skład których wchodziła przynajmniej jedna osoba bezrobotna, stopa ubóstwa skrajnego wynosiła ok. 27%, podczas gdy wśród gospodarstw, w których nie było osób bezrobotnych – ok. 9%.

Zasięg ubóstwa jest wyraźnie zróżnicowany w zależności od grupy społeczno-ekonomicznej, a więc w zależności od przeważającego źródła dochodów. W najtrudniejszej sytuacji w 2005 r. pozostały rodziny, których podstawę utrzymania stanowiły świadczenia społeczne.

Ubóstwo związane jest więc z bezrobociem (zwłaszcza przy niskim poziomie wykształcenia głowy gospodarstwa domowego), z wielodzietnością oraz faktem zamieszkania w małych ośrodkach miejskich lub na wsi.

Wykluczenie społeczne przekłada się na wykluczenie finansowe, które obejmuje ogół trudności, jakie mają określone osoby z dostępem do elementarnych usług bankowych. Oznacza to, że niektórzy dotychczasowi klienci lub osoby, które po raz pierwszy pragną skorzystać z tych usług, nie mają dostępu do podstawowych produktów bankowych: rachunku bankowego i produktów ściśle z nim związanych.

Osoby wykluczone z rynku usług bankowych nie mogą regulować swoich zobowiązań płatniczych (czynsz, opłaty za prąd itp.) poprzez rachunek bankowy i są zmuszone do korzystania z mniej wygodnych i droższych płatności gotówkowych. Nie mając możliwości zaciągnięcia kredytu w banku, uciekają się do pożyczek udzielanych na lichwiarski procent przez instytucje niebankowe i różnego rodzaju pośredników finansowych, często działających

nielegalnie. Osoby niemające konta bankowego mają też trudności ze znalezieniem pracy bądź z otrzymaniem zasiłku socjalnego, a ponadto są w gorszej sytuacji, gdy idzie o planowanie swoich wydatków.

Wykluczenie finansowe można określić jako niezdolność jednostek, gospodarstw domowych lub grup społecznych do korzystania z niezbędnych usług finansowych w odpowiedniej postaci. Zjawisko to może wynikać z niewystarczającej dostępności usług finansowych, ich ceny, marketingu lub niedostatecznej edukacji finansowej. Inną przyczyną wykluczenia może być samowykluczenie będące reakcją na negatywne doświadczenia lub wyobrażenia.

Ograniczenie tego problemu należałoby upatrywać w upowszechnieniu obrotu bezgotówkowego oraz likwidacji barier ograniczających dostęp do usług bankowych m.in. poprzez:

- zwiększenie edukacji na temat zalet obrotu bezgotówkowego,
- zwiększenie możliwości korzystania z tanich i bezpiecznych usług bankowych osobom niekorzystającym dotąd z usług bankowych,
- usunięcie barier ograniczających osobom biednym lub z niepełnosprawnością dostęp do usług finansowych,
- poszerzenie infrastruktury usług bankowych i rozliczeniowych w celu zaktywizowania obrotu bezgotówkowego wśród mieszkańców mniejszych miast i wsi np. poprzez rozbudowę sieci bankomatów, oddziałów bankowych, oddziałów franczyzowych, upowszechnienie usługi *cash back*.

Nordea Bank Polska, jako pierwszy bank w Polsce i Europie, wprowadził bezpłatne rozwiązania ułatwiające osobom niedowidzącym i niewidomym korzystanie ze strony internetowej banku oraz serwisu transakcyjnego bankowości elektronicznej. Dzięki innowacyjnemu projektowi banku Nordea, osoby niedowidzące i niewidome zyskują możliwość komfortowego kontaktu z bankiem i dokonywania wydawałoby się prozaicznych czynności, jak sprawdzenie stanu konta, założenie lokaty czy wykonanie dowolnego przelewu, bez wychodzenia z domu, przy pomocy swojego komputera podłączonego do Internetu. Bank Nordea udostępnia bezpłatnie klientom z wadami wzroku specjalistyczny program komputerowy, mówiącą ludzkim głosem przeglądarkę internetową Intelligent Web Reader, której autorem jest gdyńska firmy IVO Software. Aby uruchomić przeglądarkę, wystarczy włożyć do napędu CD komputera specjalnie przygotowaną płytę, którą klient otrzyma od banku.

Biorąc pod uwagę skalę zagadnienia, dotarcie z odpowiednią ofertą bankową do tej grupy ludności będzie miało, obok efektów ekonomicznych, również ogromną wagę społeczną.

3.5 Obniżenie kosztów wejścia Polski do strefy euro

3.5.1 Koszty związane z przyjęciem euro jako waluty narodowej

Wprowadzenie w 1999 r. wspólnej waluty euro w 11 krajach członkowskich było jednym z najważniejszych wydarzeń w historii UE. Proces ten przebiegał w dwóch fazach. W latach 1999 – 2001 euro funkcjonowało jako zapis księgowy na rachunkach bankowych, a 1 stycznia 2002 r. do obiegu zostały wprowadzone monety i banknoty euro.

W celu zapewnienia wystarczającej liczby znaków pieniężnych we wspólnej walucie, ich produkcja rozpoczęła się już w połowie 1999 roku. Do początku 2002 roku wyprodukowano 14,9 mld banknotów o łącznej wartości nominalnej 633 mld EUR. Niedługo później dodrukowano kolejnych 1,91 mld sztuk

Gdyby ułożyć jeden obok drugiego wszystkie banknoty euro wyprodukowane dla krajów ówczesnej strefy euro jeszcze przed 1 stycznia 2002, powstałaby wstęga o długości równej pięciokrotnej odległości między Ziemią a Księżycem.

jako rezerwę. Europejskie mennice wyprodukowały ok. 52 mld sztuk monet o łącznej wartości nominalnej 15,75 mld EUR, a zużyto na ten cel 250 tysięcy ton metalu. W styczniu 2002 roku do obiegu wprowadzonych zostało 7,8 mld sztuk banknotów i 40,4 mld sztuk monet. Łączna wartość wprowadzonych do obiegu znaków pieniężnych wyniosła 332,8 mld EUR, co stanowiło prawie 4,7% ówczesnego PKB strefy euro³³.

Koszty związane z wprowadzeniem do obiegu nowych znaków pieniężnych zostały poniesione przez poszczególne banki centralne zainteresowanych krajów. W przypadku krajów, które przystąpiły do strefy euro później, tzn. Słowenii, Malty i Cypru, ich zapotrzebowanie na znaki pieniężne w europejskiej walucie zostało pokryte z rezerwy Eurosystemu, którą państwa te są zobowiązane zwrócić.

Na koniec 2007 roku wartość banknotów i monet euro w obiegu wyniosła prawie 696 mld EUR. W 2008 roku planowana jest produkcja prawie 6,5 mln sztuk nowych banknotów euro, co stanowi wzrost o ponad 2% w porównaniu z ubiegłym rokiem³⁴.

Za produkcję monet euro odpowiadają poszczególne państwa członkowskie. Obecnie obowiązujące zasady dotyczące organizacji produkcji banknotów euro przewidują natomiast,

³³ SCADplus, *Die Einführung der Euro-Banknoten und –Münzen: ein Jahr danach*, <http://europa.eu/scadplus/leg/de/lvb/l25058.htm>, 2008-04-26.

³⁴ Eurotracer, *Euro banknotes in circulation, Euro coins in circulation, Total production of euro banknotes*, <http://www.eurotracer.net>, 2008-04-26.

że określona część całkowitej ich produkcji będzie przypadać na określone banki centralne krajów, które przyjęły euro (jest to tzw. zdecentralizowany system zbiorczy)³⁵. Poziom obrotu gotówkowego w Polsce jest na tyle wysoki, że wraz z wejściem naszego kraju do strefy euro należy się spodziewać znaczącego wzrostu tego poziomu w całym „eurolandzie”.

Oprócz kosztów produkcji banknotów i monet wprowadzenie euro niesie za sobą koszty wymienione w Tabeli nr 5. Dane w niej zawarte mają charakter szacunkowy i odnoszą się do 12 krajów, które przystąpiły do strefy euro na samym początku.

Tabela nr 5. Koszty przystąpienia do strefy euro dla sektora publicznego

SEKTOR PUBLICZNY (koszty w miliardach EUR)	
niszczenie waluty narodowej	4,- 5
transport	8,0 - 10,0
kampania informacyjna	0,5 - 0,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Deutsche Bank, *The Euro Changeover – Big Bang, Little Impact*, 2001-07-21.

Po dodaniu do powyższych kosztów szacunkowego kosztu produkcji znaków pieniężnych, a także kosztów poniesionych przez sektor prywatny:

- w bankach: m.in. na modernizację systemów informatycznych, dostosowanie procedur bankowych, przeszkolenie personelu,
- w sektorze detalicznym: na zmiany w kasach fiskalnych, księgowości, inwentaryzacji, szkolenie personelu, dodatkowe wynagrodzenia, podwójną ekspozycję cen,
- wśród dostawców automatów do sprzedaży napojów, papierosów, słodczy: na dostosowanie do obsługi gotówki w euro

całkowite koszty wprowadzenia euro w krajach „eurolandu” szacowano w 2001r. na poziomie 32,5 – 42,3 mld EUR, czyli ok. 0,5 – 0,6% całkowitego PKB strefy euro w jej ówczesnym kształcie³⁶.

³⁵ Europejski Bank Centralny, *Produkcja banknotów i monet euro*, <http://www.ecb.int/bc/faqbc/printing/html/index.pl.html>, 2008-04-26.

³⁶ A. Rzoska, *Koszty wymiany walut narodowych na euro*, <http://www.nbportal.pl/pl/np/euro/euro-w-europie/wprowadzenie-euro-2002/koszty-wymiany-walut-narodowych-na-euro>, 2008-04-26.

3.5.2 Zwiększenie obrotu bezgotówkowego jako czynnik redukujący koszty wejścia Polski do strefy euro

W ciągu kilku najbliższych lat Polska najprawdopodobniej stanie się członkiem strefy euro. W kraju takim jak Polska, w którym znakomita większość transakcji dokonywana jest przy użyciu gotówki, koszty związane z:

- produkcją nowych monet i banknotów oraz wprowadzaniem ich do obiegu,
- niszczeniem znaków pieniężnych w walucie narodowej,
- transportem i przechowywaniem nowych banknotów i monet,
- kampanią informacyjno-edukacyjną w społeczeństwie

będą znaczące, a dotyczyć będą zarówno sektora publicznego jaki i całego sektora bankowego.

Pokazuje to przykład krajów, w których euro stało się walutą obrotu gotówkowego w roku 2002, a w których popularność transakcji bezgotówkowych jest znacznie większa niż w Polsce. Zmniejszenie poziomu obrotu gotówkowego obniżyłoby te koszty i przyniosłoby Polsce znaczące oszczędności w związku z wprowadzeniem euro. Jak wskazano w poprzednich rozdziałach, wielkości obrazujące popularność transakcji bezgotówkowych w naszym kraju odbiegają znacząco od średniej unijnej. Udział pieniądza gotówkowego w całym agregacie M1 (1+2) w Polsce w styczniu 2008 roku wyniósł 25,17%³⁸, podczas gdy w całej Unii Europejskiej 16,32%³⁹.

W latach 1999 – 2002 sektor bankowy każdego kraju musiał ponieść dodatkowe koszty na wprowadzenie euro w wysokości od 0,1% do 3% PKB. W przypadku Austrii koszty te wahały się w przedziale od 200 do 600 mln euro. W 2006 r. banki słoweńskie na przygotowanie wymiany walut poniosły koszty rzędu 44 mln euro co stanowi 0,15% PKB tego kraju.

Z przedstawionej poniżej Tabeli nr 6 wynika, że koszt zakupu znaków pieniężnych przez NBP rósł systematycznie aż do roku 2005, czego jedną z przyczyn był wzrost zapotrzebowania na banknoty i monety w obiegu w związku z wysoką dynamiką obrotu gotówkowego.

³⁷ T. Gruber, D. Ritzberger-Grünwald, *The Euro Changeover in the New Member States – A Preview*, Focus 1/05, Österreichische Nationalbank, s. 9.

³⁸ Narodowy Bank Polski, *Podaż pieniądza M3 i czynniki jego kreacji*, http://www.nbp.pl/statystyka/Pieniezna_i_bankowa/DWN/podaz_bilansowa.xls, 2008-04-26

³⁹ European Central Bank – Monetary Statistics: <http://www.ecb.eu/stats/money/aggregates/aggr/html/index.en.html>, 2008-04-26.

Tabela nr 6. Liczba i koszt zakupu znaków pieniężnych zakupionych przez NBP

Rok	Liczba sztuk banknotów i monet dostarczonych przez PWPW S.A. i MP S.A.⁴⁰ (w mln)	Łączny koszt zakupu znaków pieniężnych przez NBP (w mln PLN)
2002	486,1	73,3
2003	666,5	132
2004	1009,6	226,3
2005	1464,8	247
2006	883,9	206

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań z działalności Narodowego Banku Polskiego w latach 2002-2006.

Wejściu do strefy euro powinny zatem towarzyszyć szeroko zakrojone dyskusje i działania na temat jak najlepszego przygotowania naszego kraju do tej transformacji, poprzez wyeksponowanie jak największych korzyści i jak najlepszego ich wykorzystania oraz podjęcie próby minimalizacji kosztów i ryzyk wynikających z tego przedsięwzięcia. Sposobów na ograniczenie kosztów przystąpienia Polski do strefy euro jest zapewne wiele. Jednym z nich jest popularyzacja w naszym kraju obrotu bezgotówkowego, prowadząca do

Bank centralne krajów, które przyjęły walutę euro, chcą obniżyć koszty związane z wymianą waluty, samodzielnie jak i poprzez banki komercyjne prowadziły kampanię promującą stosowanie bezgotówkowych form płatności.

zwiększenia liczby prowadzonych rachunków bankowych a także transakcji dokonywanych bez użycia gotówki, co w konsekwencji przyniosłoby Polsce znaczące oszczędności na tej i tak kosztownej operacji, jaką jest wymiana waluty.

Wzrost popularności rozliczeń bezgotówkowych wpływa korzystnie na obniżenie kosztów operacyjnych wymiany walut, gdyż banki mogą zmniejszyć liczbę banknotów i monet euro oraz szybciej przystosować mniejszą liczbę urządzeń sortujących i liczących gotówkę w placówkach bankowych i bankomatów. Zmniejszenie obrotu gotówkowego to również zmniejszenie kosztów transportu i zabezpieczenia nowej i wycofanej waluty.

Zastanawiając się nad różnymi możliwościami obniżenia kosztów wejścia do strefy euro, warto poddać pod rozagę czy zamiana pieniądza tradycyjnego na pieniądz elektroniczny nie byłaby źródłem dużych korzyści, zarówno w skali mikro jak i makro. Wspominając pieniądz elektroniczny, chodzi tu o instrument zgodny z przepisami Dyrektywy 28 i 46 z 2000 r. oraz ustawy – Prawo bankowe i Ustawy o elektronicznych instrumentach

⁴⁰ PWPW – Polska Wytwórnia Papierów Wartościowych; MP – Mennica Polska.

płatniczych. Obecnie na rynku polskim nie funkcjonuje pieniądź elektroniczny w jego czystej formie, a wprowadzane incydentalnie wszelkiego typu karty płatnicze, karty komunikacji miejskiej czy różnego rodzaju karty lojalnościowe zgodnie z ww. przepisami takim instrumentem nie są.

Korzyści z pieniądza elektronicznego dla poszczególnych jego użytkowników mogą być różne. Dla zwykłego obywatela to możliwość realizacji transakcji o bardzo małej nominalnej wartości w sposób wygodny, bez wykorzystywania bilonu. Również dla sprzedawców, dostawców usług, serwisów internetowych i komórkowych dzięki zwiększeniu łatwości płatności np. na odległość ten instrument może przynieść wiele korzyści. Ponieważ pieniądź elektroniczny to zapis cyfrowy, który musi być przesyłany w postaci pakietów danych w sieciach stałych i radiowych, na jego upowszechnieniu mogą również skorzystać dostawcy medium transmisyjnego. Banki i instytucje pieniądza elektronicznego mogą zarobić na pobieraniu prowizji i opłat z emisji pieniądza oraz na transakcjach dokonywanych z jego użyciem. Beneficjentami staną się także dostawcy infrastruktury, którzy skorzystają na rozbudowie punktów wyposażonych w urządzenia akceptujące płatności pieniądzem elektronicznym.

W skali makro największe korzyści z wprowadzenia pieniądza elektronicznego to oszczędności dla wszystkich podmiotów zaangażowanych w obsługę pieniądza gotówkowego (oczywiście przy założeniu, że omawiany produkt upowszechni się w sposób, co najmniej zauważalny na rynku). Jego emisja byłaby nieporównywalnie tańsza, pieniądź elektroniczny nie ulega zniszczeniu, a w związku z tym ograniczone zostałyby koszty NBP związane z niszczeniem pieniądza tradycyjnego.⁴¹

3.6 Dostosowanie rozliczeń detalicznych do standardów SEPA

Od momentu powstania Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej w 1958 r. podejmowano wiele mniej bądź bardziej udanych inicjatyw zmierzających do zbudowania jednolitego europejskiego rynku finansowego. Drogą do jego zbudowania było przyjęcie przez kraje UE najpierw w obrocie bezgotówkowym (1999 r.), a następnie w obrocie gotówkowym (2002 r.) wspólnej waluty euro. Dość szybko okazało się, że przyjęcie wspólnej waluty nie wystarcza, aby stworzyć rynek, na którym wszystkie uczestniczące w nim podmioty, zarówno osoby fizyczne, jak i przedsiębiorcy wraz z pozostałymi podmiotami były

⁴¹ G. Radzikowski, *Do euro przez pieniądź elektroniczny*, MPSSstandard.pl, 4 kwietnia 2005 r., <http://mspstandard.pl/artukul.asp?id=47148&w=1>

traktowane jednakowo. Aby to było możliwe, należało wcześniej usunąć wszelkie bariery techniczne, prawne i handlowe między poszczególnymi krajami członkowskimi UE, posiadającymi własne systemy płatnicze oraz własne regulacje prawne dotyczące tego rodzaju zagadnień.

Odpowiedzią na przedstawione problemy była inicjatywa europejskiego sektora finansowego budowy Jednolitego Obszaru Płatności w Euro (ang. Single Euro Payments Area - SEPA), dla powołania którego inspiracją była przyjęta w 2001 r. tzw. „Strategia lizbońska” zmierzająca do stworzenia do 2010 r. jednolitego rynku UE, jako najbardziej konkurencyjnej i dynamicznej gospodarki świata. SEPA to zbiór paneuropejskich standardów świadczenia usług płatniczych, które umożliwiają automatyczne przetwarzanie transakcji, a w konsekwencji szybką ich realizację oraz obniżenie kosztów funkcjonowania całej infrastruktury rozliczeniowej. To także ujednoczenie opłat za płatności krajowe i transgraniczne. Inaczej mówiąc, SEPA ma za zadanie umożliwić mieszkańcom UE dokonywanie płatności bezgotówkowych, na całym obszarze SEPA (kraje UE oraz Islandia, Norwegia, Szwajcaria i Lichtenstein) w oparciu o jeden rachunek i zgodnie z jednolitymi w całej UE zasadami.

Pierwsze zlecenia płatnicze w ramach SEPA zostały przekazane w styczniu 2008 r. Jednakże, nic nie dzieje się z dnia na dzień, dlatego też Europejski Bank Centralny ocenia, iż zwykły obywatel UE zauważy znaczące zmiany w tradycyjnych metodach płatności dopiero po 2010 roku.⁴²

Rozwój SEPA wraz uzupełniającą ją Dyrektywą o Usługach Płatniczych⁴³ (PSD) to także szansa dla tych krajów, w których lokalne systemy bankowe i płatnicze nie w pełni zaspokajały potrzeby swoich klientów, szczególnie jest to odczuwalne w sytuacji, w której miliony obywateli UE regularnie podróżują po Europie, pracując lub spędzając tam wakacje.

GUS szacuje, że w 2007 r. poza granicami kraju przebywało ok. 2 mln Polaków. Wg danych NBP z tytułu ich pracy za granicą do Polski trafiło ponad 20 mld złotych.

W pełni funkcjonujący rynek płatności w euro przyniesie korzyści zarówno osobom fizycznym, przedsiębiorcom, jak też administracji samorządowej i centralnej. Każdy turysta

⁴² „Jednolity obszar płatności w Euro (SEPA). Zintegrowany rynek płatności detalicznych”, EBC, 2007

⁴³ Dyrektywa 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 13.11.2007r.

czy emigrant z dowolnego kraju Europy będzie mógł korzystać z usług jakiegokolwiek banku z kraju swego pochodzenia, gdyż nawet najmniejszy z nich zaoferuje mu rachunek bankowy użyteczny w całej UE i co ważniejsze nie musi być to rachunek w euro. Zlikwidowana zostanie konieczność posiadania dużej ilości gotówki, gdyż dowolna krajowa karta płatnicza będzie akceptowana w każdym z państw należących do SEPA.

Skorzystają na tym przedsiębiorcy, którzy poprzez wprowadzenie jednolitych standardów obsługi wszelkich płatności w strefie SEPA otrzymają z jednej strony dostęp do tańszych rozwiązań, z drugiej zaś zostanie zlikwidowana jedna z podstawowych barier w ich ekspansji na teren innych państw Unii. Akceptacja kart krajowych zostanie rozszerzona na wszystkie kraje UE. Zwiększone zostanie także bezpieczeństwo dokonywanych transakcji kartowych poprzez wyposażenie wszystkich kart w mikroprocesor i zmianę formy akceptacji z podpisu na PIN, co powinno znacząco obniżyć liczbę oszustw kartowych. Wszyscy przedsiębiorcy otrzymają także dostęp do jednej wewnętrznej platformy ePOS/EftPos, która obsługiwać będzie płatności dla wszystkich krajów UE i umożliwi tworzenie wspólnych systemów dla takich usług jak: doładowanie telefonów komórkowych (MTU), dynamiczna konwersja waluty (DCC) czy płatność rachunków (BP). Wprowadzony przez PSD rygorystyczny wymóg terminowości⁴⁴ wykonania złożonego w banku zlecenia pozwoli na bardziej terminowe realizowanie swoich zobowiązań co poprawi płynność finansową przedsiębiorstwa i pozwoli ekonomiczniej zarządzać finansami firmy.

Wg danych MasterCard w Europie zidentyfikowano aż 16 różnego rodzaju sposobów obsługi płatności kartą w bezobsługowych stacjach benzynowych. W ramach SEPA sprowadzono je do jednego, wspólnego dla całej Europy schematu.

SEPA to także perspektywa ułatwień w obsłudze płatności nie tylko dla przedsiębiorców, ale także administracji samorządowej i centralnej, która otrzymuje i przetwarza ogromne ilości płatności pochodzących z podatków, opłat transportowych, opłat komunikacyjnych, rent i emerytur, wynagrodzeń, zasiłków itp. Dzięki odpowiedniemu formatowi komunikatów wymienianych w ramach SEPA te wszystkie rodzaje płatności będą przetwarzane w jednolity sposób bez względu na to czy są płatnościami krajowymi czy transgranicznymi, co znacząco

⁴⁴ Do 1 stycznia 2012 r. rachunek odbiorcy musi zostać uznany najpóźniej w ciągu 3 dni roboczych od daty złożenia zlecenia. Po 1 stycznia 2012 r. czas ten zostanie skrócony do jednego dnia roboczego. (Dyrektywa 2007/64/WE Parlamentu europejskiego i rady z 13.11.2007r. Artykuł 69 pkt. 1)

wpływanie na obniżenie kosztów ich obsługi, przy jednoczesnym zagwarantowaniu terminowości ich wykonania.

Promowanie instrumentów SEPA – przygotowanie społeczeństwa (przyszłych potencjalnych użytkowników – przedsiębiorców, instytucji publicznych i konsumentów indywidualnych) do powszechnego korzystania z polecenia przelewu (CT), polecenia zapłaty (DD) i płatności kartowych w euro. Skuteczne promowanie instrumentów SEPA zarówno w ramach rozliczeń krajowych jak i transgranicznych (a także rozliczeń bezgotówkowych poza obszarem SEPA) oznacza większe wykorzystanie instrumentów bezgotówkowych na rzecz zmniejszenia gotówkowych.

Instrumenty SEPA powinny być promowane przez: banki, instytucje finansowe, administrację publiczną, Związek Banków Polskich, Krajową Izbę Rozliczeniową S.A., przedsiębiorstwa, w szczególności prowadzące lub planujące prowadzić działalność na obszarze SEPA.

Banki, będąc głównymi realizatorami rozliczeń SEPA, są zainteresowane popularyzacją i promocją tych usług. Podjęcie przez banki takich działań przyczyni się do wzrostu dynamiki tego typu płatności, przysporzy nowych klientów i tym samym spowoduje wzrost przychodów z tego tytułu.

Przykładem banku, który wprowadził SEPA CT jest Bank PKO BP S.A. Zgodnie z założeniami ww. bank promuje i zamierza promować ten instrument poprzez m.in. umieszczanie informacji dla klientów na wyciągach z rachunku a także - poprzez media (prasa i TV), umieszczenie bannerów reklamowych na stronach internetowych Banku, informacji sygnałnych z odesłaniem do szczegółowych informacji o płatnościach SEPA.

Od czasu wdrożenia CT w PKO BP SA z dniem 28.01.2008r. wzrasta udział wysyłanych z Banku zleceń SEPA we wszystkich wysyłanych transakcjach w EUR – z ok. 39 % w pierwszym miesiącu funkcjonowania usługi do ok. 61 % w chwili obecnej (koniec kwietnia 2008). Dla otrzymywanych CT przedmiotowe udziały wynoszą odpowiednio: 9 % i 15 %.

Z uwagi na obiektywne ograniczenia związane z wprowadzeniem SEPA Direct Debit (DD), którego funkcjonowanie jest ściśle powiązane z wdrożeniem do prawa polskiego Dyrektywy w sprawie usługach płatniczych w ramach rynku wewnętrznego (PSD), w 2008 r. promocja instrumentów SEPA dotyczy głównie SEPA Credit Transfer (CT).

Przygotowaniem do promocji polecenia zapłaty SEPA (DD) mającego wejść w życie od listopada 2009 r. mogą być działania edukacyjne w w/w formach na temat DD wśród potencjalnych klientów przyszłych rozliczeń z jednoczesnym promowaniem funkcjonującego

obecnego krajowego polecenia zapłaty. Zrozumienie idei i mechanizmu krajowego polecenia zapłaty mogłoby stanowić podstawę dla późniejszego korzystania z rozliczeń w formie DD w tym w fazie przejścia z krajowego polecenia zapłaty do DD SEPA.

Wprowadzenie i upowszechnienie instrumentów SEPA wpłynie korzystnie m.in. na:

- powszechną dostępność usługi (dążenie aby jak największa liczba banków w Polsce mogła udostępniać usługi SEPA, potrzeba wskazania instytucji (np. ZBP, KIR zapewniającej bieżące uzyskiwanie przez klientów informacji o bankach stosujących SEPA),
- szybkość rozliczenia – zwracanie uwagi na różnice w czasie realizacji rozliczeń - skrócenie czasu na realizację w ramach SEPA (do 3 dni) w porównaniu do zwykłych przelewów transgranicznych (obecnie do 5 dni),
- prostotę działania – zapewnienie pełnego automatyzmu przebiegu płatności, w związku z tym zapewnienie klienta, że wpłynie to na obniżenie kosztów jednostkowych ich obsługi,
- obniżenie opłat i prowizji ponoszonych przez klienta, będące skutkiem obniżenia kosztów obsługi płatności, a w przypadku korzystania z kanałów elektronicznych – możliwość jeszcze mniejszych opłat i prowizji; banki wprowadzając obsługę instrumentów SEPA powinny równolegle udostępniać klientom możliwość składania dyspozycji płatności SEPA poprzez te kanały,
- brak „papierologii” – dyspozycje klientów mogą być przekazywane w formie elektronicznej, w ustalonym formacie; jednolity format wpłynąłby na ujednoczenie systemów będących w posiadaniu klientów – co w konsekwencji będzie miało wpływ na ograniczenie kosztów dostosowywania tych systemów dla funkcjonalności SEPA,
- minimalne wymogi informacyjne oczekiwane od klienta – wystarczy podać IBAN i BIC zamiast podawania opisu banku odbiorcy płatności, oszczędność czasu klienta,
- jednolitość działania usługi (takie same zasady działania usługi obowiązują zarówno na obszarze kraju jak i w innych krajach Unii),
- możliwość odwołania/anulowania zlecenia przez klienta dla DD - w porównaniu z krajowym poleceniem zapłaty – SEPA oferuje więcej możliwości w zakresie możliwości odwołania/anulowania płatności (korzystnie w szczególności dla zleceniodawców),
- wady przełożyć na zalety, np. dla poleceń krajowych zapłaty i w przyszłości dla DD, odczuwaną obecnie jako uciążliwość i wadę konieczność zapewnienia środków na rachunku w dniu płatności należałoby ocenić jako czynnik umożliwiający wypracowanie samodyscypliny finansowej gospodarstw domowych; banki powinny wspomagać takie

działania w ramach oferty sprzedażowej np. oferując kalkulatory dla gospodarstw domowych; a ze strony wierzycieli mogłoby w tym pomóc takie ustawianie dni płatności, aby uniknąć spiętrzeń płatności dla konsumentów w jednym terminie.

Podsumowując, można stwierdzić, że szersze wykorzystywanie instrumentów SEPA, z założenia tańszych niż inne standardy, powinno prowadzić do popularyzacji płatności elektronicznych, a w konsekwencji do upowszechnienia obrotu bezgotówkowego nie tylko wśród podmiotów gospodarczych, ale i osób fizycznych.

3.7 Potencjalne korzyści wynikające z organizacji w Polsce EURO 2012

Przyznanie Polsce i Ukrainie w kwietniu 2007 roku organizacji Mistrzostw Europy w piłce nożnej EURO 2012 wiąże się z wielkimi nadziejami co do rozwoju gospodarczego naszego kraju. Przygotowania do EURO 2012 oznaczają przede wszystkim wzmożone inwestycje w stadiony, infrastrukturę drogową, komunikacyjną, hotele itp. Według prognoz Ministerstwa Gospodarki doprowadzi to do przyspieszenia tempa wzrostu nakładów brutto na środki trwałe z 16,7 proc. w roku 2006 do średniego poziomu ok. 22–25 proc. w okresie 2008 - 2012, przyspieszenia wzrostu popytu krajowego z ok. 6 proc. w roku 2006 do średniego poziomu ok. 7,5 - 8 proc. w latach 2008 - 2012⁴⁵. Największe korzyści z organizacji Euro 2012 odniosą przedsiębiorcy z branży budowlanej i turystycznej. Powinni zyskać zarówno wykonawcy, jak i dostawcy materiałów. W trakcie samej imprezy najwięcej zyska branża hotelarska, ale też producenci żywności i handlowcy. Przychodów mogą spodziewać się również agencje reklamowe.

Przyznanie Polsce prawa organizacji tak dużego przedsięwzięcia podniesie również prestiż kraju. Powinno przelożyć się to na większe zainteresowanie polskim rynkiem ze strony kapitału zagranicznego, zarówno portfelowego (np. akcje firm budowlanych), jak i inwestorów bezpośrednich. Resort gospodarki szacuje, że do 2012 roku napływ zagranicznych inwestycji zwiększy się średnio o co najmniej 3 mld euro w stosunku do średniego poziomu w ostatnich trzech latach⁴⁶. Oprócz szacunkowych danych w zakresie rozwoju gospodarczego Polski, ważnym aspektem jest szeroko rozumiana informatyzacja państwa. Jest to szansa na rozwój kraju, szczególnie w kontekście funduszy unijnych, które

⁴⁵ źródło: www.euro2012-pl.org

⁴⁶ źródło: www.euro2012-pl.org

zostaną skierowane na ten cel. W latach 2008-2013 na projekty teleinformatyczne zostaną z funduszy unijnych skierowane ponad 4 mld euro⁴⁷.

Euro 2012 może stać się szansą na wprowadzenie w Polsce jednolitego systemu pieniądza elektronicznego stworzonego na potrzeby kibiców karty, będącej jednocześnie

Na wielu stadionach europejskich klubów (np. Ajax-Holandia, Bayern-Niemcy), funkcjonują karty przeplacone, bardzo wygodne dla kibiców. Można nimi zapłacić za wszystkie usługi dostępne na stadionie (np. parking, napoje, pamiątki klubowe). Karty te bardzo często sprzedawane są z dodatkowymi profitami (np. karta Allianz Arena jest sprzedawana z bonusem w wysokości 10 euro). Dodatkowe zalety to: możliwość zwrotu niewykorzystanych środków oraz w przypadku posiadania kilku takich kart możliwość skonsolidowania wszystkich środków na jedną. Niestety, w przypadku zagubienia kwota wpłacona na tę kartę nie jest refundowana.⁴⁸

biletem umożliwiającym korzystanie ze środków transportu, wejściówką na mecze, informatorem o miastach, elektroniczną portmonetką i nośnikiem innych usług i wartości. Wykorzystywana przez organizatorów karta kibica mogłaby być nowoczesnym elektronicznym instrumentem płatniczym umożliwiającym ekspansję obrotu bezgotówkowego na nowe obszary. Warunkiem sukcesu takiego przedsięwzięcia jest wypracowanie wspólnego standardu takiej karty.

Organizatorzy meczy powinni wypracować wspólny standard kart kibica, tak aby kibic, który przyjedzie np. do Gdańska na mecz mógł swobodnie posługiwać się taką kartą w Warszawie lub innych miastach. Wspólnie wypracowany standard karty mógłby być również podstawą dla samorządów do rozwoju kart miejskich, o ile wcześniej nie byłyby rozwinięte karty miejskie będące podstawą dla kart kibica w ramach EURO 2012.

Zakładając, że Polska wstąpi do strefy euro po organizacji EURO 2012, ważnym elementem będzie zapewnienie kibicom bezproblemowych i powszechnie akceptowanych instrumentów płatniczych umożliwiających dokonywanie transakcji bezgotówkowo.

W kreowaniu zwiększonego obrotu bezgotówkowego bez wątpienia będzie rozwój technologii nowych produktów bankowych. Największe organizacje kartowe takie jak – VISA i MasterCard – oferują już bankom nowy produkt, jakim jest karta bezstykowa.

⁴⁷ źródło: www.euro2012-pl.org

⁴⁸ *Cashless payment with the ArenaCard: information for first-time visitors.*
<http://www.allianz-arena.de/en/index.php>

Z punktu widzenia rozwoju produktów bankowych, szansą na zwiększenie się obrotu bezgotówkowego będzie karta bezstykowa, która w przyszłości powinna się stać podstawowym produktem, służącym do zagospodarowania mikropłatności w gotówce.

Jednak Mistrzostwa Europy to nie tylko stadiony. W czasie EURO 2004 w Lizbonie zbudowano centrum rozrywki stworzone skierowane specjalnie dla kibiców, które odwiedziło 167 tys. fanów, czyli średnio ponad 7 tys. osób dziennie. I dlatego tej grupie należy zapewnić możliwość korzystania z instrumentów płatniczych eliminujących gotówkę, a przede wszystkim wymianę walut krajów uczestniczących w mistrzostwach na złotówki.

Warto wspomnieć, że na gościach Portugalczycy zarobili ponad 700 mln euro, każdy turysta zostawił mniej więcej ponad 1300 euro⁴⁹. Planuje się, że w 2012 roku Polskę odwiedzi 21,4 mln turystów i kibiców⁵⁰. Rozwój infrastruktury technicznej mającej na celu akceptację nowoczesnych instrumentów płatniczych może kwotę pozostawionej w Polsce przez kibiców jedynie zwiększyć.

Rozbudowanie infrastruktury technicznej i dostosowanie do planu rozwoju miast może się odbyć tylko przy ścisłej współpracy rządu, samorządów i firm prywatnych. Jediną możliwością realizacji tak obszernych i kosztownych projektów jest wykorzystanie zasad partnerstwa publiczno-prywatnego. Niestety, dotychczasowy kształt ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym (PPP) skutecznie to uniemożliwia. Nadmierne sformalizowanie procesu przygotowania analizy, której wynik stanowi o przystąpieniu do PPP. Konieczna wydaje się liberalizacja wymogów związanych z realizacją przedsięwzięć w modelu partnerstwa publiczno-prywatnego. Udoskonalenie przepisów stanowi ogromną szansę na efektywne przyspieszenie procesu przygotowań i finalnego sukcesu przygotowań do Euro 2012 w Polsce.

Sprawdzianem działania mechanizmów partnerstwa publiczno-prywatnego były przygotowania Portugalii do Euro 2004. W momencie ogłoszenia decyzji o organizacji Portugalczycy mieli dużo pracy, mało czasu i ograniczone fundusze. Rząd portugalski, widząc jak wiele jest do zrobienia, zdecydował się na rozbudowę i modernizację infrastruktury, podejmując współpracę z partnerami prywatnymi. Wyniki współpracy były zgodne z oczekiwaniami i organizacja mistrzostw została bardzo wysoko oceniona przez UEFA. Dobre wspomnienia gości Euro 2004 i rozbudowana na tę okazję infrastruktura pozytywnie wpłynęły na rozwój gospodarczy regionów i wzrost turystyki. Dziś Polska stoi przed szansą zastosowania tego samego schematu w polskich warunkach.

⁴⁹ Konferencja Eurolog 2012 - Angelo Brou członek rady dyrektorów organizującej turniej EURO 2004, Gazeta Wyborcza Kraków 2007-12-10

⁵⁰ źródło: www.euro2012-pl.org

Opracowali:

ze strony Narodowego Banku Polskiego:

Alina Damińska (główny autor i redakcja całości),

Adam Tochmański ,

ze strony Grupy Roboczej ds. Programu Obrotu Bezgotówkowego:

Ewa Kowalczyk (ZBP),

Konrad Dąbrowski (BGK),

Marek Ciok (MCX System Sp. Z o.o.),

Wojciech Spoz (Raiffeisen Bank Polska S.A.),

Marcin Wiśniewski (KIR S.A.),

Przemysław Niziołek (PKO BP S.A.),

Agnieszka Olkowska (PKO BP S.A.).