

**OBRÓT
BEZGOTÓWKOWY
w Polsce**

KATOLICKI UNIWERSYTET LUBELSKI JANA PAWŁA II
Wydział Nauk Społecznych

Instytut Ekonomii i Zarządzania



OBRÓT BEZGOTÓWKOWY w Polsce

Redakcja
Helena Żukowska, Marian Żukowski

Wydawnictwo KUL
Lublin 2013

Recenzent
prof. dr hab. Alfred Janc

Opracowanie redakcyjne
Agnieszka Karolczuk

Opracowanie komputerowe
Hanna Prokopowicz

Projekt okładki i stron tytułowych
Agnieszka Gawryszuk

© Copyright by Wydawnictwo KUL, Lublin 2013

ISBN 978-83-7702-780-6

Projekt realizowany
z Narodowym Bankiem Polskim
w ramach programu edukacji ekonomicznej



Wydawnictwo KUL, ul. Zbożowa 61, 20-827 Lublin, tel. 81 740-93-40, fax 81 740-93-50,
e-mail: wydawnictwo@kul.lublin.pl, <http://wydawnictwo.kul.lublin.pl>

Druk i oprawa: elpil, ul. Artyleryjska 11, 08-110 Siedlce, e-mail: info@elpil.com.pl

Spis treści

Wprowadzenie (<i>Adam Tochmański</i>)	7
Miejsce obrotu bezgotówkowego w systemie płatniczym (<i>Adam Tochmański</i>)	13
Pieniądz gotówkowy i bezgotówkowy w Polsce (<i>Wiesław Gumuła</i>)	35
Uczestnicy obrotu bezgotówkowego na rynku Polskim (<i>Krzysztof Maciejewski</i>)	57
Innowacje płatnicze stosowane w fizycznych punktach sprzedaży – szansa dla obrotu bezgotówkowego w Polsce (<i>Michał Polasik</i>)	79
Wybrane teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania systemów płatności detalicznych (<i>Anna Iwańczuk-Kaliska</i>)	103
Aspekty prawne rozwoju obrotu bezgotówkowego (<i>Radostaw Krawczyk, Agnieszka Zdieszzyńska</i>)	121
Aspekty ekonomiczne obrotu bezgotówkowego (<i>Jakub Górka</i>)	135
Systemy rozliczeń bezgotówkowych instrumentów płatniczych (<i>Monika Kałuża-Wiśniewska</i>)	153
Dotychczasowe działania NBP na rzecz rozwoju obrotu bezgotówkowego (<i>Robert Klepacz</i>)	175

Płatności zbliżeniowe w Polsce – stan obecny i perspektywy rozwoju (<i>Janina Harasim</i>)	203
Karty płatnicze w płatnościach detalicznych oraz pozarozliczeniowe usługi z nimi związane (<i>Janusz Cichy</i>)	225
Przestrzenne zróżnicowanie uwarunkowań infrastrukturalnych obrotu bezgotówkowego w Polsce (<i>Piotr Bolibok</i>)	241
Stan rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na tle innych krajów UE (<i>Magdalena Rabong</i>)	261
Międzynarodowe uwarunkowania i współzależności dla obrotu bezugotówkowego w Polsce (<i>Hanna Franiak, Radosław Krawczyk, Paweł Łysakowski, Agnieszka Zdzieryńska</i>)	289
Marketingowe uwarunkowania obrotu bezgotówkowego w Polsce (<i>Grzegorz Kotliński</i>)	307
Redukcja wykluczenia finansowego a zwykły rachunek płatniczy (<i>Małgorzata Iwanicz-Drozdowska</i>)	327
Problem wykluczenia osób starszych z obrotu bezgotówkowego w Polsce (<i>Małgorzata Solarz</i>)	347
Przyszłość wirtualnego pieniądza (<i>Judyta Przyłuska</i>)	371
Ewolucja pieniądza. Czy pieniądz papierowy może stać się walutą przyszłości (<i>Ilona Skibińska-Fabrowska</i>)	385
Analiza stanu i perspektyw rozwoju płatności bezgotówkowych w Polsce (<i>Beata Świecka</i>)	399
Zwyczajne płatnicze Polaków według dzienniczków płatności (<i>Tomasz Koźliński</i>)	411
Ingerencja państwa w obrót bezgotówkowy (<i>Paweł Widawski</i>)	435
Bariery, dylematy i wzywiania rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce (<i>Wioletta Barwicka, Adam Tochmański</i>)	445

Wprowadzenie

Obrót bezgotówkowy nie jest w Polsce zjawiskiem nowym, bowiem wiąże się nierozzerwalnie z powstaniem na ziemiach polskich w I połowie XIX w. pierwszych banków i początkiem pełnienia jednej z ich najważniejszych funkcji, tj. przyjmowania depozytów pieniężnych, którego skutkiem było przechowywanie środków pieniężnych w postaci bezgotówkowej na prowadzonych przez banki rachunkach. Samo gromadzenie pieniędzy przez podmioty gospodarcze lub osoby fizyczne w bankach, zwłaszcza nadwyżek pieniądza ponad poziom pieniądza gotówkowego niezbędnego do wykonywania bieżących płatności, nie tworzyłoby jednak obrotu bezgotówkowego, gdyby środki te pełniły wyłącznie rolę tezauryzacyjną i były jedynie zamieniane na gotówkę w postaci wypłat z rachunku, nie służąc realizowaniu płatności bez użycia gotówki. O powstaniu obrotu bezgotówkowego możemy mówić od tego momentu, odkąd – już po utworzeniu banków – powstały pierwsze formy rozliczeń bezgotówkowych, do których należy m.in. przelew. Wykorzystanie w płatnościach bezgotówkowych instrumentów płatniczych, posiadających najpierw formę papierową, w praktyce oznaczało, że w ślad za przekazaniem i realizacją przez bank papierowego zlecenia klienta następował transfer pieniądza bezgotówkowego pomiędzy rachunkami dłużnika i beneficjenta, prowadzonymi albo w tym samym banku, albo w różnych bankach. O ile jednak płatności bezgotówkowe stosunkowo wcześniej stały się z wielu przyczyn w miarę powszechnym rozwiązaniem w płatnościach pomiędzy podmiotami gospodarczymi, o tyle płatności bezgotówkowe wśród osób fizycznych były w Polsce niemal w ogó-

le nierozwinięte, właściwie do momentu reformy polskiej bankowości pod koniec lat 80. ubiegłego wieku. Do tego czasu korzystanie przez ludzi z usług bankowych najczęściej ograniczało się do utrzymywania oszczędności na książeczkach oszczędnościowych czy mieszkaniowych, a w obrocie płatniczym wykorzystywane były wyłącznie banknoty i monety. Dopiero więc wraz ze wspomnianą reformą i powstaniem na przełomie lat 80. i 90. ubiegłego wieku wielu banków, które zaczęły świadczyć usługi dla klientów detalicznych, w tym otwierać konta osobiste i oferować nowoczesne formy rozliczeń bezgotówkowych, można mówić o rzeczywistym początku upowszechniania się obrotu bezgotówkowego w Polsce.

Ponad trzydzieści lat, jakie minęły od owego kamienia milowego na drodze rozwoju polskiej bankowości, oznacza, że z obrotem bezgotówkowym jako stałym elementem krajobrazu polskiego rynku bankowego ma do czynienia dopiero nie więcej niż jedno pełne pokolenie Polaków. To sprawia, że dla wielu osób, zwłaszcza osób starszych, które przez większość swojego życia nie musiały korzystać z żadnych usług bankowych, jedynym używanym środkiem płatniczym jest nadal tylko gotówka, i osoby te nie korzystają ani z rachunku bankowego, ani z bezgotówkowych instrumentów płatniczych. Przyzwyczajenie wielu Polaków do używania w płatnościach tylko gotówki, wynikające z uwarunkowań historycznych, jest główną, przyczyną różnic, jakie w poziomie rozwoju obrotu bezgotówkowego istnieją pomiędzy Polską a krajami zachodnimi Europy, w których powszechne korzystanie z usług bankowych i instrumentów bezgotówkowych wynika w bardzo dużym stopniu z długoletniej tradycji bankowości komercyjnej oraz z używania rachunku i płatności bezgotówkowych przez kilka już pokoleń.

Zadanie polegające na rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce realizuje od wielu lat Narodowy Bank Polski, najpierw głównie z sektorem bankowym w ramach powołanej w 1998 r. Rady ds. Systemu Płatniczego, organu opiniodawczo-doradczego przy Zarządzie NBP, a następnie, wraz z innymi zainteresowanymi podmiotami, w powołanej w 2007 r., z inicjatywy Związku Banków Polskich, Koalicji na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności. Z inicjatywy NBP rozpoczęły się w 2008 r. w ramach Koalicji prace nad przygotowaniem pierwszej strategii rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce. Pomimo powstawania w okresie wcześniejszym szeregu materiałów czy publikacji dotyczących wybranych zagadnień z zakresu obrotu bezgotówkowego, do-

piero przekształcony z wymienionej strategii „Program rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce” stał się w latach 2009-2011 pierwszym kompleksowym dokumentem nie tylko opisującym ówczesny stan obrotu bezgotówkowego w Polsce, ale wskazującym główne kierunki jego dalszego rozwoju. Niestety, program ten, mający być z założenia programem rządowym, nie został ostatecznie przyjęty przez rząd i wdrożony, choć wiele z proponowanych w nim działań było realizowanych. Niezaprzeczną wartością dodaną tego dokumentu była część analityczno-diagnostyczna, która w sposób kompleksowy opisywała stan rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce i jego uwarunkowania, i która w wielu punktach nie utraciła swojej aktualności i ważności.

Przedstawiana monografia na temat obrotu bezgotówkowego wydaje się więc z jednej strony znakomitą kontynuacją diagnozy zawartej w projekcie rządowego programu obrotu bezgotówkowego sprzed kilku lat, a z drugiej strony ma ogromny walor nowatorski, wyrażający się w tym, iż jest to pierwsza w Polsce pełna naukowa monografia poświęcona tej tematyce. Ponadto, w stosunku do wspomnianej diagnozy, niniejsza publikacja ma kilka wyróżniających ją zalet.

Po pierwsze, jest ona zbiorem pogłębionych analiz z zakresu wybranych, najważniejszych zagadnień dotyczących obrotu bezgotówkowego w Polsce, będąc w wielu miejscach znaczącym rozszerzeniem wcześniej wspomnianej diagnozy. Do takich nowych zagadnień należą m.in. miejsce gotówki i pieniądza bezgotówkowego w różnych agregatach pieniężnych, innowacje płatnicze przeznaczone dla POS (w tym problematyka kart zbliżeniowych), przemiany w systemach płatności detalicznych, aspekty ekonomiczne obrotu bezgotówkowego (w tym problematyka opłat *interchange*), zróżnicowanie rozwoju infrastruktury obrotu bezgotówkowego w różnych regionach w Polsce, marketingowe uwarunkowania obrotu bezgotówkowego w Polsce, problematyka wykluczenia osób starszych z obrotu bezgotówkowego czy tematyka pieniądza wirtualnego. W dużym stopniu są to tematy, które albo pojawiły się, jako zupełnie nowe zagadnienia, w ciągu ostatnich 2-3 lat, albo też dopiero w ostatnim czasie stały się przedmiotem bardziej szczegółowych badań i analiz.

Po drugie, w odróżnieniu od wspomnianego programu, który powstał jako efekt pracy niemal wyłącznie ekspertów sektora bankowego i instytucji publicznych, monografia ta jest wspólnym dziełem i praktyków, i teoretyków. Wśród autorów są bowiem zarówno pracownicy

różnych instytucji zaangażowanych w rozwój obrotu bezgotówkowego, w tym Narodowego Banku Polskiego, Związku Banków Polskich czy Krajowej Izby Rozliczeniowej S.A., jak i przedstawiciele świata nauki, co w przypadku kilku osób z obu grup jest cechą wspólną. Współpracę tę należy ocenić bardzo wysoko, gdyż prawidłowy rozwój obrotu bezgotówkowego, realizowany głównie przez praktyków, nie wydaje się możliwy bez znajomości pełnej diagnozy oraz wyników badań i analiz w tym zakresie, a więc w dużym stopniu bez wyników pracy naukowców. Walorem tej monografii jest więc zarówno to, że do swoistej syntezy własnych doświadczeń i przemyśleń, wymagającej uporządkowania charakterystycznego dla opracowań o charakterze naukowym, zachęcenie zostali eksperci z instytucji wspierających od strony praktycznej rozwój obrotu bezgotówkowego, jak i to, że wybrane specyficzne problemy rozwoju obrotu bezgotówkowego będą miały – z uwagi na bliższe zapoznanie z nimi świata praktyki – większe możliwości rozwiązania ich w rzeczywistości.

Po trzecie, monografia ta ma szansę znacząco podnieść poziom wiedzy o obrocie bezgotówkowym w Polsce wśród większego grona odbiorców niż w przypadku omawianego wcześniej programu. O ile bowiem „Program rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce”, mający charakterystyczne cechy wieloletniej strategii, może być odbierany jako dokument urzędowy, skierowany głównie do zainteresowanych instytucji rządowych i podmiotów pozarządowych, o tyle ta publikacja książkowa, zawierająca pogłębioną analizę najważniejszych dla Polski problemów związanych z rozwojem obrotu bezgotówkowego, jest kierowana do bardzo szerokiego grona odbiorców i może być źródłem wiedzy dla większego grona czytelników.

Monografia składa się z ponad 20 artykułów napisanych przez wybitnych przedstawicieli świata nauki i grona ekspertów-praktyków. W skład tej monografii wchodzi artykuły dotyczące zarówno aspektów teoretycznych, prawnych, ekonomicznych, jak i praktycznych obrotu bezgotówkowego, artykuły opisujące poszczególne elementy tego obrotu, poczynając od form pieniądza, poprzez analizę różnych bezgotówkowych instrumentów płatniczych, podmiotów uczestniczących w obrocie bezgotówkowym, na systemach rozliczeń kończąc, jak również artykuły przedstawiające dotychczasowe i planowane działania na rzecz rozwoju obrotu bezgotówkowego. Artykuły były pisane w pierwszej połowie 2013 r., dlatego przedstawiają sytuację aktualną w tym czasie, co przy

bardzo szybkich przemianach w zakresie systemu płatniczego sprawia, że niektóre dane, zwłaszcza dane liczbowe, mogą mieć już w części walor historyczny. Nie powinno to jednak umniejszać ogromnej wartości tej publikacji, gdyż dla zrozumienia zdarzeń i procesów w świecie pieniądza, w tym przypadku pieniądza bezgotówkowego, liczby są ważne, ale nie są najważniejsze.

Powstanie monografii zbiega się z kolejnym ważnym momentem dla rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce, tj. powstaniem nowego programu rozwoju obrotu bezgotówkowego, nad którym prace, po niepowodzeniu związanym z brakiem ostatecznego przyjęcia przez Radę Ministrów przygotowanego „Programu rozwoju obrotu bezgotówkowego na lata 2011-2013”, zostały ponownie zainicjowane w 2012 r. i były kontynuowane w 2013 r. W wyniku prac Narodowego Banku Polskiego i Koalicji na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności w pierwszej połowie 2013 r. została przygotowana nowa „Diagnoza stanu rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce” oraz nowy „Program rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2014-2020”, który ma zostać przyjęty przez Koalicję w trzecim kwartale 2013 r. i realizowany od stycznia 2014 r.

Za inicjatywę powstania powyższej publikacji oraz za wzięcie na siebie trudnego zadania koordynowania jej przygotowania chciałbym gorąco podziękować Panu Profesorowi Marianowi Żukowskiemu z Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego. Serdeczne podziękowania przekazuję wszystkim Autorom artykułów, które, choć traktują o wybranych szczegółowych zagadnieniach z zakresu obrotu bezgotówkowego, złożyły się w komplementarny sposób na całość, tworząc kompleksowe opracowanie na temat tego obrotu. Dziękuję również pozostałym pracownikom KUL oraz Recenzentowi za znaczący współudział w przygotowaniu publikacji i za zadbanie o jej wysoki poziom merytoryczny i naukowy.

Wierzę, że publikacja niniejsza, jako pierwsza monografia poświęcona problematyce obrotu bezgotówkowego, sprawi, że tematyka ta, dotąd analizowana tylko przez stosunkowo nieliczne grono ekspertów i naukowców, na trwałe stanie się przedmiotem pogłębionego dyskursu naukowego. Mam również nadzieję, że poprzez wyjaśnienie wielu problemów, a nieraz odkłamanie mitów związanych z obrotem bezgotówkowym, nadal tkwiących w świadomości wielu osób, monografia ta przyczyni się pośrednio do tego, że obrót bezgotówkowy będzie bardziej

zrozumiały, a tym samym akceptowany, stając się coraz powszechniejszym elementem codziennego życia coraz większej liczby Polaków. Dlatego z tą wiarą i nadzieją zachęcam wszystkich czytelników do zapoznania się zarówno z poszczególnymi artykułami, jak i z całością monografii.

Adam Tochmański¹

Miejsce obrotu bezgotówkowego w systemie płatniczym

Wstęp

Celem niniejszego opracowania jest ogólne umiejscowienie zagadnień dotyczących obrotu bezgotówkowego w całokształcie problematyki systemu płatniczego, przedstawienie podstawowych pojęć z zakresu systemu płatniczego i obrotu pieniężnego, wskazanie podstawowych elementów systemu płatniczego i ich klasyfikacja oraz próba definicji pojęcia obrotu bezgotówkowego. Artykuł ten, prezentując i definiując w szczególności podstawowe kategorie związane z systemem płatniczym, rodzajami pieniądza transferowanego w jego ramach oraz wykorzystywanymi instrumentami płatniczymi, ma za zadanie, z jednej strony, wskazanie ogólniejszego tła dla problematyki obrotu bezgotówkowego, a z drugiej strony, wyjaśnienie stosowanego w kolejnych artykułach podstawowego nazewnictwa dotyczącego obrotu bezgotówkowego. Jest więc on niejako podstawą i wprowadzeniem do dalszych opracowań przedstawiających bardziej szczegółowe zagadnienia z tego zakresu.

¹ Adam Tochmański, Narodowy Bank Polski, Dyrektor Departamentu Systemu Płatniczego, Przewodniczący Koalicji na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, adam.tochmanski@nbp.pl

1. System płatniczy i jego elementy

Definicja systemu płatniczego i określenie jego składników ewoluowały na przestrzeni ostatnich 20 lat, na co wpływ miały przede wszystkim dwie grupy czynników:

- z jednej strony – czynniki o charakterze głównie rynkowym, w tym ogromny rozwój form i narzędzi dokonywania płatności, wynikający przede wszystkim z postępu technologicznego, powszechnego wykorzystywania elektronicznych form zapisywania informacji i nowoczesnych metod ich przekazywania, a także zwiększone potrzeby konsumentów, przedsiębiorstw i uczestników rynku finansowego na odpowiednio efektywne, sprawne i bezpieczne obsłużenie ich płatności;
- z drugiej strony – czynniki o charakterze głównie regulacyjnym i politycznym, w tym zachodzące równolegle procesy harmonizacyjne i standaryzacyjne oraz działania prokonsumenckie i antymonopolistyczne, które tylko częściowo wynikają z działań rynkowych, a w większym stopniu ze świadomej polityki regulatorów i nadzorców w poszczególnych krajach, w tym banków centralnych oraz instytucji i organizacji ponadnarodowych.

Pierwsze z wymienionych czynników przejawiają się nie tylko w obserwowanym od lat ogromnym wzroście liczby i wartości płatności bezgotówkowych, ale i w coraz większej różnorodności i innowacyjności stosowanych instrumentów płatniczych, mechanizmów rozliczania płatności oraz uczestników systemu płatniczego (w tym zwiększająca się rola podmiotów niebankowych), a tym samym w coraz większej indywidualizacji i specjalizacji obsługi różnych rodzajów płatności.

Druga wymieniona grupa czynników rozwoju systemu płatniczego częściowo wynika z pierwszej, gdyż ilościowy i jakościowy wzrost płatności spowodował znaczące zwiększenie wpływu systemu płatniczego na gospodarkę, rynki finansowe i życie codzienne konsumentów, a tym samym większe zainteresowanie instytucji państwowych i międzynarodowych zagadnieniami systemu płatniczego. Ta grupa czynników przejawia się z kolei działaniami o kierunku często odwrotnym niż grupa pierwsza, bowiem poprzez regulacje i standaryzację, a w przypadku banków centralnych również poprzez tworzenie infrastruktury operacyjnej, wspomniane instytucje starają się dokonać pewnego uporząd-

kowania i zharmonizowania rozwiązań rynkowych na terenie danego kraju, a w niektórych przypadkach również na obszarze wielu krajów².

Biorąc pod uwagę tę ewolucję, na początku omawianego okresu ostatnich dwudziestu lat system płatniczy definiowano jedynie dla obszaru danego kraju i przy ograniczeniu jego zakresu do usług płatniczych realizowanych wyłącznie przez banki, tj. jako: zestaw instrumentów płatniczych, procedur bankowych oraz międzybankowych systemów transferu funduszy wykorzystywanych do zapewnienia obiegu pieniądza w obrębie danego kraju. Obecnie system płatniczy można definiować również dla większego obszaru niż jeden kraj i szerzej niż tylko odnosząc go do usług sektora bankowego, tj. jako: zestaw instrumentów płatniczych, pośredników, zasad, procedur, procesów oraz – najczęściej międzybankowych – systemów transferu funduszy wykorzystywanych do zapewnienia obiegu pieniądza w danym kraju lub obszarze wspólnej waluty³. Bardziej ogólnie system płatniczy można zdefiniować również jako mechanizmy, poprzez które różne formy pieniądza są transferowane pomiędzy stronami wypełniającymi swoje wzajemne zobowiązania lub działającymi jako pośrednicy w zakresie usług płatniczych dla stron trzecich.

Podstawowymi elementami systemu płatniczego są:

- a) uczestnicy systemu płatniczego;
- b) płatności dokonywane w systemie płatniczym;
- c) pieniądz transferowany w ramach systemu płatniczego;
- d) instrumenty płatnicze wykorzystywane w ramach systemu płatniczego;
- e) kanały komunikacji, poprzez które dokonywane są płatności;
- f) umowne stosunki łączące zainteresowane strony.

Wymienione elementy, o ile dotyczą podmiotów ściśle powiązanych ze sobą relacjami o charakterze prawnym, nazywane są systemami płatności⁴. System płatności definiuje się więc jako formalne powiąza-

² Przykładem takich działań są globalne działania m.in. Banku Światowego czy Banku Rozrachunków Międzynarodowych, zaś na gruncie europejskim m.in. Komisji Europejskiej i Europejskiego Banku Centralnego.

³ *The Payment system. Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem*, red. T. Kokkola, European Central Bank, Frankfurt am Main 2010, s. 25.

⁴ W literaturze przedmiotu w języku angielskim na system płatniczy i system płatności, jako na system odpowiednio w znaczeniu szerszym i węższym, stosowane jest to samo pojęcie: *payment system*, stąd nieraz i w polskich opracowaniach używa się nieraz obu pojęć zamiennie, co jednak jest niewłaściwe.

nia oparte na umowie lub przepisach prawa pomiędzy wieloma (najczęściej co najmniej trzema) uczestnikami, określające wspólne zasady i wystandardyzowane uzgodnienia dla przekazywania, rozliczania lub rozrachunku zobowiązań pieniężnych powstałych pomiędzy jego uczestnikami.⁵

W przepisach prawa polskiego system płatności ma dwie definicje:

1. Zgodnie z definicją z art. 1 pkt 1 ustawy z dnia 24 sierpnia 2001 r. o ostateczności rozrachunku w systemach płatności i systemach rozrachunku papierów wartościowych oraz zasadach nadzoru nad tymi systemami, system płatności to „podlegające prawu polskiemu prawne powiązania pomiędzy co najmniej trzema instytucjami (...), w ramach których obowiązują wspólne dla tych uczestników zasady przeprowadzania rozliczeń lub realizacji ich zleceń rozrachunku (...)”.
2. Zgodnie z definicją zawartą w art. 2 pkt 27 ustawy o usługach płatniczych, system płatności to system transferu środków pieniężnych oparty na formalnych i znormalizowanych regułach i wspólnych zasadach dotyczących przetwarzania, rozliczeń lub rozrachunku transakcji płatniczych (...).⁶

Systemy płatności określone zgodnie z definicją w ustawie o usługach płatniczych stanowią szerszy krąg systemów niż systemy płatności w rozumieniu ustawy o ostateczności rozrachunku w systemach płatności i systemach rozrachunku papierów wartościowych oraz zasadach nadzoru nad tymi systemami, gdyż do tych pierwszych włącza się również m.in. systemy autoryzacji i rozliczeń w rozumieniu ustawy o elektronicznych instrumentach płatniczych oraz inne systemy transferu środków pieniężnych.

Systemy płatności można podzielić:

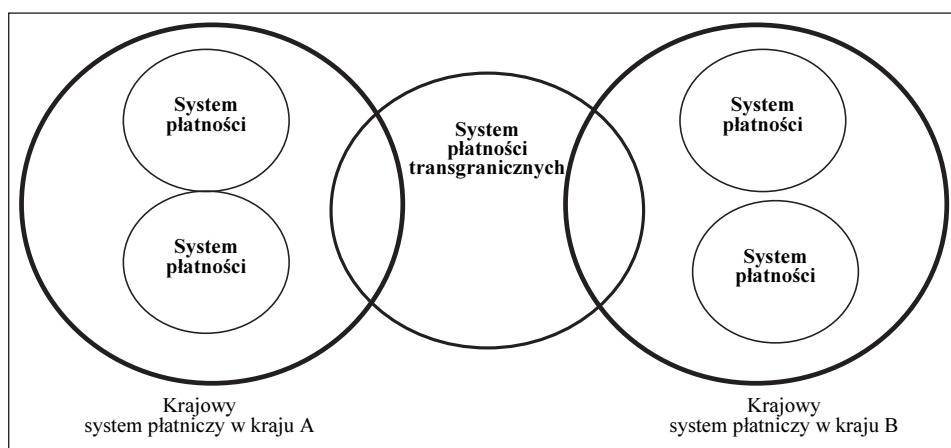
1. Z punktu widzenia rodzaju przetwarzanych płatności na:
 - a) systemy płatności detalicznych;
 - b) systemy płatności wysokokwotowych.
2. Z punktu widzenia rodzaju rozrachunku na:
 - a) systemy z rozrachunkiem netto;
 - b) systemy z rozrachunkiem brutto.

⁵ *The Payment system...*, op. cit. , s. 353.

⁶ Różnice te faktycznie wynikają z prawodawstwa europejskiego, gdyż obie wskazane ustawy implementują do polskiego prawa przepisy dwóch różnych dyrektyw, w których te różnice też występują.

3. Z punktu widzenia czasu i częstotliwości dokonywania rozrachunku na:
 - a) systemy z rozrachunkiem w wyznaczonym (odroczone) czasie;
 - b) systemy z rozrachunkiem w czasie rzeczywistym.
4. Z punktu widzenia instytucji będącej właścicielem lub obsługującej system na:
 - a) systemy banku centralnego;
 - b) systemy sektora prywatnego.
5. Z punktu widzenia formy przetwarzanych płatności na:
 - a) systemy tradycyjne (papierowe), praktycznie obecnie zanikające;
 - b) systemy elektroniczne.

Krajowy system płatniczy może się składać z wielu systemów płatności, a niektóre z nich mogą mieć charakter transgraniczny. Przedstawia to Schemat 1.



Schemat 1. Systemy płatnicze a systemy płatności.

Źródło: opracowanie własne

Szczególnymi systemami płatności mogą być systemy rozliczeń, prowadzone np. przez izby rozliczeniowe, oraz systemy rozrachunku, prowadzone najczęściej przez banki centralne, zwane wspólnie systemami transferu funduszy, zwykle międzybankowymi.

W artykule omówione są cztery pierwsze i najważniejsze, z punktu widzenia obrotu bezgotówkowego, elementy systemu płatniczego, tj. (1) uczestnicy systemu płatniczego, (2) płatności dokonywane w systemie płatniczym, (3) pieniądź transferowany w ramach systemu

płatniczego i (4) instrumenty płatnicze wykorzystywane w ramach systemu płatniczego.

2. Uczestnicy systemu płatniczego i fazy cyklu rozliczeniowego

Uczestników systemu płatniczego można podzielić na:

1. Uczestników pierwszego poziomu – osoby fizyczne (konsumenci), przedsiębiorstwa lub inne podmioty, które są stronami płatności dokonywanych w jego ramach, tj. są:
 - a) płatnikiem, zwanym również dłużnikiem lub nadawcą płatności, czyli stroną płatności, która jest zobowiązana do zapłaty drugiej stronie płatności określonej kwoty pieniężnej z tytułu np. dokonanej transakcji zakupu towaru lub usługi bądź przekazuje taką kwotę jako pożyczkę lub darowiznę, bądź wypełnia tą zapłatą obowiązek podatkowy lub administracyjny; albo też
 - b) beneficjentem, zwanym również wierzycielem lub odbiorcą płatności, czyli stroną płatności, która ma należność od płatnika i na rzecz której przekazywane są środki pieniężne od płatnika.
2. Uczestników drugiego poziomu – podmioty zaangażowane w bezpośrednią obsługę realizacji płatności pomiędzy uczestnikami pierwszego poziomu, tj. dostawca usług płatniczych płatnika i dostawca usług płatniczych beneficjenta, o ile realizacja płatności wymaga takiego pośrednictwa, a więc są to najczęściej banki, jak również podmioty niebankowe, w tym instytucje płatnicze.
3. Uczestników trzeciego poziomu – podmioty pośredniczące w rozliczeniu płatności pomiędzy uczestnikami drugiego poziomu lub ich dostawcami usług płatniczych, jeżeli korzystają z ich usług, zwane niekiedy pośrednikami rozliczeniowymi, np. izby rozliczeniowe, agenci rozliczeniowi lub inne podmioty prowadzące systemy płatności z funkcją rozliczeń (zwani również operatorami systemów płatności).
4. Uczestników czwartego poziomu – podmioty przechowujące środki pieniężne dostawców usług płatniczych oraz przeprowadzające finalny rozrachunek między nimi w sposób bezpośredni (na podstawie zleceń dostawców usług płatniczych) lub pośredni (na podstawie

zleceń uczestników trzeciego poziomu, tj. w wyniku rozrachunku dla prowadzonego przez nich systemu rozliczeń), a więc podmioty prowadzące systemy płatności z funkcją rozrachunku, zwane również agentami rozrachunkowymi, np. banki centralne przeprowadzające rozrachunek międzybankowy.

Uczestnikami systemów płatności, będących zwykle elementami krajowego systemu płatniczego, są z zasady jedynie trzy ostatnie z wymienionych grup uczestników, gdyż uczestnikami formalnych powiązań, składających się na system płatności, są przeważnie jedynie dostawcy usług płatniczych oraz podmioty prowadzące systemy płatności.

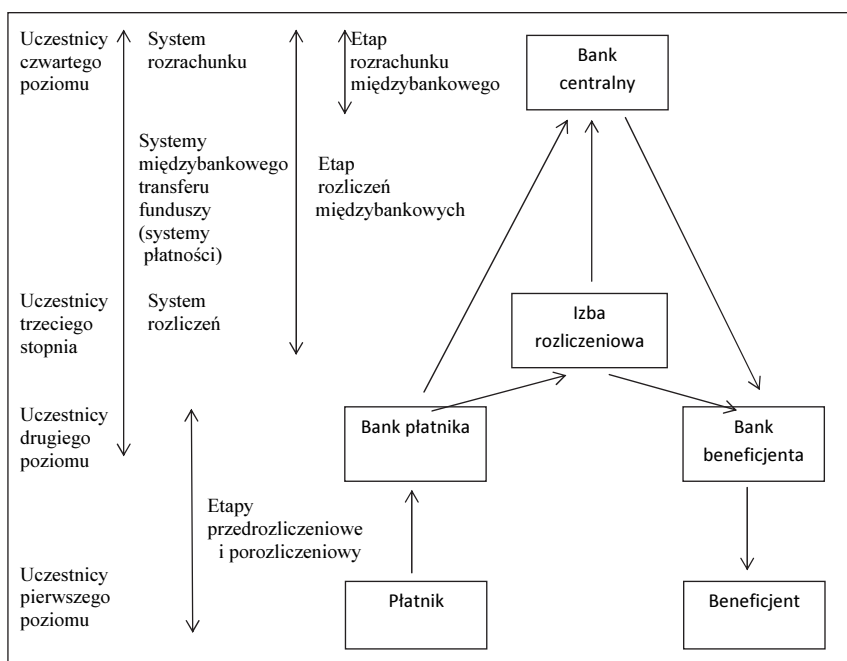
W przypadku płatności występujących najczęściej pomiędzy uczestnikami pierwszego poziomu cykl rozliczeniowy tej płatności, a więc całość działań niezbędnych dla obsługi i realizacji tej płatności, może być ograniczony do działań w ramach tego samego banku lub innego dostawcy usług płatniczych (rozliczenie wewnętrzne), jeżeli obaj uczestnicy pierwszego poziomu są klientami tego samego dostawcy usług płatniczych, bądź może wymagać rozliczenia pomiędzy dostawcami usług płatniczych, głównie bankami (rozliczenie międzybankowe), jeżeli uczestnicy pierwszego poziomu są klientami dwóch różnych dostawców. W tym ostatnim przypadku dostawcy usług płatniczych mogą mieć relacje bilateralne (np. w ramach tzw. bankowości korespondenckiej) lub rozliczać się za pośrednictwem systemów płatności, których obaj dostawcy są uczestnikami, a więc za pośrednictwem uczestników trzeciego i czwartego poziomu. Mogą się również zdarzyć przypadki, gdy pomiędzy uczestnikami drugiego poziomu, świadczącymi usługi płatnicze dla płatników, a uczestnikami trzeciego poziomu istnieją jeszcze podmioty pośredniczące, bowiem uczestnikiem drugiego poziomu są – jak na polskim rynku – np. poczta lub inne podmioty pośredniczące w realizacji wpłaty gotówkowej na rachunek bankowy, ale nie są one uczestnikami systemów płatności i dla celów rozliczeń korzystają jeszcze z pośrednictwa swoich dostawców usług płatniczych, najczęściej banków.

Można wymienić następujące typowe fazy pełnego cyklu rozliczeniowego dla płatności inicjowanej pomiędzy uczestnikami pierwszego poziomu (na przykładzie bankowego polecenia przelewu):

1. etap zainicjowania płatności;
2. etap zaksięgowania płatności przez bank płatnika na rachunku płatnika i wprowadzenia zlecenia płatniczego do systemu płatności;

3. etap rozliczenia⁷, tj. określenia wzajemnych zobowiązań i należności pomiędzy uczestnikami systemu rozliczeń, niekiedy z wykorzystaniem ich dwustronnego lub wielostronnego nettowania, a następnie przygotowania zleceń z wynikami rozliczeń do rozrachunku międzybankowego w banku centralnym oraz – najczęściej po dokonaniu rozrachunku – przekazania płatności do banków beneficjentów;
4. etap rozrachunku⁸, tj. finalnego transferu środków pieniężnych pomiędzy rachunkami banków;
5. etap działań porozliczeniowych, w tym zaksięgowania otrzymanych środków przez bank beneficjenta na rachunku beneficjenta.

Schemat powiązań pomiędzy różnymi uczestnikami systemu płatniczego oraz etapów cyklu rozliczeniowego na przykładzie bankowego polecenia przelewu przedstawia Schemat 2.



Schemat 2. Uczestnicy systemu płatniczego i systemów płatności oraz etapy cyklu rozliczeniowego (na przykładzie bankowego polecenia przelewu).

Źródło: opracowanie własne

⁷ ang. *clearing*

⁸ ang. *settlement*

Cykl rozliczeniowy dla innych instrumentów płatniczych może wyglądać nieco odmiennie (zwłaszcza w przypadku obciążeniowych instrumentów płatniczych, gdzie płatność inicjuje beneficjent), ale w przypadku osób lub podmiotów będących klientami innych dostawców zawsze będzie istniał etap rozliczenia i rozrachunku. W niektórych specyficznych przypadkach, np. gdy mamy do czynienia z bezpośrednią płatnością pomiędzy samymi bankami (płatnością międzybankową), etap rozrachunku jest najczęściej również etapem rozliczenia i nie ma innych wcześniejszych etapów cyklu rozliczeniowego (etapów przedrozliczeniowych) i późniejszego etapu porozliczeniowego, jak w przypadku płatności ich klientów (płatności klientowskich).

Warto zauważyć, że pewnych przypadkach, jak np. w przypadku banków spółdzielczych lub mniejszych banków, w niektórych systemach, gdzie wyróżnia się obok uczestników bezpośrednich również uczestników pośrednich, ci dostawcy usług płatniczych dla uczestników pierwszego poziomu nie zawsze są uczestnikami bezpośrednimi systemów prowadzonych przez uczestników trzeciego i czwartego poziomu, takimi są bowiem m.in. ich banki zrzeczające lub banki korespondenckie, w których posiadają one rachunki. W takim przypadku uczestnicy drugiego poziomu mogą dzielić się na uczestników bezpośrednich i pośrednich systemów płatności prowadzonych przez uczestników wyższego poziomu. Trzeba przy tym dodać, że niezależnie od rodzaju zainicjowanej przez uczestników pierwszego poziomu płatności (gotówkowej lub bezgotówkowej) pozostałe płatności w ramach rozliczenia i rozrachunku dokonywane są wyłącznie w drodze bezgotówkowej.

Poza powyższymi uczestnikami systemu płatniczego, zaangażowanymi bezpośrednio w obsługę płatności, ważne znaczenie dla systemu płatniczego mają często jeszcze inne podmioty lub te już wcześniej wskazane, ale występujące w innej roli, w tym zwłaszcza:

- banki centralne, pełniące obok roli dostawcy usług płatniczych dla wybranych klientów, np. rządu i instytucji publicznych, i roli agenta rozrachunkowego dla banków i innych systemów płatności, również rolę emitenta pieniądza (emisja pieniądza gotówkowego, będącego powszechnie wykorzystywanym i akceptowanym instrumentem płatniczym oraz kreacja pieniądza bezgotówkowego na prowadzonych przez siebie rachunkach bankowych), rolę regulatora (wydawanie regulacji ograniczonych najczęściej do

banków), rolę nadzorcy systemowego (sprawowanie nadzoru typu systemowego, tj. nadzoru *oversight*, nad systemami płatności) oraz rolę katalizatora zmian⁹;

- rząd i parlament, jako regulatorzy w zakresie ogólnych zasad dotyczących systemu płatniczego;
- nadzorcy sprawujący nadzór typu ostrożnościowego, tj. nadzór *supervision*, nad dostawcami usług płatniczych, tj. głównie bankami i instytucjami płatniczymi;
- związki i stowarzyszenia zrzeszające dostawców usług płatniczych, np. izby samorządowe banków, które często reprezentują dany sektor w dyskusjach nad systemem płatniczym lub w wielu przypadkach prowadzą aktywną działalność w zakresie systemu płatniczego, np. działalność standaryzacyjną;
- pozostali wydawcy instrumentów płatniczych, np. pieniądza elektronicznego lub kart płatniczych;
- globalne lub krajowe organizacje płatnicze (np. kartowe);
- instytucje lub gremia odpowiedzialne za normalizację i standaryzację;
- inne organizacje lub gremia pozarządowe, mające na celu reprezentowanie określonych uczestników systemu płatniczego, np. konsumentów, akceptantów lub innych przedsiębiorców, bądź skupiające różne podmioty, ale podejmujące działania w określonym celu w zakresie systemu płatniczego¹⁰.

3. Płatności dokonywane w systemie płatniczym

Przedmiotem zarówno obrotu gotówkowego, jak i bezgotówkowego w ramach systemu płatniczego jest dokonywanie płatności (gotówkowej lub bezgotówkowej). Płatności, zwane niekiedy również rozliczeniami pieniężnymi¹¹, oznaczają transfer wartości pomiędzy stronami

⁹ W Polsce rolę katalizatora zmian Narodowy Bank Polski pełni m.in. poprzez Radę ds. Systemu Płatniczego, organ opiniodawczo-doradczy przy Zarządzie NBP.

¹⁰ Przykładami takich gremiów są w Polsce np. Koalicja na rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności czy Fundacja Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego.

¹¹ Należy rozróżnić jednak pojęcie *rozliczenia pieniężnego* w znaczeniu płatności (ang. *payment*), używane zwłaszcza w starszych publikacjach w Polsce, w tym rów-

płatności i są zwolnieniem z zobowiązania strony zobowiązanej (dłużnika, płatnika) wobec drugiej strony płatności (wierzyciela, beneficjenta). Płatność możemy również zdefiniować jako wypełnienie i uwolnienie się od zobowiązania przez nieodwołalne złożenie przez dłużnika (płatnika) bezwarunkowego roszczenia wobec strony trzeciej (np. banku komercyjnego lub centralnego), akceptowalnego dla wierzyciela (beneficjenta).

Płatności mogą być dokonywane między dłużnikiem a wierzycielem w sposób bezpośredni, np. poprzez zapłacenie gotówką przez dłużnika do rąk wierzyciela (bezpośrednia płatność gotówkowa), lub za pośrednictwem jednego lub więcej podmiotów, w szczególności banków lub instytucji płatniczych (płatność pośrednia). Można wyróżnić następujące modele płatności pośredniej:

- płatność w pełni gotówkowa (np. fizyczne przekazanie gotówki przez pośrednika lub wpłata przez płatnika gotówki na pocztę i przekazanie jej w gotówce do beneficjenta za pośrednictwem przekazu pieniężnego);
- płatność gotówkowo-bezgotówkowa (np. wpłata gotówki przez płatnika na rachunek bankowy beneficjenta, po której następuje bezgotówkowe rozliczenie i zaksięgowanie otrzymanych środków na rachunku beneficjenta);
- płatność bezgotówkowo-gotówkowa (np. wypłata przez instytucję zajmującą się wypłatami świadczeń społecznych emerytury i renty do ręki beneficjenta za pośrednictwem poczty, której najpierw w drodze bezgotówkowej na rachunek bankowy przekazano środki na wypłatę);
- płatność w pełni bezgotówkowa (płatność najczęściej przeprowadzana za pośrednictwem banków, w której na każdym etapie cyklu rozliczeniowego jest wykorzystywana nie gotówka, ale pieniądź bezgotówkowy, tj. środki pieniężne ewidencjonowane na rachunku bankowym, koncie własnym banku lub rachunku płatniczym prowadzonym przez innego dostawcę usług płatniczych bądź – w przypadku dokonywania płatności instrumentem pieniądza elektronicznego – środki pieniężne zaewidencjonowane

niez m.in. w ustawie Prawo bankowe, od pojęcia *rozliczenia* lub *rozliczenia pieniężnego* w znaczeniu etapu cyklu rozliczeniowego płatności, który polega na określeniu wzajemnych zobowiązań i należności pomiędzy uczestnikami systemu rozliczeń (ang. *clearing*).

na tym instrumencie (pieniądz elektroniczny) lub – w przypadku płatności dokonywanej w niektórych sieciach komputerowych – pieniądz wirtualny).

Płatności, poza wymienionymi podziałami na płatności bezpośrednie i pośrednie oraz na płatności gotówkowe i bezgotówkowe, można podzielić według innych jeszcze kryteriów. Najbardziej istotne są podziały na następujące rodzaje płatności:

1. Podział płatności według rodzajów stron rozliczenia, co przedstawia Tabela 1:

Tabela 1. Rodzaje płatności według stron rozliczenia oraz ich typowe przykłady

Wyszczególnienie		Wierzyciele		
		Konsumenci (C lub P)	Przedsiębiorstwa (B)	Institucje publiczne (G)
Dłużnicy	Konsumenci (C – Consumer lub P – Person/Peer)	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, opłaty w urzędach administracji)
	Przedsiębiorstwa (B – Business)	B 2 C (np. wynagrodzenia dla pracowników)	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, wynagrodzenia dla pracowników)	G 2 B (np. zwroty podatków, zapłata za towary lub usługi, dotacje)	G 2 G (np. płatności z budżetu państwa dla jednostek budżetowych)

Źródło: opracowanie własne.

2. Podział płatności według charakteru operacji z punktu widzenia banku:

- a) płatności klientowskie, jeżeli zleceniodawcą lub zleceniobiorcą płatności jest klient banku;

- b) płatności międzybankowe, jeżeli płatność dotyczy operacji własnej pomiędzy bankami.
3. Podział płatności według bliskości stron rozliczenia:
 - a) płatności typu *face-to-face*, tj. płatności bezpośrednie;
 - b) płatności zdalne (*remote payments*), tj. płatności wykonywane bez konieczności bezpośredniego kontaktu stron rozliczenia.
 4. Podział płatności według częstotliwości ich dokonywania:
 - a) płatności masowe, tj. cykliczne płatności na rzecz podmiotów świadczących usługi przeznaczone dla masowego odbiorcy (tj. masowych wierzycieli);
 - b) płatności jednorazowe.
 5. Podział płatności według kwoty płatności:
 - a) płatności detaliczne lub niskokwotowe, wśród których można wyróżnić jeszcze płatności o najniższym kwotach (mikropłatności¹²);
 - b) płatności wysokokwotowe (najczęściej płatności między bankami wynikające z transakcji na rynku międzybankowym lub płatności klientowskie o bardzo wysokich kwotach¹³).
 6. Podział płatności według umiejscowienia stron rozliczenia lub ich rachunków:
 - a) płatności krajowe – płatności dokonywane pomiędzy osobami lub podmiotami w ramach danego kraju;
 - b) płatności transgraniczne – płatności dokonywane pomiędzy osobami lub podmiotami znajdującymi się w różnych krajach, oznaczające transfer środków pieniężnych poprzez granice.
 7. Podział płatności z punktu widzenia rodzajów uczestników płatności:
 - a) płatności pomiędzy bankami:
 - między bankami komercyjnymi,
 - między bankiem komercyjnym a bankiem centralnym,
 - między bankami centralnymi;
 - b) płatności pomiędzy podmiotami niebankowymi;
 - c) płatności pomiędzy podmiotem niebankowym a bankiem.

¹² Za mikropłatności w Polsce uważa się przeważnie płatności do kwoty 20 zł.

¹³ Za wysokokwotowe płatności klientowskie uważa się w Polsce w szczególności płatności powyżej 1 mln zł.

4. Pieniądz transferowany w ramach systemu płatniczego

Kluczowym elementem każdej płatności jest pieniądz transferowany w jego ramach, odzwierciedlony w kwocie płatności. Pieniądz w tej sytuacji spełnia dwie ze swoich najważniejszych funkcji, tj. funkcję miernika wartości (kwota płatności odzwierciedla wartość np. towaru lub usługi, za których zakup jest realizowana płatność) oraz funkcję środka wymiany (środka płatniczego i rozliczeniowego, transferowanego między stronami płatności).

Pieniądzem transferowanym dla realizacji płatności jest:

- pieniądz, który jest inicjowany przez płatnika, a więc najczęściej gotówka lub środki na rachunku płatniczym (zwykle pieniądz banku komercyjnego);
- pieniądz, który jest transferowany w systemach rozrachunku, najczęściej pieniądz banku centralnego;
- pieniądz, który jest przekazywany do beneficjenta, a więc najczęściej środki na rachunku płatniczym (zwykle pieniądz banku komercyjnego), z wyjątkiem np. wypłat emerytur czy rent w gotówce do ręki.

Podstawowy podział rodzajów pieniądza dokonywany jest według kryterium formy pieniądza. Są to:

- a) pieniądz gotówkowy, tj. pieniądz w formie fizycznej, do którego zaliczamy znaki pieniężne, tj.:
 - banknoty, najczęściej emitowane przez banki centralne;
 - monety, zwykle emitowane przez banki centralne, a w niektórych państwach przez rządy;
- b) pieniądz bezgotówkowy, tj. pieniądz w formie cyfrowej, do którego możemy zaliczyć:
 - środki pieniężne na rachunkach bankowych, prowadzonych przez banki,
 - środki pieniężne na innych rachunkach płatniczych, prowadzonych przez innych niż banki dostawców usług płatniczych, np. spółdzielcze kasy oszczędnościowo-rozliczeniowe czy instytucje płatnicze, które uzyskały zgodę na świadczenie usług płatniczych polegających na prowadzeniu rachunków płatniczych,
 - środki pieniężne na innych rachunkach pieniężnych, prowadzonych przez inne uprawnione podmioty, np. domy makler-

- skie, prowadzące rachunki pieniężne przy rachunkach papierów wartościowych,
- pieniądź elektroniczny (w tym: wielofunkcyjne karty przedpłacone i pieniądź sieciowy),
 - pieniądź wirtualny.

Rodzaje pieniądza możemy również podzielić według innych kryteriów, w tym:

1. Kryterium emitenta:
 - a) pieniądź banku centralnego,
 - b) pieniądź banków komercyjnych,
 - c) pieniądź innych emitentów.
2. Kryterium statusu prawnego:
 - a) pieniądź regulowany, tj. pieniądź, który jest oficjalnie uznanym środkiem płatniczym w przepisach prawa,
 - b) pieniądź nieregulowany, który nie ma takiego statusu jak pieniądź regulowany.

Podział głównych rodzajów pieniądza według wybranych kryteriów przedstawia Tabela 2.

Tabela 2. Podział rodzajów pieniądza

Wyszczególnienie		Forma pieniądza	
		fizyczna	cyfrowa
Status prawny	regulowany	banknoty i monety	pieniądz banku komercyjnego (depozyty)
			pieniądz elektroniczny
	nieregulowany	pewne typy waluty lokalnej	pieniądz wirtualny

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu EBC pt. „Virtual currency schemes”, s. 11.

5. Instrumenty płatnicze wykorzystywane w ramach systemu płatniczego

Kolejnym ważnym elementem systemu płatniczego są instrumenty płatnicze, zwane niekiedy również formami rozliczeń. Instrument płatniczy albo jest sam pieniądzem (tak jest w przypadku znaków pieniężnych, które same w sobie są pieniądzem gotówkowym), albo jest urządzeniem (np. wystandaryzowaną kartą plastikową w przypadku większości rodzajów kart płatniczych), bądź wystandaryzowaną usługą płatniczą (tak jest w przypadku np. polecenia przelewu lub polecenia pobrania, które same nie są pieniądzem, ale są narzędziem (kluczem) dostępu do środków pieniężnych, a w niektórych przypadkach, np. instrumentu pieniądza elektronicznego – narzędziem wprost zawierającym ten pieniądz).

Rodzaje podstawowych instrumentów płatniczych według formy płatności i momentu zapłaty prezentuje Tabela nr 3.

Tabela 3. Rodzaje podstawowych instrumentów płatniczych

Wyszczególnienie		Instrumenty papierowe		Instrumenty kartowe	Instrumenty elektroniczne
		gotówkowe	bezugotówkowe	bezugotówkowe	bezugotówkowe
Instrumenty typu pay before		Czek podróżny		Karta przedpłacona	Instrument płatności mobilnych
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)	

Źródło: opracowanie własne.

6. Obrót bezgotówkowy

Przeanalizowanie czterech podstawowych elementów systemu płatniczego pozwala przejść do wskazania miejsca obrotu bezgotówkowego w systemie płatniczym.

Obrót gotówkowy i bezgotówkowy są uzupełniającymi się elementami systemu płatniczego. Dlatego dla umiejscowienia obrotu bezgotówkowego w systemie płatniczym ważne jest właściwe jego skontrastowanie z obrotem gotówkowym. Obrót gotówkowy istnieje od czasu wynalezienia pieniądza gotówkowego i jest znacznie starszym sposobem dokonywania płatności niż obrót bezgotówkowy, który pojawił się właściwie dopiero wraz z pojawieniem się banków i prowadzonych przez nie rachunków bankowych. Typowe bezpośrednie płatności gotówką, będące głównym elementem obrotu gotówkowego, są najczęściej związane z transakcjami bezpośrednimi o niskiej wartości pomiędzy osobami fizycznymi lub między osobą fizyczną a podmiotem gospodarczym. Płatności gotówkowe mają relatywnie niewielką wartość, ale jest ich przeważnie bardzo dużo. Płatności bezgotówkowe z kolei dotyczą wyższych kwot, jest ich natomiast zwykle znacznie mniej niż płatności w gotówce. Bezpośrednia płatność gotówkowa jest natychmiastowym i finalnym transferem wartości z uwagi na to, że gotówka jest zarówno instrumentem płatniczym, jak i pieniądzem samym w sobie. Ponadto, gotówka otrzymana w wyniku realizacji płatności może być natychmiast użyta do wykonania kolejnych płatności, a w przypadku pieniądza bezgotówkowego musi być użyte urządzenie lub usługa pośrednicząca, tj. bezgotówkowy instrument płatniczy. Istotną różnicą pomiędzy obrotem gotówkowym i bezgotówkowym jest to, że gotówka, jako oficjalny środek płatniczy, jest powszechnie (z wyjątkami określonymi najczęściej w przepisach prawa) akceptowana, natomiast instrument bezgotówkowy nie ma takiego statusu. Aby był użyty przez płatnika, płatność instrumentem bezgotówkowym musi być możliwa do odebrania po stronie beneficjenta, a więc np. musi on posiadać rachunek bankowy lub akceptować przedstawiony bezgotówkowy instrument płatniczy, np. kartę płatniczą. Biorąc pod uwagę stan ubankowienia i akceptacji kart płatniczych w wielu krajach, często oznacza to brak możliwości powszechnego wykorzystania bezgotówkowych instrumentów płatniczych, a tym samym obrotu bezgotówkowego.

Bezpośrednie płatności gotówkowe lub w pełni gotówkowe płatności pośrednie, np. przekazanie gotówki za pośrednictwem przekazu pieniężnego, są głównym składnikiem obrotu gotówkowego i nigdy nie będą elementem obrotu bezgotówkowego. Stanowiące części krajowego systemu płatniczego systemy płatności (najczęściej systemy międzybankowego transferu funduszy) realizują zwykle jednak zarówno płatności w pełni bezgotówkowe, jak i w części gotówkowe (tj. z transferem gotówki po jednej ze stron płatności, np. wpłata gotówki na rachunek bankowy odbiorcy, w której płatnik przekazuje na etapie zainicjowania płatności gotówkę, ale beneficjent uzyskuje finalnie wzrost swoich zasobów pieniądza bezgotówkowego). Pozostaje zatem pytanie, jak zakwalifikować płatności, w których transferowany jest zarówno pieniądź gotówkowy, jak i bezgotówkowy. Czy są one elementem obrotu bezgotówkowego, czy też gotówkowego?

Wydaje się, że do odpowiedzi na to pytanie można wskazać dwa możliwe podejścia. Pierwszym jest podejście węższe, niejednokrotnie dotąd prezentowane¹⁴, zgodnie z którym obrót bezgotówkowy jest definiowany jako rozliczenia pieniężne, w których na każdym etapie cyklu rozliczeniowego dokonywany jest transfer środków pieniężnych w obie strony (z i na – rachunki bankowe lub konta własne banków), a więc zarówno po stronie dłużnika (płatnika), jak i po stronie wierzyciela (beneficjenta) oraz w rozrachunkach pomiędzy bankami rozliczenie przybiera on wyłącznie formę zapisów na rachunkach bankowych rozliczających się podmiotów (z wyjątkiem zapłaty instrumentem pieniądza elektronicznego, gdzie ma miejsce transfer środków pieniężnych z instrumentu pieniądza elektronicznego na urządzenie go akceptujące)¹⁵. Przy takim podejściu obrót bezgotówkowy jest częścią systemu płatniczego obejmującą tylko płatności w pełni bezgotówkowe, w których na żadnym etapie cyklu rozliczeniowego nie dochodziłoby do użycia gotówki, a więc nie zmieniałby się w ogóle zasób pieniądza bezgotówkowego. Jakikolwiek użycie gotówki na którymś z etapów cyklu rozliczeniowego (w tym np. wpłata gotówki na rachunek bankowy odbiorcy) oznaczałoby uznanie procesu tej płatności za część obrotu gotówkowego. Obrót bezgotówkowy w tym ujęciu obejmuje więc w szczególności tylko takie elementy systemu płatniczego, jak: uczestników z dostępem do pienią-

¹⁴ Program rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2010-2013 (projekt), Ministerstwo Finansów, 2010.

¹⁵ Program rozwoju obrotu bezgotówkowego ..., op. cit., s. ?

dza bezgotówkowego, np. posiadaczy rachunków bankowych, użycie w płatnościach wyłącznie bezgotówkowych instrumentów płatniczych oraz transfer wyłącznie pieniądza bezgotówkowego.

Drugie podejście, szerzej traktujące obrót bezgotówkowy, zalicza do obrotu bezgotówkowego zarówno obrót bezgotówkowy z podejścia pierwszego, a więc wyłącznie płatności w pełni bezgotówkowe, jak również tę część płatności gotówkowo-bezgotówkowych i bezgotówkowo-gotówkowych odpowiednio po stronie beneficjenta i płatnika, które dotyczą transferu pieniądza bezgotówkowego. Można zatem przyjąć, że w tym szerszym podejściu obrót bezgotówkowy jest częścią systemu płatniczego nieobejmującą wyłącznie pełnych płatności gotówkowych, tj. tych płatności, w których realizacji na żadnym etapie ich rozliczenia nie występuje transfer pieniądza bezgotówkowego. Biorąc pod uwagę wskazane wcześniej elementy systemu płatniczego, w takim podejściu obrót bezgotówkowy obejmuje uczestników, z których co najmniej jedna ze stron płatności ma dostęp do pieniądza bezgotówkowego, a w płatnościach został użyty przynajmniej po jednej stronie płatności transfer pieniądza bezgotówkowego.

Podsumowanie

Przedstawiono tu główne pojęcia dotyczące systemu płatniczego, będącego otoczeniem obrotu bezgotówkowego, oraz definicje samego obrotu bezgotówkowego. Wskazano dwa podejścia do takiej definicji: węższe (ujmujące tylko pełne płatności bezgotówkowe) i szersze (pozostawiające poza obrotem bezgotówkowym tylko pełne płatności gotówkowe). W dotychczasowej literaturze przedmiotu dominowało raczej pierwsze podejście i za taką definicją obrotu bezgotówkowego skłania się autor.

Dostrzec ponadto należy, że z uwagi na stosunkowo krótki okres rzeczywistego rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce (liczony od momentu reformy systemu bankowego w 1988 r., wyprzedzającej o rok fundamentalne zmiany polityczne i gospodarcze), wynikające stąd uwarunkowania historyczne (w tym wykorzystywanie niekiedy jeszcze pojęć utrwalonych w poprzednim systemie polityczno-gospodarczym) oraz niewielką dotąd liczbę analiz i badań podstawowych nad systemem płatności i obrotem bezgotówkowym (w tym brak kompleksowych

opracowań analizujących zagadnienia teoretyczne w tym zakresie), nie zawsze dotąd udawało się klarownie zdefiniować i opisać poszczególne pojęcia. W dokumentach prawnych oraz publikacjach i opracowaniach polskich autorów mamy niekiedy do czynienia z nieprawidłowym, zamiennym używaniem pewnych pojęć, np. „system płatności” i „system płatniczy” czy „rozliczenie” i „rozrachunek”, podczas gdy dotyczą one innych desygnatów. Niektóre pojęcia, np. „rozliczenie”, są z kolei historycznie używane zamiennie w stosunku do dwóch różnych przypadków, tj. do samej płatności, do etapu realizacji płatności pomiędzy uczestnikami poziomu drugiego systemu płatniczego lub do całego cyklu rozliczeniowego. To samo i to jeszcze na podstawie obowiązujących przepisów prawa dotyczy pojęcia „system płatności”, który jest różnie definiowany zarówno w ustawodawstwie europejskim, jak i w polskim. Oznacza to, że nadal istnieje potrzeba jednolitego zdefiniowania poszczególnych pojęć związanych z systemem płatniczym. Niniejsze opracowanie oraz cała monografia dotycząca obrotu bezgotówkowego w dużym stopniu powinny przyczynić się do osiągnięcia tego celu.

Bibliografia

- Central Bank oversight of payment and settlement systems*, Bank for International Settlements, Committee on Payment and Settlement Systems, Basel 2005.
- Core principles for systemically important payment systems*, Bank for International Settlements, Committee on Payment and Settlement Systems, Basel 2001.
- Eurosystem oversight policy framework*, European Central Bank, Frankfurt am Main 2009.
- A glossary of terms used in payment and settlement systems*, Bank for International Settlements, Committee on Payment and Settlement Systems, Basel 2001.
- Górka J., *Konkurencyjność form pieniądza i instrumentów płatniczych*, CeDeWu.PL Platinum, Warszawa 2009.
- Gumuła W., *Spółeczeństwo polskie – społeczeństwo gotówkowe*, [w:] Polska początku XXI wieku: przemiany kulturowe i cywilizacyjne, red. K. Frysztacki i P. Sztompka, Polska Akademia Nauk, Komitet Socjologii, Warszawa 2012, s. 109-136.

- Leinonen H., *Payment habits and trends in the changing e-landscape 2010+*, Bank of Finland Expository Studies, A:111, 2008.
- The Payment system. Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem*, red. T. Kokkola, European Central Bank, Frankfurt am Main 2010.
- Payment systems: design, governance and oversight*, red. B. J. Summers, Central Banking Publications, London 2012.
- Policy issues for central banks in retail payments*, Bank for International Settlements, Committee on Payment and Settlement Systems, Basel 2003.
- Program rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2010-2013 (projekt)*, Ministerstwo Finansów, 2010.
- Rambure D., Nacmuli A., *Payment systems: from the salt mines to the board room*, Palgrave Macmillan 2008.
- The role of central banks money in payment systems*, Bank for International Settlements, Committee on Payment and Settlement Systems, Basel 2003.
- Sato S., D. B. Humphrey, *Transforming payment systems. Meeting the needs of emerging market economies*, World Bank Discussion Papers No. 291, The World Bank, Washington, 1995.
- Sheppard D., *Payment systems, Handbooks in Central Banking*, No 8, Centre for Central Banking Studies, Bank of England, London 1996.
- Virtual currency schemes*, European Central Bank, Frankfurt am Main 2010.

A place of cashless payments in a payment system Summary

The objective of this paper is to place a non-cash turnover in the frame of the whole payment system. In order to understand different approaches to defining the scope of the non-cash turnover it was necessary first to define payment systems and funds transfer systems themselves and then to define and describe the elements of the payment systems which determines whether a payment can be treated as cash or non-cash payment. The paper describes in details the four key elements of the payment system from the point of view of non-cash turnover: participants of a payment system, payments realised in payment system, money transferred in the frame of a payment system and payment instruments used in payment system.

Two approaches to define the non-cash turnover and its scope have been proposed: the first one, which is preferable, narrower approach, which

includes only those payments where only non-cash money is used within a whole payment cycle, and the second one, wider approach, which includes also a non-cash part of other payments where one party of payment pays or receives cash and the second party non-cash money.

Key words: non-cash turnover, payment system, funds transfer system, payment instrument

Wiesław Gumuła¹

Pieniądz gotówkowy i bezgotówkowy w Polsce

Wstęp

W niniejszym studium omówiono najważniejsze zagadnienia dotyczące funkcjonowania pieniądza gotówkowego i bezgotówkowego w Polsce w XXI wieku. W ciągu ostatnich 12 lat znacznie zmniejszył się udział pieniądza gotówkowego w agregacie pieniężnym M1 z korzyścią dla pieniądza bezgotówkowego. Sytuację taką przewidywało wielu badaczy rynku. Natomiast dużą niespodzianką – z perspektywy prognoz sformułowanych pod koniec XX wieku, zgodnie z którymi ilość gotówki w obiegu pieniężnym miała maleć – jest utrzymujący się wzrost podaży pieniądza gotówkowego. Co więcej, w 2008 oraz w 2011 r. dynamika wzrostu gotówki była wyższa niż pieniądza bezgotówkowego. Opracowanie niniejsze stanowi więc pewną propozycję interpretacji tych tendencji oraz ich następstw.

1. Kreacja pieniądza bezgotówkowego i agregaty pieniężne

Pieniądz gotówkowy, powszechnie nazywany gotówką, jest to pieniądz przyjmujący formę obowiązujących znaków pieniężnych. W Pol-

¹ Wiesław Gumuła, dr hab., Narodowy Bank Polski, Dyrektor Oddziału Okręgowego w Krakowie, wieslaw.gumula@nbp.pl; Uniwersytet Jagielloński, Profesor nadzwyczajny w Instytucie Socjologii, wieslaw.gumula@uj.edu.pl

sce są to banknoty i monety opiewające na złote i grosze. Pieniądz gotówkowy jest emitowany przez bank centralny. Natomiast pieniądz bezgotówkowy jest to pieniądz przyjmujący formę zapisów księgowych na rachunkach bankowych. Pieniądz bezgotówkowy kreowany jest przez banki komercyjne.

Mechanizm tworzenia pieniądza bezgotówkowego jest następujący: a) pierwszy klient przekazuje gotówkę na swój rachunek bankowy i tak powstaje wkład pierwotny; b) bank wykorzystuje część wkładu pierwotnego (depozytu) do udzielenia kredytu drugiemu klientowi; c) kredyt jest zapisywany na rachunku drugiego klienta, co skutkuje wykreowaniem wkładu wtórnego, a przy tym nie znika zapis na rachunku pierwszego klienta, który zgromadził wkład pierwotny, jako że nie wycofał on depozytu; d) w efekcie dochodzi więc do powiększenia łącznej ilości pieniądza na obydwu rachunkach prowadzonych przez dany bank; e) jeżeli drugi klient przekaże otrzymane środki na rachunki beneficjentów prowadzone w innych bankach, to te nadal pozostają w systemie bankowym, są więc wykorzystywane przez banki do udzielania kolejnych kredytów i tak powstają kolejne wkłady wtórne; f) trwa proces kreowania pieniądza, któremu początek dał wkład pierwotny, jako że również kolejne wkłady wtórne służą do zaspokajania potrzeb kredytowych następnym klientom, co znajduje wyraz w zapisach księgowych na rachunkach bankowych; e) zwiększa się łączna ilość pieniądza bezgotówkowego w systemie bankowym, chociaż do żadnego z banków nie wpłynęła nowa gotówka.

Pieniądz bezgotówkowy dodany do gotówki w obiegu powiększa łączną podaż pieniądza na rynku pieniężnym. Łączna podaż gotówki oraz pieniądza bezgotówkowego nosi nazwę agregatu pieniężnego. Teoria ekonomiczna posługuje się następującymi rodzajami agregatów pieniężnych: M0, M1, M2 i M3. Agregat M1 składa się z gotówki w obiegu (czyli M0) oraz depozytów bieżących, tj. „szybkiego” pieniądza bezgotówkowego. Agregaty M2 oraz M3 dodatkowo uwzględniają pieniądz bezgotówkowy, który jest kreowany również przez depozyty terminowe i inne instrumenty pozyskiwania środków pieniężnych przez banki. W Polsce według stanu na grudzień 2012 r. agregat pieniężny M3 przekraczał dziewięciokrotnie podaż gotówki w obiegu (z wyłączeniem gotówki w kasach banków). Te liczby unaoczniają skalę kreacji pieniądza bezgotówkowego przez banki komercyjne (Tabela 1).

Tabela 1. Agregaty pieniężne w Polsce według stanu na grudzień 2012 r.

Składniki	mln zł	% M3
1. Pieniądz gotówkowy (łącznie z kasami banków)	113 414,6	12,3
1.1. Pieniądz gotówkowy w obiegu (poza kasami banków)	102 469,6	11,1
1.2. Pieniądz gotówkowy w kasach banków	10 945,1	1,2
2. Depozyty i inne zobowiązania bieżące	382 349,3	41,5
M1 = 1.1 + 2	484 818,9	
3. Depozyty i inne zobowiązania z terminem do 2 lat (włącznie)	415 505,5	45,1
4. Depozyty z terminem wypowiedzenia do 3 miesięcy (włącznie)	11,8	0,001
M2 = M1 + 3 + 4	900 336,2	
5. Operacje z przyrzeczeniem wykupu	13 047,2	1,4
6. Dłużne papiery wartościowe z terminem pierwotnym do 2 lat (włącznie)	8 028,4	0,9
7. Jednostki uczestnictwa w funduszach rynku pieniężnego	0,0	0,0
M3 = M2 + 5 + 6 + 7	921 411,7	100

Źródło: na podstawie „Podaż pieniądza M3 i czynniki jego kreacji”, w: http://www.nbp.pl/statystyka/pieniężna_i_bankowa/dwn/podaz_bilansowa.xls (14.04.2013).

Pieniądz pełni wiele funkcji gospodarczych i społecznych. Jest między innymi środkiem wymiany. Toteż w miarę wyczerpująca charakterystyka obydwu rodzajów pieniądza wymaga przedstawienia go od strony płatności, do których jest on wykorzystywany. W systemie płatniczym dają się wyodrębnić dwa typy obrotu pieniężnego: obrót gotówkowy i obrót bezgotówkowy.

W obrocie gotówkowym płatności dokonywane są przy pomocy gotówki, to jest banknotów i monet. Natomiast obrót bezgotówkowy jest takim typem rozliczeń pieniężnych, które zarówno po stronie płatnika, jak i beneficjenta przybierają formę zapisów na rachunkach bankowych. Płatność dokonana przy pomocy pieniądza bezgotówkowego polega więc na tym, że środki znikają z zapisów na rachunku płatnika, a pojawiają się na rachunku beneficjenta. Obrót bezgotówkowy zakłada zatem, że obydwie strony posiadają rachunki bankowe, przy czym na żadnym etapie rozliczeń nie dochodzi do użycia gotówki. Pojawienie

gotówki na którymkolwiek z etapów przeprowadzania rozliczenia pieniężnego przekształca transakcję w obrót gotówkowy. Dochodzi wtedy do transformacji pieniądza bezgotówkowego w gotówkę lub odwrotnie. Przykładem pierwszego rodzaju transformacji jest wpłata gotówki na konto bankowe, przykładem drugiego – pobranie gotówki z bankomatu.

Do instrumentów obrotu bezgotówkowego należą między innymi: polecenie przelewu (które inicjuje dłużnik), polecenie zapłaty (które inicjuje wierzyciel), czek bezgotówkowy, różne instrumenty innowacyjne, a także instrument pieniądza elektronicznego, jeżeli transakcje dokonane przy jego użyciu nie skutkują pojawieniem się gotówki.

2. Udział gotówki i pieniądza bezgotówkowego w agregatach pieniężnych w Polsce na początku XXI wieku

W grudniu 2000 r. ilość pieniądza gotówkowego w obiegu wynosiła 34 112,7 mln zł. W grudniu 2012 r. w obiegu było 102 469,6 mln zł gotówki. Dynamika wzrostu dla tego dwunastoletniego okresu wyniosła 300,4%. Dynamika wzrostu pieniądza gotówkowego była wyższa – co warto podkreślić – od zakładanego w tym okresie efektu inflacji. Rosła zatem nie tylko nominalna ilość, lecz również siła nabywcza pieniądza gotówkowego. Społeczeństwo używało znacznie więcej gotówki niż dziesięć lat wcześniej, nie przechowując jej w bankach, i przy tym więcej mogło za nią kupić.

W tym czasie ilość pieniądza bezgotówkowego w agregacie M1 (depozyty i inne zobowiązania bieżące) wzrosła z 72 343,2 mln zł do 382 349,3 mln zł. Dynamika wzrostu wyniosła 528,5%. Zatem w agregacie M1 masa pieniądza bezgotówkowego powiększała się znacznie szybciej niż masa pieniądza gotówkowego. W efekcie udział gotówki w agregacie M1 zmniejszył się. W grudniu 2000 r. wynosił 32,0%, natomiast w grudniu 2012 r. – 21,1% (Tabela 2; Tabela 3).

Ta ogólna tendencja uległa załamaniu w 2008 r. Powiększył się wtedy znacznie udział gotówki w agregacie pieniężnym M1. W grudniu 2008 r. podniósł się on do poziomu 26,0% z poziomu 23,0% osiągniętego rok wcześniej. Był to łączny efekt przyspieszenia wzrostu podaży gotówki oraz gwałtownego wyhamowania wzrostu pieniądza bezgotówkowego. W tym miejscu warto podkreślić, że w 2008 r. dynamika wzrostu pieniądza gotówkowego osiągnęła najwyższy poziom na tle dwunasto-

letniego okresu objętego analizą (117,7%), natomiast dynamika wzrostu pieniądza bezgotówkowego – najniższy. Jeszcze w grudniu 2007 r. wynosiła ona 124,7%, podczas gdy w 2008 r. – zaledwie 100,4%.

Tabela 2: Udział pieniądza gotówkowego w obiegu w agregatach pieniężnych M1 oraz M3 w latach 2000-2012 wg stanu na grudzień (w mln zł)

Rok	Pieniądz gotówkowy w obiegu (poza kasami banków)	Depozyty i inne zobowiązania bieżące	Pieniądz M1	Udział pieniądza gotówkowego w obiegu (poza kasami banków) w M1	Pieniądz M3	Udział pieniądza gotówkowego w obiegu (poza kasami banków) w M3
1	2	3	4	2/4	6	2/6
2000	34 112,7	72 343,2	106 455,9	32,0%	300 757,3	11,3%
2001	38 213,5	81 354,4	119 567,9	32,0%	329 704,7	11,6%
2002	42 192,8	98 582,2	140 774,9	30,0%	326 124,9	12,9%
2003	49 417,0	113 741,9	163 158,9	30,3%	345 144,8	14,3%
2004	50 775,6	131 200,3	181 975,8	27,9%	377 534,5	13,4%
2005	57 154,7	163 484,3	220 639,0	25,9%	427 125,4	13,4%
2006	68 767,7	207 063,2	275 830,9	24,9%	495 309,5	13,9%
2007	77 160,0	258 106,2	335 266,2	23,0%	561 623,8	13,7%
2008	90 812,3	259 130,9	349 943,1	26,0%	666 231,3	13,6%
2009	89 777,6	298 567,2	388 344,9	23,1%	720 232,5	12,5%
2010	92 707,0	356 485,0	449 192,0	20,6%	783 648,5	11,8%
2011	101 848,6	366 204,0	468 052,6	21,8%	881 496,3	11,6%
2012	102 469,6	382 349,3	484 818,9	21,1%	921 411,7	11,1%

Źródło: na podstawie „Podaż pieniądza M3 i czynniki jego kreacji”, w: http://www.nbp.pl/statystyka/pieniezna_i_bankowa/dwn/podaz_bilansowa.xls (14.04.2013).

Okresowe powiększenie się udziału gotówki w agregacie M1 w 2008 r. stanowi znakomitą ilustrację twierdzenia, że kryzysom finansowym i załamaniom gospodarczym towarzyszy utrata zaufania do pieniądza bezgotówkowego i wzrost zaufania do gotówki, a przynajmniej wzrost popytu na gotówkę. Warto zauważyć, że w 2008 r. banki komercyjne

wyprzedziły gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa w gromadzeniu gotówki. W drugiej połowie kolejnego roku odreagowały swoją wcześniejszą zaradność, pozbywając się tej gotówki.

Z chwilą publicznego ogłoszenia końca kryzysu finansowego w świecie nastąpił powrót wcześniejszej tendencji. Przez dwa kolejne lata (tj. w 2009 oraz 2010 r.) szybko rosła ilość pieniądza bezgotówkowego. Natomiast ilość gotówki nawet nieco spadła w 2009 r., a w następnym nieznacznie wzrosła (Tabela 2; Tabela 3).

Tabela 3: Dynamika wzrostu ilości pieniądza gotówkowego i bezgotówkowego w latach 2001-2012 (według stanu na grudzień – rok do roku)

Rok	Pieniądz gotówkowy w obiegu (poza kasami banków)	Pieniądz gotówkowy (z kasami banków)	Pieniądz bezgotówkowy w agregacie M1 (Depozyty i inne zobowiązania bieżące) (M1-M0)	Pieniądz bezgotówkowy w agregacie M2 (M2-M0)	Pieniądz bezgotówkowy w agregacie M3 (M3-M0)
	r/r	r/r	r/r	r/r	r/r
1	2	3	4	5	6
2001	112,0%	111,8%	112,5%	109,3%	109,3%
2002	110,4%	108,4%	121,2%	96,9%	97,5%
2003	117,1%	115,9%	115,4%	104,0%	104,1%
2004	102,7%	103,2%	115,3%	108,4%	110,5%
2005	112,6%	111,9%	124,6%	112,7%	113,3%
2006	120,3%	119,9%	126,7%	115,2%	115,3%
2007	112,2%	114,1%	124,7%	114,2%	113,3%
2008	117,7%	118,8%	100,4%	120,4%	118,6%
2009	98,9%	98,2%	115,2%	110,1%	109,9%
2010	103,3%	102,7%	119,4%	109,3%	109,8%
2011	109,9%	108,9%	102,7%	111,9%	113,0%
2012	100,6%	101,4%	104,4%	104,7%	105,0%
2012/2000	300,4%	294,1%	528,5%	300,5%	308,2%

Źródło: na podstawie „Podaż pieniądza M3 i czynniki jego kreacji”, w: http://www.nbp.pl/statystyka/pieniezna_i_bankowa/dwn/podaz_bilansowa.xls (14.04.2013).

Na początku 2011 r. prawdziwa wydawała się opinia: „Obecnie nie można jednoznacznie stwierdzić, czy utrwała się tendencja przewidywana kilkanaście lata temu przez banki centralne, czy jest to doraźna „konsumpcja” skutków niedawnego zamieszania na rynkach finansowych. Bliska mi jest hipotetyczna druga odpowiedź, że społeczeństwo odreagowuje niedawną podwyższoną nieufność do pieniądza bezgotówkowego, nie tracąc utrzymującego się zaufania do gotówki”². Okazuje się, że w ostatnich dwóch latach (tj. w 2011 i 2012 r.) nastąpiło wzmocnienie wzrostu pieniądza gotówkowego i jednocześnie wyraźne spowolnienie wzrostu pieniądza bezgotówkowego. W związku z tym doszło nawet do nieznacznego powiększenia się udziału gotówki w M1 – z 20,6% w 2010 r. do 21,8% w 2011 r. W grudniu 2012 r. udział gotówki wynosił 21,1% i nadal był wyższy od stanu na grudzień 2010 r. (Tabela 2; Tabela 3).

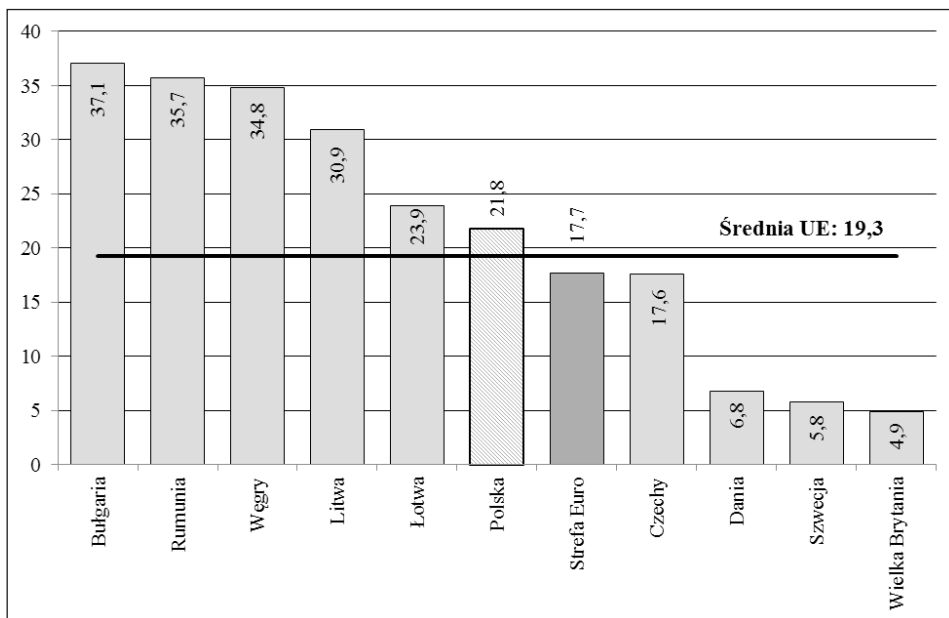
Interpretacja tego trendu wymaga uwzględnienia kilku czynników. Po pierwsze, utrzymuje się nadal wiele systemowych (ekonomicznych, prawnych i socjokulturowych) przesłanek, które długofalowo sprzyjają przywiązaniu do gotówki. Będzie o nich jeszcze mowa w dalszej części studium. Po drugie, zamieszanie finansowe w Unii Europejskiej w latach 2011-2012, które nastąpiło po światowym kryzysie z lat 2008-2009, spowodowało wzmocnienie zaufania do gotówki oraz nawrót nieufności do pieniądza bezgotówkowego. I wreszcie, po trzecie, skumulowane oddziaływanie tych dwóch czynników musi być mocne, skoro w ostatnich latach nastąpiło radykalne wyhamowanie wieloletniego trendu, polegającego na zmianie proporcji między podażą pieniądza gotówkowego oraz pieniądza bezgotówkowego z korzyścią dla tego drugiego – w dodatku trendu wspieranego przez liczne programy ubankowienia społeczeństwa oraz intensywne promocje obrotu bezgotówkowego, podejmowane przez instytucje publiczne oraz komercyjne organizacje gospodarcze.

W Polsce w latach 2000-2012 dynamika wzrostu ilości pieniądza gotówkowego była zbliżona do dynamiki wzrostu łącznej ilości pieniądza bezgotówkowego w agregacie M3 (odpowiednio: 300,4% oraz 308,3%). W efekcie udział pieniądza gotówkowego w obiegu w agregacie M3

² W. Gumuła, *Spoleczeństwo polskie – społeczeństwo gotówkowe*, [w]: *Polska początku XXI wieku: przemiany kulturowe i cywilizacyjne*, red. Krzysztof Frysztacki, Piotr Sztompka, Polska Akademia Nauk, Komitet Socjologii, Warszawa 2012, s. 114-115.

utrzymuje się przez całą dekadę na zbliżonym poziomie: w 2000 r. – 11,3%, w 2012 r. – 11,1% (Tabela 2; Tabela 3). Oczywiście, w agregacie M3 jest osiem razy więcej pieniądza bezgotówkowego niż pieniądza gotówkowego, a więc podobna dynamika w obydwu przypadkach skutkuje gwałtownie kumulującą się nierównością pomiędzy bezwzględną masą jednego i drugiego rodzaju pieniądza. Jednak również te dane potwierdzają utrzymujące się przywiązanie społeczeństwa polskiego do gotówki.

W Polsce udział gotówki w agregacie M1 (wg stanu na 2011 r.) jest nieco wyższy niż średnia dla krajów UE. Wynosi on 21,8%, podczas gdy w UE jest to 17,7%. Dla porównania: w Wielkiej Brytanii jest to 4,9%, w Szwecji 5,8%, na Węgrzech 34,8%, w Bułgarii 37,1% (Wykres 1).



Wykres 1. Udział gotówki w M1 w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2011 r. (w %)

Źródło: A. Tochmański, Wprowadzenie do tematyki obrotu bezgotówkowego. Materiał umieszczony na dysku sieciowym NBP: R:\DKP\Akademia Dostępne Finanse 2012 (14.04.2013).

3. Pieniądz gotówkowy i bezgotówkowy z perspektywy ubankowienia społeczeństwa

Pieniądz gotówkowy w obiegu (poza kasami banków) przechowywany jest przez jego posiadaczy w formie banknotów i monet. Pieniądz bezgotówkowy przechowywany jest na rachunkach bankowych i pieniężnych w formie zapisów księgowych. Bycie posiadaczem pieniądza bezgotówkowego jest uwarunkowane wcześniejszym posiadaniem rachunku bankowego lub pieniężnego. Zatem funkcjonowanie pieniądza bezgotówkowego w Polsce należy rozpatrywać z perspektywy ubankowienia społeczeństwa polskiego.

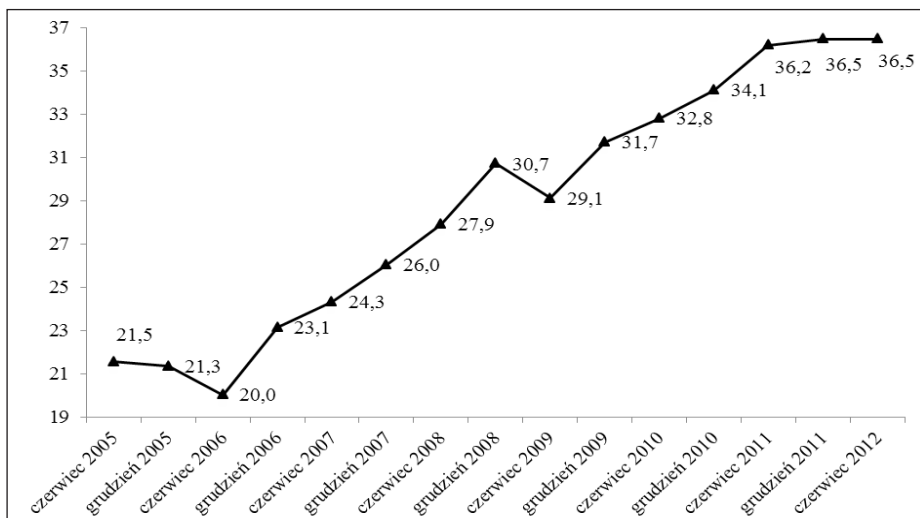
Ubankowienie społeczeństwa jest procesem, który polega między innymi na:

- a) upowszechnieniu rachunków bankowych w społeczeństwie oraz na wzroście gromadzonych na nich środków;
- b) upowszechnieniu kart płatniczych oraz na ich intensyfikowaniu ich użytkowania;
- c) wzroście obrotu bezgotówkowego realizowanego przy pomocy różnorodnych instrumentów.

Odwrotnością trendów sprzyjających ubankowieniu jest wykluczenie finansowe.

Po pierwsze, w ostatnich kilkunastu latach nastąpił m.in. duży przyrost liczby rachunków bankowych, w tym rachunków *a vista* osób fizycznych. Na przykład liczba rachunków złotych prowadzonych przez banki, oddziały instytucji kredytowych i SKOK-i w Polsce w latach 2007-2011 powiększyła się z liczby 36,9 mln do 56,3 mln³. W czerwcu 2005 r. istniało 21,5 mln rachunków ROR oraz innych rachunków rozliczeniowych *a vista*. Natomiast w czerwcu 2012 r. liczba rachunków wyniosła 36,5 mln (Wykres 2).

³ Adam Tochmański, *Wprowadzenie do tematyki obrotu bezgotówkowego*. Materiał umieszczony na dysku sieciowym NBP: R:\DKP\Akademia Dostępne Finanse 2012 (14.04.2013).



Wykres 2. Liczba rachunków bankowych *a vista* osób fizycznych (w mln)

Źródło: Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w I półroczu 2012 roku. Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, październik 2012, <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/ocena/ocena.html> (14.04.2013).

Obecnie około 80% osób dorosłych w Polsce posiada rachunki bankowe. Oznacza to, że te właśnie osoby są potencjalnymi użytkownikami pieniądza bezgotówkowego. Pozostałe 20% obywateli na razie pozostaje poza tą możliwością i używa wyłącznie gotówki.

Według badań przeprowadzonych w krajach członkowskich UE w 2008 r. około 87% Europejczyków w wieku ponad 20 lat posiadało przynajmniej jeden rachunek bankowy. Rachunki bankowe posiadało 76% Polaków. Niższy poziom ubankowienia charakteryzował między innymi Litwinów, Włochów, Rumunów i Bułgarów⁴. W rankingu ubankowienia, mierzonym posiadaniem rachunku bankowego, w 2011 r. Polska znalazła się na czwartym miejscu od końca wśród krajów UE. Wyrzuciła Rumunię, Bułgarię i Węgry⁵.

⁴ *Consumers' Views on Switching Service Providers. Analytical Report. Flash Eurobarometer 243.* Survey Conducted by the Gallup Organization, Coordinated by Directorate-General Communication, European Commission, January 2009, http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_243_en.pdf (14.04.2013).

⁵ *European Commission. Special Eurobarometer 373. Retail Financial Services.* Fieldwork: September 2011, Publication: March 2012, http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/policy/index_en.htm#initiatives (14.04.2013).

Po drugie, szybko rosła liczba kart płatniczych oraz ich asortyment. Powiększała się również liczba urzędzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze. Z badań przeprowadzonych w Polsce w 2009 r. wynikało, że:

- a) prawie wszystkie osoby, które posiadały rachunki bankowe, dysponowały również przynajmniej jedną kartą debetową (98%);
- b) około 38% posiadaczy rachunków dysponowało kartami kredytowymi;
- c) prawie połowa osób posiadających rachunek bankowy przynajmniej czasami używała go za pośrednictwem Internetu⁶.

W ostatnich trzech latach w Polsce liczba kart płatniczych rosła powoli, natomiast gwałtownie spadała liczba kart kredytowych: a) w czerwcu 2009 r. było 31,7 mln kart płatniczych, natomiast w czerwcu 2012 r. – 32,7mln; b) w tym czasie liczba kart kredytowych spadła z 9,404 do 6,631 mln. Poza tym szybko rosła liczba różnego rodzaju kart zbliżeniowych, które pozwalają na dokonywanie mikropłatności w formie bezgotówkowej.⁷

Po trzecie, z kilku niezależnych badań, przeprowadzonych w latach 2005-2007, wyłania się w miarę spójny, chociaż nieprecyzyjny obraz funkcjonowania pieniądza, który unaocznia utrzymujące się przywiązanie społeczeństw Unii Europejskiej do gotówki. W tym czasie w Unii Europejskiej formę gotówkową przybrało około 80% wszystkich płatności, natomiast w Polsce – około 90%. Niektóre badania wskazują nawet na wyższy udział transakcji gotówkowych w płatnościach ogółem w UE i w Polsce⁸. W Polsce w latach 2005-2007 formę gotówkową przybrało około 99% transakcji pomiędzy osobami fizycznymi. W transakcjach pomiędzy osobami prawnymi zdecydowanie dominował obrót bezgotówkowy. Z kolei w transakcjach, w których jedną stroną jest osoba fizyczna a drugą osoba prawna, sytuacja była zróżnicowana. W transakcjach pomiędzy przedsiębiorstwami zdecydowanie dominował obrót bezgotówkowy. Znikoma liczba płatności przedsiębiorstw na rzecz instytucji publicznych przybrała formę gotów-

⁶ D. Maison, *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego*. Raport przygotowany dla NBP, Warszawa 2010, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/obrot_bezgotowkowy.html (14.04.2013).

⁷ Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w I półroczu 2012 roku. NBP. Departament Systemu Płatniczego, październik 2012, <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/ocena/ocena.html> (14.04.2013).

⁸ *Payment and Securities Settlement Systems in the European Union*. European Central Bank, Frankfurt am Main 2007.

kową. Również instytucje publiczne niezwykle rzadko używały gotówki, rozliczając się z przedsiębiorstwami. Instytucje publiczne rozliczały się między sobą w formie bezgotówkowej. Warto podkreślić, że w 2007 r. ponad 50% płatności dokonywanych przez instytucje publiczne na rzecz konsumentów miała formę gotówkową (dotyczyło to między innymi emerytur, zwrotów podatków, zasiłków)⁹. Według danych szacunkowych, udział procentowy płatności gotówkowych w ogólnej liczbie płatności detalicznych, a więc z pominięciem płatności wysokokwotowych, kształtował się następująco: 2005 r. – 98%, 2007 r. – 94%, 2009 r. – 90%, 2010 r. – 89%, 2011 r. – 82%¹⁰. Okazuje się więc, że chociaż pieniądź bezgotówkowy dominuje nad gotówką w agregacie M1 (jest to pieniądź łatwy do uruchomienia, gdyż ma formę depozytów *a vista*, płatnych na żądanie), to jednak płatności gotówkowe dominują nad bezgotówkowymi w płatnościach detalicznych.

Po czwarte, chociaż w ostatnich kilkunastu latach rosła liczba transakcji bezgotówkowych, to jednak doszło do dwukrotnego załamania tego trendu w 2008 oraz 2011 r. W sumie więc poziom korzystania z pieniądza bezgotówkowego jest stosunkowo niski, co dokumentują różnorodne wskaźniki dotyczące ubankowienia.¹¹

Fluktuacje udziału depozytów gospodarstw domowych w agregacie M1, które zachodzą w ostatnich latach, wskazują na to, że w 2008 r. zmniejszyła się liczba niskokwotowych transakcji bezgotówkowych. Potem, po wzroście w latach 2009-2010, ponownie nastąpiło załamanie transakcji bezgotówkowych w drugiej połowie 2011 r. W pierwszej połowie następnego roku, w okresie do czerwca 2012, wskaźnik wrócił do poziomu z czerwca 2011 r. (Wykres 3). Autorzy raportu komentują to zjawisko w następujący sposób: „Generalnie można stwierdzić, że wykres ten przedstawia pozytywne zjawisko praktycznie ciągłego, poza dwoma spadkami (grudzień 2008 r. i grudzień 2011 r.), wzrostu udziału depozytów gospodarstw domowych w agregacie M1”¹². Powyższe spadki udziału

⁹ *Strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009 – 2013 (projekt)*. Narodowy Bank Polski, Związek Banków Polskich, Koalicja na Rzecz Obrotu Gotówkowego i Mikropłatności, Warszawa 2009, http://www.nbp.pl/SystemPlatniczy/Obrot_bezgotowkowy/rob_projekt.pdf (14.04.2013)

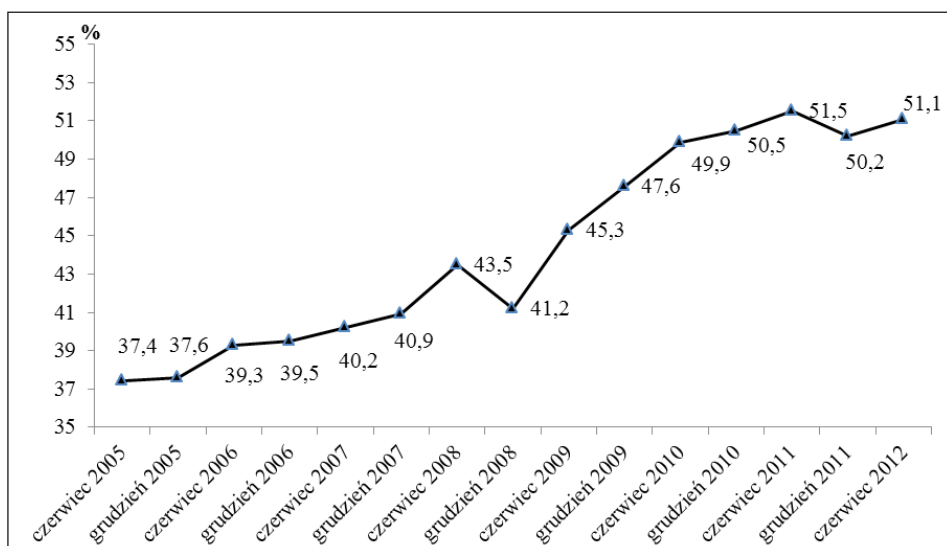
¹⁰ A. Tochmański, *Wprowadzenie do tematyki obrotu bezgotówkowego*. Materiał umieszczony na dysku sieciowym NBP: R:\DKP\Akademia Dostępne Finanse 2012 (14.04.2013).

¹¹ Ibidem; *EBC Statistical Data Warehouse*, 2012, <http://sdw.ecb.europa.eu> (14.04.2013).

¹² *Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w I półroczu 2012 roku*, op. cit.

depozytów *a vista* oraz towarzyszące im zahamowanie niskokwotowych płatności bezgotówkowych wyraźnie korespondują ze światowym kryzysem finansowym oraz zamieszaniem finansowym w Unii Europejskiej.

Ubankowanie szczególnie sprzyja powiększaniu się ilości pieniądza bezgotówkowego pod warunkiem, że na rachunkach gromadzone są wkłady. Jak się okazuje, Polacy sporą część zasobów finansowych przechowują w gotówce i przy pomocy gotówki dokonują zdecydowanej większości płatności detalicznych. Formę bezgotówkową przybiera natomiast zdecydowana większość płatności wielkokwotowych.



Wykres 3. Udział depozytów gospodarstw domowych w M1.

Źródło: Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w I półroczu 2012 roku. Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, październik 2012, <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/ocena/ocena.html> (14.04.2013).

Z powyższych analiz wyłania się skomplikowany obraz relacji między ubankowaniem społeczeństwa polskiego a nastawieniem Polaków do pieniądza gotówkowego i bezgotówkowego. Z jednej strony postępujące ubankowanie przekłada się na wzrost udziału pieniądza bezgotówkowego w M1. Są to, oczywiście, tendencje długofalowe, przeplatane okresami spadków. Z drugiej strony, ubankowanie nie powoduje spadku ilości pieniądza gotówkowego. Utrzymuje się dotychczasowe upodobanie społeczeństwa do gotówki, a w okresach niepokoju finansowych nawet rośnie jej podaż.

5. Uwarunkowania atrakcyjności pieniądza gotówkowego i bezgotówkowego

Podaż pieniądza gotówkowego i bezgotówkowego, a także skala wykorzystania obydwu typów pieniądza jako środków płatniczych, zależy od wielu czynników. Są to między innymi czynniki prawne, interesy finansowe uczestników systemu płatniczego, kompetencje cywilizacyjne, postawy, wartości oraz nawyki interakcyjne. Wszystkie one tworzą potencjał wykorzystywany przez uczestników rynku pieniężnego do działań o wielokierunkowym charakterze, których następstwa się krzyżują, wzmacniają lub nawzajem znoszą.

Po pierwsze, istotną okolicznością, pod wpływem której ukształtowały się obecne proporcje pomiędzy pieniądzem gotówkowym i bezgotówkowym, są przepisy prawa. Prawo na różne sposoby jednocześnie wspiera i dyskryminuje obydwa typy pieniądza oraz obrotu pieniężnego¹³.

Po drugie, podobna ambiwalencja charakteryzuje interesy posiadaczy obydwu typów pieniądza. Użycie któregośkolwiek z nich implikuje pewne koszty i niesie pewne korzyści. Odwołajmy się tutaj do jednego przykładu, mianowicie do banków komercyjnych, aby to unaocznić. Z jednej strony, banki zainteresowane są przechodzeniem klientów z obrotu gotówkowego na bezgotówkowy. Z drugiej strony, kierownictwa banków są świadome tego, że lojalności klientów sprzyjają kontakty osobiste, a do takich dochodzi przy operacjach gotówkowych. Natomiast kontakty bezosobowe, typowe dla obrotu bezgotówkowego, nie wiążą stron emocjonalnie i łatwiej dochodzi do rozstania. Banki rozbudowują więc sieci oddziałowe składające się z licznych małych punktów bankowych. Instalują również bankomaty, które w zamyśle mają odciążać pracowników, ale przy tym ułatwiają pobór gotówki. Rozwój sieci oddziałów oraz bankomatów jednoznacznie sprzyja obrotowi gotówkowemu.

Po trzecie, istnieje wiele technicznych i socjokulturowych barier utrudniających założenie rachunku bankowego, a więc zrobienie pierwszego niezbędnego kroku w stronę pieniądza bezgotówkowego, na co

¹³ W. Gumuła, *Spoleczeństwo polskie – społeczeństwo gotówkowe*, op. cit., s. 122-124.

wskazują między innymi wyniki badań jakościowych przeprowadzonych w 2009 r. Są to między innymi:

- a) duże koszty ekonomiczne i psychologiczne posiadania konta przy jednoczesnych małych korzyściach;
- b) zbyt niskie dochody;
- c) lęk przed nowymi technologiami i rozwiązaniami organizacyjnymi;
- d) brak zaufania do instytucji finansowych, a zwłaszcza do banków, oraz podejrzenie zagrożenia nadzorem ze strony systemu finansowego;
- e) kult gotówki oraz poczucie bezpieczeństwa i wolności towarzyszące jej posiadaniu. Wyniki badań wskazują również na bariery, które utrudniają osobom już posiadającym rachunki bankowe korzystanie z płatności bezgotówkowych. Są to przede wszystkim:
 - a) obawy, że nie potrafią kontrolować wydatków, jeżeli przejdą na używanie instrumentów bezgotówkowych;
 - b) lęk przed posługiwaniem się instrumentami bezgotówkowymi, wynikający z braku umiejętności, obawy awarii systemu, nieufności do osób obsługujących transakcje oraz zagrożenia kradzieżą wirtualną;
 - c) brak wiedzy lub negatywne stereotypy na temat płatności bezgotówkowych¹⁴.

Po czwarte, wiele płatności detalicznych nawykowo jest dokonywanych przy pomocy gotówki. Działają tu mechanizmy inercji, przyzwyczajenia, naśladownictwa oraz lenistwa intelektualnego i emocjonalnego. Również od partnerów oczekuje się użycia „normalnej” formy płatności. Wydawałoby się więc, że struktury interakcyjne sprzyjają przede wszystkim kultywowaniu płatności gotówkowych. Ale wcale nie jest powiedziane, że są na tyle mocne, aby blokować upowszechnianie się działań polegających na płaceniu pieniędzem bezgotówkowym. Korzystanie z pieniądza bezgotówkowego również rządzi się swoistą inercją, staje się nawykiem interakcyjnym, jest naśladowane i coraz częściej kultywowane.

¹⁴ D. Maison, *Analiza barier dotyczących korzystania z obrotu bezgotówkowego oraz wskazanie działań ograniczających te bariery. Badanie jakościowe. Raport przygotowany dla NBP, Warszawa 2010*, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/obrot_bezgotowkowy.html (14.04.2013).

Po piąte, utrzymywaniu się płatności gotówkowych sprzyja gład więzi osobistych. Płatności gotówkowe wymagają osobistego kontaktu stron transakcji. Dla wielu osób – zwłaszcza dla starszych, które odczuwają deficyt spotkań z innymi – jest to na tyle ważne, że decydują się na posługiwanie się gotówką, mimo że posiadają rachunki bankowe oraz instrumenty obrotu bezgotówkowego.

Po szóste, z powyższą tendencją zaczyna konkurować trend polegający na tym, że pewna część społeczeństwa preferuje anonimowość oraz odpersonalizowanie wzajemnych styczności, zwłaszcza w tych sytuacjach, gdy najważniejsze jest załatwienie sprawy, a nie spotkanie. Takie osoby świadomie wybierają, jeżeli tylko jest to możliwe, obrót bezgotówkowy. Dla nich liczy się transakcja, a nie kontakt osobisty lub pozytywne emocje towarzyszące gotówce. Gotówka jest tylko środkiem, a nie wartością samą w sobie.

8. Zaufanie do pieniądza gotówkowego i bezgotówkowego

„Zaufanie jest zakładem podejmowanym na temat niepewnych, przyszłych działań innych ludzi. W tym rozumieniu na zaufanie składają się dwa elementy: przekonania i ich wyrażenie w praktyce”¹⁵. W sytuacji, gdy chodzi o pieniądze, przyjęcie założenia, że inni zachowają się zgodnie z naszymi oczekiwaniami, jest w pewnej mierze ryzykowne. W płatnościach przychodzi taki moment, kiedy tracimy kontrolę nad środkami dotychczas będącymi w naszej dyspozycji, a one jeszcze nie dotarły do odbiorców, bądź też nie jesteśmy pewni przyszłych działań beneficjentów po otrzymaniu płatności. A mimo to wypuszczamy z rąk nasze pieniądze. Zabezpieczamy się więc na różne sposoby, m.in. wyszukujemy najbardziej stosowne sposoby płacenia. Niemniej jednak, istnieją pewne granice zabezpieczania się. W pewnym momencie musimy w jakimś stopniu zaufać naszym partnerom: innym ludziom, pieniądzwowi, którego wartość oraz autentyczność zależy od innych ludzi, a także systemowi pieniężnemu, który również daje się ujmować jako

¹⁵ P. Sztompka, *Zaufanie: fundament społeczeństwa*. Wydawnictwo Znak, Kraków 2007, s. 69-70.

układ działań jednostkowych i zbiorowych. Płatności – ich treść, forma, skala, intensywność i zasięg – są zatem ufundowane na zaufaniu lub jego braku. Inaczej mówiąc, wiele w tym obszarze zależy od upowszechnionej w danym społeczeństwie kultury zaufania.

Zapłata gotówką nie wymaga zaufania do innych ludzi, chyba że chcemy jakoś udokumentować ten fakt. Wtedy lepsza jest płatność bezgotówkowa, gdyż zostawia ślad na rachunkach obydwu stron. Warto dodać, że w przypadku płatności gotówkowych zaufanie do innych nie jest bezwarunkowe. Wiele osób obawia się oszustw związanych z przeliczaniem gotówki oraz autentycznością znaków pieniężnych. W pewnych sytuacjach preferuje się więc płatności bezgotówkowe. Łatwiej dochodzi do płatności przelewem, gdy obydwie strony transakcji ufają sobie. Wierzyciel zawiera dłużnikowi, że ten zaspokoi jego roszczenie. Płatnik zawiera dostawcy towarów lub usług, że ten po otrzymaniu przelewu wywiąże się ze świadczenia. Użycie polecenia zapłaty wymaga obdarzenia zaufaniem wierzyciela, że ten nie obciąży rachunku dłużnika nadmierną kwotą. Zapłata czekiem rozrachunkowym opiera się na zaufaniu wobec wystawcy czeku, zobowiązanego oraz wcześniejszych indosantów. Czek może być fałszywy, źle wypełniony lub nie mieć pokrycia.

Zaufanie do instrumentów obrotu bezgotówkowego osiąga relatywnie wysoki poziom w czasach prosperity i stabilności systemu finansowego, spada jednak gwałtownie w sytuacjach kryzysowych. Wtedy jesteśmy skłonni znacznie bardziej ufać gotówce. Jesienią 2008 r. można było obserwować, jak liczni dżentelmeni wynosili w eleganckich neseserach gotówkę z banków londyńskich. Niewiele brakowało, by pojawiła się panika. W tym czasie w Polsce klienci raczej sporadycznie wybierali swoje pieniądze z rachunków. Zaufali pieniądzwowi bezgotówkowemu, ponieważ zaufali polskiemu systemowi bankowemu. Takie wytłumaczenie ma mocne uzasadnienie w wynikach badań przeprowadzonych przez Jarosława Górniaka kilka lat wcześniej¹⁶.

Ogólnie społeczeństwo polskie obdarza większym zaufaniem gotówkę niż bezgotówkowe instrumenty płatnicze. Pamięć niedawnego kryzysu finansowego i umiarkowany optymizm dotyczący kształtowania się koniunktury w najbliższej przyszłości utrwalają takie nastawienia.

¹⁶ J. Górniak, *My i nasze pieniądze: studium postaw wobec pieniądza*. Wydawnictwo AUREUS, Kraków 2000, s. 298 – 301.

Dominika Maison, analizując wyniki badań postaw Polaków wobec obrotu bezgotówkowego, przeprowadzonych na ogólnopolskiej reprezentatywnej próbie, opracowała indeks zaufania do obrotu bezgotówkowego (IZOB). Indeks operuje skalą od 1 do 100, gdzie 100 oznacza najwyższą wartość zaufania. Z badań wynika, że:

- a) wskaźnik zaufania do obrotu bezgotówkowego na koniec 2009 r. wynosi 57 punktów, co należy interpretować jako średni poziom zaufania;
- b) najwyższe wskaźniki zaufania reprezentują osoby, które intensywnie korzystają z instrumentów obrotu bezgotówkowego;
- c) im większa wiedza finansowa, tym wyższe wskaźniki zaufania;
- d) poziom zaufania jest skorelowany z wiekiem i wykształceniem;
- e) dochody wpływają na zaufanie w niewielkim stopniu;
- f) zaufanie nie ma związku z płcią;
- g) istnieje wyraźny związek między zaufaniem do obrotu bezgotówkowego a działaniami podejmowanymi przy pomocy niektórych instrumentów obrotu bezgotówkowego.

„(...) największy związek ma zaufanie z używaniem kart płatniczych i korzystaniem z bezgotówkowych form płatności za rachunki, a nie ma wpływu na samo korzystanie z konta internetowego. Oznacza to, że aby korzystać z karty płatniczej czy z bezgotówkowych form płatności za rachunki niezbędny jest pewien poziom zaufania do obrotu bezgotówkowego. Natomiast samo korzystanie z konta internetowego nie, bo takim korzystaniem może być na przykład sprawdzanie salda, co nie ma związku z transakcjami bezgotówkowymi. Ponadto dostęp do konta internetowego jest zakładany automatycznie, więc nie ma tu często świadomej decyzji powiązanej z obrotem bezgotówkowym”¹⁷. Z badań przeprowadzonych w 2009 r. przez Tomasza Koźlińskiego nad ubankowaniem Polaków wynika, że tylko 14,5% respondentów wymienia brak zaufania jako jeden z głównych powodów nieposiadania rachunku bankowego. Zdecydowanie częściej wskazywane są takie czynniki, jak niskie dochody, brak potrzeby oraz zbyt wysokie opłaty w stosunku do korzyści¹⁸.

¹⁷ D. Maison, *Analiza barier dotyczących korzystania z obrotu bezgotówkowego oraz wskazanie działań ograniczających te bariery*, op. cit.

¹⁸ T. Koźliński, *Raport z ogólnopolskiego badania reprezentatywnego nt. ubankowania Polaków, form otrzymywania dochodów i zasiłków oraz sposobów płatności za podatki i opłaty w 2009 roku*. Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa 2009.

Ten niejednoznaczny związek między zaufaniem a typem pieniądza, który jest preferowany jako środek płatniczy, daje się tłumaczyć faktem, że również inne czynniki mają wpływ na działania stron płatności. Są to między innymi czynniki prawne, interesy i nawyki. Pojawiają się także różne okoliczności, które zmuszają do zaakceptowania niechcianej formy płatności bądź do zaniechania tej obdarzanej największym zaufaniem. Na przykład mogą to być naciski pracodawcy lub innego partnera transakcji pieniężnej.

Zakończenie

W 2010 r., charakteryzując trendy w podaży pieniądza gotówkowego i bezgotówkowego, dominujące w Polsce w pierwszej dekadzie XXI wieku, można było stwierdzić: „Do społeczeństwa bezgotówkowego – tak, ale z gotówką”¹⁹. Trzy lata później można powtórzyć to samo. Powiększa się zarówno ilość pieniądza gotówkowego, jak i bezgotówkowego, przy czym zmniejszyła się nieznacznie dynamika wzrostu tego drugiego. Czasy stabilności finansowej lepiej służą pieniądzwowi bezgotówkowemu, a czasy zamieszania finansowego bardziej sprzyjają gotówce.

Bibliografia

- Consumers' Views on Switching Service Providers. Analytical Report. Flash Eurobarometer 243.* Survey Conducted by the Gallup Organization, Coordinated by Directorate-General Communication, European Commission, January 2009, http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_243_en.pdf (14.04.2013).
- EBC Statistical Data Warehouse*, 2012, <http://sdw.ecb.europa.eu> (14.04.2013).
- European Commission. Special Eurobarometer 373. Retail Financial Service.*, Fieldwork: September 2011, Publication: March 2012, <http://>

¹⁹ W. Gumuła, *Spółeczeństwo polskie – społeczeństwo gotówkowe*, op.cit., s. 135.

- ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/policy/index_en.htm#initiatives (14.04.2013).
- Górniak J., *My i nasze pieniądze. Studium postaw wobec pieniądza*. Wydawnictwo AUREUS, Kraków 2000.
- Gumuła W., *Spółeczeństwo polskie – społeczeństwo gotówkowe*, [w]: *Polska początku XXI wieku: przemiany kulturowe i cywilizacyjne*, red. Krzysztof Frysztacki, Piotr Sztompka, Polska Akademia Nauk, Komitet Socjologii, Warszawa 2012.
- Koźliński T., *Raport z ogólnopolskiego badania reprezentatywnego nt. ubankowienia Polaków, form otrzymywania dochodów i zasiłków oraz sposobów płatności za podatki i opłaty w 2009 roku*. Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego. Warszawa, wrzesień 2009 (Raport znajduje się w zasobach Departamentu Systemu Płatniczego NBP).
- Maison D., *Analiza barier dotyczących korzystania z obrotu bezgotówkowego oraz wskazanie działań ograniczających te bariery. Badanie jakościowe*. Raport przygotowany dla NBP, Warszawa 2010, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/obrot_bezgotowkowy.html (14.04.2013).
- Maison D., *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego*. Raport przygotowany dla NBP. Warszawa 2010, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/obrot_bezgotowkowy.html (14.04.2013).
- Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w I półroczu 2012 roku*. NBP. Departament Systemu Płatniczego, październik 2012, <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/ocena/ocena.html> (14.04.2013).
- Payment and Securities Settlement Systems in the European Union*. European Central Bank, Frankfurt am Main 2007.
- Podaż pieniądza M3 i czynniki jego kreacji*, http://nbp.pl/statystyka/pieniezna_i_bankowa/dwn/podaz_bilansowa/xls (14.04.2013).
- Strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009 – 2013 (projekt)*. Narodowy Bank Polski, Związek Banków Polskich, Koalicja na Rzecz Obrotu Gotówkowego i Mikropłatności, Warszawa 2009, http://www.nbp.pl/SystemPlatniczy/Obrot_bezgotowkowy/rob_projekt.pdf (14.04.2013).
- Sztompka P., *Zaufanie: fundament społeczeństwa*. Wydawnictwo Znak, Kraków 2007.
- Tochmański A., *Wprowadzenie do tematyki obrotu bezgotówkowego*. Materiał umieszczony na dysku sieciowym NBP, R:\DKP\Akademia Dostępne Finanse 2012 (14.04.2013).

Cash and cashless forms of currency in Poland Summary

In Poland in the 21st century the percentage of cash in circulation decreased significantly as compared to cashless forms of money (bank deposits) in the monetary aggregate (M1). But at the same time the supply of cash has grown continuously which has startled experts who had previously predicted its decline. In 2008 and 2011 the growth rates of cash were higher than those for deposits. This temporary growth in the percentage of cash (currency in circulation) as a part of the M1 positively verifies the theory that financial crises or economic turmoil are the times in which the demand for cash grows because people lose faith in cashless forms of currency (i.e. in bank deposits). Moreover, a lot of long-term factors contribute to the belief in cash: legal acts, financial interests, skills, attitudes, values, emotions and behavioral habits. The ambiguous picture of relations between the banking of Polish society and the approach of Poles to cash and deposits comes from analyses. On one hand, the banking of society causes the growth in the percentage of deposits in the M1. These are long term trends with occasional fluctuations. On the other hand, which must be stressed here, the banking of society does not cause the decline of supply of cash. Furthermore, cash in circulation rises more quickly than liquid deposits during times of financial turmoil. Polish society prefers cash use and uses it in everyday transactions.

Key words: cash, currency in circulation, cashless forms of currency, deposits, monetary aggregates, the banking of society.

Krzysztof Maciejewski¹

Uczestnicy obrotu bezgotówkowego na rynku polskim

Wstęp

Na całym świecie ogólnym trendem stało się zastępowanie form płatności opartych o gotówkę i papierowe instrumenty płatnicze płatnościami bezgotówkowymi, w szczególności płatnościami elektronicznymi. Obrót bezgotówkowy, rozumiany jako dokonywanie rozliczeń pieniężnych przy użyciu bezgotówkowych instrumentów płatniczych pomiędzy jego uczestnikami, tj. bez udziału gotówki, w ostatnich latach systematycznie wzrasta również w Polsce. Jednak charakteryzuje się on umiarkowanym tempem rozwoju, co potwierdzają odpowiednie wskaźniki, które w wielu obszarach plasują nasz kraj na jednym z ostatnich miejsc wśród krajów Unii Europejskiej pod względem rozwoju obrotu bezgotówkowego². Świadczy to z jednej strony o pewnym opóźnieniu Polski w stosunku do większości krajów europejskich, a z drugiej o ogromnym potencjale rozwoju obrotu bezgotówkowego w naszym kraju. Potencjał

¹ Krzysztof Maciejewski – doktor nauk ekonomicznych, Naczelnik Wydziału Analiz i Badań w Departamencie Systemu Płatniczego Narodowego Banku Polskiego, adres email: krzysztof.maciejewski@nbp.pl.

Przedstawione w opracowaniu opinie i wnioski są dziełem autora i nie powinny być traktowane jako stanowisko Narodowego Banku Polskiego.

² *Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za 2011 rok*, NBP, DSP, Warszawa, grudzień 2012 r.

ten jest zauważany przez dostawców usług płatniczych oferujących coraz wygodniejsze i bardziej efektywne rozwiązania płatnicze.

Obrót bezgotówkowy jest tworzony przez jego uczestników (i występujące pomiędzy nimi relacje). Bez ich udziału obrót ten nie mógłby funkcjonować. Można stwierdzić, że im więcej korzyści oferuje obrót bezgotówkowy swoim uczestnikom, tym więcej nowych uczestników przystępuje do tego obrotu³. Zgodnie z teorią rynków dwustronnych, tj. rynków obsługujących dwie różne grupy użytkowników, pomiędzy którymi następuje interakcja, uważa się, że im więcej użytkowników rynku znajduje się po jednej stronie, tym większe korzyści odnosi druga strona rynku⁴.

Celem niniejszego artykułu jest dokonanie identyfikacji oraz klasyfikacji uczestników obrotu bezgotówkowego, ze wskazaniem ich roli i relacji występujących pomiędzy nimi. W opracowaniu wykorzystano analizę opisową i porównawczą.

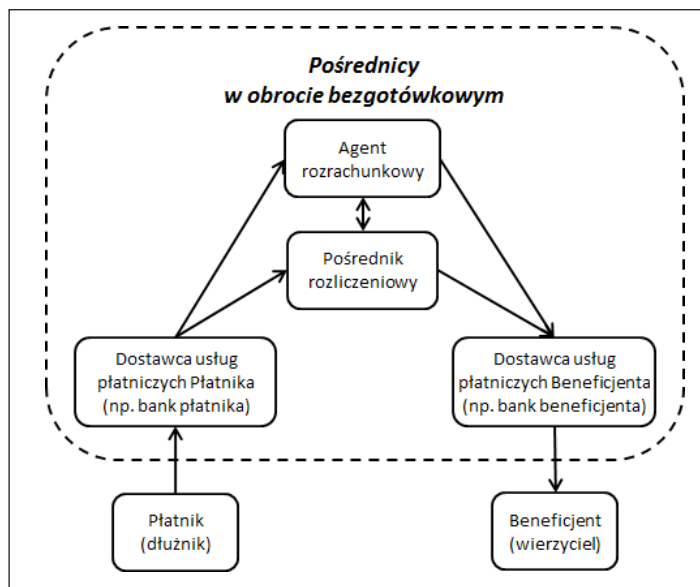
1. Podstawowe zagadnienia z zakresu obrotu bezgotówkowego

W najbardziej ogólnym zarysie uczestnikami obrotu bezgotówkowego są: płatnik (dłużnik), beneficjent (wierzyciel) oraz pośrednicy zapewniający ten obrót, co zaprezentowano na schemacie nr 1. Zarówno płatnik, jak i beneficjent płatności utrzymują relacje jedynie ze swoim dostawcą usług, którym zazwyczaj jest bank. Z punktu widzenia klienta, jest to pośrednik finansowy, który w imieniu swojego klienta realizuje zlecenie płatnicze w formie bezgotówkowej. W kolejnych etapach realizowania transakcji, następujących po zainicjowaniu transakcji przez klienta, zazwyczaj uczestniczą dodatkowe podmioty odpowiedzialne za

³ Obrót bezgotówkowy zapewnia jego uczestnikom wiele korzyści, wśród których – zależnie od rodzaju uczestnika – można wyróżnić poprawę wygody, szybkości czy bezpieczeństwa transakcji, a także redukcję kosztów realizowanych transakcji czy ograniczenie szarej strefy.

⁴ J.Ch. Rochet, J. Tirole, *Two-sided Markets: An Overview*, 2004, http://faculty.haas.berkeley.edu/hermalin/rochet_tirole.pdf, (marzec 2013 r).

rozliczenie oraz rozrachunek, przy czym ich działanie – choć bardzo istotne – jest niezauważalne dla klienta.



Schemat 1. Uczestnicy rozliczenia w obrocie bezgotówkowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Tochmański, *Strategia rozwoju systemu płatniczego i obrotu bezgotówkowego w Polsce*, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, <http://www.nbp.pl/publikacje/wyklady/bezgotowkowy.pdf>, (kwiecień 2013 r.).

W przypadku transakcji gotówkowej płatność jest realizowana bez pośredników. Gotówka jest przekazywana bezpośrednio przez płatnika do beneficjenta, „z ręki do ręki”⁵. Należy zaznaczyć, że warunkiem realizacji transakcji bezgotówkowej jest posiadanie przez obie strony transakcji (płatnika i beneficjenta) rachunku płatniczego lub bezgotówkowego instrumentu płatniczego, np. karty kredytowej⁶ lub przedpłaconej.

Ważnym rozróżnieniem jest podział uczestników obrotu bezgotówkowego według rodzajów stron rozliczenia. W tym kontekście płatnikiem bądź beneficjentem mogą być osoby fizyczne (konsumenty), przed-

⁵ *Obrót bezgotówkowy – zalety i korzyści wynikające z jego upowszechnienia*, NBP, DSP, Warszawa, listopad 2008, s. 10-11.

⁶ Bank wydający kartę kredytową nie otwiera jej posiadaczowi rachunku bankowego lub płatniczego. Jednak bank uruchamia rachunek techniczny przypisany do karty kredytowej, na który posiadacz karty dokonuje wpłat celem spłaty zadłużenia powstałego w wyniku użytkowania karty.

siębiorstwa i instytucje publiczne. Uczestnicy obrotu bezgotówkowego według stron rozliczenia oraz typy transakcji dokonywanych przez tych uczestników przedstawiono w tabeli nr 1.

Tabela 1. Uczestnicy transakcji bezgotówkowych według stron rozliczenia

		Beneficjenci / wierzyciele		
		Konsumenci (C – Consumer)	Przedsiębiorstwa (B – Business)	Instytucje publiczne (G – Government)
Płatnicy / Dłużnicy	Konsumenci (C – Consumer)	Transakcje typu C2C	Transakcje typu C2B	Transakcje typu C2G
	Przedsiębiorstwa (B – Business)	Transakcje typu B2C	Transakcje typu B2B	Transakcje typu B2G
	Instytucje publiczne (G – Government)	Transakcje typu G2C	Transakcje typu G2B	Transakcje typu G2G

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Obrót bezgotówkowy – zalety i korzyści wynikające z jego upowszechnienia*, NBP, DSP, Warszawa, listopad 2008, s. 15.

Obszarem godnym szczególnej uwagi jest segment obrotu pieniężnego typu C2B (konsument – przedsiębiorstwo), czyli segment, w którym płatnikiem jest konsument, a beneficjentem przedsiębiorstwo (np. sklep stacjonarny lub sklep internetowy). Obrót tego typu cechuje się ponadto tym, że w jego ramach funkcjonują w zasadzie wszystkie podstawowe formy płatności bezgotówkowych (ale także gotówkowych), a transakcje charakteryzują się częstym występowaniem oraz zazwyczaj niską lub średnią wartością. Za przykład takich transakcji można podać codzienne płatności kartą płatniczą w sklepie, płatność telefonem komórkowym za parkowanie, zakup towaru w sklepie internetowym przy użyciu e-przelewu lub zapłatę za energię elektryczną przy użyciu polecenia zapłaty⁷. Natomiast rozliczenia przeprowadzane pomiędzy przedsiębiorstwami oraz z udziałem instytucji publicznych podlegały w ostatnich latach procesom optymalizacji i obecnie zdominowane są przez instrument polecenia przelewu.

W analizie nie uwzględniono natomiast obrotu międzybankowego, tj. wysokokwotowych rozliczeń pomiędzy instytucjami finansowymi, który to obrót jest realizowany głównie za pośrednictwem systemu

⁷ Szerzej na ten temat w: M. Polasik, K. Maciejewski, *Innowacyjne instrumenty płatnicze w Polsce i na świecie*, Materiały i Studia, Zeszyt Nr 241, NBP, Warszawa, 2009, s. 18-23.

płatności wysokokwotowych SORBNET⁸ i wynika ze zleceń klientów banków przedstawionych w tabeli nr 1.

Należy również zaznaczyć, że w zależności od rodzaju systemu płatności i wykorzystywanych instrumentów płatniczych (o charakterze uznaniowym lub obciążeniowym) zmienia się liczba uczestników transakcji bezgotówkowej oraz ich rola.

2. Uczestnicy obrotu opartego na poleceniu przelewu i poleceniu zapłaty

W ramach polecenia przelewu i polecenia zapłaty można wyróżnić organizacyjno-prawne powiązania pomiędzy następującymi podmiotami: płatnikiem, bankiem płatnika, beneficjentem, bankiem beneficjenta (wierzyciela) i izbą rozliczeniową, która na etapie rozrachunku transakcji wchodzi również w relacje z operatorem systemu rozrachunku międzybankowego, tj. Narodowym Bankiem Polskim. Krajowy system polecenia przelewu i polecenia zapłaty funkcjonuje na bazie działającego w trybie sesyjnym systemu płatności detalicznych ELIXIR, prowadzonego przez Krajową Izbę Rozliczeniową S.A. Według stanu na dzień 1 marca 2013 r., liczba bezpośrednich uczestników systemu ELIXIR obejmowała 47 podmiotów bankowych⁹.

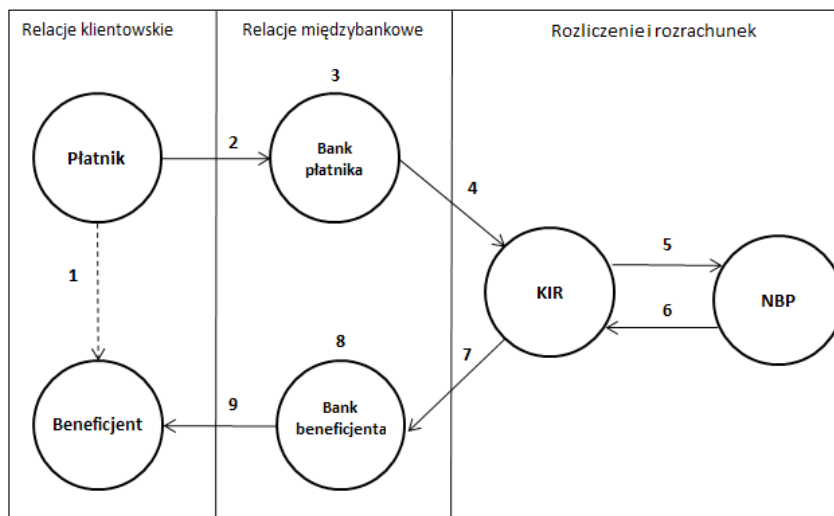
W przypadku polecenia przelewu (Schemat nr 2) płatnik jest stroną inicjującą transakcję. W celu przekazania środków pieniężnych do beneficjenta (1) składa on w swoim banku dyspozycję przelewu (2), skutkującą obciążeniem swojego rachunku i uznaniem rachunku beneficjenta określoną kwotą. Płatnik może złożyć dyspozycję polecenia przelewu za pośrednictwem jednego z kanałów komunikacji elektronicznej (np. w serwisie bankowości internetowej bądź mobilnej) lub w oddziale banku. Bank płatnika, świadcząc

⁸ Zastąpienie systemu SORBNET przez system SORBNET2 zaplanowano na czerwiec 2013 r.

⁹ Krajowa Izba Rozliczeniowa, <http://www.kir.com.pl/main.php?p=4500>, (kwiecień 2013 r.).

usługi na rzecz swojego klienta w ramach polecenia przelewu, obciąża – na podstawie złożonej dyspozycji – rachunek płatnika (3) oraz przekazuje zlecenie płatnicze do izby rozliczeniowej w celu jego dalszego przekazania do banku beneficjenta (4). W Polsce jedyną izbą rozliczeniową w rozumieniu przepisów ustawy Prawo bankowe jest Krajowa Izba Rozliczeniowa. Izba rozliczeniowa jest instytucją, która przy wykorzystaniu infrastruktury teleinformatycznej oferuje sprawny i bezpieczny przepływ komunikatów płatniczych pomiędzy wieloma uczestnikami – klientami izby, którymi są instytucje finansowe, głównie banki. Dzięki łączeniu wielu uczestników rynku przez jeden podmiot, jakim jest izba rozliczeniowa, poszczególni uczestnicy obrotu nie muszą tworzyć między sobą bezpośrednich połączeń i zawierać relacji w formie umów bilateralnych. KIR prowadzi dwa systemy płatności detalicznych (ELIXIR dla płatności w złotych i EuroELIXIR dla płatności w euro), które działają na zasadzie rozrachunku netto. W przypadku systemu ELIXIR, KIR – po dokonaniu wielostronnej kompensaty wzajemnych należności i zobowiązań banków – wystawia zlecenia do zaksięgowania na rachunkach banków, które wynikają ze zleceń płatniczych klientów banków. KIR przekazuje zlecenia do zaksięgowania na rachunkach banków operatorowi systemu SORBNET, tj. Narodowemu Bankowi Polskiemu (5). Bank centralny, który w ramach systemu SORBNET prowadzi rachunki bieżące banków, dokonuje odpowiednio obciążenia i uznania rachunków banków¹⁰ i przesyła do KIR potwierdzenie dokonania rozrachunku międzybankowego (6). KIR przekazuje następnie do banku beneficjenta informację dotyczącą zlecenia (7). Na tej podstawie bank beneficjenta dokonuje uznania rachunku wierzyciela (8) i udostępnia środki beneficjentowi (9).

¹⁰ W prezentowanym schemacie dla uproszczenia zakłada się, że zlecenia są realizowane pomiędzy dwoma bankami, z których jeden pełni rolę banku płatnika, a drugi banku beneficjenta. W przypadku braku innych zleceń pomiędzy bankami obciążany byłby rachunek banku płatnika, a uznawany rachunek banku beneficjenta. W praktyce ma miejsce wiele transakcji, które są przetwarzane pomiędzy wieloma bankami i zazwyczaj dany bank pełni rolę zarówno banku płatnika, jak i banku beneficjenta. W rezultacie, w wyniku wielostronnego rozliczenia netto wszystkich zleceń pomiędzy bankami na danej sesji rozliczeniowej, może mieć miejsce inny kierunek księgowania na rachunkach banku płatnika i banku beneficjenta. Uwaga ta odnosi się również do schematu polecenia zapłaty.



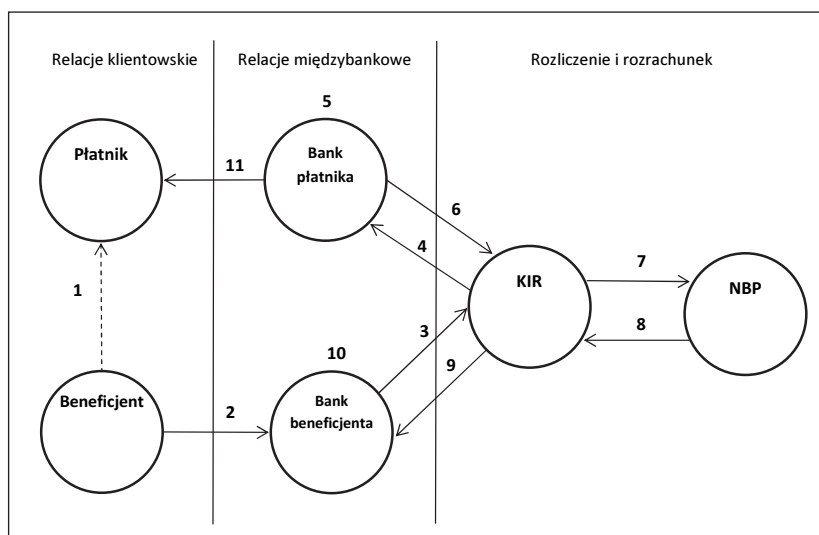
Schemat 2. Uczestnicy polecenia przelewu i ich rola

Źródło: opracowanie własne na podst.: Krajowa Izba Rozliczeniowa, <http://www.kir.com.pl>, (kwiecień 2013 r.).

W krajowym systemie polecenia zapłaty uczestniczą następujące strony rozliczenia: beneficjent (wierzyciel), bank prowadzący rachunek beneficjenta, płatnik (dłużnik), bank prowadzący rachunek płatnika, izba rozliczeniowa pełniąca rolę pośrednika w wymianie zleceń pomiędzy bankami, a także Narodowy Bank Polski dokonujący rozrachunku międzybankowego pomiędzy bankami. Przebieg rozliczenia polecenia zapłaty w obrocie krajowym przedstawiono na schemacie nr 3.

Zasadnicza różnica pomiędzy poleceniem zapłaty, które jest instrumentem obciążeniowym, a poleceniem przelewu będącym instrumentem uznaniowym, polega na tym, że płatnik nie jest stroną inicjującą płatność. Źródłem rozliczenia w takiej formie nie jest więc płatność uruchamiana przez płatnika po przedstawieniu mu rachunku do zapłaty (1), ale działanie beneficjenta na podstawie zgody na zastosowanie polecenia zapłaty, udzielonej mu wcześniej przez płatnika. To beneficjent (wierzyciel) składa najpierw w swoim banku dyspozycję polecenia zapłaty (2). Bank beneficjenta przekazuje tę dyspozycję do izby rozliczeniowej za pośrednictwem systemu płatności, w tym przypadku systemu ELIXIR (3). KIR kieruje do banku płatnika zapytanie o możliwość realizacji polecenia zapłaty (4). Bank płatnika, po weryfikacji

odpowiednich pełnomocnictw, obciąża rachunek płatnika (5) i przesyła do KIR potwierdzenie realizacji zlecenia (6). KIR z kolei przekazuje do NBP dyspozycję obciążenia rachunku banku płatnika i uznania rachunku banku beneficjenta kwotą zlecenia (7). NBP, po zrealizowaniu zleceń KIR, przesyła do KIR potwierdzenie dokonania rozrachunku międzybankowego (8). Następnie KIR przekazuje informację dotyczącą zlecenia do banku beneficjenta (9), który uznaje rachunek beneficjenta odpowiednimi środkami (10). Bank płatnika powiadamia jeszcze swojego klienta o dokonaniu płatności na rzecz beneficjenta (11).



Schemat 3. Uczestnicy polecenia zapłaty i ich rola

Źródło: opracowanie własne na podst.: Krajowa Izba Rozliczeniowa, <http://www.kir.com.pl>, (kwiecień 2013).

Na podkreślenie zasługuje fakt, że choć liczba podmiotów uczestniczących w rozliczeniu polecenia zapłaty jest taka sama jak w przypadku polecenia przelewu, to liczba interakcji pomiędzy uczestnikami zwiększa się znacznie. Powstaje jednak wartość dodana w postaci automatycznej spłaty zobowiązań klienta, który dokonuje płatności w terminie bez podejmowania jakichkolwiek czynności, z wyjątkiem wyrażenia pierwotnej zgody na zastosowanie polecenia zapłaty na etapie uruchamiania usługi.

Należy również wskazać na alternatywne w stosunku do oferowanych przez izbę rozliczeniową możliwości banków w zakresie transakcji

bezugotówkowych. Po pierwsze, banki obsługują część transakcji bezgotówkowych swoich klientów bez udziału izby rozliczeniowej, w formie przelewów wewnątrzbankowych (wewnątrzoddziałowych i międzyoddziałowych). Ma to miejsce w przypadku, gdy płatnik i beneficjent są klientami tego samego banku. Wówczas dany bank dokonuje w swoim systemie księgowym transferu środków z rachunku płatnika na rachunek beneficjenta. Transakcje takie charakteryzują się zazwyczaj natychmiastowym terminem realizacji, gdyż bank nie jest uzależniony od sesyjnego działania systemu ELIXIR. Po drugie, pojawił się na rynku polskim nowy system płatności natychmiastowych o nazwie *System płatności BlueCash*. Operatorem tego systemu jest firma Blue Media S.A., która stała się instytucją pośredniczącą w rozliczeniach między bankami. Za trendem oferowania bankom i ich klientom płatności natychmiastowych podąża również KIR, która wdrożyła system płatności o nazwie Express ELIXIR¹¹.

Warto także przypomnieć, że realizowanie poleceń przelewu i zapłaty wymaga od płatnika i beneficjenta posiadania rachunku bankowego. Według badań przeprowadzonych przez NBP na przełomie lat 2011 i 2012, konto bankowe posiadało 77% dorosłych Polaków (osób w wieku 18 lat i powyżej)¹². Oznacza to, że blisko jedna czwarta polskiego społeczeństwa nie posiada takich rachunków i jest jednocześnie wykluczona z obrotu bezgotówkowego, co należy uznać za niekorzystne zjawisko społeczno-ekonomiczne, które nie przyczynia się do wzrostu obrotu bezgotówkowego w Polsce.

3. Uczestnicy rynku kart płatniczych

Kolejnym kluczowym filarem obrotu bezgotówkowego są systemy kart płatniczych, w ramach których wydawane są przez banki karty płat-

¹¹ Szerzej w: *Informacja o rozliczeniach pieniężnych i rozrachunkach międzybankowych w IV kwartale 2012 r.*, NBP, Warszawa, marzec 2013 r., s. 15-18.

¹² T. Koźliński, *Zwyczaje płatnicze Polaków*, NBP, DSP, Warszawa, grudzień 2012. Jak pokazują wyniki różnych badań empirycznych, wskaźnik ten utrzymywał się na podobnym poziomie w latach 2009-2012.

nicze¹³. Systemy kart płatniczych, ich uczestnicy oraz towarzysząca im infrastruktura, prowadzona przez różne podmioty, tworzą rynek kart płatniczych. Należy także zaznaczyć, że systemy te – ze względu na swoją specyfikę, polegającą na wykorzystywaniu i nieustannym rozwoju skomplikowanej infrastruktury teleinformatycznej – zaliczono jeszcze niedawno do najbardziej innowacyjnych obszarów rynku usług płatniczych¹⁴.

Uczestnikami rynku kart płatniczych są zazwyczaj:

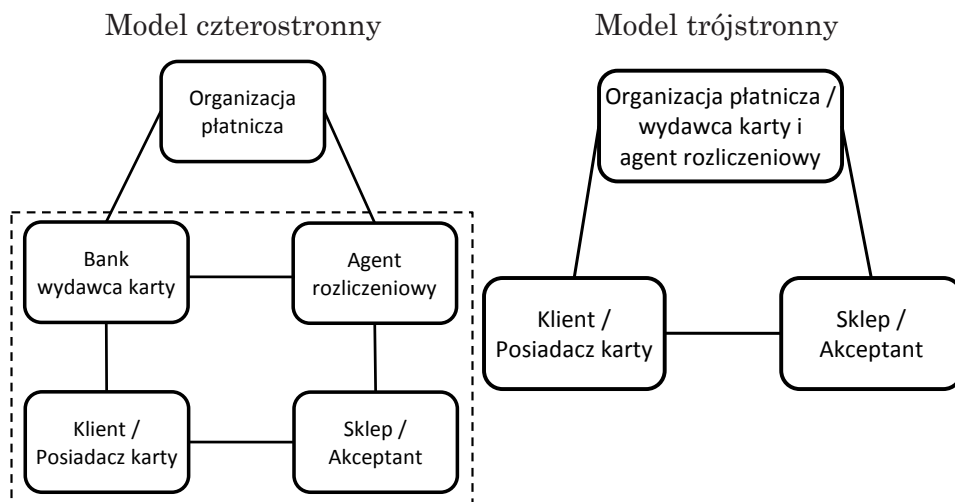
- konsumenci – posiadacze kart dokonujący płatności kartami za towary lub usługi w określonych punktach handlowo-usługowych;
- akceptanci – sprzedawcy przyjmujący zapłatę za towary lub usługi przy użyciu kart płatniczych;
- agenci rozliczeniowi – centra rozliczeniowe (banki lub podmioty niebankowe), które mają podpisane umowy z akceptantami o przyjmowanie zapłaty przy użyciu kart płatniczych; agent rozliczeniowy prowadzi także rozliczenie transakcji pomiędzy wydawcami kart a akceptantami;
- wydawcy kart płatniczych – podmioty (najczęściej banki) wydające klientom karty płatnicze;
- organizacje kart płatniczych – skupiające wokół siebie wydawców kart (np. jako członków lub klientów), wydających karty z logo organizacji, dostarczające infrastrukturę techniczną umożliwiającą błyskawiczną autoryzację transakcji, określające zasady przyjmowania i rozliczania kart, opracowujące i rozwijające standardy kart płatniczych oraz usługi i produkty z nimi związane, wdrażające i rozwijające technologie służące do wydawania kart płatniczych, reklamujące i promujące markę swoich produktów wśród posiadaczy kart i akceptantów.

Wyróżnia się dwa główne modele funkcjonowania systemów kart płatniczych: systemy trójstronne (zamknięte) i systemy czterostronne (otwarte)¹⁵. Zostały one zaprezentowane na schemacie nr 4. Dodatkowo można wymienić modele dwustronne, które jednak odgrywają marginalną rolę na rynku usług płatniczych.

¹³ Karty płatnicze umożliwiają dokonywanie transakcji zarówno bezgotówkowych (np. płatności w punktach handlowo-usługowych lub w sklepach internetowych), jak i gotówkowych (wyplata gotówki w bankomacie). W niniejszym opracowaniu skoncentrowano się na transakcjach bezgotówkowych kart płatniczych.

¹⁴ W. Chmielarz, *Systemy elektronicznej bankowości*, Difin, Warszawa 2005, s. 104.

¹⁵ T. Kokkola, *The payment system*, European Central Bank, 2010, s. 56.



Schemat 4. Modele funkcjonowania systemów kart płatniczych

Źródło: opracowanie własne.

Dwustronne systemy kart płatniczych stanowią najprostszą formę współpracy podmiotów tworzących system płatności. Działanie takiego systemu polega na tym, że płatności dokonywane przez konsumentów akceptowane są jedynie przez wydawcę karty, którym jest np. sieć sprzedawców, takich jak sieć hipermarketów wraz z podmiotami zależnymi, przy czym sieć sprzedawców zajmuje się także przetwarzaniem i rozliczaniem transakcji¹⁶.

Trójstronny system kart płatniczych odnosi się do współzależności pomiędzy trzema grupami podmiotów: konsumentami (posiadaczami kart), akceptantami oraz instytucją centralną (bankiem lub organizacją płatniczą), pełniącą jednocześnie dwie funkcje: wydawcy i agenta rozliczeniowego. Ten ostatni podmiot, oprócz technicznych aspektów związanych z wydawaniem kart i obsługą transakcji, określa również warunki wydawania i akceptacji kart. Przykładami systemów trójstronnych są m.in. systemy organizowane w wielu krajach przez Diners Club i American Express.

Najbardziej rozwinięte systemy kart płatniczych funkcjonują w ramach otwartego, czterostronnego modelu płatności obejmującego cztery grupy podmiotów: konsumentów, akceptantów, wydawców kart płat-

¹⁶ *Benefits of Open Payment Systems and the Role of Interchange*, MasterCard, 2008, s. 2-4.

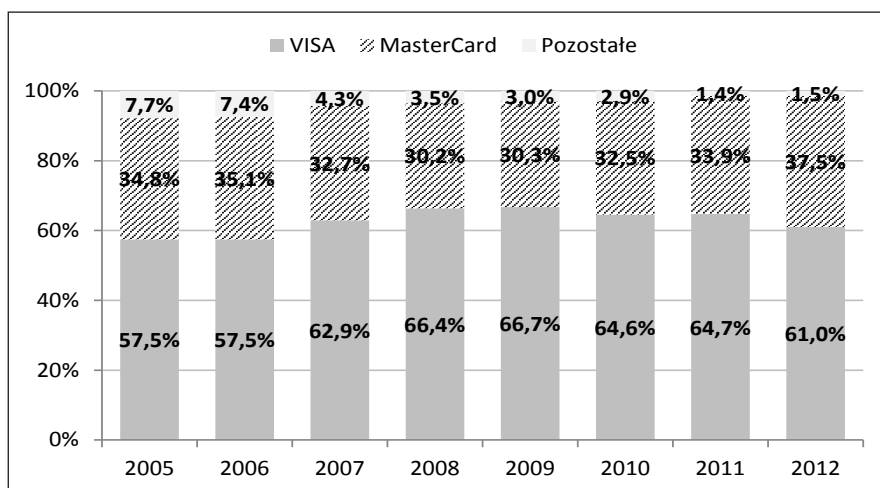
niczych oraz centra rozliczeniowe. W przypadku tego modelu funkcje wydawnicza i rozliczeniowa mogą być wykonywane przez odrębne, niezależne od siebie podmioty (bank-wydawcę i agenta rozliczeniowego). Formę czterostronnych systemów kart płatniczych przyjmują systemy prowadzone w szczególności przez organizacje VISA i MasterCard. Model czterostronny odróżnia się od pozostałych modeli (dwu- i trójstronnych) rozdzieleniem funkcji wydawcy kart i agenta rozliczeniowego, a także występowaniem tzw. opłaty *interchange* (ang. *interchange fee*).

Ze względu na zasięg funkcjonowania można rozróżnić trzy rodzaje systemów kart płatniczych: lokalne, krajowe oraz międzynarodowe. Systemy o zasięgu lokalnym funkcjonują w ramach jednego lub kilku banków na ograniczonym obszarze geograficznym, np. w niewielkiej sieci sklepów zlokalizowanych w jednym lub kilku miastach. Z kolei krajowy system kart płatniczych, reprezentujący bardziej rozwiniętą infrastrukturę, obejmuje obsługę transakcji realizowanych na terenie danego państwa. Natomiast międzynarodowe systemy kart płatniczych obsługują transakcje dokonywane na całym świecie, niezależnie od państwa, w którym zostały wydane karty. Z uwagi na fakt, że budowa infrastruktury i sieci akceptacji kart o zasięgu globalnym jest procesem kosztownym i długotrwałym, istnieje jedynie kilka międzynarodowych systemów kart. Najbardziej znanymi systemami o zasięgu międzynarodowym są: VISA, MasterCard, Amex (American Express), Diners Club, JCB (Japan Credit Bureau) oraz China Union-Pay.

Na rynku polskim główną rolę odgrywają dwie pierwsze z wyżej wymienionych organizacji kart płatniczych o zasięgu międzynarodowym. Na koniec 2012 r., pod względem liczby wydanych kart płatniczych w Polsce, pozycję dominującą zajmowała organizacja VISA, z udziałem w rynku na poziomie 61%, natomiast organizacja MasterCard posiadała udział 37,5%. Pozostały udział w wysokości 1,5% przypadał na pozostałe systemy kart płatniczych, tj. American Express i Diners Club oraz karty własne banków¹⁷. Strukturę wydanych w Polsce kart płatniczych według poszczególnych systemów kart płatniczych w latach 2005-2012 zaprezentowano na wykresie nr 1. Warto zaznaczyć, że udział w rynku kart płatniczych organizacji Ma-

¹⁷ Informacja o kartach płatniczych – IV kwartał 2012, NBP, Warszawa, marzec 2013 r., s. 5-6.

sterCard wzrósł wyraźnie w latach 2009-2012, z 30,3% do 37,5%, przy jednoczesnym widocznym spadku udziału w rynku organizacji VISA – z 66,7% w 2009 r. do 61,0% w 2012 r. Wysokie bariery wejścia na rynek kart w obszarze działalności systemów kart płatniczych, wynikające z oferowania bankom-wydawcom kart wysokich opłat *interchange*¹⁸ oraz usług płatniczych o zasięgu międzynarodowym, sprawiają, że systemy VISA i MasterCard nie mają w Polsce od lat dodatkowej, znaczącej konkurencji. Wydaje się to potwierdzać przykład krajowego systemu kart płatniczych PolCard, który nie przyjął się na rynku polskim i nastąpiło jego zamknięcie.



Wykres 1. Struktura wydanych w Polsce kart płatniczych według systemów kartowych w latach 2005-2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informacji kwartalnych o kartach płatniczych*, NBP.

Wydawanie kart było w Polsce w ostatnich latach działalnością na tyle dochodową (głównie z uwagi na wysoki poziom opłat *interchange* na rynku polskim¹⁹), że niemal wszystkie banki komercyjne i inne in-

¹⁸ Szerzej w: *Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, NBP, Warszawa, styczeń 2012 r.

¹⁹ *Ibidem*.

stytucje kredytowe (takie jak SKOK-i) działające na terenie naszego kraju wydają obecnie karty płatnicze z logo VISA²⁰ lub MasterCard²¹.

Obszar działalności agentów rozliczeniowych w Polsce cechował się przez wiele lat wysoką stabilnością. Od początku lat 90. XX w., kiedy to obsługę kart płatniczych zakończyło państwowe przedsiębiorstwo Polskie Biuro Podróży ORBIS, liderem rynku pozostaje First Data Polska (podmiot działający również pod marką PolCard)²². Do 2009 r. funkcjonowało na rynku polskim pięciu agentów rozliczeniowych. Jednak od 2010 r. sytuacja ta bardzo się zmieniła. W latach 2010-2012 na rynek weszło kilkunastu nowych agentów rozliczeniowych (bankowych i niebankowych), co było związane m.in. z wdrożeniem dyrektywy dotyczącej usług płatniczych i otwarciem rynku na konkurencję zagraniczną. Pozytywny wpływ na rozwój sieci akceptacji mogło mieć również uruchomieniem programu *Kartą Visa zapłacisz wszędzie*²³. W rezultacie nastąpił znaczący wzrost konkurencji na rynku akceptacji kart płatniczych.

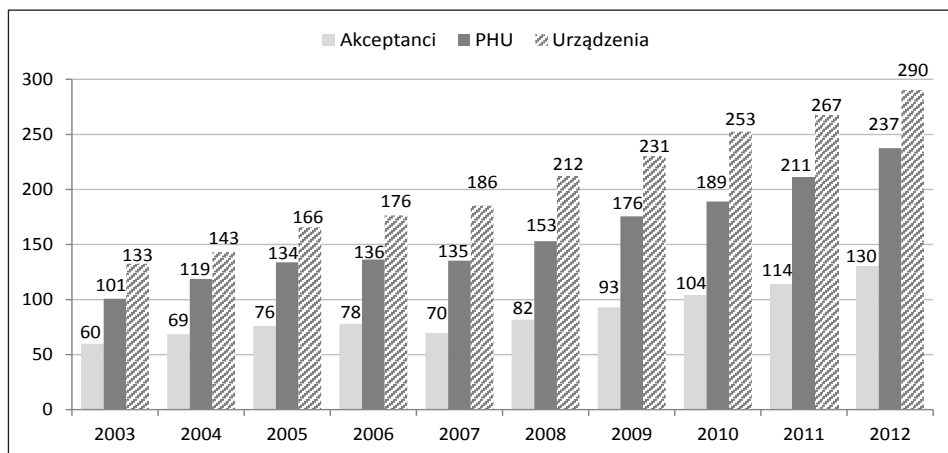
Stroną popytową rynku kart płatniczych są akceptanci i konsumenci. Przez sieć akceptacji kart płatniczych rozumie się wszystkie miejsca, w których można dokonać zapłaty kartą płatniczą. Wielkość tej sieci jest mierzona liczbą akceptantów (firm prowadzących sprzedaż towarów i usług w fizycznych punktach sprzedaży oraz w Internecie), placówek (punktów handlowo-usługowych i sklepów internetowych) lub urządzeń (terminali POS i imprinterów). Jak zaprezentowano na wykresie nr 2, w analizowanym okresie wartość wszystkich omawianych wskaźników systematycznie rosła.

²⁰ Wydawcy kart Visa: http://www.visa.pl/visa_w_polsce/WYDAWCY_KART_VISA.ASPX, (marzec 2013 r.).

²¹ Wydawcy kart MasterCard: http://www.mastercard.com/plp/personal/pl/findacard/request_a_card.html, (marzec 2013 r.).

²² First Data Polska, <http://www.polcard.pl/o-firmie,historia.xml>, (marzec 2013 r.). Akceptacja kart płatniczych w Polsce rozpoczęła się już w latach 60. XX wieku. Początkowo dotyczyła ona kart wydawanych przez banki zagraniczne, którymi ich posiadacze mogli dokonywać płatności w niewielu punktach handlowo-usługowych, głównie w hotelach i restauracjach obsługujących gości zagranicznych. Najwcześniej były akceptowane karty Diners Club – w 1968 r., następnie American Express – w 1971 r., Visa w 1974 r., MasterCard w 1975 r. oraz JCB w 1986 r. Wydawanie kart płatniczych w Polsce rozpoczęło się w latach 90. XX wieku.

²³ *Szybsza niż zakładano realizacja programu Kartą Visa zapłacisz wszędzie*, Visa Europe, http://www.visa.pl/visa_w_polsce/aktualno%C5%9Bci/aktualno%C5%9Bci/articles/2011/szybsza_ni%C5%BC_zak%C5%82adano_realizac.aspx, (marzec 2013 r.).



Wykres 2. Liczba akceptantów, punktów handlowo-usługowych (PHU) i urzędzeń obsługujących karty płatnicze (w tys.) w latach 2003-2012.

Źródło: dane NBP.

W analizowanym okresie największy wzrost zaobserwowano w przypadku placówek (135%), następnie w przypadku urzędzeń akceptujących karty (119%), a najwolniejszy wśród akceptantów (117%). Z kolei w 2003 r. na przeciętnego akceptanta przypadało średnio 1,68 placówek oraz 2,21 urzędzeń. Proporcje te na koniec 2012 r. utrzymały się na podobnym poziomie (na przeciętnego akceptanta przypadało średnio 1,82 placówek oraz 2,23 urzędzeń).

Według badań akceptantów przeprowadzonych w Polsce w 2012 r. przez Jakuba Górkę, zaledwie 19% badanych firm akceptowało karty płatnicze²⁴. Według tego badania liczba akceptantów kart płatniczych w Polsce mogłaby skokowo wzrosnąć, jeśli poziom opłat *interchange* na rynku polskim zostałby znacząco obniżony.

Bardzo ważną grupę uczestników obrotu bezgotówkowego na rynku kart płatniczych stanowią konsumenci – posiadacze kart. Według badań przeprowadzonych przez NBP na przełomie lat 2011 i 2012, kartę płatniczą posiadało 66% dorosłych Polaków (osób w wieku 18 lat i powyżej), przy czym 63% respondentów posiadało karty i korzystało z nich, natomiast 3% respondentów je posiadało, ale nie korzystało z tego instrumentu płatniczego²⁵. Odsetek Polaków korzystających

²⁴ J. Górka, *Badanie akceptacji gotówki i kart płatniczych wśród polskich przedsiębiorców*, Warszawa, grudzień 2012, s. 14.

²⁵ T. Koźliński, *Zwyczaje płatnicze...*, op. cit.

z kart płatniczych jest wciąż zbyt niski, aby w najbliższych latach nasz kraj mógł zbliżyć się do poziomu płatności kartowych charakterystycznych dla krajów Europy Zachodniej.

Zaprezentowany powyżej podstawowy zestaw uczestników obrotu realizowanego przy użyciu kart płatniczych warto uzupełnić o pozostałych interesariuszy, którzy biorą udział w procesie realizacji transakcji. W czterostronnych systemach kart płatniczych transakcja bezgotówkowa przebiega w trzech etapach. Są to: autoryzacja (ang. *authorization*), rozliczenie (ang. *clearing*) oraz rozrachunek (ang. *settlement*)²⁶. Pierwszym etapem dokonywania płatności za pomocą karty jest autoryzacja, która polega na weryfikacji karty płatniczej i jej posiadacza, a także sprawdzeniu, czy posiadacz ma do dyspozycji dostateczną ilość środków pieniężnych na pokrycie transakcji. Etap ten trwa zaledwie kilka sekund. Zapytanie autoryzacyjne, wysyłane z terminala POS przez sprzedawcę, jest kierowane – za pośrednictwem agenta rozliczeniowego²⁷ i organizacji płatniczej – do banku wydawcy karty. Odpowiedź autoryzacyjna przygotowana przez bank-wydawcę wraca tą samą drogą do terminala POS.

Ostateczne obciążenie rachunku klienta²⁸ i uznanie rachunku sprzedawcy należną kwotą są poprzedzone etapami rozliczenia i rozrachunku. Z reguły pod koniec dnia roboczego szczegółowe dane o transakcjach są przesyłane od agenta rozliczeniowego do organizacji płatniczej. W informatycznym systemie rozliczeniowym organizacji płatniczej zatwierdzone są dane transakcyjne i przygotowana jest informacja finansowa (uzgodnienie stanu kont – rekonyliacja) dla obu banków uczestniczących w transakcji (banku reprezentującego agenta rozliczeniowego, tj. instytucje obsługujące sklep, oraz banku wydawcy karty, tj. bank klienta). Na ostatnim etapie procesu płatności bank-wydawca karty dokonuje przelewu należnych sprzedawcy środków na rachunek organizacji płatniczej, która po odliczeniu należnych prowizji przesyła środki do banku reprezentującego agenta rozliczeniowego. Bank agenta rozliczeniowego

²⁶ *The anatomy of a transaction*, MasterCard, 2007, s. 1.

²⁷ Należy zaznaczyć, że zazwyczaj jedynie duże banki mogą bezpośrednio komunikować się z sieciami teleinformatycznymi organizacji płatniczych. Dlatego też agenci rozliczeniowi nieposiadający uprawnień do korzystania z takich sieci współpracują z dużymi bankami w tym zakresie.

²⁸ W procesie autoryzacji (po udzielaniu pozytywnej odpowiedzi autoryzacyjnej) bank-wydawca karty jedynie blokuje na rachunku klienta kwotę stanowiącą równowartość dokonanej transakcji.

przesyła środki na rachunek sprzedawcy, a bank-wydawca obciąża rachunek, do którego jest przypisana karta płatnicza klienta.

Należy dodać, że organizacje VISA i MasterCard prowadzą własne systemy rozliczające transakcje dokonane wyłącznie kartami własnych organizacji, a ponadto First Data Polska prowadzi Krajowy System Rozliczeń (KSR), za pośrednictwem którego rozliczane są transakcje dokonane wszystkimi rodzajami kart płatniczych wydanymi przez polskie banki. Każdy z wymienionych systemów korzysta z pośrednika rozliczeniowego, którym jest jeden z banków komercyjnych. Rozlicza on otrzymane z tych systemów kwoty netto za pośrednictwem KIR²⁹. Oznacza to, że rozliczanie transakcji kartowych – przed skierowaniem do NBP w celu ostatecznego rozrachunku w systemie SORBNET – odbywa się przy zaangażowaniu dwóch pośredników rozliczeniowych.

4. Interesariusze innowacyjnych obszarów obrotu bezgotówkowego

Do innowacyjnych obszarów obrotu bezgotówkowego można z pewnością zaliczyć płatności mobilne. W Polsce zostały one wdrożone już w dwóch wariantach: zbliżeniowym (NFC – ang. *Near Field Communication*) oraz zdalnym. Płatności NFC, które w Polsce są oferowane już przez kilka banków w ramach systemu MasterCard, wymagają udziału operatorów telefonii komórkowej³⁰ oraz podmiotów typu TSM (ang. *Trusted Service Manager*)³¹. Cechą charakterystyczną tego rozwiązania jest umieszczenie aplikacji płatniczej na karcie SIM, która jest własnością operatora telefonii komórkowej. Sprawne działanie

²⁹ *Rynek kart płatniczych w Polsce*, NBP, Warszawa, sierpień 2003, s. 10.

³⁰ W ramach tej usługi są to sieci T-Mobile i Orange. W sieci Orange nosi ona nazwę Orange Cash, a w T-Mobile funkcjonuje pod marką MyWallet.

³¹ Przykładem takiego integratora może być firma Gemalto lub Oberthur. *Mobile Near Field Communication (NFC) and Trusted Service Management (TSM) Services*, Gemalto, http://www.gemalto.com/telecom/linqus/mfs/mobile_nfc/, (kwiecień 2013 r.); *Oberthur Technologies and Smart Catch International to provide Trusted Service Management for NFC service deployments in Taiwan*, Oberthur, http://www.oberthur.com/press_page.aspx?Id=503, (luty 2013 r.).

tego ekosystemu płatniczego zapewnia podmiot zwany TSM, który jest integratorem usług oferowanych przez bank i operatora mobilnego.

Płatności mobilne zdalne, które umożliwiają dokonywanie transakcji bez względu na miejsce przebywania użytkownika, mogą przybierać różną formę. W wydaniu oferowanym przez firmę SkyCash Poland S.A., która jest dostawcą usługi płatności mobilnych, system jest niezależny od operatora telefonii komórkowej, gdyż bazuje on na mobilnym Internecie, oraz jest niezależny od banku, gdyż klient nie musi posiadać konta bankowego (zasila on środkami pieniężnymi portmonetkę elektroniczną³²). Z kolei firma mPay S.A. stosuje również portmonetkę elektroniczną do rozliczeń (niezależność od banku), jednak do komunikacji wykorzystuje mechanizm USSD, przez co uzależnia się od operatora telefonii komórkowej. W 2013 r. na rynku polskim pojawiła się usługa płatności mobilnych zdalnych MasterCardMobile. Do inicjatywy tej przystąpiły Skycash i mPay, a także uPaid, CallPay, Cardmobile należący do spółki mPay, InPost, mobiParking. Klient może uruchomić usługę na dwa sposoby. Po pierwsze, może on zarejestrować swoją kartę MasterCard u jednego z wymienionych usługodawców, przy czym do potwierdzania transakcji jest wymagany kod CVC, umieszczony na odwrocie zarejestrowanej karty płatniczej. Po drugie, klient może korzystać z usługi w banku³³, za pomocą specjalnej aplikacji na telefon, systemu IVR (ang. *Interactive Voice Response*) lub trybu tekstowego. Uwierzytelnienie transakcji odbywa się przy wykorzystaniu kodu mPIN, który jest nadawany przez bank.

Najnowszym rozwiązaniem zdalnych płatności mobilnych jest usługa o nazwie IKO, oferowana przez PKO Bank Polski. System ten wykorzystuje do komunikacji również Internet, przez co uniezależnia się od operatora telefonii komórkowej. Jednak obecnie w obszarze płatności bezgotówkowych działa on w formie systemu zamkniętego, prowadzonego w ramach grupy kapitałowej PKO Banku Polskiego. Operacje są dokonywane przez posiadaczy rachunków bankowych PKO BP: pomiędzy nimi – transakcje typu P2P lub u akceptantów wyposażonych w terminale POS obsługiwane przez firmę eService – płatności typu

³² Portmonetka elektroniczna w tym przypadku jest rachunkiem bankowych, tj. subkontem prowadzonym przez bank, dla firmy SkyCash Poland S.A.

³³ W listopadzie 2012 r. płatności mobilne zdalne w ramach inicjatywy MasterCardMobile uruchomił Polbank EFG S.A., obecnie Raiffeisen Bank S.A., dla posiadaczy kart kredytowych.

C2B. Bank ma jednak plany otwarcia systemu na nowych uczestników³⁴.

Poza nowymi usługami dla klientów warto także wskazać na innowacyjne rozwiązania dla akceptantów, wśród których należy wymienić urządzenia umożliwiające akceptację kart płatniczych przy użyciu telefonów komórkowych, oferowane obecnie m.in. przez firmy Payleven czy Fastino.

Podsumowanie

Obrót bezgotówkowy był zdominowany przez wiele lat przez stałą grupę uczestników. W obszarze przelewów bankowych, których liczba i wartość stanowią największy udział obrotu bezgotówkowego, od 20 lat sprawnie funkcjonuje jedna izba rozliczeniowa KIR S.A., oferująca m.in. system ELIXIR. W drugim pod względem liczby transakcji i obrotów obszarze obrotu bezgotówkowego, czyli rynku kart płatniczych, dominują od lat 90. XX wieku dwie organizacje: VISA i MasterCard. W obu tych filarach obrotu bezgotówkowego aktywną rolę dostawców usług płatniczych dla swoich klientów odgrywały dotychczas banki. Schematy rozliczeń i rola uczestników zostały w pewnym stopniu ukształtowane przez regulacje prawne. Jednak ogromne możliwości zastosowania nowoczesnych technologii teleinformatycznych w obrocie bezgotówkowym oraz dostosowanie dyrektywy dotyczącej usług płatniczych do prawa krajowego wydają się pozytywnie wpływać na wzrost konkurencji na rynku bezgotówkowych usług płatniczych, gdyż liczba interesariuszy tego obrotu rośnie oraz pojawiają się zupełnie nowi gracze pełniący nowe role w obrocie bezgotówkowym (np. operatorzy telefonii komórkowej lub instytucje płatnicze). Wprawdzie innowacyjne rozwiązania, w szczególności mobilne systemy płatności, znajdują się wciąż we wstępnej fazie rozwoju, to jednak po wykrystalizowaniu się standardu tych płatności w krótkim czasie może nastąpić szybki transfer obrotów z podstawowych obecnie obszarów obrotu bezgotówkowego w kierunku nowoczesnych metod płatności. Zagrożenie ze strony no-

³⁴ *Jak Polacy będą płacić mobilnie?*, Wirtualna Polska/Puls Biznesu, (styczeń 2013 r.).

wych interesariuszy (operatorów telefonii komórkowej czy instytucji płatniczych) zauważają również podmioty z ponad 20-letnim stażem na polskim rynku, angażując się we współpracę z tymi podmiotami lub pracując nad własnymi nowatorskimi rozwiązaniami. Należy mieć na uwadze, że kluczowym uczestnikiem tego obrotu jest klient, który ostatecznie zadecyduje, jakiej metody płatności bezgotówkowych (elektronicznych) będzie używał, a rosnąca konkurencja wśród dostawców usług płatniczych powinna znacznie przyczynić się do tego, aby nie była to gotówka.

Bibliografia

- Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, NBP, Warszawa, styczeń 2012 r.
- Benefits of Open Payment Systems and the Role of Interchange*, MasterCard, 2008.
- Chmielarz W., *Systemy elektronicznej bankowości*, Difin, Warszawa 2005.
- Corporate Overview*, http://corporate.visa.com/_media/visa-corporate-overview.pdf, Visa Inc., (grudzień 2011 r.).
- Corporate Overview*, http://www.mastercard.com/us/company/en/docs/CorporateOverview_FINAL.pdf, MasterCard, (grudzień 2011 r.).
- First Data Polska, <http://www.polcard.pl/o-firmie,historia.xml>, (marzec 2013 r.).
- Górka J., *Badanie akceptacji gotówki i kart płatniczych wśród polskich przedsiębiorców*, Warszawa, grudzień 2012.
- History of Visa*, <http://corporate.visa.com/about-visa/our-business/history-of-visa.shtml>, Visa Inc., (grudzień 2011 r.).
- Informacja o kartach płatniczych – IV kwartał 2012*, NBP, Warszawa, marzec 2013 r.
- Informacja o rozliczeniach pieniężnych i rozrachunkach międzybankowych w IV kwartale 2012 r.*, NBP, Warszawa, marzec 2013 r., s. 15-18.
- Jak Polacy będą płacić mobilnie?*, Wirtualna Polska/Puls Biznesu, <http://banki.wp.pl/kat,104492,title,Jak-Polacy-beda-placic-mobilnie,wid,15259038,wiadomosc.html?ticaid=1106d6>, (styczeń 2013 r.).
- Kokkola T., *The payment system*, European Central Bank, 2010.
- Koźliński T., *Zwyczajne płatnicze Polaków*, NBP, DSP, Warszawa, grudzień 2012.
- Krajowa Izba Rozliczeniowa, <http://www.kir.com.pl>.

- Mobile Near Field Communication (NFC) and Trusted Service Management (TSM) Services*, Gemalto, http://www.gemalto.com/telecom/linqus/mfs/mobile_nfc/.
- Oberthur Technologies and Smart Catch International to provide Trusted Service Management for NFC service deployments in Taiwan*, Oberthur, http://www.oberthur.com/press_page.aspx?Id=503, (luty 2013).
- Obrót bezgotówkowy – zalety i korzyści wynikające z jego upowszechnienia*, NBP, DSP, Warszawa, listopad 2008.
- Polasik M., Maciejewski K., *Innowacyjne instrumenty płatnicze w Polsce i na świecie*, Materiały i Studia, Zeszyt Nr 241, NBP, Warszawa, 2009.
- Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za 2011 rok*, NBP, DSP, Warszawa, grudzień 2012 r.
- Rochet J.Ch., Tirole J., *Two-sided Markets: An Overview*, 2004, http://faculty.haas.berkeley.edu/hermalin/rochet_tirole.pdf, (marzec 2013 r).
- Rynek kart płatniczych w Polsce*, NBP, Warszawa, sierpień 2003, s. 10.
- Szybsza niż zakładano realizacja programu Kartą Visa zapłacisz wszędzie*, Visa Europe, http://www.visa.pl/visa_w_polsce/aktualno%C5%9Bci/aktualno%C5%9Bci/articles/2011/szybsza_ni%C5%BC_zak%C5%82adano_realizac.aspx, (marzec 2013 r.).
- The anatomy of a transaction*, MasterCard, 2007.
- The MasterCard Story*, http://www.mastercard.com/us/company/en/ourcompany/the_mastercard_story.html, MasterCard, (grudzień 2011 r.).
- Tochmański A., *Strategia rozwoju systemu płatniczego i obrotu bezgotówkowego w Polsce*, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego <http://www.nbp.pl/publikacje/wyklady/bezgotowkowy.pdf>, (kwiecień 2013).
- Wydawcy kart MasterCard: http://www.mastercard.com/plp/personal/pl/findacard/request_a_card.html, (marzec 2013 r.).
- Wydawcy kart Visa: http://www.visa.pl/visa_w_polsce/WYDAWCY_KART_VISA.ASPX (marzec 2013 r.).

Participants of the non-cash payments market in Poland Summary

The aim of this paper is to identify and classify participants of non-cash payments market, as well as to identify their role and the relationships between them. The paper uses a descriptive and comparative analysis. Participants of non-cash payments market are presented in the relation to

three areas: bank transfers, credit cards and innovative payment solutions. Generally speaking, the participants of cashless transactions are: the payer (debtor), the payee (creditor) and financial intermediaries. In each of these areas banks are involved by providing payment services directly to their customers or indirectly. For 20 years in the area of bank transfers, only one clearing house has been functioning – KIR S.A., whereas the area of payment cards is dominated by two organizations – VISA and MasterCard. In recent years there are new stakeholders appearing on the non-cash payments market, such as payment institutions or mobile operators. Increased competition among payment service providers should help to ensure that a key player in this market, the customer, is using attractive, non-cash methods of payment instead of cash.

Key words: non-cash payments market, payer, payee, payment service provider, clearing house, payment cards organization, acquirer.

Tłumaczenie mgr Karolina Przenajkowska

Michał Polasik¹

Innowacje płatnicze stosowane w fizycznych punktach sprzedaży – szansa dla obrotu bezgotówkowego w Polsce

Wstęp

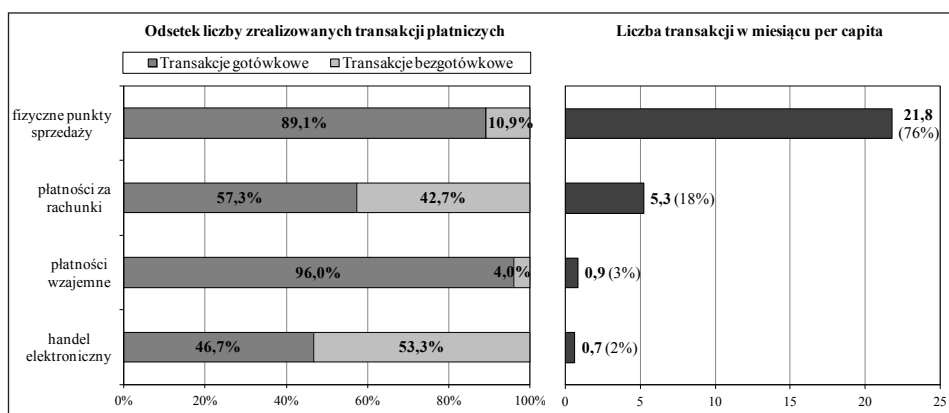
W niniejszym opracowaniu przedstawiono funkcjonowanie i dotychczasowy rozwój głównych innowacji płatniczych, które mogą być z sukcesem stosowane w transakcjach w fizycznych punktach sprzedaży. Ze względu na wysokie wymagania techniczne oraz ekonomiczno-organizacyjne, segment transakcji dokonywanych w fizycznych punktach sprzedaży stanowi najtrudniejszy obszar dla rozwoju innowacji płatniczych. Jednocześnie dominująca rola zakupów dokonywanych przez konsumentów w tego typu punktach, w stosunku do innych typów płatności, sprawia, że właśnie ten segment jest najważniejszym wyzwaniem dla rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce.

W artykule dokonano analizy procesu wdrożenia i popularyzacji płatności zbliżeniowych na rynku polskim. Została ona oparta na wynikach cyklu własnych badań, obejmujących: badania ankietowe polskiego i europejskiego sektora bankowego, badania zachowań konsumentów oraz badanie efektywności obsługi płatności w punktach sprzedaży.

¹ Dr Michał Polasik, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, michal.polasik@umk.pl

1. Specyfika i znaczenie transakcji płatniczych w fizycznych punktach sprzedaży

Na rynku płatności detalicznych można wyróżnić cztery segmenty, które w zasadniczy sposób różnią się charakterystyką dokonywanych transakcji. Są to: (1) płatności w fizycznych punktach sprzedaży (tzw. POS od ang. *Point-Of-Sale*), (2) płatności za rachunki (ang. *bill payments*), (3) płatności wzajemne między osobami fizycznymi (P2P od ang. *Person-To-Person* oraz *Peer-To-Peer*) i (4) płatności w handlu elektronicznym (ang. *e-commerce payments*). Przedstawione na rysunku (Rysunek 1.) szacunki dotyczące wykorzystania metod płatności w ramach poszczególnych segmentów rynku zostały oparte na wynikach projektu badawczego, zrealizowanego w ramach konkursu Komitetu Badań Ekonomicznych Narodowego Banku Polskiego.²



Rysunek 1. Liczba transakcji i udział transakcji bezgotówkowych dla głównych segmentów rynku detalicznych usług płatniczych

Źródło: opracowanie własne oparte na: M. Polasik, J. Marzec, P. Fiszeder, J. Górka, *Modelowanie wykorzystania metod płatności detalicznych na rynku polskim*, op. cit.; Wyniki badania ankietowego na reprezentatywnej próbie polskiego społeczeństwa w wieku 15 lat i więcej, zakończonego w lutym 2011 r.; N=2974.

W przypadku płatności w fizycznych punktach sprzedaży wymagana jest szybkość i wygoda obsługi transakcji, gdyż zakupy dokonywane

² M. Polasik, J. Marzec, P. Fiszeder, J. Górka, *Modelowanie wykorzystania metod płatności detalicznych na rynku polskim*, Materiały i Studia, Nr 265/2012, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2012.

są często pod presją czasu ze względu na tworzenie się kolejek. Tylko niewielka grupa instrumentów płatniczych spełnia te wysokie wymagania, a niezbędna do ich stosowania infrastruktura jest często kosztowna dla akceptantów płatności, czyli dla firm handlowych i usługowych. Warto dodać, że transakcje w POS są często nieplanowane i dokonywane nieregularnie (nawet pod wpływem impulsu). W związku z tym efekt sieciowy³ szczególnie silnie oddziałuje na transakcje w POS, gdyż klienci zwykle posiadają przy sobie tylko najbardziej rozpowszechnione instrumenty płatnicze. W rezultacie na początku 2011 r. zaledwie 11% transakcji w POS było realizowanych bezgotówkowo.

Natomiast płatności za rachunki w większości przypadków dokonywane są regularnie i w oparciu o podpisywaną wcześniej umowę, dlatego płatnik może przygotować się i zaplanować realizację transakcji. W takiej sytuacji wygodne okazuje się m.in. stosowanie bezgotówkowych rozliczeń bankowych, dzięki czemu aż 43% transakcji było w 2011 r. dokonywanych bez użycia gotówki (Rysunek 1.). W związku z tym płatności za rachunki stanowią najważniejszy segment rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce. Z kolei płatności wzajemne między osobami fizycznymi charakteryzują się niskim stopniem formalizacji transakcji, gdyż często stanowią one drobne pożyczki, darowizny czy wsparcie od rodziny. W pewnym stopniu mogą także dotyczyć działalności w szarej strefie.⁴ Cechy te sprawiają, że płatności wzajemne są dokonywane prawie wyłącznie z użyciem gotówki, z nieznacznym wykorzystaniem przelewów bankowych.

Teoretycznie największe korzyści ze stosowania bezgotówkowych form rozliczeń powinny występować w przypadku handlu elektronicznego. Wynika to głównie z braku konieczności fizycznego kontaktu między sprzedawcą a kupującym. Okazuje się jednak, że obawy o bezpieczeństwo transakcji internetowej oraz brak dostępu części internautów do wygodnych dla nich instrumentów płatniczych sprawiały, że w 2011 r. aż 47% transakcji w handlu elektronicznym było dokonywanych z wy-

³ Efekt sieciowy występuje, gdy użyteczność produktu dla klienta wzrasta wraz z ogólną liczbą klientów korzystających z takich produktów lub produktów z nim kompatybilnych. Jednym ze skutków istnienia efektów sieciowych jest powstawanie i konkutowanie standardów; za: M. Katz, C. Shapiro, *Network Externalities, Competition and Compatibility*, *American Economic Review*, 75, 1985, 424-440.

⁴ F. Schneider, *Shadow economy in Europe, 2011, Using electronic payment systems to combat the shadow economy*, A.T. Kearney, Chicago 2011.

korzystaniem gotówki. Następowaly one zazwyczaj w ramach płatności pobraniowej za pośrednictwem kuriera dostarczającego towar.

Analizując względne znaczenie wymienionych segmentów rynku (Rysunek 1.), należy zwrócić uwagę na zdecydowaną dominację transakcji w fizycznych punktach sprzedaży, stanowiących w 2011 r. aż 76% liczby wszystkich transakcji dokonanych przez konsumentów. Bardzo znaczący był także udział płatności za rachunki (18%), natomiast pozostałe sektory miały znaczenie marginalne (płatności wzajemne – 3% i handel elektroniczny – 2%). Biorąc pod uwagę, że w 2011 r. około 89% transakcji w POS było w Polsce dokonywanych z użyciem gotówki, wydaje się, że dla zasadniczej zmiany nawyków płatniczych konsumentów i dynamicznego rozwoju obrotu bezgotówkowego najważniejszym i niezbędnym warunkiem jest ograniczenie wykorzystania gotówki w tym segmencie rynku. W związku z tym, w niniejszej analizie skoncentrowano się na innowacjach płatniczych, które mają potencjał konkurencyjności z transakcjami gotówkowymi właśnie w fizycznych punktach sprzedaży.

2. Kierunki rozwoju innowacji płatniczych przeznaczonych dla POS

Innowacje polegające na wdrożeniu nowych rozwiązań płatności w fizycznych punktach sprzedaży zdarzają się bardzo rzadko, a proces ich wdrażania jest długotrwały i kosztowny. Do końca XX wieku zasadniczymi innowacjami w zakresie technologii wymiany danych między terminalem POS a kartami płatniczymi (jedynymi powszechnie stosowanymi fizycznymi instrumentami płatniczymi) były: (1) pasek magnetyczny od lat 70. XX w.⁵ oraz (2) stykowy mikroprocesor od lat 90. XX w. Niewielka liczba znaczących innowacji przeznaczonych dla POS wynika z faktu, że na silne oddziaływanie efektu skali⁶ i efektu siecio-

⁵ Karty z paskiem magnetycznym wprowadzono po raz pierwszy na rynek w 1971 r. w Stanach Zjednoczonych; [za:] P. Frazer *Plastic and Electronic Money*, Cambridge (1985), Woodhead-Faulkner, s. 267.

⁶ W. Bolt, D. Humphrey, *Payment Network Scale Economies, SEPA, and Cash Replacement*, Review of Network Economics, Vol. 6, No. 4, 2007, s. 453–473.

wego⁷ na cały rynek usług płatniczych nakładają się w ich przypadku szczególnie wysokie koszty wprowadzania nowych rozwiązań⁸. Są one związane z opisaną powyżej charakterystyką transakcji płatniczych w POS i wysokimi wymaganiami odnośnie do ich szybkości i wygody. W rezultacie efektywna i bezpieczna obsługa takich transakcji wymaga ponoszenia dużych nakładów na rozwój sieci terminali płatniczych danego standardu zlokalizowanych w POS⁹. Jednocześnie konieczne jest rozpoczęcie masowego wydawania klientom instrumentów płatniczych wyposażonych w taką nową technologię, zazwyczaj w sytuacji, gdy sieć punktów ich akceptacji dopiero się rozwija. Jedynie silne przekonanie sektora bankowego i innych uczestników systemu płatniczego, że dana innowacja ma duże szanse powodzenia, może skłonić ich do podjęcia ryzyka poniesienia nakładów na jej wdrożenie.

Biorąc pod uwagę powyższe uwarunkowania oraz kapitałowe powiązania polskiego sektora bankowego z instytucjami działającymi w Europie Zachodniej, wydaje się naturalne, że ogólnoeuropejskie trendy rozwoju innowacji płatniczych będą miały istotny wpływ także na nasz rynek. Dlatego interesujące są opinie przedstawicieli banków europejskich w zakresie technologii, które będą miały największy wpływ na branżę płatniczą w Europie do końca 2013 r.¹⁰ (Rysunek 2.). Respondenci z 15 krajów europejskich wskazali, że największe znaczenie będą miały trzy kierunki rozwoju: technologie mobilne, technologie zbliżeniowe oraz technologie związane z bezpieczeństwem transakcji. War-

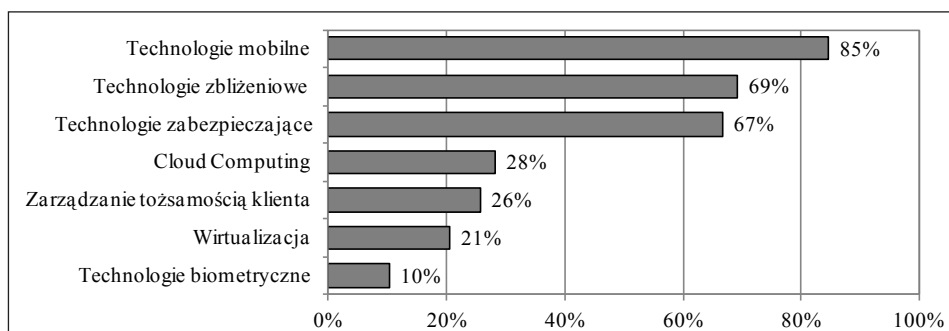
⁷ G. Gowrisankaran, J. Stavins, *Network externalities and technology adoption: Lessons from electronic payments*, RAND Journal of Economics, Vol. 35, 2004, s. 260–276.

⁸ V. Stango: *The Economics of Standards Wars*, Review of Network Economics, Vol. 3, Issue 1, 2004, s. 1-19.

⁹ A.J. Levitin, *Payment Wars: The Merchant-Bank Struggle for Control of Payment Systems*, Stanford Journal of Law Business and Finance, Vol. 12, No. 2, 2007, s. 1-66.

¹⁰ Badanie ankietowe zrealizowano dzięki współpracy Fraunhofer-Institute (Niemcy), firmy Equens SE (Holandia – największego europejskiego procesora transakcji płatniczych) oraz Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu. Badanie stanowiło część ogólnoeuropejskiego projektu badawczego pt. „European Trend Survey – Banks and Future”. Jego celem było poznanie wpływu zmian zachodzących na europejskim rynku płatniczym na funkcjonowanie sektora bankowego. Zostało ono skierowane do banków komercyjnych działających w Unii Europejskiej i umożliwiło uzyskanie próby 55 respondentów z 15 następujących krajów europejskich: Holandii, Niemiec, Wielkiej Brytanii, Austrii, Finlandii, Islandii, Szwecji, Belgii, Estonii, Węgier, Włoch, Luksemburga, Portugalii, Hiszpanii i Szwajcarii; za: D. Spath, C.-P. Praeg, G. Korge, B. Peeters, M. Polasik, K. Przenajkowska, *European Trend Survey »BANKS & FUTURE 2012«*. Trends and Developments in the European Payments Market, Fraunhofer Verlag, 2012, s. 44.

to w tym miejscu zaznaczyć, że duże znaczenie technologii mobilnych oraz technologii zbliżeniowych dla sektora bankowego zostało potwierdzone konkretnymi programami wdrożeń prowadzonymi przez banki w tych krajach. Z kolei technologia zabezpieczeń związana jest z rosnącą liczbą zagrożeń pojawiających się w środowisku elektronicznym oraz wzrastającą świadomością klientów i ich wyższymi wymaganiami w zakresie bezpieczeństwa transakcji. Pozostałe technologie, w tym *cloud computing*, będą odgrywały znacznie mniejszą rolę. W szczególności biometria wydaje się mieć jeszcze przed sobą długą drogę do powszechnego stosowania w sektorze bankowym.



Rysunek 2. Technologie, które będą miały największy wpływ na branżę płatniczą w Europie do końca 2013 r.

Źródło: D. Spath, C.-P. Praeg, G. Korge, B. Peeters, M. Polasik, K. Przenajkowska, *European Trend Survey »BANKS & FUTURE 2012«*. Trends and Developments in the European Payments Market, Fraunhofer Verlag, 2012, s. 44.

Pojęcie technologii mobilnych jest zazwyczaj stosowane w szerokim znaczeniu, czyli w stosunku do wszelkich technologii przeznaczonych lub dostosowanych do specyfiki działania przenośnych urządzeń komunikacyjnych, głównie smartfonów czy tabletów. Obecnie należą do nich tak zróżnicowane technologie, jak: SMS, USSD, komunikacja głosowa GSM, strony WWW w wersji mobilnej oraz aplikacje mobilne. Większość z tych rozwiązań przeznaczona jest głównie do obsługi transakcji płatności za rachunki oraz w handlu elektronicznym¹¹, w związku z czym nie stanowiły obiektu badań w tej pracy.

¹¹ M. Polasik, K. Przenajkowska, E. Starogarska, K. Maciejewski, *Usage of Mobile Payments in Point-Of-Sale Transactions*, [w]: „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, *Advanced Information Technologies for Management – AITM 2011*, red. J. Korczak, H. Dudycz, M. Dyczkowski, Wrocław 2011, s. 227-239.

Natomiast technologia zbliżeniowa jest specyficznym rozwiązaniem wykorzystywanym do płatności w fizycznych punktach sprzedaży. Bazuje ona na technologii identyfikacji radiowej RFID (*Radio Frequency IDentification*)¹², stosowanej wcześniej głównie w logistyce i transporcie. Rozszerzenie RFID do standardu kart zbliżeniowych ISO 14443 pozwala na wydajną komunikację radiową (na odległość kilku centymetrów) pomiędzy mikroprocesorem umieszczonym w karcie a czytnikiem zbliżeniowym zainstalowanym w terminalu EFT-POS. Po raz pierwszy karty zbliżeniowe zastosowano w 1997 r. w Hongkongu do płatności w transporcie publicznym (system *Octopus*), a jako uniwersalne bankowe karty płatnicze – w Stanach Zjednoczonych w 2002 r.¹³ Sektor bankowy w innowacyjny sposób wprowadził technologię zbliżeniową, jako trzecią technologię wymiany danych zapisanych na kartach płatniczych – nie zamiast, ale dodatkowo, obok paska magnetycznego i stykowego mikroprocesora EMV. Podejście takie pozwala na stopniowe wprowadzanie nowej technologii w sytuacji oddziaływania silnych efektów sieciowych. Zachowanie tradycyjnej formy karty płatniczej, z którą klienci są zaznajomieni od kilkudziesięciu lat, sprzyja szybkiemu zaakceptowaniu tej innowacji. Technologia zbliżeniowa była od początku promowana jako rozwiązanie przeznaczone głównie dla płatności niskokwotowych, w ramach których do tej pory niepodzielnie królowała gotówka. W tym celu zmodyfikowano procedury autoryzacji i zezwolono na dokonywanie niskokwotowych płatności zbliżeniowych bez autoryzacji kodem PIN (w Polsce limit takiej transakcji wynosi 50 PLN). Należy jednak podkreślić uniwersalność zbliżeniowego interfejsu wymiany danych, który docelowo może być stosowany do wszelkich transakcji realizowanych w bezpośredniej bliskości instrumentu płatniczego i terminala lub bankomatu.

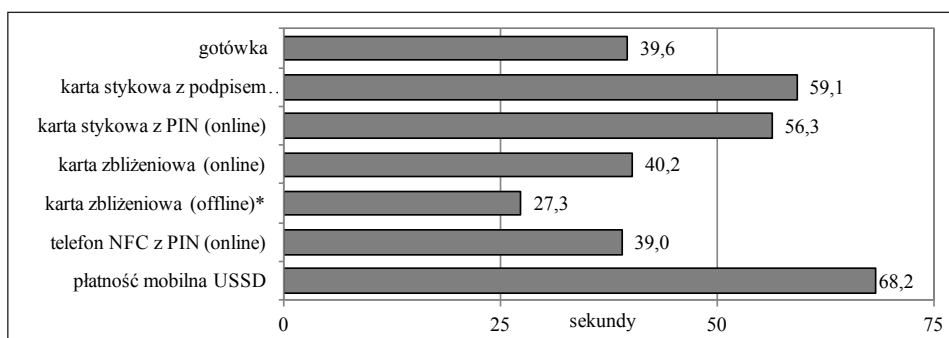
Na szczególną uwagę zasługują mobilne płatności NFC¹⁴, które są rozwiązaniem posiadającym zarówno cechy płatności mobilnych, jak

¹² RFID – Radio Frequency IDentification – jest technologią umożliwiającą zdalny odczyt układów scalonych za pomocą fal radiowych; szerzej w: G. Hancke: *RFID and Contactless Technology*, [w:] K. E. Mayes and K. Markantonakis: *Smart Cards, Tokens, and Security Applications*, Springer, New York 2008.

¹³ Szerzej w: M. Polasik, T.P. Wisniewski and G. Lightfoot, *Modelling customers' intentions to use contactless cards*, "International Journal of Banking, Accounting and Finance", Vol. 4, No. 3, 2012, s. 203–231.

¹⁴ NFC – Near Field Communication – jest technologią komunikacji bliskiego zasięgu w standardzie ISO 18092, który jest rozszerzeniem standardu dla kart zbli-

i zbliżeniowych. Urządzenia służące do płatności mobilnych w standardzie NFC mogą korzystać z tej samej sieci zbliżeniowych terminali EFT-POS co karty zbliżeniowe. Najbardziej obiecującymi wielofunkcyjnymi urządzeniami NFC są obecnie smartfony, czyli zaawansowane telefony komórkowe. Płatności mobilne NFC zostały tutaj sklasyfikowane jako rodzaj płatności zbliżeniowych, gdyż funkcje komunikacyjne urządzenia mobilnego nie są wykorzystywane podczas realizacji transakcji płatniczych, które odbywają się lokalnie. Ewentualna komunikacja online z serwerem banku jest realizowana przez infrastrukturę terminali EFT-POS. Natomiast to samo urządzenie, przy wykorzystaniu innej technologii, może być jednocześnie stosowane do realizacji typowych płatności mobilnych, np. po zainstalowaniu odpowiedniej aplikacji.



Rysunek 3. Przeciętny czas trwania transakcji zakupu w zależności od metody płatności w sekundach – perspektywa klienta.

Źródło: M. Polasik, J. Górka, G. Wilczewski, J. Kunkowski, K. Przenajkowska, N. Tetkowska, *Time Efficiency of Point-Of-Sale Payment Methods: Empirical Results for Cash, Cards, and Mobile Payments, Lecture Notes in Business Information Processing*, Volume 141, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2013, pp 306-320. *Ze względu na brak wystarczającej liczby obserwacji dla płatności kartą zbliżeniową w trybie offline bez wydruku potwierdzeń, czas dla tej metody płatności został oszacowany drogą procedury symulacyjnej.

Badanie przeprowadzone w Polsce w 2009 r. pozwoliło na określenie wpływu metody płatności na czas trwania transakcji sprzedaży

zeniowych (ISO 14443). NFC służy integracji urządzeń mobilnych i działa na odległość do 20 cm. Urządzenia, które obsługują technologię NFC, mogą komunikować się zarówno z urządzeniami korzystającymi z ISO 14443, jak również z innymi urządzeniami NFC.

w sklepie.¹⁵ W badaniu tym wykorzystano nowatorską metodę chronometrażu wideo, którą zastosowano do analizy 3 728 zarejestrowanych transakcji płatniczych. Uzyskane wyniki (Rysunek 3.) wykazały, że płatności gotówką są statystycznie znacząco szybsze od płatności dokonywanych stykową kartą płatniczą, zarówno z użyciem kodu PIN, jak i podpisu. Sprzyja to niewątpliwie częstemu stosowaniu gotówki przez konsumentów, zwłaszcza w przypadku niewielkiej wartości transakcji. Płatności mobilne oparte na wprowadzaniu przez użytkownika kodów w trybie USSD okazują się bardzo nieefektywne z punktu widzenia czasu trwania transakcji i nie stanowią atrakcyjnego rozwiązania dla typowego fizycznego punktu sprzedaży. Natomiast technologia zbliżeniowa jest konkurencyjna wobec gotówki ze względu na czas płatności. Płatności kartą zbliżeniową w trybie online bez użycia kodu PIN były równie szybkie jak płatność gotówką, a płatności zbliżeniowe w trybie offline, po wyłączeniu drukowania papierowego potwierdzenia transakcji, były już znacząco szybsze. Technologia zbliżeniowa stanowi zatem przełom na rynku usług płatniczych, gdyż pierwszy raz w historii elektroniczny instrument płatności wydawany na skalę masową okazał się bardziej wydajny pod względem szybkości realizacji transakcji niż gotówka. Warto podkreślić fakt, że mobilne płatności zbliżeniowe w standardzie NFC, pomimo stosowania kodu PIN, wykazywały podobny czas trwania transakcji co karty zbliżeniowe (porównanie dla trybów online). Wynika to głównie z wykorzystywania przez klientów czasu oczekiwania w kolejce na aktywowanie funkcji płatniczej w mobilnym urządzeniu NFC.

Wykazane unikatowe zalety technologii zbliżeniowej pod względem szybkości realizacji transakcji, jak również ogólnoeuropejskie trendy w zakresie jej szerokiego wdrażania przez sektor bankowy, sugerują, że stwarza ona szansę na przyspieszenie rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce.

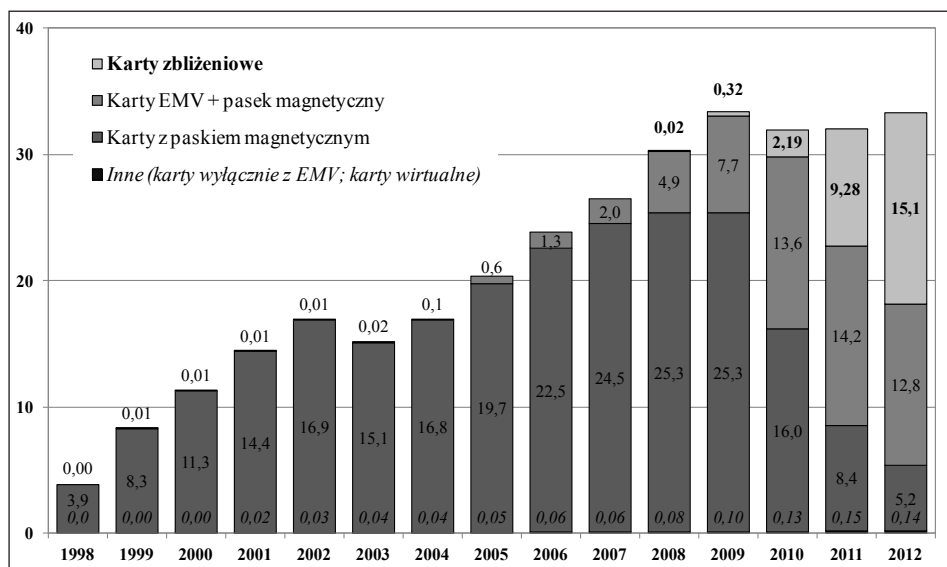
¹⁵ M. Polasik, J. Górka, G. Wilczewski, J. Kunkowski, K. Przenajkowska and N. Tetkowska, *Time Efficiency of Point-Of-Sale...*, *op. cit.*

3. Wydawnictwo kart zbliżeniowych w Polsce

W analizie wykorzystano wyniki badania ankietowego¹⁶, które zostało skierowane do wszystkich działających na rynku polskim banków-wydawców zbliżeniowych instrumentów płatniczych, agentów rozliczeniowych obsługujących płatności zbliżeniowe oraz operatorów sieci telefonii komórkowej GSM. Odpowiedzi udzieliły 23 banki, posiadające w swoich portfelach 99% wszystkich zbliżeniowych kart płatniczych wydanych w Polsce, 9 agentów rozliczeniowych, obsługujących blisko 98% zbliżeniowych terminali POS, a także 2 operatorów sieci komórkowych GSM. Zatem badanie cechuje się wysoką reprezentatywnością wyników dla całego rynku płatności zbliżeniowych. Respondenci udzielili informacji na temat liczby i cech wydanych kart zbliżeniowych, ilości i wartości transakcji zbliżeniowych oraz liczby zbliżeniowych terminali POS dla roku 2011 i pierwszej połowy 2012. Ponadto odpowiedzieli oni na serię pytań dotyczących czynników wpływających na rozwój rynku, aktywność klientów, rozwój sieci akceptacji, a także przyszłości mobilnych rozwiązań opartych na technologii NFC.

Od momentu wydania w Polsce pierwszych kart zbliżeniowych Maestro *PayPass* przez Bank Zachodni WBK S.A. w 2007 r., aż do połowy 2010 r., technologia płatności zbliżeniowych znajdowała się we wstępnej fazie wprowadzenia na rynek. Zarówno wydawcy i klienci, jak i agenci rozliczeniowi potrzebowali czasu, aby zapoznać się z możliwościami i korzyściami wynikającymi z jej stosowania. Znaczne nakłady finansowe oraz wysiłki związane z wprowadzeniem na rynek technologii zbliżeniowej ponosiły wtedy organizacje MasterCard i Visa, które niewątpliwie były inicjatorami wdrożenia tej innowacji w Polsce. W drugiej połowie 2010 r. rynek kart zbliżeniowych w Polsce wkroczył w fazę bardzo dynamicznego wzrostu (Rysunek 4.). W 2011 r. wydano 7,1 mln nowych kart zbliżeniowych, a w 2012 r. kolejne 5,8 mln. Tak dynamiczny wzrost wydawnictwa kart zbliżeniowych niewątpliwie zasługuje na miano „zbliżeniowej rewolucji”. Łączna liczba kart zbliżeniowych na polskim rynku na koniec 2012 r. wyniosła 15,1 mln.

¹⁶ M. Polasik, *Płatności zbliżeniowe w Polsce – Rok 2012. Rozwój rynku – Technologia NFC – Perspektywy*. POLASIK Research, Toruń 2012, s. 51.



Rysunek 4. Liczba kart płatniczych wyemitowanych w Polsce, według technologii odczytu danych, w mln.

Źródło: Narodowy Bank Polski oraz szacunki własne w oparciu o dane uzyskane od wydawców kart.

* Dane nie obejmują kart przedpłaconych (pre-paid) wydanych jako instrument pieniądza elektronicznego.

Analiza procesu wydawnictwa kart zbliżeniowych na tle całego rynku kart płatniczych w Polsce (Rysunek 4), unaocznia fakt, że stał się on ważną częścią większego procesu, jakim jest dostosowanie polskiego rynku do wymogów „Ram funkcjonowania kart SEPA” (SCF – *SEPA Cards Framework*). Wprowadzanie kart zbliżeniowych było realizowane równoległe z migracją kart płatniczych w Polsce do standardu kart mikroprocesorowych EMV, wymaganego przez SCF. Część banków podjęła strategiczną decyzję o wyposażeniu nowo wydawanych kart mikroprocesorowych EMV również w funkcjonalność zbliżeniową. Koszty jednoczesnego wprowadzenia technologii zbliżeniowej i standardu EMV okazały się znacznie niższe niż potencjalne oddzielne wdrażanie tych technologii¹⁷. W rezultacie liczba kart zbliżeniowych w latach 2011-2012 wzrastała bardzo szybko, wraz z wymianą kart wyposażonych wyłącznie w pasek magnetyczny na karty

¹⁷ Szerzej w: M. Polasik, *Zbliżeniowe karty płatnicze w Polsce – Rok 2009*, POLASIK Research, Toruń 2010.

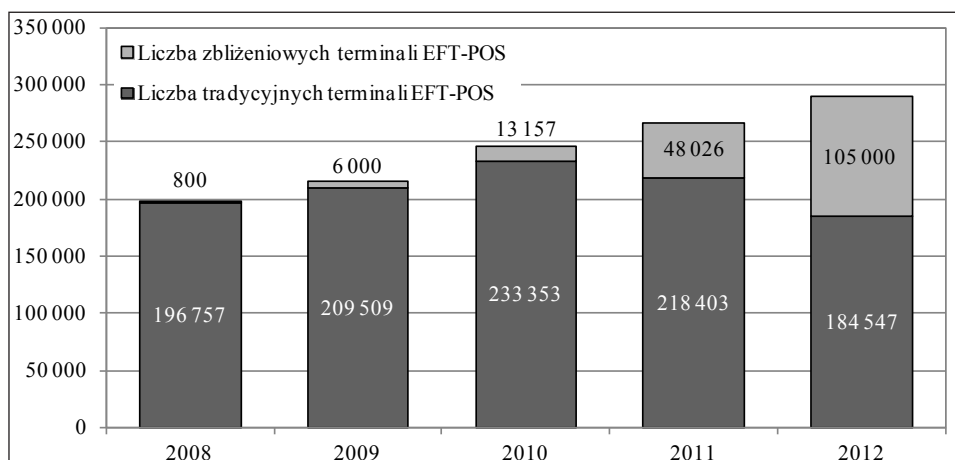
z mikroprocesorem EMV. Na koniec 2012 r. karty zbliżeniowe stanowiły już 45% wszystkich kart płatniczych w Polsce (Rysunek 4.), w tym 54% kart zgodnych ze standardem EMV. Należy podkreślić, że ten proces masowej migracji rozwijał się w sytuacji, gdy polski rynek doświadczał od 2010 r. przejściowego, nieznacznego spadku łącznej liczby kart. Było to związane z systematycznym zmniejszaniem się liczby wydawanych kart kredytowych. Nie oznacza to jednak, że karty zbliżeniowe pojawiają się na rynku tylko w ramach wymiany dotychczas posiadanych przez klientów kart debetowych. W okresie 2011-2012 banki wydały także znaczną liczbę nowych zbliżeniowych kart kredytowych oraz kart przedpłaconych¹⁸. Wysoki udział kart zbliżeniowych w ogólnej liczbie kart płatniczych wydanych w Polsce jest wyjątkowy w skali Europy i świadczy o dużej otwartości polskiego sektora bankowego na innowacje płatnicze. Z tego względu Polska jest postrzegana jako lider w rozwoju płatności zbliżeniowych.

Na szczególną uwagę zasługuje ważna rola, jaką odegrały karty przedpłacone dla rozwoju polskiego rynku płatności zbliżeniowych. W latach 2008-2009 stanowiły one istotny czynnik edukowania i szerokiego informowania klientów o tej nowej technologii. Dzięki ich dystrybucji jako instrumentów pieniądza elektronicznego, można było wykorzystać je jako środki płatności podczas całego szeregu festiwali i imprez masowych w latach 2008-2012. Podczas tych imprez łącznie kilkaset tysięcy osób, głównie ludzi młodych, miało szansę na przeprowadzenie swojej pierwszej transakcji zbliżeniowej. Natomiast od 2011 r., znaczące w wykorzystaniu zbliżeniowych kart przedpłaconych było pojawienie się możliwości ich stosowania do płatności w komunikacji miejskiej w kilku dużych polskich miastach. Forma karty przedpłaconej daje duże możliwości w zakresie prostej i taniej dystrybucji środka płatniczego, a jednocześnie zapewnia poczucie anonimowości, które jest istotne dla znacznej części pasażerów. Z kolei w 2012 r. wielką szansą dla wydawnictwa kart zbliżeniowych stały się Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej UEFA Euro 2012. Karty MasterCard *PayPass* wydawane były przez Bank Pekao S.A. jako oficjalny środek płatności na stadionach i w strefach kibica.

¹⁸ Karty przedpłacone nie zostały ujęte w powyższym zestawieniu (Rysunek 4.), gdyż wykorzystane bazowe statystyki Narodowego Banku Polskiego obejmują wyłącznie karty płatnicze *sensu stricto*.

4. Rozwój sieci zblizeniowych terminali POS

Na rynku płatności detalicznych sukces wdrożenia innowacji jest uzależniony od umiejętności równoległego rozszerzania wydawnictwa nowego rozwiązania oraz budowy sieci jego akceptacji. W pierwszych latach (2007-2010) czynnikiem zachęcającym agentów rozliczeniowych do wprowadzania zblizeniowych terminali EFT-POS było bezpośrednie wsparcie finansowe ze strony organizacji płatniczych. Takie wyprzedzające inwestycje były absolutnie niezbędne, gdyż w tym wczesnym okresie liczba i wykorzystanie kart zblizeniowych były jeszcze stanowczo zbyt małe, aby uzasadniać od strony ekonomicznej ponoszenie nakładów na modernizację sieci terminali POS.



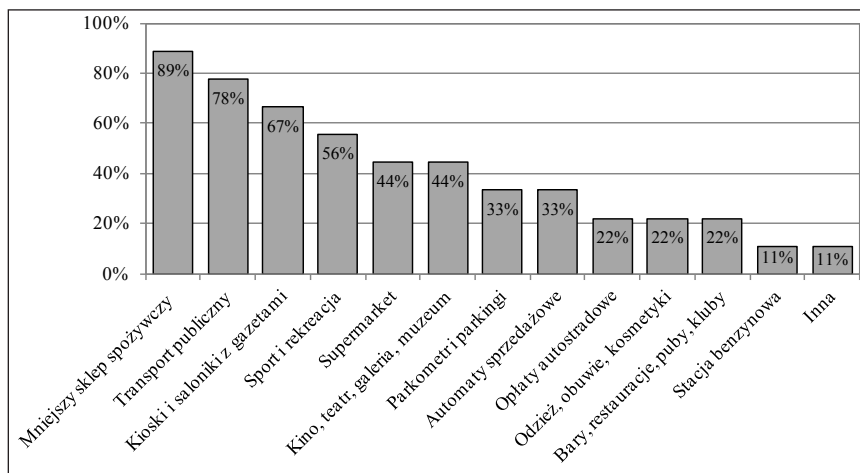
Rysunek 5. Liczba zblizeniowych terminali płatniczych POS w Polsce

Źródło: opracowanie własne w oparciu o dane uzyskane od agentów rozliczeniowych.

Liczba zblizeniowych terminali POS wzrastała stopniowo z 800 w 2008 r. do 13,2 tys. w 2010 r. (Rysunek 5.). Jednak dopiero w 2011 r. nastąpił dynamiczny rozwój sieci akceptacji kart zblizeniowych. W 2011 r. sieć ta miała 48 tys. terminali, a na koniec 2012 r. już 105 tys. terminali, co stanowiło 36% wszystkich terminali EFT-POS w Polsce. Zatem już co trzeci terminal płatniczy umożliwiał płatności zblizeniowe, co stawiało Polskę w ścisłym gronie światowych liderów tej technologii płatniczej. Głównym czynnikiem rozwoju sieci zblizeniowych terminali

POS w Polsce w latach 2011-2012¹⁹ było wydawanie kart zbliżeniowych jako podstawowych kart do ROR wszystkim klientom, co okazało się równoznaczne z ich szybkim upowszechnieniem. Należy jednak zwrócić uwagę, że generalny zasięg akceptowania przez handlowców kart płatniczych na rynku polskim jest wciąż niewystarczający.

Dla dalszego rozwoju polskiego rynku niezwykle istotny jest fakt, że agenci rozliczeniowi obserwują duże zainteresowanie handlowców akceptowaniem płatności zbliżeniowych. W ocenie agentów rozliczeniowych branżami, w których płatności zbliżeniowe są w Polsce szczególnie intensywnie wykorzystywane i mają znaczący udział we wszystkich dokonywanych transakcjach, są mniejsze sklepy spożywcze, transport publiczny oraz kioski i salony prasowe. W przypadku transportu publicznego niewątpliwie ogromną rolę odegrały projekty wdrożone w kilku dużych polskich aglomeracjach, gdzie pasażerowie mają możliwość płacenia za bilety bezpośrednio w środkach komunikacji miejskiej, z czego rzeczywiście korzystają na masową skalę. Mniejsze, lecz także znaczące, było wykorzystanie kart zbliżeniowych w obiektach sportowych (stosowane głównie podczas dużych imprez, np. podczas Euro 2012), w supermarketach oraz placówkach kulturalno-rozrywkowych.



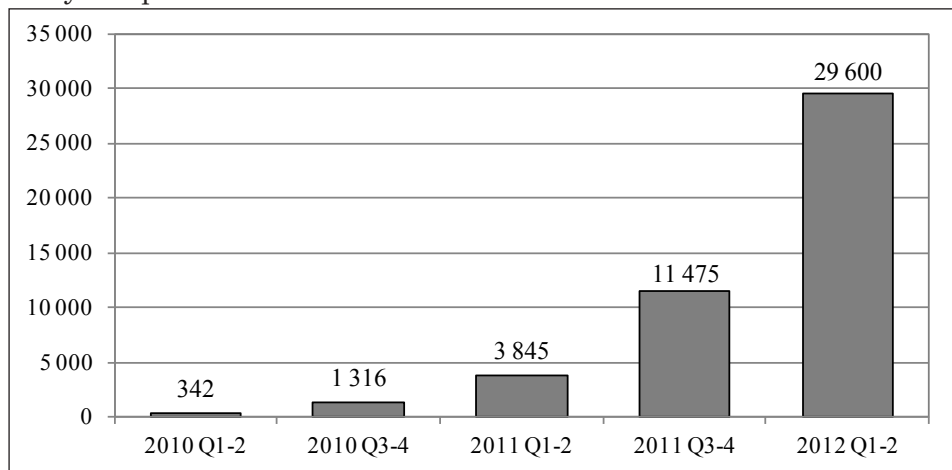
Rysunek 6. Branże, w których wykorzystanie płatności zbliżeniowych jest w Polsce szczególnie intensywne.

Źródło: Wyniki badania ankietowego agentów rozliczeniowych, N=9, wielokrotny wybór odpowiedzi.

¹⁹ M. Polasik, E. Starogarska, *Polski rynek płatności zbliżeniowych – rok 2011*. Wydawnictwo – Transakcyjność – Innowacje, POLASIK Research, Toruń 2011.

5. Transakcyjność kart zbliżeniowych

Wydanie klientom kart zbliżeniowych i budowa sieci ich akceptacji stanowią warunek konieczny, ale niewystarczający do osiągnięcia sukcesu nowego systemu płatności. Kolejnym krokiem jest pozyskanie akceptacji konsumentów dla nowo wprowadzanej technologii, co jest uwarunkowane licznymi czynnikami o charakterze demograficznym i ekonomicznym.²⁰ Docelowym rezultatem wdrażania technologii zbliżeniowej jest jej powszechne stosowanie przez klientów. Wyniki badania (Rysunek 7.) wskazują na niezwykle dynamiczny wzrost liczby transakcji zbliżeniowych dla okresów półrocznych. W drugim półroczu 2010 r. liczba takich transakcji wynosiła zaledwie 1,3 mln, natomiast w pierwszym półroczu 2011 r. wzrosła aż do poziomu 3,8 mln. W kolejnym okresie nastąpił znowu trzykrotny wzrost do poziomu 11,5 mln, a w pierwszym półroczu 2012 r. wzrost do poziomu 29,6 mln transakcji. Ten niezwykle dynamiczny wzrost liczby transakcji dokonanych przy użyciu kart zbliżeniowych jest prawdziwą miarą sukcesu tej innowacji na rynku polskim.



Rysunek 7. Liczba transakcji zbliżeniowych (w tysiącach)

Źródło: Szacunki własne w oparciu o dane uzyskane od 23 banków i 9 agentów rozliczeniowych. Dane nie obejmują transakcji typu *on-us*, realizowanych przez bank i agenta rozliczeniowego z pominięciem organizacji płatniczej.

²⁰ M. Polasik, T.P. Wisniewski and G. Lightfoot, *Modelling customers' intentions...*, *op. cit.*

Szacowana przeciętna liczba transakcji zbliżeniowych przypadających na jedną kartę dla okresu 12 miesięcy objętych badaniem, tj. lipiec 2011 – czerwiec 2012, wynosiła 4,8 transakcji. Warto dodać, że dla tego samego okresu wskaźnik dla wszystkich transakcji bezgotówkowych kartami płatniczymi w Polsce wynosił 34 transakcji na jedną kartę. W pierwszej połowie 2012 r. transakcje zbliżeniowe stanowiły 5,3% liczby wszystkich płatności kartami w Polsce. Zatem technologia zbliżeniowa zaczyna już odgrywać istotną rolę dla całego obrotu bezgotówkowego, a jej znaczenie bardzo szybko wzrasta.

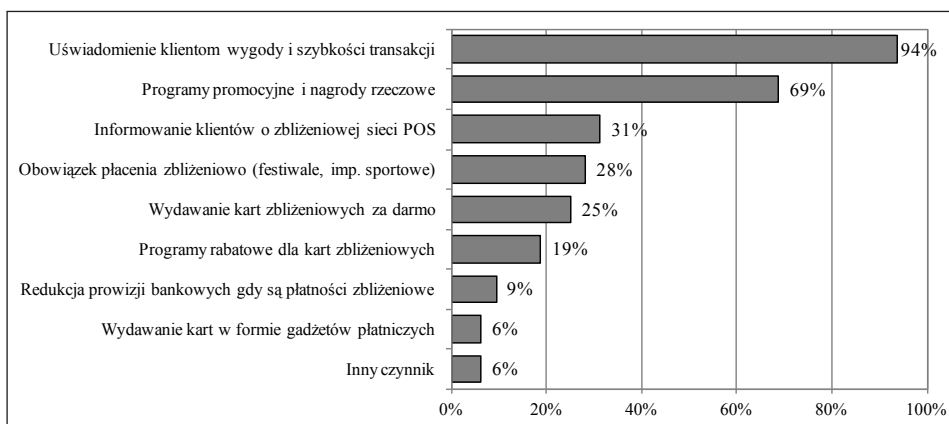
Przeciętna wartość transakcji zbliżeniowej zrealizowanej w Polsce w latach 2011-2012 wahała się w przedziale od 18,7 PLN do 22,2 PLN. W czerwcu 2012 r. była ona ponad czterokrotnie niższa od przeciętnej wartości dla wszystkich transakcji kartami płatniczymi w Polsce.²¹ Można zatem sądzić, że karty zbliżeniowe stanowią konkurencję głównie dla wykorzystania gotówki.

Ogromny sukces płatności zbliżeniowych na polskim rynku, mierzonej dynamicznie wzrastającą liczbą transakcji, nasuwa pytanie o czynniki skłaniające klientów do użycia tej formy płatności w punkcie handlowo-usługowym. Okazuje się, że zarówno przedstawiciele banków, jak i agentów rozliczeniowych są prawie jednowyślni (Rysunek 8.), że najskuteczniejszym sposobem zachęcania klientów do dokonywania płatności kartami zbliżeniowymi jest uświadomienie im wygody i szybkości tego typu transakcji (94% wskazań). Rzeczywiście, karty zbliżeniowe są najszybszą powszechnie dostępną metodą płatności (por. punkt 2., Rysunek 3.).²² Również w zakresie wygody i prostoty obsługi karty zbliżeniowe są bezkonkurencyjne²³, m. in. ze względu na brak konieczności przekazywania karty sprzedawcy i wprowadzania kodu PIN dla transakcji niskokwotowych.

²¹ *Karty płatnicze – informacje kwartalne*, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, <http://www.nbp.pl/> (kwiecień 2013).

²² M. Polasik, J. Górka, G. Wilczewski, J. Kunkowski, K. Przenajkowska and N. Tetkowska, *Time Efficiency of Point-Of-Sale ...*, *op. cit.*

²³ M. Polasik, K. Maciejewski, *Innowacyjne usługi płatnicze w Polsce i na świecie*, „Materiały i Studia”, Nr 241/2009, Narodowy Bank Polski, sierpień, Warszawa 2009, s. 83-85.



Rysunek 8. Czynniki zachęcające polskich klientów do aktywnego dokonywania transakcji zbliżeniowych

Źródło: Wyniki badania ankietowego obejmującego banki-wydawców kart zbliżeniowych i agentów rozliczeniowych, N=32, wielokrotny wybór odpowiedzi.

Drugim powszechnie wskazywanym czynnikiem (Rysunek 8.) były programy promocyjne i nagrody rzeczowe dla osób płacących kartami zbliżeniowymi (69% wskazań), przede wszystkim promocje typu *Buy&Get*. Działania te pełnią ważną rolę edukacyjną, gdyż są skutecznym czynnikiem, który skłania nowego posiadacza karty zbliżeniowej do dokonania pierwszych transakcji. Dzięki temu klient w praktyczny sposób uświadamia sobie szybkość i wygodę płatności zbliżeniowych, a także przełamuje obawy związane z nieznanością tego rozwiązania. Prostota użycia karty zbliżeniowej sprawia, że dokonywanie kolejnych transakcji powinno być już samodzielną inicjatywą konsumenta. Pozostałe czynniki odgrywają znacznie mniejszą, raczej pomocniczą rolę.

6. Mobilne płatności zbliżeniowe NFC w polskiej bankowości

Mobilne płatności NFC są rozwiązaniem, które może w największym stopniu skorzystać z sukcesu płatności zbliżeniowych na polskim rynku. Kompatybilność ze standardem kart zbliżeniowych oraz możliwość realizacji transakcji w ramach dobrze rozwiniętej już sieci

zbliżeniowych terminali EFT-POS sprawia, że płatności NFC nie będą musiały zmagać się w Polsce z potencjalnie najpoważniejszą barierą na rynku usług płatniczych, jaką byłby brak sieci akceptacji dla nowego rozwiązania. Badania wykazały ponadto, że szybkość i wygoda płatności NFC jest podobna do cech oferowanych przez karty zbliżeniowe (por. Rysunek 3.), w związku z tym odpowiadają one dobrze warunkom realizacji transakcji w fizycznych punktach sprzedaży.

Z kolei barierą dla rozwoju płatności mobilnych NFC jest istnienie niepewności w zakresie wyboru właściwego modelu biznesowego, w tym określenia podmiotów zarządzających tzw. bezpiecznym elementem na karcie SIM, na którym zainstalowany jest instrument płatniczy, czy mobilnym portfelem elektronicznym. Ze względu na możliwość szybkiej i efektywnej kosztowo dystrybucji wirtualnych kart płatniczych, do ich instalowania na urządzeniach NFC stosuje się technologię OTA (*Over-The-Air*), która pozwala na zdalne zarządzanie kartą SIM telefonu. Jej użycie wymaga współpracy operatora telefonii GSM z bankami. Dzięki temu klient może dokonać instalacji karty zdalnie, bez wizyty w oddziale banku czy operatora, co upraszcza proces dystrybucji i redukuje jego koszty.²⁴

Pierwsze wdrożenie pilotażowe mobilnych płatności NFC w Polsce miało miejsce w maju 2010 r., we współpracy organizacji MasterCard, firmy Inteligo oraz operatora Era (obecnie T-Mobile). Natomiast w czerwcu 2010 r. miało miejsce inne wdrożenie płatności mobilnych NFC – w oparciu o aplikację Visa payWave zainstalowaną na karcie SIM telefonu z wykorzystaniem technologii OTA. W latach 2011-2012 obie organizacje płatnicze przeprowadziły łącznie pięć kolejnych wdrożeń pilotażowych mobilnych płatności w technologii NFC, w które zaangażowane były cztery banki oraz trzech operatorów telefonii komórkowej. Na przełomie października i listopada 2012 r., prawie jednocześnie sieci te zaoferowały znacznie różniące się od siebie usługi. Orange wprowadził do sprzedaży kartę mBank MasterCard Orange Cash, opartą na karcie przedpłaconej. Natomiast T-Mobile wdrożył mobilny portfel elektroniczny dla płatności NFC pod nazwą MyWallet, wykorzystujący zdalną instalację poprzez technologię OTA. Obecnie dla klientów MyWallet dostępne są debetowe i kredytowe karty MasterCard oferowane przez cztery banki.

²⁴ Szerzej w: M. Polasik, *Płatności zbliżeniowe w Polsce – Rok 2012...*, op. cit.

Warto zauważyć, że kluczowym czynnikiem umożliwiającym sukces płatności NFC jest rosnąca liczba dostępnych modeli telefonów wyposażonych w tę technologię. W listopadzie 2012 r. na polskim rynku oferowano 12 modeli telefonów wyposażonych w technologię NFC, przy czym na świecie producenci wprowadzili już ponad 60 takich urządzeń. Oferta ta pozwala na przezwycięzenie głównej bariery dla technologii NFC, jaką była dotychczas niewystarczająca liczba wspierających ją modeli telefonów. Technologia NFC stała się już dla większości liczących się producentów urządzeń mobilnych docelowym standardem i wydaje się, że rynek telekomunikacyjny w najbliższych latach będzie zmierzał do jej masowego wykorzystania.²⁵ Należy także podkreślić, że Polska w roku 2013 jest najlepszym rynkiem dla wdrażania płatności NFC w Europie, ze względu na dobrze rozwiniętą sieć zbliżeniowych terminali EFT-POS. Wykorzystanie tej sieci akceptacji pozwala uzyskać tzw. efekt synergii pomiędzy kartami zbliżeniowymi i technologią NFC. Znacznie ogranicza on ryzyko związane z zaangażowaniem w rozwiązania oparte na NFC i stwarza podstawy dla ich szybkiej popularyzacji.

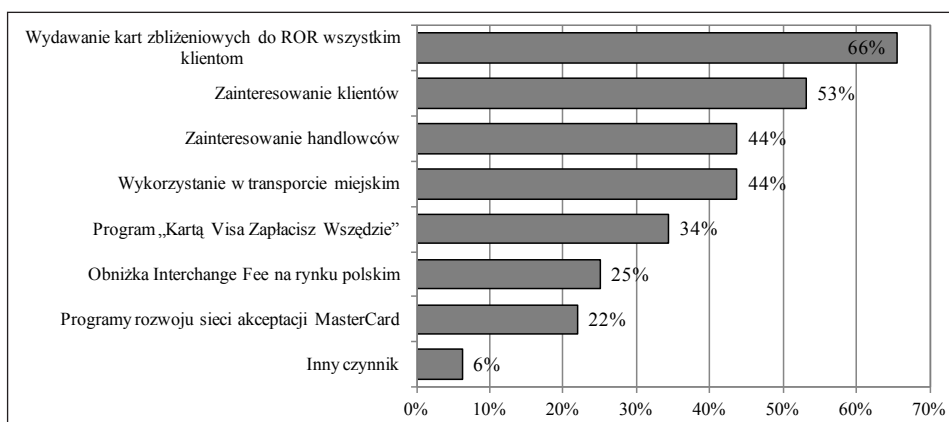
7. Perspektywy płatności zbliżeniowych w Polsce

W ramach przeprowadzonego badania ankietowego respondenci zadeklarowali przewidywaną liczbę kart zbliżeniowych, którą planuje wydać ich bank do końca 2013 roku. Uzyskane wyniki pozwoliły oszacować, że łączna liczba kart zbliżeniowych w Polsce na koniec 2013 r. może osiągnąć nawet 20 mln. Natomiast przewidywania dotyczące rozwoju sieci akceptacji płatności zbliżeniowych, oparte na planach zadeklarowanych przez agentów rozliczeniowych, sugerują, że prawdopodobne może być osiągnięcie poziomu 170 tys. zbliżeniowych terminali EFT-POS. Prognozy te wskazują na kontynuację szybkiego tempa rozwoju polskiego rynku płatności zbliżeniowych, zarówno pod względem

²⁵ K. Tagawa, *The Worldview of NFC*, NFC Solutions Summit, 15 maja 2013, NFC Forum, <http://www.nfc-forum.org> (maj 2013).

wydawnictwa instrumentów płatniczych, jak i infrastruktury do ich akceptacji.

Wydaje się, że najważniejszym czynnikiem sprzyjającym utrzymaniu szybkiego tempa rozwoju sieci zbliżeniowych terminali EFT-POS jest kontynuacja strategii wydawania kart zbliżeniowych jako podstawowych kart debetowych do ROR wszystkim klientom banków (Rysunek 9.). Z punktu widzenia agentów rozliczeniowych stanowi to dowód zaangażowania się sektora bankowego w rozwój tej technologii i uzasadnia ponoszenie nakładów inwestycyjnych na rozwój infrastruktury. Za drugi pod względem ważności czynnik (53% wskazań) respondenci uznali zainteresowanie klientów tą formą płatności. Odgrywa on decydującą rolę w praktycznym wykorzystaniu kart zbliżeniowych i przekłada się na liczbę zrealizowanych transakcji.



Rysunek 9. Czynniki, które będą miały największy wpływ na rozwój sieci zbliżeniowych terminali EFT-POS w Polsce w latach 2012-2013.

Źródło: Wyniki badania ankietowego obejmującego banki-wydawców kart zbliżeniowych i agentów rozliczeniowych, N=32, wielokrotny wybór odpowiedzi.

Istotnym czynnikiem rozwoju sieci zbliżeniowych terminali POS jest także zainteresowanie tą technologią ze strony handlowców oraz jej coraz szersze wykorzystanie w transporcie miejskim (Rysunek 9.). W dalszej kolejności respondenci wskazali na pozytywny wpływ programu „Kartą Visa zapłacisz wszędzie” (34% wskazań). Za ledwie jedną czwartą respondentów sądziła, że pozytywny wpływ na rozwój sieci zbliżeniowych terminali POS może wywrzeć obniżka stawek *Interchange Fee* na rynku polskim. Redukcja tych stawek od stycznia

2013 r. została już ogłoszona przez organizacje MasterCard i Visa, a rozpoczęcie przez Ministerstwo Finansów procedury legislacyjnej obejmującej możliwość ustawowej regulacji tych stawek może potencjalnie doprowadzić do jeszcze dalej idącego ich obniżenia. Wyniki badania wskazują jednak, że dla większości respondentów czynnik ten nie będzie miał decydującego znaczenia dla rozwoju akceptacji kart zbliżeniowych. Na pozytywny wpływ programu wspierania rozwoju sieci akceptacji przez organizację MasterCard wskazało 22% respondentów.

Podsumowanie i wnioski

Karty zbliżeniowe oraz mobilne płatności NFC, ze względu na szybkość transakcji płatniczych i wygodę oferowaną klientom, są bardzo dobrze przystosowane do wymagań obsługi w fizycznych punktach sprzedaży. Sektor bankowy już kilkanaście lat temu dostrzegł w tej technologii potencjał do konkurowania z gotówką, w szczególności w segmencie transakcji o niewielkiej wartości. Jednak ze względu na liczne bariery, proces wdrażania kart zbliżeniowych na większości rynków następował bardzo powoli. Do niedawna znaczna część europejskiego sektora bankowego nie była zainteresowana wdrażaniem innowacji płatniczych w obszarze kart, ze względu na wysokie koszty, jakie poniosły banki w związku z wdrażaniem standardu mikroprocesorowego EMV, dostosowując się do wymogów programu SEPA.

Rynek polski stanowi przykład zastosowania dobrej strategii we wdrażaniu innowacji płatniczej w fizycznych punktach sprzedaży. Inicjatorzy zmian technologicznych, którymi były międzynarodowe organizacje kart płatniczych, dokonali znaczących inwestycji w pierwszych latach wprowadzania kart zbliżeniowych. Polegały one na dofinansowywaniu programów wydawnictwa kart zbliżeniowych w Polsce, początkowo skierowanych do najbardziej obiecujących docelowych grup klientów. Jednocześnie organizacje finansowały tworzenie od podstaw sieci zbliżeniowych terminali EFT-POS. Te pierwsze działania pozwoliły na wzbudzenie zainteresowania technologią zbli-

żeniową i wykazanie jej zalet w zastosowaniach płatniczych. Kluczowe było jednak przekonanie wybranych banków do połączenia procesu migracji kart do standardu mikroprocesorowego EMV z wprowadzeniem technologii zbliżeniowej. Rozwiązanie takie było efektywne kosztowo i pozwoliło znacznej części polskiego sektora bankowego na skok technologiczny – od kart wyłącznie z paskiem magnetycznym do kart wyposażonych w trzy technologie odczytu danych. Z kolei prowadzona od 2010 r. masowa migracja do mikroprocesorowych kart EMV z funkcjonalnością zbliżeniową przekonała agentów rozliczeniowych do rozpoczęcia szerokiego wdrażania tej technologii. W 2012 r. funkcjonalność zbliżeniowa stała się już obowiązującym standardem na rynku terminali EFT-POS. Obecnie polski rynek jest wiodący w Unii Europejskiej pod względem wykorzystania kart zbliżeniowych. Można sądzić, że plany szerokiego wdrażania płatności zbliżeniowych przez banki europejskie w 2013 r. są w pewnej mierze wynikiem obserwacji sukcesu, jaki technologia ta odniosła w Polsce. Wydaje się przesądzone, że przynajmniej w najbliższych kilku latach technologia zbliżeniowa będzie głównym kierunkiem rozwoju innowacji w obszarze płatności w POS.

Transakcje zbliżeniowe zaczynają już odgrywać w Polsce istotną rolę w rozliczeniach płatniczych w fizycznych punktach sprzedaży. Szybko rosnąca liczba płatności dokonanych kartami zbliżeniowymi, przy niewielkiej przeciętnej ich wartości, wskazuje, że przyczyniają się one do stopniowego ograniczania wykorzystania gotówki. Znaczenie technologii zbliżeniowej będzie systematycznie wzrastało, wraz z coraz lepszą jej znajomością wśród klientów banków oraz poszerzaniem się zasięgu akceptacji kart w polskiej gospodarce.

Należy zauważyć, że technologia zbliżeniowa pozwoliła na przezwycięzenie poważnej bariery dla rozwoju obrotu bezgotówkowego na świecie, jaką była przewaga gotówki, pod względem szybkości rozliczenia transakcji, nad tradycyjnymi (stykowymi) kartami płatniczymi. W dłuższej perspektywie technologia zbliżeniowa w ramach standardu NFC ma szanse stać się docelowym rozwiązaniem dla płatności mobilnych w POS i pozwolić na wykorzystanie, na rzecz rozwoju obrotu bezgotówkowego, ogromnego potencjału, tkwiącego w rosnącej liczbie użytkowników smartfonów. Dotychczas nie jest jeszcze przesądzone, jaki model biznesowy odniesie sukces w segmencie mobilnych płatności NFC.

Bibliografia

- Bolt W., Humphrey D., *Payment Network Scale Economies, SEPA, and Cash Replacement*, Review of Network Economics, Vol. 6, No. 4, 2007.
- Frazer P., *Plastic and Electronic Money*, Cambridge (1985), Woodhead-Faulkner.
- Gowrisankaran G., Stavins J., *Network externalities and technology adoption: Lessons from electronic payments*, RAND Journal of Economics, Vol. 35, 2004.
- Hancke G., *RFID and Contactless Technology*, [w:] K. E. Mayes and K. Markantonakis: *Smart Cards, Tokens, and Security Applications*, Springer, New York 2008.
- Karty płatnicze – informacje kwartalne, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, 2013.*
- Katz M., Shapiro C., *Network Externalities, Competition and Compatibility*, American Economic Review, 75, 1985.
- Levitin A.J., *Payment Wars: The Merchant-Bank Struggle for Control of Payment Systems*, Stanford Journal of Law Business and Finance, Vol. 12, No. 2, 2007.
- Polasik M., Górka J., Wilczewski G., Kunkowski J., Przenajkowska K. and Tetkowska N., *Time Efficiency of Point-Of-Sale Payment Methods: Empirical Results for Cash, Cards, and Mobile Payments*, "Lecture Notes in Business Information Processing", Volume 141, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2013, pp 306-320".
- Polasik M., Maciejewski K., *Innowacyjne usługi płatnicze w Polsce i na świecie*, „Materiały i Studia”, Nr 241/2009, Narodowy Bank Polski, sierpień, Warszawa 2009.
- Polasik M., Marzec J., Fiszeder P., Górka J., *Modelowanie wykorzystania metod płatności detalicznych na rynku polskim*, Materiały i Studia, Nr 265, 2012, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Polasik M., *Płatności zbliżeniowe w Polsce – Rok 2012. Rozwój rynku – Technologia NFC – Perspektywy*. POLASIK Research, Toruń 2012.
- Polasik M., Przenajkowska K., Starogarska E., Maciejewski K., *Usage of Mobile Payments in Point-Of-Sale Transactions*, [w:] „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, *Advanced Information Technologies for Management – AITM'2011*, red. J. Korczak, H. Dudycz, M. Dyczkowski, Wrocław 2011.
- Polasik M., Starogarska E., *Polski rynek płatności zbliżeniowych – rok 2011. Wydawnictwo – Transakcyjność – Innowacje*, POLASIK Research, Toruń 2011.

- Polasik M., Wisniewski T.P. and G. Lightfoot, *Modelling customers' intentions to use contactless cards*, "International Journal Banking, Accounting and Finance", Vol. 4, No. 3, 2012, s. 203–231.
- Polasik M., *Zbliżeniowe karty płatnicze w Polsce – Rok 2009*, POLASIK Research, Toruń 2010.
- Schneider F., *Shadow economy in Europe, 2011, Using electronic payment systems to combat the shadow economy*, A.T. Kearney, Chicago 2011.
- Spath D., Praeg C.-P., Korge G., Peeters B., Polasik M., Przenajkowska K., *European Trend Survey »BANKS & FUTURE 2012«. Trends and Developments in the European Payments Market*, Fraunhofer Verlag, 2012.
- Stango V.: *The Economics of Standards Wars*, Review of Network Economics, Vol. 3, Issue 1, 2004.
- Tagawa K., *The Worldview of NFC*, NFC Solutions Summit, 15 maja 2013, NFC Forum, <http://www.nfc-forum.org>

Payment Innovations Used in the Points-Of-Sale: An Opportunity for Cashless Payments in Poland Summary

The aim of the paper is to present the development of major payment innovations, which can be successfully used in Point-Of-Sale transactions. Due to the high technical and organizational requirements, the segment of transactions in the POS is the most difficult area for the development of payment innovations. At the same time the dominant role of consumer purchases in POS makes them the most important challenge for the development of cashless transactions in Poland. Empirical studies have shown that the contactless technology is the most effective in terms of speed of payment transaction at the cash desk. The contactless technology brings an important breakthrough because for the first time in the history of electronic payments instrument, issued on a large scale, has proved to be more time-efficient than cash. Analysis of European trends in wide implementation of contactless technology in the banking sector suggests the leading role of this innovation in the coming years. The paper presents an analysis of the process of implementation and dissemination of contactless payments on the Polish market. It is an important example of the success of the banking sector with the launch of a payment innovation. It was based on the results of a series of empirical studies, including: a survey of Polish and European banking sector, the survey of consumer behavior and the chronometrical study of time efficiency of POS payments.

Keywords: Payment innovations, contactless cards, NFC, cashless payments, Points-Of-Sale transactions

Anna Iwańczuk-Kaliska¹

Wybrane teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania systemów płatności detalicznych

Wstęp

Rozliczenia bezgotówkowe są realizowane przy wykorzystaniu systemów płatności. We współczesnych gospodarkach występuje formalny i praktyczny podział na systemy płatności detalicznych oraz wysokokwotowych². Jego źródłem są z jednej strony regulacje prawne dotyczące funkcjonowania pośredników rozliczeniowych i rynku usług płatniczych, a z drugiej – czynniki ekonomiczne związane z organizacją rozliczeń różnych podmiotów.

Celem niniejszego opracowania jest analiza wybranych teoretycznych i praktycznych aspektów funkcjonowania systemów płatności detalicznych. Dążąc do jego realizacji, przedstawiono istotę i zasady rozliczeń płatności detalicznych oraz scharakteryzowano systemy płatności detalicznych, uwzględniając teorię sieci. Następnie podjęto próbę identyfikacji zmian w funkcjonowaniu systemów płatności detalicznych, zwracając szczególną uwagę na systemy międzybankowe. W opracowaniu wykorzystano metodę analizy opisowej i porównawczej oraz studia przypadków. Powstało ono w oparciu o fachową literaturę

¹ Anna Iwańczuk-Kaliska, dr nauk ekonomicznych, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, adiunkt, e-mail: anna.iwanczuk@ue.poznan.pl

² T. Kokkola, *The Payment System. Payments, Securities and Derivatives, and the Role of the Eurosystem*, European Central Bank, 2010, s. 27.

anglojęzyczną oraz informacje zawarte w raportach banków centralnych oraz Banku Rozrachunków Międzynarodowych.

1. Istota i zasady rozliczeń płatności detalicznych

Płatności detaliczne wyróżnia kilka cech, które oddziałują na sposób ich rozliczania. Po pierwsze, płatności detaliczne mogą być realizowane w formie gotówkowej, tj. z pominięciem infrastruktury systemu bankowego. W przypadku masowych płatności dokonywanych przez konsumentów na rzecz przedsiębiorców zauważalną rolę pełnią małe podmioty pośredniczące w przekazywaniu płatności, a ujmując rzecz obrazowo – pośredniczące w zamianie pieniądza gotówkowego na bezgotówkowy. Po drugie, liczba realizowanych płatności detalicznych jest ogromna, pokrywa się bowiem z liczbą wszelkich transakcji zakupu towarów i usług dokonywanych przez konsumentów oraz dużą częścią transferów pieniężnych związanych z obrotem gospodarczym (z wyłączeniem transakcji pomiędzy instytucjami finansowymi) oraz opieką społeczną. Liczba uczestników procesów płatności obejmuje w zasadzie wszystkie podmioty indywidualne i instytucjonalne³. Po trzecie, do realizacji płatności detalicznych wykorzystywane są różne instrumenty płatnicze w formie dokumentów papierowych, kart płatniczych lub wymagające elektronicznego dostępu do rachunku bankowego lub usług pozabankowych instytucji płatniczych.

³ Z tego względu w badaniach dotyczących systemów płatności detalicznych uwzględnia się występowanie dużych efektów skali. Efekt skali wynika z tego, że średni koszt świadczenia usług płatniczych spada wraz ze wzrostem ich ilości. Humphrey wykazał, że efekty skali są związane zarówno ze skalą działalności banku w obszarze płatności, jak i wielkością sieci bankomatów i oddziałów (D.B. Humphrey, *Payment Scale Economies, Competition, and Pricing*, European Central Bank, Working Paper Series, 2009, no. 1136, December). Dodatkowo może jeszcze występować tzw. efekt zakresu, który polega na tym, że jedna infrastruktura może być wykorzystana do rozliczania kilku rodzajów płatności (instrumentów płatniczych). Adams, Bauer i Sickles w badaniach dotyczących usług płatniczych świadczonych przez System Rezerwy Federalnej dowiedli, że redukcję kosztów marginalnych można przypisać efektom ekonomii skali, a nie zakresu (R.M. Adams, P.W. Bauer, R.C. Sickles, *Scale Economies, Scope Economies, and Technical Change in Federal Reserve Payment Processing*, „Journal of Money, Credit and Banking” 2004, vol. 36, no. 5, October, s. 943-958).

Systemy płatności detalicznych służą rozliczaniu transakcji dokonanych przy wykorzystaniu pieniądza bezgotówkowego. Rozwiązania przyjęte w poszczególnych krajach nie są wystandaryzowane⁴, jednak dają się ująć w ogólne ramy z różnymi opcjami. Propozycję kryteriów podziału oraz możliwych opcji przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Opcje zasad funkcjonowania systemów płatności detalicznych

Kryterium	Opcje
Organizacja systemu	<ul style="list-style-type: none"> • niezależny system, w którym następuje rejestracja i przekazanie informacji płatniczej oraz rozrachunek • niezależny system, w którym następuje rejestracja i przekazanie informacji płatniczej; rozrachunek odbywa się w innym systemie • wszystkie płatności (detaliczne i wysokokwotowe) są rozliczane w jednym systemie
Operator systemu	<ul style="list-style-type: none"> • bank centralny pełniący funkcję izby rozliczeniowej • bank komercyjny z funkcją agenta rozrachunkowego • organizacja płatnicza powołana przez banki • niezależna organizacja płatnicza
Metoda przetwarzania	<ul style="list-style-type: none"> • ręczna • automatyczna izba rozliczeniowa • transmisja w czasie rzeczywistym
Rodzaj rozrachunku	<ul style="list-style-type: none"> • kompensata wielostronna • kompensata dwustronna • rozrachunek brutto • rozrachunek brutto w czasie rzeczywistym

Źródło: opracowanie własne.

W systemach rozliczeń detalicznych rozrachunek, czyli transfer środków pieniężnych związany z realizacją poszczególnych zleceń, może odbywać się na zasadzie brutto lub netto. W systemach typu brutto każde pojedyncze zlecenie płatnicze jest przedmiotem odrębnego transferu środków pomiędzy uczestnikami systemu. Rozrachunek

⁴ Struktura rynku detalicznych elektronicznych transferów pieniężnych w Stanach Zjednoczonych znacznie różni się od rozwiązań europejskich – przyjmuje formę zdecentralizowaną. Ten zdecentralizowany rynek składa się z różnych grup banków i pojedynczych podmiotów pośredniczących w transferze informacji płatniczej, z których każdy działa w innej sieci (O. Shy, *Account-to-Account Electronic Money Transfers: Recent Developments in the United States*, Federal Reserve Bank of Boston, Working Papers, 2011, no. 11-10, s. 22).

w czasie rzeczywistym oznacza jego realizację wraz z transmisją informacji płatniczej od płatnika do odbiorcy płatności.

W systemach netto wykorzystuje się kompensatę, która polega na wyliczaniu dla każdego z uczestników systemu będącego bezpośrednim dostawcą usług płatniczych (np. banku) salda płatności przesłanych i otrzymanych na rzecz odbiorców usług. Wyliczanie sald dla każdego z uczestników systemu rozrachunku netto może odbywać się na zasadzie kompensaty dwustronnej (bilateralnej) i wielostronnej (multilateralnej). W wyniku zastosowania kompensaty transfer środków pieniężnych jest opóźniony w stosunku do transmisji zlecenia płatniczego.

W systemach płatności detalicznych nie jest wymagany udział instytucji centralnej gwarantującej rozrachunek⁵. Rola operatora systemu sprowadza się w tym przypadku do pośrednictwa w przekazywaniu informacji związanych z płatnościami oraz wyliczania salda rozliczeń dla każdego z bezpośrednich uczestników systemu.

W opisywanych systemach coraz większą rolę odgrywają instytucje niebankowe. Jest to wynik rozwoju technologii i elektronicznych form płatności, dzięki którym znikają bariery w dostępie do rynku usług płatniczych. Podmioty niebędące bankami funkcjonują jako portale płatności internetowych, przekazujące informacje płatnicze pomiędzy płatnikami, odbiorcami i bankami, w których strony te posiadają rachunki, pośredniczą w płatnościach związanych z handlem elektronicznym pomiędzy użytkownikami internetowych serwisów aukcyjnych, a także bezpośrednio jako operatorzy systemów płatności mobilnych⁶. Warto zaznaczyć, że wszystkie systemy obsługiwane przez podmioty niebankowe w procesie rozrachunku wykorzystują infrastrukturę bankową – transfer pieniądza odbywa się pomiędzy rachunkami bankowymi.

⁵ F. Hervo, Ch. Sampic, *Protection of Deferred Net Payment and Securities Settlement Systems: the Examples of SIT and Relit Banque de France*, Financial Stability Review 2003, no. 3, November, s. 122-136, s. 126.

⁶ Bourreau i Verdier opisują pięć modeli współpracy między podmiotami zaangażowanymi w realizację płatności mobilnych. W każdym z nich banki są w różnym stopniu włączone w świadczenie usług płatniczych: bezpośrednio – jako dostawca, poprzez zawarcie porozumienia o współpracy, wejście w spółkę celową lub integrację pionową (M. Bourreau, M. Verdier, *Cooperation for Innovation in Payment Systems: The Case of Mobile Payments*, Université de Paris, Ouest, Nanterre La Défense, Working Paper, 2010, no. 5, February, s. 16-20).

2. System płatności detalicznych jako sieć

Punktem wyjścia do analizy ekonomicznej systemów płatności detalicznych jest fakt, że dostawcy usług płatniczych często konkurują bezpośrednio między sobą w świadczeniu usług płatniczych użytkownikom końcowym, a z drugiej strony współpracują w ramach wspólnych sieci płatności⁷. Konkurencja ma pozytywny wpływ na efektywność mechanizmów płatności, natomiast współpraca umożliwia wykorzystanie efektu skali, a także osiągnięcie tzw. masy krytycznej. Na rynku płatności występuje nie tylko konkurencja w świadczeniu usług płatniczych między uczestnikami tego samego systemu płatności, np. między bankami, ale także konkurencja między systemami płatności utożsamiana często z konkurencją między instrumentami płatniczymi lub formami płatności (np. bankowe płatności internetowe oraz płatności mobilne).

Znaczenie cech sieci zostało uznane w wielu nowoczesnych gałęziach gospodarki, takich jak transport i komunikacja. Pierwsze analizy dotyczące tego zagadnienia przeprowadzono w latach osiemdziesiątych XX wieku⁸. Wielu autorów twierdzi, że sieci odgrywają ważną rolę także na rynkach finansowych oraz w systemach płatności. McAndrews wyróżnia dwie podstawowe cechy dobra lub usługi sieciowej⁹:

- wartość dobra lub usługi dla nabywcy rośnie wraz ze wzrostem liczby jego użytkowników;
- wybór technologii przez dostawcę jest uzależniony od wyboru dokonanego przez innych dostawców.

Obie te cechy są charakterystyczne dla systemów płatności detalicznych¹⁰. Im większa jest akceptacja i skala stosowania danej formy płatności, tym większe są korzyści dla jej użytkownika (efekt zewnętrz-

⁷ J. McAndrews, R. Rob, *Shared Ownership and Pricing in a Network Switch*, „International Journal of Industrial Organisation” 1996, vol. 14, no. 6, s. 727-745.

⁸ M. Katz, C. Shapiro, *Network Externalities, Competition and Compatibility*, „American Economic Review” 1985, vol. 75 (3), s. 424-444 oraz J. Farrell, G. Saloner, *Installed Base and Compatibility: Innovation, Product Preannouncements, and Predation*, „American Economic Review” 1986, vol. 76, s. 940-955.

⁹ McAndrews J., *Network Issues and Payment Systems*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, „Business Review” 1997, s. 15-25.

¹⁰ Monet i Roberds, analizując strukturę cen usług płatniczych, zwracają uwagę, że członkostwo w niektórych systemach płatności (np. sieciach kart) może być kontrolowane, stanowić oznakę prestiżu (C. Monet, W. Roberds, *Optimal Pricing of Payment Services*, „Journal of Monetary Economics” 2008, vol. 55, no. 8, s. 1428- 1440).

ny po stronie popytu). Korzyści skali w świadczeniu usług płatniczych wspierają współpracę między dostawcami usług, np. w zakresie ustalania wspólnych standardów lub inwestycji w sieć (efekt zewnętrzny po stronie podaży)¹¹.

Efekty sieciowe odgrywają istotną rolę również w przypadku form pieniądza. Równoległe stosowanie pieniądza gotówkowego i bezgotówkowego jest zdeterminowane brakiem jakichkolwiek barier w zamianie jednej formy na drugą. Nie oznacza to jednak, że nie ma między nimi konkurencji. Popularyzacja pieniądza elektronicznego jest uzależniona od stworzenia identycznej relacji między nim a pieniądzem gotówkowym i bezgotówkowym, nieograniczonej wymienialności w stosunku 1:1, a to wymaga wspólnych i skoordynowanych działań wielu podmiotów¹². W tym wypadku efekty sieci są barierą w rozwoju innych form pieniądza niż dotychczas powszechnie akceptowane.

Nowoczesne systemy płatności są w badaniach empirycznych traktowane jako platformy, które łączą płatników i odbiorców płatności. Celem badań jest w tym zakresie rozpoznanie podstawowych czynników wpływających na strukturę cenową świadczonych usług płatniczych¹³ oraz tworzenie modeli konkurencji między platformami¹⁴. Wykorzystywana jest w nich teoria rynków dwustronnych, w szczególności w odniesieniu do systemów płatności kartami płatniczymi¹⁵.

Rynek dwustronny charakteryzuje się tym, że odbiorcy usług tworzą dwie odrębne grupy, z których każda uzyskuje korzyści dzięki interakcji z usługobiorcami z drugiej grupy poprzez wspólną platformę.

¹¹ K. Kemppainen, *Competition and Regulation in European Retail Payment Systems*, Bank of Finland Discussion Papers, 2003, no. 16, s. 28.

¹² M. Kreuger, *Towards a Moneyless World*, Paper Prepared for the 74th Annual Conference of the Western Economic Association, San Diego 1999, July 6-10.

¹³ J.C. Rochet, J. Tirole, *Two-Sided Markets: a Progress Report*, Institut d'Economie Industrielle (IDEI), Working Paper, 2005, no. 275; S. Chakravorti, R. Roson, *Platform Competition in Two-Sided Markets: The Case of Payment Networks*, „Review of Network Economics” 2006, no. 5(1), s. 118-142; M. Armstrong, *Competition in Two-Sided Markets*, „Journal of Economics” 2006, no. 37(3), s. 668-691; G. Guthrie, J. Wright, *Competing Payment Schemes*, „Journal of Industrial Economics” 2007, no. 55(1), s. 37-67.

¹⁴ G. Gardner, A. Stone, *Competition Between Payment Systems*, Reserve Bank of Australia, Payments Policy Department, Research Discussion, 2009, April.

¹⁵ D. Maurer, *An Examination of the Economics of Payment Card Systems*, Swiss National Bank, 2009 oraz M. Verdier, *Interchange Fees in Payment Card Systems: A Survey of the Literature*, „Journal of Economic Surveys” 2011, vol. 25, no. 2, s. 273-297.

Na tym rynku operator platformy zaspokaja potrzeby obu grup użytkowników w sposób, który pozwala mu wpływać na zakres wykorzystania usług¹⁶. Klientami tych usług pośrednictwa są z jednej strony posiadacze kart płatniczych, z drugiej – sprzedawcy akceptujący zapłatę w tej formie. Druga grupa klientów ponosi wyższe koszty zastosowania instrumentu płatniczego. Koszty te uwzględniane są w cenie towarów i usług. Są więc przerzucane na wszystkich klientów, również tych, którzy płacą gotówką¹⁷. Z tego względu na poziomie indywidualnym (akceptantów) i systemowym rozważana jest możliwość wprowadzenia opłat dodatkowych za dokonywanie płatności określonymi bezgotówkowymi instrumentami płatniczymi. Taka praktyka jest określana jako *surcharging*¹⁸.

Przykład systemów kart płatniczych uwidacznia ograniczenia w stosowaniu teorii rynków dwustronnych dla systemów sieciowych. W warunkach nasycenia rynku po stronie użytkowników kart oraz akceptantów nie mogą powstać nowe pośrednie powiązania między nabywcami i sprzedawcami. Innymi słowy, gdy większość kupujących płaci kartami, a większość sprzedających akceptuje płatności w tej formie, nie występują dodatkowe efekty sieciowe związane z przystępowaniem do systemu kolejnych uczestników. Z tego względu model rynku

¹⁶ J. Wright, *One-sided Logic in Two-sided Markets*, „Review of Network Economics” 2004, vol. 3, iss. 1, March, s. 44.

¹⁷ J. Farrell, *Efficiency and Competition Between Payment Instruments*, „Review of Network Economics” 2006, vol. 5, iss. 1, March, s. 26.

¹⁸ Kwestię wpływu *surchargingu* na rynek usług płatniczych analizowali m.in. Bolt, Jonker, van Renselaar (W. Bolt, N. Jonker, C. van Renselaar, *Incentives at the Counter: An Empirical Analysis of Surcharging Card Payments and Payment Behaviour in the Netherlands*, „Journal of Banking and Finance” 2009, September) oraz Górka (J. Górka, *Opłaty dodatkowe (surcharging) na rynku płatności*, w: Partycki S. (red.), *Partnerstwo i współpraca a kryzys gospodarczo-społeczny w Europie Środkowej i Wschodniej*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2010, Tom I, s. 667-680). Problematyka ustalania cen usług płatniczych jest w ostatnich latach przedmiotem wielu kontrowersji. W zakresie struktury opłat za płatności elektroniczne, w tym w szczególności transakcje kartami płatniczymi, nie ma konsensusu ani wśród polityków, ani teoretyków gospodarczych. Efektywność rozwiązań dotyczących ustalania cen instrumentów płatniczych jest złożoną kwestią, ponieważ sieci płatności podlegają dużym efektom skali oraz występują w nich efekty zewnętrzne. Te czynniki są przyczyną dużej koncentracji w gałęzi płatności detalicznych. Niektórzy podają w wątpliwość, czy polityka władz i interwencje w funkcjonowanie rynku zwiększą efektywność sieci płatności z makroekonomicznego punktu widzenia (W. Bolt, *Retail Payment Systems: Competition, Innovation, and Implications*, De Nederlandsche Bank, Working Paper 2012, no. 362, December, s. 16).

dwustronnego zakładający występowanie efektów sieciowych ma zastosowanie wyłącznie w przypadku rynków niedojrzałych¹⁹.

Cechy rynku detalicznych usług płatniczych są źródłem zmian w organizacji systemu płatniczego. Jedną z form przeobrażeń jest integracja pionowa. Dotyczy ona użytkowników systemów płatności prowadzących działalność gospodarczą polegającą na sprzedaży towarów i usług (odbiorców płatności). Podmioty te dzielą się uzyskaną marżą z operatorami systemów płatności (w szczególności systemów kart płatniczych). Ich duże rozdrobienie na rynku usług płatniczych po stronie popytu w powiązaniu z brakiem reprezentacji wspólnych interesów oraz małą konkurencją między systemami płatności stawia ich w słabszej pozycji i naraża na wysokie koszty akceptacji bezgotówkowych instrumentów płatniczych (kart płatniczych). W przypadku znacznego udziału akceptanta (punktu POS) w rynku płatności, może on negocjować warunki cenowe, ale tylko w granicach wyznaczonych przez banki uczestniczące w systemie rozliczeń kartowych oraz organizację płatniczą. Innym rozwiązaniem jest rozszerzenie działalności w kierunku przejęcia lub stworzenia własnego systemu płatności²⁰. Ograniczeniem powodzenia takiej decyzji jest występowanie w systemach płatności wspomnianych silnych efektów sieciowych i często brak kompatybilności tworzonych rozwiązań z istniejącą infrastrukturą.

Z drugiej strony należy zwrócić uwagę, że niektóre formy płatności zostały wypracowane przez przedsiębiorstwa handlowe i usługowe. W toku ich upowszechnienia procesy związane z ich rozliczaniem zostały wyodrębnione z działalności handlowo-usługowej i przejęte ostatecznie przez banki lub globalne organizacje płatnicze.

Na organizację systemu płatniczego wpływa również pozioma integracja między dostawcami usług płatniczych, realizowana poprzez fuzje i przejęcia²¹. Funkcjonowanie systemów płatności detalicznych jako sieci powoduje, że jej skutki znacznie różnią się od tych, które występują na innych rynkach. Na integracji mogą skorzystać zarówno

¹⁹ O. Shy, *A Short Survey of Network Economics*, Federal Reserve Bank of Boston, Working Papers, 2010, no. 10-3, s. 25.

²⁰ N. Economides, *Nonbanks in the Payments System: Vertical Integration Issues*, New York University Law and Economics, Working Papers, 2007, no. 112, s. 11-25.

²¹ Przykładem jest utworzenie międzynarodowej izby rozliczeniowej Equeens w wyniku fuzji Interpay (izby holenderskiej) oraz Transaktionsinstitut (izby niemieckiej). Integracja pozioma jest w dużej mierze skutkiem realizacji koncepcji SEPA.

właściciele, jak i użytkownicy systemów płatności (dokonujący i otrzymujący płatności za pośrednictwem systemu). Wynika to z pozytywnych efektów zewnętrznych rozszerzania sieci²². W takich warunkach ochrona konsumentów i konkurencji nie może opierać się na takich samych zasadach jak w przypadku rynków jednostronnych. Pod uwagę należy wziąć zarówno wysokość cen, jak i ich strukturę po obu stronach rynku odbiorców.

3. Zmiany w funkcjonowaniu systemów płatności detalicznych

U podstaw zmian w systemach płatności detalicznych w ostatnich dekadach leżały dwa główne czynniki²³. Pierwszym z nich były innowacje w zakresie technologii informatycznych, które stworzyły możliwość wprowadzenia nowych rozwiązań w organizacji procesów transferu informacji płatniczej oraz środków pieniężnych. Duże znaczenie miała również reorientacja w polityce sektora finansowego w kierunku zwiększenia konkurencji i efektywności w zakresie usług finansowych, w tym usług płatniczych.

Kilku istotnych wniosków w zakresie zmian w płatnościach detalicznych dostarcza raport Komitetu ds. Systemów Płatności i Rozrachunku (CPSS) opracowany na podstawie analizy wykorzystywanych w nich innowacji²⁴ w 23 państwach. W ujęciu syntetycznym wskazano w nim następujące tendencje²⁵:

- rynek detalicznych usług płatniczych jest bardzo dynamiczny; obserwuje się na nim dużą liczbę nowych rozwiązań, jednak tylko niektóre z nich miały jak dotąd istotny wpływ na jego rozwój;

²² J.C. Rochet, *Some Economics of Horizontal Integration in the Payments Industry*, Prepared for the conference „Nonbanks in the Payments System”, Santa Fe 2007, May 2-4, s. 11-12.

²³ S. O'Connor, *Policy Issues in Retail Payments*, Financial System Review, Bank of Canada, 2003, December, s. 66.

²⁴ Innowacja w płatnościach detalicznych jest definiowana jako nowy lub znacząco ulepszony instrument, rozwiązanie lub system, który osiągnął znaczący udział w rynku detalicznych usług płatniczych lub przynajmniej ma potencjał, aby go osiągnąć (BIS, *Innovations in Retail Payments*, CPSS Publications, 2012, no. 102, May, s. 4).

²⁵ BIS, *Innovations...*, op. cit., s. 1.

- większość innowacji została opracowana pod kątem specyfiki rynku krajowego; tylko nieliczne mają międzynarodowy zasięg, chociaż podobne produkty pojawiły się na całym świecie;
- duży nacisk jest kładziony na przyspieszenie przetwarzania płatności, poprzez szybszy rozrachunek lub krótszy czas potrzebny do zainicjowania płatności;
- siłą napędową innowacji w wielu krajach była międzynarodowa integracja finansowa, stanowiąca podstawę działań rządów oraz stwarzająca nowe możliwości biznesowe na rozszerzonym rynku;
- wykorzystanie innowacyjnych technologii spowodowało znaczący wzrost roli instytucji niebankowych w płatnościach detalicznych zdominowanych dotychczas przez banki.

Tabela 2. Cechy innowacji w płatnościach detalicznych zidentyfikowane w badaniu CPSS

Kryterium	Cechy innowacji
pokrycie płatności	przedpłacone, debetowe, kredytowe
kanal dostępu	POS, Internet, inne sieci komunikacyjne, bankomaty i urządzenia wielofunkcyjne
urządzenie dostępu	komputer, telefon komórkowy, telefon stacjonarny, karta, inne
zastosowanie	P2P, P2B, B2B, płatności państwowe
udział w rynku	wysoki, średni, niski, faza pilotażu
grupa produktowa	płatności internetowe, płatności mobilne, innowacje w stosowaniu kart płatniczych, EBPP, ulepszenia w infrastrukturze i bezpieczeństwie
technologia dostępu	zdalna, zbliżeniowa, kontaktowa
właściciel systemu	bank (banki), instytucja niebankowa (instytucje niebankowe), bank (banki) i instytucja niebankowa (instytucje niebankowe), bank centralny (banki centralne)
współpraca	międzybankowa, między bankiem (bankami) a instytucją niebankową (instytucjami niebankowymi), brak współpracy
cel	zwiększenie bezpieczeństwa i efektywności (ograniczenie stosowania gotówki lub czeków, zmniejszenie kosztów przetwarzania, przyspieszenie przetwarzania, przewyżczanie luk w infrastrukturze, przeciwdziałanie wykluczeniu finansowemu lub niskiemu poziomowi ubankowienia, wzmocnienie konkurencji, zwiększenie wygody)
zakres	inicjacja płatności, całościowy proces płatności, rozliczenia i rozrachunku, potwierdzenie płatności, system kompensaty

Źródło: opracowanie własne na podstawie BIS, *Innovations...*, op.cit., s. 7.

Zmiany w obszarze płatności detalicznych dotyczą również rozwiązań systemowych. Można je zaobserwować w systemach międzybankowych (Tabela 3). Informacje przedstawione w tabeli nie oddają jednak w pełni obrazu zmian w systemach płatności detalicznych. Nie uwzględniają bowiem systemów płatności mobilnych oraz rozliczających transakcje dokonywane kartami płatniczymi. Dane na ten temat nie są publikowane przez banki centralne, podmioty nadzorujące rynek finansowy czy instytucje międzynarodowe, lub są publikowane tylko w ograniczonym zakresie.

Tabela 3. Zmiany w międzybankowych systemach płatności detalicznych w latach 1995-2010

Państwo	Podstawowe systemy i ich cechy w 1995 r.	Zmiany w latach 1995-2010
Belgia	CEC – automatyczna izba rozliczeniowa, rozrachunek netto na rachunkach w banku centralnym Clearing House (system rozliczający czeki w formie papierowej)	- przejście na transmisję w czasie rzeczywistym - zamknięcie systemu Clearing House w 2009 r.
Francja	CH Provinces – lokalne manualne izby rozliczeniowe, rozrachunek netto SIT – transmisja w czasie rzeczywistym, rozrachunek netto CREIC – automatyczna izba rozliczeniowa, rozrachunek netto Card Payments – automatyczna izba rozliczeniowa, rozrachunek netto	- w 2002 r. funkcje wszystkich systemów przejął SIT – automatyczna izba rozliczeniowa, kompensata wielostronna - w 2007 r. system SIT został zastąpiony przez CORE – automatyczna izba rozliczeniowa, kompensata wielostronna
Holandia	Interpay – automatyczna izba rozliczeniowa, przetwarzanie zleceń w pakietach, rozrachunek netto	- utworzenie w 2006 r. systemu Equens – automatyczna izba rozliczeniowa, przetwarzanie zleceń w pakietach, rozrachunek netto (rozliczanie również transakcji dokonanych kartami płatniczymi)
Japonia	Zengin System – rozrachunek netto Tokyo Clearing House – największa lokalna izba rozliczeniowa	- wprowadzenie w Zengin transmisji w czasie rzeczywistym, kompensata wielostronna - przekształcenie TCH w automatyczną izbę rozliczeniową z kompensatą wielostronną
Kanada	ACSS – rozrachunek netto na rachunkach w banku centralnym	utworzenie 6 regionalnych punktów rozliczeniowych

Państwo	Podstawowe systemy i ich cechy w 1995 r.	Zmiany w latach 1995-2010
Niemcy	MAOBE – automatyczna izba rozliczeniowa, rozrachunek brutto DTA – automatyczna izba rozliczeniowa, rozrachunek brutto	od 1997 r. funkcjonuje RPS – automatyczna izba rozliczeniowa, przetwarzanie zleceń w pakietach, rozrachunek brutto,
Polska	Sybir – tradycyjna izba rozliczeniowa Elixir – elektroniczna izba rozliczeniowa	zamknięcie w 2004 r. systemu Sybir
Szwajcaria	DTA/LSV – automatyczna izba rozliczeniowa, rozrachunek netto	- zmiana na rozrachunek brutto - od 2005 r. wszystkie zlecenia rozliczane w systemie RTGS – SIC (system wysokokwotowy)
Szwecja	Bank Giro System – automatyczna izba rozliczeniowa, rozrachunek netto	podział BGS na dwa podsystemy: – Bankgirot – automatyczna izba rozliczeniowa, rozrachunek netto; – Dataclearing – automatyczna izba rozliczeniowa, rozrachunek netto (rozliczanie również transakcji dokonanych kartami płatniczymi)
USA	ACH – sieć automatycznych izb rozliczeniowych, przetwarzanie zleceń w pakietach, rozrachunek netto	elektronizacja transmisji
Wielka Brytania	BACS – automatyczna izba rozliczeniowa, rozrachunek netto Cheque/credit – manualna izba rozliczeniowa, rozrachunek netto (instrumenty papierowe)	automatyzacja Cheque/credit
Włochy	Local Clearing – transmisja w czasie rzeczywistym, rozrachunek netto (system rozliczający czeki w formie papierowej) Retail – automatyczna izba rozliczeniowa, rozrachunek netto (instrumenty elektroniczne)	połączenie funkcjonujących systemów w jeden system BI-COMP – automatyczna izba rozliczeniowa, kompensata wielostronna

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów banków centralnych oraz Banku Rozrachunków Międzynarodowych.

Ewolucja międzybankowych systemów płatności detalicznych w latach 1995-2010 w obszarze organizacyjnym polegała przede wszystkim na ich integracji, głównie w skali krajowej. W celu realizacji detalicznych płatności transgranicznych w euro w ramach międzynarodowej współpracy sektora bankowego utworzono paneuropejską izbę rozliczeniową (PEACH) pod nazwą STEP2. Ponadto można było zaobserwować postęp w automatyzacji rozliczeń i elektronizacji transmisji oraz stopniową likwidację systemów rozliczających papierowe instrumenty płatnicze.

Najbardziej aktualną tendencją w zakresie rozliczania płatności detalicznych jest tworzenie mechanizmów umożliwiających maksymalne skrócenie czasu rozliczenia, a nawet jego realizację w czasie rzeczywistym. Inicjatywy podejmowane w tym zakresie mają charakter krajowy i ich rezultaty dają się ująć w cztery modele mechanizmów detalicznych płatności natychmiastowych. Zostały one przedstawione syntetycznie w tabeli 4.

Pierwszy model zakłada udostępnienie systemu RTGS (rozliczającego tradycyjnie płatności wysokokwotowe) do rozliczania płatności detalicznych na żądanie posiadacza rachunku w banku, który jest uczestnikiem tego systemu. W praktyce, ze względu na podwyższone opłaty w stosunku do rozliczenia poprzez izbę rozliczeniową, płatności detaliczne są kierowane do systemu RTGS w wyjątkowych sytuacjach²⁶. Polityka cenowa operatora systemu (banku centralnego) mająca na celu upowszechnienie płatności natychmiastowych dla klientów banku może jednak zakładać stosowanie opłat na poziomie porównywalnym z izbą rozliczeniową²⁷.

Tabela 4. Modele mechanizmów detalicznych płatności natychmiastowych

Model	Forma	Opis mechanizmu	Przykłady
model 1	system RTGS	na żądanie klienta zlecenie jest kierowane przez bank do systemu RTGS, pomimo że nie ma charakteru wysokokwotowego	Meksyk – system SPEI Polska – system SORBNET
model 2	system RTGS	wszystkie zlecenia płatnicze (polecenia przelewu) są realizowane przez system RTGS	Szwajcaria – system SIC Czechy – system CERTIS
model 3	izba rozliczeniowa	dla klientów banków, które podpisały umowę z izbą, dostępna jest specjalna aplikacja pozwalająca na rozliczenie w czasie zbliżonym do rzeczywistego; rozrachunek odbywa się w systemie RTGS	Wielka Brytania – Faster Payments Services RPA – Payment Clearing House Polska – Express Elixir
model 4	usługa bankowa lub parabankowa	mechanizm stworzony przez jeden bank lub instytucję niebankową, oparty częściowo na infrastrukturze systemu bankowego (rachunkach bankowych, systemach płatności międzybankowych)	PayPal Polska – PayByNet

Źródło: opracowanie własne.

²⁶ Na przykład w Polsce opłata za rozliczenie płatności w systemie SORBNET jest wielokrotnie wyższa od opłaty pobieranej w systemie ELIXIR.

²⁷ W systemie meksykańskim opłata za transakcję wynosi od 0,35 do 2,5 USD, co powoduje, że stał się on głównym systemem wykorzystywanym w rozliczaniu płatności detalicznych.

Funkcjonowanie drugiego modelu wynika z faktu, że w niektórych państwach istnieje jeden system płatności międzybankowych, który służy do rozliczania wszystkich zleceń bez względu na kwotę. Zaletą tego rozwiązania jest uniknięcie dublowania infrastruktury służącej przetwarzaniu płatności oraz duże efekty skali prowadzące do zredukowania przeciętnego kosztu rozrachunku. Z drugiej strony system musi się charakteryzować dużą przepustowością, co nie pozostaje bez wpływu na jego koszt.

W modelu trzecim izba rozliczeniowa udostępnia bankom-uczestnikom specjalną aplikację, która służy do rozliczenia niskokwotowych płatności klientów w czasie zbliżonym do rzeczywistego. Umożliwia ona bankom oferowanie usług płatności natychmiastowych jako opcji, a w niektórych przypadkach dopuszcza bezpośredni dostęp przedsiębiorstw generujących płatności masowe. W tym rozwiązaniu informacja od banku-płatnika do banku-odbiorcy jest przesyłana w czasie rzeczywistym, natomiast rozrachunek odbywa się w systemie RTGS w krótkich odstępach czasu (np. co godzinę lub kilka razy w ciągu dnia). Ze względu na ryzyko kredytowe, na które jest narażany bank-odbiorca, wyznacza się limity wartościowe dla transakcji.

Czwarty model opiera się na mechanizmie stworzonym przez jeden bank lub instytucję niebankową i charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem rozwiązań zastosowanych w praktyce. Jednakże w każdym przypadku opiera się w części na infrastrukturze systemu bankowego, a w szczególności rachunkach prowadzonych przez banki oraz systemach płatności międzybankowych. W warunkach braku innego niż pieniądź bankowy powszechnie akceptowanego środka płatniczego, rozrachunek zawsze wymaga zaangażowania banków.

Doświadczenia międzynarodowe w zakresie wprowadzania mechanizmów natychmiastowych płatności detalicznych można ująć w postaci następujących wniosków:

- dostępność mechanizmów może być efektem działań banku centralnego lub organu ochrony konkurencji w ramach realizacji ich zadań statutowych, ale także współpracy w ramach sektora bankowego oraz pomiędzy bankami a bankiem centralnym;
- usługi płatności natychmiastowych są ograniczone do elektronicznych kanałów dystrybucji, takich jak: bankowość internetowa, bankowość mobilna, *office banking* oraz terminale samoobsługowe i urządzenia wielofunkcyjne (ATM);

- przepływ informacji w czasie rzeczywistym nie przesądza o tym, że rozrachunek odbywa się w czasie rzeczywistym; jego finalność może być opóźniona w stosunku do rozliczenia.

Warto zaznaczyć, że obecność w danym państwie mechanizmu rozliczenia płatności detalicznych w czasie rzeczywistym lub zbliżonym do niego nie gwarantuje, że wszyscy posiadacze rachunków rozliczeniowych w bankach lub instytucjach płatniczych mają możliwość skorzystania z niego jako płatnicy i odbiorcy płatności. Jak pokazują studia przypadków, banki przystępują do takich rozwiązań na zasadzie dobrowolności²⁸, a w grę wchodzi w tym wypadku efekty sieci. Ponadto funkcjonalność mechanizmów jest zapewniona wtedy, gdy płatnicy posiadają informację na temat dostępu ze strony odbiorców płatności.

Podsumowanie

Rozwój systemów płatności detalicznych niewątpliwie przyczynia się do popularyzacji obrotu bezgotówkowego. Znaczącą rolę w tym procesie odgrywa sektor bankowy, który z jednej strony posiada w kilku obszarach przewagę nad podmiotami niebankowymi²⁹, z drugiej – w warunkach powszechnej dostępności nowoczesnych technologii – jest narażony na konkurencję.

W analizie zasad funkcjonowania oraz ocenie systemów płatności detalicznych celowe jest odnoszenie się do teorii sieci, która może być z powodzeniem wykorzystana w planowaniu ich rozwoju oraz regulowaniu rynku usług płatniczych.

Ewolucja systemów płatności detalicznych jest odpowiedzią na rewolucję informatyczną, której wpływ jest ograniczany poprzez regulacje prawne i inne rozwiązania instytucjonalne. Jest ona w dużym stopniu efektem działań banków i stowarzyszeń bankowych. Zmiany w organizacji obrotu bezgotówkowego oraz funkcjonowaniu wszystkich

²⁸ B. Summers, K. Walls, *Emergence of Immediate Funds Transfers as a General-Purpose Means of Payment*, Federal Reserve Bank of Chicago, „Economic Perspectives” 2011, Third Quarter, s. 107.

²⁹ Polega ona między innymi na dużym udziale w rynku usług płatniczych oraz bezpośrednim dostępie do systemów rozrachunku.

systemów płatności detalicznych są przedmiotem szczególnego zainteresowania ze strony banków komercyjnych oraz banków centralnych. W przypadku banków komercyjnych jego podstawą jest znaczenie pośrednictwa w płatnościach dla wysokości dochodów z działalności bankowej. Natomiast dla banków centralnych kluczowa jest odpowiedzialność za bezpieczeństwo i sprawność systemów płatności w ramach sprawowanego przez nie nadzoru.

Bibliografia

- Adams R.M., Bauer P.W., Sickles R.C., *Scale Economies, Scope Economies, and Technical Change in Federal Reserve Payment Processing*, „Journal of Money, Credit and Banking” 2004, vol. 36, no. 5, October, s. 943-958.
- Armstrong M., *Competition in Two-Sided Markets*, „Journal of Economics” 2006, no. 37(3), s. 668-691.
- BIS, *Innovations in Retail Payments*, CPSS Publications, 2012, no. 102, May.
- Bolt W., Jonker N., van Renselaar C., *Incentives at the Counter: An Empirical Analysis of Surcharging Card Payments and Payment Behaviour in the Netherlands*, „Journal of Banking and Finance” 2009, September.
- Bolt W., *Retail Payment Systems: Competition, Innovation, and Implications*, De Nederlandsche Bank, Working Paper 2012, no. 362, December.
- Bourreau M., Verdier M., *Cooperation for Innovation in Payment Systems: The Case of Mobile Payments*, Université de Paris, Ouest, Nanterre La Défense, Working Paper, 2010, no. 5, February.
- Chakravorti S., Roson R., *Platform Competition in Two-Sided Markets: The Case of Payment Networks*, „Review of Network Economics” 2006, no. 5(1), s. 118-142.
- Economides N., *Nonbanks in the Payments System: Vertical Integration Issues*, New York University Law and Economics, Working Papers, 2007, no. 112.
- Farrell J., *Efficiency and Competition Between Payment Instruments*, „Review of Network Economics” 2006, vol. 5, iss. 1, March, s. 26-44.

- Farrell J., Saloner G., *Installed Base and Compatibility: Innovation, Product Preannouncements, and Predation*, „American Economic Review” 1986, vol. 76, s. 940-955.
- Gardner G., Stone A., *Competition Between Payment Systems*, Reserve Bank of Australia, Payments Policy Department, Research Discussion, 2009, April.
- Górka J., *Oplaty dodatkowe (surcharging) na rynku płatności*, w: Partycki S. (red.), *Partnerstwo i współpraca a kryzys gospodarczo-społeczny w Europie Środkowej i Wschodniej*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2010, Tom I, s. 667-680.
- Guthrie G., Wright J., *Competing Payment Schemes*, „Journal of Industrial Economics” 2007, no. 55(1), s. 37-67.
- Hervo F., Sampic Ch., *Protection of Deferred Net Payment and Securities Settlement Systems: the Examples of SIT and Relit Banque de France*, Financial Stability Review 2003, no. 3, November, s. 122-136.
- Humphrey D.B., *Payment Scale Economies, Competition, and Pricing*, European Central Bank, Working Paper Series, 2009, no. 1136, December.
- Katz M., Shapiro C., *Network Externalities, Competition and Compatibility*, „American Economic Review” 1985, vol. 75 (3), s. 424-444.
- Kemppainen K., *Competition and Regulation in European Retail Payment Systems*, Bank of Finland Discussion Papers, 2003, no. 16.
- Kokkola T., *The Payment System. Payments, Securities and Derivatives, and the Role of the Eurosystem*, European Central Bank, 2010.
- Kreuger M., *Towards a Moneyless World*, Paper Prepared for the 74th Annual Conference of the Western Economic Association, San Diego 1999, July 6-10.
- Maurer D., *An Examination of the Economics of Payment Card Systems*, Swiss National Bank, 2009.
- McAndrews J., *Network Issues and Payment Systems*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, „Business Review” 1997, s. 15-25.
- McAndrews J., Rob R., *Shared Ownership and Pricing in a Network Switch*, „International Journal of Industrial Organisation” 1996, vol. 14, no. 6, s. 727-745.
- Monet C., Roberds W., *Optimal Pricing of Payment Services*, „Journal of Monetary Economics” 2008, vol. 55, no. 8, s. 1428- 1440.
- O'Connor S., *Policy Issues in Retail Payments*, Financial System Review, Bank of Canada, 2003, December, s. 65-68.
- Rochet J.C., *Some Economics of Horizontal Integration in the Payments Industry*, Prepared for the conference „Nonbanks in the Payments System”, Santa Fe 2007, May 2-4.
- Rochet J.C., Tirole J., *Two-Sided Markets: a Progress Report*, Institut d'Economie Industrielle (IDEI), Working Paper, 2005, no. 275.

- Shy O., *A Short Survey of Network Economics*, Federal Reserve Bank of Boston, Working Papers, 2010, no. 10-3.
- Shy, O., *Account-to-Account Electronic Money Transfers: Recent Developments in the United States*, Federal Reserve Bank of Boston, Working Papers, 2011, no. 11-10.
- Summers B., Walls K., *Emergence of Immediate Funds Transfers as a General-Purpose Means of Payment*, Federal Reserve Bank of Chicago, „Economic Perspectives” 2011, Third Quarter, s. 97-112.
- Verdier M., *Interchange Fees in Payment Card Systems: A Survey of the Literature*, „Journal of Economic Surveys” 2011, vol. 25, no. 2, s. 273-297.
- Wright J., *One-sided Logic in Two-sided Markets*, „Review of Network Economics” 2004, vol. 3, iss. 1, March, s. 44-64.

Some theoretical and practical aspects of the retail payment systems Summary

The objective of this paper is to analyze some theoretical and practical aspects of the retail payment systems. The study used a descriptive and comparative analysis method and case studies.

Retail payment systems can be analyzed using the achievements of the network theory. This allows us to highlight specific features of these systems from the point of view of safety and efficiency of the financial infrastructure and payment services market organization. The described systems are subject to evolution, which is a result of the information revolution and the existing regulatory restrictions to innovations in retail payment mechanisms.

Key words: payment system, payment services, network theory

Radosław Krawczyk, Agnieszka Zdieszzyńska¹

Aspekty prawne rozwoju obrotu bezgotówkowego

Wstęp

Obrót bezgotówkowy jest definiowany 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 gotówki². Jest to pojęcie, które z prawnego punktu widzenia obejmuje wiele zagadnień, ale warto zaznaczyć, iż w polskim systemie prawnym aktów prawnych odnoszących się bezpośrednio do zagadnień obrotu bezgotówkowego jest bardzo niewiele i dotyczą one głównie formy dokonywania płatności bezgotówkowych.

Celem artykułu jest przedstawienie obowiązujących w polskim systemie prawnym ogólnych i szczegółowych regulacji prawnych dotyczących obrotu bezgotówkowego, jak również obejmujących tę materię projektów aktów prawnych, które znajdują się w toku procesu legislacyjnego.

¹ Radosław Krawczyk, ekspert, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, radoslaw.krawczyk@nbp.pl; Agnieszka Zdieszzyńska, Naczelnik Wydziału, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, agnieszka.zdzieszynska@nbp.pl.

² 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 2008, s. 2, http://nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/obrot_bezgotowkowy_2008.pdf (05.04.2013).

1. Ogólne regulacje prawne dotyczące obrotu bezgotówkowego w Polsce

Ogólnymi regulacjami dotyczącymi obrotu bezgotówkowego w Polsce są w szczególności:

1. Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych, w tym w szczególności jej dział III, w którym określono prawa i obowiązki w zakresie dostarczania usług płatniczych i korzystania z nich.
2. Ustawa z dnia 12 września 2002 r. o elektronicznych instrumentach płatniczych.
3. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe.

1.1 Ustawa o usługach płatniczych

Podstawowym aktem prawnym regulującym zagadnienia związane z wykonywaniem transakcji bezgotówkowych w płaszczyźnie wzajemnych obowiązków i uprawnień osoby korzystającej z usługi płatniczej (płatnika lub odbiorcy) oraz podmiotu świadczącego usługę płatniczą dla płatnika lub odbiorcy (dostawcy usług płatniczych) jest ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych³.

Ustawa ta miała za zadanie unormowanie sposobu świadczenia usług płatniczych oraz uregulowanie działalności polegającej na świadczeniu usług płatniczych w taki sposób, aby zapewniło to harmonizację świadczenia tych usług z usługami świadczonymi w innych krajach Unii Europejskiej. Ustawa stanowi wdrożenie dyrektywy 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 listopada 2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniającej dyrektywy 97/7/WE, 2002/65/WE, 2005/60/WE i 2006/48/WE i uchylającej dyrektywę 97/5/WE (dalej „dyrektywa PSD”). Głównym celem dyrektywy PSD była budowa jednolitych ram prawnych dla usług płatniczych na obszarze Europejskiego Obszaru Gospodarczego, co miało w szczególności wpłynąć na zwiększenie obrotu bezgotówkowego, zniesienie

³ Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych, Dz. U. Nr 199, poz. 1175 ze zm.

barier w świadczeniu usług płatniczych przez instytucje krajowe w innych państwach UE i tym samym zwiększenie konkurencji na rynku usług płatniczych.

Ustawa objęła swoim zakresem podmioty, do których nie stosowały się szczególne przepisy. Dotyczyło to zwłaszcza instytucji płatniczych oraz biur usług płatniczych, wobec których wprowadzono pewne wymogi kapitałowe oraz które objęto nadzorem, w zamian za to instytucje płatnicze zyskały możliwość prowadzenia działalności dotąd zarezerwowanej głównie dla banków i instytucji kredytowych (prowadzenie rachunków płatniczych, polecenie przelewu, polecenie zapłaty itd.)⁴. Krajowe instytucje płatnicze działają na podstawie zezwoleń Komisji Nadzoru Finansowego, które są udzielane po spełnieniu wskazanych w ustawie wymogów. Wymogi te są znacznie łagodniejsze niż wymogi przewidziane dla banków, niemniej jednak instytucja płatnicza musi posiadać fundusze własne dostosowane do rozmiaru prowadzonej przez nią działalności oraz rodzaju usług płatniczych, jakie może ona świadczyć na podstawie wydanego jej zezwolenia, oraz nie może przechowywać środków pieniężnych przyjętych w celu wykonania transakcji płatniczych łącznie z innymi środkami posiadanymi przez tę instytucję, chyba że środki te są objęte umową gwarancji bankowej, ubezpieczeniowej albo umową ubezpieczenia. Dodatkowe wymagania wprowadzono co do osób mających wpływ na zarządzanie instytucją płatniczą (rekomendacja ostrożnego i stabilnego zarządzania instytucją płatniczą), wprowadzono także pewne obowiązki informacyjne wobec KNF, które muszą wypełniać te podmioty. Wprowadzenie podobnych regulacji wobec instytucji płatniczych na poziomie europejskim pozwoliło na zastosowanie wobec tych instytucji konstrukcji tzw. jednolitego paszportu europejskiego, co oznacza, że instytucja płatnicza, która uzyskała zgodę na świadczenie usług płatniczych w swoim kraju, może je świadczyć również w innych krajach EOG, bez dodatkowej zgody obcych organów nadzorujących świadczenie tych usług (warunkiem jest jednak zgłoszenie zamiaru świadczenia tych usług do odpowiedniego rejestru w kraju goszczącym).

Kolejną grupą podmiotów objętych regulacją ustawy o usługach płatniczych są biura usług płatniczych. Wymogi formalne i kapitałowe

⁴ Katalog dostawców usług płatniczych został zawarty w art. 4 ustawy o usługach płatniczych.

we dla biur usług płatniczych są mniejsze niż w przypadku instytucji płatniczych, co wiąże się z ograniczeniem ich działalności do wykonywania usługi przekazu pieniężnego, o której mowa w art. 3 ust. 3 ustawy o usługach płatniczych⁵. Biura usług płatniczych z założenia są małymi podmiotami: średnia całkowitej kwoty transakcji płatniczych z minionych 12 miesięcy, wykonanych przez biuro usług płatniczych, w tym przez agentów, za pośrednictwem których świadczy ono usługi płatnicze, nie może przekraczać kwoty 500.000 euro miesięcznie. Biuro usług płatniczych może działać na terenie Polski (tej instytucji rynku finansowego nie dotyczy jednolity paszport europejski), za to bez potrzeby uzyskiwania zgody KNF, a jedynie po zgłoszeniu działalności do rejestru prowadzonego przez KNF.

Do najważniejszych zmian w świadczeniu usług płatniczych, które wprowadziła ustawa o usługach płatniczych, należy m.in. zaliczyć: obowiązki informacyjne wobec klienta (płatnika lub odbiorcy), zakaz pobierania niektórych prowizji i opłat, zasady wypowiedzania umów o świadczenie usługi płatniczej, wprowadzenie maksymalnego terminu realizacji płatności (tzw. zasada D+1), obowiązek udostępniania przez dostawcę środków w dniu ich otrzymania, zasady oznaczania daty waluty przy wykonywaniu transakcji, uszczegółowienie zasad odpowiedzialności za niewykonanie lub nieprawidłowe wykonanie zlecenia płatniczego, wprowadzenie zasady, że w razie wykonania zlecenia zgodnie z unikatowym identyfikatorem (np. numerem IBAN) podanym przez zlecającego tę płatność, uznaje się, że płatność została skierowana do prawidłowego odbiorcy, niezależnie od tego, czy identyfikator jest zbieżny z innymi danymi odbiorcy płatności. Przepisy ustawy o usługach płatniczych należy traktować jako *lex specialis* wobec przepisów ustawy Prawo bankowe oraz kodeksu cywilnego (por. art. 5 ust. 5 ustawy o usługach płatniczych). Oznacza to, że zasady świadczenia usług bankowych, które zaliczają się do usług płatniczych, uległy pewnej modyfikacji w zakresie objętym ustawą o usługach płatniczych, np. zasady regulujące umowy ramowe o prowadzenie rachunku bankowego, który jest jednocześnie rachunkiem płatniczym w rozumieniu ustawy o usłu-

⁵ Usługa przekazu pieniężnego oznacza usługę płatniczą świadczoną bez pośrednictwa rachunku płatniczego prowadzonego dla płatnika, polegającą na transferze do odbiorcy lub do innego dostawcy przyjmującego środki pieniężne dla odbiorcy środków pieniężnych otrzymanych od płatnika, lub polegającą na przyjęciu środków pieniężnych dla odbiorcy i udostępnieniu ich odbiorcy.

gach płatniczych czy zasady dotyczące możliwości potrącania opłat i prowizji z kwoty przelewu itp. Należy zaznaczyć, że zakres przedmiotowy ustawy o usługach płatniczych ograniczony został walutowo i geograficznie (por. art. 5 i art. 53 ustawy), co oznacza, że do transakcji w niektórych walutach lub z państwami spoza Europejskiego Obszaru Gospodarczego przepisy Prawa bankowego stosuje się w ten sam sposób, jak przed wejściem w życie ustawy o usługach płatniczych.

Należy również zwrócić uwagę na różny zakres obowiązywania ustawy wobec konsumentów i wobec przedsiębiorców. Ci drudzy, co do zasady, są chronieni słabiej niż użytkownicy usług płatniczych, którzy są konsumentami.

1.2. Ustawa o elektronicznych instrumentach płatniczych

Ustawą, która określa zasady wydawania i używania elektronicznych instrumentów płatniczych, w tym instrumentów pieniądza elektronicznego, a także prawa i obowiązki stron umów o elektroniczny instrument płatniczy w zakresie nieuregulowanym w ustawie o usługach płatniczych, jest ustawa z dnia 12 września 2002 r. o elektronicznych instrumentach płatniczych (tekst jednolity Dz. U. z 2012 r. poz. 1232). Ustawa określa również zasady tworzenia, organizacji, działalności oraz nadzoru, a także likwidacji instytucji pieniądza elektronicznego. Ustawa o elektronicznych instrumentach płatniczych stanowiła wdrożenie dyrektywy 2000/46/WE z dnia 18 września 2000 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje pieniądza elektronicznego oraz nadzoru ostrożnościowego nad ich działalnością (dyrektywa EMD I). Pomimo że główne zagadnienia związane z instrumentami płatniczymi zostały uregulowane w ustawie o usługach płatniczych, to w ustawie o elektronicznych instrumentach płatniczych znajdują się przepisy o charakterze uzupełniającym, dotyczące zwłaszcza posługiwania się kartami płatniczymi oraz instrumentami podobnymi do kart, jak również przepisy dotyczące działalności agentów rozliczeniowych. Ustawa o usługach płatniczych wprowadziła szereg zmian do ustawy o elektronicznych instrumentach płatniczych, wywołanych potrzebą wdrożenia dyrektywy 2009/110/WE, m. in. zmieniono definicję pieniądza elektronicznego, obniżono wymogi co do kapitału założycielskiego (z 1 mln euro do 350 tys. euro), zrezygnowano z wymogu formy spółki akcyjnej

dla prowadzenia działalności w charakterze instytucji pieniądza elektronicznego oraz dopuszczono możliwość wykonywania przez instytucje pieniądza elektronicznego również innej działalności gospodarczej.

Niezależnie od tego, planowane jest uchylenie ustawy o elektronicznych instrumentach płatniczych i przeniesienie niektórych jej przepisów do ustawy o usługach płatniczych. Zgodnie z propozycjami rządowymi, uchylenie ustawy o elektronicznych instrumentach płatniczych ma się odbyć w związku z wdrożeniem dyrektywy 2009/110/WE z dnia 16 września 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje pieniądza elektronicznego oraz nadzoru ostrożnościowego nad ich działalnością, zmieniającej dyrektywę 2005/60/WE i 2006/48/WE oraz uchylającej dyrektywę 2000/46/WE.

1.3. Ustawa Prawo bankowe

Najistotniejszymi z punktu widzenia obrotu bezgotówkowego przepisami ustawy Prawo bankowe są przepisy rozdziału 3. dotyczące rachunków bankowych oraz przepisy rozdziału 4. traktujące o rozliczeniach pieniężnych przeprowadzanych za pośrednictwem banków⁶. Przepisy dotyczące rachunku bankowego są bardzo istotne ze względu na fakt, iż rachunek taki jest w zdecydowanej większości przypadków niezbędny do korzystania z bezgotówkowych form płatności, np. poleceń przelewu, poleceń zapłaty lub płatności dokonywanych przy pomocy kart płatniczych. Należy przy tym zaznaczyć, iż – jak wspomniano wyżej – przepisy ustawy o usługach płatniczych należy traktować jako *lex specialis* wobec przepisów ustawy Prawo bankowe oraz kodeksu cywilnego. Dotyczy to także przepisów dotyczących rachunku bankowego, który jest jednocześnie rachunkiem płatniczym w rozumieniu ustawy o usługach płatniczych.

W rozdziale 4. ustawy Prawo bankowe, traktującym o rozliczeniach pieniężnych przeprowadzanych za pośrednictwem banków, w art. 63 ust. 3 wymienione zostały bezgotówkowe instrumenty płatnicze. Katalog ten jest otwarty, co oznacza, że mogą istnieć również inne niż wymienione w tym artykule bezgotówkowe instrumenty płatnicze. Zgodnie z art. 63 ust. 3 ustawy Prawo bankowe, bezgotówkowe instrumenty

⁶ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, t.j. Dz. U. z 2012 r., poz. 1375 ze zm., rozdział 3 i 4.

płatnicze to polecenie przelewu, polecenie zapłaty, czek rozrachunkowy i karta płatnicza. Art. 63 ust. 1 stanowi, iż rozliczenia pieniężne przeprowadza się gotówkowo lub bezgotówkowo za pomocą papierowych lub informatycznych nośników danych.

2. Szczegółowe regulacje dotyczące obrotu bezgotówkowego w Polsce

Jak wspomniano we wstępie, w polskim prawie niewiele jest regulacji odnoszących się bezpośrednio do sfery obrotu bezgotówkowego. Najważniejsze z nich są omówione w tym miejscu.

2.1 Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej

Art. 22 ust. 1 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej⁷ ustanawia równowartość kwoty 15.000 euro jako próg, powyżej którego przedsiębiorcy mają obowiązek dokonywać i przyjmować płatności związane z prowadzoną działalnością gospodarczą za pośrednictwem rachunku bankowego (do nowelizacji ustawy z 2004 r. kwota ta była ustalona na dużo niższym poziomie, tzn. równowartości 3.000 euro).

2.2. Prawo celne

Art. 58 ustawy z dnia 19 marca 2004 r. Prawo celne⁸ zawiera delegację dla ministra właściwego do spraw finansów publicznych do określenia w rozporządzeniu kwoty, powyżej której należności uiszczą się w formie bezgotówkowej. Na mocy powyższego upoważnienia ustawowego w dniu 21 kwietnia 2004 r. zostało wydane rozporządzenie w tej

⁷ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, t.j. Dz. U. z 2010 r. Nr 220, poz. 1447 ze zm., art. 22 ust. 1.

⁸ Ustawa z dnia 19 marca 2004 r. Prawo celne, Dz. U. Nr 68, poz. 622 ze zm., art. 58.

sprawie ⁹. Zgodnie z paragrafem 1. tego rozporządzenia, należności, których łączna kwota przekracza równowartość 1.000 euro, uiszcza się w formie bezgotówkowej, przy czym, zgodnie z paragrafem 2. tego rozporządzenia, w przypadku dokonywania wpłat za pośrednictwem banków, placówek pocztowych lub spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych nie stosuje się paragrafu pierwszego.

2.3. Ustawa z dnia 26 stycznia 2007 r. o płatnościach w ramach systemów wsparcia bezpośredniego

Zgodnie z art. 19 ust. 15 ustawy o płatnościach w ramach systemów wsparcia bezpośredniego¹⁰, wypłata płatności obszarowych oraz innych płatności w ramach systemów wsparcia bezpośredniego dla beneficjentów odbywa się w formie bezgotówkowej na rachunek bankowy.

Należy zaznaczyć, iż obowiązek wypłaty płatności w ramach systemów wsparcia bezpośredniego wyłącznie na rachunek bankowy miał pozytywny wpływ na ubankowienie osób korzystających z wymienionych wypłat.

2.4. Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych

Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych¹¹ wprowadza w art. 47 ust. 2b zasadę opłacania przez płatników składek na ubezpieczenia społeczne w formie bezgotówkowej w drodze obciążenia rachunku bankowego płatnika składek lub obciążenia rachunku płatniczego płatnika w instytucji płatniczej w rozumieniu ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych. Wyjątki od tej zasady przewidują ust. 4c i 4e art. 47 wymienionej ustawy, zgodnie z którymi zasady tej nie stosuje się do płatników składek będących osobami fizycz-

⁹ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie kwoty, powyżej której należności uiszcza się w formie bezgotówkowej, Dz. U. Nr 87, poz. 823, § 1 i 2.

¹⁰ Ustawa z dnia 26 stycznia 2007 r. o płatnościach w ramach systemów wsparcia bezpośredniego, tj. Dz. U. z 2012 r., poz. 1164 ze zm., art. 19.

¹¹ Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, tj. Dz. U. z 2009 r., Nr 205, poz. 1585 ze zm., ar. 47.

nymi, jeśli nie prowadzą pozarolniczej działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów o działalności gospodarczej lub innych przepisów szczególnych, oraz do płatników składek będących mikroprzedsiębiorcami w rozumieniu ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, którzy mogą opłacać należności z tytułu składek również w formie przekazu pocztowego lub w formie przekazu pieniężnego za pośrednictwem instytucji płatniczej lub biura usług płatniczych w rozumieniu ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych.

2.5. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa¹² w art. 60 dopuszcza, jako zasadę, zapłatę podatku zarówno w formie gotówkowej, jak i bezgotówkowej, wprowadzając w tym względzie istotne ograniczenie w art. 61. Zgodnie bowiem z tym artykułem, zapłata podatków przez podatników prowadzących działalność gospodarczą i obowiązanych do prowadzenia księgi rachunkowej lub podatkowej księgi przychodów i rozchodów następuje w formie polecenia przelewu, przy czym zapłata podatków przez mikroprzedsiębiorców w rozumieniu ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej może nastąpić również w gotówce. Warto również zaznaczyć, iż zgodnie z art. 61a §1 Ordynacji podatkowej, rada gminy, rada powiatu oraz sejmik województwa mogą, w drodze uchwały, dopuścić zapłatę podatków, stanowiących dochody ich budżetu, kartą płatniczą.

3. Projekty aktów prawnych obejmujące swoim zakresem tematykę obrotu bezgotówkowego, które w kwietniu 2013 r. znajdowały się w toku procesu legislacyjnego

W kwietniu 2013 r. w Sejmie znajdowały się cztery projekty poselskie i jeden projekt senacki¹³ nowelizacji ustawy o usługach płatniczych,

¹² *Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa*, t.j. Dz. U. z 2012 r., poz. 749 ze zm., art. 60, 61 i 61a.

¹³ Na dzień 16 kwietnia 2013 r. druki sejmowe zostały nadane czterem projektom poselskim oraz senackiemu (nr 966, 1013, 1212, 1213 oraz nr 1214).

które dotyczą problematyki opłat kartowych. W związku z tym wysoce prawdopodobne jest, że w ustawie o usługach płatniczych zostaną również uregulowane zagadnienia związane z tzw. opłatą *interchange*¹⁴, nie można również wykluczyć ewentualnego uregulowania kwestii tzw. opłaty *surcharge*¹⁵. Niezależnie od tego, jakie ostatecznie zostanie przyjęte rozwiązanie ustawowe, należy spodziewać się, że zmiany będą oddziaływały na zmniejszenie obciążeń akceptantów z tytułu przyjmowania zapłaty za pomocą kart płatniczych. Kontrowersyjne natomiast wydaje się wyraźne pozwolenie na nakładanie opłaty *surcharge* na użytkowników posługujących się kartami kredytowymi, przewidziane w projekcie senackim¹⁶. Obciążanie posiadaczy karty dodatkowymi płatnościami może bowiem stanowić czynnik hamujący rozwój obrotu bezgotówkowego i sprzyjać płatnościom gotówkowym.

Dodatkowego wyjaśnienia wymagają powody, dla których zdecydowano o uregulowaniu zagadnienia opłaty *interchange*. Projekty zmian ustawy o usługach płatniczych dotyczących opłaty *interchange* zmierzają przede wszystkim do ochrony istotnego interesu publicznego, rozumianego jako rozwój obrotu bezgotówkowego, poprzez redukcję skutków zniekształceń konkurencji na rynku obsługi transakcji dokonywanych w ramach zapłaty za pomocą kart płatniczych (usług *acquiringowych*). Zniekształcenia te prowadzą bowiem do sytuacji, w której główne systemy kartowe w Polsce traktują podnoszenie cen obciążających akceptantów (kupców i usługodawców) jako mechanizm konkurencyjnego o klienta, co stoi w oczywistej sprzeczności z zasadami prawidłowo funkcjonującego rynku, na którym konkurencja prowadzi nie do podnoszenia, ale do obniżenia cen. Zatem dochodzi do sytuacji, w której realne wyznaczanie opłat *interchange* (decydujących dla wysokości opłat nakładanych na kupców) warunkowane jest nie

¹⁴ Opłata *interchange* stanowi część opłaty ponoszonej przez podmioty przyjmujące zapłatę dokonywaną za pomocą kart płatniczych (akceptantów) przypadającą wydawcy karty płatniczej (co do zasady – bankowi-wydawcy karty).

¹⁵ Opłata *surcharge* jest to opłata, jaką ponosi użytkownik za posłużenie się kartą płatniczą przy dokonywaniu zapłaty.

¹⁶ Choć należałoby raczej mówić o zakazie ograniczania możliwości nakładania przez akceptantów na klientów opłaty *surcharge*, nie zaś o pozwoleniu na jej wprowadzenie, bowiem jej wprowadzenie nie jest zakazane w prawie krajowym. Ograniczenie możliwości wprowadzania takiej opłaty wynika z regulacji wewnętrznych organizacji kartowych. Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że projekt senacki zakłada zakaz pobierania opłaty *surcharge* z tytułu posłużenia się kartą debetową.

przez mechanizmy wolnorynkowe, ale przez faktyczny monopol dwóch organizacji kartowych. Prowadzi to do tego, że opłaty te, niezwiązane z rzeczywistymi kosztami obsługi transakcji kartowych, stanowią jednocześnie czynnik walki o wydawców kart płatniczych, zaś akceptanci, którzy ponoszą finansowy ciężar zwiększania atrakcyjności kart danej organizacji kartowej, nie mają żadnego wpływu na wysokość obciążającej ich opłaty *intechange*.

Na opłaty nakładane na akceptanta w związku z przyjmowaniem przez niego zapłaty kartą płatniczą od klienta (opłaty MSC – ang. *Merchant Services Charge*) składają się opłaty *interchange*, stanowiące przychody wydawców kart płatniczych, opłaty stanowiące przychód organizacji kartowych (tzw. *assessment fees*) oraz marża agentów rozliczeniowych.

W ramach prac analitycznych dotyczących danych statystycznych zbieranych od banków i agentów rozliczeniowych w zakresie rynku kart płatniczych, NBP zaobserwował, że od kilku lat w ślad za wysoką dynamiką wzrostu liczby i wartości bezgotówkowych transakcji kartami płatniczymi nie nadążały wskaźniki rozwoju akceptacji kart płatniczych, a w szczególności dynamika wzrostu liczby punktów handlowo-usługowych (POS) akceptujących karty płatnicze.

Wskaźnik ten jest istotny, bowiem wraz z rozwojem sieci akceptacji powinna zwiększać się nie tylko liczba i wartość transakcji kartowych, ale również powinno zwiększać się ubankowienie i ukartowienie polskiego społeczeństwa (brak możliwości wykorzystania kart płatniczych w sklepach, gdzie konsumenci zwyczajowo robią zakupy, nie zachęca ich bowiem do założenia rachunku i starania się o kartę płatniczą), tym samym powinien następować rozwój i upowszechnienie obrotu bezgotówkowego oraz zmniejszać się zjawisko wykluczenia finansowego, które w Polsce, na tle innych krajów Unii Europejskiej, nadal jest duże. Za jedną z głównych przyczyn takiego stanu rzeczy należy uznać wysokie opłaty, jakie ponoszą akceptanci z tytułu zapłaty kartą płatniczą, czyli opłaty akceptanta (MSC). Dominującą część opłat ponoszonych przez akceptanta (ok. 85%) stanowi opłata *interchange*, przekazywana przez agenta rozliczeniowego do wydawcy karty płatniczej, która była użyta przez klienta do dokonania zakupu. Analizy przeprowadzone przez NBP w 2011 r. wykazały, że opłaty *interchange* w Polsce okazały się jednymi z najwyższych (lub nawet najwyższe) w Unii Europejskiej (zależnie od rodzaju badanego instrumentu) w zakresie kart wydawanych

zarówno z logo organizacji VISA, jak i MasterCard – a te dwie firmy mają ponad 98% udziału w rynku kartowym w Polsce.

Nawiązując do genezy działań ustawodawczych w zakresie regulacji ustawowej opłat *interchange*, należy również wskazać na inicjatywę Narodowego Banku Polskiego, która stanowiła próbę doprowadzenia do samoregulacji rynku, tak aby było możliwe przyjęcie rozwiązań najbardziej akceptowalnych dla uczestników tego rynku. W tym celu w październiku 2011 r. powołano Zespół Roboczy ds. Opłaty Interchange przy Radzie ds. Systemu Płatniczego, organie opiniodawczo-doradczym przy Zarządzie Narodowego Banku Polskiego, w którego skład weszli zarówno przedstawiciele wszystkich stron rynku płatności kartowych, jak również przedstawiciele NBP oraz instytucji rządowych, w tym Ministerstwa Finansów, Komisji Nadzoru Finansowego i Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Zespół wypracował w marcu 2012 r. kompromisowe rozwiązanie, które zostało zaakceptowane przez najbardziej zainteresowane strony, tj. wydawców kart płatniczych, przedstawicieli organizacji zrzeszających akceptantów oraz przez agentów rozliczeniowych. Głównym wynikiem prac było m.in. wypracowanie programu przewidującego samoregulację polegającą na stopniowym obniżaniu stawek opłat *interchange* do poziomu odpowiadającego średniej dla UE. Jednakże w wyniku odmowy uczestnictwa we wprowadzaniu rozwiązań przewidzianych w programie przez jedną z organizacji kartowych oraz wskutek zbyt małego akcesu podmiotów rynkowych do alternatywnej formy kompromisu rynkowego poprzez indywidualne decyzje organizacji kartowych i deklaracje stron, samoregulacja rynku nie mogła dojść do skutku, pomimo że poparła ją znacząca większość zainteresowanych podmiotów. Jedynym zatem realnym sposobem rozwiązania problemu wysokich opłat akceptantów w Polsce pozostało przyjęcie regulacji ustawowej.

Dodatkowo, poza zasygnalizowanymi projektami parlamentarnymi mającymi na celu uregulowanie zagadnienia opłat *interchange*, strona rządowa przygotowała nowelizację ustawy o usługach płatniczych, która będzie miała na celu głównie wdrożenie do prawa krajowego dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/110/WE z dnia 16 września 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje pieniądza elektronicznego oraz nadzoru ostrożnościowego nad ich działalnością, zmieniającej dyrektywę 2005/60/WE i 2006/48/WE oraz uchylającej dyrektywę 2000/46/WE (dalej „dyrektywa 2009/110/

WE”). Dotyczyć zatem będzie m.in. wydawania, wykupu i dystrybucji pieniądza elektronicznego oraz tworzenia, organizacji i działalności instytucji pieniądza elektronicznego, a także nadzoru nad tymi podmiotami. Warto jednak zwrócić uwagę na to, że projekt nowelizacji przewiduje również regulacje niezwiązane z wdrażaniem dyrektywy 2009/110/WE, np. zmianę definicji karty płatniczej czy zmianę definicji usługi płatniczej opisanej w art. 3 ust. 1 pkt 5 ustawy o usługach płatniczych (definicja *acquiringu*). Projekt przewiduje również uchylenie obowiązującej ustawy z dnia 12 października 2002 r. o elektronicznych instrumentach płatniczych (Dz. U. Nr 169, poz. 1385, z późn. zm.) oraz przeniesienie niektórych dotychczasowych przepisów dotyczących instrumentów płatniczych (w szczególności kart płatniczych) do ustawy o usługach płatniczych.

Podsumowanie

Obowiązujące przepisy prawa w zakresie dotyczącym formy dokonywania płatności (np. opłat) oraz otrzymywania różnego rodzaju świadczeń i należności w zdecydowanej większości jako zasadę ustanawiają posługiwanie się gotówką, zaś na zasadzie wyjątku dopuszczają korzystanie z bezgotówkowych instrumentów płatniczych. W innych przypadkach nie jest sprecyzowana forma dokonania określonej płatności, ale powstała praktyka preferuje płatności gotówkowe. W związku z powyższym zasadne wydaje się stworzenie podstaw prawnych, które będą umożliwiały dokonywanie w jak największym stopniu płatności bezgotówkowych. Formuła przepisów powinna przy tym zmierzać do usankcjonowania możliwości dokonania płatności w drodze bezgotówkowej – jako formie preferowanej – lub gotówkowej (na zasadzie możliwego wyjątku).

Ponadto, w związku z faktem, iż opłaty *interchange* w Polsce są znacznie wyższe niż średnia wysokość tych opłat w Unii Europejskiej, co prowadzi do szeregu negatywnych zjawisk dla rozwoju obrotu bezgotówkowego, wskazane wydaje się obniżenie poziomu tych opłat w drodze regulacji ustawowej, z powodu braku osiągnięcia kompromisu rynkowego w tym zakresie. Wysoki poziom opłat *interchange* powoduje,

iż akceptanci ponoszą wysokie opłaty z tytułu zapłaty kartą płatniczą, zaś konsumenci ponoszą wysokie koszty obsługi transakcji kartowych. Sytuacja taka powoduje niechęć akceptantów do przyjmowania płatności kartami płatniczymi, co w efekcie niekorzystnie wpływa na rozwój sieci akceptacji kart płatniczych w Polsce, jak również na możliwość podniesienia poziomu ubankowienia społeczeństwa.

Legal aspects concerning the development of the cashless turnover

Summary

In the Polish law there are not many legal acts which directly deal with the cashless turnover and they mainly refer to the form of making cashless payments.

Currently binding legal acts – as concerns the form of making cashless payments (e.g. fees) and receiving benefits and dues – in a prevalent majority as a rule constitute making use of cash and exceptionally allow making cashless payments.

The paper presents binding Polish general and special legal provisions concerning the cashless turnover as well as the drafts of the laws which also cover this area and which are currently during the legislation process. Among the general legal provisions there have been described *e.g.* the act of 19 August 2011 on the payment services and the act of 29 August 1997 Banking Law, among the special legal provisions there have been described *e.g.* the act of 2 July 2004 on freedom of economic activity and the act of 29 August 1997 – Tax ordinance. The legal acts which cover the cashless turnover area are currently pending drafts of the laws on the change of the act of 19 August 2011 on the payment services.

Key words: cashless turnover, law

Jakub Górka¹

Aspekty ekonomiczne obrotu bezgotówkowego

Wstęp

Celem artykułu jest analiza wybranych ekonomicznych aspektów obrotu bezgotówkowego. Skoncentrowano się kolejno na:

- makroekonomicznych skutkach substytucji pieniądza gotówkowego bezgotówkowym;
- wpływie płatności elektronicznych na rozwój gospodarczy ze wskazaniem głównych kanałów transmisji;
- kosztowności instrumentów płatniczych.

Analizę i wyliczenia przeprowadzono w oparciu o dane dotyczące podaży pieniądza w Polsce, bilans NBP i raporty roczne NBP z ostatnich lat. Konstruktynnej krytyce poddano dwa najnowsze badania, w których za pośrednictwem modeli ekonometrycznych wykazany został pozytywny wpływ detalicznych płatności elektronicznych na wzrost PKB. W części poświęconej kosztom instrumentów płatniczych wyeksponowano studium Europejskiego Banku Centralnego oraz wyniki polskiego badania kosztów akceptacji gotówki i kart płatniczych, które zostało przeprowadzone w 2012 r. we wspólnym projekcie badawczym Fundacji Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego, Narodowego Banku Polskiego i Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

¹ Jakub Górka, dr nauk ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, adiunkt, jgorka@wz.uw.edu.pl

1. Makroekonomiczne skutki substytucji pieniądza gotówkowego bezgotówkowym

Istnieją trzy formy pieniądza: gotówkowa, bezgotówkowa i elektroniczna. Ta ostatnia stanowi hybrydę dwóch głównych form pieniądza. Przez obrót bezgotówkowy należy rozumieć rozliczenia, które opierają się na pieniądzu bezgotówkowym lub elektronicznym.

Każda forma pieniądza jest składnikiem pasywów instytucji emitującej. W ramach walut narodowych w dwuszczeblowym systemie bankowym, który tworzą banki centralne i banki komercyjne (oraz inne instytucje, jak np. spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe i inne instytucje płatnicze oraz instytucje pieniądza elektronicznego), gotówka jest zobowiązaniem banku centralnego, natomiast pieniądz bezgotówkowy – zobowiązaniem banków komercyjnych.

Tabela 1. Podaż pieniądza M1 w Polsce, stan w mld zł na grudzień 2012 r.

Pieniądz gotówkowy w obiegu (poza kasami banków)	Pieniądz gotówkowy w obiegu (z kasami banków)	Gotówka w kasach banków	Depozyty i inne zobowiązania bieżące			PIENIĄDZ M1	
			Gospodarstwa domowe	Przedsiębiorstwa	Pozostałe instytucje*		
102	113	11	382	237	99	46	485

* Niemonetarne instytucje finansowe, instytucje niekomercyjne działające na rzecz gospodarstw domowych, instytucje samorządowe i fundusze ubezpieczeń społecznych.

Źródło: NBP, *Podaż pieniądza M3 i czynniki jego kreacji*.

Zgodnie z danymi NBP na koniec grudnia 2012 r., pieniądz w ujęciu wąskim (agregat M1) wyniósł 485 mld zł, w tym pieniądz bezgotówkowy 78,8%, a banknoty i monety poza kasami banków 21,2%. Pieniądzem bezgotówkowym są wszystkie depozyty transakcyjne. Na koniec 2012 r. ukształtowały się one na poziomie 382 mld zł, z czego prawie dwie trzecie należało do gospodarstw domowych, a jedna czwarta do przedsiębiorstw. Te depozyty służą jako płynność w transakcjach dokonywanych bezgotówkowymi instrumentami płatniczy-

mi – poleceniem przelewu, poleceniem zapłaty i kartami płatniczymi (debetowymi i przedpłaconymi) – w Polsce głównie kartami debetowymi bezpośrednio powiązanych z imiennymi rachunkami bankowymi deponentów. Karty kredytowe i obciążeniowe rozlicza się w ciężar kredytu, czyli płynności stawianej do dyspozycji klienta przez bank. Ponadto depozyty bieżące, podobnie jak banknoty i monety, pełnią funkcję tezauryzacyjną, chociaż ze względu na zerowe bądź bardzo niskie oprocentowanie, nie są dochodowym aktywem oszczędnościowym.

W kasach banków na koniec 2012 r. znajdowało się około 11 mld zł gotówki. To oznacza, że depozyty bieżące gospodarstw domowych miały mniej niż 5-procentowe pokrycie w znakach pieniężnych NBP posiadanych przez banki.

Wspomniane 11 mld zł stanowiło równocześnie aktywo banków komercyjnych, które nie pracuje, a więc w przeciwieństwie do wszystkich innych aktywów finansowych nie przynosi bankom żadnej stopy zwrotu w formie dochodu odsetkowego lub kapitałowego, przy czym może być (i jest) dla nich źródłem dochodu prowizyjnego. Banki mogą pobierać opłaty z tytułu wpłat i wypłat gotówkowych w kasach oddziałów i bankomatach. Zazwyczaj przedsiębiorstwa są obciążane opłatami wyższymi niż konsumenci. Ci ostatni na ogół nie płacą za wypłaty i wpłaty gotówki w kasie banku (choć są od tego coraz liczniejsze wyjątki), a w ostatnich latach, wybierając odpowiednie rodzaje rachunków bankowych, byli też zwalniani z opłat za transakcje gotówkowe w dużej sieci bankomatów (nie tylko własnego banku ale i obcych sieci)².

Z kolei 113 mld zł, czyli wartość gotówki w obiegu (z kasami banków) na koniec 2012 r. była znaczącym pasywem NBP, stanowiącym prawie 33% sumy bilansowej banku centralnego. 113 mld zł jest to też wysoka kwota, porównując ją do sumy bilansowej całego sektora bankowego w Polsce – w grudniu 2012 r. na poziomie 1,35 bln zł oraz w stosunku do PKB Polski – 1,6 bln zł za 2012 r. (odpowiednio relacja: 8,4% oraz 7%).

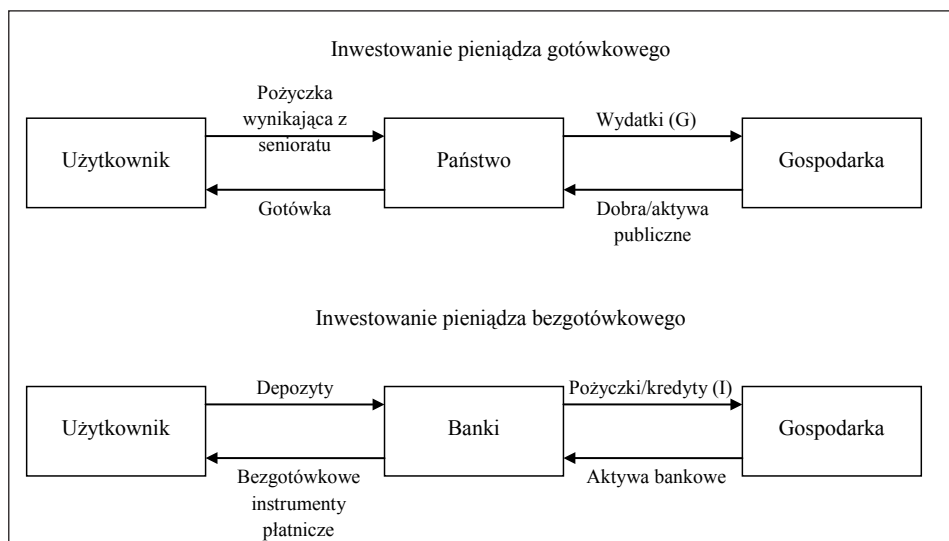
² Więcej o tematyce opłat w sieciach bankomatów w: J. Górka, *Rozwój sieci bankomatów w Polsce a opłaty interchange i surcharge*, „Gospodarka Narodowa”, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Nr 7-8 (239-240) 2011, s. 89-112.

Promocja obrotu bezgotówkowego leży w interesie banków, ponieważ pomijając możliwość zarabiania na prowizjach towarzyszących użyciu bezgotówkowych instrumentów płatniczych (w tym np. z wpływów z nadmiernie wysokich opłat *interchange*, a także z opłat posiadacza karty czyniących karty płatnicze bardzo rentownym produktem bankowym w Polsce), daje im szansę na powiększenie sumy bilansowej. *Ceteris paribus*, pełna eliminacja gotówki na koniec 2012 r. oznaczałaby poszerzenie bazy depozytowej sektora bankowego o prawie 8,5%, czyli o 113 mld zł (o ile pieniędzy bezgotówkowy i elektroniczny nie znalazłby się w posiadaniu nowych graczy konkurujących na rynku z bankami – instytucji płatniczych i instytucji pieniądza elektronicznego). Dzięki zwiększeniu bazy depozytowej wzrosłyby możliwości inwestycyjne banków. Dodatkowa płynność mogłaby zostać przeznaczona na akcję kredytową, zakup papierów wartościowych lub innych instrumentów finansowych. Zysk z rozwoju obrotu bezgotówkowego z perspektywy banków znacznie więc przekracza utratę prowizyjnych dochodów gotówkowych i wiąże się z redukcją kosztów obsługi gotówki.

Czy jednak interes banków jednoznacznie przekłada się na korzyści gospodarki, państwa, banku centralnego, przedsiębiorstw i społeczeństwa? Czy prawdziwa jest teza, że gotówka w pasywach banku centralnego jest bezproduktywna i nie służy gospodarce?

Jeden z gorących orędowników rozwoju obrotu bezgotówkowego reprezentujących naukę – D. Humphrey – na gruncie teoretycznym falsyfikował tę tezę, zwracając wprawdzie uwagę, że oszczędności w formie wkładów bankowych mogą być bardziej efektywnie przekształcane w inwestycje, jednak zarówno wydatki publiczne (G), jak i inwestycje prywatne (I) napędzają wzrost gospodarczy (PKB)³.

³ D. Humphrey, *Payment Systems Principles, Practice, and Improvements*, The World Bank, Washington, D.C., 1995, s. 34-35.



Rysunek 1. Mechanizm inwestowania pieniądza gotówkowego i bezgotówkowego

G – wydatki publiczne, I – inwestycje finansowane z pożyczek i kredytów

Źródło: opracowanie własne na podstawie D. Humphrey, *Payment Systems Principles, Practice, and Improvements*, The World Bank, Washington, D.C., 1995, s. 35.

Gotówka w Polsce, podobnie jak w większości krajów, co prawda nie jest bezpośrednim źródłem finansowania rządowych wydatków publicznych, jednak pełni ważną rolę kapitałową. Zasobami finansowymi pozyskanymi z emisji banknotów i monet dysponuje bank centralny, który w większości przeznaczają je na bezpieczne inwestycje w aktywa zagraniczne albo używa do zasilania sektora bankowego w płynność. W latach 2008-2010 kwoty lokowane przez polski bank centralny na rynku międzybankowym sięgały kilkunastu miliardów zł (maksimum 19 mld w grudniu 2008 r.). Jednak w grudniu 2012 r. bank centralny nie miał już żadnych kredytów od krajowych banków, a rezerwa dewizowa stanowiła aż 99% sumy bilansowej NBP (343 z 346 mld zł). Rezerwę utrzymywaną obecnie w dolarze amerykańskim, euro, funcie szterlingu, dolarze australijskim i norweskiej koronie tworzą bezpieczne lokaty walutowe, papiery dłużne rządów, banków centralnych i międzynarodowych instytucji finansowych (np. MFW) oraz złoto. Rolą rezerwy dewizowej jest m.in. umożliwienie płatności wynikających

z zobowiązań międzynarodowych (obsługa zadłużenia zewnętrznego i utrzymanie płynności wymiany handlowej kraju) oraz zabezpieczenie płynności rynku walutowego i możliwości oddziaływania na kurs wymiany waluty krajowej do walut zagranicznych.

Emisja gotówki przez bank centralny stanowi szczególną formę pożyczki, z której środki mogą być alokowane w rozmaite aktywa. Dochód uzyskany na tych aktywach po zmodyfikowaniu o koszty emisji gotówki stanowi rzeczywisty dochód banku centralnego z tytułu senioratu.

Tabela 2. Koszty emisji znaków pieniężnych w Polsce w latach 2007-2011 (w mln zł).

	2007	2008	2009	2010	2011
Koszty emisji znaków pieniężnych w mln złotych	301,2	339,5	429,4	308,2	262,0

Źródło: raporty roczne NBP.

Gotówka jest bardzo tanim źródłem finansowania banku centralnego. Porównując koszt jej emisji za 2011 r. do wartości gotówki w obiegu (z kasami banków) na grudzień 2011 r., można zauważyć, że wyniósł on tylko 0,23%. Dla porównania: rentowość bonów pieniężnych, innego składnika pasywów banku centralnego, równa stopie referencyjnej NBP, była i jest znacznie wyższa (w grudniu 2011 r. – 4,5%, w marcu 2013 r. – 3,25%). Oznacza to, że zmniejszanie się wartości gotówki w obiegu skutkowałoby ponoszeniem wyższych kosztów odsetkowych przez bank centralny i przy dodatnim zysku wypracowywanym w ciągu roku – niższymi wpływami do budżetu państwa. A NBP przekazuje do budżetu państwa 95% zysku netto. Z drugiej strony, rozwój obrotu bezgotówkowego i malejąca ilość gotówki w obiegu przełożyłaby się zapewne na redukcję szarej strefy i uszczelnienie systemu podatkowego, który fiskusowi przynosi wymierne korzyści finansowe. F. Schneider szacował wielkość gospodarki cienia w 2009 r. w Polsce na 25% PKB⁴.

⁴ F. Schneider i agencja A.T. Kearney, *The Shadow Economy in Europe. Using electronic payment systems to combat the shadow economy*, report sponsored by Visa, 2010.

2. Wpływ płatności elektronicznych na rozwój gospodarczy – kanały transmisji

W latach 2012 i 2013 pojawiły się dwa badania, które ekonometrycznie wykazały istotny pozytywny wpływ detalicznych płatności elektronicznych na rozwój gospodarczy. Na podstawie dynamicznej regresji panelowej (*Generalised Method of Moments* Arellano-Bonda), w której wykorzystano dane z 27 krajów UE w okresie 1995-2009, Hasan i inni⁵ wykazali, że elektroniczne płatności stymulują handel, konsumpcję i wzrost gospodarczy. Według uczonych z banków centralnych, największy dodatni wpływ na wzrost gospodarczy w sferze realnej, spośród czterech bezgotówkowych instrumentów płatniczych – czeków, polecenia przelewu, polecenia zapłaty i kart płatniczych, miały te ostatnie. W drugim badaniu promowanym przez organizację płatniczą Visa, analitycy agencji Moody's⁶ na podstawie statycznego modelu regresji panelowej z prawie idealnym dopasowaniem (współczynnik determinacji liniowej $R^2 = 99,9\%$, dane z 56 krajów, okres 2008-2012, 282 obserwacje) policzyli, że w ciągu 5 lat użycie elektronicznych instrumentów płatniczych, w szczególności kart płatniczych, zwiększyło globalną konsumpcję i jednocześnie globalne PKB o 983 mld USD – wzrost równoważny z powstaniem 1,9 mln miejsc pracy. W tym okresie globalny PKB wzrastał w tempie 1,8% rocznie, ale bez płatności kartowych ten wzrost *per annum* byłby niższy o 0,2%.

Komentując powyższe studia i nie negując całkowicie wyników badania analityków Moody's, należy zwrócić uwagę na kilka aspektów. Po pierwsze, w statycznym modelu panelowym występuje wysokie ryzyko współliniowości zmiennych objaśniających i heteroskedastyczności składnika losowego. Dlatego poziom $R^2=99,9\%$ i skromny opis modelu ekonometrycznego bez informacji o wynikach wszystkich testów (m.in. np. o teście White'a weryfikującym hipotezę heteroskedastyczności) rodzi pewne podejrzenia. Po drugie, ważne są związki przyczynowo-skutkowe, które należy uwzględnić w modelu, uważając na to, by nie opierać się na pozornych korelacjach.

⁵ I. Hasan, T. De Renzis, H. Schmiedel, *Retail Payments and Economic Growth*, Bank of Finland Research Papers, No. 19 2012.

⁶ M. Zandl, V. Singh, J. Irving, *The Impact of Electronic Payments on Economic Growth*, Moody's Analytics, February 2013.

Szybszy wzrost gospodarczy powodowany popularyzacją płatności elektronicznych może być związany, z jednej strony, z większą efektywnością wykorzystania pieniądza bezgotówkowego we wzroście dochodu narodowego, poprzez m.in. akcję kredytową banków, a z drugiej strony, z redukcją szarej strefy. Te czynniki zostały już tutaj omówione, warto je zaś uwzględnić w modelach ekonometrycznych. W obu opisanych studiach nie zostały one *explicite* ujęte.

Badano także wpływ płatności różnymi instrumentami płatniczymi (w tym kartami płatniczymi) na wielkość konsumpcji i PKB. Rzeczywiście, płatności kartą (ew. innym elektronicznym instrumentem płatniczym) mogą skłonić konsumentów do wyższych wydatków niż przy użyciu gotówki, ponieważ mają oni dostęp do całości środków pieniężnych na rachunku rozliczeniowym albo do kredytu, nie zaś do ograniczonej ilości banknotów i monet. Z drugiej strony, większa konsumpcja musi statycznie przełożyć się na niższe oszczędności konsumentów, bowiem w danym momencie dochód rozporządzalny jest stały i dany. Zmniejszenie stopy oszczędności gospodarstw domowych nie zawsze jest pozytywnym zjawiskiem (w Polsce ta stopa spada od dawna i w latach 2011-2012 wynosiła około 5% dochodu rozporządzalnego). Powstaje więc pytanie, czy w ciągu pewnego okresu (np. kilku lat) użycie kart płatniczych wpływa na wzrost dochodów rozporządzalnych konsumentów, a jeżeli tak, to w jaki sposób? Taki wpływ mógłby wystąpić wtedy, gdyby na skutek użycia kart płatniczych konsumenci pracowali albo dłużej, albo efektywniej. Wydaje się to wątpliwe. Dlatego pozytywny wpływ kart płatniczych na konsumpcję występuje raczej przez łatwiejszą dostępność kredytu. Efekt mnożnikowy wynikający z finansowania długiem może dać impuls pro wzrostowy w gospodarce, napędzając wydatki konsumentów. Finansowanie długiem ma swoje wady i zalety. Transformacja polskiego społeczeństwa na wzór amerykańskiego (gdzie przeciętny Amerykanin posiada 5 kart kredytowych w portfelu) niekoniecznie przyniosłaby dobre rezultaty. Od kilku lat trwa w polskich bankach proces czyszczenia portfeli kart kredytowych, m.in. ze względu na jakość kredytów związanych z kartami kredytowymi, które cechowała relatywnie niska spłacalność. Narastał problem złych długów, powodując realne straty po stronie sektora bankowego.

Płatności elektroniczne i obrót bezgotówkowy mogą się wpływać na szybszą cyrkulację pieniądza, w ten sposób zmniejszając zatory płatnicze i przyspieszając rozliczenia. Wyraźnie pozytywny efekt w tym

zakresie można zaobserwować w obszarze płatności o wyższych kwotach, przeprowadzanych między przedsiębiorstwami oraz między przedsiębiorstwami a instytucjami publicznymi (segmenty B2B, *business-to-business*, B2G, *business-to-government*) oraz w płatnościach na odległość (tu również między przedsiębiorstwami a konsumentami, segment B2C, *business-to-consumer*)⁷, w których gotówka traci wiele ze swoich zalet. W przypadku transakcji między przedsiębiorstwami a konsumentami w świecie rzeczywistym, czyli w fizycznych punktach handlowo-usługowych, rzadko można przy użyciu instrumentów elektronicznych dokonać charakteryzującego gotówkę rozrachunku natychmiastowego. Należy się jednak spodziewać, że w niedługiej przyszłości poszerzy się paleta rozwiązań płatniczych, które – być może – relatywnie niskokosztowo zapewnią transfer pieniądza z rachunku konsumenta na rachunek sklepu w czasie rzeczywistym, bez konieczności niekiedy kilkudniowego czekania na środki przez akceptanta, jak to dzisiaj ma miejsce w Polsce w przypadku rozliczeń kartami płatniczymi.

Zaletą obrotu bezgotówkowego może być również jego bezpieczeństwo, które wiąże się z gwarancją zapłaty, brakiem konieczności transportowania gotówki i niskim poziomem oszustw⁸. W Polsce zarówno w obrocie gotówkowym, jak i bezgotówkowym relatywnie rzadko zdarzają się przestępstwa, a nasz system płatniczy należy do najbezpieczniejszych w Europie. Przykładowo w Polsce w 2011 r. jedna sfalszowana moneta trafiała się na ok. 2 mln, a w strefie euro – na ok. 100 tys. monet znajdujących się w obiegu. W przypadku banknotów, w Polsce falsyfikat zdarzał się raz na 128 tys., a w krajach z euro – raz na 53 tys. prawdziwych (razem w Polsce wykryto niecałe 16 tys. sfalszowanych znaków pieniężnych w ciągu całego roku)⁹. Z kolei według danych Europejskiego Banku Centralnego, udział transakcji oszukańczych w ogólnej wartości transakcji kartami płatniczymi z perspektywy banków-wydawców był w 2011 r. w Polsce najniższy spośród wszystkich krajów

⁷ Segmentacja według stron rozliczeń pieniężnych, p. A. Tochmański, *Strategia rozwoju systemu płatniczego i obrotu bezgotówkowego w Polsce*, wykład i prezentacja z Forum Obrotu Bezgotówkowego, Warszawa 2006, <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/wyklady/wyklady.html> (15.04.2013).

⁸ M. Żukowski, *Pieniądz i system bankowy*, [w:] *Ekonomia: zarys wykładu*, red. M. Żukowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2007, s. 214-215.

⁹ M. Chądzyński, *Nasze monety i banknoty odporne na fałszowanie*, Dziennik Gazeta Prawna, 23 lutego 2013.

obszaru SEPA (27 krajów Unii Europejskiej oraz Islandia, Norwegia, Lichtenstein i Szwajcaria)¹⁰.

Reasumując, wpływ obrotu bezgotówkowego i płatności elektronicznych na rozwój gospodarczy mierzony wzrostem PKB możliwy jest głównie na skutek:

- redukcji szarej strefy,
- wzrostu konsumpcji wynikającej z finansowania długiem (kredytem),
- przyspieszenia prędkości obiegu pieniądza i związanego z tym zmniejszenia zatorów płatniczych.

Należy pamiętać, że pewne zmiany są z natury substytucyjne. Większy obrót bezgotówkowy może wykreować nowe miejsca pracy (np. w branży kart płatniczych), jednocześnie redukując zatrudnienie w branży obsługi gotówki.

3. Koszty instrumentów płatniczych

Miara oceny zasadności rozwoju obrotu bezgotówkowego jest także porównanie efektywności kosztowej gotówki oraz inicjowanych w formie papierowej i elektronicznej bezgotówkowych instrumentów płatniczych.

D. Humphrey i inni¹¹ stwierdzili, że kraj, który w pełni przeszedłby na rozliczenia elektroniczne, mógłby rocznie zaoszczędzić 1% PKB lub nawet więcej, co wynika z faktu, że płatności inicjowane i przetwarzane papierowo są od 2 do 3 razy droższe od w pełni elektronicznych. W cytowanym studium zestawiono przede wszystkim kosztocłonność czeków i inicjowanych papierowo poleceń przelewu z kosztocłonnością kart płatniczych i przelewów elektronicznych. Poruszono też wątek zastępowalności droższych transakcji gotówkowych w kasach banku tańszymi transakcjami w bankomatach oraz zastępowalności transakcji gotówkowych płatnościami elektronicznymi.

¹⁰ *Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za 2011 rok*, Narodowy Bank Polski Departament Systemu Płatniczego, Warszawa grudzień 2012, s. 29.

¹¹ D. Humphrey, M. Willeson, T. Lindblom, G. Bergendahl, *What does it Cost to Make a Payment*, „Review of Network Economics”, Vol. 2, Issue 2, June 2003, s. 172.

W ostatniej dekadzie na świecie zostało przeprowadzonych kilkanaście szeroko zakrojonych badań kosztów systemu płatniczego, głównie przez banki centralne.¹² Ostatnio takie badanie przeprowadził Europejski Bank Centralny. Wyniki zostały opublikowane pod koniec trzeciego kwartału 2012 r.¹³ Badanie objęło 13 krajów Unii Europejskiej. Pod lupę wzięto koszty społeczne i prywatne:

- banków centralnych,
- banków komercyjnych,
- akceptantów.

W innych badaniach ujmowano także konsumentów i czasami poddostawców usług płatniczych (*subcontractors*), czyli np. izby rozliczeniowe i firmy zajmujące się obsługą znaków pieniężnych.

Mianem kosztu prywatnego określa się jakikolwiek koszt ponoszony przez dany podmiot, natomiast mianem kosztu społecznego – koszt pracy i kapitału włożony w produkcję usługi płatniczej. Całkowite koszty społeczne są sumą kosztów wewnętrznych (wartości dodanej) wszystkich grup podmiotów. Z rachunku kosztów społecznych eliminują się wzajemnie te pozycje, które dla jednej grupy podmiotów są kosztem, zaś dla drugiej przychodem – np. opłaty za transakcje kartą nakładane przez banki na posiadaczy kart (opłaty posiadacza karty) oraz detalistów (opłata akceptanta, w tym *interchange*) lub seniorat (przychód banku centralnego na emisji gotówki, koszt podmiotów utrzymujących zasoby gotówkowe).

Dlatego przyjęcie za kryterium efektywności kosztowej instrumentów płatniczych kosztu społecznego może nie oddać we właściwy sposób sytuacji strony popytowej rynku – konsumentów i przedsiębiorstw akceptujących płatności różnymi instrumentami płatniczymi. Z tego powodu, przyznając prymat beneficjentom płatności, należy skrupulatnie analizować ich sytuację. Może się bowiem okazać, że pewne rodzaje nieprzejrzystych dla konsumentów opłat wewnętrznych (np. opłaty *interchange*) mogą być źródłem wykorzystania siły rynkowej i pobierania przez dostawców usług płatniczych nadmiernej renty ekonomicznej¹⁴. Opłaty *interchange* należą

¹² Więcej m.in. w: J. Górka, *Konkurencyjność form pieniądza i instrumentów płatniczych*, CeDeWu, Warszawa 2009.

¹³ H. Schmiedel, G. Kostova, W. Ruttenberg, *The Social and Private Costs of Retail Payment Instruments, A European Perspective*, European Central Bank Occasional Paper Series No 137, September 2012.

¹⁴ A. Börestam, H. Schmiedel, *Interchange Fees in Card Payments*, Occasional Paper Series No 131, September 2011, s. 14-15.

w Polsce do najwyższych w Unii Europejskiej, co skutkuje także zbyt wolnym rozszerzaniem sieci akceptacji kart płatniczych¹⁵.

Zgodnie z wynikami badania EBC, całkowite koszty społeczne wahały się w próbie przebadanych krajów od 0,42% i 0,68% do 1,35% rocznego PKB. Średnio, instrumentem o najniższym jednostkowym koszcie społecznym (czyli w przeliczeniu na jedną transakcję płatniczą) okazała się gotówka (0,42 EUR), a drugim w kolejności – karta debetowa (0,70 EUR). Dla kart kredytowych przeciętny jednostkowy koszt społeczny wyniósł aż 2,39 EUR, zaś dla polecenia zapłaty 1,27 EUR, polecenia przelewu – 1,92 EUR, dla czeku – 3,55 EUR. Należy przy tym zauważyć, że w części krajów (np. Holandii) przeciętny jednostkowy koszt karty debetowej był niższy niż gotówki.¹⁶

Wszystkie instrumenty płatnicze charakteryzują efekty skali. Za ich przyczyną częściej wykorzystywane instrumenty generują niższe jednostkowe koszty społeczne. Przy porównaniach kosztowych, czy to według kosztów prywatnych czy społecznych, koniecznie trzeba pamiętać, że niejednakowe są średnie kwoty transakcji przy użyciu różnych instrumentów płatniczych, a także odmienna jest natura kosztów wewnętrznych i zewnętrznych metod płatności wyrażająca się w podziale na koszty stałe, zmienne w zależności od wartości obrotu i zmienne w zależności od liczby transakcji.

Przeważnie w badaniach kosztów społecznych okazywało się, że gotówka jest tańsza niż karta debetowa w płatnościach niskokwotowych, natomiast powyżej pewnego progu tańsza od gotówki staje się karta debetowa. Karta kredytowa okazywała się zawsze bardzo droгим społecznie instrumentem płatniczym.¹⁷

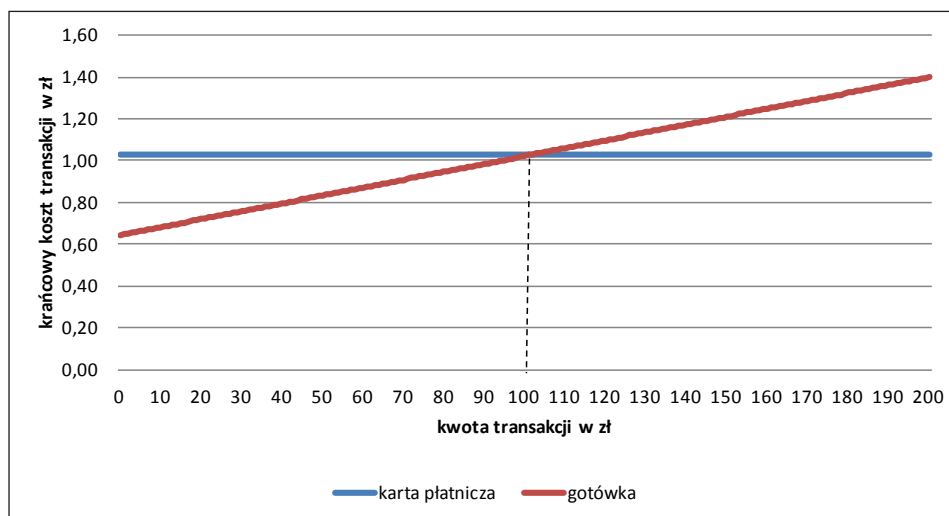
Potwierdzają to wyniki badań kosztów przeprowadzonych w Polsce, chociaż została w nich przedstawiona wyłącznie perspektywa jednego interesariusza płatności – akceptantów. Próg przełamania pomiędzy gotówką a kartą płatniczą (debetową i kredytową razem) wypada albo w kwocie 148 zł, albo 102 zł, w zależności od przyjętych czasów trwania transakcji gotówką i kartą płatniczą (zob. drugi wariant zilustrowany wykresem poniżej)¹⁸.

¹⁵ K. Maciejewski, *Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, raport NBP, Warszawa, styczeń 2012, s. 21.

¹⁶ H. Schmiedel, G. Kostova, W. Ruttenberg, *The Social and Private Costs...*, op. cit.

¹⁷ J. Górka, *Konkurencyjność form pieniądza...*, op. cit., s. 162.

¹⁸ J. Górka, *Badanie akceptacji gotówki i kart płatniczych wśród polskich przed-*



Wykres 1. Koszty wewnętrzne (społeczne) gotówki i kart w zależności od kwoty transakcji z perspektywy akceptanta.

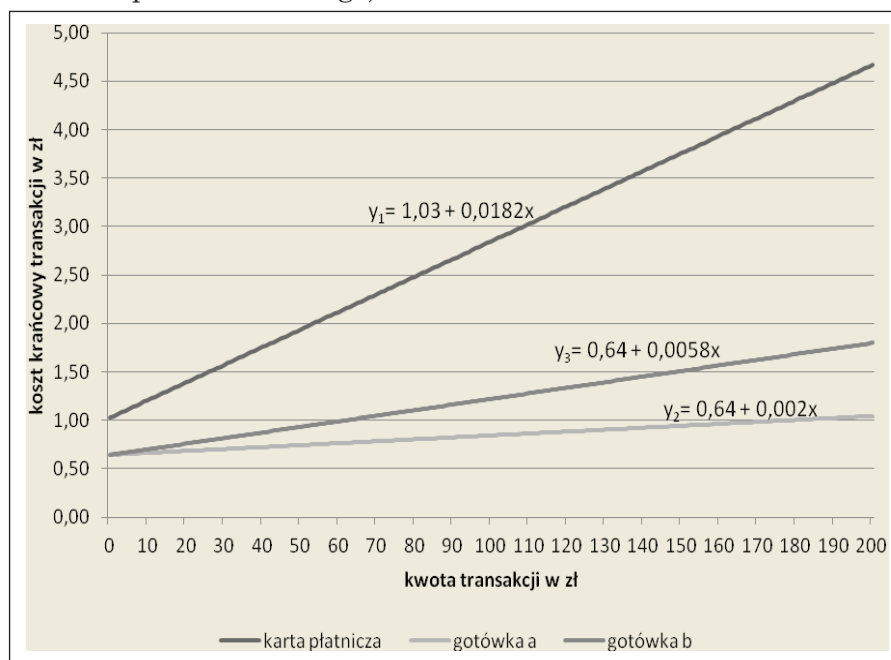
Źródło: J. Górka, *Badanie akceptacji gotówki i kart płatniczych wśród polskich przedsiębiorców*, raport z projektu badawczego FROB, NBP, Wydziału Zarządzania UW, dostępny na stronach FROB i NBP, Warszawa grudzień 2012, s. 113.

Jak widać na wykresie, 102 zł wynosi kwota, powyżej której gotówka staje się droższa od karty płatniczej z punktu widzenia kosztów wewnętrznych (społecznych) akceptanta, czyli jej koszt przekracza 1,03 zł. Obie funkcje wewnętrznego kosztu krańcowego mają postać liniową. Funkcja karty jest stała, natomiast funkcja gotówki jest rosnąca ze względu na dodatni współczynnik, który wyznacza jej nachylenie. Niezależnie od kwoty płatności, koszt krańcowy karty jest taki sam, natomiast rośnie koszt krańcowy płatności gotówką, co wiąże się z przeliczaniem i obsługą przez przedsiębiorstwo większej ilości znaków pieniężnych.

Przedsiębiorstwa, oprócz kosztów wewnętrznych gotówki i karty płatniczej, a więc związanych z czasem pracy osób zatrudnionych w firmie, ponoszą także koszty zewnętrzne, czyli opłat odprowadzanych na rzecz agentów rozliczeniowych i banków. Badania dowiodły, że w Polsce istnieje wysoka dysproporcja w tych kosztach pomiędzy gotówką i kartą płatniczą, na niekorzyść tej drugiej formy płatności. Koszt związany

siębiorców, raport z projektu badawczego Fundacji Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego, Narodowego Banku Polskiego i Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, dostępny na stronach FROB i NBP, Warszawa grudzień 2012.

z opłatami gotówkowymi z punktu widzenia akceptanta wahał się od niecałych 3 do 6 groszy na transakcję w średniej kwocie 28 zł (0,1 – 0,21% wartości obrotu gotówka), natomiast koszt związany z opłatami związanymi kartą płatniczą – od 1,79 do 2,64 zł na transakcję w średniej kwocie 83 zł (2,15 – 3,16% wartości obrotu karta). Średni udział opłaty akceptanta (OA, MSC, *Merchant Service Charge*) w całkowitych kosztach zewnętrznych (związanych z opłatami na rzecz agentów rozliczeniowych i innych podmiotów) kształtował się na poziomie około 71%, natomiast średni poziom samej opłaty akceptanta wyniósł 1,82% wartości transakcji kartą płatniczą w 2011 r. (około 85% opłaty akceptanta stanowiła opłata *interchange*).¹⁹



Wykres 2. Funkcje prywatnych kosztów krańcowych transakcji kartą i gotówką akceptantów w zależności od kwoty płatności.

y_1 – karta płatnicza, y_2 i y_3 – gotówka (funkcja y_3 tym różni się od y_2 , że ujmuje również koszt obsługi gotówki na zapleczu związany z czasem pracy osób zatrudnionych w firmie akceptanta)

Źródło: J. Górka, *Badanie akceptacji gotówki i kart płatniczych wśród polskich przedsiębiorców*, raport z projektu badawczego FROB, NBP, Wydziału Zarządzania UW, dostępny na stronach FROB i NBP, Warszawa grudzień 2012, s. 118.

¹⁹ J. Górka, *Badanie akceptacji gotówki i kart płatniczych...*, op. cit.

Wykres 2. sugestywnie ilustruje, że karta płatnicza jest bardzo droгим instrumentem płatniczym w Polsce z punktu widzenia akceptantów, a z powodu ujęcia opłat akceptanta w cenach towarów – także z punktu widzenia konsumentów. Dlatego w badaniu na podstawie wyniku jednej z możliwych metod określania wysokości opłat *interchange* – obecnie preferowanej zarówno w literaturze ekonomicznej, jak i przez Komisję Europejską²⁰, tj. testu obojętności akceptanta (*Merchant Indifference Test*), sformułowano wyważony wniosek, że stawki opłaty *interchange* w Polsce powinny być niskie (ok. 0,2% wartości transakcji), a nawet zerowe w zależności od analizowanej kwoty transakcji.²¹

Zgodnie z decyzją Rady ds. Systemu Płatniczego z 21 marca 2013 r. i po zatwierdzeniu przez Zarząd NBP, polski bank centralny zamierza przeprowadzić badania kosztów społecznych i prywatnych ujmujące wszystkich interesariuszy płatności (przewidywana data publikacji wyników: 2015 r.).

Warto na koniec zwrócić uwagę na jeszcze jeden wątek – konkurencyjności na rynku płatności, który może wywrzeć wpływ również na kosztocłonność instrumentów płatniczych. Intencją ustawodawcy europejskiego i polskiego zapisaną w dyrektywie o usługach płatniczych i ustawie o usługach płatniczych²² jest pobudzenie konkurencji na rynku systemów płatności i usług płatniczych poprzez umożliwienie tworzenia instytucji płatniczych i instytucji pieniądza elektronicznego – nowych podmiotów równoprawnych wobec banków w sferze płatności.

Podsumowanie

Na świecie i w Polsce płatności gotówkowe zastępowane są płatnościami bezgotówkowymi. Nie należy się spodziewać, by ten trend uległ odwróceniu. Jednak mimo dynamicznego rozwoju obrotu bez-

²⁰ Börestam A., Schmiedel H., *Interchange Fees...*, op. cit., s. 19.

²¹ J. Górka, *Badanie akceptacji gotówki i kart płatniczych...*, op. cit., s. 123.

²² Dyrektywa 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 listopada 2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, *Dziennik Urzędowy L 319, 05/12/2007 P. 0001 – 0036*. Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych, Dz. U. z 2011 r. Nr 199, poz. 1175.

gotówkowego, w wielu krajach gotówka nadal pozostaje instrumentem płatniczym najczęściej używanym przez konsumentów. Dlatego powinno się wspierać rozwój elektronicznych metod płatności, które będą cechowały się walorami niwelującymi zalety gotówki. Jednocześnie trzeba przeciwdziałać szkodliwym praktykom rynkowym i stosowanej konwencji opłat, które przynosząc ponadprzeciętne zyski bankom i organizacjom płatniczym, skutkują nadmiernymi obciążeniami finansowymi konsumentów i akceptantów oraz hamują konkurencję na rynku płatności. Dysparytet kosztów akceptacji gotówki i kart płatniczych został pokazany na przykładzie wyników badania z rynku polskiego.

Ponadto w artykule, dzięki danym makro (głównie publikowanym przez polski bank centralny), wskazano na funkcje pieniądza gotówkowego i bezgotówkowego z punktu widzenia emitentów. Analizując badania zagraniczne, wyodrębniono najważniejsze kanały transmisji wpływu rozwoju obrotu bezgotówkowego na wzrost PKB.

Bibliografia

- Börestam A., Schmiedel H., *Interchange Fees in Card Payments*, Occasional Paper Series No 131, September 2011.
- Chądzyński M., *Nasze monety i banknoty odporne na fałszowanie*, Dziennik. Gazeta Prawna, 23 lutego 2013.
- Dyrektywa 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 listopada 2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, *Dziennik Urzędowy L 319, 05/12/2007 P. 0001 – 0036*.
- Górka J., *Rozwój sieci bankomatów w Polsce a opłaty interchange i surcharge*, „Gospodarka Narodowa”, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Nr 7-8 (239-240) 2011, s. 89-112.
- Górka J., *Konkurencyjność form pieniądza i instrumentów płatniczych*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- Górka J., *Badanie akceptacji gotówki i kart płatniczych wśród polskich przedsiębiorców*, raport z projektu badawczego Fundacji Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego, Narodowego Banku Polskiego i Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, dostępny na stronach FROB i NBP, Warszawa grudzień 2012.

- Hasan I., De Renzis T., Schmiedel H., *Retail Payments and Economic Growth*, Bank of Finland Research Papers, No. 19 2012.
- Humphrey D., Willeson M., Lindblom T., Bergendahl G., *What does it Cost to Make a Payment*, „Review of Network Economics”, Vol. 2, Issue 2, June 2003, s. 172.
- Humphrey D., *Payment Systems Principles, Practice, and Improvements*, The World Bank, Washington, D.C., 1995, s. 34-35.
- Maciejewski K., *Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, raport NBP, Warszawa styczeń 2012.
- Podaż pieniądza M3 i czynniki jego kreacji*, Narodowy Bank Polski
- Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za 2011 rok*, Narodowy Bank Polski Departament Systemu Płatniczego, Warszawa grudzień 2012.
- Raporty roczne*, Narodowy Bank Polski
- Schmiedel H., Kostova G., Ruttenberg W., *The Social and Private Costs of Retail Payment Instruments, A European Perspective*, European Central Bank Occasional Paper Series No 137, September 2012.
- Schneider F. i agencja A.T. Kearney, *The Shadow Economy in Europe. Using electronic payment systems to combat the shadow economy*, report sponsored by Visa, 2010.
- Tochmański A., *Strategia rozwoju systemu płatniczego i obrotu bezgotówkowego w Polsce*, wykład i prezentacja z Forum Obrotu Bezgotówkowego, Warszawa 2006, <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/wyklady/wyklady.html> (15.04.2013).
- Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych*, Dz. U. z 2011 r. Nr 199, poz. 1175
- Zandl M., Singh V., Irving J., *The Impact of Electronic Payments on Economic Growth*, Moody's Analytics, February 2013.
- Żukowski M., *Pieniądz i system bankowy*, [w:] *Ekonomia: zarys wykładu*, red. M. Żukowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2007.

Economics of non-cash circulation

Summary

The aim of the article is to analyse selected economic aspects of non-cash circulation. The emphasis is in sequence put on:

- macroeconomic effects of cash substitution by deposit money,

- impact of electronic payments on economic growth with pointing out main transmission channels,
- cost efficiency of payment instruments.

Cash, deposit (and electronic) money forms a cheap and important source of funding, respectively, for the central bank and commercial banks (possibly also for payment institutions and electronic money institutions). A development of non-cash circulation can have a positive impact on economic growth. Policy makers and payment stakeholders should support popularisation of cost-efficient and competitive electronic payment instruments characterised by special features which render cash less desirable by consumers.

Key words: cash, non-cash circulation, cost, economic growth

Angelika Janiszewska, Monika Kałuża-Wiśniewska¹

Systemy rozliczeń bezgotówkowych instrumentów płatniczych

Wstęp

W dobie globalizacji i postępu technicznego, obejmującego swym zasięgiem niemal każdy aspekt życia codziennego, stale rośnie znaczenie obrotu bezgotówkowego. W zdecydowanej większości przypadków stopień zaawansowania tego procesu w danym kraju zależy przede wszystkim od uwarunkowań gospodarczych i politycznych, kultury oraz mentalności społeczeństwa. Mimo dużego zróżnicowania przestrzennego upowszechnianie się obrotu bezgotówkowego jest szczególnie widoczne w krajach rozwiniętych. Wzrost znaczenia obrotu bezgotówkowego wiąże się ze zmianą oczekiwań i potrzebą dywersyfikacji bezgotówkowych instrumentów płatniczych. Wynika to w głównej mierze z faktu, że wraz z rozwojem gospodarczym rośnie liczba podmiotów o zróżnicowanej strukturze i charakterze działalności, co pociąga za sobą nowe potrzeby, takie jak np. realizacja transakcji na odległość, zlecenie płatności w różnych walutach czy natychmiastowe przekazywanie środków pieniężnych. W tym kontekście nie bez znaczenia pozostaje również za-

¹ Autorzy: **Angelika Janiszewska**, Specjalista w Dziale Systemów Rozliczeniowych, Linia biznesowa rozliczenia Krajowa Izba Rozliczeniowa S.A. (e-mail: angelika.janiszevska@kir.com.pl), **dr Monika Kałuża-Wiśniewska**, Kierownik Działu Systemów Rozliczeniowych, Linia biznesowa rozliczenia, Krajowa Izba Rozliczeniowa S.A. (monika.kaluzawisniewska@kir.com.pl)

potrzebowanie wyznaczane przez kierunek zmian zwyczajów oraz stylu życia osób prywatnych.

Nieustanne dostosowywanie się do zmieniających się uwarunkowań sprawiło, że w ciągu dwóch dziesięcioleci polski system płatniczy przeszedł dynamiczną ewolucję. Stawiając pierwsze kroki w realiach gospodarki rynkowej z systemami płatności bazującymi na papierowych zleceniach, budując w kolejnych latach w pełni elektroniczne systemy obsługujące nie tylko transakcje w walucie krajowej, ale i w walucie strefy euro, a w ostatnim okresie uruchamiając systemy skracające czas realizacji płatności do sekund, polski system płatniczy dotarł do punktu, w którym znajduje się dzisiaj. Infrastruktura płatnicza w Polsce jest zintegrowana z systemami płatniczymi Europy i zapewnia możliwość obsługi płatności na poziomie mogącym konkurować na arenie europejskiej.

Celem niniejszego artykułu jest scharakteryzowanie systemów płatności istniejących współcześnie w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem międzybankowych systemów rozliczeniowych. Zakres opracowania obejmuje zasady funkcjonowania poszczególnych systemów, z uwzględnieniem obsługiwanych instrumentów oraz procesu realizacji płatności pomiędzy uczestnikami rozliczeń w przestrzeni międzybankowej. Dopelnienie tego obrazu stanowi opis zmian, które wpłynęły na obecny kształt polskiej infrastruktury rozliczeniowo-rozrachunkowej, zawarty w pierwszym rozdziale artykułu. W opracowaniu wykorzystano metodę analizy opisowej i porównawczej.

1. Rys historyczny

Początki formowania struktury oraz zasad funkcjonowania współczesnego polskiego systemu płatniczego sięgają przełomu lat 80. i 90. XX wieku i związane są z zapoczątkowaną w tym okresie reformą systemu bankowego, wynikającą z trwającej wówczas w Polsce transformacji systemowej. Reforma ta była kluczowym czynnikiem wprowadzenia zasadniczych zmian, mających na celu dostosowanie m.in. polskiego systemu płatniczego do nowych realiów gospodarczych. Następnym budowy gospodarki opartej na zasadach rynkowych był

znaczący wzrost liczby podmiotów gospodarczych, implikujący z kolei zwiększenie zarówno liczby, jak i częstotliwości zawieranych transakcji oraz wzrost znaczenia rachunku ekonomicznego. Ponadto, na skutek zmian ustrojowych i gospodarczych, w szybkim tempie wzrosła również liczba jednostek bankowych o zróżnicowanej strukturze własności. W wyniku ogółu przemian zachodzących w kraju, oczekiwania wobec systemu płatniczego uległy zmianie, postawiono przed nim nowe wyzwania, którym musiał sprostać, by dostosować się do stanu gospodarki po transformacji. Bardzo istotne stało się wówczas skrócenie czasu i obniżenie kosztów rozliczeń oraz zredukowanie związanego z nimi ryzyka. Wymagania te przewyższały jednak możliwości systemu płatniczego funkcjonującego w czasach gospodarki centralnie planowanej.

Jeszcze na początku lat 90. ubiegłego stulecia realizacja zdecydowanej większości płatności bezgotówkowych w Polsce odbywała się za pośrednictwem i w ramach Narodowego Banku Polskiego, którego oddziały obsługiwały wówczas przeważającą część podmiotów gospodarczych prowadzących swoją działalność na terenie kraju². W konsekwencji decentralizacji wewnętrznej struktury NBP, realizacja płatności pomiędzy tymi podmiotami wiązała się z koniecznością czasochłonnego przesyłania papierowych dokumentów płatniczych między jego oddziałami. Korzystanie z pośrednictwa poczty w tym zakresie istotnie wydłużało terminy realizacji transakcji oraz niejednokrotnie powodowało opóźnienia w przepływie środków pieniężnych. Mało efektywny był również przepływ środków między oddziałami innych banków, gdyż także w tym przypadku wymiana papierowych dokumentów płatniczych odbywała się za pośrednictwem poczty³. Rachunki bieżące oddziałów banków prowadzone były w poszczególnych oddziałach NBP. Pod względem księgowym każdy z oddziałów banków traktowany był jako odrębna jednostka, co w praktyce oznaczało, że banki musiały zarządzać nie tylko ogólnym stanem swoich środków pozostających na rachunkach w NBP, ale także środkami każdego z oddziałów z osobna⁴. Ponadto, zgodnie z zasadami systemu, do rozliczenia między klientem i jego bankiem dochodziło przed dokonaniem ostatecznego rozrachun-

² K. Senderowicz, *System płatniczy*, [w:] *System finansowy w Polsce. T. 1*, red. nauk. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, Wydanie drugie, zmienione, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 460.

³ *Ibidem*.

⁴ *Ibidem*, s. 461.

ku międzybankowego. Oznaczało to, że w przypadku transakcji uznaniowych (np. poleceń przelewu) klienci kredytowali system bankowy przez okres między obciążeniem ich rachunku bankowego a uznaniem rachunku beneficjenta, natomiast w przypadku transakcji obciążeniowych (np. czeków) to system bankowy kredytował klientów banków⁵. Wspomniane wcześniej wykorzystanie usług pocztowych przy przesyłaniu dokumentów płatniczych było rozwiązaniem szczególnie niekorzystnym dla klientów banków. W związku z tym, że płatność uznawano za dokonaną w momencie postawienia środków do dyspozycji beneficjenta, płatnicy, chcąc uregulować swoje zobowiązania w terminie, musieli odpowiednio wcześniej zlecać obciążenie swoich rachunków bankowych, natomiast data wpłynięcia przekazanych im środków była trudna do przewidzenia⁶. Dla większości podmiotów gospodarczych rodziło to ogromne problemy w efektywnym zarządzaniu płynnością finansową. Z drugiej strony, funkcjonujące wówczas rozwiązania dawały też bazę do nadużyć, jakim był chociażby oscylator Art. B – mechanizm ten wykorzystywał opóźnienia w księgowaniu operacji czekami rozrachunkowymi w powiązaniu z pobieraniem podwójnego oprocentowania z tytułu środków zgromadzonych na rachunkach w dwóch bankach w czasie, gdy papierowe dokumenty były przekazywane pocztą pomiędzy tymi instytucjami.

Takie uwarunkowania sprawiały, że cały polski system płatniczy nacechowany był wówczas wieloaspektową nieefektywnością. Jedynym sposobem na wyeliminowanie jego niedoskonałości i wyjście naprzeciw nowym potrzebom było gruntowne przebudowanie istniejących rozwiązań.

Zasadnicza reforma polskiego systemu płatniczego nastąpiła na początku lat 90. XX wieku. Jej pierwszym krokiem była konsolidacja rachunków banków komercyjnych. Już we wrześniu 1992 r. każdy z banków posiadał tylko jeden rachunek bieżący prowadzony przez właściwy dla siedziby jego centrali oddział NBP⁷. Dla polskiego banku centralnego rozwiązanie to stanowiło znaczące uproszczenie prowadzenia operacji z każdym z banków komercyjnych⁸. W bankach zmiana ta doprowadziła natomiast do konsolidacji rachunków bieżących wszystkich od-

⁵ Ibidem.

⁶ Ibidem.

⁷ Ibidem, s. 462.

⁸ Ibidem.

działów w jeden rachunek prezentowany w bilansie każdego banku⁹. Kolejnym elementem reformy polskiego systemu płatniczego było zaprzestanie automatycznego kredytowania banków przez NBP. Zmiana ta została wprowadzona 1 października 1992 r. i w jej konsekwencji zlecenia płatnicze banków mogły być zrealizowane wyłącznie wtedy, gdy ilość środków pieniężnych posiadanych na rachunku bieżącym wystarczała na ich pokrycie¹⁰. Następny krok reformy został zrealizowany również w 1992 r., kiedy swoją działalność rozpoczęła Krajowa Izba Rozliczeniowa S.A. (KIR S.A.), powołana z inicjatywy banków¹¹, aby usprawnić i przyspieszyć proces realizacji płatności międzybankowych. Odtąd KIR S.A. stanowi drugi po NBP filar współczesnego systemu płatniczego. W efekcie działań podjętych przez obie instytucje, w kwietniu 1993 r. w Polsce zaczęły funkcjonować dwa nowe systemy płatności: System Obsługi Rachunków Banków (SORB) – system rozrachunku brutto w czasie rzeczywistym, prowadzony przez NBP, oraz System Bankowych Izb Rozliczeniowych (SYBIR) – prowadzony przez KIR S.A. papierowy system rozliczeń detalicznych netto z rozrachunkiem odroczonym w SORB.

System SORB służył do rozliczania pojedynczych transakcji wysokokwotowych, głównie o charakterze międzybankowym. Był pierwszym w Polsce, a także jednym z pierwszych w Europie systemów funkcjonujących na zasadzie RTGS (*Real Time Gross Settlement*). Zgodnie z definicją systemu RTGS, przetwarzanie płatności odbywało się w sposób ciągły, a zlecenia płatnicze realizowano w trybie indywidualnym – każde z nich osobno, bez kompensowania z pozostałymi zleceniami. Banki składały swoje zlecenia, wykorzystując fakсы, a pracownicy NBP musieli ręcznie rejestrować odebrane zlecenia w systemie¹². Mimo to wdrożenie systemu SORB było ogromnym postępowaniem w obszarze rozrachunku międzybankowego. Dzięki niemu czas przepływu środków między bankami udało się skrócić z 1-2 dni roboczych do kilku minut¹³.

⁹ Ibidem.

¹⁰ Ibidem.

¹¹ W momencie powstania strukturę własności KIR S.A. tworzyło 11 banków należących do polskiego systemu płatniczego, Narodowy Bank Polski oraz Związek Banków Polskich. W 2013 r., w wyniku konsolidacji banków będących akcjonariuszami KIR S.A., liczba banków komercyjnych w strukturze własności KIR S.A. zmniejszyła się do 10.

¹² K. Senderowicz, *System...*, op. cit., s. 462.

¹³ Ibidem, s. 463.

Drugim systemem rozpoczynającym funkcjonowanie w tym okresie był, prowadzony przez KIR S.A., system SYBIR. Obsługiwał on płatności detaliczne, a ich rozrachunek dokonywany był na podstawie wyliczonych sald netto. Zgodnie z zasadami systemu, zlecenia płatnicze klientów, w formie papierowych dokumentów, składane były przez oddziały banków w jednostkach regionalnych KIR S.A. – wówczas w kraju funkcjonowało siedemnaście jednostek KIR S.A., zwanych Bankowymi Regionalnymi Izbami Rozliczeniowymi. Na podstawie zleceń płatniczych przekazanych przez banki wyliczano salda netto dla każdego z nich. Następnie, na prowadzonych przez NBP w systemie SORB rachunkach bieżących banków, dokonywano rozrachunku. Zakończenie transferu środków miało miejsce w momencie przekazania dokumentów rozliczeniowych do banku beneficjenta. System SYBIR był odpowiedzią na zmiany zachodzące w systemie bankowym po transformacji systemowej w Polsce. Niemniej jednak, stanowił on wyłącznie punkt początkowy w procesie budowy systemu rozliczeniowego mogącego sprostać nowym wyzwaniom. Rolę tę miał spełnić, uruchomiony przez KIR S.A. w kwietniu 1994 r., w pełni elektroniczny system o nazwie ELIXIR®. W porównaniu z systemem SYBIR, system ELIXIR® był znacznie szybszy i o wiele bardziej zaawansowany technologicznie, co sprawiło, że dość szybko odsunął on system SYBIR na dalszy plan. Już w 1995 r. większość banków realizowała transakcje detaliczne poprzez system ELIXIR®, a od 1997 r. system ten ma charakter powszechny – uczestniczą w nim wszystkie banki polskiego systemu płatniczego. W 2004 r. system ELIXIR® w pełni zastąpił system SYBIR, który stał się odtąd jedynie mechanizmem awaryjnym.

Rozwój w zakresie rozliczeń sprawił, że NBP podjął działania mające na celu modernizację systemu rozrachunku. Pierwszym krokiem było dostosowanie harmonogramu i charakteru poszczególnych sesji do potrzeb systemu ELIXIR®. Następnie w marcu 1996 r. system SORB został zastąpiony przez sieciowy system SORBNET. Tym samym NBP wyszedł naprzeciw oczekiwaniom banków, zgłaszających potrzebę dalszego skrócenia czasu przepływu środków pieniężnych oraz udoskonalenia wykorzystywanych rozwiązań teleinformatycznych. Nowy system wprowadził funkcjonalność umożliwiającą bankom wysyłanie do NBP zleceń płatniczych w formie elektronicznej oraz prowadzenie bieżącego monitoringu salda rachunku, eliminując w ten sposób podstawowe słabości swojego poprzednika.

Zakończenie pracy systemów SYBIR i SORB oznaczało wejście polskiego systemu płatniczego w nową erę – bazującą w pełni na elektronicznych rozwiązaniach rozliczeniowo-rozrachunkowych. Wynikiem opisanej wyżej ewolucji było uformowanie systemu płatniczego dostosowanego do polskich realiów gospodarczych po transformacji. Czasy współczesne charakteryzują się jednak dużą zmiennością, co wiąże się z koniecznością ciągle reagowania na nowe potrzeby i oczekiwania uczestników systemu płatniczego, dlatego niemożliwe było – i nadal jest – zaprzestanie wprowadzania w nim dalszych modyfikacji. Na pojawienie się nowych wyzwań, stawianych przed polskim systemem płatniczym, nie trzeba było długo czekać. Wkrótce po zbudowaniu systemu opisanego powyżej pojawiła się konieczność wdrażania dalszych zmian.

Kolejny etap mający szczególnie istotne znaczenie w kształtowaniu polskiego systemu płatniczego rozpoczął się już w pierwszych latach XXI wieku. Okres ten wiąże się z intensyfikacją procesu integracji między Polską a państwami członkowskimi Unii Europejskiej oraz przygotowywaniem się kraju do wstąpienia do Wspólnoty. Banki krajowe, w obawie przed utratą konkurencyjności na rynku europejskim – w ramach Unii – wyrażały wówczas coraz większe zainteresowanie usprawnieniem obsługi płatności w euro w przestrzeni międzybankowej, w szczególności poprzez nawiązanie ściślejszej współpracy z zagranicznymi instytucjami rozliczeniowo-rozrachunkowymi, tj. z Europejskim Bankiem Centralnym czy z EBA Clearing (operatorem paneuropejskiej izby rozliczeniowej). W kontekście tych wydarzeń pojawiła się potrzeba wdrożenia nowych rozwiązań, przeznaczonych do obsługi transakcji denominowanych w euro. W obliczu tych oczekiwań zarówno w NBP, jak i w KIR S.A., podjęto działania mające na celu budowę nowych systemów. Efektem tych prac było uruchomienie w marcu 2005 r. dwóch międzybankowych systemów płatności do obsługi transakcji w euro: SORBNET-EURO – prowadzony przez NBP system rozrachunku, przeznaczony do obsługi głównie transakcji wysokokwotowych oraz EuroELIXIR – system rozliczeniowy, prowadzony przez KIR S.A. dla płatności detalicznych. Systemy te istotnie usprawniły proces rozliczeń i rozrachunku płatności w euro, zarówno w skali krajowej, jak i transgranicznej. Dzięki nim instytucje uczestniczące w systemach mogły zrealizować transakcje adresowane do niemal każdego banku Europy, bez konieczności utrzymywania bilateralnej współpracy i prowadzenia wzajemnych rachunków w ramach bankowości korespondenckiej. Sy-

stem SORBNET-Euro został połączony z platformą rozrachunku Europejskiego Banku Centralnego – TARGET – za pośrednictwem systemu BIREL włoskiego banku centralnego, a system EuroELIXIR we współpracy z NBP rozpoczął wymianę płatności z pierwszą paneuropejską izbą rozliczeniową STEP2, prowadzoną przez EBA Clearing.¹⁴ W ten sposób, stwarzając alternatywę wobec bankowości korespondencyjnej, umożliwiono obniżenie kosztów i skrócenie czasu realizacji zleceń transgranicznych. Polski system płatniczy wkroczył wówczas w nową fazę rozwoju. W kolejnych latach systemy dostosowywane były do nowych standardów europejskich. Szczególnie istotna była migracja na platformę TARGET2, zakończona wraz z końcem 2011 r. Od tego momentu wszystkie banki należące do polskiego systemu płatniczego są również uczestnikami systemu prowadzonego przez Europejski Bank Centralny. W systemie EuroELIXIR wdrożono natomiast standardy SEPA, a rozrachunek przeniesiono na platformę TARGET2. Tym samym system EuroELIXIR zintegrowano z paneuropejską infrastrukturą rozliczeniowo-rozrachunkową.

Wkrótce na rynku zauważono również potrzebę zapewnienia możliwości realizacji natychmiastowych przelewów międzybankowych. W odpowiedzi uruchomiono dwa systemy – ExpressELIXIR i Blue-Cash – opracowane z myślą o sytuacjach, w których szybkość realizacji przelewu jest szczególnie istotna. Umożliwienie bezzwłocznego zasilenia rachunku bankowego wybranego odbiorcy znajduje zastosowanie w wielu sytuacjach awaryjnych. Przelewy natychmiastowe mogą być wykorzystane np. do uregulowania należności w związku ze zbliżającym się terminem płatności rachunku, raty kredytu czy spłaty karty kredytowej. Polskie systemy należą do liderów europejskich w tym zakresie. Wcześniej podobne rozwiązania udostępniła brytyjska izba rozliczeniowa VocaLink. W kolejnych latach spodziewane jest powstanie międzybankowych systemów zapewniających natychmiastową realizację płatności w kolejnych krajach Europy.

¹⁴ Powiązanie systemu EuroELIXIR z paneuropejską izbą rozliczeniową miało związek z nałożonym na wszystkie kraje Wspólnoty wymogiem *reachability* dla płatności w euro – tzw. konwencja Credeuro. Wiązało się to z koniecznością umożliwienia odbioru zlecenia, którego walutą było euro, przez każdy bank Unii Europejskiej. KIR S.A. we współpracy z NBP zapewniła możliwość spełnienia tego wymogu instytucjom polskiego obszaru płatniczego.

Pomimo swojej stosunkowo krótkiej historii i faktu pozostawania kraju poza strefą euro, polski system płatniczy ma silną pozycję na arenie europejskiej – postrzegany jest jako jeden ze sprawniejszych i bardziej zaawansowanych technicznie. Funkcjonuje on w oparciu o nowoczesne rozwiązania i spełnia międzynarodowe standardy. Zaawansowana platforma techniczna, umożliwiająca szybkie przetworzenie dużej liczby transakcji, rozbudowana paleta obsługiwanych instrumentów oraz paneuropejski zasięg – to cechy szczególnie wyróżniające polski system na tle systemów innych państw europejskich. Wolumen przetwarzanych w systemie płatności od początku XXI wieku plasuje go w pierwszej dziesiątce systemów europejskich. Ponadto system ten nieustannie ewoluuje w bardzo dynamiczny sposób, poprzez wdrażanie modyfikacji związanych zarówno ze zmianami potrzeb rynku lokalnego, jak i odpowiedzią na wyzwania wynikające z integracji europejskiej. Pojawiają się kolejne instytucje, nowe instrumenty płatnicze oraz rozwiązania techniczne. Pod względem dynamiki rozwoju, polski system rozrachunku porównywany jest z najlepszymi systemami EOG, a system rozliczeniowy wyraźnie wyprzedza swoich europejskich konkurentów. Dzięki aktywnemu udziałowi w inicjatywach związanych z integracją europejskich systemów płatniczych, Polska zaangażowana jest również w proces tworzenia paneuropejskiej infrastruktury rozliczeniowo-rozrachunkowej i ma pewien wpływ na jej przyszły kształt.

2. System rozliczeń międzybankowych w złotych – ELIXIR®

2.1. Informacje podstawowe

System ELIXIR® to prowadzony przez Krajową Izbę Rozliczeniową S.A. elektroniczny system rozliczeń międzybankowych, w którym walutą transakcji jest polski złoty. System ten został uruchomiony w kwietniu 1994 r. w celu usprawnienia i przyspieszenia rozliczeń międzybankowych poprzez wprowadzenie elektronicznej formy wymiany zleceń płatniczych, zastępującej stosowany przedtem obieg dokumentów w formie papierowej. Od 1997 r. system ELIXIR® ma charakter powszechny, co oznacza, że obsługuje wszystkie banki polskiego syste-

mu płatniczego. Poza bankami, uczestnikami systemu ELIXIR® mogą być również instytucje finansowe, które spełniają stawiane przed nimi standardowe wymogi uczestnictwa¹⁵. Rolą systemu jest umożliwienie uczestnikom wymiany zarówno uznaniowych, jak i obciążeniowych zleceń płatniczych, takich jak polecenia przelewu oraz zapłaty, wpłaty gotówkowe, czeki z rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych, płatności składek na rzecz ZUS czy płatności podatkowe. Dodatkowo uczestnicy systemu mają również możliwość przesyłania elektronicznych komunikatów informacyjnych, reklamacyjnych oraz kontrolnych.

Kierowanie zleceń płatniczych do systemu możliwe jest przez całą dobę, siedem dni w tygodniu, w każdym dniu roku, natomiast ich rozliczenie ma charakter sesyjny. Oznacza to, że przetwarzanie zleceń odbywa się w sposób ciągły, ale ich rozliczenie następuje jedynie w określonych momentach dnia. W każdym dniu roboczym¹⁶ odbywają się trzy przebiegi rozliczeniowe, których kluczowymi elementami są sesja rozliczeniowa i rozrachunek. Godziny poszczególnych faz przebiegów rozliczeniowych przedstawia poniższa tabela.

Tabela 1. Harmonogram przebiegów rozliczeniowo-rozrachunkowych systemu ELIXIR®.

	I przebieg	II przebieg	III przebieg
Otwarcie wejścia	16:00 (D-1) ¹	09:30	13:30
Zamknięcie wejścia	09:30	13:30	16:00
Sesja rozliczeniowa	9:30 – 10:30	13:30 – 14:30	16:00 – 17:00
Rozrachunek	11:00	15:00	17:30
Raporty	Od 11:00	od 15:00	Od 17:30

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dokumentacji systemu ELIXIR®

¹⁵ Do podstawowych warunków uczestnictwa należy m. in. posiadanie rachunku bieżącego w NBP, podpisanie umowy z KIR S.A. oraz pozytywne przejście testów współpracy z systemem.

¹⁶ Wyjątek stanowi 31 grudnia. Każdego roku w tym dniu odbywają się tylko dwa przebiegi rozliczeniowe, ze względu na specyfikę tego dnia nie ma ostatniego – III przebiegu.

System ELIXIR® oparty jest na zasadzie rozrachunku netto, co oznacza, że w trakcie przebiegów rozliczeniowych do systemu przekazywane są informacje o zleceniach płatniczych uczestników – należnościach i zobowiązaniach – a następnie, w drodze wielostronnej kompensaty, wyliczane są salda netto dla każdego z nich. Salda te są wyrazem różnicy między sumą wszystkich zobowiązań danego uczestnika wobec pozostałych uczestników systemu oraz sumą wszystkich należności od tych uczestników. Wyliczenie sald netto następuje w trakcie sesji, której finalnym etapem jest skierowanie zleceń rozrachunkowych (zawierających salda) do systemu SORBNET¹⁷. Na podstawie tych zleceń bank centralny dokonuje transferu środków pomiędzy rachunkami banków komercyjnych. Po rozrachunku rozliczone płatności mają charakter finalny – stają się nieodwołalne.

2.2 Gwarancja rozrachunku

Funkcjonowanie systemu ELIXIR®, z uwagi na rolę, jaką pełni on w polskim systemie płatniczym, wiąże się z generowaniem potencjalnie wysokiego ryzyka systemowego. W przypadku, gdy chociaż jeden z uczestników systemu rozliczeń nie posiada na swoim rachunku środków wystarczających na pokrycie zobowiązań rozrachunkowych, wykluczenie go z rozliczeń powoduje powstanie ryzyka „efektu domina”, wywołując tym samym możliwość poniesienia negatywnych skutków przez cały system finansowy. W celu zminimalizowania opisanego wyżej ryzyka, w listopadzie 2004 r. w systemie ELIXIR® wdrożono tzw. mechanizm gwarancji rozrachunku, zapewniając w ten sposób ostateczność rozrachunku płatności skierowanych do systemu.

Mechanizm gwarancji rozrachunku to funkcjonalność zapewniająca terminowe zakończenie rozliczeń w obrębie danego przebiegu rozliczeniowego w sytuacji, gdy dowolny uczestnik (lub uczestnicy) systemu nie zapewni środków w wysokości odpowiedniej do uregulo-

¹⁷ Zgodnie z informacjami publikowanymi przez NBP system SORBNET ma zostać zastąpiony nowszą wersją – systemem SORBNET2 w dniu 10 czerwca 2013 r. (na podstawie strony internetowej NBP: http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/informacja_sorbnnet2.html). W dniu przygotowywania opracowania systemem rozrachunku był system SORBNET.

wania swoich zobowiązań rozliczeniowych netto. Dzięki zastosowaniu tego mechanizmu, uczestnik nieposiadający wystarczającej ilości środków nie jest wykluczany z rozliczeń, co wiązałoby się z wycofaniem wszystkich nadanych przez niego i kierowanych do niego przez pozostałych uczestników płatności. Mechanizm ten wprowadza możliwość ograniczenia skali negatywnych konsekwencji do niezbędnego minimum poprzez umożliwienie rozliczenia wszystkich płatności, na których pokrycie wystarczają środki zgromadzone na rachunku bieżącym uczestnika. Wycofywane są wyłącznie pojedyncze zlecenia, na które brak jest pokrycia.

Uruchomienie mechanizmu gwarancji rozrachunku następuje tuż po rozpoczęciu sesji rozrachunkowej przebiegu systemu ELIXIR® – w momencie, gdy NBP przekaże do KIR S.A. informację o braku możliwości dokonania rozrachunku z powodu niedoboru środków na rachunku jednego lub kilku uczestników. Jednocześnie bank centralny blokuje w systemie SORBNET środki dostępne na rachunku bieżącym „winowajcy”, czyli uczestnika, który w omawianej sesji nie posiada środków wystarczających na pokrycie swoich zobowiązań netto. Następnie, na rachunkach bieżących pozostałych uczestników, NBP próbuje dokonać blokady środków w wysokości ich sald netto pomniejszonych o należności od „winowajcy”. Bank centralny przekazuje do KIR S.A. informację o wysokości dokonanych blokad w postaci tzw. „zbioru limitów”. Kolejnym krokiem jest uruchomienie w KIR S.A. procedury polegającej na wycofywaniu pojedynczych zleceń płatniczych w taki sposób, aby ustalić nowe salda netto, mieszczące się w wyznaczonych przez NBP limitach. Salda wyliczone podczas tej procedury są przesyłane do NBP jako nowe wyniki sesji rozliczeniowej. Zlecenia wycofane z rozliczeń zwracane są do nadającego je uczestnika, który może ponownie przekazać je do rozliczeń na kolejną sesję. Etapem finalnym przeprowadzenia mechanizmu jest dokonanie przez NBP rozrachunku i zwolnienie nadwyżki zablokowanych środków na podstawie otrzymanych od KIR S.A. zmodyfikowanych sald netto, uwzględniających wycofane zlecenia. „Winowajca” uruchomienia mechanizmu gwarancji rozrachunku ponosi dodatkowo konsekwencje finansowe.

3. System rozliczeń międzybankowych w euro – EuroELIXIR

3.1. Informacje podstawowe

System EuroELIXIR to elektroniczny system rozliczeń międzybankowych przeznaczony do obsługi płatności w euro, realizowanych zarówno w relacjach krajowych, jak i transgranicznych w ramach SEPA¹⁸. System EuroELIXIR został uruchomiony przez Krajową Izbę Rozliczeniową S.A. w marcu 2005 r. W kolejnych latach funkcjonowania zasięg systemu był poszerzany i dywersyfikowany, osiągając w ciągu paru miesięcy skalę paneuropejską, a obsługiwane instrumenty płatnicze zostały dostosowane do jednolitych standardów europejskich¹⁹. Obecnie system obsługuje płatności wymieniane pomiędzy niemal wszystkim bankami Jednolitego Obszaru Płatności, zgodnie ze standardami europejskimi zarówno w warstwie rozliczeń, jak i rozrachunku.

Podstawowe zasady funkcjonowania systemu EuroELIXIR są niemal identyczne jak w systemie ELIXIR[®] – przetwarzanie zleceń odbywa się w sposób ciągły, rozliczenie ma charakter sesyjny, salda netto uczestników kierowane są do rozrachunku w systemie banku centralnego, a finalność rozliczeń zapewniona jest przez mechanizm gwarancji rozrachunku. W szczególności systemy te różnią się jednak istotnie. Różnice obejmują przede wszystkim: walutę, zasięg rozliczeń, zakres obsługiwanych instrumentów płatniczych, standard wymiany danych oraz platformę rozrachunku.

3.2. Rozliczenie płatności

W każdym dniu rozliczeniowym – dniu pracy systemu²⁰ – odbywają się trzy przebiegi, których kluczowymi elementami są sesja rozliczeniowa i rozrachunek. Ramy czasowe poszczególnych przebiegów rozlicze-

¹⁸ SEPA (Single Euro Payments Area) to Jednolity Obszar Płatniczy w Euro, obejmujący kraje Europejskiego Obszaru Gospodarczego, Szwajcarię i Monako.

¹⁹ System obsługuje płatności w standardzie Credeuro i SEPA.

²⁰ Dni pracy systemu EuroELIXIR wyznacza kalendarz pracy systemu TARGET2 oraz partnerskich systemów rozliczeniowych.

niowo-rozrachunkowych systemu EuroELIXIR przedstawia poniższa tabela.

Tabela 2. Harmonogram przebiegów rozliczeniowo-rozrachunkowych systemu EuroELIXIR.

	I przebieg	II przebieg	III przebieg
Otwarcie wejścia	15:30 (D-1) ²	08:30	12:00
Zamknięcie wejścia	08:30	12:00	15:30
Sesja rozliczeniowa	08:30 – 09:30	12:00 – 12:30	15:30 – 16:30
Rozrachunek	09:30 – 10:30	12:30 – 13:30	16:30 – 17:40
Raporty	Od 10:30	od 13:30	Od 18:00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dokumentacji systemu EuroELIXIR

System EuroELIXIR, analogicznie jak system ELIXIR[®], oparty jest na zasadzie rozrachunku netto, co oznacza, że w trakcie przebiegów do systemu przekazywane są informacje o zleceniach płatniczych klientów, a następnie, w drodze wielostronnej kompensaty, wyliczane są pozycje netto stron uczestniczących bezpośrednio w rozliczeniach. Podobieństwa obu systemów kończą się jednak na tym poziomie. Schemat obsługi instrumentów, głównie z uwagi na zasięg rozliczeń, sprawia, że już sam proces *nettingu* uwzględnia odmienne kategorie płatności, pojawiają się dodatkowe instytucje biorące udział w rozliczeniach, co więcej, również właściwy system rozrachunku musi zapewniać szerszy dostęp do środków pieniężnych.

W ramach systemu EuroELIXIR obsługiwane są zarówno zlecenia realizowane pomiędzy klientami banków uczestniczących w systemie KIR S.A., jak i zlecenia klientów banków systemu EuroELIXIR kierowane do klientów innych banków lub otrzymywane od tych klientów – uczestników zagranicznych izb rozliczeniowych. W pierwszym przypadku rozliczenia mają charakter wewnętrzny – w uproszczeniu – krajowy. Realizowane są one w ramach sieci powiązań systemu KIR S.A. i banków. W drugim przypadku płatności są natomiast rozliczane dodatkowo w powiązaniu z inną izbą rozliczeniową (tzw. zewnętrznym systemem rozliczeniowym) i w procesie realizacji przekraczają granice kraju. Większość zleceń o charakterze transgranicznym realizowa-

na jest przy wykorzystaniu połączenia systemu EuroELIXIR z systemem STEP2 – paneuropejską izbą rozliczeniową. Dodatkowo, poprzez system EuroELIXIR, zlecenia są kierowane również bezpośrednio do wybranych izb lokalnych Europy. Wspólnym mianownikiem komunikacji w procesie realizacji płatności pomiędzy wszystkimi izbami obsługującymi zlecenia w euro jest standard SEPA²¹, opracowany przez Europejską Radę ds. Płatności (EPC – European Payments Council). Potwierdzeniem zgodności systemu EuroELIXIR z wytycznymi EPC jest nadany mu status SEPA Scheme Compliant Automated Clearing House²². W ramach SEPA system EuroELIXIR obsługuje aktualnie wyłącznie płatności uznaniowe – SEPA Credit Transfer. Obsługa zleceń obciążeniowych, głównie z uwagi na bardzo niski poziom wykorzystania instrumentu polecenia zapłaty w Polsce, została odłożona na kolejne lata (zakładany termin wdrożenia to 2014 r.).

3.3. Rozrachunek płatności

W warstwie rozrachunku systemu EuroELIXIR, proces finalizacji rozliczeń realizowany jest na platformie Europejskiego Banku Centralnego – TARGET2 – w ramach polskiego komponentu TARGET2-NBP. Oznacza to, że rozrachunek dokonywany jest, podobnie jak w przypadku systemu ELIXIR[®], pod nadzorem NBP, jednak nie w ramach systemu krajowego, lecz na platformie, której uczestnikami są niemal wszystkie banki zintegrowanej Europy.

W szczególności, przebieg rozrachunku systemu EuroELIXIR różni się od rozrachunku systemu ELIXIR[®] pod względem podmiotu inicjującego, instytucji biorących udział oraz wiążącej się z tym etapowości pro-

²¹ Standard SEPA (Single Euro Payments Area) to schemat obsługi płatności, który ujednotacza proces realizacji transakcji w euro. Standaryzacja obejmuje w szczególności strukturę techniczną komunikatów płatniczych, zasady ich obsługi przez poszczególne instytucje, w tym czas realizacji. Podmiotem wyznaczającym standard SEPA jest Europejska Rada ds. Płatności (European Payments Council, EPC). EPC opracowała standardy SEPA dla rozliczeń uznaniowych – SEPA Credit Transfer – oraz dla rozliczeń obciążeniowych – SEPA Direct Debit.

²² System EuroELIXIR posiada status SEPA Scheme Compliant Automated Clearing House w zakresie płatności uznaniowych (SEPA Credit Transfer). Uzyskanie analogicznego statusu dla rozliczeń obciążeniowych (SEPA Direct Debit) przewidywane jest na 2014 r.

cesu. Rozrachunek dokonywany jest bezpośrednio na platformie TARGET2, gdzie system EuroELIXIR – jako system zewnętrzny – inicjuje transfery środków pomiędzy rachunkami banków. Nie ma tu pośrednictwa lokalnego systemu rozrachunku, jakim do niedawna był SORBNET-Euro, co istotnie skraca proces i dodatkowo sprawia, że cały rozrachunek w skali europejskiej przebiega w oparciu o jednolite rozwiązania. Rozrachunek płatności realizowanych w systemie EuroELIXIR przeprowadzany jest jednocześnie dla wszystkich kategorii zleceń – do rozrachunku kierowane jest skumulowane saldo netto. W przypadku rozliczeń krajowych transfery środków pomiędzy rachunkami uczestników, inicjowane przez KIR S.A., podobnie jak w systemie ELIXIR® zamykają proces rozrachunku międzybankowego. W przypadku rozliczeń transgranicznych stanowią one natomiast jeden z dwóch etapów – analogiczny proces inicjowany jest również przez zewnętrzne systemy rozliczeniowe. Powiązanie pomiędzy dwoma etapami rozrachunku w rozliczeniach transgranicznych bazuje na wzajemnym uczestnictwie izb rozliczeniowych w systemach, z którymi prowadzona jest współpraca lub w oparciu o rachunki otwarte na platformie TARGET2 dla poszczególnych izb.

Realizacja procesu rozrachunku na platformie TARGET2 to istotne kryterium stawiane systemom rozliczeniowym krajów strefy euro. U uruchomienie rozrachunku systemu EuroELIXIR na platformie TARGET2 w powiązaniu z wdrożeniem obsługi płatności w schemacie SEPA sprawia, że system KIR S.A. działa w ramach zintegrowanej infrastruktury europejskiej, pomimo że Polska nie należy jeszcze do strefy euro.

4. System międzybankowych przelewów natychmiastowych – Express ELIXIR

System Express ELIXIR to elektroniczny system międzybankowych przelewów, których walutą jest polski złoty, rozliczanych w czasie zbliżonym do rzeczywistego. System ten jest prowadzony przez Krajową Izbę Rozliczeniową S.A. na podstawie zgody prezesa NBP, udzielonej w grudniu 2011 r. Express ELIXIR jest pierwszym w Polsce i drugim na

świecie, po Wielkiej Brytanii, systemem rozliczeniowym, umożliwiającym bezpośrednią realizację przelewów natychmiastowych, w którym transfer środków dokonywany jest w pełni w ramach systemu bankowego. W systemie Express ELIXIR środki pieniężne przekazywane są bezpośrednio z rachunku bankowego nadawcy na rachunek bankowy odbiorcy, bez wykorzystywania przy tym żadnych rachunków ani podmiotów pośredniczących, dzięki czemu przesyłane pieniądze nie opuszczają systemu bankowego, co stanowi gwarancję bezpieczeństwa rozliczanych transakcji.

Rozrachunek płatności rozliczanych w systemie Express ELIXIR realizowany jest w modelu depozytowym, z wykorzystaniem środków pieniężnych zgromadzonych na odpowiednim rachunku o charakterze powierniczym, prowadzonym przez NBP w systemie SORBNET. Aby umożliwić realizację międzybankowych przelewów natychmiastowych, każdy z banków uczestniczących w systemie Express ELIXIR musi najpierw dokonać wpłaty środków na wspomniany wcześniej rachunek. W systemie Express ELIXIR prowadzone są tzw. konta wewnętrzne, reprezentujące aktualne salda każdego uczestnika. Saldo odpowiedniego konta wewnętrznego zwiększane jest wraz z każdą transakcją przychodzącą, a zmniejszane w przypadku każdej transakcji wychodzącej. Salda kont wewnętrznych zmieniają się również na skutek dokonywanych przez uczestników wpłat oraz realizacji wypłat. Wpłata zasila konto wewnętrzne, aby zapewnić środki na pokrycie przyszłych transakcji, natomiast wypłata to przelew środków z konta wewnętrznego na rachunek uczestnika, prowadzony w systemie SORBNET. Zarówno wpłaty, jak i wypłaty dokonywane są w tzw. procesie dostosowywania płynności, realizowanym przez KIR S.A. pod koniec każdego dnia roboczego.

W ramach systemu Express ELIXIR obsługiwane są wyłącznie standardowe polecenia przelewu, gdzie zarówno bank zleceniodawcy, jak i bank beneficjenta są uczestnikami systemu. Maksymalną kwotą pojedynczego przelewu w systemie Express ELIXIR jest obecnie sto tysięcy złotych, jednak każdy bank może ustalić indywidualny limit poniżej tego progu²³. Realizacja transakcji jest możliwa przez całą dobę, siedem dni w tygodniu – także w święta i dni wolne od pracy²⁴. Czas obsługi pojedyn-

²³ Często zadawane pytania, <http://www.expresselixir.pl/faq.html> (8.04.2013)

²⁴ Możliwość ta jest zapewniona przez system Express ELIXIR, jednak warunkiem zrealizowania transakcji jest dostępność obydwu stron – banku nadawcy i banku

czej transakcji to zaledwie kilka/kilkanaście sekund. Pierwsze transakcje zostały przetworzone w systemie Express ELIXIR 12 czerwca 2012 r.

5. System płatności BlueCash

System płatności BlueCash umożliwia realizację szybkich przelewów międzybankowych denominowanych w polskich złotych i jest prowadzony przez Blue Media S.A. na podstawie zgody Prezesa NBP, udzielonej w listopadzie 2011 r.²⁵ Operator systemu – Blue Media – to spółka dostarczająca systemy informatyczne dla banków oraz instytucji finansowych, działająca w Polsce od 1999 r.²⁶ (w formie spółki akcyjnej od grudnia 2008 r.).

Blue Media S.A. umożliwiła realizację szybkich przelewów międzybankowych już w 2008 r.²⁷ Wdrożone wówczas rozwiązanie opierało się na założeniu skrócenia czasu realizacji płatności do 15 minut²⁸, co udało się osiągnąć w oparciu o otwarte przez Blue Media S.A., w niemal wszystkich bankach, własne rachunki bieżące. Wykorzystując fakt, że przelewy w ramach jednego banku finalizowane są natychmiast, firma Blue Media S.A. obsługiwała płatności w oparciu o środki zgromadzone na rachunkach własnych, bez konieczności przeprowadzania rozrachunku międzybankowego – rachunki firmy pełniły rolę kont pośredniczących w realizowanych transakcjach. Tym samym możliwa stała się zamiana jednego przelewu międzybankowego w dwa przelewy wewnątrzbankowe realizowane w krótkim czasie²⁹. W ramach udostępnio-

beneficjenta przelewu – dlatego też może wystąpić ograniczenie związane z czasową niedostępnością któregoś z banków.

²⁵ *System płatności BlueCash. Przelewy międzybankowe w czasie rzeczywistym*, http://bluemedi.pl/projekty/projekty_wlasne/system_platnosci_bluecash/ (9.04.2013).

²⁶ *Blue Media w pigułce*, http://bluemedi.pl/firma/o_nas/ (9.04.2013).

²⁷ *Przelewy nawet w kilka sekund. Blue Media uruchamia nowy system przelewów natychmiastowych*, http://bluemedi.pl/press_room/aktualnosci/2013/przelewy_nawet_w_kilka_sekund_blue_media_uruchamia_nowy_system/ (9.04.2013).

²⁸ T. Płaczkiewicz, *Wojna o szybkie przelewy rozpoczęta. Kto ją wygra?* http://metromsn.gazeta.pl/Portfel/1,126512,11556829,Wojna_o_szybkie_przelewy_rozpoczeta_Kto_ja_wygra_.html (9.04.2013).

²⁹ *Najczęściej zadawane pytania. Co to jest BlueCash?*, <https://bluecash.pl/info/faq#co-to-jest-bluecash> (9.04.2013).

nego rozwiązania możliwa była również realizacja przelewu na rzecz klienta banku spoza systemu firmy Blue Media. Wykonanie szybkiego przelewu środków pieniężnych realizowanego w ramach tego rozwiązania umożliwiało zostało zarówno z poziomu bankowości elektronicznej, bezpośrednio z rachunku zleceńodawcy, jak i za pośrednictwem odpowiedniej strony internetowej, w oparciu o płynność zgromadzoną na odrębnym rachunku. W oparciu o informacje wprowadzane do znajdującego się na stronie formularza, system generował dane do przelewu, na podstawie których nadawca zlecał w swoim banku (w bankowości internetowej) przelew na wskazane przez system konto.³⁰ Gdy wpłata środków została zaksięgowana na koncie firmy Blue Media S.A. – prowadzonym w banku nadawcy płatności – system BlueCash automatycznie zlecał wykonanie przelewu na konto zdefiniowanego wcześniej odbiorcy – wykorzystując do tego rachunek prowadzony przez firmę w banku beneficjenta³¹.

Rozwiązanie zastosowane przez firmę Blue Media S.A., pomimo swej innowacyjności, spotkało się z krytyką, głównie ze względu na fakt przesyłania środków pieniężnych na rachunek bankowy prywatnej firmy, przez co opuszczały one system bankowy, generując dodatkowe ryzyko. Mankamentem opisanego powyżej sposobu realizacji przelewu był również opis transakcji trafiający do odbiorcy – otrzymywał on środki z konta Blue Media S.A., co utrudniało identyfikację płatności (m. in. rzeczywistego nadawcy). Istotnym ograniczeniem wykorzystania usługi szybkich przelewów międzybankowych realizowanych w systemie BlueCash był również limit kwotowy transakcji, wynoszący początkowo pięć tysięcy złotych, zwiększony w październiku 2011 r. do dwudziestu tysięcy złotych (wyłącznie dla użytkowników zarejestrowanych w systemie)³².

Wprowadzona w styczniu 2013 r. nowa formuła systemu – system płatności BlueCash – wiąże się ze zmianami w funkcjonowaniu systemu. Realizacja przelewów międzybankowych nie odbywa się już przy

³⁰ Na podstawie *Najczęściej zadawane pytania. Jak wykonać przelew?*, <https://blucash.pl/info/faq#jak-wykonac-przelew> (9.04.2013).

³¹ *Najczęściej zadawane pytania. W jaki sposób realizowany jest przelew na konto bankowe?*, <https://blucash.pl/info/faq#co-oznacza-przelew-na-konto-bankowe-odbiorcy> (9.04.2013).

³² M. Kisiel, *Szybkie przelewy BlueCash – wyższe ceny i limity*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Szybkie-przelewy-BlueCash-wyzsze-ceny-i-limity-2424813.html> (9.04.2013).

wykorzystaniu kont pośrednich, usługa świadczona jest przez banki samodzielnie, a Blue Media S.A., oprócz prowadzenia systemu, pełni również funkcję izby rozliczeniowej i agenta rozrachunkowego³³. Ponadto czas realizacji przelewu udało się skrócić do kilkunastu sekund.

Podsumowanie

Punktem wyjścia do zrozumienia kształtu polskiej infrastruktury rozliczeniowo-rozrachunkowej jest znajomość podstawowych faktów dotyczących jej historii. Przedstawiony w artykule rys historyczny opisuje drogę ewolucji, jaką przeszły systemy płatności w Polsce w ciągu dwóch dziesięcioleci, wyjaśniając tym samym źródła ich współczesnej formy. Dzisiejszy stan jest wynikiem wielu modyfikacji wprowadzanych na przestrzeni ostatnich lat w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby zarówno uczestników systemu, jak i całego środowiska okołobankowego.

Zaprezentowane systemy rozliczeń bezgotówkowych instrumentów płatniczych stanowią odpowiedź na obecne potrzeby uczestników – dostawców usług płatniczych, a także ich klientów, zarówno podmiotów gospodarczych, jak i osób prywatnych. Dostosowanie do międzynarodowych standardów umożliwi im natomiast konkurowanie z systemami krajów europejskich, a funkcjonowanie w oparciu o nowoczesne oraz innowacyjne rozwiązania wychodzące naprzeciw nowym wyzwaniom sprawia, że niejednokrotnie wyprzedzają swoich europejskich konkurentów.

W dobie dynamicznie zmieniającego się otoczenia, systemy rozliczeń bezgotówkowych instrumentów płatniczych nieustannie się rozwijają. Nadchodzące lata przyniosą najprawdopodobniej dalsze zmiany zarówno w warstwie infrastrukturalnej, jak i na poziomie poszczególnych systemów. W przyszłości zapewne pojawią się kolejne instytucje, nowe instrumenty płatnicze oraz rozwiązania techniczne, co może znacząco wpłynąć na kształt polskiego systemu płatniczego, a w jego ramach

³³ *Przelewy nawet w kilka sekund. Blue Media uruchamia nowy system przelewów natychmiastowych*, http://bluemediamedia.pl/press_room/aktualnosc/2013/przelewy_nawet_w_kilka_sekund_blue_media_uruchamia_nowy_system/ (9.04.2013).

również na kształt systemów rozliczeń bezgotówkowych instrumentów płatniczych.

Clearing systems for cashless payment instruments

Summary

The aim of present article is to characterise modern payment systems in Poland, in particular systems dedicated for clearing of cashless payment instruments. This study, by means of descriptive as well as comparative analysis, presents current shape of Polish clearing systems and the evolution way that Polish payment infrastructure has gone through over last two decades.

In the article, subsequent chapters describe four modern payment systems, in particular their basic principles of operation, instruments they handle and processes that lead to final settlement between participants in the inter-banking space. Current shape of Polish clearing system is the outcome of constant adjustments to continually changing demands and expectations of banks and their customers – individuals as well as corporates. Today Polish payment system functions on the basis of modern solutions and complies with international standards.

Nevertheless, considering fact, that present times are characterised by variability of environment, that involves necessity of constant changes as reactions to new demands and expectations of payment system's participants, it seems to be impossible to keep it as it is without further changes. It is expected that Polish system will evolve over next years by implementing modifications being answers to changing demands of the market as well as to challenges of European integration. In the future new institutions, payment instruments and technical solutions that can significantly change shape of whole Polish payment system will appear, changing cashless payment clearing systems as well.

Key words: payment system, clearing systems, cashless payment instrument, ELIXIR, EuroELIXIR, Express ELIXIR, BlueCash

Robert Klepacz¹

Dotychczasowe działania NBP na rzecz rozwoju obrotu bezgotówkowego

Wstęp

W ostatnich latach nastąpił w Polsce dynamiczny rozwój rynku usług płatniczych umożliwiających dokonywanie płatności bezgotówkowych. Liczba rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych przekroczyła już 38 mln (wg stanu na koniec 2012 r.). Większość z tych rachunków (około 60%) umożliwia posiadaczom dostęp do zgromadzonych środków za pośrednictwem Internetu.

Najbardziej popularnym instrumentem płatniczym wykorzystywanym do dokonywania bezgotówkowych płatności detalicznych są karty płatnicze. Polskie banki wydały ponad 33 mln kart płatniczych². Jednym z najlepszych wskaźników obrazujących rozwój obrotu bezgotówkowego jest liczba transakcji bezgotówkowych dokonywanych kartami płatniczymi. W 2012 r. dokonano 1.216 mln transakcji bezgotówkowych, co oznacza wzrost w stosunku do roku poprzedniego o 18,5 %, natomiast w porównaniu do roku 2008, w którym dokonano 576,7 mln transakcji bezgotówkowych, liczba ta wzrosła ponad dwukrotnie (o ok.

¹ Robert Klepacz – Zastępca Dyrektora Departamentu Systemu Płatniczego Narodowego Banku Polskiego, robert.klepacz@nbp.pl.

Przedstawione w opracowaniu opinie i wnioski wyrażają poglądy autora i nie powinny być utożsamiane ze stanowiskiem Narodowego Banku Polskiego.

² *Informacja o kartach płatniczych – IV kwartał 2012 r.*, NBP, Warszawa, marzec 2013 r.

110 %). Liczba kart płatniczych wzrosła w tym samym okresie z 30,3 mln szt. do 33,3 mln szt., czyli zaledwie o 10 %. Zmieniły się również zachowania posiadaczy kart płatniczych, którzy jeszcze kilka lat temu częściej wypłacali gotówkę z bankomatów, niż płacili kartą w punktach handlowo-usługowych, a obecnie coraz częściej wykorzystują karty do dokonywania płatności bezgotówkowych, które stanowią już ponad 62 % transakcji realizowanych kartami.

Rozwój obrotu bezgotówkowego leży w zakresie zainteresowań Narodowego Banku Polskiego, który od wielu lat prowadzi szereg działań mających na celu walkę z wykluczeniem finansowym i upowszechnieniem płatności bezgotówkowych. Pomimo tak dynamicznego rozwoju płatności bezgotówkowych w Polsce, dystans, jaki dzieli nasz rynek od poziomu rozwoju obrotu bezgotówkowego w innych krajach Unii Europejskiej, jest nadal znaczny³. Niezbędne są zatem dalsze działania podejmowane nie tylko przez banki komercyjne, ale również przez bank centralny, w celu bardziej dynamicznego rozwoju płatności bezgotówkowych w Polsce.

Celem artykułu jest przedstawienie dotychczasowych działań realizowanych przez NBP w zakresie rozwoju obrotu bezgotówkowego.

1. Rola NBP w systemie płatniczym

Zadania NBP w zakresie systemu płatniczego zostały określone m.in. w art. 3 ust. 2 pkt 1 i 7 ustawy o Narodowym Banku Polskim. Składają się na nie organizowanie rozliczeń pieniężnych oraz kształtowanie warunków niezbędnych do rozwoju systemu bankowego.

Funkcje banku centralnego w systemie płatniczym można podzielić na następujące:

Funkcja operacyjna, polegająca na prowadzeniu rachunków bieżących banków i zapewnianiu rozrachunku płatności międzybankowych. NBP prowadzi systemy płatności umożliwiające dokonywanie płatności w złotych (system SORBNET) lub w euro (system TARGET2-NBP),

³ Szerzej w: *Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za 2011 rok*, NBP, DSP, Warszawa, grudzień 2012 r.

w których zapewnia usługę rozrachunkową dla banków oraz systemów zewnętrznych prowadzonych przez Krajową Izbę Rozliczeniową S.A. i Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. Ponadto w ramach funkcji operacyjnej NBP jest sam uczestnikiem systemów płatności w celu realizacji zleceń klientów NBP, czyli głównie jednostek budżetowych.

Funkcja nadzorcza, polegająca na sprawowaniu nadzoru nad systemami płatności oraz systemami autoryzacji i rozliczeń prowadzonymi przez niebankowych agentów rozliczeniowych.

Funkcja regulacyjna – uczestniczenie w przygotowaniu regulacji prawnych w zakresie systemu płatniczego, opiniowanie projektów regulacji przygotowanych przez rząd lub inne podmioty, przygotowywanie i wydawanie odpowiednich zarządzeń Prezesa NBP i uchwał Zarządu NBP.

Funkcja inicjatora (katalizatora) zmian – współpraca z sektorem bankowym i innymi instytucjami (np. Rada ds. Systemu Płatniczego, udział w pracach grup roboczych przy Związku Banków Polskich, Koalicja na rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, Zespół Roboczy ds. Opłaty Interchange).

Ponadto NBP przeprowadza badania i analizy, w tym badania opinii publicznej (dotyczące np. zwyczajów płatniczych Polaków, ubankowienia, postaw wobec pieniądza) i badanie płynności banków w systemie SORBNET z wykorzystaniem symulatora opracowanego przez Bank Finlandii, sporządza i publikuje cykliczne materiały analityczno-informacyjne przygotowywane na podstawie danych statystycznych zbieranych przez NBP (np. informacje kwartalne o kartach płatniczych i rozliczeniach pieniężnych czy półroczna ocena funkcjonowania systemu płatniczego). NBP prowadzi również szeroką działalność edukacyjną w zakresie systemu płatniczego, w szczególności obrotu bezgotówkowego: konferencje, wykłady, artykuły prasowe, audycje radiowe i telewizyjne, Dni Otwarte NBP, Centrum Pieniądza NBP, Akademia Dostępne Finanse.

2. Program Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego

Wśród dotychczasowych działań podejmowanych przez NBP w zakresie obrotu bezgotówkowego, najważniejsze i najbardziej komplek-

sowe było opracowanie „Programu rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce”, którego pierwsza wersja została przygotowana w latach 2008-2009 przez Narodowy Bank Polski, Związek Banków Polskich oraz Koalicję na rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności.

Program powstał z inicjatywy NBP, a jednym z czynników decydujących o podjęciu nad nim prac była przygotowana w 2003 r. przez Europejski Bank Centralny i skierowana do NBP oraz innych banków centralnych z krajów przystępujących do UE rekomendacja przygotowania publicznego dokumentu prezentującego politykę w zakresie rozwoju obrotu bezgotówkowego. Rozpoczęcie prac nad programem wynikało z przekonania o korzyściach płynących z rozwoju obrotu bezgotówkowego dla państwa, gospodarki, przedsiębiorców i społeczeństwa, dlatego w założeniu program ten miał się stać programem rządowym.

W kwietniu 2007 r. została zawiązana Koalicja na rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, z inicjatywy ZBP i przy honorowym patronacie Prezesa NBP. Główne cele Koalicji to m.in.: intensyfikacja wykorzystania rachunków bankowych będących w posiadaniu osób fizycznych, migracja na standard EMV, eliminowanie przepisów utrudniających stosowanie i rozwój form płatności elektronicznych, w tym bankowości elektronicznej.

W drugiej połowie 2007 r. w siedzibie NBP zorganizowano warsztaty nt. obrotu bezgotówkowego w Polsce i krajach UE. Głównym wnioskiem z warsztatów był postulat opracowania kompleksowej strategii rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce. Do przygotowania takiej strategii przystąpiła w 2008 r. Koalicja na rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności we współpracy z Narodowym Bankiem Polskim i Związkiem Banków Polskich.

Po trwających ponad pół roku pracach, w grudniu 2008 r. strategia została zaprezentowana na posiedzeniu Rady ds. Systemu Płatniczego, organu opiniodawczo-doradczego przy Zarządzie NBP. Następnie została przyjęta przez Zarząd Związku Banków Polskich (w styczniu 2009 r.) i Zarząd Narodowego Banku Polskiego (w lutym 2009 r.). W marcu 2009 r. strategia została przekazana przez NBP do Ministerstwa Finansów z prośbą o podjęcie działań mających na celu przyjęcie strategii jako dokumentu rządowego.

Dokument składał się z dwóch części: diagnostyczno-teoretycznej oraz z właściwego programu określającego cele strategiczne, proponowane działania i harmonogram ich realizacji.

Głównym celem strategicznym Programu było upowszechnienie obrotu bezgotówkowego. Sformułowanych zostało sześć celów szczegółowych wraz ze wskaźnikami monitorowania, wskazującymi ich wartość bazową oraz zakładaną wartość w roku docelowym. Były to następujące cele:

- zmniejszenie kosztów związanych z obsługą kasową i obiegiem gotówki,
- ograniczenie wykluczenia finansowego,
- zwiększenie wykorzystania rachunków bankowych i bezgotówkowych instrumentów płatniczych oraz zmniejszenie kosztów bezgotówkowych usług płatniczych,
- rozbudowa infrastruktury związanej z obrotem bezgotówkowym,
- pogłębienie wiedzy o obrocie bezgotówkowym i zwiększenie zaufania do niego,
- wspieranie krajowych i międzynarodowych projektów i programów.

Kolejnym etapem było określenie działań, których realizacja pozwoliłaby na osiągnięcie wyznaczonych celów. Do każdego działania również określono wskaźniki monitorowania wraz z harmonogramami realizacji poszczególnych czynności wchodzących w skład działania, wskazując podmioty odpowiedzialne i terminy realizacji tych czynności. Wyodrębniono dwadzieścia takich działań⁴:

Działanie nr 1: Usunięcie barier regulacyjnych i wprowadzenie niezbędnych zmian w obowiązujących przepisach prawnych.

Działanie nr 2: Działania na rzecz zastępowania obsługi kasowej oraz dokonywania i akceptowania płatności gotówkowych w instytucjach sektora publicznego i w podmiotach gospodarczych, w szczególności u masowych wierzycieli, przez płatności bezgotówkowe.

Działanie nr 3: Działania mające na celu ułatwienie warunków funkcjonowania instrumentów dokonywania płatności o niskiej wartości, w tym kwalifikowanych jako pieniądź elektroniczny.

Działanie nr 4: Podjęcie działań mających na celu otwieranie i prowadzenie bezpłatnych lub tanich rachunków bankowych i rozpoczęcie korzystania z bezgotówkowych instrumentów płatniczych wśród osób o niskich dochodach, należących do grupy osób starszych

⁴ *Strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009-2013*, Narodowy Bank Polski, Związek Banków Polskich, Koalicja na rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, Warszawa, luty 2009 r.

(powyżej 65. roku życia), mieszkańców mniejszych miast i wsi, osób niepełnosprawnych i osób bezrobotnych, a także wśród młodzieży powyżej 13. roku życia i studentów nieposiadających dotąd rachunku bankowego.

Działanie nr 5: Zwiększenie funkcjonalności, bezpieczeństwa i zakresu wykorzystywania rachunków bankowych, kart płatniczych oraz innych bezgotówkowych instrumentów płatniczych.

Działanie nr 6: Standaryzowanie i promowanie bankowości elektronicznej, dokonywania płatności za zakupy w Internecie oraz innowacyjnych instrumentów płatniczych.

Działanie nr 7: Zintensyfikowanie działań mających na celu upowszechnienie polecenia zapłaty jako efektywnej metody regulowania płatności masowych.

Działanie nr 8: Wypracowanie wspólnych standardów funkcjonowania kart miejskich oraz działania na rzecz rozwoju bezgotówkowego dokonywania mikropłatności w samorządach lokalnych.

Działanie nr 9: Dostosowanie polityki cenowej banków w zakresie usług związanych z obrotem bezgotówkowym dla zwiększonej liczby osób i podmiotów korzystających z tych usług.

Działanie nr 10: Zmiana struktury opłat *interchange* dla szczególnych rodzajów akceptantów i płatności dokonywanych kartami płatniczymi oraz dostosowanie tych opłat docelowo do poziomu średniego w Unii Europejskiej.

Działanie nr 11: Rozwój infrastruktury bankowej i płatniczej (m.in. bankomatów, terminali POS, Internetu), umożliwiającej powszechne dokonywanie płatności bezgotówkowych, w szczególności w instytucjach publicznych oraz placówkach handlowo-usługowych z dominującą rolą mikropłatności oraz w mniejszych miejscowościach.

Działanie nr 12: Zwiększenie bezpieczeństwa i zakresu funkcjonalności bankomatów.

Działanie nr 13: Rozwój terminali samoobsługowych pozwalających na dokonanie płatności w lokalach banków z dostępem przez 24 godziny (na wzór bankomatów).

Działanie nr 14: Działania edukacyjne i promocyjne w zakresie obrotu bezgotówkowego skierowane do: dzieci, młodzieży i studentów, nauczycieli, osób starszych, osób niepełnosprawnych, osób o niskich dochodach lub bezrobotnych, przedstawicieli samorządów lokalnych i regionalnych izb obrachunkowych, pracowników banków, świadcze-

niodawców (pracodawców), sprzedawców/akceptantów bezgotówkowych instrumentów płatniczych oraz poszerzenie wiedzy wśród klientów banków na temat praw w zakresie bezgotówkowych instrumentów płatniczych oraz bankowych usług płatniczych.

Działanie nr 15: Budowanie zaufania do gospodarki elektronicznej, bankowości elektronicznej i zakupów przez Internet oraz poszerzenie grona osób wykorzystujących Internet dla dokonywania płatności.

Działanie 16: Działania banków mające na celu upraszczanie procedur bankowych oraz bardziej przyjazne podejście bankowców do klienta, budowanie stałej relacji z klientem, pozyskiwanie i pogłębianie zaufania.

Działanie nr 17. Przeprowadzenie pogłębionych badań w zakresie obrotu bezgotówkowego i upublicznienie ich wyników.

Działanie nr 18: Uwzględnienie działań mających na celu zwiększenie obrotu bezgotówkowego w krajowym planie przygotowania do przystąpienia Polski do strefy euro.

Działanie nr 19: Wypracowanie efektywnych i bezpiecznych instrumentów bezgotówkowych oraz przygotowanie odpowiedniej infrastruktury płatniczej dla dokonywania wszelkiego rodzaju płatności przez kibiców uczestniczących w Mistrzostwach Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2012.

Działanie nr 20: Kontynuowanie prac mających na celu wprowadzenie standardów SEPA w sektorze bankowym.

Realizacja celów i działań przyjętych w *Programie* miała przyczynić się do zwiększenia zaufania społeczeństwa do instytucji finansowych oraz wzrostu aktywności posiadaczy rachunków bankowych, a tym samym zbliżenia poziomu obrotu bezgotówkowego w Polsce do poziomu średniej krajów unijnych.

Po przekazaniu projektu Programu, jeszcze pod nazwą „Strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009-2013”, do Ministerstwa Finansów, projekt został zgłoszony do planu prac Rady Ministrów na III kwartał 2009 r.

Po przeprowadzeniu konsultacji wewnętrzresortowych w Ministerstwie Finansów projekt został w sierpniu 2009 r. przekazany do uzgodnień międzyresortowych oraz konsultacji społecznych z prośbą o zgłaszanie ewentualnych uwag oraz pomoc w oszacowaniu, w zakresie właściwości poszczególnych resortów oraz instytucji, nakładów finansowych niezbędnych do jego realizacji.

W maju 2010 r. Ministerstwo Finansów poinformowało o zakończeniu procesu uzgodnień międzyresortowych oraz konsultacji społecznych „Programu rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2010-2013”. Sprawozdanie z przeprowadzonych konsultacji i uzgodnień oraz projekt Programu zostały opublikowane w Biuletynie Informacji Publicznej Ministerstwa Finansów. W sprawozdaniu poinformowano, że w wyniku konsultacji i uzgodnień zgłoszono ok. 110 uwag do projektu Programu, z których większość została uwzględniona, oraz że „mimo pewnych krytycznych uwag w odniesieniu do niektórych działań wskazanych w Programie żaden z podmiotów biorących udział w uzgodnieniach międzyresortowych oraz konsultacjach społecznych nie zanegował idei ustanowienia Programu jako całości”. Na podstawie § 14c uchwały nr 49 Rady Ministrów z dnia 19 marca 2002 r. Regulaminu pracy Rady Ministrów projekt Programu został ponownie przekazany przez Ministerstwo Finansów zainteresowanym stronom z prośbą o przedstawienie dalszych uwag do jego projektu, zmienionego wskutek uwag zgłoszonych w toku przeprowadzonych uzgodnień międzyresortowych oraz konsultacji społecznych.

Na kolejnym etapie prac projekt Programu został pozytywnie zaopiniowany przez ministra rozwoju regionalnego pod względem zgodności Programu ze średniookresową strategią rozwoju kraju, zaś w dniu 5 sierpnia 2010 r. został przyjęty przez Komitet Rady Ministrów ds. Informatyzacji i Łączności. W listopadzie 2010 r. Program został skierowany do Komitetu Stałego Rady Ministrów, gdzie uzyskał pozytywną opinię. Jednak w ramach prac związanych z uzgodnieniami po KSRM, niektóre resorty zgłosiły zastrzeżenia i uwagi. W grudniu 2010 r. Program został skierowany przez Ministerstwo Finansów na posiedzenie Rady Ministrów.

Program był przedmiotem wstępnej dyskusji na posiedzeniu Rady Ministrów w styczniu 2011 r., po czym zdecydowano o zmianie jego tytułu na „Program rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2011-2013”. Ponadto na posiedzeniu rządu zgłoszono jeszcze uwagi, wynikające w szczególności z konieczności zmiany okresu realizacji Programu oraz potrzeby sprawdzenia, czy dokument ten nie zawiera zobowiązań o charakterze nakazowym. Program został przekazany z powrotem do Ministerstwa Finansów w celu poprawienia. W ministerstwie oceniono, że dokument ten wymaga dodatkowych uzupeł-

nień i aktualizacji. Uzgodniono, że aktualizacja zostanie przeprowadzona wspólnie przez Ministerstwo Finansów i Narodowy Bank Polski. W czerwcu 2011 r., na podstawie wskazówek Ministerstwa Finansów, NBP uaktualnił Program, w tym również jego część diagnostyczną oraz wskaźniki monitorowania wykonania poszczególnych działań.

W październiku 2011 r., na posiedzeniu Rady ds. Systemu Płatniczego, Ministerstwo Finansów poinformowało, że program nie został skierowany pod obrady Rady Ministrów z powodu obowiązującego w tym czasie zalecenia służb zarządzających programem obrad rządu (w związku z upływającą kadencją rządu i innymi pilnymi projektami legislacyjnymi), aby nie kierować pod obrady Rady Ministrów dokumentów, które nie są niezbędne na tym etapie. Ponadto, podczas prac nad ustawą o usługach płatniczych, w Sejmie i w Senacie ujawniły się bardzo poważne kontrowersje dotyczące funkcjonowania opłat *interchange*, a zwłaszcza ich wysokiego poziomu, które, zdaniem Ministerstwa, wytworzyły niekorzystny klimat dla promocji Programu. W tej sytuacji trudno było jednoznacznie dowodzić, że obrót bezgotówkowy jest dla konsumentów i dla handlowców korzystniejszą formą obrotu niż obrót gotówkowy.

Ministerstwo przedstawiło do rozważenia następujące warianty dalszego postępowania:

- po sformowaniu nowego rządu ponowne przedłożenie Radzie Ministrów Programu, przy jednoczesnym skróceniu pierwszej, analitycznej jego części, która, w porównaniu z innymi programami trafiającymi pod obrady rządu, była bardzo rozbudowana;
- odstąpienie od przyjmowania Programu w formie dokumentu rządowego i opublikowanie go np. jako dokumentu Koalicji na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności.

W czerwcu 2012 r., w wyniku dyskusji nad materiałem przygotowanym przez NBP, Rada ds. Systemu Płatniczego przyjęła postanowienie o publikacji uaktualnionej części teoretyczno-diagnostycznej Programu oraz o przygotowaniu dwóch dokumentów: programu rządowego, zawierającego zadania kierowane do rządu i poszczególnych resortów oraz dokumentu precyzującego zadania możliwe do realizacji przez pozostałe podmioty wskazane w Programie (NBP, sektor bankowy).

Ministerstwo Finansów nie poparło jednak tego rozwiązania, ponieważ, ze względu na trwające rozmowy i prace parlamentarne dotyczące funkcjonujących na polskim rynku modeli prowizyjnych w płatnościach kartowych, uznało, iż nie jest wskazane podejmowanie działań w zakresie aktywnego promowania rozliczeń elektronicznych. Ministerstwo wskazało, jako jedyną akceptowalną opcję, opublikowanie części teoretyczno-diagnostycznej oraz przygotowanie Programu jako dokumentu nierządowego, określającego zadania możliwe do realizacji przez inne niż rząd podmioty.

Ponadto, w maju 2012 r., na posiedzeniu Koalicji na rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności zasugerowano, iż najkorzystniejszym rozwiązaniem będzie publikacja Programu jako dokumentu Koalicji, przyjęcie części nierządowej oraz nazwanie części zadań po stronie rządu jako rekomendacji Koalicji.

Prace związane z przygotowaniem nowej wersji Programu zostały powierzone Grupie Roboczej ds. Programu Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego. Prace Grupy rozpoczęły się w grudniu 2012 r., a zgodnie z harmonogramem przedstawienie wyników prac zaplanowano na czerwiec 2013 r. Głównym celem nowego Programu jest upowszechnienie obrotu bezgotówkowego w Polsce, a szczególwie działania będą realizowane w latach 2014-2020.

Pomimo nieprzyjęcia pierwszej wersji Programu jako programu rządowego, sformułowane wówczas działania były w ostatnich latach realizowane zarówno przez sektor bankowy, jak i przez NBP. Przykładem realizacji celów i działań Programu mogą być m.in. powszechna migracja na standard EMV (karty, terminale POS, bankomaty), wdrożenie kart zbliżeniowych jako instrumentu konkurującego z gotówką przy płatnościach do 50 zł, poszerzenie oferty banków o specjalne rachunki bankowe dla osób starszych, wprowadzenie preferencyjnych stawek *interchange* dla płatności publiczno-prawnych, wprowadzenie preferencyjnych stawek *interchange* dla mikropłatności (do 20 zł), rozwój infrastruktury płatniczej (program „Kartą VISA zapłacisz wszędzie” – dofinansowanie dla nowych terminali POS), wprowadzanie innowacyjnych instrumentów płatniczych (płatności mobilne), działania edukacyjne i promocyjne w zakresie obrotu bezgotówkowego, badania i analizy, powszechne wykorzystanie kart zbliżeniowych podczas Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej EURO 2012.

3. Działania w zakresie zmniejszenia opłaty interchange

Zagadnienia związane z funkcjonowaniem opłaty *interchange* na rynku polskim od dłuższego czasu były przedmiotem zainteresowania Narodowego Banku Polskiego.

W grudniu 2006 r. prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, po toczącym się od kwietnia 2001 r. postępowaniu na wniosek Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji, wydał decyzję, uznającą za ograniczającą konkurencję, praktykę polegającą na uczestniczeniu przez banki w porozumieniu ograniczającym konkurencję na rynku usług *acquiring*-owych poprzez wspólne ustalanie wysokości stawek opłat *interchange* i wydał nakaz zaniechania stosowania tej praktyki. Jednocześnie nałożył kary pieniężne na 20 banków, o łącznej wysokości 164 mln zł. Sektor bankowy zwracał uwagę na możliwe negatywne konsekwencje decyzji UOKiK dla dalszego rozwoju rynku kart płatniczych w Polsce. W związku z powyższym w kwietniu 2007 r. na posiedzeniu Rady ds. Systemu Płatniczego zaproponowano utworzenie grupy roboczej poświęconej tematyce opłaty *interchange*, składającej się z przedstawicieli NBP i Związku Banków Polskich. Wynikiem prac grupy było stworzenie „Raportu o opłacie *interchange*”, który został przedstawiony w październiku 2007 r. Radzie ds. Systemu Płatniczego, a następnie, w listopadzie 2007 r., zarządowi NBP.

Raport przedstawiał rolę i miejsce opłaty *interchange* w polskim systemie kart płatniczych oraz prezentował aktualne wówczas dane nt. wysokości tej opłaty w Polsce, wynoszące od 1,35% do 1,9% wartości transakcji, uznawanej za jeden z najwyższych poziomów w krajach UE, co wynikało z porównania z danymi zawartymi w raporcie Komisji Europejskiej ze stycznia 2007 r.⁵ Główne wnioski z prac grupy były następujące:

- Opłata *interchange* jest integralnym elementem czterostronnych systemów kart płatniczych i trudno byłoby wyobrazić sobie funkcjonowanie i dalszy rozwój tych systemów bez niej. Zmiana tego systemu na inny, tj. trójstronny lub oparty na umowach bilateralnych, byłaby bardzo trudna. Niezależnie od tego, omawiane rozwiązania mają szereg wad, co widać wyraźnie na przykładach z innych krajów.

⁵ Dane te jednak nie wskazywały nazw konkretnych krajów, jednak wiedza o poziomie opłat *interchange* w Polsce pozwalała na uznanie, że opłaty te są jednymi z najwyższych w Unii Europejskiej.

- Również ocena wysokości stosowanej w Polsce opłaty *interchange* nie była jednoznaczna. Z jednej strony podnoszone były argumenty, że obniżenie opłaty *interchange* mogłoby się przyczynić do powszechniejszego używania kart płatniczych, a z drugiej strony mogłoby tu występować sprzężenie zwrotne i, zdaniem wielu ekspertów, dopiero dalszy rozwój rynku może pociągnąć za sobą obniżenie stawek opłaty *interchange*.
- Możliwe sposoby postępowania zależą od czynników wewnętrznych, głównie od rezultatów odwołania banków od decyzji prezesa UOKiK, oraz zewnętrznych, w tym w szczególności od decyzji Komisji Europejskiej w sprawie dotyczącej MasterCard oraz od przygotowania środowiska bankowego UE do wdrożenia SEPA Card Framework.

Generalną konkluzją prac grupy było przekonanie o konieczności zachowania czterostronnego charakteru systemów kart płatniczych w Polsce i w tych ramach szukania właściwego sposobu ustalania opłaty *interchange* i jej wysokości. Grupa wskazała na możliwość obniżania poziomu opłaty *interchange* w Polsce, mając na uwadze m.in. jej poziom w niektórych krajach Unii Europejskiej, wskazując jednocześnie na potrzebę pewności prawnej, aby uczestnicy rynku mieli jasność, że działają zgodnie z prawem konkurencji. Raport został przekazany oficjalnie do UOKiK w grudniu 2007 r.

Banki oraz organizacje kartowe odwołały się od decyzji prezesa UOKiK do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (SOKiK), który w wyroku z dnia 12 listopada 2008 r. uchylił tę decyzję z uwagi na – zdaniem SOKiK – błędne ustalenie przez UOKiK rynku, na którym mogło dojść do zawarcia nielegalnego porozumienia. Urząd nie zgodził się z wyrokiem SOKiK i odwołał się do Sądu Apelacyjnego, który w swoim wyroku z dnia 22 kwietnia 2010 r. przekazał sprawę do ponownego rozpoznania SOKiK.

W dniu 8 maja 2012 r., na wniosek MasterCard Europe, SOKiK zawiesił postępowanie do czasu rozpatrzenia sprawy na szczeblu europejskim. Następnie kilka podmiotów odwołało się od tej decyzji SOKiK do Sądu Apelacyjnego. W dniu 25 października 2012 r. Sąd Apelacyjny wydał wyrok, w którym oddalił wniosek o zawieszenie postępowania, w rezultacie czego SOKiK będzie je kontynuować.

Długotrwała procedura odwoławcza doprowadziła do tego, że mimo dynamicznego rozwoju rynku kart płatniczych, wysokość opłat *interchange* w latach 2006-2012 właściwie nie uległa zmianie. Akceptanci, coraz bardziej zniescierpliwieni takim stanem rzeczy, zgłaszali

propozycje zmian prawnych w tym zakresie do projektowanej ustawy o usługach płatniczych.

Propozycje te, zdaniem NBP, mogłyby jednak gwałtownie ograniczyć rozwój obrotu bezgotówkowego w Polsce, dlatego NBP zaproponował przed wprowadzeniem rozwiązań regulacyjnych próbę dojścia do kompromisu rynkowego w zakresie wysokości opłat *interchange*. W związku z tym NBP podjął w drugiej połowie 2011 r. prace nad kolejnym raportem dotyczącym opłaty *interchange* pt. „Analiza funkcjonowania opłaty *interchange* w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim”⁶. Po raz pierwszy w raporcie zostało przedstawione pełne porównanie wysokości opłat *interchange* w Polsce i poszczególnych krajach Unii Europejskiej (na podstawie danych publikowanych przez organizacje VISA i MasterCard). Analiza tych danych wykazała, że opłaty *interchange* w Polsce w większości przypadków są najwyższe w Unii Europejskiej, ich wysokość jest czynnikiem hamującym rozwój sieci akceptacji, a tym samym stanowi barierę dla upowszechnienia obrotu bezgotówkowego.

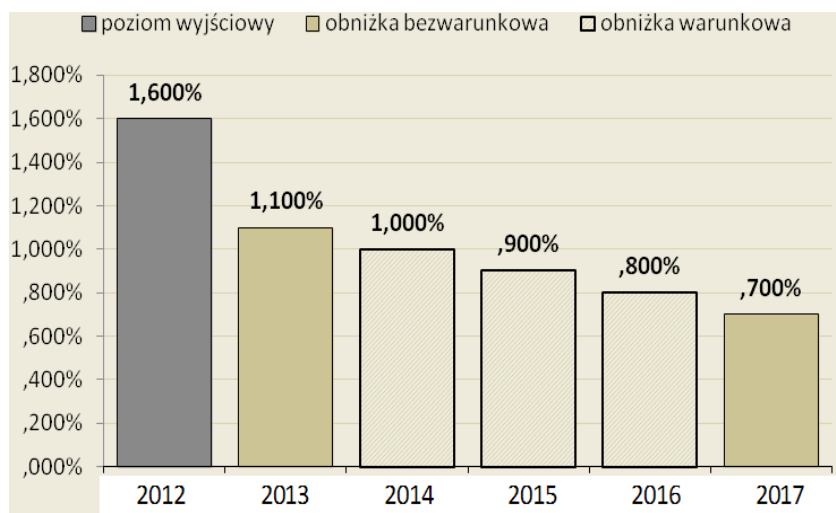
Przygotowana analiza stanowiła podstawę do dyskusji z organizacjami płatniczymi i bankami-wydawcami kart na temat możliwości zmian wysokości opłat *interchange*. Opracowanie to zostało przedstawione Radzie ds. Systemu Płatniczego w październiku 2011 r. Rada postanowiła powołać Zespół Roboczy ds. Opłaty Interchange (ZRIF). Zadaniem zespołu było przeprowadzenie analizy możliwości dokonania zmian w zakresie struktury i wysokości opłaty *interchange* w Polsce. W skład ZRIF weszli przedstawiciele wszystkich stron czterostronnego systemu kartowego (wydawcy kart płatniczych, agenci rozliczeniowi, przedstawiciele akceptantów, organizacje kartowe, przedstawiciele konsumentów), Związku Banków Polskich oraz instytucji rządowych (Ministerstwo Finansów, UOKiK, Komisja Nadzoru Finansowego, Ministerstwo Gospodarki, NBP).

W ten sposób, z inicjatywy NBP, powstało forum, w którym uczestniczyli zarówno płatnicy opłat kartowych, w tym opłaty *interchange*, tj. akceptanci, jak i bezpośredni lub pośredni beneficjenci różnych opłat wchodzących w skład opłaty akceptanta, tj. wydawcy kart bankowych, organizacje płatnicze i agenci rozliczeniowi⁷.

⁶ *Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, NBP, Warszawa, styczeń 2012 r., http://www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/interchange.pdf

⁷ Maciejewski K., *Problematyka opłaty interchange na rynku polskim*, Polskie Karty 2013 almanach, Medien Service, Warszawa, listopad 2012 r., strona 370.

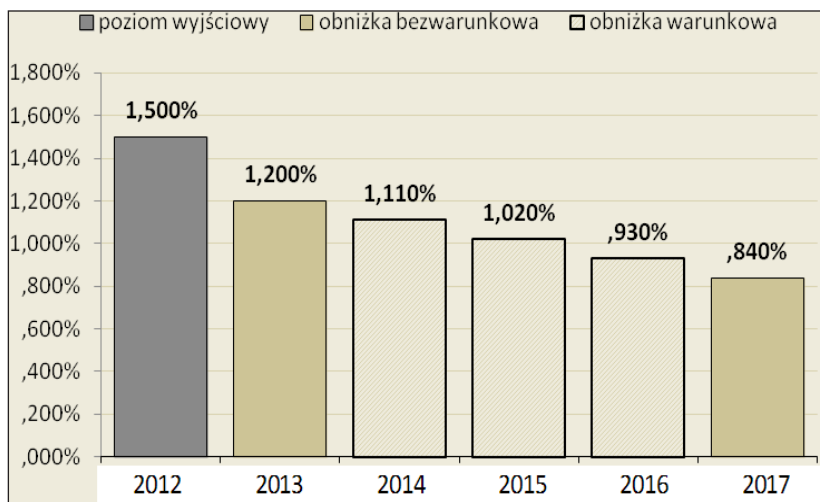
Wynikiem prac zespołu było opracowanie *Raportu końcowego z prac Zespołu*, który został zaakceptowany przez większość jego członków, a następnie przyjęty przez Radę ds. Systemu Płatniczego w dniu 30 marca 2012 r. Najistotniejszym elementem wspomnianego raportu był *Program redukcji opłat kartowych w Polsce*⁸, który zawierał propozycję podjęcia wielu działań przez szereg instytucji i podmiotów w celu osiągnięcia głównego celu, jakim jest doprowadzenie do sytuacji, w której każdy konsument posiadający kartę płatniczą może ją wykorzystywać przy płatnościach bezgotówkowych w jak największej liczbie punktów handlowo-usługowych w Polsce, niezależnie od wysokości kwoty transakcji. Głównym działaniem proponowanym w ramach tego programu było stopniowe obniżanie stawek opłaty *interchange* w Polsce do poziomu średniego krajowych opłat *interchange* w Unii Europejskiej do 2017 r. Przedstawione wykresy przedstawiają harmonogram obniżek opłat *interchange* dla kart debetowych oraz kredytowych i obciążeniowych dla klientów indywidualnych. Program nie obejmował kart wydawanych dla klientów biznesowych⁹.



Wykres nr 1. Harmonogram obniżek opłat interchange w Polsce – karty debetowe

⁸ *Program redukcji opłat kartowych w Polsce*, NBP, Warszawa, marzec 2012 r., http://nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2012/redukcja_oplat.pdf

⁹ Maciejewski K., *Problematyka opłaty interchange na rynku polskim*, Polskie Karty 2013 almanach, Medien Service, Warszawa, listopad 2012 r., strona 371.



Wykres nr 2. Harmonogram obniżek opłat interchange w Polsce – karty kredytowe i obciążeniowe

Zgodnie z Programem, docelową wysokością opłaty *interchange* od stycznia 2017 r. miała być średnia z opłat krajowych w krajach Unii Europejskiej dla kart debetowych (w 2012 r. wynosiła ona 0,70% wartości transakcji) i kredytowych (odpowiednio 0,84% wartości transakcji).

Pierwsza obniżka, od 1 stycznia 2013 r., miała być bezwarunkowa, natomiast kolejne byłyby warunkowe, tj. dokonywane w zależności od rozwoju obrotu bezgotówkowego. Zaproponowano trzy wskaźniki takiego rozwoju:

- a) liczbę punktów handlowo-usługowych akceptujących karty płatnicze,
- b) wartość bezgotówkowych transakcji kartowych,
- c) liczbę bezgotówkowych transakcji kartowych.

Program ten, oprócz propozycji zmian wysokości opłat *interchange*, zawierał również działania uzupełniające i wspierające w formie zobowiązań i zadań dla uczestników rozwoju obrotu bezgotówkowego¹⁰.

W kwietniu 2012 r. raport końcowy z prac Zespołu Roboczego ds. Opłaty Interchange oraz *Program redukcji opłat kartowych w Polsce* został przesłany do organizacji prowadzących czterostronne systemy kartowe, w których występuje opłata *interchange* (VISA i MasterCard) – z prośbą o złożenie wiążącej deklaracji, iż nie później niż we wrześniu

¹⁰ *Program redukcji opłat kartowych w Polsce*, s. 20-22, 24-26.

2012 r. podjęte zostaną decyzje o dokonaniu obniżki opłaty *interchange* przez właściwe organy tych organizacji, zgodnie z *Programem redukcji opłat kartowych w Polsce*.

VISA Europe, w uzgodnieniu z Komitetem Decyzyjnym VISA Polska (składającym się z przedstawicieli największych polskich banków), w przekazanej odpowiedzi zadeklarowała gotowość do realizacji Programu. Jednocześnie, zgodnie z wcześniejszą deklaracją, uwarunkowała realizację harmonogramu obniżek od podjęcia podobnej decyzji przez organizację MasterCard.

Z kolei MasterCard poinformował o nieprzystępowaniu do porozumienia proponowanego przez NBP, ale równocześnie podjął indywidualne decyzje w zakresie obniżenia wybranych stawek opłaty *interchange* od dnia 1 stycznia 2013 r.

W czerwcu 2012 r. na posiedzeniu Rady ds. Systemu Płatniczego oceniono, że w świetle zaprezentowanych stanowisk organizacji nie będzie możliwy do realizacji scenariusz o charakterze nieregulacyjnym w formie wielostronnych porozumień między głównymi stronami cztero- i trójstronnych systemów kartowych. Stwierdzono, że możliwa jest jeszcze alternatywna forma samoregulacji, tj. poprzez podjęcie zgodnych z Programem jednostronnych decyzji o obniżkach opłat przez organizacje kartowe oraz złożenie oświadczeń przez pozostałe główne strony systemów kartowych, tj. wydawców kart płatniczych, agentów rozliczeniowych i akceptantów, w których podmioty te zadeklarują podjęcie działań na rzecz pełnej realizacji Programu.

Rada ds. Systemu Płatniczego zaproponowała, aby do dnia 15 lipca 2012 r. wszystkie główne strony systemów kartowych, tj. wydawcy kart płatniczych, agenci rozliczeniowi i akceptanci za pośrednictwem organizacji je zrzeszających, złożyły do Narodowego Banku Polskiego deklaracje o przystąpieniu do realizacji *Programu redukcji opłat kartowych w Polsce*, według wzoru określonego przez NBP dla poszczególnych grup podmiotów. Za warunek dojścia do kompromisu uznano złożenie takich oświadczeń łącznie przez:

- wydawców kart płatniczych posiadających udział w liczbie wszystkich wyemitowanych kart płatniczych w Polsce w wysokości co najmniej 90%,
- agentów rozliczeniowych posiadających udział w akceptacji kart płatniczych w Polsce (według wartości rozliczanych transakcji) w wysokości co najmniej 90%, oraz

- w imieniu akceptantów – przez wszystkie sześć organizacji reprezentujących akceptantów, uczestniczących w pracach Zespołu Roboczego ds. Opłaty Interchange.

Rada wskazała, iż niespełnienie powyższych warunków będzie równoznaczne z brakiem realizacji scenariusza kompromisowego, co będzie oznaczało konieczność wdrożenia scenariusza regulacyjnego.

W dniu 17 lipca 2012 r. NBP opublikował komunikat¹¹, w którym poinformował, że do dnia 16 lipca 2012 r. oczekiwał od głównych uczestników rynku kart płatniczych podpisania deklaracji podjęcia działań niezbędnych do realizacji Programu oraz że przedmiotowe deklaracje uczestnictwa w Programie zostały podpisane przez:

- 19 wydawców kart płatniczych, z udziałem 70,3 % w rynku pod względem liczby wydanych kart płatniczych,
- 3 agentów rozliczeniowych, z udziałem 38,5 % w rynku pod względem wartości rozliczonych transakcji kartowych oraz
- jedną organizację zrzeszającą akceptantów.

Samoregulacja rynku nie doszła zatem do skutku, pomimo że poparła ją znacząca liczba zainteresowanych podmiotów. Ponadto, w swoim komunikacie NBP wskazał, że w świetle kryteriów określonych przez Radę nie został zawarty efektywny kompromis rynkowy o charakterze nieregulacyjnym w zakresie obniżek opłat *interchange* oraz że osiągnięcie obniżek opłat *interchange* zgodnych z Programem jest obecnie możliwe jedynie w drodze regulacji ustawowej.

Bank centralny wyraził nadzieję, że ustawowa regulacja przyniesie ostateczne rozwiązanie problemu wysokich opłat kartowych w Polsce i przyjmie kształt jak najbardziej zbliżony do wypracowanego Programu. W związku z tym jeszcze w lipcu 2012 r. NBP przekazał Ministrowi Finansów projekt nowelizacji ustawy o usługach płatniczych odzwierciedlający wyniki prac Zespołu. Projektowi temu nie został jednak nadany dalszy bieg i nie został on skierowany do prac legislacyjnych.

Pojawiły się natomiast projekty przygotowane z inicjatywy grup posłów i senatorów, które w mniejszym lub większym stopniu nawiązywały do propozycji Zespołu. Według stanu na koniec kwietnia 2013 r. w Sejmie znajdowało się pięć różnych projektów ustaw, proponujących ustalenie maksymalnego dopuszczalnego poziomu opłaty *interchange*:

¹¹ Komunikat NBP dotyczący kompromisu w sprawie obniżek opłaty *interchange*: http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/aktualnosci/wiadomosci_2012/interchange_17_07_2012.html

– Poselski projekt ustawy o zmianie ustawy o usługach płatniczych (Ruch Palikota – druk sejmowy nr 966). Projekt przewidywał, że łączna kwota opłat pobieranych od akceptantów lub agentów rozliczeniowych związana z akceptacją płatności przy użyciu karty płatniczej nie może być wyższa niż 0,5 % wartości pojedynczej transakcji.

– Poselski projekt ustawy o zmianie ustawy o usługach płatniczych (Polskie Stronnictwo Ludowe – druk sejmowy nr 1013). Projekt przewidywał jednostopniowe zmniejszenie stawki opłaty *interchange* do poziomu 0,7 % wartości transakcji.

– Poselski projekt ustawy o zmianie ustawy o usługach płatniczych oraz ustawy o elektronicznych instrumentach płatniczych (Prawo i Sprawiedliwość – druk sejmowy nr 1212). Projekt przewidywał jednostopniowe zmniejszenie stawek opłat MSC (opłata akceptanta) do poziomu 0,82% dla kart debetowych i 0,99% dla kart kredytowych i obciążeniowych.

– Poselski projekt ustawy o zmianie ustawy o usługach płatniczych (Solidarna Polska – druk sejmowy nr 1213). Projekt przewidywał jednorazowe obniżenie stawek opłaty MSC do poziomu 0,5% wartości transakcji.

– Senacki projektu ustawy o zmianie ustawy o usługach płatniczych (druk nr 1214)¹². Projekt przewidywał stopniowe obniżanie wysokości opłaty *interchange* do docelowego poziomu 0,5% wartości transakcji. Kolejne planowane obniżki zakładały, iż maksymalny poziom wysokości opłaty *interchange* będzie wynosił 1% wartości transakcji od momentu wejścia w życie ustawy do 31 grudnia 2013 r., w latach 2014-2015 opłaty *interchange* nie będą mogły przekroczyć 0,7% wartości transakcji, a od 2016 r. docelowy poziom maksymalny wynosić będzie 0,5% wartości transakcji. Ponadto projekt senacki zawierał możliwość nakładania przez akceptantów opłaty *surcharge*, czyli dodatkowej opłaty ponoszonej przez klientów z tytułu płatności przy użyciu karty innej niż debetowa, oraz zniesienie zasady honorowania wszystkich kart.

W dniu 18 kwietnia 2013 r. odbyło się posiedzenie sejmowej Komisji Finansów Publicznych, na którym przeprowadzono pierwsze czytanie wymienionych projektów. Po zakończeniu pierwszego czytania Komisja powołała podkomisję nadzwyczajną, do której skierowała projekty. Podjęto uchwałę o wspólnym rozpatrzeniu wszystkich projektów. Na pierwszym

¹² <http://www.sejm.gov.pl/sejm7.nsf/komunikat.xsp?documentId=1F00E790C5162547C1257B5100520A54>

posiedzeniu podkomisja zdecydowała o wyborze, jako bazowego, projektu przedłożonego przez Senat RP, w którym to projekcie na etapie dalszych prac podkomisji wprowadzono szereg zmian, m.in. stopniowy spadek opłat *interchange* do 0,7% zastąpiono jednorazową obniżką do poziomu 0,5%.

Działania NBP zmierzające do redukcji opłat kartowych w Polsce, pomimo nieprzyjęcia wypracowanego przez Zespół „Programu redukcji opłat kartowych” w formie samoregulacji rynku, przyniosły wiele pozytywnych efektów:

- 1) Po raz pierwszy zorganizowano pod auspicjami NBP forum, które umożliwiło przedstawienie opinii i stanowisk wszystkich stron rynku kart płatniczych w Polsce.
- 2) Przygotowanie i opublikowanie przez NBP analizy problematyki opłat *interchange* przyczyniło się do upowszechnienia wiedzy na temat problematyki opłat kartowych nie tylko wśród uczestników rynku, ale również instytucji regulujących funkcjonowanie tego rynku oraz szerokiej opinii publicznej.
- 3) Podjęcie decyzji o pierwszych od wielu lat znaczących obniżkach opłat *interchange* przez obie organizacje płatnicze, MasterCard (w zakresie mikropłatności do 20 zł od dnia 1 maja 2012 r. oraz większości swoich produktów od dnia 1 stycznia 2013 r.¹³) oraz VISA (w zakresie płatności publiczno-prawnych od dnia 1 listopada 2012 r., a od 1 stycznia 2013 r. dla wszystkich kart Visa dla klientów indywidualnych, w tym również wprowadzenie preferencyjnej stawki dla mikropłatności¹⁴). Decyzje te, pomimo niewielkiej jeszcze skali obniżek, powinny przyczynić się do rozwoju sieci akceptacji kart (w tym również za płatności publiczno-prawne) oraz likwidacji wprowadzonych przez niektórych akceptantów ograniczeń w przyjmowaniu płatności kartą tylko powyżej pewnej kwoty.

Należy wspomnieć o kolejnej próbie samoregulacji rynku, zainicjowanej w styczniu 2013 r. przez Związek Banków Polskich, który wystąpił do organizacji VISA i MasterCard z propozycją określenia harmonogramu dobrowolnych obniżek stawek opłaty *interchange* na najbliższe lata. Propozycja zakłada przyjęcie średniej ważonej stawki opłaty

¹³ Szczegółowe stawki MasterCard znajdują się pod adresem: <http://www.mastercard.com/us/wce/PDF/Poland.pdf>

¹⁴ Szczegółowe stawki VISA znajdują się pod adresem: http://www.visaeurope.com/en/about_us/our_business/fees_and_interchange.aspx

interchange dla poszczególnych rodzajów kart oraz maksymalnego odchylenia najwyższych stawek opłaty *interchange* od średniej ważonej.

W przypadku kart debetowych średnia ważona wysokość opłaty *interchange* miałyby wynosić:

- 0,9% wartości transakcji od 2014 r.,
- 0,8% wartości transakcji od 2015 r.,
- 0,7% wartości transakcji od 2016 r.,
- 0,6% wartości transakcji od 2017 r.¹⁵

Odchylenie od wymienionych średnich wartości nie mogłoby być wyższe niż o 25 punktów bazowych, czyli np. maksymalna opłata w roku 2014 wynosiłaby 1,15%.

W przypadku kart kredytowych średnia ważona wysokość opłaty *interchange* miałyby wynosić:

- 1% wartości transakcji od 2014 r.,
- 0,9% wartości transakcji od 2015 r.,
- 0,8% wartości transakcji od 2016 r.,
- 0,7% wartości transakcji od 2017 r.,
- 0,6% wartości transakcji od 2017 r.

Odchylenie od wymienionych średnich wartości nie mogłoby przekroczyć 40 punktów bazowych, czyli np. maksymalna opłata w roku 2014 wynosiłaby 1,4%.

Projekt zakładał, że pierwsza obniżka w roku 2014 byłaby warunkowa, natomiast w kolejnych latach obniżki miałyby miejsce w przypadku spełnienia warunków zbieżnych z Programem redukcji opłat kartowych, opracowanym wcześniej przez ZRIF, a więc uzależnione od wzrostu liczby terminali POS, wartości transakcji bezgotówkowych i ich liczby.

Proponowane przez ZBP przyjęcie średnich ważonych stawek opłaty *interchange*, zamiast maksymalnych stawek opłat (tak jak było to proponowane w programie przygotowanym z udziałem NBP oraz jest proponowane w opisanych wcześniej projektach regulacji ustawowej), oznaczałoby możliwość różnicowania wysokości stawek w zależności od segmentacji klientów banków, np. stosowania wyższych stawek dla kart typu premium¹⁶, powiązanych zazwyczaj z dodatkowymi korzyściami dla ich posiadaczy, a niższych dla kart standardowych.

¹⁵ E. Twaróg, *Interchange: misja ostatniej szansy*, Puls Biznesu, 5 kwietnia 2013 r.

¹⁶ W chwili obecnej wyższe stawki opłaty *interchange* dla kart typu premium stosuje organizacja MasterCard.

W dniu 11 kwietnia 2013 r. MasterCard opublikował Oświadczenie o podjęciu decyzji o przystąpieniu do programu obniżek opłat *interchange* zaproponowanego przez Związek Banków Polskich¹⁷.

Z kolei VISA poinformowała 16 kwietnia 2013 r., że Komitet Decyzyjny VISA Polska, po rekomendacji organizacji VISA Europe, poparł plan obniżek stawek opłat *interchange* na lata 2014-2017 dla płatności kartami Visa w Polsce, zgodny z harmonogramem przewidzianym w Programie redukcji opłat kartowych wypracowanym pod auspicjami NBP¹⁸, a więc innym niż został zaproponowany przez ZBP.

W dniu 26 kwietnia 2013 r. MasterCard zorganizował konferencję prasową, na której przedstawił oficjalne stanowisko wobec obniżek opłat *interchange* w postaci „Kodeksu postępowania MasterCard”. Kodeks zakłada stopniowe obniżanie wysokości opłaty *interchange* dla płatności dokonywanych kartami wydanymi dla klientów indywidualnych z logo MasterCard w Polsce w oparciu o wysokości stawek zaproponowanych w Programie redukcji opłat kartowych wypracowanym pod egidą NBP, jednak stawki te byłyby traktowane jako średnie stawki ważne, a nie maksymalne możliwe poziomy opłaty *interchange*. Odchylenia od przyjętych średnich ważonych mogłyby wynosić maksymalnie 25 punktów bazowych w przypadku kart debetowych i 40 punktów bazowych w przypadku kart kredytowych. Pierwsza obniżka w 2014 r. będzie bezwarunkowa, kolejne będą uzależnione od spełnienia warunków określonych w PROK. Zdaniem MasterCard, przyjęcie średnich ważonych jest bardziej elastycznym mechanizmem, umożliwiającym konkurowanie na rynku z systemami trójstronnymi (Diners Club, American Express), jak również bardziej korzystnym dla konsumentów, bowiem umożliwia wprowadzanie zróżnicowanych produktów, dopasowanych do potrzeb klientów. Kolejną różnicą, w stosunku do deklaracji organizacji VISA, jest wyłączenie z Kodeksu płatności mobilnych (zarówno *face to face*, jak i zdalnych), w celu umożliwienia rozwoju tych innowacyjnych instrumentów płatniczych, znajdujących się obecnie w początkowej fazie rozwoju.

Kolejna próba samoregulacji rynku w zakresie opłaty *interchange*, tym razem z inicjatywy Związku Banków Polskich, nie doprowadziła do

¹⁷ <http://prnews.pl/wiadomosci/oswiadczenie-mastercard-w-sprawie-inicjatywy-samoregulacji-interchange-2801010>

¹⁸ Pełna treść oświadczenia na: <http://www.visa.pl/visa-w-polsce/aktualno%c5%9bci/aktualno%c5%9bci/articles/2013/obni%c5%bcki-stawek-interchange-dla.aspx>

jednolitego podejścia obu organizacji do kwestii obniżenia opłat. Oświadczenia organizacji płatniczych oznaczają jednak, że w przypadku braku rozwiązania regulacyjnego indywidualne decyzje organizacji kartowych powinny doprowadzić, w zakładanym przez NBP i wypracowanym przez ZRIF terminie, do obniżenia opłat do średnich poziomów obowiązujących obecnie w innych krajach Unii Europejskiej. Rozwiązanie samoregulacyjne stwarzało szansę na powstrzymanie procesu legislacyjnego, który poprzez zmianę ustawy o usługach płatniczych mógł wprowadzić dużo niższe maksymalne stawki opłaty *interchange*.

Prace parlamentarne zmierzające do uregulowania wysokości opłaty *interchange* trwały nadal, a projekt senacki ulegał w trakcie ich trwania znacznym modyfikacjom. Wycofano się z kontrowersyjnych pomysłów dozwolenia akceptantom pobierania od klientów opłat z tytułu posłużenia się kartą płatniczą przy regulowaniu należności i wprowadzenia możliwości ograniczenia stosowania zasady *Honour All Cards*, nakazującej akceptowanie wszystkich kart płatniczych danej organizacji kartowej. Najważniejszą zmianą jest jednak wprowadzenie niższej maksymalnej stawki opłat *interchange* oraz jej jednorazowe zmniejszenie (zamiast wcześniej proponowanego stopniowego obniżenia stawek w ciągu kilku lat) do poziomu 0,5% zarówno dla kart debetowych, jak i kart kredytowych. Ustawa w powyższym kształcie została uchwalona przez Sejm w dniu 30 sierpnia 2013 r. i następnie przekazana do Senatu do dalszej drogi legislacyjnej. W dniu 16 września 2013 r. miało miejsce posiedzenie senackiej Komisji Budżetu i Finansów Publicznych. Komisja ta przyjęła ustawę w kształcie przekazanym przez Sejm i wniosła o jej przyjęcie przez Senat bez poprawek. W dniu 20 września 2013 r. Senat podjął uchwałę w sprawie ustawy o zmianie ustawy o usługach płatniczych. Ustawa ta została przyjęta przez Senat bez poprawek w stosunku do ustawy przyjętej przez Sejm. Ustawa wejdzie w życie z dniem 1 stycznia 2014 r. z sześciomiesięcznym okresem na dostosowanie umów na rynku płatności kartowych do wymogów ustawy.

5. Akademia „Dostępne Finanse”

Akademia „Dostępne Finanse” to program edukacyjny Narodowego Banku Polskiego, którego celem jest zwiększenie świadomości Polaków

na temat pożytków związanych z posiadaniem rachunku bankowego, jego aktywnym wykorzystywaniem do realizowania płatności bezgotówkowych oraz korzystaniem z nowoczesnych bezgotówkowych instrumentów płatniczych. Projekt został objęty patronatem: Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, Ogólnopolskiej Federacji Stowarzyszeń Uniwersytetów Trzeciego Wieku i Polskiego Związku Emerytów, Rencistów i Inwalidów.

Projekt Akademia „Dostępne Finanse” przewidziany jest na lata 2012-2015, a w jego realizacji uczestniczą pracownicy NBP (Centrali NBP w Warszawie oraz oddziałów okręgowych NBP w miastach wojewódzkich) oraz przedstawiciele Związku Banków Polskich i Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. W ramach ADF organizowane są w poszczególnych miastach spotkania inauguracyjne, w których uczestniczą zaproszone osoby będące liderami społeczności lokalnych. W spotkaniach inauguracyjnych w 2012 i 2013 r. uczestniczyli przedstawiciele organizacji i instytucji rządowych oraz pozarządowych zajmujących się statutowo lub projektowo osobami starszymi, a także przedstawiciele władz lokalnych. Uczestnicy tych spotkań wraz z pracownikami oddziałów okręgowych NBP pełnią następnie rolę Ambasadorów Obrotu Bezgotówkowego i przekazują uzyskaną wiedzę osobom w największym stopniu narażonym na wykluczenie finansowe. Ponieważ badania wskazują, że wśród osób powyżej 65. roku życia aż 57% nie posiada rachunku bankowego (dla porównania: wśród wszystkich dorosłych Polaków 23% nie posiada rachunku bankowego), projekt ADF w 2012 i 2013 r. był w głównej mierze ukierunkowany na uaktywnienie tej grupy wiekowej.

W trakcie spotkań omawiane są zagadnienia związane z:

- korzyściami wynikającymi z posiadania rachunku bankowego,
- gromadzeniem oszczędności w bankach i rolą Bankowego Funduszu Gwarancyjnego,
- zaletami korzystania z płatności bezgotówkowych,
- bezpiecznym używaniem kart płatniczych,
- przełamywaniem barier rozwoju obrotu bezgotówkowego etc.

Do kwietnia 2013 r. odbyły się spotkania Akademii w Szczecinie, Poznaniu, Opolu i Lublinie. Uczestniczyło w nich kilkaset osób, reprezentujących społeczności lokalne, bardzo aktywnie biorących udział w dyskusji. Zagadnienia merytoryczne były przedstawiane przez pracowników Departamentu Systemu Płatniczego i Departamentu Komunikacji i Promocji NBP oraz przez przedstawicieli Bankowego Funduszu Gwa-

rancyjnego i Związku Banków Polskich. Informacje o spotkaniach były szeroko komentowane w lokalnych mediach (TV, radio, prasa).

Ponadto dalszym etapem ADF były organizowane przez pracowników oddziałów NBP oraz lokalnych Ambasadorów Obrotu Bezgotówkowego spotkania i akcje edukacyjno-promocyjne. Na przykład Oddział Okręgowy NBP w Szczecinie zorganizował edukacyjne przedstawienie teatralne pt. „A konto może mieć każdy”, które zostało zaprezentowane w Filharmonii Szczecińskiej i na Politechnice Koszalińskiej. Kolejnym działaniem w ramach drugiego etapu Akademii były wykłady i warsztaty dla słuchaczy Uniwersytetu Trzeciego Wieku w Szczecinie zatytułowane „Dostępne finanse w STU”. We wszystkich czterech regionach odbyły się również mniejsze spotkania, w których uczestniczyło zazwyczaj kilkanaście osób, a w ich trakcie przekazywana była wiedza w zakresie korzystania z usług bankowych i funkcjonowania płatności bezgotówkowych.

Do końca roku 2015 w ramach programu edukacyjnego Akademia „Dostępne Finanse” zaplanowano spotkania w pozostałych oddziałach okręgowych NBP, natomiast dalsze działania na szczeblu lokalnym będą trwały zapewne jeszcze dłużej.

Projekt powinien przyczynić się do upowszechnienia obrotu bezgotówkowego poprzez zachęcenie osób nieposiadających rachunku bankowego do jego założenia, natomiast osób, które już taki rachunek posiadają, do bardziej aktywnego korzystania z możliwości dokonywania płatności przy użyciu bezgotówkowych instrumentów płatniczych.

7. Pozostałe działania

Do działań na rzecz rozwoju obrotu bezgotówkowego należy zaliczyć również bieżące prace NBP w zakresie prowadzenia badań i analiz oraz szeroko rozumianą działalność edukacyjną. Wyniki badań prowadzonych przez NBP lub na zlecenie NBP wskazują na dynamiczny w ostatnich latach rozwój obrotu bezgotówkowego w Polsce, ale również identyfikują obszary, gdzie płatności bezgotówkowe nie są wykorzystywane (np. niskie ubankowienie wśród osób starszych). Wnioski z badań umożliwiają również zidentyfikowanie barier dalszego rozwoju oraz opracowanie kierunków rozwoju usług płatniczych.

Przykładami badań i raportów przygotowanych w ostatnim czasie i prezentowanych na posiedzeniach Rady ds. Systemu Płatniczego lub opublikowanych na stronie internetowej NBP są:

- *Zwyczaje płatnicze Polaków*; autor: Tomasz Koźliński, NBP DSP;
- *Badanie akceptacji gotówki i kart płatniczych wśród polskich przedsiębiorców*; autor: dr Jakub Górka, Uniwersytet Warszawski;
- *Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej*; NBP DSP;
- *Badanie postaw i zachowań finansowych Polaków powyżej 55. roku życia*; autor: dr hab. Dominika Maison, Uniwersytet Warszawski;
- *Program redukcji opłat kartowych*, marzec 2012 r., NBP i ZRIF;
- *Badanie postaw Polaków powyżej 60. roku życia wobec obrotu bezgotówkowego*; autor: dr hab. Dominika Maison, Uniwersytet Warszawski;
- *Analiza prawna funkcjonowania opłaty surcharge (od transakcji bezgotówkowych w POS-ach i od transakcji gotówkowych w bankomatach) na rynku kart płatniczych w Polsce w porównaniu do wybranych krajów Unii Europejskiej*; autor: dr Anna Zalcewicz, Europejska Wyższa Szkoła Prawa i Administracji w Warszawie;
- *Prognoza wybranych wskaźników rozwoju obrotu bezgotówkowego na lata 2011-2016*; autorzy: dr Mariusz Kozakiewicz, dr Marek Kwas, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

Ponadto NBP cyklicznie przygotowuje analizy na podstawie danych statystycznych i informacji zbieranych przez NBP. Przykładami takich analiz są:

- *Ocena funkcjonowania systemu płatniczego* (półroczna),
- *Informacja o rozliczeniach pieniężnych i rozrachunkach międzybankowych* (kwartalna),
- *Informacja o kartach płatniczych* (kwartalna).

Innym obszarem działań NBP jest działalność edukacyjno-promocyjna w zakresie obrotu bezgotówkowego. Przykładami takich działań są m.in.:

- zorganizowanie w grudniu 2010 r. i czerwcu 2013 r. konferencji poświęconych zagadnieniu wykluczenia finansowego;
- udział przedstawicieli NBP w roli prelegentów w innych konferencjach i seminariach;
- udział ekspertów NBP w programach telewizyjnych i radiowych o charakterze edukacyjnym;

- organizowanie Dni Otwartych NBP, w trakcie których prezentowane jest stoisko poświęcone problematyce obrotu bezgotówkowego;
- prace związane z utworzeniem Centrum Pieniądza NBP, czyli placówki edukacyjnej, przybliżającej działanie głównych mechanizmów w świecie finansów, w której w jednym z pomieszczeń prezentowana będzie multimedialna ekspozycja „Nowoczesne systemy płatnicze”;
- projekty edukacyjne mające na celu przeciwdziałanie zjawisku wykluczenia finansowego oraz upowszechnianie wiedzy o rachunkach bankowych i płatnościach bezgotówkowych. NBP dofinansowywał i zatwierdzał merytorycznie projekty edukacyjne prezentowane w mediach, np. artykuły oraz dodatki edukacyjne publikowane w prasie krajowej;
- uwzględnienie tematyki systemu płatniczego w treściach prezentowanych na portalu edukacji ekonomicznej NBPportal.pl;
- przeprowadzenie kampanii informacyjnej o działaniach NBP na rzecz obniżenia opłat kartowych w Polsce, w tym konferencje prasowe, debaty i publikacje w mediach poświęcone tematyce opłaty *interchange*.

Podsumowanie

Działania Narodowego Banku Polskiego, mające na celu rozwój i upowszechnienie obrotu bezgotówkowego oraz podniesienie poziomu wiedzy społeczeństwa na ten temat, prowadzone są w sposób systematyczny i kompleksowy. Najbardziej złożonym dokumentem był „Program rozwoju obrotu bezgotówkowego na lata 2009-2013”, który jednak nie został przyjęty jako oficjalny dokument rządowy. Pomimo tego, wiele działań sprecyzowanych w tym Programie jest realizowanych przez sektor bankowy oraz NBP. Obecnie trwają prace nad nową wersją Programu, który zostanie przyjęty jako dokument Koalicji na rzecz Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego (w części zadań możliwych do zrealizowania przez podmioty nierządowe), a także uzupełniony o rekomendacje dla rządu w zakresie odpowiednich zadań.

Z kolei tematem, który się spotkał z największym zainteresowaniem podmiotów rynkowych, mediów i opinii publicznej, były prace zmierzające do obniżenia opłat *interchange* na rynku kart płatniczych w Polsce. Powołanie pod auspicjami NBP Zespołu Roboczego, w pracach którego uczestniczyli przedstawiciele wszystkich zainteresowanych stron oraz instytucji publicznych, zaowocowało powstaniem Programu redukcji opłat kartowych w Polsce. Program nie został jednak przyjęty w formie wielostronnego porozumienia, co zwiększyło presję na rozwiązanie kwestii wysokich opłat *interchange* w formie regulacji ustawowej. Uchwalona w dniu 30 sierpnia 2013 r. ustawa zmieniająca ustawę o usługach płatniczych (Dz. U. z 30 października 2013 r. poz. 1271) wprowadza maksymalne stawki opłat *interchange* na poziomie 0,5% wartości transakcji zarówno dla kart debetowych, jak i kart kredytowych. Ustawa wejdzie w życie z dniem 1 stycznia 2014 r. z sześciomiesięcznym okresem na dostosowanie umów na rynku płatności kartowych do wymogów ustawy.

Pozostałe działania NBP, w tym o charakterze edukacyjnym, mają bardzo istotny wpływ na podwyższenie poziomu wiedzy społeczeństwa o zagadnieniach związanych z usługami bankowymi i płatnościami bezgotówkowymi. Zmniejszają one w ten sposób zjawisko wykluczenia finansowego i aktywizują osoby posiadające rachunki bankowe w celu większego wykorzystania bezgotówkowych instrumentów płatniczych.

Bibliografia

- Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, NBP, Warszawa, styczeń 2012 r.
- Informacja o kartach płatniczych – IV kwartał 2012*, NBP, Warszawa, marzec 2013 r.
- Interchange: misja ostatniej szansy*, E. Twaróg, Puls Biznesu, 5 kwietnia 2013 r.
- Komunikat NBP dotyczący kompromisu w sprawie obniżek opłaty interchange*, www.nbp.pl
- Komunikat Komisji Finansów Publicznych Sejmu RP po posiedzeniu w dniu 18 kwietnia 2013 r.*, www.sejm.gov.pl

- Koźliński T., *Zwyczaje płatnicze Polaków*, NBP, DSP, Warszawa, grudzień 2012 r.
- Maciejewski K., *Problematyka opłaty interchange na rynku Polskim*, Polskie Karty 2013 almanach, Medien Service, Warszawa, listopad 2012 r.
- Oświadczenie MasterCard w sprawie inicjatywy samoregulacji interchange, www.prnews.pl
- Oświadczenie VISA w po posiedzeniu Komitetu Decyzyjnego Visa Polska w dniu 16 kwietnia 2013 r., www.visa.pl
- Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za 2011 rok*, NBP, DSP, Warszawa, grudzień 2012 r.
- Program redukcji opłat kartowych w Polsce*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, marzec 2012 r.
- Stawki opłat interchange dla Polski*, MasterCard, marzec 2013 r., www.mastercard.com
- Stawki opłat interchange dla Polski*, VISA, marzec 2013 r., www.visaeurope.com
- Strategia rozwoju systemu płatniczego i obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009-2013*, Narodowy Bank Polski, Związek Banków Polskich, Koalicja na rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, Warszawa, luty 2009 r.

Activities of the National Bank of Poland in the field of the non-cash payments development.

Summary

The paper presents activities of the central bank aiming the popularisation of cashless payments. Due to the importance of non-cash payments for economy and advantages for consumers and companies, development of cashless payments is one of the NBP's goals. Using descriptive analysis tool paper presents selected projects run by the NBP, for instance "The programme of the development of non-cash payments" and the activities regarding the reduction of the interchange fees in Poland. Other presented projects have mainly educational and promotional nature. NBP's activities caused number of positive changes in payment services market and increased using of non-cash payments in Poland.

Key words: non-cash payments, programme of the development of non-cash payments, interchange fee, payment cards.

Janina Harasim¹

Płatności zbliżeniowe w Polsce – stan obecny i perspektywy rozwoju

Wstęp

Istotną barierą rozwoju obrotu bezgotówkowego w segmencie płatności detalicznych był przez wiele lat brak instrumentów bezgotówkowych pozwalających na realizację transakcji niskokwotowych, w tym mikropłatności. W efekcie sfera ta do dziś jest zdominowana w wielu krajach przez płatności gotówkowe. Po niepowodzeniu koncepcji pieniądza elektronicznego, w ostatnich latach nadzieję na częściowe zastąpienie gotówki w tego typu transakcjach wiązane są z płatnościami zbliżeniowymi. Celem artykułu jest dokonanie oceny stanu ich zaawansowania na polskim rynku płatności detalicznych oraz analiza uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych, które będą miały wpływ na rozwój płatności zbliżeniowych w najbliższych latach. W opracowaniu wykorzystano analizę opisową i porównawczą, opartą głównie na raportach krajowych i zagranicznych odnoszących się do tego segmentu rynku, oraz wybrane narzędzia analizy strategicznej (analiza SWOT).

¹ Janina Harasim, dr hab. prof. UE, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Bankowości i Rynków Finansowych, profesor nadzwyczajny, janina.harasim@ue.katowice.pl

1. Płatności zbliżeniowe jako innowacyjny instrument umożliwiający realizację mikropłatności

Płatności detaliczne to płatności dokonywane z udziałem osób fizycznych (konsumentów), czyli takie, w których przynajmniej jedną ze stron rozliczenia jest konsument. Stanowią one istotną część obrotu pieniężnego każdego kraju, która ma swoją wyraźną specyfikę, wyrażającą się przede wszystkim w relatywnie wysokim udziale gotówki w ogólnym wolumenie przeprowadzanych płatności.

Dowodzą tego m.in. rezultaty badań przeprowadzonych w 2012 roku przez banki centralne w 13 krajach opublikowane przez EBC. Wynika z nich, że do rekordzistów pod tym względem należą Grecja i Rumunia, gdzie udział gotówki w ogólnej liczbie płatności detalicznych² oscyluje wokół 95%, zaś do krajów o relatywnie niskim udziale gotówki w obiegu należy Szwecja ze wskaźnikiem 26,6% oraz Dania – 34,9%. Średnio w 13 krajach objętych badaniem ponad 69% transakcji detalicznych było realizowanych przy użyciu gotówki, a udział gotówki w ogólnej liczbie płatności detalicznych dla wszystkich krajów UE wyniósł 64,6%³. Gotówka jest preferowaną formą płatności zwłaszcza w płatnościach niskokwotowych, ze szczególnym uwzględnieniem tzw. mikropłatności, czyli transakcji o bardzo niskiej wartości, w przypadku których nieopłacalne staje się użycie karty płat-

² Przez płatności detaliczne rozumie się w tych badaniach transakcje o relatywnie niskiej wartości nieprzekraczającej kwoty 50 tys. EUR. W przypadku danych pochodzących z banków do płatności tych zaliczano zarówno te, które były realizowane przez przedsiębiorstwa, jak i te realizowane przez osoby fizyczne, zaś w przypadku danych pochodzących od akceptantów (placówek handlowo-usługowych) zaliczano do nich transakcje C2B.

³ H. Schmiedel, G. Kostova, W. Ruttenberg, *The Social and Private Costs of Retail Payment Instruments. A European Perspective*. Occasional Paper Series No 137, September 2012. European Central Bank, s. 23. Polska nie znalazła się w grupie badanych krajów, jednak według danych z 2009 r. przytoczonych w raporcie z badań ECB Polska z prawie 80 proc. udziałem transakcji gotówkowych w ogólnej liczbie płatności detalicznych należała wówczas do grupy krajów o dużym, ponadprzeciętnym udziale gotówki w ogólnej liczbie płatności detalicznych (średnia dla UE wyniosła wtedy 59,7%). Badania wykazały równocześnie, że gotówka charakteryzuje się najniższymi kosztami jednostkowymi użycia w porównaniu do innych metod płatności.

niczej. Udział gotówki w tego typu płatnościach jest bardzo wysoki i w wielu krajach przekracza nawet 90%. O ile bowiem w przypadku większych zakupów wielu konsumentów coraz częściej sięga po bezgotówkowe formy płatności, w tym zwłaszcza karty płatnicze, o tyle płatności niskokwotowe są ciągle realizowane zwyczajowo przy użyciu gotówki.

Nie powinny zatem dziwić coraz wyraźniej widoczne poszukiwania takiej formy płatności bezgotówkowych, która byłaby w stanie zastąpić, przynajmniej częściowo, gotówkę w codziennych płatnościach. Po fiasku koncepcji pieniądza elektronicznego na przełomie wieków, w ostatnich latach, dzięki rozwojowi nowoczesnych technologii informatycznych oraz telekomunikacyjnych, na rynku pojawiło się wiele innowacyjnych instrumentów i metod płatności⁴, spośród których przynajmniej część ma szansę ograniczyć użycie gotówki w transakcjach niskokwotowych. Należą do nich niewątpliwie płatności zbliżeniowe.

W wielu opracowaniach istnieje zgodność co do tego, że płatności zbliżeniowe stanowią innowacyjną formę płatności, jednak brak, jak dotąd, jednej powszechnie przyjętej definicji tego pojęcia, różne są też sposoby klasyfikacji tych płatności. Jedną z najstarszych i najprostszych definicji opracowaną przez Komitet do Spraw Systemów Płatności i Rozrachunku (Committee on Payment and Settlement Systems – CPSS) działający przy Banku Rozrachunków Międzynarodowych odnosi się do kart zbliżeniowych (innych nośników wówczas jeszcze nie było) i określa je jako karty, które nie wymagają fizycznego kontaktu między kartą a czytnikiem/terminalem⁵. W nieco bardziej uniwersalny sposób płatność zbliżeniową zdefiniowano w raporcie opublikowanym w 2006 r. przez Datamonitor. W opracowaniu tym jest ona

⁴ Badania przeprowadzone w 2010 r. przez Bank Światowy wśród 101 banków centralnych pozwoliły na wyłonienie 173 innowacyjnych instrumentów bądź metod płatności detalicznych. Zdecydowana większość z nich dotyczy sfery rozliczeń między osobami fizycznymi (P2P) lub między konsumentami a przedsiębiorstwami (C2B), tylko 10% przypada na rozliczenia z instytucjami publicznymi. Warto jednak zaznaczyć, że mimo mnogości innowacyjnych rozwiązań ich wykorzystanie jest jednak ciągle znacznie niższe niż tradycyjnych instrumentów i metod płatności. – szerzej zob. *Payment Systems Worldwide – a Snapshot. Outcomes of the Global Payment Systems Survey 2010*, The World Bank 2011, s. 44-45.

⁵ *A Glossary of Terms Used in Payments and Settlement Systems*. Bank for International Settlements, Basel 2003, s. 15, <http://www.bis.org/publ/cpss00b.pdf> (12.11.2012).

rozumiana jako płatność elektroniczna, w przypadku której transfer danych transakcyjnych z urządzenia płatniczego będącego w dyspozycji konsumenta do terminala POS sprzedawcy nie wymaga fizycznego kontaktu między tymi urządzeniami⁶.

Brak konieczności fizycznego kontaktu nośnika płatności, którym może być karta lub urządzenie mobilne, z terminalem wynika z zastosowania w płatnościach zbliżeniowych technologii fal radiowych krótkiego zasięgu RFID (Radio-Frequency Identification) lub opartego na niej standardu NFC (Near Field Communication), który wykorzystuje oddziaływanie pól elektromagnetycznych do przesyłania informacji na stosunkowo niewielkie odległości. Technologia RFID znalazła zastosowanie w przypadku kart zbliżeniowych (*contactless cards*), zaś NFC w zbliżeniowych płatnościach mobilnych (*mobile proximity payments*), które stanowią dwa podstawowe rodzaje płatności zbliżeniowych. Wykorzystywanie różnych nośników utrudnia klasyfikację płatności zbliżeniowych. W rezultacie karty zbliżeniowe i zbliżeniowe płatności mobilne traktuje się albo jako odrębny rodzaj innowacyjnych instrumentów płatniczych⁷, albo zalicza się do różnych kategorii innowacji płatniczych⁸.

Zastosowanie płatności zbliżeniowych może przynieść największe korzyści zwłaszcza w transporcie miejskim, barach i restauracjach szybkiej obsługi, stacjach benzynowych, parkomatach, punktach poboru opłat na autostradach czy na imprezach masowych – wszędzie tam, gdzie transakcje opiewają na niewielkie kwoty, a zarazem bardzo istotne znaczenie ma szybkość obsługi.

⁶ *Contactless Payments 2006*, Datamonitor 2006., s. 12.

⁷ Zob. np. *Advanced Payments Report 2011*. Edgar Dunn & Company 2011.

⁸ Przykładowo w raporcie sporządzonym przez CPSS wyróżniono pięć kategorii innowacji płatniczych: innowacje związane z kartami płatniczymi, płatności internetowe, płatności mobilne, elektroniczną prezentację i płatność rachunków (EBBP – Electronic Bill Presentment and Payment) oraz innowacje związane z poprawą infrastruktury i bezpieczeństwa płatności. Płatności zbliżeniowe nie występują tu jako odrębna kategoria innowacji, jednak ze względu na rodzaj wykorzystywanego nośnika karty zbliżeniowe można zaliczyć do grupy innowacji związanych z kartami płatniczymi, zaś zbliżeniowe płatności mobilne do grupy płatności mobilnych.

2. Rozwój rynku płatności zbliżeniowych w Polsce

2.1. Pierwsze wdrożenia płatności zbliżeniowych na świecie i w Polsce

Płatności zbliżeniowe mają krótką historię, nie tylko w Polsce, ale i na świecie. Jako pierwsze na rynku pojawiły się karty zbliżeniowe⁹ – w 2002 r. w Orlando (USA) MasterCard przeprowadził pierwszy test kart zbliżeniowych PayPass, razem z Chase, Citibank oraz MNBA. W kolejnych latach na rynku amerykańskim zrealizowano wiele programów wdrożenia kart zbliżeniowych. W ramach większości z nich stosowano technologię PayPass, jednak wydawano także bezstykowe karty Visa (payWave) oraz American Express (ExpressPay). Poza rynkiem amerykańskim MasterCard prowadził pilotaże kart zbliżeniowych na Filipinach i w Tajlandii (2005) oraz Japonii i Australii (2006). Pierwsze karty zbliżeniowe Visa pojawiły się w lutym 2005 r. w Malezji (po teście przeprowadzonym w tym kraju w kwietniu 2004 r.), a w marcu na Tajwanie (wspólnie z Chinatrust Commercial Bank). Wydawcy kart płatniczych w Europie wykazywali dość dużą rezerwę, jeśli chodzi o wprowadzanie kart zbliżeniowych – priorytetem dla nich była w tym czasie migracja na karty z mikroprocesorem EMV, która była dość kosztowna. Pierwszą próbę wprowadzenia kart zbliżeniowych w technologii PayPass (MasterCard) na rynek europejski podjął Royal Bank of Scotland latem 2006 r.

Nieco później pojawiły się pierwsze próby wdrożenia płatności mobilnych. W kwietniu 2006 r. Visa rozpoczęła test zbliżeniowych płatności mobilnych w Malezji¹⁰. W tym samym roku Visa zrealizowała,

⁹ Po raz pierwszy technologia RFID w sferze płatności została wykorzystana w transporcie miejskim: w 1997 r. w Hongkongu (w systemie elektronicznej portmonetki Octopus), w 1999 r. w USA w stanie Waszyngton, a w 2003 r. w Wielkiej Brytanii (karta Oyster wydana przez Transport for London) – N. Quibria: *The Contactless Wave: A Case Study in Transit Payments*, Emerging Payments Industry Briefing, Federal Reserve Bank of Boston, June 2008, s. 7-9, <http://www.bostonfed.org/economic/cpr/publications/briefings/transit.pdf> (14.02.2013).

¹⁰ Test trwał 4 miesiące i objął 200 osób, a partnerami Visy byli: Maybank, Maxis Communications Berhad (operator telefonii komórkowej) i Nokia. Uczestnicy testu musieli być równocześnie posiadaczami karty Maybankard Visa oraz klientami Maxis Communications Berhad (oraz użytkownikami telefonów Nokia).

we współpracy z LG Card i LG Telecom program wdrożenia płatności zbliżeniowych (kart i płatności mobilnych) w Korei Południowej¹¹. W podobnym czasie zbliżeniowe płatności mobilne pojawiły się po raz pierwszy w Europie – jeden z największych operatorów telefonii komórkowej w Europie Vodafone D-2 ogłosił, że zaoferuje swoim klientom we Frankfurcie możliwość płatności zbliżeniowej telefonem za przejazdy komunikacją autobusową. W teście wykorzystano – podobnie jak w krajach Azji i Pacyfiku – telefony Nokia, jednak w odróżnieniu od wdrażanych w tamtym regionie rozwiązań, w Europie aplikacja zbliżeniowa była instalowana na karcie SIM telefonu, a nie na odrębnej karcie.

Polska wprowadziła płatności zbliżeniowe jako pierwszy kraj w Europie Środkowo-Wschodniej. W grudniu 2007 r. Bank Zachodni WBK S.A., przy współpracy z MasterCard i z firmą eService S.A., wydał pierwszą kartę bezstykową. Była to karta Maestro PayPass typu *pre-paid* (przedpłacona). Niespełna rok później, w listopadzie 2008 r., ten sam bank wydał kartę zbliżeniową połączoną z rachunkiem bieżącym – była to Visa Electron<30 adresowana do klientów poniżej 30. roku życia¹². W 2008 r. w ofercie BZ WBK pojawiły się także pierwsze karty zbliżeniowe Visa – Visa PayWave. W 2009 r. do grona wydawców kart zbliżeniowych dołączyły kolejno: ING Bank Śląski, Alior Bank, mBank i Multibank oraz Polbank EFG.

W maju i czerwcu 2010 r. przeprowadzono pierwsze testy mobilnych płatności zbliżeniowych¹³, zaś w 2011 r. oraz latem 2012 r. przeprowadzono kolejnych 5 programów pilotażowych. Pilotaże były realizowane przez kilka stron – partnerami banków (oprócz Inteligo i BZ WBK pilotaże organizowały BRE Bank Multibank i mBank oraz ING Bank

¹¹ Warto jednak zaznaczyć, że na o wiele większą skalę płatności mobilne wdrażali jednak w tym czasie w Korei Płd. sami operatorzy telefonii komórkowej (SK Telecom i KTF), którzy tylko do końca 2006 r. zainstalowali 150 tys. czytników zbliżeniowych (akceptujących zarówno płatności PayPass jak i PayWave) i zaangażowali się w dystrybucję miniaturowych kart kredytowych do telefonów (umożliwiających płatności zbliżeniowe) wydawanych przez Samsung Card.

¹² *Strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009-2013*, Narodowy Bank Polski, Związek Banków Polskich, Koalicja na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, Warszawa, luty 2009, s. 62-63.

¹³ W pierwszym z nich partnerami byli: Inteligo, Era i MasterCard, w drugim – BZ WBK, Plus GSM oraz Visa Europe.

Śląski) były organizacje płatnicze (MasterCard i Visa) oraz operatorzy telefonii komórkowej (T-Mobile, Plus GSM i Orange).

2.2. Wzrost liczby nośników płatności mobilnych

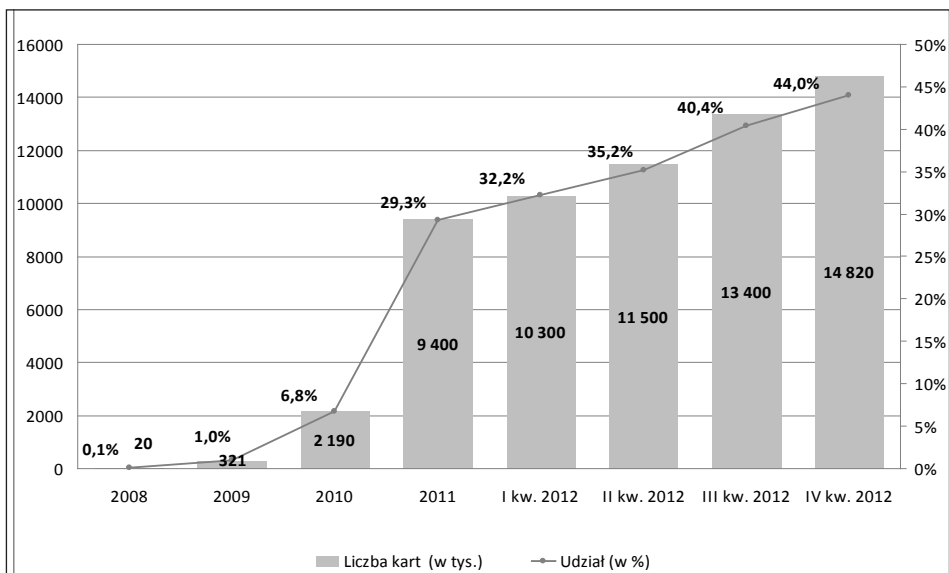
Jak wspomniano wcześniej, jako pierwsze na rynku płatności detalicznych w Polsce pojawiły się karty zbliżeniowe. W ciągu pierwszych kilku lat trudno było przełamać nieufność klientów do tego instrumentu, ostrożnie do ich wydawania podchodziły także banki. Istotne znaczenie dla upowszechnienia kart zbliżeniowych miały nasilone działania promocyjne organizacji płatniczych. MasterCard intensywnie promował karty zbliżeniowe na imprezach masowych, w tym na dziewięciu największych festiwalach muzycznych i filmowych (m.in. na Heineken Open'er, Woodstock, Coke Live Music Festiwal, Orange Warsaw Festiwal, T-Mobile Nowe Horyzonty czy Off Festival), a ostatnio podczas Euro 2012, ale także w restauracjach, sieciach handlowych czy sklepach¹⁴. Podobne akcje, choć ukierunkowane raczej na upowszechnienie kart płatniczych w ogóle, prowadzi Visa. Ich przykładem mogą być: loteria „Płać kartą i wygrywaj każdego dnia” prowadzona w okresie kwiecień – czerwiec 2011 r., której towarzyszyła intensywna kampania reklamowa, czy program rozwoju sieci akceptacji „Kartą Visa zapłacisz wszędzie”¹⁵ współfinansowany przez polskie banki wydające karty Visa. Poza działaniami promocyjnymi organizacji płatniczych zainteresowanie technologią zbliżeniową zwiększyło pojawienie się na rynku tzw. gadżetów płatniczych, takich jak np. naklejki zbliżeniowe, zegarki czy breloczki, które przyciągnęły uwagę mediów.

Prawdziwy przełom na rynku kart zbliżeniowych nastąpił jednak w 2010 r. Wtedy otrzymali je posiadacze kont osobistych w PKO BP i Pekao SA. Poza tym masowo zaczęły je wydawać także inne banki –

¹⁴ Jedną z pierwszych tego typu promocji przeprowadził w okresie listopad 2009-styczeń 2010 r. MasterCard w restauracjach sieci McDonald's – klienci, którzy za dowolny McZestaw zapłacili kartą zbliżeniową MasterCard PayPass lub Maestro PayPass otrzymali dodatkowo kawę lub dowolny deser za darmo – Ł.Szewczyk, *McDonald's promuje płatności zbliżeniowe* <http://media2.pl/technologie/58893-mcdonald%E2%80%99s-promuje-płatności-zbliżeniowe.html> (16.05.2011)

¹⁵ Program ten koncentruje się na małych i średnich placówkach, które dotąd nie przyjmowały płatności kartami, szczególnie w mniejszych miejscowościach i na wsiach, gdzie sieć akceptacji jest słabo rozwinięta.

liczba wydawców tego typu kart wzrosła wówczas do 19. Efektem tego był skokowy wzrost liczby kart zbliżeniowych z 321 tysięcy w 2009 r. do prawie 2,2 mln na koniec 2010 r. W następnych latach liczba kart zbliżeniowych rosła dalej w bardzo szybkim tempie, osiągając pod koniec 2012 r. 14,8 mln szt. Tym samym udział w rynku kart z funkcją zbliżeniową, który w 2009 r. wynosił zaledwie 1%, wzrósł do 44% (zob. Rysunek 1).



Rys. 1. Liczba kart zbliżeniowych w Polsce w latach 2008-2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji kwartalnych NBP o kartach płatniczych.

Wraz ze wzrostem liczby kart zmienia się stopniowo struktura rodzajowa ogółu kart płatniczych wyposażonych w funkcję zbliżeniową. W 2008 r. 61,5% kart zbliżeniowych stanowiły karty debetowe, 25,6% karty kredytowe, a 12,8% karty przedpłacone¹⁶. W kolejnych latach, kiedy banki zdecydowały się na masowe wydawanie karty z funkcją zbliżeniową jako podstawowej karty do konta osobistego, głównym nośnikiem płatności zbliżeniowych stały się karty debetowe – w latach 2010 i 2011 stanowiły one ponad 90% wydanych kart zbliżeniowych. W ostatnim

¹⁶ M. Polasik, E. Starogarska, *Polski rynek płatności zbliżeniowych – rok 2011*, Polasik Research, Toruń, wrzesień 2011, s. 6.

okresie struktura nośników zaczyna jednak ponownie się zmieniać – udział kart debetowych spada, za to rośnie udział kart kredytowych z funkcją zbliżeniową. Według danych opublikowanych przez Open Finance na koniec 2012 r., karty debetowe stanowiły nieco ponad 77% wydanych kart zbliżeniowych, udział kart kredytowych wyniósł blisko 17,5%, a ponad 5% kart zbliżeniowych było kartami przedpłaconymi. Ponadto banki sprzedały ponad 122 tys. innych nośników płatności zbliżeniowych, takich jak: naklejki, zegarki, breloczki oraz karty SIM do płatności telefonem komórkowym¹⁷. Tych ostatnich, będących nośnikami mobilnych płatności zbliżeniowych do końca 2012 r. wydano jednak tylko niespełna 9 tysięcy¹⁸. Jest to rezultat uruchomienia z końcem października 2012 r. dwóch komercyjnych ofert płatności NFC (zob. Tabela 1).

Tabela 1. Pierwsze komercyjne oferty mobilnych płatności zbliżeniowych w Polsce

Nazwa produktu	Orange Cash	My Wallet
Termin rozpoczęcia sprzedaży	26.10.2012 r. – Internet 5.11.2012 r. – pozostałe kanały dystrybucji	29.11.2012 r.
Współpracujące podmioty	mBank, Orange, Mastercard	mBank, Polbank, T-Mobile, MasterCard
Typ instrumentu płatniczego	Karta przedpłacona (mBank MasterCard Orange Cash)	Karta debetowa mBanku lub karta kredytowa Polbanku
Zastosowana technologia	<i>SIM-centric</i> Aplikacja płatnicza fabrycznie zainstalowana na nowej karcie SIM NFC Brak możliwości zainstalowania dodatkowych aplikacji (np. wspomagającej transakcje i zarządzanie środkami na karcie)	<i>SIM-centric</i> Aplikacja płatnicza instalowana zdalnie na karcie SIM z wykorzystaniem OTA (<i>Over-The-Air</i>) Możliwość dołączania innych aplikacji (np. karty miejskiej)
Wymagania techniczne	Telefon NFC. SIM Orange Cash	Telefon NFC, SIM NFC, włączona transmisja danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Polasik, *Płatności zbliżeniowe w Polsce – rok 2012. Rozwój rynku – technologia NFC – perspektywy*, Polasik Research, Toruń, listopad 2012, s. 33.

¹⁷ *Karty zbliżeniowe w IV kw. 2012 r.*, <http://www.finance.egospodarka.pl/90099,Karty-zblizeniowe-w-IV-kw-2012-r,1,63,1.html> (8. 02. 2013).

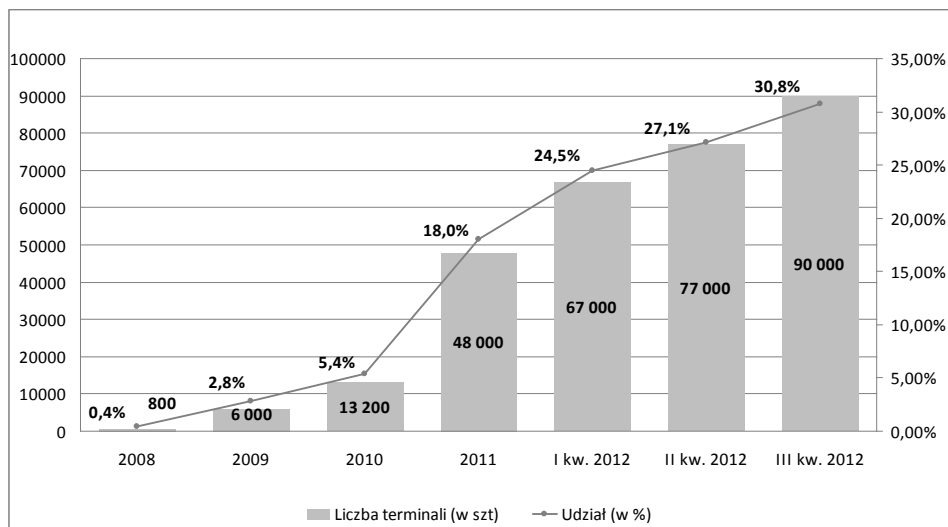
¹⁸ *Ibidem*.

Bardziej nowoczesnym i atrakcyjnym produktem jest mobilny portfel MyWallet. Jest to bowiem otwarta platforma, do której mogą przystępować kolejne banki, a aplikacja płatnicza (w postaci karty debetowej czy kredytowej) może być instalowana na dowolnym telefonie NFC z kartą SIM NFC. Natomiast oparcie Orange Cash na karcie przedpłaconej znacznie ogranicza użyteczność telefonu jako nośnika płatności zbliżeniowych i obniża transakcyjność takiego rozwiązania.

2.3. Rozwój sieci akceptacji płatności zbliżeniowych

Rozwój rynku kart zbliżeniowych nie byłby jednak możliwy bez równoczesnego rozwoju sieci akceptacji, w tym przede wszystkim wzrostu liczby terminali zbliżeniowych. Pionierzy obsługi płatności zbliżeniowych w Polsce to centrum autoryzacyjno-rozliczeniowe eService oraz restauracje McDonalds. W 2008 r. sieć akceptacji płatności zbliżeniowych była bardzo uboga i obejmowała zaledwie 800 punktów handlowych zlokalizowanych głównie w największych miastach (Warszawa, Poznań i Wrocław). W 2009 r. w obsługę kart zbliżeniowych włączył się agent rozliczeniowy First Data Polska. Dzięki inwestycjom agentów rozliczeniowych oraz dofinansowaniu ze strony organizacji płatniczych sieć terminali na koniec 2009 r. zwiększyła się do 6 tys., co zachęciło banki do dodawania funkcji zbliżeniowej do wydawanych kart. W 2010 r. grono agentów obsługujących płatności zbliżeniowe powiększyło się o kolejne trzy podmioty, a liczba terminali wzrosła do 13,2 tys. szt.¹⁹, co oznaczało, że karty zbliżeniowe były akceptowane w około 6% POS. W kolejnych latach liczba terminali zbliżeniowych rosła w szybkim tempie i na koniec III kwartału 2012 r. wyniosła 90 tys., co stanowiło ponad 30% wszystkich POS zainstalowanych w punktach usługowo-handlowych (zob. Rysunek 2).

¹⁹ M. Polasik, E. Starogarska, *Polski rynek...*, op. cit., s. 7.



Rys. 2. Liczba terminali zbliżeniowych w Polsce w latach 2008-2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie Informacji kwartalnych NBP o kartach płatniczych.

Efektom dynamicznego rozwoju sieci akceptacji płatności zbliżeniowych jest szybki wzrost liczby transakcji dokonywanych przy użyciu kart zbliżeniowych. W drugim półroczu 2010 r. łączna liczba transakcji zbliżeniowych wyniosła 1,3 mln, w I półroczu 2011 r. była już 3-krotnie wyższa (3,8 mln), II półrocze 2011 r. przyniosło podobny wzrost liczby transakcji zbliżeniowych (do 11,5 mln), zaś na koniec I półrocza 2012 r. liczba transakcji wyniosła już 29,6 mln. Średnia wartość pojedynczej transakcji jest niewielka i oscyluje w granicach 19-22 zł. W ocenie agentów rozliczeniowych, branżami, w których płatności zbliżeniowe są w Polsce szczególnie intensywnie wykorzystywane i mają znaczący udział we wszystkich dokonywanych transakcjach, są: mniejsze sklepy spożywcze (89% wskazań), transport publiczny (78% wskazań), kioski i salony prasowe (67%), sport i rekreacja (56%), supermarkety i obiekty kulturalno-rozrywkowe (po 44%), a także segment sprzedaży samoobsługowej (33% wskazań)²⁰.

²⁰ M. Polasik, *Płatności zbliżeniowe w Polsce – rok 2012. Rozwój rynku – technologia NFC – perspektywy*, Polasik Research, Toruń, listopad 2012, s. 15 i nast.

Wśród akceptantów kart zbliżeniowych są nie tylko duże sieci hipermarketów, takie jak np. Auchan, Tesco czy Carrefour, ale także sklepy IKEA, Almi Decor, Żabka, drogerie Rossmann, Douglas, Sephora czy placówki Empiku. Kartami zbliżeniowymi można też płacić m.in. w restauracjach McDonalds, kawiarniach Coffee Heaven, kinach sieci Multikino oraz Cinema City czy też na stacjach benzynowych Shell. Ponadto płatności zbliżeniowe (zarówno oparte na kartach, jak i mobilne) rozwijają się w transporcie miejskim. Miastem, które jako pierwsze w Polsce stworzyło możliwość pobierania zbliżeniowo opłat w transporcie miejskim, jest Wrocław. Płatności zbliżeniowe są też akceptowane w części autobusów oraz biletomatów w Warszawie.²¹ Zbliżeniowo można płacić za bilety kolejowe, parkowanie oraz przejazd na niektórych odcinkach autostrad (np. w 2013 r. na autostradzie A1 na odcinku od Gdańska do Grudziądza).

W najbliższym czasie infrastruktura związana z funkcjonowaniem płatności zbliżeniowych wzbogaci się o bankomaty obsługujące transakcje zbliżeniowe, bowiem pilotaż bankomatów zbliżeniowych rozpoczął ING Bank Śląski. Zbliżeniowo będzie można dokonywać szybkich wypłat (tzw. *fast cash*) obejmujących kwoty 50, 100 lub 200 zł. Wypłata taka ma jedną zasadniczą zaletę – jest szybsza o blisko 25% od tradycyjnej wypłaty wymagającej włożenia karty do czytnika.

Z dotychczasowych rozważań wynika, że Polska jest krajem, w którym płatności zbliżeniowe rozwijają się bardzo dynamicznie, przy czym karty zbliżeniowe znajdują się w fazie szybkiego wzrostu, natomiast płatności mobilne NFC w fazie wprowadzania na rynek. Wyjątkowe tempo rozwoju polskiego rynku płatności zbliżeniowych zostało zauważone na świecie – w sporządzanym przez Contactless Intelligence rankingu krajów najbardziej zaawansowanych we wdrażaniu płatności zbliżeniowych Polska znalazła się w edycji 2011/12 na szóstym miejscu na świecie, za Francją, Wielką Brytanią, USA, Japonią i Koreą Południową²², które znacznie dłużej wdrażają zarówno karty zbliżeniowe, jak i zbliżeniowe płatności mobilne.

²¹ Możliwość płacenia zbliżeniowo za przejazd jest udostępniana także w innych miastach, np. w części pojazdów transportu miejskiego w Łodzi czy też w pojazdach Przedsiębiorstwa Komunikacji Miejskiej w Jaworznie.

²² W rankingu jest ocenianych 5 kryteriów: liczba terminali zbliżeniowych, typy dostępnych nośników płatności zbliżeniowych, liczba wydanych nośników, liczba zapowiadanych nowych aplikacji, liczba operatorów telefonii komórkowej zaangażowanych w rozwój płatności NFC – szerzej zob. *Contactless and NFC League 2012*, http://contactlesscities.files.wordpress.com/2012/05/city_winners.pdf (5.02.2013).

3. Perspektywy rozwoju rynku płatności zbliżeniowych w Polsce

Rozwój rynku płatności zbliżeniowych w Polsce w najbliższych latach będzie zależał od wielu czynników, spośród których część jest wspólna dla kart zbliżeniowych i płatności NFC, część zaś odmienna dla każdej z wymienionych form. Czynniki te są związane zarówno z plusami i minusami kart zbliżeniowych oraz zbliżeniowych płatności mobilnych, jak i uwarunkowaniami zewnętrznymi, które mogą sprzyjać rozwojowi rynku lub też go hamować. Najważniejsze z nich przedstawiono w Tabeli 2.

Silne i słabe strony płatności zbliżeniowych mają znaczenie przede wszystkim dla ich użytkowników. Z ich punktu widzenia największą zaletą płatności zbliżeniowych są: szybkość, wygoda i łatwość dokonywania płatności. Badania przeprowadzone w Polsce wykazały, że wszystkie formy płatności zbliżeniowych²³ są szybsze m.in. od płatności tradycyjnymi kartami wymagającymi kontaktu z terminalem POS, a karta zbliżeniowa działająca w trybie off-line okazała się także konkurencyjna w stosunku do gotówki, jeśli chodzi o czas realizacji płatności²⁴. Płatność zbliżeniowa jest także prosta i wygodna, nie wymaga wprowadzania PIN, a w przypadku płatności NFC noszenia ze sobą dodatkowego nośnika płatności. Niewątpliwym plusem płatności zbliżeniowych jest możliwość instalowania na nośniku dodatkowych aplikacji (np. programów lojalnościowych, karty miejskiej, aplikacji do zarządzania środkami na koncie itp.), choć warto dodać, że w praktyce nie każda oferta stwarza takie możliwości.

²³ W badaniu uwzględniono następujące formy płatności zbliżeniowych: kartę zbliżeniową, kartę zbliżeniową off-line, naklejkę RFID na telefon oraz telefon NFC z PIN.

²⁴ M. Polasik, J. Górka, G. Wilczewski, J. Kunkowski, K. Przenajkowska, N. Tetkowska, *Time Efficiency of Point-of-Sale Payment Methods: The Empirical Results for Cash, Cards and Mobile Payments*, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1769922, s. 13 [20.10.2012].

Tabela 2. Analiza SWOT płatności zbliżeniowych w Polsce

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
<ul style="list-style-type: none"> • Szybkość realizacji płatności. • Wygoda i łatwość użycia. • Konkurencyjność w stosunku do gotówki • Atrakcyjna forma (telefon, karta, naklejka, breloczek, zegarek itp.). • Możliwość łączenia z innymi aplikacjami (programami lojalnościowymi, kartą miejską itp.)*. • Brak potrzeby noszenia przy sobie gotówki. • Brak konieczności wprowadzania PIN. • Brak konieczności noszenia osobnego nośnika (w przypadku płatności NFC – telefon mamy zawsze przy sobie). 	<ul style="list-style-type: none"> • Niski limit jednorazowej transakcji – 50zł. • Niskie limity liczby dziennych transakcji. • Możliwość przechwycenia danych zawartych na nośniku. • Narażenie konsumenta na straty w przypadku kradzieży nośnika (możliwość dokonania płatności przez osoby nieuprawnione z uwagi na brak konieczności autoryzacji). • Niewielka liczba modeli smartfonów z funkcją NFC i ich wysoka cena. • Brak jednolitego standardu technologicznego w odniesieniu do zbliżeniowych płatności mobilnych.
SZANSE	ZAGROŻENIA
<ul style="list-style-type: none"> • Bardzo dynamiczny rozwój rynku, zwłaszcza kart zbliżeniowych (liczba kart, sieć akceptacji). • Osiągnięcie masy krytycznej w segmencie kart zbliżeniowych. • Duży potencjał rozwoju, zwłaszcza w segmencie płatności niskokwotowych (w tym mikropłatności). • Ograniczenie obiegu gotówki. • Korzyści osiągane przez banki, organizacje płatnicze i agentów rozliczeniowych z wydawania i obsługi kart zbliżeniowych. • Duże zaangażowanie tych podmiotów w upowszechnianie płatności zbliżeniowych (w tym intensywna promocja). • Duże zainteresowanie konsumentów płatnościami zbliżeniowymi i gotowość korzystania z nich. • Rosnące zainteresowanie akceptantów (handlowców) płatnościami zbliżeniowymi. • Szybko rosnąca liczba posiadaczy smartfonów i tabletów. 	<ul style="list-style-type: none"> • Przyzwyczajenie Polaków do płacenia gotówką (zwłaszcza w transakcjach niskokwotowych). • Niewielka wiedza Polaków na temat płatności zbliżeniowych. • Szerzenie opinii o niskim poziomie bezpieczeństwa płatności zbliżeniowych (m.in. przez mass media) • Obawy konsumentów związane z niskim poziomem bezpieczeństwa i oszustwami • Niewielkie zainteresowanie części konsumentów płatnościami zbliżeniowymi (zwłaszcza osób starszych i osób o konserwatywnych poglądach). • Słabo rozwinięta infrastruktura (ciągle niewystarczająca liczba terminali akceptujących płatności zbliżeniowe). • Brak współpracy Visa i MasterCard ograniczająca m.in. możliwości akceptacji płatności zbliżeniowych. • Brak bodźców cenowych dla punktów akceptujących płatności zbliżeniowe . • Duże ryzyko związane z rozwojem zbliżeniowych płatności mobilnych. (zwłaszcza dla banków).

*Nie zawsze występuje w przypadku dostępnych obecnie na rynku ofert płatności mobilnych

Źródło: opracowanie własne.

Największą wadą tej formy płatności jest relatywnie niski poziom jej bezpieczeństwa. Tu jednak zdania są podzielone. Banki oraz organizacje płatnicze twierdzą, że bezpieczeństwo to jest podobne, jeśli nie większe²⁵ od tego, które charakteryzuje inne rodzaje kart (np. debetowe czy kredytowe), zaś specjaliści od nowoczesnych technologii są zdania, że np. przechwycenie danych z nośnika płatności zbliżeniowej nie jest specjalnie trudne. Obawy przed dokonywaniem płatności zbliżeniowych mają także konsumenci, choć często wynikają one z braku wiedzy o nich bądź z fałszywych przekonań na ich temat (kształtowanych pod wpływem mediów czy zasłyszanych, a niesprawdzonych opinii). Istotną wadą płatności zbliżeniowych jest z pewnością ryzyko poniesienia przez konsumenta strat w przypadku kradzieży nośnika i użycia go przez osoby nieuprawnione. Zabezpieczeniem przez taką sytuacją jest maksymalna kwota płatności (50 zł) oraz możliwość ustalenia dziennego limitu liczby transakcji wykonywanych zbliżeniowo, jednak część klientów ocenia tego typu limity negatywnie, uznając je za ograniczenie użyteczności karty.

W grupie uwarunkowań zewnętrznych ważnymi stymulantami rozwoju rynku płatności zbliżeniowych, w tym zwłaszcza kart bezstykowych, w Polsce są:

- dynamiczny rozwój rynku i duży potencjał jego dalszego wzrostu,
- rosnące zainteresowanie konsumentów i akceptantów tą formą płatności,
- korzyści osiągnięte z upowszechniania płatności zbliżeniowych.

Dotychczasowa dynamika rozwoju rynku i osiągnięta liczba wydanych nośników zbliżeniowych oraz terminali akceptujących tę formę płatności świadczą o osiągnięciu masy krytycznej, czyli przezwyciężeniu tzw. problemu „jaja i kury”. Polega on na tym, że klienci są skłonni do korzystania z nowego instrumentu płatniczego wtedy, gdy istnieje odpowiednia sieć akceptacji, natomiast akceptanci warunkują inwestycję w infrastrukturę umożliwiającą funkcjonowanie nowego instrumentu odpowiednio dużą liczbą klientów²⁶. Należy jednak

²⁵ Jego wyższy poziom wynika z braku potrzeby noszenia przy sobie gotówki oraz braku zagrożenia ujawnienia PIN osobom postronnym.

²⁶ Rynek płatności jest bowiem tzw. rynkiem dwustronnym (*two-sided markets*) charakteryzującym się tym, że dostępne na nim dobra i usługi są dostarczane dwóm różnym grupom użytkowników końcowych, po cenach ustalanych w ten sposób, aby stworzyć zachęty do uczestnictwa dla obydwu, ponieważ korzyści jednej grupy (efek-

zauważyć, że masa krytyczna została osiągnięta tylko w segmencie kart zbliżeniowych, gdzie było to o tyle łatwe, że funkcja zbliżeniowa jest zwykle dodawana (i to często bezpłatnie) do nowo wydawanych kart, co skutkuje szybkim przyrostem liczby kart zbliżeniowych. Czynnikiem sprzyjającym osiągnięciu masy krytycznej w przypadku kart zbliżeniowych było także równoczesne wdrażanie przez banki wydające karty mikroprocesorowego standardu EMV oraz technologii zbliżeniowej, co znacznie obniżyło związane z tym koszty. Osiągnięcie masy krytycznej „napędza” dalszy rozwój rynku, ponieważ wszyscy jego uczestnicy (oprócz klientów i akceptantów także banki, organizacje płatnicze, agenci rozliczeniowi) są skłonni dalej inwestować w już sprawdzone i dobrze przyjęte przez rynek rozwiązanie. Potwierdzają to prognozy dalszego rozwoju rynku – według Polasik Research, do końca 2013 r. liczba kart zbliżeniowych ma się zwiększyć do 20 mln, a liczba zbliżeniowych terminali płatniczych POS do 170 tysięcy²⁷.

O rosnącym zainteresowaniu konsumentów i akceptantów świadczy dynamiczny przyrost liczby kart oraz terminali akceptujących płatności zbliżeniowe. Warto jednak zauważyć, że jeśli funkcja zbliżeniowa jest dodawana do karty płatniczej automatycznie, a nie na życzenie klienta (a tak było dotąd w większości przypadków) to liczba wydanych kart z funkcją zbliżeniową nie musi być miarą rzeczywistego zainteresowania tym produktem. Przesądza o tym skala rzeczywistego korzystania z opcji zbliżeniowej na karcie. Tymczasem ta, zgodnie w wyniku badań ankietowych przeprowadzonych przez portal Money.pl, była w 2011 r. niewielka. Spośród osób posiadających karty zbliżeniowe 2/3 stwierdziło, że korzysta z nich czasami lub rzadko, ponad jedna czwarta zadeklarowała, że używa ich często, a niespełna 7% – zawsze, gdy robi zakupy²⁸. Badania przeprowadzone przez First Data wykazały jednak, że Polacy wykazują dużą gotowość do korzystania z nowych form płatności, w tym zwłaszcza płatności mobilnych. Ponad połowa spośród nich zadeklarowała, że gdyby nowe instrumenty płatnicze były dla nich

ty skali osiągane przez akceptantów) rosną wraz ze wzrostem liczby klientów (efekty sieci) – szerzej zob. J. Górka, *Konkurencyjność form pieniądza i instrumentów płatniczych*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 169-170.

²⁷ M. Polasik: *Płatności zbliżeniowe...*, op. cit., s. 41.

²⁸ *Polacy polubili karty zbliżeniowe* Raport Money.pl 2011, s. 8 (11.02.2013)

dostępne, a równocześnie istniałaby szeroka sieć ich akceptacji, byłaby to preferowana przez nich forma płatności – aż 38% wyraziło gotowość skorzystania z płatności mobilnych, a 16% z kart zbliżeniowych. Otwartość Polaków na innowacyjne formy płatności okazała się największa spośród badanych krajów i regionów²⁹. By deklaracje te znalazły odzwierciedlenie w rzeczywistości, konieczne jest jednak uświadomienie klientom zalet płatności zbliżeniowych (zwłaszcza ich wygody i szybkości). Istotną rolę w ich upowszechnieniu mogą odegrać programy promocyjne oraz nagrody rzeczowe dla osób płacących zbliżeniowo, czego dowiodły tego typu działania prowadzone dotąd głównie przez organizacje płatnicze³⁰.

W miarę wzrostu liczby kart rośnie także zainteresowanie handlowców akceptacją płatności zbliżeniowych, choć pewną przeszkodą, zwłaszcza w rozwoju rynku kart zbliżeniowych, jest ciągle nierozwiązana kwestia opłaty *interchange*, utrudniająca tworzenie bodźców cenowych dla akceptantów z tytułu przyjmowania płatności kartami. Jednak agenci rozliczeniowi twierdzą, że mimo to handlowcy są zainteresowani technologią zbliżeniową, o czym świadczy m.in. fakt, że stała się ona już standardowym elementem pakietu usług oferowanych przez nich punktom handlowo-usługowym³¹.

Za rozwojem rynku płatności zbliżeniowych przemawiają także liczne korzyści osiągane przez jego uczestników. Poza konsumentami, o których była już mowa, płatności zbliżeniowe są źródłem korzyści szczególnie dla banków, agentów rozliczeniowych i akceptantów – najważniejsze z nich zostały przedstawione w Tabeli 3.

²⁹ Badania przeprowadzone w okresie kwiecień-czerwiec 2011 r. objęły 1000 internautów z kilku krajów (poza Polską były to: Australia, Niemcy, Wielka Brytania, Irlandia) oraz regionu Środkowego Wschodu.

³⁰ Ich przykładem mogą być, poza wspomnianymi wcześniej programami, promocje typu „Buy&Get” zapoczątkowane już w 2009 r. przez MasterCard.

³¹ M. Polasik: *Płatności zbliżeniowe...*, op. cit., s. 12.

Tabela 3. Korzyści związane z wydawaniem, obsługą i akceptacją płatności zbliżeniowych

Podmioty	Rodzaj osiągniętych korzyści
Banki	<p>Wzrost przychodów.</p> <p>Większa transakcyjność kart wyposażonych w funkcję zbliżeniową.</p> <p>Korzyści marketingowe, w tym budowa wizerunku banku jako instytucji innowacyjnej.</p> <p>Pozyskanie nowych klientów.</p> <p>Większe dochody z tytułu opłaty <i>interchange</i> oraz dochody odsetkowe (w przypadku kart kredytowych z funkcją zbliżeniową).</p>
Agenci rozliczeniowi	<p>Wzrost liczby rozliczanych transakcji i związane z tym korzyści finansowe.</p> <p>Wzrost transakcyjności terminali (większa liczba transakcji rozliczana przez jeden terminal).</p>
Akceptanci	<p>Możliwość wzrostu przychodów (która wynika ze skrócenia czasu obsługi jednego klienta).</p> <p>Większe wydatki klientów dokonujących płatności zbliżeniowych (o 20-30%) od tych, którzy płacą gotówką, i wyższy poziom ich zadowolenia.</p> <p>Wzrost powtarzalności zakupów i ich częstotliwości.</p> <p>Obniżenie kosztów związanych z obrotem gotówkowym (ubezpieczenie gotówki, straty związane z kradzieżami itd.).</p> <p>Możliwość pozyskania informacji na temat preferencji konsumentów i ich zwyczajów zakupowych i wykorzystania ich w działaniach marketingowych.</p>

Źródło: opracowanie własne.

Mimo formułowania optymistycznych prognoz dotyczących rozwoju rynku płatności zbliżeniowych w Polsce oraz istnienia wielu czynników, które sprzyjają temu procesowi, nie sposób jednak nie wspomnieć o przynajmniej kilku zagrożeniach mogących go spowolnić. Część z nich ma charakter psychologiczny – czynniki tego typu są związane przede wszystkim z zachowaniami, przekonaniami i preferencjami konsumentów. Należą do nich m.in. silne przywiązanie do gotówki oraz liczne obawy związane z używaniem innowacyjnych instrumentów płatniczych (w tym obawy dotyczące ich bezpieczeństwa), o których wspomniano wcześniej.

Barierą rozwoju rynku płatności zbliżeniowych jest także, mimo jego szybkiego rozwoju, ciągle niedostatecznie rozwinięta sieć akceptacji, co jest związane m.in. z brakiem bodźców cenowych dla handlowców akceptujących płatności zbliżeniowe. Rozwojowi rynku nie sprzyja także brak współpracy między dwiema największymi organizacjami

płatniczymi rozwijającymi płatności zbliżeniowe (MasterCard i Visa), ograniczająca m.in. możliwości akceptacji tej formy płatności.

Znacznie więcej zagrożeń występuje w segmencie zbliżeniowych płatności mobilnych. Do podstawowych barier rozwoju tego segmentu rynku można zaliczyć: ciągle niewielką liczbę smartfonów wyposażonych w technologię NFC³² i ich wysoką cenę oraz brak jednolitego standardu technologicznego, który mógłby zostać przyjęty przez większość uczestników rynku. Największe problemy dotyczą umiejscowienia tzw. bezpiecznego elementu, na którym miałyby być przechowywana aplikacja płatnicza, sposobu jej instalowania oraz zarządzania „bezpiecznym elementem”³³. Ponadto z rozwojem płatności NFC wiąże się spore ryzyko dla uczestników rynku, zwłaszcza dla banków, które musiałyby ponieść duże koszty związane z ich masowym wdrożeniem przy niepewności uzyskania oczekiwanych korzyści z tego tytułu. Wyniki badań wskazują ponadto, że istotną barierą rozwoju płatności NFC są: niewłaściwy model biznesowy oraz niewielkie zainteresowanie klientów³⁴.

Mimo to zdecydowana większość banków w Polsce deklaruje, że do końca 2013 r. zamierza komercyjnie wdrożyć mobilne płatności zbliżeniowe, a tylko co piąty bank raczej tego nie przewiduje w najbliższym czasie³⁵. Prognozy dotyczące rozwoju rynku płatności mobilnych nie pozostawiają jednak wątpliwości co do tego, że jego potencjał jest ogromny. Według firmy IE Market Research, w 2015 r. wartość transakcji mobilnych w Polsce wyniesie 9,4 mld USD. Analitycy firmy Frost&Sullivan twierdzą, że do końca 2017 r. wartość transakcji mobilnych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej osiągnie 22,7 mld EUR. Prognozy dotyczące rozwoju płatności mobilnych na świecie są jeszcze bardziej obiecujące – zdaniem firmy IE Market, w 2013 r. war-

³² Według Polasik Research, w listopadzie 2012 r. na polskim rynku było dostępnych 12 modeli telefonów wyposażonych w technologię NFC, podczas gdy na świecie były dostępne już 63 modele telefonów i 13 modeli tabletów – *ibidem*, s. 34.

³³ Najczęściej stosowanymi rozwiązaniami są: umieszczanie aplikacji na karcie SIM telefonu (model *sim-centric*) lub na odrębnej karcie micro SD instalowanej w telefonie, a stanowiącej pamięć zewnętrzną.

³⁴ *Ibidem*, s. 39. Niewielkie zainteresowanie klientów wynika z wczesnej fazy rozwoju płatności NFC (co sprawia, że korzysta z nich nieliczna grupa innowatorów), relatywnie niewielkiej liczby użytkowników smartfonów i tabletów oraz dość dużej złożoności tych urządzeń (co powoduje, że dla wielu osób korzystanie z nich jest zbyt trudne).

³⁵ *Ibidem*, s. 43.

tość transakcji mobilnych ma przekroczyć 86 mld USD, zaś rok później już 1,1 bln USD³⁶.

Podsumowanie

Płatności zbliżeniowe w Polsce rozwijają się bardzo dynamicznie, jednak dotyczy to przede wszystkim rynku kart zbliżeniowych. Jest to efekt bardzo dużego zaangażowania organizacji płatniczych i banków, które czerpią z ich wydawania i obsługi liczne korzyści. Warto zauważyć, że karty zbliżeniowe nie stanowią konkurencji dla innych oferowanych przez banki instrumentów rozliczeniowych, przeciwnie – uzupełniają i wzbogacają ich ofertę. Znacznie wolniej rozwija się segment zbliżeniowych płatności mobilnych, bowiem rozwój płatności NFC wymaga współpracy banków nie tylko z organizacjami płatniczymi, ale przede wszystkim z operatorami telefonii komórkowej, których interesy pozostają często w sprzeczności z interesem banków.

Biorąc pod uwagę prognozy rozwoju rynku płatności mobilnych, wydaje się jednak, że banki powinny jak najszybciej zintensyfikować współpracę z operatorami telefonii komórkowej oraz innymi podmiotami (organizacjami płatniczymi, agentami rozliczeniowymi itd.) w celu rozwoju komercyjnych ofert zbliżeniowych płatności mobilnych. Doświadczenia krajów Azji Południowo-Wschodniej, w tym Japonii, gdzie płatności mobilne rozwijają się dynamicznie, pokazują, że współpraca taka może być owocna i korzystna dla wszystkich zainteresowanych stron. Z uwagi na dość duże zaawansowanie rozwoju rynku kart zbliżeniowych, przywiązanie Polaków do gotówki oraz barierę technologiczną i cenową związaną ze wzrostem liczby telefonów NFC, w ciągu kilku najbliższych lat nie należy jednak spodziewać się szybkiego rozwoju mobilnych płatności zbliżeniowych.

³⁶ Płatności mobilne w Polsce: 9,4 mld dol. w 2015 roku, <http://www.rp.pl/artykul/765697.html> (10.02.2013).

Bibliografia

- A Glossary of Terms Used in Payments and Settlement Systems*. Bank for International Settlements, Basel 2003, <http://www.bis.org/publ/cps00b.pdf>
- Advanced Payments Report 2011*. Edgar Dunn & Company 2011
- Contactless and NFC League 2012*, http://contactlesscities.files.wordpress.com/2012/05/city_winners.pdf
- Górka J., *Konkurencyjność form pieniądza i instrumentów płatniczych*, CeDeWu, Warszawa 2009
- Innovations in Retail Payments*. Report of the Working Group on Innovation in Retail Payments. Committee on Payment and Settlement Systems, Bank for International Settlements, May 2012
- Karty zbliżeniowe w IV kw. 2012 r.*, <http://www.finance.egospodarka.pl/90099,Karty-zblizeniowe-w-IV-kw-2012-r,1,63,1.html>
- Payment Systems Worldwide – a Snapshot. Outcomes of the Global Payment Systems Survey 2010*, The World Bank 2011
- Płatności mobilne w Polsce: 9,4 mld dol. w 2015 roku*, <http://www.rp.pl/artykul/765697.html>
- Polacy polubili karty zbliżeniowe*, Raport Money.pl 2011
- Polasik M., Górka J., Wilczewski G., Kunkowski J., Przenajkowska K., Tetkowska N., *Time Efficiency of Point-of-Sale Payment Methods: The Empirical Results for Cash, Cards and Mobile Payments*, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1769922
- Polasik M., Starogarska E., *Polski rynek płatności zbliżeniowych – rok 2011*, Polasik Research, Toruń, wrzesień 2011
- Polasik M.: *Płatności zbliżeniowe w Polsce – rok 2012. Rozwój rynku – technologia NFC – perspektywy*, Polasik Research, Toruń, listopad 2012
- Quibria N.: *The Contactless Wave: A Case Study in Transit Payments*, Emerging Payments Industry Briefing, Federal Reserve Bank of Boston, June 2008 <http://www.bostonfed.org/economic/cprc/publications/briefings/transit.pdf>
- Schmedel H., Kostova G., Ruttenberg W., *The Social and Private Costs of Retail Payment Instruments. A European Perspective*. Occasional Paper Series No 137, European Central Bank September 2012
- Strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009-2013*, Narodowy Bank Polski, Związek Banków Polskich, Koalicja na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, Warszawa, luty 2009
- Szewczyk Ł., *McDonald's promuje płatności zbliżeniowe*, 23 listopad 2009, <http://media2.pl/technologie/58893-mcdonald%E2%80%99s-promuje-platnosci-zblizeniowe.html>

Contactless payment market in Poland – the current stage and prospects of the development

Summary

The paper presents the progress of contactless payments in Poland and examines internal and external determinants of their development in the nearest future. The analysis is based on data and reports concerning the domestic contactless cards market, but also utilizes the SWOT analysis to identify and discuss factors influencing the progress of contactless payments in the coming years.

Contactless payments offer a practical and viable alternative to cash, especially in the area of micropayments. The development of contactless cards in Poland has been very fast over the past three years. Taking into account the number of users and the size of the acceptance network it seems that the critical mass in this segment of the market was reached. Once achieved it stimulates its further development because of existing network effects (large base of users) and economies of scale (low average cost of payment). Despite the rapid growth of the contactless cards, the NFC payments in Poland represents a very early stage of development.

Speed and convenience of payment, growing interest of consumers and merchants as well as strong benefits for card issuers, processing companies and retailers will be the most important drivers of growth of contactless payments in Poland in the nearest future. However, there is a number of challenges: the negative consumers' perception of security of contactless payments, the acceptance network which is still underdeveloped, the small number of NFC phones, their relatively high price and lack of common technological standard.

Key words: contactless cards, mobile proximity payments, NFC, RFID, retail payments

Janusz Cichy¹

Karty płatnicze w płatnościach detalicznych oraz pozarozliczeniowe usługi z nimi związane

Wstęp

Karta płatnicza to instrument rozliczeniowy, który podlega dynamicznemu rozwojowi. Rozwój ten wynika z jednej strony z nieustannego postępu technologicznego, a z drugiej z potrzeby zaoferowania nowoczesnych instrumentów finansowych dla pozyskania lub zatrzymania klienta. Polskie społeczeństwo jeszcze kilkanaście lat temu posługiwało się w płatnościach detalicznych tylko gotówką, wprowadzenie do oferty bankowej kart płatniczych zrodziło potrzebę ich posiadania i przyczyniło się do ograniczenia obiegu gotówkowego w gospodarce. Jednak wraz z ciągłą edukacją finansową klienta funkcja rozliczeniowa karty stała się warunkiem koniecznym jej nabycia, ale już niewystarczającym. Banki zaczęły nie tylko oferować nowe karty płatnicze, takie jak karty zbliżeniowe oraz karty z wyświetlaczem, ale także w ich ramach szereg usług pozarozliczeniowych, które stały się wyznacznikiem jakości oraz popularności kart płatniczych.

W polskiej literaturze finansowej karta płatnicza jako instrument rozliczeniowy jest stale obecna. Brak jednak zwartego omówienia oferowanych w jej ramach usług finansowych. Dlatego też za cel artykułu obrano prezentację usług finansowych oferowanych w ramach różnych

¹ Dr Janusz Cichy, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Bankowości i Rynków Finansowych, Adiunkt, janusz.cichy@ue.katowice.pl

rodzajów kart płatniczych oraz ocenę korzyści, jakie ich posiadacze uzyskują. Wymaga to uwzględnienia oferty wybranych banków-emitentów oraz analizy ekonomicznych przesłanek korzystania z nich.

1. Karta płatnicza i jej praktyczny aspekt w płatnościach detalicznych

Na gruncie prawa polskiego karta płatnicza obecna jest w dwóch ustawach. Obowiązujące Prawo bankowe z 1997 r. wymienia kartę płatniczą jako formę rozliczeń bezgotówkowych, a definiując ją, odsyła czytelnika² do ustawy z 2002 r. o elektronicznych instrumentach płatniczych³. Zgodnie z art. 2 tejże ustawy, przez pojęcie karty płatniczej należy rozumieć kartę identyfikującą wydawcę i upoważnionego posiadacza, uprawniającą do wypłaty gotówki lub dokonywania zapłaty, a w przypadku karty wydanej przez bank lub instytucję ustawowo upoważnioną do udzielania kredytu – także do dokonywania wypłaty gotówki lub zapłaty z wykorzystaniem kredytu. Aby otrzymać kartę płatniczą, należy zawrzeć umowę z bankiem, w której zobowiązuje się on wobec posiadacza karty do rozliczania operacji dokonanych przy jej użyciu, a posiadacz zobowiązuje się do zapłaty kwot operacji wraz z należnymi wydawcy kwotami opłat i prowizji lub do spłaty swoich zobowiązań na rachunek wskazany przez wydawcę.

Karta płatnicza jest dynamicznie rozwijającym się instrumentem rozliczeń bezgotówkowych, jednak rozwój ten jest głównie jakościowy, a nie ilościowy. Na koniec IV kwartału 2012 r. liczba kart płatniczych wynosiła 33,3 mln sztuk i w stosunku do poprzednich kwartałów tylko nieznacznie wzrosła. Kartami tymi wykonano w ostatnim kwartale 2012 r. prawie 520 mln transakcji gotówkowych i bezgotówkowych o łącznej wartości 106 mld złotych. Oznacza to 15,6 transakcji przypa-

² Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, Dz. U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665, z późn zm. Art. 4

³ Ustawa z dnia 12 września 2002 roku o elektronicznych instrumentach płatniczych, Dz. U. Nr 169, poz. 1385, z późn, zm.

dających na jedną kartę, średnio o wartości 204 złotych⁴. Czy można zatem postawić tezę, że polski rynek kart płatniczych jest nasycony? O ile liczba transakcji czy też wartość transakcji może, wraz z rozwojem gospodarczym Polski i zamożnością Polaków wzrastać, o tyle wydaje się, że liczba kart płatniczych powoli osiąga swoje apogeum. W ofercie banków pojawiają się karty o niestandardowym wyglądzie, karty przezroczyste, minikarty, ale mają one raczej cechy gadżetu, a nie codziennego instrumentu rozliczeniowego. Do najnowszych rodzajów oferowanych kart płatniczych zaliczyć można karty z wyświetlaczem oraz karty zbliżeniowe. O ile te pierwsze stanowią nowinkę technologiczną znajdującą się od niedawna w ofercie Getin Banku, o tyle karta zbliżeniowa wprawdzie funkcjonuje już w obiegu od kilku lat, ale jednak nie jako osobny rodzaj karty, lecz jako klasyczna karta debetowa z funkcją zbliżeniową. W ten sposób nie dochodzi do przyrostu liczby kart, a tylko do wymiany wcześniejszych kart debetowych na zbliżeniowe.

Nie wszystkie karty płatnicze mają takie same cechy, ale też nie każdy klient zgłasza takie same potrzeby i gotów jest ponosić takie same opłaty za korzystanie z karty. Banki, wychodząc naprzeciw potrzebom klientów, oferują różne rodzaje kart posiadających odmienne funkcje oraz możliwości. Do funkcji karty płatniczej zaliczyć można:

- funkcję bankomatową – gdy karta służy posiadaczowi do realizacji transakcji w bankomacie (wyплаты gotówki, sprawdzenia stanu rachunku, wydrukowania historii transakcji, zmiany kodu PIN czy dostępu do funkcji depozytowych w bankomacie);
- funkcję płatniczą – przy dokonywaniu płatności w punkcie handlowo-usługowym;
- funkcję prestiżową – oznaczającą dostęp do określonych usług dla posiadaczy wybranych, prestiżowych kart płatniczych (możliwość awaryjnej wypłaty gotówki, bezpłatnej rezygnacji z hotelu, wypożyczenie samochodu bez uiszczenia kaucji czy możliwość uzyskania pomocy prawnej lub medycznej).

Klasyfikacji kart płatniczych jest wiele, ale podstawowym kryterium ich podziału jest sposób rozliczenia płatności. Według tego kryterium można wyróżnić karty debetowe, karty kredytowe, karty typu *charge* oraz karty przedpłacone⁵. **Karta debetowa** jest najpopular-

⁴ *Informacja o kartach płatniczych. IV kwartał 2012 r.* NBP, Warszawa, marzec 2013, s. 5-15.

⁵ Pozostałe rodzaje kart omówione są w obszernej literaturze przedmiotu.

niejsza i najłatwiej dostępna, wystarczy tylko podpisać umowę o otwarciu i prowadzenie rachunku bankowego. Transakcje opłacane tą kartą realizowane są natychmiast, a klient musi posiadać pokrycie w saldzie rachunku. **Kartę kredytową** otrzymuje klient po uprzednim zbadaniu jego zdolności kredytowej na podstawie od trzech do sześciu miesięcznych wpływów na rachunek bankowy, przy czym rachunek bankowy nie jest wymagany, aby taką kartę otrzymać od banku. W takim przypadku zdolność kredytowa badana jest na podstawie uzyskiwanych miesięcznych dochodów albo okazania rocznego rozliczenia podatkowego. Karta taka umożliwia w ramach ustalonego limitu dokonywanie płatności w okresie rozliczeniowym, po upływie którego klient może (ale nie musi) w pełni uregulować swoje zobowiązania wobec banku. Gdy zdecyduje się nie regulować w pełni swojego zobowiązania, uzyskuje kredyt obciążony wysokimi odsetkami, a jednocześnie limit kredytowy w karcie zostaje pomniejszony o niespłaconą kwotę. **Karta typu charge** podobna jest do karty kredytowej, jednak zasadniczą różnicą pomiędzy nimi jest obowiązek każdorazowej całkowitej spłaty wykorzystanej kwoty w ramach ustalonego limitu, w danym okresie rozliczeniowym. Z kolei **karta przedpłacona** posiada zakodowaną wartość środków pieniężnych, do wysokości której można realizować płatności. Karta taka może być jednorazowa bądź odnawialna – w tym wypadku po dokonaniu odpowiedniej wpłaty lub przelewu z rachunku bankowego może ona odzyskać swą pierwotną wartość. Wydawana jest ona na okaziciela, a do jej nabycia nie jest wymagane posiadanie rachunku bankowego. Karta ta spełnia funkcję elektronicznej portmonetki i może być wykorzystywana do realizacji płatności niskokwotowych.

Oferta kart debetowych, kredytowych i przedpłaconych skierowana jest do każdego potencjalnego klienta. Jednak oprócz tej oferty na polskim rynku dostępne są także karty będące przedmiotem zainteresowania tylko wybranych grup klientów. Do takich kart można zaliczyć:

- karty lojalnościowe (partnerskie) (*loyalty cards*) – upoważniające posiadacza, po zrealizowaniu odpowiedniej wartości lub ilości transakcji, do otrzymania określonych przywilejów oferowanych przez bank lub podmiot z nim współpracujący⁶;
- karty wspólnych marek, czyli karty wydawane we współpracy banku z innym podmiotem komercyjnym (*co-branded cards*); na

⁶ <http://www.lojalnosciove.com.pl> (1.03.2013)

polskim rynku przykładami takich kart są karty kredytowe wydawane przez Citibank razem z LOT-em, dające prawo do gromadzenia mil lotniczych, czy karty wydawane wraz z sieciami stacji benzynowych, które dają możliwość zbierania punktów w programach lojalnościowych koncernów paliwowych, co zamienianych jest później na wybrane nagrody;

- karty wydawane we współpracy z organizacjami klubowymi (*affinity cards*); karta taka nie daje określonych przywilejów, oprócz prestiżu posiadacza będącego członkiem określonego klubu wydawcy karty;
- karty wydawane we współpracy z organizacjami społecznymi (*charity cards*); posiadacz takiej karty, płacąc za jej wydanie oraz realizując płatności, przyczynia się do wspierania wybranego celu społecznego.

Omówione karty płatnicze w swojej konstrukcji zawierają nie tylko możliwość dokonywania płatności czy realizowania operacji w bankomatach, ale również oferują ich posiadaczom wybrany pakiet przywilejów. Ich liczba w obiegu nie jest duża, są to raczej niszowe karty płatnicze. Również ogólna liczba kart płatniczych na polskim rynku nie rośnie w takim tempie, jakim banki i organizacje wydające karty by sobie tego życzyły. Zatem skoro nowe rodzaje kart płatniczych nie pobudzają ilościowego rozwoju rynku, to należy podejmować decyzje dotyczące jakościowego jego rozwoju. A na jakościowy rozwój na pewno wpływ mają: bezpieczeństwo, szeroka sieć akceptantów oraz szeroka gama usług finansowych oferowanych w karcie płatniczej.

2. Usługi dodatkowe do kart płatniczych

Zazwyczaj, opisując cechy karty płatniczej, zwraca się uwagę na koszt jej wydania, pobierane prowizje, oprocentowanie kredytu czy dostępny limit. Nierzadko jednak jej posiadacz nie wie, iż oprócz dokonywania rozliczeń pieniężnych, może korzystać z pakietu usług dołączonych do karty. Niektóre usługi wykonywane są w sytuacjach awaryjnych, takich jak korzystanie z pomocy prawnej lub medycznej czy też wypłata niewielkiej ilości gotówki w przypadku utraty lub kradzieży

karty; a inne ułatwiają życie, jak na przykład usługa *cash back*. Zakres usług dodatkowych do karty jest uzależniony głównie od organizacji wydającej kartę i jej rodzaju. Wpływ ma na to także polityka marketingowa banku realizującego określoną strategię rozwoju produktów i usług. Należy jednak wspomnieć, iż to właśnie zakres usług dodatkowych oraz rozwój sieci akceptantów głównie świadczy o atrakcyjności karty płatniczej⁷.

Według ustawowej definicji karty płatniczej jej posiadacz jest upoważniony do skorzystania z kredytu bankowego, którego limit bank ustala w oparciu o zbadanie zdolności kredytowej klienta. Limit kredytowy w karcie kredytowej trudno uznać za usługę dodatkową, gdyż jest to podstawowa funkcja tego rodzaju karty. Klient może dokonać zakupu wybranego towaru lub usługi albo zaciągając kredyt gotówkowy, albo z wykorzystaniem karty kredytowej. Ten pierwszy wariant wymaga poddania się procedurze kredytowej, z kolei płacąc kartą kredytową można skredytować każdy zakup bez żadnych formalności. Niestety, oprocentowanie kredytu w karcie jest wysokie, często sięgające maksymalnej wartości, zgodnie z zapisem art. 359 §2¹ kodeksu cywilnego⁸, a spłatę kredytu, z wyjątkiem minimalnej kwoty zadłużenia na poziomie 3-5%, dodatkowo utrudnia brak konieczności regularnej spłaty zobowiązań. W związku z tym, iż istnieje ryzyko spłacania kredytu w karcie przez bardzo długi okres, banki wprowadziły do swojej oferty dodatkową usługę – **kredyt ratalny w karcie kredytowej**. Klient dokonuje płatności kartą w sposób standardowy, a gdy chce skorzystać z kredytu ratalnego w karcie, zgłasza bankowi chęć rozłożenia zadłużenia na równe raty. Z uwagi na podjęte zobowiązanie klienta do regularnej spłaty kredytu, bank proponuje obniżenie oprocentowania. Przykładowe warunki uzyskania kredytu ratalnego w karcie kredytowej wybranych trzech banków przedstawia Tabela 1.

⁷ S. Woźniak, *Usługi dodatkowe do kart płatniczych*, [w:] red. A. Janc, *Nowe usługi bankowe na tle wybranych problemów organizacji i zarządzania bankiem uniwersalnym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001, s. 213.

⁸ Maksymalna wysokość odsetek wynikających z czynności prawnej nie może w stosunku rocznym przekraczać czterokrotności wysokości stopy kredytu lombardowego Narodowego Banku Polskiego. *Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 Kodeks Cywilny*, Dz. U. 1964r. Nr 16, poz. 93 z późn. zm. Na dzień 18.03.2013 roku maksymalne oprocentowanie wynosi 19% (stopa kredytu lombardowego NBP – 4,75%).

Tabela 1. Warunki kredytu ratalnego w karcie kredytowej

Kryteria	PKO BP SA	Credit Agricole	BZ WBK S.A.
Termin	- 6, 9 lub 12 równych rat	- 6,10,12,18,24 równych rat dla kart Gold i Silver - 3,6,9,12,24 dla kart z segmentu Standard	- od 3 do 24 równych rat
Minimalna kwota objęta planem	- 500 zł. – dla błękitnej, srebrnej i złotej karty kredytowej, - 2000 zł. – dla PKO MasterCard Platinum - 5000 zł. – dla PKO VISA Infinity	- 300 zł.	- min. 200 zł - max. 85 proc. limitu kredytowego
Warunki rozłożenia na raty operacji bezgotówkowej	- operacja została zaewidencjonowana na rachunku karty kredytowej w bieżącym cyklu rozliczeniowym, - nie upłynęły 3 dni od dnia zaewidencjonowania operacji na rachunku karty kredytowej, - kwota operacji lub kwoty operacji (łącznie) nie przekraczają 50% limitu kredytowego.	- operacja została zaewidencjonowana na rachunku karty kredytowej w bieżącym cyklu rozliczeniowym, - w dowolnym dniu po zaewidencjonowaniu, a przed wygenerowaniem wyciągu z karty	- operacja została zaewidencjonowana na rachunku karty kredytowej w bieżącym cyklu rozliczeniowym, - usługę można uruchomić nie później niż 21 dni od dnia rozliczenia transakcji
Koszt obsługi raty	- 1 zł – opłata pobierana od każdej raty	- 1% , minimum 5 zł.	- Brak prowizji
Oprocentowanie	- Zależne od rodzaju karty, kwoty transakcji oraz liczby rat.	- 15,8% dla kart Gold - 17,8% dla kart Silver - 19,8% dla kart Standard	- 13,9 proc. stale w całym okresie kredytowania

Źródło: oficjalne strony internetowe banków: <http://www.pkobp.pl>, <http://www.credit-agricole.pl>, <http://www.bzwbk.pl> (01.03.2013)

Kredyt ratalny w karcie obniża dostępny limit kredytowy, który będzie się powiększać wraz ze spłatą kolejnych rat kredytowych. Gdy klient spłaci całą kwotę kredytu, będzie mógł skorzystać z całego przyznanego limitu. Dodatkową zaletą takiego kredytu jest brak uciążliwych formalności, które towarzyszą standardowym kredytom ratalnym. Wystarczy zapłacić kartą, a dopiero później zgłosić bankowi chęć rozłożenia kwoty zadłużenia na raty.

Kredyt w karcie to nie wszystkie zalety karty płatniczej, tym bardziej iż jest to usługa tylko dla osób posiadających karty kredytowe, a jest ich w Polsce jest ponad czterokrotnie mniej niż kart debetowych⁹. Usługą dostępną dla wszystkich posiadaczy kart debetowych jest usługa o nazwie **cash back**, która na polskim rynku obecna jest od 2006 r. Umożliwia ona pobranie kwoty pieniężnej w wysokości nie większej niż 200 zł podczas dokonywania płatności za codzienne zakupy. Z usługi tej można korzystać kilkakrotnie w ciągu dnia, niezależnie od wartości dokonywanych zakupów, należy tylko pamiętać, że wypłata w ramach *cash back* może być wliczona w dzienny limit wypłat.

Korzystanie z tej usługi jest bardzo proste, wystarczy poprosić kasjera o wypłacenie w ramach usługi określonej kwoty i potwierdzić ją kodem PIN albo złożeniem podpisu na wydruku. Usługa *cash back* szczególnego znaczenia nabiera w małych miejscowościach o skromnej sieci bankomatów, choć dostępna jest już w ponad 25.000 placówek detalicznych w całej Polsce¹⁰.

Popularność tej usługi sukcesywnie wzrasta, co pokazuje Tabela 2.

Tabela 2. Liczba i wartość transakcji *cash back* w Polsce

	2010	2011				2012			
	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Ilość transakcji (tys.)	340	366	425	428	476	561	694	695	704
Wartość transakcji (mln zł.)	38,4	40,8	47,7	49,9	55,2	64,3	79,6	80,8	82,8

Źródło: *Informacja o kartach płatniczych. IV kwartał 2012 r.* NBP, Warszawa, marzec 2013, s. 25-26.

⁹ Według raportu Departamentu Systemu Płatniczego NBP na koniec 2012 roku w Polsce było 26,5 mln kart debetowych i tylko 6,5 mln kart kredytowych. *Informacja o kartach płatniczych. IV kwartał 2012 r.* NBP, Warszawa, marzec 2013, s. 7.

¹⁰ <http://www.visa.pl> (10.03.2013)

MasterCard wprowadził nową usługę, będącą przeciwieństwem *cash back*. Jest to możliwość **wpłaty gotówki na rachunek bankowy**, którą można dokonać w 6.000 sklepów w całej Polsce¹¹. Warunkiem skorzystania z takiej usługi jest posiadanie karty płatniczej MasterCard z kodem kreskowym, a zamysłem jej wprowadzenia było wyjście naprzeciw potrzebom klientów, którzy nie mają ochoty ani czasu wpłacać gotówki w kasach oddziałów banku lub na poczcie, tym bardziej iż sklepy są otwarte dłużej aniżeli oddziały banków czy placówki pocztowe.

Money back to kolejna usługa, z której można korzystać, będąc posiadaczem karty płatniczej. Polega ona na zwrocie na rachunek bankowy części środków pieniężnych za zakupy opłacone kartą. Banki oferują różnej wielkości zwroty (nawet do 5% – Alior Sync), jednak dopiero po spełnieniu określonych warunków. Warunkami tymi mogą być:

- określony rodzaj karty płatniczej,
- zakup wybranej grupy towarów,
- średni miesięczny wpływ na rachunek bankowy,
- średnie miesięczne saldo zadłużenia.

Warunki usługi *money back* w wybranych bankach przedstawia Tabela 3.

Tabela 3. *Money back* w wybranych bankach komercyjnych

Bank	Zwrot w proc..	Maksymalny zwrot	Rodzaje transakcji
Meritum Bank	4 %	30zł/mies.	zakup paliwa
BPH	1,5%	25zł/mies.	zakup w sklepach spożywczych
Santander	3% 1%	30zł/mies.	zakup paliwa pozostałe transakcje bezgotówkowe
Bank Millennium	3% 5%	50zł/mies. 760zł/rok	Zakup paliwa Supermarkety i sklepy spożywcze Oferta przeznaczona na zakupy dla kobiet (odzież, biżuteria, kosmetyki, wyposażenie wnętrz, żywność, czas wolny, rozrywka, dla dzieci)

¹¹ <http://www.mastercard.pl> (10.03.2013)

Getin Bank	Różnica pomiędzy średnią miesięczną ceną paliwa liczoną przez Polską Izbę Paliw Płynnych a kwotą 4,99 zł.	Zwrot maksymalnie 30 litrów	Zakup paliw
BNP Paribas	1%	Bez ograniczeń	Zakup w sklepach spożywczych, aptekach, marketach budowlanych, biurach podróży oraz stacjach paliw
Alior Sync	5%	1250 zł/mies. Kwota powyżej 760 zł. obarczona jest 10% zryczałtowanym podatkiem dochodowym.	Płatności dokonywane w Internecie
Alior Bank	0,5% – 1,0%, w zależności od rodzaju karty i wykupionego ubezpieczenia		Zakupy bez ograniczeń
Eurobank	5%	500zł/mies.	Zakup w hipermarketach budowlanych
BZ WBK SA	1%		Zakupy bez ograniczeń

Źródło: oficjalne strony internetowe banków, <http://www.open.pl> (01.03.2013)

Tabela 3. wykazuje, iż we wszystkich bankach roczny limit zwrotu to 760 zł. Limit ten wynika z prawa do odstąpienia od opodatkowania takiego przychodu, zgodnie z zapisem ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych¹². Wysokość zwrotów może być zmienna i zależna od aktualnie prowadzonej przez bank promocji lub stosowana dla kart nowo wydanych.

¹² Ustawa z dnia 26 lipca 1991 o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. Nr 80, poz. 350 z późn. zm. Zgodnie z art. 21 ust 1 pkt 68 sprzedaż premiowa do kwoty 760 zł. rocznie jest zwolniona z opodatkowania.

Powszechność kart płatniczych powoduje, że coraz częściej zaczynają być one wykorzystywane nie tylko do płatności detalicznych i do wypłat w bankomatach, ale także do płatności w Internecie, a ostatnio zaczynają zastępować instytucję polecenia zapłaty. Polecenie zapłaty obecne jest w Polsce od 1999 r. i zgodnie z art. 63d Prawa bankowego stanowi udzieloną bankowi dyspozycję wierzyciela obciążenia określoną kwotą rachunku bankowego dłużnika i uznania tą kwotą rachunku bankowego wierzyciela. Zatem jego idea polega na tym, że płatność inicjuje wierzyciel, a nie dłużnik, i zjawisko to jest szeroko stosowane w płatnościach masowych.

Choć polecenie zapłaty zyskuje na popularności, to wykonywanie podobnych zleceń z rachunku karty płatniczej nabiera szczególnego znaczenia. **Kartowe polecenie zapłaty** stosowane może być tylko w przypadku kart umożliwiających płatności w Internecie, czyli wypukłych kart kredytowych i tych typu *charge*, ponieważ polecenie zapłaty realizowane jest w taki sam sposób jak zwykła płatność kartą w Internecie¹³. Aby dokonać płatności w Internecie, należy podać sprzedawcy dane posiadacza karty, termin ważności karty, numer karty oraz kod zabezpieczający CVV2 lub CVC2. Te same dane potrzebne są do inicjowania polecenia zapłaty z karty. Najważniejszą gwarancją prawidłowego wykonania kartowego polecenia zapłaty jest, podobnie jak w poleceniu zapłaty, możliwość bezwarunkowego anulowania każdego wykonanego polecenia w przeciagu 30 dni od jego wykonania. Zaletą tej usługi jest natomiast brak kosztów dla dłużnika oraz traktowanie jej jako transakcji bezgotówkowej. Dzięki temu posiadacz karty uzyskuje odroczenie płatności do 50 dni bez jakichkolwiek odsetek.

Fakt bankructwa kilkunastu biur podróży w ostatnich latach przypomniał posiadaczom kart płatniczych o usłudze **charge back**. Jest to usługa umożliwiająca odzyskanie środków z tytułu kwestionowanej transakcji kartowej, w sytuacji, w której klient nie może dobrać swoich praw bezpośrednio u sprzedawcy lub firmy obsługującej bankomat. Stosowanie tej usługi jest ściśle sformalizowane i ograniczone do konkretnych przypadków oznaczonych stosownymi kodami. Oddzielne, choć podobne procedury posiadają wszystkie najważniejsze organizacje płatnicze: Visa, MasterCard, American Express

¹³ K. Żwiruk, *Kartowe polecenie zapłaty*, <http://www.kartyonline.pl> (dostęp 1.03.2013)

oraz Diners Club¹⁴. Powodów aktywacji usługi *charge back* jest wiele. Przykładowo mBank wymienia następujące:

- posiadacz karty nie otrzymał części lub całości kwoty wypłacanej z bankomatu;
- pojawia się rozbieżność między poprawną kwotą (lub walutą) transakcji, a tą, która została zapłacona;
- transakcja została rozliczona więcej niż jeden raz;
- usługa lub produkt nie zostały dostarczone;
- rozliczono transakcję, która została uprzednio anulowana;
- zapłacono za towar czy usługę w inny sposób, a karta i tak została obciążona;
- obciążono klienta (np. przez hotel lub wypożyczalnię) za usługę, której nie zamawiał;
- dostarczono zamówiony towar, ale był on uszkodzony;
- zakup został zwrócony, a nie dokonano zwrotu pieniędzy¹⁵.

Karta płatnicza służy nie tylko do płatności, ponieważ jej posiadacz uzyskuje także **ubezpieczenie**, poczynając od ryzyka jej nieuprawnionego użycia, a na ubezpieczeniu życia, zdrowia i majątku kończąc. Podstawowe ubezpieczenie to ubezpieczenie karty od:

- nieuprawnionego użycia, rozumianego jako użycie karty lub danych karty bez zgody posiadacza lub użytkownika, powodujące zmianę salda na rachunku posiadacza karty;
- utraty środków pieniężnych, pobranych z bankomatu przez posiadacza lub użytkownika karty, na skutek rabunku.

Miesięczny koszt takiego ubezpieczenia wynosi ok. 2 zł (w ING Banku Śląskim S.A. 2 zł, a w mBanku 1,7 zł), a wysokość odszkodowania to 150 euro w przypadku nieuprawnionego użycia i 1000 zł w przypadku utraty gotówki wskutek rabunku, ale nie więcej niż 3000 zł na wszystkie zdarzenia ubezpieczeniowe zaistniałe w dwunastu okresach odpowiedzialności. Podobne warunki ustalił Alior Bank S.A., natomiast mBank maksymalną (łącznie w przeciągu dwunastu okresów) odpowiedzialność z tytułu utraty środków pieniężnych na skutek rabunku ustalił w kwocie 5000 zł. Z kolei Bank Millennium sprzedaje ubezpieczenie karty w cenie 3,99 zł w pakiecie obejmującym:

¹⁴ K. Zwiruk, *Chargeback, czyli czego boją się sprzedawcy*, <http://www.kartyonline.pl> (dostęp 1.03.2013)

¹⁵ <http://www.mbank.pl> (28.02.2013)

- nieuprawnione użycie – odszkodowanie do 150 euro,
- ubezpieczenie zakupów – odszkodowanie do 1000 zł,
- ubezpieczenie od rabunku – odszkodowanie do 1000 zł,
- gwarancja najniższej ceny – odszkodowanie do 500 zł¹⁶

Oprócz wspomnianego ubezpieczenia banki oferują z kartami inne ubezpieczenia, często sprzedawane w pakietach. Do popularnych oferowanych ubezpieczeń zaliczyć należy:

- ubezpieczenie utraty życia, niezdolności do pracy, utraty pracy;
- ubezpieczenie NNW w komunikacji lotniczej, ubezpieczenie od odwołania lotu oraz opóźnienia wylotu lub przylotu, ubezpieczenie od opóźnienia dostawy lub utraty bagażu; są to ubezpieczenia oferowane do kart prestiżowych, a w przypadku zaistnienia zdarzenia losowego posiadacz ma prawo do odszkodowania rzędu nawet kilkuset euro;
- ubezpieczenie w podróży, obejmujące koszty leczenia za granicą, nieszczęśliwy wypadek, nagłe zachorowanie, zgon, trwały uszczerbek na zdrowiu, a także ubezpieczenie bagażu, podróży samolotem, odpowiedzialności cywilnej i usługi *assistance*;
- ubezpieczenie „gwarancja najniższej ceny”, będące domeną kart prestiżowych, coraz częściej oferowane jest masowym klientom; zgodnie z warunkami takiego ubezpieczenia posiadacz, w określonym terminie, ma prawo do zwrotu różnicy ceny towaru między ceną już zapłaconą za zakupiony towar, a ceną reklamowanego identycznego towaru;
- ubezpieczenie spłaty kredytu, które gwarantuje spłatę kredytu w przypadku niemożności jego spłaty przez kredytobiorcę, na skutek śmierci posiadacza karty lub trwałej niezdolności do pracy; ubezpieczenie to jest płatne, a koszt to określony procent wykonywanych w okresie rozliczeniowym obrotów.

Szczególnie korzystne ubezpieczenia oferowane są posiadaczom karty klubowej Diners Club. Są nimi: ubezpieczenie podróżne, ubezpieczenie narciarskie oraz dodatkowe ubezpieczenie NNW. Ubezpieczeniem podróży zagranicznej jest objęty nie tylko posiadacz karty, ale także członkowie jego rodziny, którzy z nim podróżują. Zasięg terytorialny ubezpieczenia obejmuje wszystkie kraje świata, z wyjątkiem tych,

¹⁶ Oficjalne strony internetowe banków: <http://www.bankmilenium.pl>, <http://www.ingbank.pl>, <http://www.mbank.pl>, <http://www.aliorbank.pl> (1.03.2013)

w których toczą się działania wojenne. Koszt ubezpieczenia wliczony jest w cenę wydania karty. Aby aktywować takie ubezpieczenie, należy opłacić kartą Diners Club bilet lotniczy, na pociąg, statek lub autobus, wynająć samochód za granicą, opłacić koszty rezerwacji, dokonać zakupu paliwa poza granicą Polski w dniu jej przekroczenia. Można także dokonać zgłoszenia wyjazdu bezpośrednio do biura Diners Club, a następnie w ciągu 48 godzin dokonać za granicą zakupu kartą Diners Club. Do cech ubezpieczenia w podróży za granicą należą:

- odwołanie, przerwanie, opóźnienie podróży już powyżej 4 godz.;
- szeroki zakres kosztów obsługi prawnej – do 20.000 zł;
- wysokie sumy ubezpieczenia – nawet do 1.000.000 USD;
- czas pojedynczej podróży zagranicznej do 180 dni;
- choroby przewlekłe w standardzie ubezpieczenia;
- krótka lista wyłączeń;
- brak konieczności zgłaszania podróży¹⁷.

Ubezpieczenie narciarskie w Diners Club obejmuje swym zasięgiem NNW i OC w Polsce do kwoty 100.000 zł oraz ubezpieczenie sprzętu narciarskiego i snowboardowego na całym świecie do 2000 zł. Natomiast dodatkowe ubezpieczenie NNW obejmuje śmierć wskutek nieszczęśliwego wypadku (do 100.000 zł), inwalidztwo (do 100.000 zł.), świadczenie szpitalne (do 100 zł dziennie), koszty leczenia powypadkowego (do 5000 zł), koszty zakupu wózka inwalidzkiego (do 6000 zł) i koszty pogrzebu (do 5000 zł)¹⁸.

Omawiając usługi dodawane do kart płatniczych, nie można pominąć **programów rabatowych** dołączanych do kart kredytowych. Umożliwiają one tańsze zakupy u wybranych partnerów handlowych banku. Wysokość rabatów waha się w granicach 5-20% w zależności od rodzaju posiadanej karty kredytowej, ale bywają one także okresowo wyższe (50% rabatu w Stena Line i za usługi wellness w Yasumi – na kartę kredytową Citibanku). Im bardziej prestiżowa karta, tym większy jest rabat, przy czym swoistą wadą programów rabatowych jest współpraca banków z punktami handlowo-usługowymi, w których ceny towarów czy usług nie należą do niskich.

Wreszcie banki w ramach kart oferują **programy lojalnościowe**, które w zamyśle mają zachęcać do dokonywania zakupów u wybra-

¹⁷ <http://www.dinersclub.pl> (2.03.2013).

¹⁸ <http://www.dinersclub.pl> (2.03.2013).

nych partnerów danego programu. Posiadacz karty, dokonując zakupu u partnerów programu, uzyskuje punkty premiowe, które może zamienić na nagrody z katalogu programu i w ten sposób uzyskać częściowy zwrot pieniędzy wydanych na zakupy kartą.

Podsumowanie

Karta płatnicza nie jest kojarzona tylko z rozliczeniami bezgotówkowymi. To także instrument finansowy, który dostarcza swoim posiadaczom szeregu usług nie zawsze dobrze im znanych. Dodawane usługi wyróżniają daną kartę płatniczą z grona bardzo licznych oferowanych przez polskie banki i wpływają na jakość obsługi klienta. Oprócz waloru finansowego usługi dodawane do kart płatniczych mają również walor marketingowy, a jedną z ich ról jest to, by zachęcić potencjalnych klientów do nabycia określonej karty płatniczej oraz innych produktów banku. Rozwój rynku kart płatniczych jest korzystny nie tylko dla posiadacza, ale i dla banku, poprzez uzyskiwane prowizje i opłaty, a przede wszystkim spopularyzowanie obrotu bezgotówkowego oraz ograniczanie kosztownych transakcji pieniądzem gotówkowym.

Bibliografia

- Informacja o kartach płatniczych. IV kwartał 2012 r. NBP, Warszawa, marzec 2013, s. 5-15.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 Kodeks Cywilny*, Dz. U. 1964r. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 o podatku dochodowym od osób fizycznych*, Dz. U. Nr 80, poz. 350 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe*, Dz. U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 12 września 2002 roku o elektronicznych instrumentach płatniczych*, Dz. U. Nr 169, poz. 1385, z późn. zm.

Woźniak S, *Usługi dodatkowe do kart płatniczych*, [w:] *Nowe usługi bankowe na tle wybranych problemów organizacji i zarządzania bankiem uniwersalnym*. red. A. Janc, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001

Żwiruk K., *Kartowe polecenie zapłaty*, <http://www.kartyonline.pl>

Żwiruk K. , *Chargeback, czyli czego boją się sprzedawcy*, <http://www.kartyonline.pl>

<http://www.aliorbank.pl>

<http://www.bankmillenium.pl>

<http://www.bzwbk.pl>

<http://www.credit-agricole.pl>

<http://www.dinersclub.pl>

<http://www.ingbank.pl>

<http://www.lojalnosciove.com.pl>

<http://www.mastercard.pl>

<http://www.mbank.pl>

<http://www.open.pl>

<http://www.pkobp.pl>

<http://www.visa.pl>

Payment cards in retail payments and related non-clearing services

Summary

Using payment card for retail payments is increasingly common, so that banks, noting the tendency, try to implement new types of the cards, directing them to the appropriate customer segment. However, cards with a new design, more secure, not burdened with excessive costs are no longer a guarantee of interest in them from the potential, future holders. Analyzing card offer in Polish banks, it is noted that all of them have one basic function – the settlement function, and to be able to stand out from the competition, banks offer a number of additional services associated with them.

Cash back, money back, insurance, discount programs or installment credit on a card are aimed at enhancing bank's card offer, provide a higher quality of customer service and satisfaction, and thus the wider use of payment cards in daily settlements. However, banks should not forget that the card holder is expected mainly quick, reliable and secure payment transaction, so that the level of development and organization of the payment system have a priority value. Services added to payment cards, although improve cards' offer, but they are not the primary determinant of their selection.

Key words: credit card, financial services, cash back, money back, insurance

Piotr Bolibok¹

Przestrzenne zróżnicowanie uwarunkowań infrastrukturalnych obrotu bezgotówkowego w Polsce

Wstęp

Upowszechnienie bezgotówkowych form rozliczeń pieniężnych na danym obszarze zależy w istotnym stopniu od nasycenia przestrzeni gospodarczej elementami infrastruktury technicznej systemu płatniczego, takimi jak bankomaty, terminale EFTPOS² czy sieć internetowa. Zróżnicowania w przestrzennym rozmieszczeniu tych elementów stanowią jedno z najważniejszych źródeł regionalnych dysproporcji w skłonności do korzystania z obrotu bezgotówkowego w społeczeństwie.

Celem artykułu jest dokonanie oceny stopnia zróżnicowań w przestrzennym rozmieszczeniu elementów infrastruktury technicznej, determinujących możliwości realizacji płatności bezgotówkowych w Polsce. Identyfikacja elementów charakteryzujących się największymi dysproporcjami międzyregionalnymi pozwoli na sformułowanie wniosków dotyczących kierunków działań w zakresie upowszechniania obrotu bezgotówkowego.

W artykule przeprowadzono analizę porównawczą rozmieszczenia poszczególnych charakterystyk przedmiotowej infrastruktury w prze-

¹ Piotr Bolibok, dr nauk ekonomicznych, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, adiunkt w Katedrze Bankowości, piotr.bolibok@kul.pl.

² EFTPOS (ang. *electronic funds transfer at point of sale*) – elektroniczny system transferu pieniędzy w punkcie sprzedaży.

kroju województw, wykorzystując w tym celu standardowe narzędzia statystyki opisowej. Skonstruowano również syntetyczny wskaźnik rozwoju infrastruktury obrotu bezgotówkowego oparty na taksonomicznej mierze Hellwiga. Województwa zostały sklasyfikowane względem kwintyli rozkładu poszczególnych charakterystyk infrastruktury oraz względem skonstruowanego wskaźnika syntetycznego. Efekty dokonanej klasyfikacji województw zilustrowano kartogramami.

1. Infrastruktura obrotu bezgotówkowego

Jednym z kluczowych czynników wpływających na dynamikę upowszechniania się bezgotówkowych form rozliczeń w danym społeczeństwie jest poziom rozwoju i dostępności infrastruktury technicznej służącej ich realizacji. Współcześnie za najistotniejsze z punktu widzenia klientów banków można uznać następujące elementy infrastruktury systemu płatniczego:

- bankomaty,
- terminale EFTPOS w punktach handlowo-usługowych akceptujących karty płatnicze,
- sieć internetową.

Pierwsze dwa elementy wiążą się ściśle z możliwościami korzystania z bankowości terminalowej przy użyciu kart płatniczych. Pomimo iż podstawową funkcją bankomatów jest umożliwienie klientom dokonywania wypłat gotówki, gęstość ich sieci stanowi istotny czynnik stymulujący rozwój płatności bezgotówkowych, zwiększając świadomość i poziom akceptacji transakcji elektronicznych w społeczeństwie.³ Wyższa dostępność bankomatów motywuje do otwierania rachunków bankowych, a w konsekwencji do realizowania transakcji bezgotówkowych przy użyciu kart płatniczych, bankowości internetowej i *homebankingu*. Ponadto, coraz więcej instalowanych współcześnie bankomatów to urządzenia wielofunkcyjne, pozwalające również na dokonywanie

³ D. B. Humphrey et al., *Cash, Paper, and Electronic Payments: A Cross-Country Analysis*, "Journal of Money, Credit and Banking", Vol. 28, I. 4, Part 2: Payment Systems Research and Public Policy Risk, Efficiency and Innovation (November 1996), s. 928.

płatności.⁴ Z punktu widzenia banków, rozbudowa i obsługa sieci bankomatów jest procesem kosztownym. Jak wykazują Snellman i Virén, dla banku funkcjonującego w warunkach monopolu optymalnym rozwiązaniem byłaby redukcja liczby bankomatów do zera⁵, stąd rozwój sieci stanowi pochodną intensywności konkurencji w sektorze bankowym danego obszaru.

Praktyczna użyteczność kart płatniczych jest także silnie determinowana gęstością punktów handlowych akceptujących płatności z ich wykorzystaniem. Wyższa liczba tych punktów na danym obszarze przekłada się na wzrost możliwości realizowania płatności bezgotówkowych i większą popularność instrumentów bankowości elektronicznej.

W miarę wzrostu na danym terenie liczby punktów akceptujących płatności kartami oraz bankomatów, użytkownicy kart płatniczych w coraz większym stopniu mogą wybierać pomiędzy dokonaniem płatności przy użyciu terminalu EFTPOS a zapłatą gotówką pobraną z bankomatu. W literaturze przedmiotu problematyka substytucji pomiędzy tymi formami realizacji transakcji nie została dotychczas dogłębnie przeanalizowana. Nieliczne badania empiryczne tego zjawiska w krajach rozwiniętych nie dały jednoznacznych rezultatów. Badania Humphreya i in. na rynku norweskim nie wykazały istotnej statystycznie substytucji⁶, natomiast późniejsze analizy dla rynku hiszpańskiego, przeprowadzone przez Scholnicka i in.⁷ oraz przez Carbó-Valverde i Rodríguez-Fernándeza⁸, stwierdziły jej występowanie.

Dostęp do sieci internetowej umożliwia z kolei dokonywanie transakcji bezgotówkowych przy wykorzystaniu rozwiązań bankowości internetowej, kart płatniczych lub *homebankingu*. Współcześnie oprócz

⁴ *Strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009-2013 (projekt)*, Narodowy Bank Polski, Związek Banków Polskich, Koalicja na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, Warszawa 2009, s. 28.

⁵ H. Snellman, M. Virén, *ATM networks and cash usage*, Bank of Finland Research Discussion Papers, No. 21, 2006, s. 14.

⁶ D. B. Humphrey et al., *Realizing the Gains from Electronic Payments: Costs, Pricing, and Payment Choice*, "Journal of Money, Credit, and Banking" 2001, Vol. 33, No. 2, May, Part 1, s. 230.

⁷ B. Scholnick et al., *The economics of credit cards, debit cards and ATMs: A survey and some new evidence*, "Journal of Banking and Finance" 2008, No. 32, s. 1480.

⁸ S. Carbó-Valverde, F. Rodríguez-Fernández, *Competing Technologies for Payments. Automated Teller Machines (ATMs), Point of Sale (POS) Terminals and the Demand for Currency*, Fundación BBVA Documentos de Trabajo 2009, No. 12, Bilbao 2009, s. 14.

tradycyjnych sieci przewodowych coraz większego znaczenia nabierają wysokowydajne sieci transmisji bezprzewodowej dostępne w telefonii komórkowej. Sieci bezprzewodowe umożliwiają dostęp do Internetu zarówno za pośrednictwem komputerów wyposażonych w odpowiednie modemy, jak i nowoczesnych telefonów komórkowych.

Smartfony najnowszej generacji, wyposażone w chipy NFC (ang. *near field communication*), mogą już także stanowić bliski substytut kart płatniczych, służąc realizacji bezgotówkowych płatności zbliżeniowych. Współczesne urządzenia elektroniczne, działające w oparciu o technologie telefonii komórkowej, umożliwiają realizację transakcji bezgotówkowych w bankowości internetowej i terminalowej, co w połączeniu z wysoką penetracją rynków rozwiniętych krajów przez sieci komórkowe będzie sprzyjało upowszechnianiu się ich wykorzystania w tym zakresie.⁹

Badania postaw Polaków wobec obrotu bezgotówkowego, przeprowadzone w 2009 r. przez D. Maison na zlecenie Narodowego Banku Polskiego, wykazały istotne różnicowania stopnia korzystania z płatności bezgotówkowych w poszczególnych województwach, zbliżone do różnicowań w ogólnym rozwoju gospodarczym: najwyższe było ono w województwach opolskim, zachodniopomorskim i łódzkim, najniższe zaś w warmińsko-mazurskim, podlaskim, podkarpackim i lubelskim).¹⁰ Zdaniem D. Maison, wyraźnie niższe wskaźniki korzystania z obrotu bezgotówkowego w województwach Polski wschodniej sugerują, iż jedną z możliwych ich przyczyn są różnicowania w dostępie do infrastruktury służącej realizacji takich płatności.¹¹

2. Dane i metody badawcze

W celu dokonania oceny skali przestrzennych różnicowań w rozwoju elementów infrastruktury technicznej, determinującej możliwości

⁹ *Innovations in retail payments. Report of the Working Group on Innovations in Retail Payments*, Committee on Payment and Settlement, Bank for International Settlements, May 2012, s. 31, 49.

¹⁰ D. Maison, *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego*. Raport przygotowany dla NBP, Warszawa 2010, s. 110-126.

¹¹ *Ibidem*, s. 127.

upowszechniania obrotu bezgotówkowego w poszczególnych województwach, posłużono się następującym zestawem wskaźników:

- 1) liczbą bankomatów na 1 mln mieszkańców,
- 2) liczbą punktów akceptacji kart płatniczych na 1 mln mieszkańców,
- 3) udziałem przedsiębiorstw posiadających dostęp do Internetu,
- 4) udziałem gospodarstw domowych posiadających komputer z dostępem do Internetu,
- 5) udziałem gospodarstw domowych posiadających telefon komórkowy.

W analizach wykorzystano najbardziej aktualne publicznie dostępne dane. Liczbę bankomatów przypadających na 1 mln mieszkańców w poszczególnych województwach, według stanu na koniec 2012 r., obliczono na podstawie danych zamieszczonych na stronie internetowej <http://www.karty.pl/> oraz w Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego (<http://www.stat.gov.pl/>). Dane dotyczące liczby punktów akceptacji kart płatniczych na 1 mln mieszkańców przyjęto na podstawie wyników badania „Punkty akceptacji kart i dostęp do gotówki w Polsce” zrealizowanego przez TNS Pentor S.A. na zlecenie VISA według stanu na grudzień 2010 r.¹² Źródłem danych dotyczących udziału przedsiębiorstw posiadających dostęp do Internetu, udziału gospodarstw domowych posiadających komputer z dostępem do Internetu oraz telefon komórkowy, według stanu na 2011 r., był natomiast *Rocznik statystyczny województw 2012* opublikowany przez GUS.

W kolejnym etapie analizy na podstawie wybranych wskaźników skonstruowano syntetyczny miernik charakteryzujący poziom rozwoju infrastruktury technicznej obrotu bezgotówkowego w poszczególnych województwach, w oparciu o taksonomiczną miarę rozwoju Hellwiga. Punktem wyjścia do skonstruowania tej miary jest utworzenie macierzy zestandaryzowanych wskaźników charakteryzujących obrót bezgotówkowy:

¹² R. Pawlicka, *Co zrobić, by kartą można było zapłacić wszędzie? Determinanty rozwoju rynku akceptacji kart w Polsce*, Konferencja „Rynek akceptacji kart w Polsce – 20 lat i co dalej?”, Warszawa 18.10.2011 r., za: M. Idzik, *Monitor Bankowy*, Warszawa, październik 2011, <http://www.slideshare.net/press123/stan-i-dynamika-ryнку-kart-patniczych-w-polsce-9883787> (15.01.2013).

$$Z = \begin{bmatrix} z_{11} & z_{12} & \dots & z_{1k} \\ z_{21} & z_{22} & \dots & z_{2k} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{n1} & z_{n2} & \dots & z_{nk} \end{bmatrix}$$

gdzie:

$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j}$ – zestandaryzowana wartość j -tego wskaźnika w i -tym województwie (wszystkie wybrane wskaźniki są stymulantami); x_{ij} – wartość j -tego wskaźnika w i -tym województwie; \bar{x}_j – średnia arytmetyczna wskaźnika j ; S_j – odchylenie standardowe wskaźnika j ; $k = 5$ – liczba zmiennych; $n = 16$ – liczba regionów.

Wzorcem rozwoju jest obiekt wielowymiarowy opisany następująco:

$$R_0 = [z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0k}], \text{ gdzie: } z_{0j} = \max \{z_{ij}\}_i$$

Syntetyczny wskaźnik rozwoju infrastruktury obrotu bezgotówkowego (SWRIOB) został obliczony zgodnie z następującą formułą¹³:

$$SWRIOB_i = z_i = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0}, \text{ gdzie: } d_{i0} = \left[\sum_{j=1}^k (z_{ij} - z_{0j})^2 \right]^{\frac{1}{2}}, d_0 = \bar{d}_0 + 3S_0,$$

$$\bar{d}_0 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n d_{i0}, S_0 = \left[\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (d_{i0} - \bar{d}_0)^2 \right]^{\frac{1}{2}}.$$

Obliczony w taki sposób wskaźnik syntetyczny przyjmuje wartości z przedziału $<0; 1>$. Im wyższa wartość wskaźnika w danym województwie, tym bardziej jest ono zbliżone do obiektu wzorcowego i prezentuje wyższy poziom rozwoju infrastruktury obrotu bezgotówkowego. Wskaźnik syntetyczny pozwala zarówno na porządkowanie liniowe poszczególnych województw względem dystansu do obiektu wzorcowego (od najmniej do najbardziej rozwiniętych pod względem infrastruktury

¹³ *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, red. A. Zeliaś, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2000, s. 91-93.

ry obrotu bezgotówkowego), jak również na dokonanie ich klasyfikacji w grupy charakteryzujące się zbliżonym poziomem rozwoju tej infrastruktury.

Dla każdego z wybranych wskaźników charakteryzujących elementy infrastruktury obrotu bezgotówkowego oraz dla skonstruowanego syntetycznego wskaźnika rozwoju tej infrastruktury dokonano ponadto klasyfikacji województw względem kwintyli rozkładu wartości tych wskaźników, co następnie zilustrowano kartogramami.

3. Rezultaty empiryczne

W Tabeli 1. przedstawiono kształtowanie się wybranych wskaźników charakteryzujących elementy infrastruktury obrotu bezgotówkowego w Polsce.

Wśród wybranych charakterystyk największym zróżnicowaniem regionalnym cechowała się liczba punktów akceptacji kart płatniczych przypadających na 1 mln mieszkańców. Wartość współczynnika zmienności dla tego wskaźnika wyniosła bowiem 24,1%. Najwyższy poziom odnotowano w województwie mazowieckim, w którym na 1 mln mieszkańców przypadają przeciętnie 6674 punkty akceptujące płatności kartami, tj. 2,5-krotnie więcej niż w najsłabszym pod tym względem województwie świętokrzyskim (2669). Średnia wartość analizowanego wskaźnika wśród województw wyniosła 4669, zaś mediana 4753.

Graficzną ilustrację zróżnicowań w obszarze liczby punktów akceptacji kart przedstawia Rys. 1. Poszczególne województwa zostały na nim przypisane do klas wyznaczonych przez kwintyle rozkładu badanego wskaźnika.

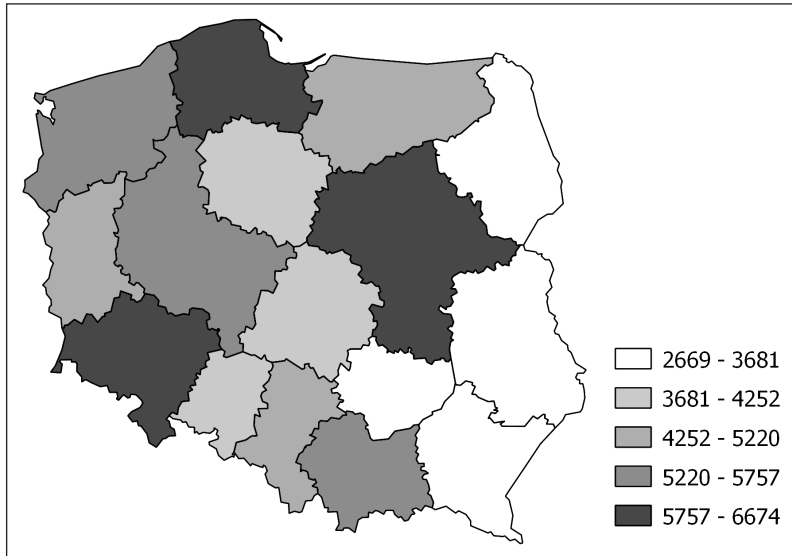
Tab. 1. Wskaźniki charakteryzujące infrastrukturę obrotu bezgotówkowego w Polsce

Wyszczególnienie		Liczba bankomatów na 1 mln mieszkańców	Liczba punktów akceptujących karty płatnicze na 1 mln mieszkańców	Udział przedsiębiorstw posiadających dostęp do Internetu	Udział gospodarstw domowych posiadających	
					komputer z dostępem do Internetu	telefon komórkowy
Województwo	dolnośląskie	470	6045	94,7%	60,9%	89,2%
	kujawsko-pomorskie	438	4252	95,8%	59,5%	92,0%
	lubelskie	396	3207	96,0%	55,4%	87,6%
	lubuskie	427	5151	95,7%	59,9%	89,6%
	łódzkie	455	3783	91,5%	54,9%	89,3%
	małopolskie	446	5253	94,0%	64,2%	88,9%
	mazowieckie	604	6674	95,4%	67,5%	92,5%
	opolskie	391	4090	91,1%	63,4%	87,9%
	podkarpackie	368	3298	93,8%	62,2%	86,7%
	podlaskie	422	3681	95,6%	57,5%	84,9%
	pomorskie	543	5807	94,0%	69,4%	94,5%
	śląskie	456	5220	93,9%	65,2%	91,8%
	świętokrzyskie	345	2669	85,6%	52,5%	88,9%
	warmińsko-mazurskie	397	4355	93,7%	58,1%	87,6%
wielkopolskie	417	5465	92,4%	64,3%	91,7%	
zachodniopomorskie	502	5757	94,9%	61,0%	91,4%	
Statystyka opisowa	odch. standardowe	63	1126	2,5%	4,5%	2,4%
	średnia	442	4669	93,6%	61,0%	89,7%
	mediana	433	4753	94,0%	61,0%	89,3%
	minimum	345	2669	85,6%	52,5%	84,9%
	maksimum	604	6674	96,0%	69,4%	94,5%
	max/min	1,8	2,5	1,1	1,3	1,1
	wsp. zmienności	14,3%	24,1%	2,7%	7,4%	2,7%

Objaśnienia: a - dane na grudzień 2012 r., b – dane na grudzień 2010 r., c – dane za 2011 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie:

- 1) *Rocznik statystyczny województw 2012*, GUS, Warszawa 2012, s. 347, 508.
- 2) R. Pawlicka, *Co zrobić, by kartą można było zapłacić wszędzie? Determinanty rozwoju rynku akceptacji kart w Polsce*, Konferencja „Rynek akceptacji kart w Polsce – 20 lat i co dalej?”, Warszawa 18.10.2011 r., za: M. Idzik, *Monitor Bankowy*, Warszawa, październik 2011, <http://www.slideshare.net/press123/stan-i-dynamika-ryнку-kart-patnicznych-w-polsce-9883787> (15.01.2013).
- 3) <http://www.karty.pl/bankomaty.php?statystyka=województwo> (31.12.2012),
- 4) http://www.stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=205417&p_token=0.9867131206449491# (31.12.2012).



Rys. 1. Liczba punktów akceptujących płatności kartami przypadających na 1 mln mieszkańców w grudniu 2010 r., według województw

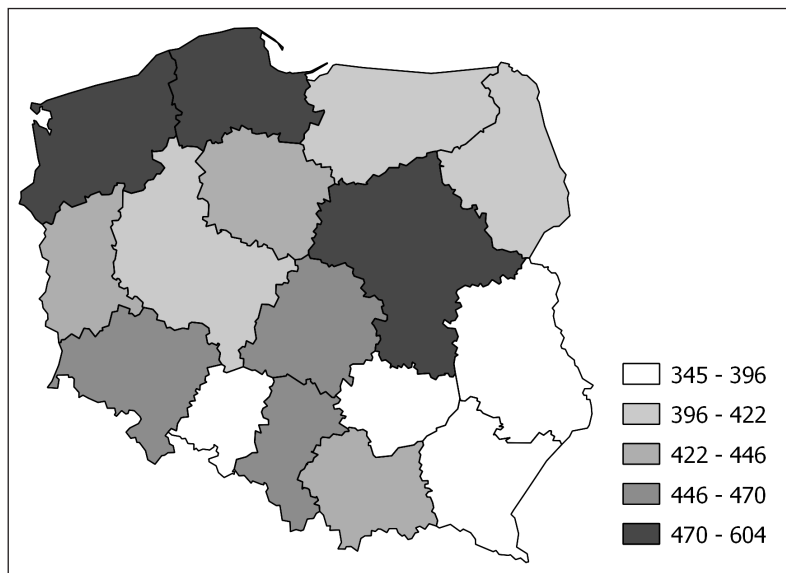
Źródło: opracowanie własne na podstawie R. Pawlicka, *Co zrobić, by kartą można było zapłacić wszędzie? Determinanty rozwoju rynku akceptacji kart w Polsce*, Konferencja „Rynek akceptacji kart w Polsce – 20 lat i co dalej?”, Warszawa 18.10.2011 r., za: M. Idzik, *Monitor Bankowy*, Warszawa, październik 2011, <http://www.slideshare.net/press123/stan-i-dynamika-ryнку-kart-patnicznych-w-polsce-9883787> (15.01.2013).

Oprócz silnego zróżnicowania międzyregionalnego, liczba punktów akceptujących karty płatnicze wykazuje także znaczące zróżnicowanie wewnątrz poszczególnych województw. Sieć akceptacji zależy bowiem od stopnia zurbanizowania danego obszaru – na terenie dużych i średnich miast jest ona znacznie gęstsza niż w małych miastach i na obszarach wiejskich.¹⁴

Istotne zróżnicowanie przestrzenne stwierdzono również w zakresie liczby bankomatów przypadających na 1 mln mieszkańców. Wartość współczynnika zmienności tego wskaźnika wyniosła 14,1%. W tym zakresie również najwyższy poziom odnotowano w województwie mazowieckim (604), a najniższy w świętokrzyskim (345). Średnia wartość wskaźnika wyniosła 442, a mediana 433. W świetle danych Europejskiego Banku Centralnego, liczba bankomatów przypadających na 1 mln

¹⁴ *Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, Departament Systemu Płatniczego, NBP, Warszawa 2012, s. 21.

mieszkańców w Polsce jest wyraźnie niższa od przeciętnego poziomu w Unii Europejskiej. Według stanu na koniec 2011 r., średnia dla Polski stanowiła niespełna 53% średniej UE, a jedynie pięć krajów (Czechy, Litwa, Słowacja, Finlandia i Szwecja) wykazywało niższy poziom tego wskaźnika.¹⁵ Podział województw na klasy względem kwintyli rozkładu wskaźnika liczby bankomatów przypadających na 1 mln PLN mieszkańców przedstawia Rys. 2.



Rys. 2. Przestrzenne zróżnicowanie liczby bankomatów przypadających na 1 mln mieszkańców w grudniu 2012 r., według województw

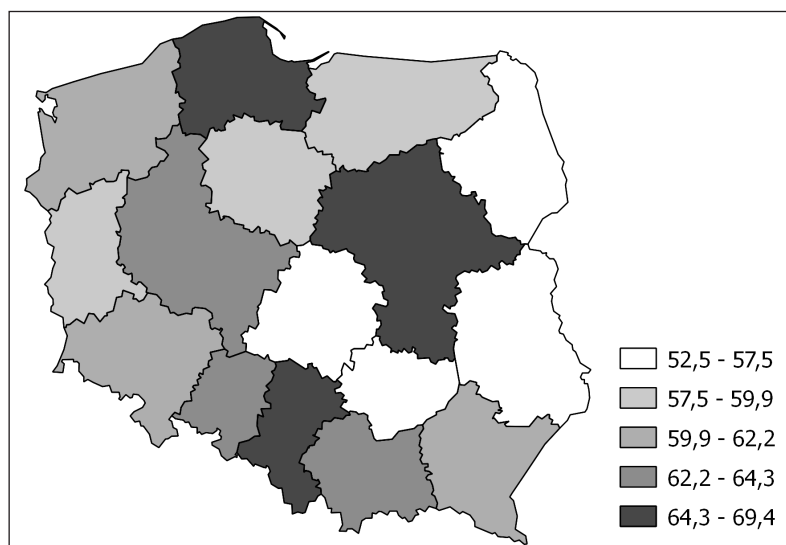
Źródło: opracowanie własne na podstawie http://www.stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=205417&p_token=0.9867131206449491# (31.12.2012) oraz <http://www.karty.pl/bankomaty.php?statystyka=województwo> (31.12.2012).

Należy podkreślić, że podobnie jak w przypadku punktów akceptujących karty płatnicze, rozmieszczenie przestrzenne bankomatów charakteryzuje się silnym zróżnicowaniem wewnątrz poszczególnych województw. Jak wskazują wyniki badań przeprowadzone przez D. Ilnickiego, rozmieszczenie to koresponduje silnie z przestrzennym rozmieszczeniem placówek bankowych. W obrębie województw najwięcej bankoma-

¹⁵ ECB Statistical Data Warehouse, <http://sdw.ecb.europa.eu/reports.do?node=1000001458>, (30.01.2013).

tów skoncentrowanych jest w największych miastach sieci osadniczej – obecnych, a w dalszej kolejności byłych miastach wojewódzkich¹⁶.

Wyraźnie niższym stopniem zróżnicowania międzyregionalnego charakteryzował się udział gospodarstw domowych wyposażonych w komputer z dostępem do Internetu. Wartości tego wskaźnika dla poszczególnych województw odchyłały się od średniej przeciętnej o 7,4%. Najwyższą wartość odnotowano dla województwa pomorskiego (69,4%), podczas gdy po raz kolejny najniższe okazało się województwo świętokrzyskie, w którym wskaźnik ten był o blisko 17% niższy. Klasyfikację województw względem tego wskaźnika przedstawia Rys. 3.



Rys. 3. Udział gospodarstw domowych posiadających komputer z dostępem do Internetu w 2011 r., według województw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rocznik statystyczny województw 2012*, GUS, Warszawa 2012, s. 347.

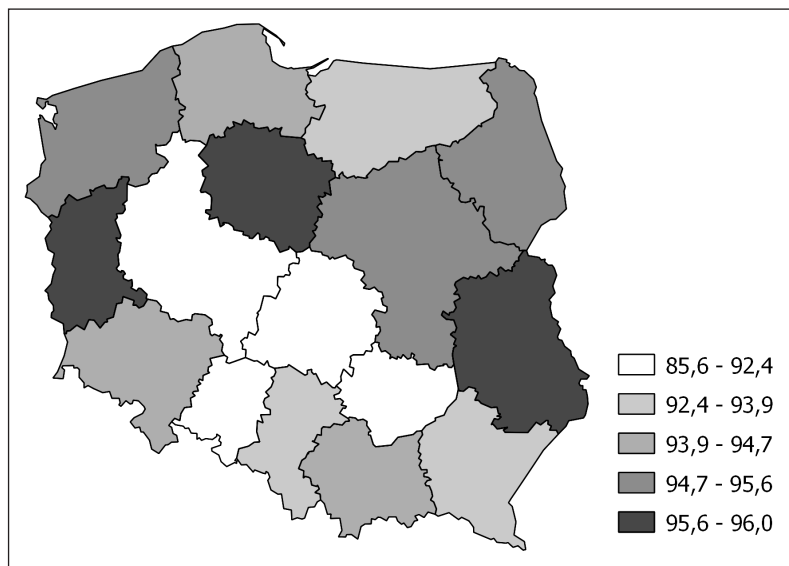
Najmniejsze różnice między województwami stwierdzono w zakresie udziału przedsiębiorstw posiadających dostęp do Internetu oraz gospodarstw domowych wyposażonych w telefon komórkowy. Wartości współczynnika zmienności dla obu tych wskaźników wyniosły zaledwie 2,7%.

¹⁶ D. Ilnicki, *Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju usług w Polsce. Teoretyczne i praktyczne uwarunkowania badań*, Rozprawy Naukowe Instytutu Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego, Tom 11, Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego, Wrocław 2009, s. 213-215.

Najwyższym odsetkiem przedsiębiorstw z dostępem do Internetu (co może wydawać się zaskakujące w kontekście słabej pozycji w poprzednich zestawieniach) cechowało się województwo lubelskie (96,0%), a najniższym znów świętokrzyskie (85,6%). Średnia wartość tego wskaźnika w województwach wyniosła 93,6%, zaś mediana 94%. Stosunkowo niewielkie różnice pomiędzy województwami są zatem konsekwencją powszechności wykorzystywania Internetu przez polskie przedsiębiorstwa¹⁷.

Analogiczną sytuację, wynikającą z wysokiego stopnia penetracji rynku przez technologię, stwierdzono w przypadku udziału gospodarstw domowych posiadających telefon komórkowy. Najwyższy odsetek gospodarstw odnotowano w województwie pomorskim, najniższy zaś w podlaskim (84,9%), przy średniej 89,7% i medianie 89,3%.

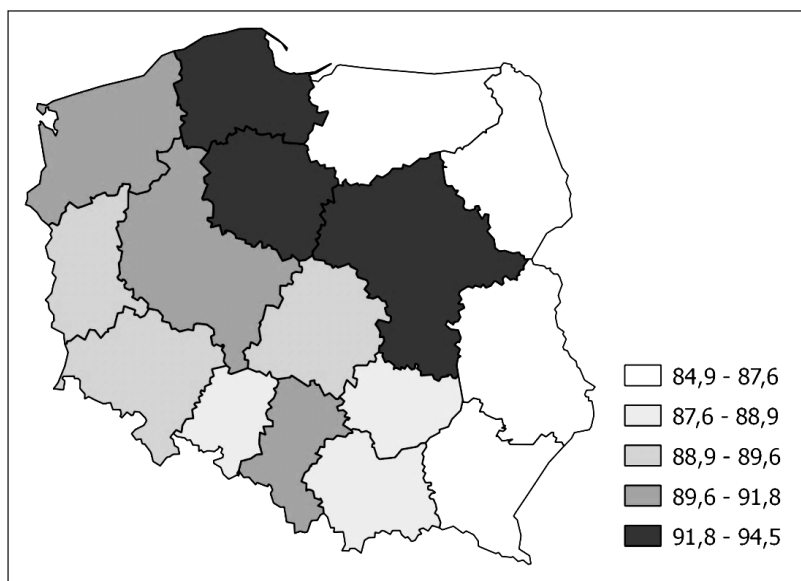
Klasyfikacje województw w oparciu o kwintyle rozkładu obu powyższych wskaźników przedstawiono na Rys. 4. i 5.



Rys. 4. Udział przedsiębiorstw posiadających dostęp do Internetu w 2011 r., według województw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rocznik statystyczny województw 2012*, GUS, Warszawa 2012, s. 508.

¹⁷ Zob. A. Matras-Bolibok, *Regionalne zróżnicowanie rozwoju społeczeństwa informacyjnego w Polsce*, [w:] Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 168, *Ekonomia*, t. 1, red. J. Sokołowski, G. Węgrzyn, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 2011, ss. 450-460.



Rys. 5. Udział gospodarstw domowych posiadających telefon komórkowy w 2011 r., według województw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rocznik Statystyczny Województw 2012*, GUS, Warszawa 2012, s. 347.

Pomimo pewnych różnic zachodzących w przestrzennym zróżnicowaniu wybranych charakterystyk infrastruktury technicznej umożliwiającej rozwój obrotu bezgotówkowego, generalnie można stwierdzić, że województwa charakteryzujące się niższym ogólnym poziomem rozwoju gospodarczego cechuje równocześnie słabszy rozwój tej infrastruktury.

Z danych zestawionych w Tab. 2. wynika, iż syntetyczny wskaźnik infrastruktury technicznej, determinującej możliwości rozwoju obrotu bezgotówkowego, ukazuje znacznie większą skalę zróżnicowań między województwami niż poszczególne wskaźniki, na bazie których został on skonstruowany. Jest to konsekwencja nakładania się na siebie podobieństw rozkładu przestrzennego dysproporcji w rozwoju województw w większości analizowanych przekrojów.

Tab. 2. Syntetyczny wskaźnik rozwoju infrastruktury obrotu bezgotówkowego w Polsce

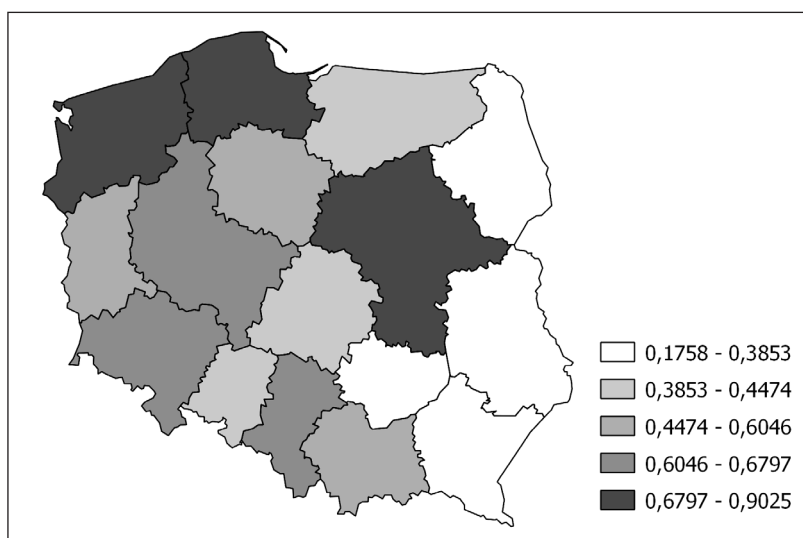
Wyszczególnienie		SWRIOB
Województwo	dolnośląskie	0,6277
	kujawsko-pomorskie	0,5762
	lubelskie	0,3731
	lubuskie	0,5664
	łódzkie	0,4407
	małopolskie	0,6046
	mazowieckie	0,9025
	opolskie	0,4474
	podkarpackie	0,3853
	podlaskie	0,3728
	pomorskie	0,8511
	śląskie	0,6797
	świętokrzyskie	0,1758
	warmińsko-mazurskie	0,4416
	wielkopolskie	0,6127
	zachodniopomorskie	0,7025
Statystyka opisowa	odch. standardowe	0,1825
	średnia	0,5475
	mediana	0,5713
	minimum	0,1758
	maksimum	0,9025
	max/min	5,1
	wsp. zmienności	33,3%

Źródło: opracowanie własne.

Współczynnik zmienności oszacowanego wskaźnika syntetycznego wskazuje, że jego wartości odchyłały się przeciętnie od średniej o 33,3%. Najwyższym poziomem ogólnego rozwoju infrastruktury technicznej umożliwiającej realizację transakcji bezgotówkowych cechuje się województwo mazowieckie, w którym syntetyczny wskaźnik wyniósł 0,9025. Tak wysoka wartość potwierdza, że jest ono liderem lub plasuje się w ścisłej czołówce większości analizowanych kryteriów cząstkowych. Ponad pięciokrotnie niższy poziom syntetycznego wskaźnika odnotowano z kolei w województwie świętokrzyskim (0,1758), któ-

re w czterech z pięciu analizowanych kryteriów cząstkowych uplasowało się na ostatnim miejscu. Przewagę województwa mazowieckiego nad pozostałymi regionami kraju dobrze ilustruje fakt, iż średnia wartość wskaźnika syntetycznego (0,5475) stanowiła 61%, a mediana (0,5713) 63% wartości osiągniętej przez lidera.

Skonstruowany wskaźnik syntetyczny umożliwia sklasyfikowanie poszczególnych województw pod względem poziomu rozwoju infrastruktury technicznej służącej realizacji transakcji bezgotówkowych. Rys. 6. przedstawia podział badanej populacji na klasy wyznaczone przez kwintyle rozkładu tego wskaźnika.



Rys. 6. Syntetyczny wskaźnik rozwoju infrastruktury technicznej obrotu bezgotówkowego w Polsce według województw

Źródło: opracowanie własne.

W grupie województw charakteryzujących się najwyższym poziomem rozwoju infrastruktury technicznej sprzyjającej upowszechnianiu bezgotówkowych form rozliczeń plasują się województwa mazowieckie, pomorskie i zachodniopomorskie. Kolejną klasę tworzą województwa o ponadprzeciętnym poziomie rozwoju przedmiotowej infrastruktury: śląskie, dolnośląskie i wielkopolskie. Województwa małopolskie, kujawsko-pomorskie i lubuskie zaliczyć można do klasy o przeciętnym poziomie rozwoju w tym aspekcie. Słabszy od przeciętnego rozwój wykazują województwa opolskie, warmińsko-mazurskie i łódzkie. Najlicz-

niejszą grupę konstytuują województwa Polski wschodniej, cechujące się najslabszym rozwojem infrastruktury wspierającej obrotu bezgotówkowego: podkarpackie, lubelskie, podlaskie i świętokrzyskie.

Podsumowanie

Przeprowadzone analizy wskazują, że przestrzenne zróżnicowania w rozmieszczeniu infrastruktury technicznej determinującej możliwości rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce korespondują ze zróżnicowaniami w poziomie ogólnego rozwoju gospodarczego województw. Skonstruowany syntetyczny miernik rozwoju infrastruktury obrotu bezgotówkowego wykazał, że najwyższym poziomem rozwoju tej infrastruktury cechują się województwo mazowieckie oraz województwa Polski zachodniej, najniższym zaś relatywnie najslabiej rozwinięte gospodarczo województwa Polski wschodniej. W tym zakresie uzyskane wyniki potwierdzają sformułowaną przez D. Maison hipotezę dotyczącą wpływu dostępności infrastruktury służącej realizacji płatności bezgotówkowych na zróżnicowania w zakresie korzystania z obrotu bezgotówkowego przez społeczeństwo.

Najwyższy stopień zróżnicowań stwierdzono w zakresie elementów infrastruktury technicznej bankowości terminalowej, tj. w liczbie punktów akceptujących karty płatnicze oraz w liczbie bankomatów przypadających na 1 mln mieszkańców. Zdecydowanie mniejsze różnice występują natomiast w zakresie dostępu do sieci internetowej oraz telefonii komórkowej. Dążenie do zwiększenia stopnia upowszechnienia obrotu bezgotówkowego w gospodarce oraz zmniejszenia międzyregionalnych dysproporcji w tym zakresie wymaga zatem głównie zintensyfikowania działań na rzecz rozbudowy infrastruktury technicznej bankowości terminalowej, w szczególności zaś zwiększenia liczby punktów akceptujących karty płatnicze. Jedną z głównych przyczyn słabego rozwoju sieci akceptacji kart w Polsce jest najwyższy w Europie poziom opłat pobieranych przez agentów rozliczeniowych (zwłaszcza zaś opłat *interchange*). O randze tego problemu świadczy aktywne zaangażowanie się w ten proces Narodowego Banku Polskiego, który w ramach realizacji swoich ustawowych zadań w zakresie organizowa-

nia rozliczeń pieniężnych i kształtowania warunków niezbędnych dla rozwoju systemu bankowego, zainicjował powołanie Zespołu Roboczego ds. Opłaty Interchange przy Radzie ds. Systemu Płatniczego (organie opiniodawczo-doradczym przy Zarządzie NBP), skupiającego wszystkich głównych interesariuszy systemu kartowego. Wymiernym rezultatem prac tego Zespołu było opracowanie w marcu 2012 r. „Programu redukcji opłat kartowych w Polsce”, przewidującego w szczególności stopniowe obniżenie wysokości opłat *interchange* do średniego poziomu w Unii Europejskiej w latach 2012-2017. Program ten miał stać się podstawą wypracowania w lipcu 2012 r. rynkowego kompromisu o charakterze nieregulacyjnym w zakresie obniżenia stawek opłat *interchange*, co jednak okazało się niemożliwe z uwagi na negatywną decyzję organizacji *MasterCard*. Wobec powyższego jedyną realną szansą na realizację programu wydaje się w obecnych warunkach wprowadzenie stosownych regulacji ustawowych.

Bibliografia:

- Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, Departament Systemu Płatniczego, NBP, Warszawa 2012.
- Carbó-Valverde S., Rodríguez-Fernández F., *Competing Technologies for Payments. Automated Teller Machines, (ATMs), Point of Sale (POS) Terminals and the Demand for Currency*, Fundación BBVA Documentos de Trabajo 2009, No. 12, Bilbao 2009.
- ECB Statistical Data Warehouse, <http://sdw.ecb.europa.eu/reports.do?node=1000001458> (30.01.2013).
- Humphrey D. B., Kim M., Vale B., *Realizing the Gains from Electronic Payments: Costs, Pricing, and Payment Choice*, „Journal of Money, Credit, and Banking” 2001, Vol. 33, No. 2, May, Part 1, ss. 216-234.
- Humphrey D. B., Pulley L. B., Vesala J. M., *Cash, Paper, and Electronic Payments: A Cross-Country Analysis*, „Journal of Money, Credit and Banking” 1996, Vol. 28, I. 4, Part 2: Payment Systems Research and Public Policy Risk, Efficiency and Innovation (November 1996), ss. 914-939.
- <http://www.karty.pl/bankomaty.php?statystyka=wojewodztwo> (31.12. 2012).

- http://www.stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=205417&p_token=0.9867131206449491# (31.12.2012)
- Idzik M., *Monitor Bankowy*, Warszawa, październik 2011, <http://www.slideshare.net/press123/stan-i-dynamika-ryнку-kart-patniczych-w-polsce-9883787> (15.01.2013).
- Ilnicki D., *Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju usług w Polsce. Teoretyczne i praktyczne uwarunkowania badań*, Rozprawy Naukowe Instytutu Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego, Tom 11, Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego, Wrocław 2009.
- Innovations in retail payments. Report of the Working Group on Innovations in Retail Payments*, Committee on Payment and Settlement, Bank for International Settlements, May 2012.
- Maison D., *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego*. Raport przygotowany dla NBP, Warszawa 2010.
- Matras-Bolibok A., *Regionalne zróżnicowanie rozwoju społeczeństwa informacyjnego w Polsce*, [w:] Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 168, *Ekonomia*, t. 1, red. J. Sokołowski, G. Węgrzyn, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 2011, ss. 450-460.
- Rocznik Statystyczny Województw 2012*, GUS, Warszawa 2012.
- Scholnick B., Masoud N., Saunders A., Carbo-Valverde S., Rodriguez-Fernández F., *The economics of credit cards, debit cards and ATMs: A survey and some new evidence*, "Journal of Banking and Finance" 2008, No. 32, ss. 1468-1483.
- Snellman H., Virén M., *ATM networks and cash usage*, Bank of Finland Research Discussion Papers, No. 21, 2006.
- Strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009-2013 (projekt)*, Narodowy Bank Polski, Związek Banków Polskich, Koalicja na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, Warszawa 2009.
- Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, red. A. Zeliaś, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2000, s. 91-93.

Spatial disparities in infrastructural conditions of cashless payments in Poland Summary

One of the most important causes of differences in proclivity for using cashless payments between regions are the spatial disparities in distribution of the elements of technical infrastructure enabling its development.

The paper evaluates the current disparities in spatial distribution of these infrastructural conditions in Poland on the voivodeship level (NUTS-2 regions). It also presents the concept of construction of a synthetic regional indicator of cashless payments infrastructure, based on Hellwig's taxonomic measure of development.

The highest disparities occurred for the terminal banking technical infrastructure, i.e. the number of points accepting payment cards and ATMs per million of inhabitants. Boosting the cashless payments diffusion in the economy and decreasing the interregional disparities in this field require therefore mainly intensification of activities towards expanding the terminal banking infrastructure in the Eastern Poland, in particular stimulating the development of payment cards acceptance network.

The synthetic indicator revealed that the disparity in the cashless payments infrastructure distribution between polish voivodeships corresponds to disproportions in their general economic development. The highest level of development of this infrastructure for mazowieckie and the Western Poland voivodeships, and the lowest for the relatively least economically developed voivodeships of the Eastern Poland, which is coherent with a general picture of disparities in proclivity for using cashless payments in the society.

Key words: cashless payments, infrastructure, spatial disparities.

Magdalena Rabong¹

Stan rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na tle innych krajów UE

Wstęp

Głównym celem niniejszego opracowania jest porównanie kilku wybranych parametrów charakteryzujących funkcjonowanie obrotu bezgotówkowego w Polsce i w krajach Unii Europejskiej w 2011 r. Niniejsza analiza została oparta o dane za 2011 r., opublikowane przez Europejski Bank Centralny w sierpniu 2012 r., a znajdujące się w tzw. hurtowni danych statystycznych (Statistical Data Warehouse).² Wybrane wskaźniki zostały dobrane w taki sposób, by jak najlepiej zobrazować wykorzystanie podstawowych bezgotówkowych instrumentów płatniczych (kart płatniczych, poleceń przelewu, poleceń zapłaty) i elementów infrastruktury płatniczej (bankomatów, terminali POS) oraz istniejący poziom tzw. ubankowienia, czyli stopnia upowszechnienia podstawowych usług bankowych.

¹ Magdalena Rabong, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, Wydział Analiz i Badań, Główny Specjalista, Magdalena.rabong@nbp.pl

² Analiza zawarta w niniejszym materiale została przedstawiona w oparciu o dane z 2011 r., opublikowane przez Europejski Bank Centralny w sierpniu 2012 r., a znajdujące się w tzw. hurtowni danych statystycznych (Statistical Data Warehouse) pod adresem <http://sdw.ecb.europa.eu> Opracowanie zawiera także dane z innych źródeł, w szczególności dane z grudnia 2012 r. zbierane przez Narodowy Bank Polski i publikowane w okresowych opracowaniach, które można znaleźć na stronach internetowych pod adresem: http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/karty_platnicze.html

W minionym dziesięcioleciu w Polsce coraz więcej użytkowników skłaniało się do użycia kart płatniczych, w miejsce dotychczas powszechnie używanej gotówki. Widoczny jest rozwój funkcjonującej infrastruktury płatniczej. Zwiększa się liczba dostępnych bankomatów oraz liczba placówek handlowych, w których akceptowane są płatności kartami płatniczymi. Z drugiej strony, na tle Unii Europejskiej nasz kraj w rankingach porównujących główne wskaźniki rozwoju infrastruktury płatniczej plasuje się nadal na dalekich pozycjach, znacznie poniżej średnich parametrów dla całej Unii. Oznacza to, że na rynku polskim stale pozostaje wiele do zrobienia w zakresie poprawy obecnych warunków. Opracowanie to ma za zadanie opisanie bieżącego stanu rozwoju obrotu bezgotówkowego w naszym kraju w stosunku do pozostałych krajów UE.

Do zobrazowania kondycji, w jakiej znajduje się obecnie rynek bezgotówkowy w Polsce, posłużyła analiza następujących wskaźników: 1) liczba rachunków bankowych w przeliczeniu na jednego mieszkańca, 2) liczba bankomatów w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców, 3) liczba urzędzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców, 4) liczba wydanych kart płatniczych w przeliczeniu na jednego mieszkańca, 5) liczba transakcji bezgotówkowych kartami płatniczymi w przeliczeniu na jednego mieszkańca, 6) liczba transakcji bezgotówkowych dokonanych pojedynczą kartą płatniczą, 7) liczba poleceń przelewu w przeliczeniu na jednego mieszkańca, 8) liczba poleceń zapłaty w przeliczeniu na jednego mieszkańca, 9) liczba transakcji dokonanych przy użyciu bezgotówkowych instrumentów płatniczych.

1. Liczba rachunków bankowych w przeliczeniu na jednego mieszkańca

Podstawową przesłanką rozwoju obrotu bezgotówkowego w danym kraju jest dostatecznie wysoki stopień jego ubankowienia, mierzony liczbą rachunków bankowych w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Dzieje się tak, gdyż posiadanie rachunku bankowego jest podstawą dla korzystania z bezgotówkowych instrumentów płatniczych. Licz-

ba rachunków bankowych w Polsce systematycznie rośnie. W 2012 r. w porównaniu do 2011 r. liczba rachunków bankowych zmniejszyła się o ponad 1,9 mln, co oznaczało spadek o 3,4%. Liczbę takich rachunków w latach 2007-2012 przedstawiono w Tabeli nr 1.

Tabela nr 1. Liczba rachunków bieżących w złotych prowadzonych przez banki, oddziały instytucji kredytowych i SKOK-i w Polsce w latach 2007-2012 (w tys.)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Osoby prywatne	31 008	35 312	40 050	44 074	48 686	46 751
Rolnicy, przedsiębiorcy indywidualni	2 938	3 841	3 874	3 785	3 330	3 222
Przedsiębiorstwa, niemonetarne instytucje finansowe, instytucje niekomercyjne działające na rzecz gospodarstw domowych	959	1 179	1 285	1 303	1 346	1 271
Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo – Rozliczeniowe Kredytowe	2 023	2 311	2 569	2 773	2 984	3 192
Razem liczba rachunków bieżących	36 928	42 643	47 778	51 935	56 346	54 436

Źródło: dane Narodowego Banku Polskiego

Chcąc dokonać porównania pomiędzy Polską a innymi krajami Unii Europejskiej, należy uwzględnić różnice w definiowaniu rachunków bankowych. I tak, zgodnie z metodologią Europejskiego Banku Centralnego w zakresie statystyki systemów płatniczych, pojęcie „rachunki bankowe” (ang. overnight deposits) obejmuje zarówno rachunki służące do dokonywania rozliczeń i płatności, jak i bezterminowe rachunki oszczędnościowe z możliwością wypłaty na żądanie bez utraty odsetek lub poniesienia istotnych kosztów oraz rachunki walutowe. W 2012 r. dane przekazywane przez niektóre kraje, w tym przez Polskę, dotyczące rachunków za lata 2007-2011, zostały skorygowane w oparciu o aktualną metodologię ECB w tym zakresie. Wskaźnik wyliczony dla Polski uwzględnia liczbę bankowych bezterminowych rachunków oszczęd-

nościowych, które są dość powszechnie oferowane przez banki³. Użycie takiej rozszerzonej definicji spowodowało, że pozycja Polski znacząco się poprawiła w stosunku do podobnych zestawień za wcześniejsze lata.

Wskaźnik liczby rachunków w Polsce w przeliczeniu na jednego mieszkańca systematycznie wzrastał w latach 2001-2011 (Tabela nr 2). Istotny skokowy wzrost tego wskaźnika odnotowano w 2007 r., tj. z poziomu 0,67 w 2006 r. do poziomu 0,97. Wskaźnik ten stanowił w 2007 r. 69,8% wartości średniej dla Unii Europejskiej, w 2010 r. stanowił 95,1 %, a w 2011 r. po raz pierwszy był wyższy o 25% od wskaźnika średniej UE. Średnia krajów UE w latach 2001-2011 wykazywała nieznaczne wahania: po wzroście w 2007 r. do poziomu 1,39 spadła lekko w 2008 r. do wysokości 1,36, po czym przez dwa kolejne lata nastąpił wzrost. W 2011 r. nastąpił gwałtowny spadek średniej EU do poziomu 1,18 (średnia ta została wyliczona jako iloraz dwóch wielkości, tj. sumy rachunków 24 krajów UE bez podania liczby rachunków w Bułgarii, Danii i Wielkiej Brytanii oraz wielkości populacji UE).

Tabela nr 2. Liczba rachunków bankowych na jednego mieszkańca w latach 2001-2011

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Polska	0,45	0,48	0,52	0,58	0,62	0,67	0,97	1,12	1,25	1,36	1,48
Strefa EURO	1,04	1,04	1,04	1,04	1,05	1,08	1,27	1,29	1,32	1,35	1,35
UE	1,20	1,20	1,20	1,14	1,21	1,21	1,39	1,36	1,39	1,43	1,18

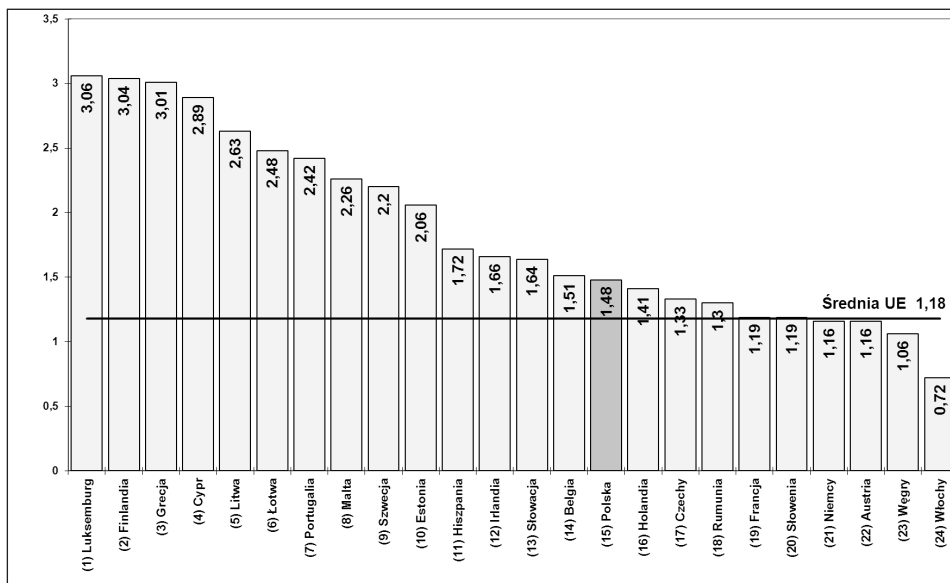
Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

W 2011 r. w rankingu krajów UE pod względem liczby rachunków bankowych w przeliczeniu na jednego mieszkańca czołowe pozycje zajmo-

³ Od 2009 r. banki przekazują informację na temat rachunków bieżących rozliczeniowych i prezentowane dane – zgodnie z metodologią EBC – zawierają informacje o liczbie rachunków do dokonywania płatności. NBP dysponował do 2008 r. jedynie liczbą depozytów *a vista* prowadzonych przez banki. W liczbie tej, oprócz rachunków typu ROR, ujmowane były wszelkie depozyty typu *a vista*, w tym również książeczki oszczędnościowe. W celu uzyskania liczby rachunków bieżących (typu ROR) liczba depozytów *a vista* była pomniejszana o liczbę książeczek oszczędnościowych.

wały takie kraje, jak Luksemburg (3,06), Finlandia (3,04) i Grecja (3,01). W 2011 r. Polska znalazła się w rankingu na 15. miejscu wśród 24 krajów Unii Europejskiej, ze wskaźnikiem na poziomie 1,48 rachunku bankowego na jednego mieszkańca (wykres nr 1). W porównaniu do krajów naszego regionu, liczba rachunków bankowych w przeliczeniu na jednego mieszkańca kształtowała się w Polsce na poziomie zbliżonym do występującego na Słowacji (1,64), w Czechach (1,33) czy w Rumunii (1,3).

Dla pełnego obrazu funkcjonowania danego rynku, obok szybkiego przyrostu liczby rachunków, bardzo istotna jest również aktywność posiadaczy kont w sferze korzystania z różnych usług bankowych. Można zauważyć, że kraje, które mają więcej niż Polska rachunków bankowych w przeliczeniu na jednego mieszkańca, wykazują wyższą aktywność w zakresie wykorzystywania bezgotówkowych instrumentów płatniczych (wyjątkiem jest tu Grecja). Również kilka krajów o niższych niż Polska wartościach wskaźnika rachunków bankowych w przeliczeniu na jednego mieszkańca, np. Holandia (1,41), Austria (1,16), Francja (1,19), Słowenia (1,19), Niemcy (1,16), charakteryzuje się wyższymi wskaźnikami wykorzystywania bezgotówkowych instrumentów płatniczych.



Wykres nr 1. Liczba rachunków bankowych na jednego mieszkańca w 2011 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu> (brak danych dotyczących Bułgarii, Danii i Wielkiej Brytanii.)

Sam wskaźnik liczby rachunków bankowych w przeliczeniu na jednego mieszkańca nie jest zatem wystarczającym miernikiem poziomu obrotu bezgotówkowego. W wielu przypadkach zależy on bowiem od czynników społecznych czy kulturowych bądź technologicznych czy operacyjnych.

Sukcesywny wzrost statystycznej liczby rachunków w Polsce nie musi generować równie wysokiego wzrostu ubankowienia. Dzieje się tak, gdyż wzrost liczby rachunków w kraju może częściowo wynikać z posiadania przez niektóre osoby większej liczby rachunków, co przekłada się na wzrost wielkości średniej wskazującej w domyśle większą liczbę posiadaczy rachunków.

2. Liczba bankomatów w przeliczeniu na 1 milion mieszkańców

Według danych NBP, na koniec 2012 r. dostępnych było w Polsce 18.667 bankomatów, czyli o 1.167 bankomatów więcej w stosunku do roku poprzedniego – oznacza to wzrost o 6,7%. W Polsce w latach 2007-2012 liczba bankomatów zwiększyła się o 60%. Dane dotyczące liczby bankomatów w Polsce w okresie 2007-2012 przedstawiono w Tabeli nr 3.

Tabela nr 3. Liczba bankomatów ogółem w Polsce w latach 2007-2012

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bankomaty	11 542	13 878	15 714	16 463	17 500	18.667

Źródło: dane Narodowego Banku Polskiego

W UE odnotowano w okresie 2004-2011 stały wzrost liczby bankomatów w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców. W 2011 r. średnia wartość tego wskaźnika w UE wyniosła 870. W 2011 r. w strefie euro liczba bankomatów w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców wynosiła 966 i w porównaniu do 2009 r. zmniejszyła się średnio o 6 bankomatów (Tabela nr 4).

W 2011 r. w Polsce przypadało 458 bankomatów na 1 mln mieszkańców. Tak duża różnica na niekorzyść Polski utrzymuje się od wielu lat, mimo że w ciągu ostatniego dziesięciolecia liczba bankomatów

w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców wzrosła w Polsce o 289 (wzrost o 171%), a w UE jedynie o 190 (wzrost o 28%).

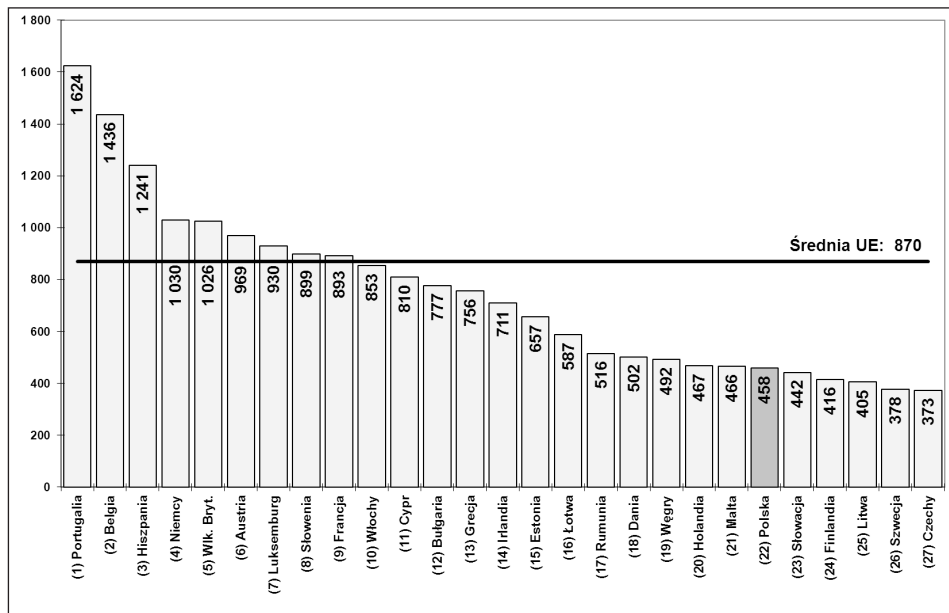
Tabela nr 4. Liczba bankomatów na 1 mln mieszkańców w latach 2001-2011

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Polska	169	187	198	211	229,97	261	303	356	416	443	458
Strefa EURO	706	738	761	788	808,42	833	940	966	972	966	966
UE	680	717	750	709	735	760	821	850	862	864	870

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

Pomimo systematycznego wzrostu liczby bankomatów na 1 mln mieszkańców w Polsce, wskaźnik ten jest nadal stosunkowo niski w porównaniu do średniej dla wszystkich krajów Unii Europejskiej (wykres nr 2). W roku 2011 największą liczbę bankomatów w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców miała Portugalia (1 624), Belgia (1 436) i Hiszpania (1 241). Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy jest to, że w Portugalii i Hiszpanii bankomaty mają zazwyczaj charakter urządzeń wielofunkcyjnych, w których oprócz wypłaty gotówki można dokonywać przelewów, doładowań telefonów, kupna biletów etc.

Polska, ze wskaźnikiem na poziomie 458 bankomatów na 1 mln mieszkańców, znajdowała się w rankingu krajów UE na miejscu 22. W 2011 r. Polska w rankingu wyprzedziła takie kraje, jak: Słowacja (442), Finlandia (416), Litwa (405), Szwecja (378) i Czechy (373). Polska, w porównaniu do roku 2010, poprawiła swoją lokatę w rankingu o dwa miejsca i znalazła się przed Finlandią i Litwą. Należy jednak wskazać, iż wyższa pozycja Polski w tym zestawieniu jest wynikiem świadomego spadku liczby bankomatów w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców w tych krajach, zwłaszcza w Finlandii, z uwagi na upowszechnienie obrotu bezgotówkowego i coraz bardziej ograniczone zapotrzebowanie na gotówkę. Polska wypada niekorzystnie na tle krajów regionu, czyli krajów o podobnych uwarunkowaniach pod względem gospodarczym, społecznym i geograficznym. W rankingu wyprzedziły ją takie kraje z tego regionu, jak Bułgaria (777), Estonia (657), Łotwa (587), Rumunia (516) oraz Węgry (492).



Wykres nr 2. Liczba bankomatów na 1 mln mieszkańców w 2011 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

3. Liczba urządzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze (terminali POS oraz imprinterów) na 1 mln mieszkańców

Na koniec 2012 r. liczba urządzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze kształtowała się na poziomie 290 tys. i w porównaniu do 2011 r. odnotowano wzrost o 8,6%. W latach 2007-2012 w Polsce liczba urządzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze wzrosła o 55,7%. Dane dotyczące liczby urządzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze w Polsce w latach 2007-2012 przedstawiono w Tabeli nr 5.

Tabela nr 5. Liczba urządzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze w Polsce w latach 2007-2012

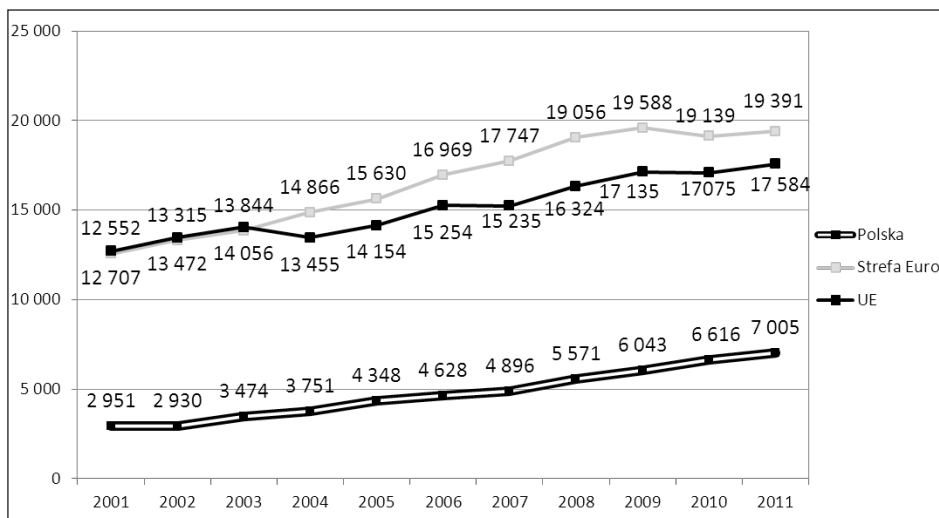
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Terminale POS	171 444	197 557	215 509	246 510	266 429	289 547
Imprintery	15 166	14 781	15 067	6 142	978	915
Ogółem	186 610	212 338	230 576	252 652	267 407	290 462

Źródło: dane Narodowego Banku Polskiego

W 2011 r. liczba urządzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców osiągnęła w Polsce poziom 7 005, natomiast w UE było to 17.584 urządzeń (Wykres nr 3). Rozpatrując liczbę urządzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze (terminale POS oraz imprintery) w Polsce w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców w perspektywie ostatniego dziesięciolecia, widać, jak wskaźnik ten stale rośnie. W latach 2001-2011 wzrósł on ponad 2-krotnie.

Pomimo wzrostu liczby terminali POS w Polsce, średnia liczba tych urządzeń dla UE i dla strefy euro w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców przyrasta szybciej. Wobec powyższego, różnica między średnią UE a średnią strefy euro oraz Polską systematycznie narasta na niekorzyść Polski. W 2005 r. średnio w UE na 1 mln mieszkańców było o 9,8 tys. więcej takich urządzeń niż w Polsce, natomiast w 2011 r. było ich już o 10,5 tys. więcej. Podobnie jest w odniesieniu do średniej strefy euro: w 2005 r. było tam o 11,3 tys. więcej urządzeń niż w Polsce, natomiast w 2011 r. było ich o 12,4 tys. więcej.

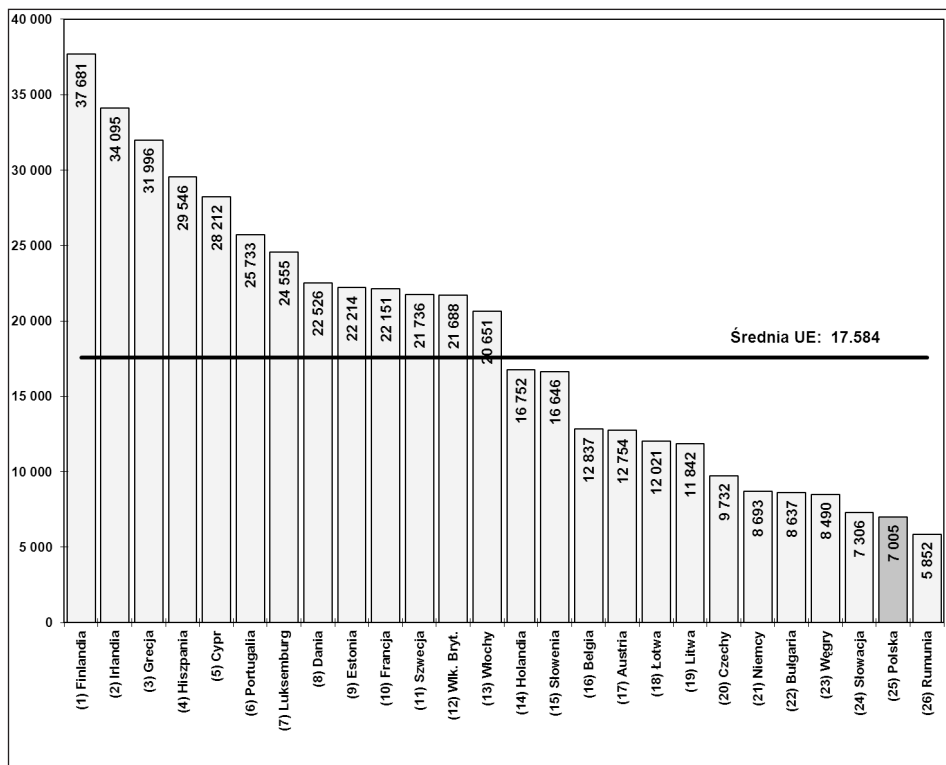
W 2011 r. wskaźnik liczby urządzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców, był w Polsce jednym z najniższych wśród krajów UE (Wykres nr 4). Liczba tych urządzeń w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców uplasowała Polskę w rankingu krajów UE na 2. pozycji wśród 26 krajów (dane z Malty nie zostały zaprezentowane). Zarówno w 2011 r., jak i w 2010, tylko w Rumunii (5.852) odnotowano liczbę tych urządzeń niższą niż w Polsce. Na tle innych krajów regionu Polska wypada niekorzystnie. Znacznie więcej urządzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców funkcjonowało w takich krajach, jak: Litwa (11.842), Czechy (9.732), Bułgaria (8.637), Węgry (8.490), Słowacja (7.306).



Wykres nr 3. Liczba urządzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze (terminali POS oraz imprinterów) na 1 milion mieszkańców w latach 2001-2011.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

Na czołowych pozycjach w rankingu znalazły się: Finlandia (37.681), Irlandia (34.095), Grecja (31.996) i Hiszpania (29.546). Jednocześnie, należy zaznaczyć, że w Grecji i Hiszpanii odnotowano stosunkowo niewielką liczbę transakcji kartami płatniczymi przypadającą na jeden terminal. Wytłumaczeniem tej sytuacji może być specyfika tych krajów i nastawienie się na bardzo duży ruch turystyczny oraz wynikająca z tego faktu potrzeba dokonywania płatności z wykorzystaniem kart płatniczych przez turystów. Wysoka pozycja Grecji wynika również z tego, że w tym kraju w jednym punkcie handlowo-usługowym zainstalowanych jest często kilka terminali, należących do różnych banków – *acquirerów*. W zależności od rodzaju przedkładanej przez klienta karty transakcja jest realizowana w odpowiednim terminalu.



Wykres nr 4. Liczba urządzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze (terminali POS oraz imprinterów) na 1 mln mieszkańców w 2011 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

4. Liczba wydanych kart płatniczych w przeliczeniu na jednego mieszkańca

Według stanu na koniec 2012 r., w Polsce w obiegu było 33,3 mln kart płatniczych i w porównaniu do 2011 r. liczba ta wzrosła o 3,9% (Tabela nr 6). Tym samym spadek liczby kart płatniczych, jaki miał miejsce na rynku polskim w 2010 r. (spadek o 4% w stosunku do 2009 r.) nie miał kontynuacji w kolejnych dwóch latach. Wśród kart płatniczych

w Polsce dominują karty debetowe. Na koniec 2012 r. karty te, w liczbie 26,5 mln, stanowiły już 79,8 % ogółu kart płatniczych. Kart kredytowych i obciążeniowych było w 2012 r. odpowiednio 6,4 mln i 0,3 mln, co stanowiło 19,4 % i 0,8 % ogółu kart płatniczych.

Tabela nr 6. Liczba wydanych kart płatniczych w Polsce w latach 2007-2012

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Liczba kart płatniczych w Polsce	26 496 160	30 275 460	33 212 656	31 983 793	32 044 946	33 291 111

Źródło: dane Narodowego Banku Polskiego.

Liczba kart płatniczych w przeliczeniu na jednego mieszkańca stanowi jeden z najbardziej istotnych wskaźników charakteryzujących poziom rozwoju obrotu bezgotówkowego w kraju. I tak, w 2011 r. średnio w krajach UE na jednego mieszkańca przypadało 1,44 karty płatniczej (Tabela nr 7). W Polsce na jednego mieszkańca w tym samym czasie przypadało 0,84 karty płatniczej. W porównaniu z wcześniejszymi latami, wartość wskaźnika wzrastała z poziomu 0,38 w 2001 r. do poziomu 0,70 w 2007 r. i 0,87 w 2009 r. W latach 2010-2011 wartość wskaźnika spadła nieznacznie do poziomu 0,84. Dystans, jaki dzieli Polskę od innych krajów UE, zmniejszył się z 0,9 w 2003 r. do 0,6 w 2011 r.

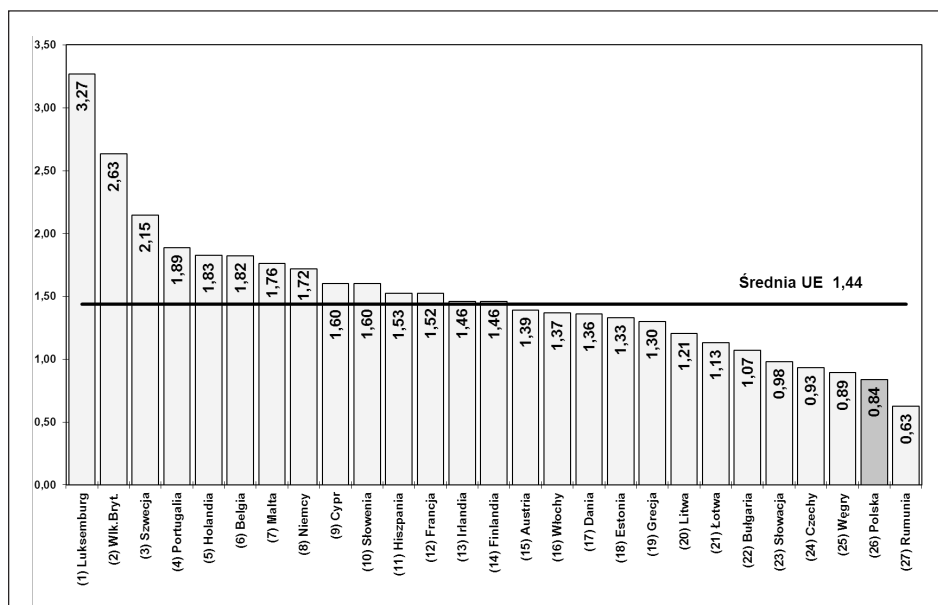
Tabela nr 7. Liczba wydanych kart płatniczych na jednego mieszkańca w latach 2001-2011

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Polska	0,38	0,45	0,41	0,47	0,53	0,63	0,70	0,79	0,87	0,84	0,84
Strefa EURO	1,06	1,11	1,14	1,16	1,30	1,34	1,42	1,45	1,44	1,44	1,42
UE	1,18	1,25	1,31	1,22	1,33	1,37	1,41	1,46	1,45	1,45	1,44

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

W 2011 r. wielkość wskaźnika wydanych kart płatniczych w przeliczeniu na jednego mieszkańca postawiła Polskę na 26. miejscu w gronie 27 krajów (Wykres nr 5). W ten sposób Polska wyprzedziła w tym rankingu (podobnie jak w 2010 r.) jedynie Rumunię (0,63). Na tle regio-

nu i całej UE, Polska odznacza się bardzo niską liczbą wydanych kart. Jest to blisko cztery razy mniej kart na jednego mieszkańca niż w Luksemburgu (3,27), ponad trzy razy mniej niż w Wielkiej Brytanii (2,63) i ponad dwa razy mniej niż w Szwecji (2,15), Portugalii (1,89), Holandii (1,83) czy Belgii (1,83). W naszym regionie w 2011 r. na poziomie zbliżonym do Polski (0,84) znajdowały się Węgry (0,89) i Czechy (0,93). Natomiast znacznie wyższy poziom odnotowano w Estonii (1,33), na Litwie (1,21) i Łotwie (1,13).



Wykres nr 5. Liczba wydanych kart płatniczych na jednego mieszkańca w 2011 r.

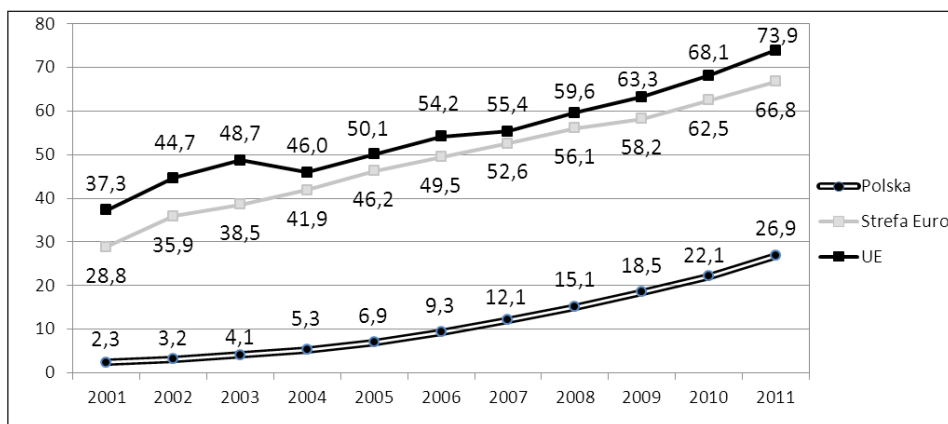
Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

5. Liczba transakcji bezgotówkowych kartami płatniczymi na jednego mieszkańca

W porównaniu z krajami Unii Europejskiej w Polsce za pomocą kart płatniczych dokonywanych jest nadal stosunkowo niewiele transakcji bezgotówkowych. Transakcje bezgotówkowe będą dalej rozumiane jako

transakcje dokonane przy użyciu karty płatniczej, ale z pominięciem transakcji wypłaty gotówki z bankomatu (które także dokonywane są przy użyciu karty).

W 2011 r. w Polsce liczba transakcji bezgotówkowych w przeliczeniu na jednego mieszkańca wyniosła 26,9 (Wykres nr 6). Porównanie wysokości wskaźnika dla Polski do średniej dla UE (73,9) i strefy euro (66,8) wypada niekorzystnie dla Polski. Statystyczny mieszkaniec UE dokonuje średnio prawie trzy razy więcej transakcji bezgotówkowych kartami płatniczymi niż statystyczny Polak. Mimo tak wyraźnej dysproporcji między Polską a UE, należy stwierdzić, że poziom liczby transakcji kartami w Polsce systematycznie wzrasta. Dla porównania, w 2001 r. przeciętny Polak dokonywał przy użyciu karty płatniczej średnio 2,3 transakcji, a w 2011 r. robił to 12 razy częściej i dokonywał 26,9 transakcji.



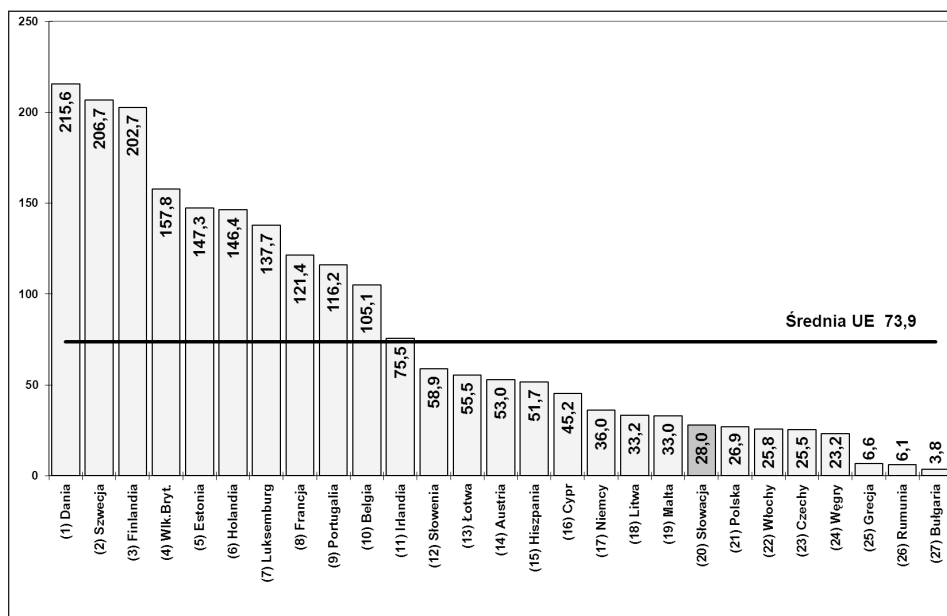
Wykres nr 6. Liczba transakcji bezgotówkowych kartami płatniczymi na 1 mieszkańca w latach 2001-2011.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

W 2011 r., w rankingu krajów UE pod względem liczby transakcji bezgotówkowych przeprowadzonych kartami płatniczymi w przeliczeniu na jednego mieszkańca, Polska (ze wskaźnikiem na poziomie 26,9) zajęła 21. miejsce wśród 27 krajów UE (Wykres nr 7). Polska wyprzedziła w rankingu Włochy (25,8), Czechy (25,5), Węgry (23,2), Grecję (6,6), Rumunię (6,1) i Bułgarię (3,6). Wskaźnik osiągnięty przez Polskę był natomiast 8 razy niższy niż w Danii (215,6), Szwecji (206,7)

i Finlandii (202,7). Warto nadmienić, że w 2011 r. w Estonii omawiany wskaźnik osiągnął poziom 147,3 transakcji. Tym samym, w Estonii od roku 2004 wykorzystanie kart płatniczych z poziomu 44,5 transakcji wzrosło o 231 %⁴. Jest to tym bardziej warto odnotowania, iż Estonia w liczbie kart na mieszkańca zajmuje pozycję poniżej średniej UE.

Pod względem wykorzystania kart płatniczych na jednego mieszkańca, Polska nie wyróżnia się na tle pozostałych krajów regionu. Na podobnym poziomie znajdują się: Słowacja (28,0), Czechy (25,8) i Węgry (23,2). Jednocześnie widać różnicę między Polską a Łotwą (55,5) i Litwą (33,2).



Wykres nr 7. Liczba transakcji bezgotówkowych kartami płatniczymi na jednego mieszkańca w 2011 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

⁴ ECB Statistical Data Warehouse, Tabela 7.4 a "Number of transaction per capita" <http://sdw.ecb.europa.eu>

6. Liczba transakcji bezgotówkowych dokonywanych pojedynczą kartą płatniczą

Kolejnym wskaźnikiem obrazującym częstotliwość wykorzystania kart płatniczych jest liczba transakcji bezgotówkowych przypadających średnio na jedną kartę. Polska, ze wskaźnikiem 31,1 transakcji rocznie dokonywanych pojedynczą kartą płatniczą, plasuje się poniżej średniej UE (48,3). W porównaniu z wcześniejszymi latami wartość wskaźnika w latach 2004-2011 zwiększyła się z poziomu 11,1 do poziomu 31,1, co stanowi wzrost o 180%. Należy zauważyć, iż dystans, jaki dzieli Polskę od krajów UE pod względem wartości średniej liczby transakcji bezgotówkowych dokonanych pojedynczą kartą płatniczą, w latach 2009-2011 zmniejszył się z poziomu 20,5 do 17,2 (Tabela nr 8).

Tabela nr 8. Liczba transakcji bezgotówkowych dokonanych pojedynczą kartą płatniczą w latach 2004-2011

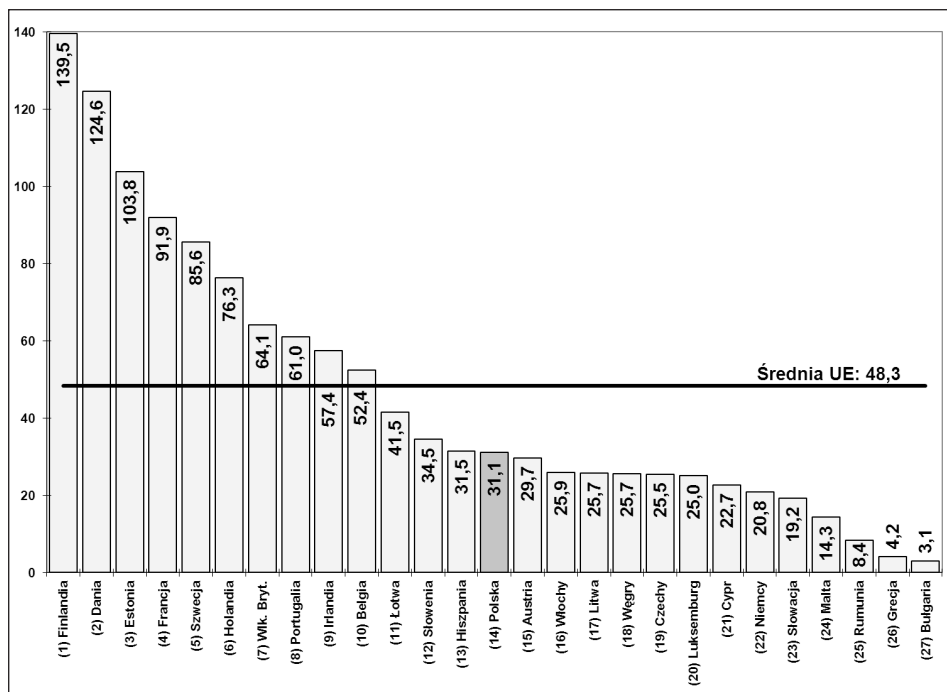
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Polska	11,13	12,674	14,489	16,984	18,504	20,677	25,73	31,08
Strefa EURO	34,05	33,023	34,958	34,52	34,61	38,36	41,08	44,73
UE	35,209	35,023	37,178	36,58	37,27	41,21	44,16	48,29

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

Wartość wskaźnika, jakim jest liczba transakcji bezgotówkowych przeprowadzonych pojedynczą kartą, uplasowała w 2011 r. Polskę na 14. pozycji wśród 27 krajów UE (Wykres nr 8). Polska wyprzedza w tym rankingu 13 krajów, w tym Niemcy (pomimo faktu, że w Niemczech jest dwa razy więcej kart niż w Polsce). Na czołowych pozycjach znalazły się kraje skandynawskie, tj. Finlandia (139,5), Dania (124,6), Estonia (103,8). Warto podkreślić, że częstość korzystania z karty płatniczej jest w Polsce na podobnym poziomie co w Hiszpanii (31,5) czy Słowenii (31,5). Polska średnia pozostaje wyższa niż w Austrii (29,7)

czy we Włoszech (25,9). Najniższy wskaźnik liczby transakcji bezgotówkowych przypadających na jedną kartę odnotowano w Rumunii (8,4), Grecji (4,2) i Bułgarii (3,1).

W 2011 r. Polska w omawianym rankingu krajów UE znalazła się o dwa miejsca wyżej niż w 2010 r. (wyprzedziła Austrię i Luksemburg). Poprawiła swoją pozycję w rankingu mimo małej liczby wydanych kart płatniczych w przeliczeniu na jednego mieszkańca (0,84), co dawało Polsce 26. miejsce wśród 27 krajów UE. Okazuje się, że w niektórych krajach część wyemitowanych kart jest nieaktywna lub mało aktywna, mimo że liczba kart obecnych na rynku jest relatywnie duża, jak ma to miejsce np. w Wielkiej Brytanii czy Luksemburgu.



Wykres nr 8. Liczba transakcji bezgotówkowych dokonywanych pojedynczą kartą płatniczą w 2011 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

7. Liczba zrealizowanych poleceń przelewu na 1 mieszkańca

W Polsce polecenie przelewu stanowi (obok karty płatniczej) najbardziej popularną formę rozliczeń bezgotówkowych. W 2012 r. w Polsce dokonano łącznie 1,732 mln poleceń przelewu płatniczych i w porównaniu do 2011 r. liczba ta wzrosła o 6,9% (Tabela nr 9).

Tabela nr 9. Liczba poleceń przelewu (w mln) w Polsce w latach 2005-2012

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Liczba poleceń przelewu	750	869	993	1 113	1 312	1 465	1620	1732

Źródło: dane Narodowego Banku Polskiego

W 2011 r. liczba zrealizowanych poleceń przelewu w przeliczeniu na jednego mieszkańca plasuje Polskę ze wskaźnikiem na poziomie 42,6 poniżej średniej w UE (49,5), a także poniżej średniej dla krajów strefy euro (50,9; Tabela nr 10). Znaczna dynamika wzrostu tego wskaźnika w latach 2005-2011 pozwoliła znacząco zredukować różnicę między Polską a UE i strefą euro. Na koniec 2001 r. w Polsce wskaźnik poleceń przelewu w przeliczeniu na jednego mieszkańca (13,4) był trzykrotnie niższy niż wskaźnik dla krajów UE (39,8), natomiast w 2011 r. różnica zmalała do 15%. W roku 2007 nastąpił spadek, w stosunku do 2006 r., przeciętnej liczby poleceń przelewu w UE i strefie euro. Spadek ten w dużej mierze spowodowany był zmianą zasad raportowania danych do EBC⁵.

⁵ Liczba poleceń przelewu w 2007 r. w ECB Statistical Data Warehouse dla Niemiec jest znacznie mniejsza niż dla lat wcześniejszych (np. w 2006 r. wyniosła 7.262,2 mln, a w 2007 r. wyniosła 5.177,7 mln). Dane te wynikają ze zmiany w zasadach raportowania i nie są spójne z danymi z lat poprzednich. Podobna sytuacja dotyczy Francji. Może to wyjaśniać spadek liczby poleceń przelewu dla średniej strefy euro i całej UE.

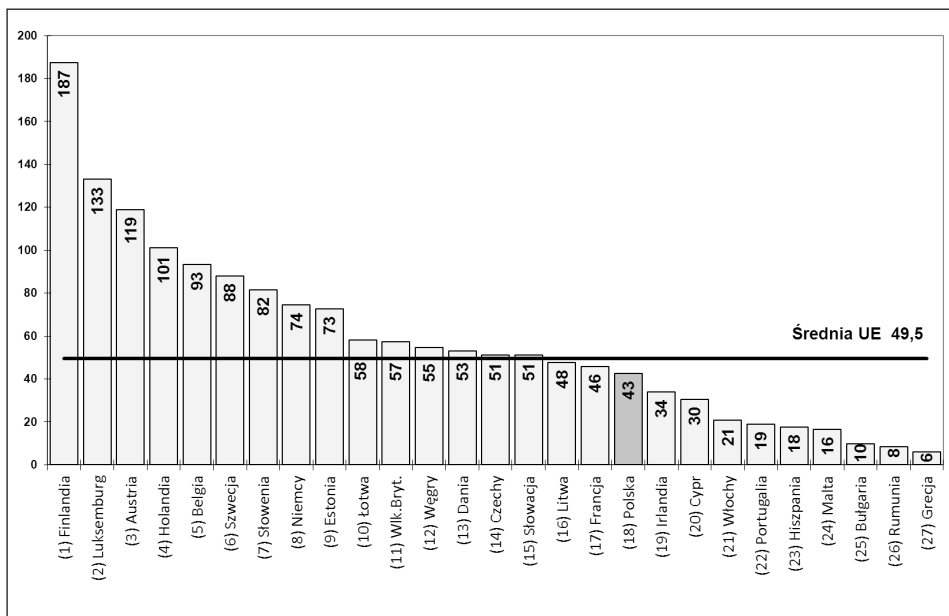
Tabela nr 10. Liczba poleceń przelewu na 1 mieszkańca w latach 2001-2011

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Polska	13,38	13,26	16,23	19,03	19,69	22,66	26,10	29,28	34,46	38,46	42,57
Strefa EURO	39,87	41,30	43,94	45,57	47,25	49,93	45,93	46,59	47,66	49,33	50,95
UE	39,83	40,34	42,98	41,97	44,34	47,24	42,66	43,43	44,83	47,56	49,51

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

W 2011 r. w rankingu krajów UE w liczbie dokonywanych poleceń przelewu w przeliczeniu na jednego mieszkańca (Wykres nr 9) liderem jest Finlandia ze wskaźnikiem na poziomie 187 poleceń przelewu. Oznacza to, że przeciętny mieszkaniec Finlandii wykorzystywał polecenie przelewu 4-krotnie częściej niż przeciętny Polak. Instrument ten jest bardzo często wykorzystywany przez mieszkańców Luksemburga (133), Austrii (119) oraz Holandii (101). Najniższy wskaźnik w 2011 r. odnotowano w Grecji, gdzie statystyczny obywatel wykonał w ciągu roku jedynie 6 poleceń przelewu.

Na tle pozostałych krajów regionu Polska (43) znajduje się na jednym z ostatnich miejsc, wyprzedzając jedynie Rumunię (8) i Bułgarię (10). W 2011 r. Polska zajęła 18. miejsce w tym rankingu krajów UE. W stosunku do roku 2010 pozycja Polski uległa pogorszeniu o jedno miejsce (w rankingu Polskę wyprzedziła Litwa). Natomiast większą niż Polska liczbę poleceń przelewu w przeliczeniu na jednego mieszkańca odnotowały inne kraje naszego regionu, np. Litwa (48), Słowacja (51), Czechy (51).



Wykres nr 9. Liczba poleceń przelewu na jednego mieszkańca w 2011 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

8. Liczba zrealizowanych poleceń zapłaty w przeliczeniu na jednego mieszkańca

Polecenie zapłaty w Polsce ma znikome znaczenie w porównaniu do krajów UE i strefy euro. W 2012 r. w Polsce dokonano łącznie 23,3 mln poleceń zapłaty i w porównaniu do 2011 r. liczba ta zmniejszyła się o 0,1% (Tabela nr 11). Należy jednak odnotować, że liczba poleceń zapłaty w Polsce przyrastała bardzo dynamicznie. W latach 2005-2008 dynamika wzrostów była coraz mniejsza i roczne tempo wzrostu liczby dokonywanych poleceń zapłaty wynosiło odpowiednio: w roku 2005 – 57%, w 2006 – 30,1 %, w 2007 – 24,9 %, w 2008 – 10,4 %). Od 2009 r. liczba poleceń zapłaty utrzymuje się na podobnym poziomie.

Tabela nr 11. Liczba poleceń zapłaty (w tys.) w Polsce w latach 2005-2012

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Liczba poleceń zapłaty	11 873	15 446	19 292	21 306	22 522	22 593	23 283	23 252

Źródło: dane Narodowego Banku Polskiego

W Polsce w 2011 r. średnia liczba dokonanych poleceń zapłaty w przeliczeniu na jednego mieszkańca wyniosła 0,6. W krajach UE ta średnia liczba wyniosła 44,1, natomiast średnia dla strefy euro – 54,5 (Tabela nr 12).

Tabela nr 12. Liczba poleceń zapłaty na jednego mieszkańca w latach 2001-2011

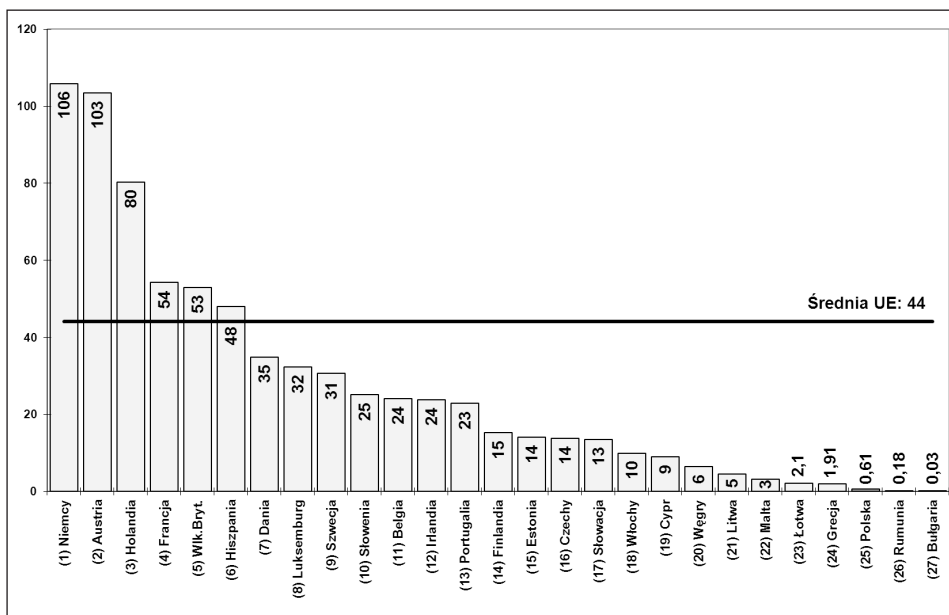
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Polska	0,03	0,06	0,12	0,20	0,31	0,41	0,51	0,56	0,59	0,59	0,61
Strefa EURO	32,55	32,54	37,78	42,70	44,89	47,79	49,75	51,36	52,95	54,71	54,47
UE	32,56	32,96	37,57	36,07	37,39	39,82	39,22	40,62	42,22	43,90	44,08

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

W 2011 r. najwyższą liczbę poleceń zapłaty przypadającą na jednego mieszkańca odnotowały Niemcy (106), Austria (103) oraz Holandia (80; Wykres nr 10). Polecenie zapłaty jest najrzadziej używane w Polsce (0,61), Rumunii (0,18) i w Bułgarii (0,03).

W latach 2004-2011 w rankingu krajów UE pod względem wykorzystania polecenia zapłaty Polska zajmowała jedną z ostatnich pozycji. Można zauważyć, że pozycja Polski, w odniesieniu do omawianego wskaźnika, jest o wiele słabsza niż innych krajów regionu. Polecenie zapłaty jest instrumentem kilkakrotnie, a nawet ponad dwudziestokrotnie, częściej wykorzystywanym w krajach takich jak Słowenia, Estonia, Czechy, Słowacja, Węgry i Litwa. Przyczyna małej popularności polecenia zapłaty w Polsce wynika m.in. ze skomplikowanej procedury ustanawiania polecenia zapłaty, z niepełnej wiedzy, obaw klientów przed upoważnianiem wierzyciela do obciążania ich rachunku

bankowego, braku właściwej kampanii promocyjnej i wystarczających zachęt do korzystania z tej formy rozliczeń, jak też z przyzwyczajajeń konsumentów do płacenia rachunków gotówkowo na poczcie lub w innym miejscu (np. w kasie wierzyciela lub w punkcie przyjmującym wpłaty na rachunki bankowe).



Wykres nr 10. Liczba poleceń zapłaty na jednego mieszkańca w 2011 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

9. Liczba transakcji dokonywanych przy użyciu bezgotówkowych instrumentów płatniczych

Transakcje bezgotówkowe obejmują przede wszystkim transakcje dokonywane przy użyciu kart płatniczych, polecenia przelewu, polecenia zapłaty. W przypadku niektórych krajów transakcje bezgotówkowe obejmują ponadto użycie czeków i instrumentów pieniądza elektronicznego. Omawiany wskaźnik może być zatem traktowany jako najbardziej wszechstronny miernik aktywności obywateli danego kraju w zakresie wykorzystywania bezgotówkowych instrumentów płatniczych.

Wśród transakcji bezgotówkowych w Polsce od wielu lat dominują polecenia przelewu. W 2012 r. ich udział w liczbie dokonywanych transakcji stanowił 58,3 %. Analogicznie jak w latach poprzednich, udział poleceń zapłaty stanowił w 2012 r. zaledwie 0,8 %. Udział kart płatniczych pod tym względem wynosił 40,9 %. Liczbę transakcji bezgotówkowych w Polsce w latach 2001-2012 przedstawiono w Tabeli nr 13.

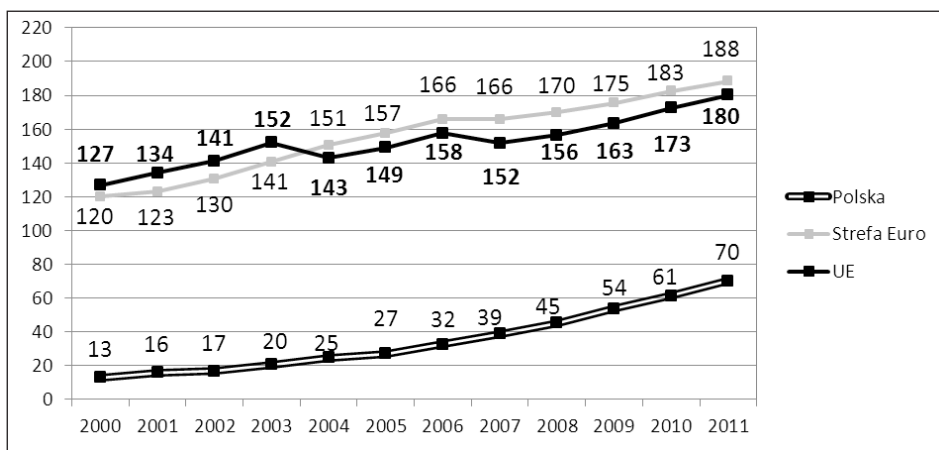
Tabela nr 13. Liczba transakcji bezgotówkowych w Polsce w latach 2001-2012 (w mln transakcji)

Okres	Polecenia przelewu		Czeki		Karty płatnicze		Polecenie zapłaty		RAZEM
	liczba trans.	%	liczba trans.	%	liczba trans.	%	liczba trans.	%	liczba trans.
2001	511,571	84,29	4,843	0,798	89,556	14,76	960	0,16	606,930
2002	507,100	80,23	2,306	0,365	120,368	19,04	2,257	0,36	632,031
2003	619,790	79,31	1,670	0,214	155,634	19,91	4,430	0,57	781,524
2004	726,610	77,63	0,400	0,043	201,430	21,52	7,540	0,81	935,980
2005	751,274	73,08	0,308	0,030	264,477	25,72	11,873	1,16	1 027,932
2006	864,248	70,04	0,196	0,016	353,906	28,68	15,446	1,25	1 233,796
2007	994,859	67,40	0,166	0,011	461,772	31,28	19,292	1,30	1 476,089
2008	1 115,933	65,10	0,226	0,013	576,673	33,64	21,306	1,24	1 714,138
2009	1 314,769	64,40	0,246	0,012	703,927	34,48	22,525	1,10	2 041,467
2010	1 468,692	62,88	0,191	0,008	844,234	36,14	22,593	0,96	2 335,710
2011	1 625,127	60,76	0,108	0,004	1 025,988	38,36	23,283	0,87	2 674,506
2012	1 731,501	58,29	0,105	0,004	1 215,587	40,92	23,252	0,78	2 970,446

Źródło: dane Narodowego Banku Polskiego

W latach 2001-2012 widoczny był stały wzrost wykorzystywania w Polsce bezgotówkowych instrumentów płatniczych, co stanowi bardzo korzystną podstawę do dalszego rozwoju obrotu bezgotówkowego. Wyraźny trend wzrostowy odnotowano w liczbie transakcji dokonywanych kartami płatniczymi oraz w liczbie poleceń przelewu.

Ponadto wzrost liczby transakcji bezgotówkowych przeprowadzonych instrumentami płatniczymi jest porównywalny z poziomem wzrostu w pozostałych krajach UE. Liczba przeprowadzonych transakcji bezgotówkowych przy użyciu instrumentów płatniczych w krajach UE była w 2011 r. ponad 2,5-krotnie większa niż w Polsce. W 2011 r. średnia liczba transakcji bezgotówkowych wyniosła 180 w krajach UE, natomiast 70 w Polsce (Wykres nr 11).



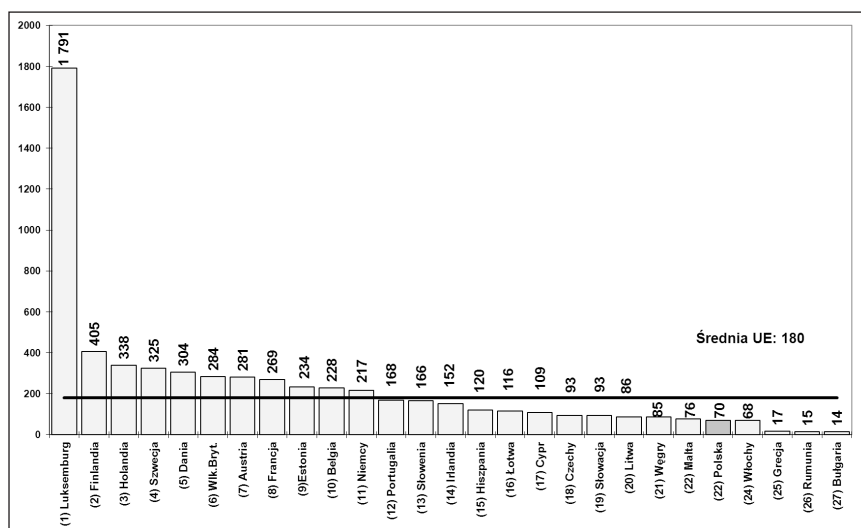
Wykres nr 11. Liczba transakcji bezgotówkowymi instrumentami płatniczymi na 1 mieszkańca w latach 2001-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

W 2011 r. w rankingu krajów UE w liczbie transakcji bezgotówkowych dokonanych instrumentami płatniczymi w przeliczeniu na jednego mieszkańca (Wykres nr 12) liderem jest Luksemburg ze wskaźnikiem na poziomie 1791 (ponad 10 razy większym niż średnia wartość dla krajów UE). Luksemburg uzyskał tak wysoki wskaźnik, ponieważ jako jedno z nielicznych państw ma najwyższe wykorzystanie bezgotówkowego instrumentu, jakim jest instrument pieniądza elektronicznego. Wynika to z faktu, że firma Paypal, świadcząca usługi płatnicze w handlu internetowym, ma siedzibę w Luksemburgu, oraz uzyskała w tym kraju licencję instytucji kredytowej. Większość transakcji przeprowadzonych w całej Europie zostało przypisanych jako dokonane w Luksemburgu, ponieważ rachunki, z których dokonywano płatności, są umiejscowione w Luksemburgu, pomimo tego, że posiadaczami tych rachunków są obywatele różnych państw UE.

Transakcje bezgotówkowe są najczęściej wykorzystywane przez mieszkańców Finlandii (405), Holandii (338), Szwecji (325) i Danii (304). Najmniej transakcji bezgotówkowych zrealizowali w 2011 r. mieszkańcy Bułgarii (14), Rumunii (15) i Grecji (17). Poziom wykorzystania poszczególnych instrumentów płatniczych w różnych krajach UE jest bardzo zróżnicowany. W krajach tzw. „starej piętnastki” UE sytuacja wygląda lepiej, tzn. liczba transakcji instrumentami płatniczymi na jednego mieszkańca w 2011 r. jest wyższa niż w „nowych” państwach UE. Wyjątek stanowią takie kraje, jak Grecja i Włochy. W nowych krajach UE widać wyraźnie podobne tendencje w używaniu instrumentów płatniczych, czyli dość wysoką liczbę poleceń przelewu i operacji kartami. Natomiast wskaźnik liczby poleceń zapłaty jest bardzo niski (wyjątkiem są Słowenia, Estonia i Czechy). W nowych państwach UE, poza Maltą i Cyprem, właściwie nie funkcjonują czek.

Co do transakcji bezgotówkowych Polska w 2011 r. zajęła w rankingu krajów UE 22. miejsce. Na tle pozostałych krajów regionu Polska (70) znajduje się na jednym z ostatnich miejsc. Większą liczbę transakcji bezgotówkowych w przeliczeniu na jednego mieszkańca odnotowały takie kraje jak: Czechy (93), Słowacja (93), Litwa (86) i Węgry (85).



Wykres nr 12. Liczba transakcji bezgotówkowymi instrumentami płatniczymi na jednego mieszkańca w 2011 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ECB Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu>

Podsumowanie

Trendy dotyczące funkcjonowania poszczególnych form rozliczeń pieniężnych pokazują, że nasz kraj osiąga największą dynamikę wzrostu w takich wskaźnikach, jak liczba bankomatów, terminali POS, wydanych kart płatniczych i transakcji przy ich użyciu, poleceń przelewu czy transakcji przy użyciu instrumentów płatniczych ogółem. Niepokojącą tendencją jest wyhamowanie dynamiki wzrostu w zakresie polecenia zapłaty, która była w 2011 r. i 2012 r. znacznie niższa niż w latach poprzednich.

Porównanie z innymi krajami Unii Europejskiej pod względem poziomu rozwoju obrotu bezgotówkowego wypada dla Polski generalnie niekorzystnie. Polska zajmuje dalekie miejsce w rankingach krajów UE pod względem infrastruktury płatniczej, czyli liczby rachunków bankowych, liczby bankomatów, liczby terminali POS, liczby wydanych kart płatniczych, przeliczonych na jednego mieszkańca lub milion mieszkańców. W stosunku do lat poprzednich, pomimo zauważalnego wzrostu, właściwie we wszystkich wymienionych wskaźnikach pozycja zajmowana przez Polskę nie uległa radykalnej zmianie w stosunku do innych krajów UE. Nieco korzystniej wypada nasz kraj w obszarze wykorzystania infrastruktury płatniczej oraz bezgotówkowych instrumentów płatniczych (kart płatniczych i poleceń przelewu). Ogólne zestawienie miejsca Polski na tle innych krajów UE w latach 2005-2011 przedstawiono w Tabeli nr 14.

Tabela nr 14. Wybrane wskaźniki opisujące funkcjonowanie obrotu bezgotówkowego w Polsce i UE w latach 2007-2011

	Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011
1.	Liczba rachunków bankowych w przeliczeniu na jednego mieszkańca					
	Unia Europejska (średnia)	1,39	1,36	1,39	1,43	1,18
	Polska	0,97	1,12	1,25	1,36	1,48
	lokata Polski w rankingu krajów UE	20 na 22	17 na 22	16 na 23	17 na 25	15 na 24
2.	Liczba bankomatów w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców					
	Unia Europejska (średnia)	821	850	862	864	870
	Polska	303	356	416	443	458

	lokata Polski w rankingu krajów UE	27 na 27	25 na 27	25 na 27	24 na 27	22 na 27
3.	Liczba terminali POS oraz imprinterów w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców					
	Unia Europejska (średnia)	15 235	16 324	17 135	17 619	17 584
	Polska	4 896	5 571	6 043	6 616	7 005
	lokata Polski w rankingu krajów UE	26 na 27	25 na 27	25 na 26	25 na 26	25 na 26
4.	Liczba wydanych kart płatniczych w przeliczeniu na jednego mieszkańca					
	Unia Europejska (średnia)	1,41	1,46	1,45	1,45	1,44
	Polska	0,7	0,79	0,87	0,84	0,84
	lokata Polski w rankingu krajów UE	26 na 27	26 na 27	26 na 27	26 na 27	26 na 27
5.	Liczba transakcji bezgotówkowych przeprowadz. kartami płatniczymi w przeliczeniu na jednego mieszkańca					
	Unia Europejska (średnia)	55,36	58,29	63,27	68,13	73,88
	Polska	12,11	15,13	18,45	22,11	26,88
	lokata Polski w rankingu krajów UE	24 na 27	24 na 27	22 na 27	22 na 27	21 na 27
6.	Liczba transakcji bezgotówkowych przeprowadzonych pojedynczą kartą płatniczą					
	Unia Europejska (średnia)	36,58	37,27	41,21	44,16	48,29
	Polska	16,98	18,5	20,68	25,73	31,08
	lokata Polski w rankingu krajów UE	18 na 27	18 na 27	17 na 27	16 na 27	14 na 27
7.	Liczba poleceń przelewu w przeliczeniu na jednego mieszkańca					
	Unia Europejska (średnia)	42,66	43,43	44,83	47,56	49,51
	Polska	26,1	29,28	34,46	38,46	42,57
	lokata Polski w rankingu krajów UE	18 na 26	18 na 26	17 na 26	17 na 27	18 na 27
8.	Liczba poleceń zapłaty w przeliczeniu na jednego mieszkańca					
	Unia Europejska (średnia)	39,22	40,62	42,22	43,9	44,08
	Polska	0,51	0,56	0,59	0,59	0,61
	lokata Polski w rankingu krajów UE	24 na 26	24 na 26	24 na 26	25 na 27	25 na 27
9..	Liczba transakcji przeprowadzonych bezgotówkowo w przeliczeniu na jednego mieszkańca					
	Unia Europejska (średnia)	151,7	156,4	163,44	172,58	180,12
	Polska	38,73	44,97	53,51	61,17	70,07
	lokata Polski w rankingu krajów UE	23 na 26	23 na 26	23 na 26	24 na 27	23 na 27

Bibliografia

Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2012.

Informacja o kartach płatniczych w IV kwartale 2012 r., Narodowy Bank Polski, Warszawa 2012.

Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w II półroczu 2012 r., Narodowy Bank Polski, Warszawa 2012.

Non-cash turnover in Poland and in other EU countries

Summary

Comparing Poland to other EU countries, when referring to the development level of non-cash turnover, generally does not look favourably. Poland holds further position in EU rankings comparing payment infrastructure i.e. number of overnight deposits, ATMs, number of POS terminals, number of payment cards issued in a country (number per capita or per million inhabitants).

In comparison to previous years, the place held by Poland among other countries, has not radically/significantly improved, nevertheless a noticeable increase in all indicators mentioned above.

Poland takes a little bit better position in the aspect of payment infrastructure usage and non-cash payment instruments (such as payment cards or direct debits).

Trends, in reference to the functioning of specific forms of settlements, show that Poland reaches

the highest development rate in such indicators as number of ATMs, number of terminal POS, number of payment cards and the number of card payments, direct debits and transactions number made with non-cash instruments (all indicators are given in total numbers).

Negative tendency, recently observed, is a slowing rate of increase in the payment order category.

Key words: cashless payment instruments, overnight deposits, ATMs, POS terminals, payment cards transactions, payment cards, credit transfers, direct debits

Paweł Łysakowski, Agnieszka Zdieszzyńska,
Hanna Franiak, Radosław Krawczyk¹

Międzynarodowe uwarunkowania i współzależności dla obrotu bezgotówkowego w Polsce

Wstęp

Z chwilą akcesji Polski do Unii Europejskiej w maju 2004 r. Narodowy Bank Polski stał się członkiem Europejskiego Systemu Banków Centralnych – ESBC². Fakt ten, jak również powiązania gospodarcze Polski z krajami UE, w głównej mierze determinują działania na rzecz polskiego systemu płatniczego. Dlatego też, pomimo że bank centralny nie jest członkiem Eurosystemu, inicjatywy podejmowane w kraju w aspekcie biznesowym, organizacyjnym oraz prawnym są ukierunkowane na integrację europejską. W niniejszym opracowaniu przedstawiono i przeanalizowano główne paneuropejskie działania wywierające wpływ na kształt współczesnego polskiego systemu płatniczego w obszarze bezgotówkowych płatności detalicznych.

¹ Paweł Łysakowski, Narodowy Bank Polski, Naczelnik Wydziału Normalizacji i Standaryzacji, pawel.lysakowski@nbp.pl.

Agnieszka Zdieszzyńska, Narodowy Bank Polski, Naczelnik Wydziału Polityki Systemu Płatniczego, agnieszka.zdzieszynska@nbp.pl.

Hanna Franiak, Narodowy Bank Polski, Doradca, hanna.franiak@nbp.pl.

Radosław Krawczyk, Narodowy Bank Polski, Ekspert, radoslaw.krawczyk@nbp.pl.

² ang. *European System of Central Banks*.

1. Wizja wspólnego rynku płatności

Jednym z motorów działań na rzecz obrotu bezgotówkowego jest prowadzony od 2002 r. przez europejskie środowisko bankowe projekt o nazwie „Jednolity obszar płatności” (SEPA)³ w euro. SEPA to projekt mający zrewolucjonizować europejskie płatności w euro, który zgodnie z wizją inspiratorów tego projektu, tj. Parlamentu Europejskiego (PE) i Rady (R) oraz Komisji Europejskiej (KE), a także Europejskiego Banku Centralnego (EBC) oraz Eurosystemu, służyć ma dobru obywateli UE i ma zapewnić jej sukces gospodarczy. Taki obszar płatności powstanie, gdy płatności transgraniczne w euro będą traktowane jak płatności krajowe i gdy znikną różnice między płatnościami krajowymi a transgranicznymi. Wymagać to będzie nie tylko ujednoczenia praktyk bankowych w poszczególnych krajach, ale również zmiany zachowań klientów w całej strefie euro⁴.

SEPA ma być obszarem, gdzie obywatele, przedsiębiorcy i inne podmioty, czyli wszyscy uczestnicy będą mogli dokonywać i otrzymywać płatności w euro na obszarze Europy zarówno transgranicznie, jak i w granicach państw członkowskich, według takich samych prostych zasad i regulacji prawnych bez względu na sytuację obywateli i przedsiębiorców. Obszar ten obejmuje głównie kraje strefy euro, ale dotyczy także pozostałych państw Unii Europejskiej, jak również Islandii, Lichtensteinu, Norwegii, Szwajcarii i Monako⁵.

Głównym celem prac podejmowanych w ramach projektu SEPA jest wprowadzenie mechanizmów do efektywnego dokonywania płatności w euro na obszarze Europy i traktowania tej strefy jako rynku lokalnego ze wszystkimi tego konsekwencjami, związanymi także z czasem realizacji transakcji i ponoszonymi za nie opłatami (tj. zrównaniem tych parametrów w ramach płatności krajowych i transgranicznych w euro).

Projekt SEPA jest elementem wizji wspólnego rynku europejskiego, której realizacja urzeczywistniła się m.in. poprzez wprowadzenie w 1999 r. waluty euro w obrocie bezgotówkowym, a w 2001 r. także w formie banknotów i bilonu. Wydarzenia te spowodowały, że w kra-

³ ang. *Single Euro Payments Area*.

⁴ *Euroland: Our Single Payment Area!*, “White Paper”, Workshop Participants and the 3 ECSAs, Brussels 2002.

⁵ Road map 2004-2010, EPC, Brussels 2005.

jach, które wprowadziły wspólną walutę, transgraniczny obrót, zarówno bezgotówkowy, jak i gotówkowy, stał się łatwiejszy i tańszy, gdyż ustała potrzeba dokonywania wymiany walut.

Za tymi wydarzeniami nie nadążało dostatecznie szybko dostosowanie systemów płatności krajów UE, które do tej pory obsługiwały krajowe i międzynarodowe operacje detaliczne dokonywane w różnych walutach europejskich. Wyjątkiem były działania banków centralnych pod egidą EBC, które w 1999 r. udostępniły system TARGET przeznaczony do transakcji wysokokwotowych w euro. Czas rozliczeń transakcji transgranicznych i ich koszty pozostawały na poziomie sprzed wprowadzenia wspólnej waluty i znacznie różniły się w porównaniu z transakcjami krajowymi. Przyczyną tego był głównie brak adekwatnej infrastruktury technicznej oraz rozbieżność standardów (informacyjnych i biznesowych) stosowanych w poszczególnych krajach. Problem ten był podnoszony już na samym początku procesu wprowadzania wspólnej waluty w Europie, a brak widocznych i skutecznych działań zmierzających do zmiany tej sytuacji skłonił centralne urzędy Unii Europejskiej do działań regulacyjnych. Ich celem było zapewnienie mechanizmów do efektywnego dokonywania płatności w euro i ujednoczenie zasad dokonywania płatności bezgotówkowych na obszarze UE. Polityka ta wpływała bezpośrednio z tzw. strategii lizbońskiej, która zakładała budowę silnej gospodarki europejskiej, mogącej skutecznie konkurować na światowym rynku.

Podstawowym dokumentem stymulującym postęp w tej kwestii stało się Rozporządzenie PE i R nr 2560/2001⁶, w której zawarto jednolite warunki dla płatności transgranicznych w euro w Unii Europejskiej. Regulacja ta później została zastąpiona przez rozporządzenie 924/2009 w sprawie płatności transgranicznych we UE⁷.

Środowisko bankowe w krajach UE uznało, że najlepszym rozwiązaniem dla wprowadzenia wymagań zawartych w rozporządzeniu 2560/2001 będzie wprowadzenie mechanizmów samoregulacyjnych, w związku z czym powołano Europejską Radę ds. Płatności (EPC)⁸

⁶ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2560/2001 z dnia 19 grudnia 2001 r. w sprawie płatności transgranicznych w euro.

⁷ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 924/2009 z dnia 16 września 2009 r. w sprawie płatności transgranicznych we Wspólnocie oraz uchylające rozporządzenie (WE) nr 2560/2001.

⁸ ang. European Payments Council.

– organizację międzybankową, która koordynowała i nadzorowała prace nad SEPA. W ramach EPC działają głównie banki oraz europejskie i krajowe związki banków. Ponadto w prace nad projektem SEPA zaangażowani są operatorzy systemów płatniczych, jak izby rozliczeniowe czy operatorzy systemów kartowych, a także międzynarodowe organizacje konsumenckie oraz globalne koncerny z różnych branż. W pracach EPC Polskę reprezentują przedstawiciele Związku Banków Polskich (ZBP) oraz Powszechnej Kasy Oszczędności Banku Polskiego S.A.

2. Wsparcie legislacyjne

Aktem prawnym o podstawowym znaczeniu dla płatności bezgotówkowych UE jest bez wątpienia dyrektywa 2007/64/WE PE i R⁹ (dyrektywa PSD)¹⁰.

Zasadniczym celem dyrektywy PSD była budowa jednolitych ram prawnych dla usług płatniczych na obszarze Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG). W dłuższej perspektywie czasu ma to sprzyjać rozwojowi obrotu bezgotówkowego (w tym przepływowi transgranicznym), głównie poprzez zwiększenie konkurencji między dostawcami usług płatniczych oraz jednolite zasady ochrony użytkowników tych usług we wszystkich krajach objętych tą dyrektywą¹¹. Należy mieć jednak na uwadze, że dyrektywa wprowadziła możliwość odmiennego regulowania niektórych zagadnień przez prawo krajowe. Dyrektywa ta zawiera bowiem dwadzieścia trzy opcje narodowe, co nie do końca sprzyja jednolitości w ramach europejskiego rynku płatności bezgotówkowych. Dodatkowo warto zauważyć, iż niektóre przepisy dyrektywy PSD sprawiają znaczną trudność interpretacyjną. Dla przykładu można podać pkt 5 załącznika do art. 4 ust. 3 dyrektywy, który stanowi, iż nabywanie instrumentów płatniczych jest usługą płatniczą. W wersji angielskiej dyrektywy usługa ta to *acquiring of payment instruments*.

⁹ Dyrektywa 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 listopada 2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego zmieniająca dyrektywy 97/7/WE, 2002/65/WE, 2005/60/WE i 2006/48/WE i uchylająca dyrektywę 97/5/WE.

¹⁰ Od ang. Payment Service Directive.

¹¹ Dyrektywa PSD znajduje swoje zastosowanie w krajach EOG.

Takie niejasne sformułowania prowadzą do odmiennego wdrażania niektórych przepisów w poszczególnych krajach UE.

Do najważniejszych uregulowań dyrektywy PSD należy zaliczyć m.in. opisaną wyżej kwestię tzw. jednolitego paszportu europejskiego, co w praktyce sprowadza się do tego, że uzyskanie pozwolenia na świadczenie usług płatniczych w jednym kraju członkowskim uprawnia do świadczenia tych usług we wszystkich krajach członkowskich z uprzednim poinformowaniem miejscowych władz o zamiarze wykonywania tego typu działalności, ale już bez potrzeby uzyskiwania odrębnej na to zgody. Kolejną istotną zmianą jest dopuszczenie grupy podmiotów, określanych jako instytucje płatnicze, do wykonywania niektórych czynności, które do czasu wdrożenia dyrektywy w Polsce mieściły się w kategorii czynności bankowych, o których mowa w art. 5 ust. 1 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, takich jak prowadzenie rachunku płatniczego, dokonywanie polecenia przelewu i polecenia zapłaty. Inne zagadnienia objęte dyrektywą to odpowiedzialność dostawcy usług płatniczych z tytułu niewykonania lub nieprawidłowego wykonania zlecenia płatniczego oraz ograniczenie odpowiedzialności użytkownika usługi w przypadku niewłaściwego użycia instrumentu płatniczego do 150 euro.

Zgodnie z art. 87 dyrektywy PSD, odbywa się jej przegląd i trwa (w 2013 r.) przygotowywanie jej nowelizacji. Głównymi tematami przeglądu dyrektywy są: ewentualne rozszerzenie obowiązywania dyrektywy na wszystkie waluty (w tej chwili objęte są nią jedynie waluty krajów członkowskich), a także na transakcje, w których dostawca lub odbiorca znajduje się w kraju objętym zakresem zastosowania dyrektywy (tzw. *one-leg transactions*), dalsze znoszenie barier dla instytucji płatniczych, nadzór nad instytucjami płatniczymi oraz poszerzenie i doprecyzowanie listy usług płatniczych (np. o tzw. *overlay services*).

3. Presja odgórna

Zgodnie z harmonogramem przyjętym pierwotnie przez EPC, wprowadzanie instrumentów SEPA rozpoczęło się w styczniu 2008 r., zaś masę krytyczną banki europejskie miały stopniowo osiągnąć do końca

2010 r.¹² Cel ten nie został jednak osiągnięty nawet w 2012 r. Z tego też powodu unijny regulator postanowił wywrzeć silniejszą niż dotąd presję na środowisko bankowe, w celu podjęcia zdecydowanych działań do wprowadzenia SEPA. Rozporządzenie PE i R nr 260/2012¹³ zawiera obowiązek wprowadzenia podstawowych instrumentów płatniczych SEPA do 1 lutego 2014 r. dla krajów strefy euro. Natomiast dla krajów spoza strefy euro, takich jak Polska, końcową datą jest 31 października 2016 r. Regulacja ta wprowadza również szereg uwarunkowań technicznych, które zostaną wymienione w dalszej części opracowania.

Do podjęcia decyzji wprowadzającej powyższą regulację przyczyniła się w dużej mierze Rada SEPA¹⁴, która została powołana w 2010 r. przez Komisję Europejską i EBC w celu zapewnienia szerokiego dostępu do informacji wszystkim zainteresowanym stronom, tak aby podejmowane w środowisku uzgodnienia były wprowadzane w życie. Dlatego też Rada skupia w swoim gronie wysokiego szczebla przedstawicieli Komisji Europejskiej, EBC, EPC, największych banków, organizacji bankowych, organizacji konsumenckich oraz branżowych.

Bezpośredni wpływ tego gremium na postępy wprowadzania SEPA nie wydaje się wystarczający. Dlatego też nadal trwa dyskusja i podejmowane są działania, w wyniku których Rada przekształci się w ciało o mocy decyzyjnej.

4. Korzyści z integracji

Zmierzanie ku większej integracji europejskiego rynku usług płatniczych przyczyni się docelowo, w ocenie inicjatorów i promotorów zmian, do wykreowania efektywnej infrastruktury wymiany zleceń płatniczych w skali całej UE. W krótszym okresie należy spodziewać

¹² Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 924/2009 z dnia 16 września 2009 r. w sprawie płatności transgranicznych we Wspólnocie oraz uchylające rozporządzenie (WE) nr 2560/2001 Dz.U.U.E.L2009.266.11.

¹³ Tzw. Regulacja SEPA end-date. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 260/2012 z dnia 14 marca 2012r. ustanawiające wymogi techniczne i handlowe w odniesieniu do poleceń przelewu i poleceń zapłaty w euro oraz zmieniające rozporządzenie (WE) nr 924/2009.

¹⁴ Ang. SEPA Council.

się wymiernych korzyści dla korporacji międzynarodowych, działających na różnych krajowych rynkach, dzięki zintensyfikowaniu zautomatyzowanych procesów biznesowych, redukcji kosztów operacyjnych i poprawieniu płynności finansowej. Podstawowym czynnikiem wpływu na rewolucyjne przekształcenia i integrację rynku płatności w obrębie SEPA będzie bez wątpienia wzrost konkurencji¹⁵. W sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, działających głównie na rynkach lokalnych, korzyści te mogą być mniejsze i dotyczyć mogą jedynie redukcji opłat za transakcje bankowe.

Jednolity rynek usług płatniczych to dla sektora bankowego perspektywa swobodnej ekspansji usług płatniczych na całym obszarze wspólnego rynku w strefie euro oraz dostępu do ujednoczonej, a tym samym taniej, oferty dostawców infrastruktury płatniczej (np. izb rozliczeniowych, operatorów kart płatniczych, producentów terminali płatniczych czy bankomatów).

Największą grupę beneficjentów stanowić będą konsumenci, którym dostęp do ujednoczonych produktów płatniczych w całej strefie euro w znacznym stopniu ułatwi dokonywanie codziennych płatności¹⁶.

5. Wspólne produkty i standardy

Działania podejmowane w celu zintegrowania europejskiego rynku płatniczego koncentrują się głównie, oprócz tworzenia prawa, na określaniu zasad i praktyk szeroko dostępnych wszystkim uczestnikom rynku płatniczego. Dlatego w ramach projektu SEPA, EPC ustanowił ramowe zasady dotyczące reguł i procedur, których muszą przestrzegać dostawcy infrastruktury (tzn. izby rozliczeniowe, operatorzy kart płatniczych oraz inne podmioty świadczące usługi przetwarzania, transferu i wymiany informacji o płatnościach na rzecz instytucji finansowych). Ma to uniezależnić dostępność tych zasad od dostawców infrastruktury płatniczej, a co za tym idzie – wpłynąć na wzrost konkurencyjności tych

¹⁵ Jednolity obszar płatności w euro (SEPA), Zintegrowany rynek płatności detalicznych, EBC, Frankfurt 2006.

¹⁶ The Economic Impact of The Single Euro Payments Area, EBC, Frankfurt 2007.

podmiotów wobec banków, instytucji płatniczych lub wydawców kart płatniczych¹⁷.

W ramach EPC zostały określone dwa podstawowe schematy płatności (dla poleceń przelewu SEPA i poleceń zapłaty SEPA) oraz ramowe zasady dotyczące kart płatniczych SEPA. Istniejące instrumenty krajowe będą docelowo zastąpione instrumentami SEPA opartymi na tych wspólnych modelach i ramowych zasadach.

Model polecenia przelewu SEPA określa jednolity poziom usług świadczonych przez instytucje finansowe uczestniczące w SEPA, m.in. kwestie dostępności tej usługi na całym obszarze SEPA, uznawania rachunku beneficjenta pełną kwotą przelewu (w obecnej praktyce banki uczestniczące w rozliczeniach mogą potrącać kwotę z przelewu tytułem opłaty za realizację transakcji) oraz określenia maksymalnego czasu dla rozrachunku czy sposobu identyfikacji rachunku¹⁸.

Kolejnym podstawowym, ogólnoeuropejskim schematem opracowanym w ramach EPC jest polecenie zapłaty SEPA, które jest instrumentem płatniczym opartym na wspólnym zestawie zasad obejmującym dwa warianty: podstawowy, który przeznaczony jest do rozliczeń transakcji pomiędzy osobami fizycznymi a przedsiębiorstwami, oraz biznesowy, który przeznaczony jest dla transakcji pomiędzy przedsiębiorcami¹⁹.

W podstawowym pakiecie paneuropejskich instrumentów płatniczych mieszczą się także karty. Płatności kartowe SEPA będą dokonywane według jednolitych zasad, do których będą musieli dostosować się wszyscy uczestnicy rynku. Jedną z zasad polega na wprowadzeniu kart w standardzie EMV, tj. zastosowaniu mikroprocesora zabezpieczonego kodem PIN, w celu podniesienia bezpieczeństwa operacji dokonywanych za pomocą kart płatniczych²⁰.

EMV jest standardem pierwotnie opracowanym przez globalne organizacje kartowe (Eurocard, MasterCard i Visa) i zarządzanym przez organizację EMVCo²¹. Głównym jego elementem jest mikroprocesor,

¹⁷ A Single Currency – an integrated market infrastructure, EBC, Frankfurt 2007.

¹⁸ Polecenie przelewu SEPA, Zestaw zasad, v. 3.2, EPC, Bruksela 2008. SEPA Credit Transfer Scheme Rulebook, v. 6.1, EPC, Brussels 2012.

¹⁹ SEPA Core Direct Debit Scheme Rulebook, v. 6.1, EPC, Brussels 2012. SEPA Business to Business Direct Debit Scheme Rulebook, v. 4.1, EPC, Brussels 2012.

²⁰ SEPA Cards Framework, v. 2.0, EPC, Brussels 2009.

²¹ www.emvco.com

który w bezpieczny sposób przechowuje dane właściciela karty płatniczej. Dostępne są różne warianty tego rozwiązania, od prostych, jednofunkcyjnych, przeznaczonych tylko do dokonywania płatności, aż do bardziej zaawansowanych, wielofunkcyjnych, które umożliwiają użytkownikowi wykorzystywanie karty do różnych celów, np. identyfikacji, elektronicznej portmonetki, podpisu elektronicznego itp. Odmianą karty płatniczej w standardzie EMV jest karta zbliżeniowa, umożliwiająca dokonanie transakcji płatniczej bez fizycznego kontaktu z terminalem płatniczym. Wprowadzenie standardu EMV przez organizacje kartowe podyktowane było zapobieżeniem transakcjom oszukańczym. Ze względu na wysokie bezpieczeństwo, jakie daje technologia EMV, została ona wybrana jako obowiązkowe rozwiązanie w SEPA.

Rozwój rynku kartowego jest postrzegany przez władze UE za ważny oraz wymagający ustanowienia wspólnych, przejrzystych zasad dla całego rynku. Jak można wywnioskować z rezolucji PE i R dotyczącej kierunku rozwoju zintegrowanego europejskiego rynku płatności²², istotna dla rynku jest wysokość opłat *interchange*. W kontekście rozwoju obrotu bezgotówkowego kwestia ta jest szczególnie ważna z punktu widzenia kosztów ponoszonych przez akceptantów/konsumentów z tytułu przyjmowania/dokonywania płatności kartami płatniczymi. Rezolucja, choć nie ma mocy wiążącej, stanowi wyraz opinii PE w kwestiach w niej poruszonych, jak również przedstawia pożądane przez prawodawcę europejskiego kierunki działań w tym zakresie. W omawianej rezolucji PE wyraził opinię, że kwestia wielostronnych opłat *interchange* powinna być uregulowana na szczeblu europejskim, aby zapewnić nowym podmiotom na rynku łatwiejszy dostęp do autoryzacji transgranicznej, tym samym dając akceptantom rzeczywisty wybór systemów płatności, z których pragną skorzystać. Ponadto PE wskazał, że jeśli w nowym wniosku ustawodawczym przewidziano opłaty, należy zapewnić całkowitą przejrzystość elementów składających się na stawki tych opłat, i przypomniał, że rozporządzenie unijne nr 260/2012, ustanawiające wymogi techniczne i handlowe w odniesieniu do poleceń

²² Rezolucja Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 listopada 2012 r. W kierunku zintegrowanego europejskiego rynku płatności realizowanych przy pomocy kart płatniczych, przez internet i za pośrednictwem urządzeń przenośnych. www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2012-0426+0+DOC+XML+V0//PL

przelewu i poleceniami zapłaty w euro²³, przewiduje, iż po 1 lutego 2017 r. nie będzie można stosować żadnych wielostronnych opłat *interchange* od transakcji polecenia zapłaty. PE zaapelował o przyjęcie takiego samego podejścia w odniesieniu do płatności realizowanych przy pomocy kart płatniczych. Podkreślił również, iż obecne dochody z tytułu wielostronnych opłat *interchange* są w wielu przypadkach zbyt wysokie w stosunku do ponoszonych kosztów. Wezwał Komisję do zadbania w drodze regulacji, aby wielostronne opłaty *interchange* nie zakłócały już konkurencji przez tworzenie barier dla nowych uczestników rynku i innowacji. PE wezwał również Komisję do przeprowadzenia oceny wpływu różnych wariantów do końca 2012 r. i podkreślił, że w zakresie wielostronnych opłat *interchange* konieczna jest jasność i pewność prawa. Warto przy tym wspomnieć, iż w opublikowanym przez Komisję Europejską w dniu 3 października 2012 r. komunikacie zawarta została informacja²⁴, iż w drugim kwartale 2013 roku zostanie przedstawiony wniosek ustawodawczy w zakresie podstawowego działania pn. „Zmiana dyrektywy w sprawie usług płatniczych i przedstawienie wniosku dotyczącego wielostronnych opłat *interchange* w celu zwiększenia efektywności usług płatniczych w UE”.

Oprócz działań związanych z określeniem zasad funkcjonowania poszczególnych instrumentów płatniczych, EPC opracował ramowe zasady dotyczące rozliczeń i rozrachunków w ramach SEPA, które regulują warunki świadczenia usług przez dostawców infrastruktury obsługujących polecenia przelewu i polecenia zapłaty SEPA. Podstawową zasadą jest oddzielenie obowiązujących reguł i standardów dla różnych instrumentów płatniczych od dostawców oferujących usługi techniczne, którymi mogą być np. izby rozliczeniowe. Zasady te określają także różne rodzaje elementów infrastrukturalnych, poczynając od tworzenia nowych, paneuropejskich, elektronicznych izb rozliczeniowych

²³ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) NR 924/2009 z dnia 16 września 2009 r. w sprawie płatności transgranicznych we Wspólnocie oraz uchylające rozporządzenie (WE) nr 2560/2001, Dz.U.U.E.L2009.266.11.

²⁴ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Akt o jednolitym rynku II. Razem na rzecz nowego wzrostu gospodarczego. (Tekst mający znaczenie dla EOG), załącznik I, http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/barnier/headlines/news/2012/10/20121003_en.htm (08.04.2013).

(PEACH)²⁵, poprzez zasady współpracy istniejących izb rozliczeniowych, a kończąc na rozliczeniach bilateralnych pomiędzy bankami.

Obecnie na rynku dostępne są, także dla polskich banków, dwa modele rozliczeń transakcji SEPA. Pierwszym z nich jest model jednego dostawcy usług rozliczeniowych dla wielu uczestników. Przykładem takiego rozwiązania jest belgijska firma EBA Clearing, która prowadzi system rozliczeniowy STEP2, przeznaczony dla transakcji SEPA. Drugim modelem jest współpraca wielu izb rozliczeniowych, według uzgodnionych wspólnie zasad. Taki model promowany jest przez Europejskie Stowarzyszenie Automatycznych Izb Rozliczeniowych (EACHA)²⁶. W obu przypadkach aktywnym uczestnikiem tych rozwiązań jest Krajowa Izba Rozliczeniowa S.A., która oferuje polskim bankom możliwość szybkiego wdrożenia polecenia przelewu SEPA.

Jedną z istotnych zalet wprowadzenia SEPA będzie zapewnienie automatyzacji procesów zachodzących pomiędzy stronami transakcji. Dlatego też standardy SEPA nie są dostosowane wyłącznie do dokonywania płatności, ale też wspierają inne etapy procesu biznesowego, np. wystawianie faktur czy uzgadnianie sald. Celem tych zamierzeń jest umożliwienie pełnego, bezpośredniego oraz automatycznego przetwarzania danych przekazywanych od zleceniodawcy do beneficjenta (tzw. *Straight Through Processing* – STP). W toku prac EPC postanowiono, że w produktach SEPA zostanie wykorzystana międzynarodowa norma komunikatów dla branży finansowej UNIFI XML (ISO 20022), która będzie obowiązkowa dla transakcji międzybankowych i zalecana w transakcjach przekazywanych pomiędzy klientami a bankami.

Dla zapewnienia STP istotną rolę odgrywa jednoznaczna identyfikacja stron transakcji za pomocą unikatowego numeru rachunku płatniczego. W SEPA przyjęto, że wymaganym standardem takiego numeru jest międzynarodowy numer rachunku bankowego IBAN²⁷ wspierany dodatkowo kodem identyfikującym instytucję (BIC)²⁸. Standard IBAN, podobnie jak BIC, został opracowany przez Międzynarodową

²⁵ ang. Pan-European Automated Clearing House

²⁶ ang. European Automated Clearing House Association

²⁷ PN-ISO 13616-1 Usługi finansowe, Międzynarodowy numer rachunku bankowego (IBAN), Część 1: Struktura IBAN, PKN, Warszawa 2007. Ang. International Bank Account Number.

²⁸ PN-ISO 9362 Bankowość -- Bankowe komunikaty telekomunikacyjne – Kod identyfikujący instytucję (BIC), PKN, Warszawa 2012. Ang. Business Identifier Code.

Organizację Normalizacyjną (ISO)²⁹, której polskim odpowiednikiem jest Polski Komitet Normalizacyjny (PKN), i składa się z trzech członów: kodu literowego kraju (w przypadku Polski to PL), dwucyfrowej liczby kontrolnej oraz krajowego numeru rachunku bankowego, który obowiązkowo zawiera numer rozliczeniowy instytucji prowadzącej rachunek klienta. Krajowy numer rachunku bankowego może zawierać zarówno cyfry, jak i litery. Kod BIC wspiera proces przekazywania transakcji przez systemy płatności.

W przypadku Polski zasady numerowania krajowych rachunków bankowych określa NBP. Od 2002 r. zasady te opierają się na polskiej normie dotyczącej numeru rachunku bankowego (NRB)³⁰. W zasadzie NRB jest krajowym uszczegółowieniem normy IBAN i składa się z 26 cyfr, z których dwie pierwsze stanowią liczbę kontrolną wyliczaną zgodnie z algorytmem podanym w normie międzynarodowej, kolejne osiem cyfr stanowi numer rozliczeniowy, a ostatnie szesnaście cyfr jest wewnętrznym identyfikatorem klienta w banku. W ten sposób w Polsce stosowanie numerów IBAN jest bardzo proste, gdyż wystarczy na początku NRB dodać kod PL. Warto dodać, że wprowadzenie obowiązkowego standardu IBAN w wielu krajach UE do tej pory stanowi duże wyzwanie.

6. Innowacja i bezpieczeństwo

Stworzenie wspólnych ram dla podstawowych instrumentów płatniczych, jakimi są polecenie przelewu, polecenie zapłaty oraz karta płatnicza, daje punkt wyjścia do rozwoju innowacyjnych metod płatności. W ramach projektu SEPA prowadzone są prace zmierzające do stworzenia wspólnych zasad dla produktów płatniczych związanych z bankowością internetową, mobilną, tj. taką, która wykorzystuje możliwości telefonii komórkowej, a także fakturą elektroniczną. Obszar dalszych poszukiwań rozwiązań innowacyjnych nie jest niczym ograniczony, jednakże istotną kwestią jest tutaj bezpieczeństwo.

²⁹ Ang. International Standard Organisation.

³⁰ PN-F-01102 Bankowość i pokrewne usługi finansowe – Numer rachunku bankowego (NRB) – Elementy i zasady tworzenia, PKN, Warszawa 2012.

Z tego powodu w 2011 r., pod auspicjami Europejskiego Banku Centralnego, zostało powołane gremium o nazwie Europejskie Forum ds. Bezpieczeństwa Płatności Detalicznych (SecuRe Pay), którego pojawienie się inspirowane było potrzebą współpracy zgłaszanej przez instytucje nadzorujące i kontrolne. Zostało ono utworzone w celu zajęcia się kwestią bezpieczeństwa płatności detalicznych, istotną dla dynamicznie rozwijającego się obecnie obszaru nowych produktów i technologii transakcji płatniczych. SecuRe Pay stanowi platformę wymiany wiedzy i informacji na temat bezpieczeństwa, przez co przyczynia się wydatnie do lepszego zrozumienia kwestii związanych z bezpieczeństwem rozwiązań stosowanych w różnych krajach UE. Misją SecuRe Pay jest popieranie ustanowienia minimalnych wymogów bezpieczeństwa w odniesieniu do elektronicznych usług płatności detalicznych, bez względu na rodzaj wykorzystywanego kanału płatności.

Głównym zadaniem, jakie realizuje to gremium, jest opracowywanie rekomendacji wskazujących sposoby, dzięki którym można ograniczyć zagrożenia i słabości rozwiązań stosowanych w zakresie płatności detalicznych.

SecuRe Pay skupia w swoim gronie przedstawicieli wszystkich banków centralnych oraz instytucji nadzorczych z krajów Unii Europejskiej. Do realizacji zadań mandatowych zostało powołanych kilka grup roboczych. Każda z nich podjęła prace nad innym tematem. Najważniejsze z nich to: bezpieczeństwo płatności internetowych, bezpieczeństwo dostępu do rachunku płatniczego oraz bezpieczeństwo płatności mobilnych.

7. Stymulacja obrotu bezgotówkowego

W wielu krajach Unii Europejskiej przepisami prawa określono limity, powyżej których płatności powinny być dokonywane w formie bezgotówkowej. Rozwiązania prawne w zakresie takich ograniczeń dotyczą w wielu przypadkach nie tylko podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, ale także osób fizycznych.

Wprowadzenie prawnego obowiązku posługiwania się transakcjami bezgotówkowymi w ramach wzajemnych rozliczeń dokonywanych

między podmiotami profesjonalnymi (przedsiębiorcami) jest związane nie tylko z przeciwdziałaniem praniu brudnych pieniędzy oraz przeciwdziałaniem terroryzmowi, ale również – a być może przede wszystkim – ze zjawiskiem unikania opodatkowania (tzw. *tax avoidance*) oraz, choć w mniejszym stopniu, ze zjawiskiem ukrywania przychodów pochodzących z działalności gospodarczej (tzw. *tax evasion*)³¹.

Przedstawiono tutaj przykłady kilku krajów, w których zostały przyjęte unormowania wprowadzające limity dla obrotu gotówkowego. Należy przy tym zauważyć, iż ustalony w ustawie z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej limit 15 000 euro, do którego płatności między przedsiębiorcami mogą być dokonywane w formie gotówkowej, jest – na tle innych krajów Unii Europejskiej – limitem bardzo wysokim. Ponadto w polskim systemie prawnym nie obowiązuje żaden limit kwotowy dla dokonywania płatności gotówkowych, w których przynajmniej jedną ze stron jest osoba fizyczna/konsument.

W dniu 1 czerwca 2012 r. wprowadzono w Danii regulacje prawne, których podstawowym celem jest przeciwdziałanie uchylaniu się od obowiązków podatkowych, poprzez wprowadzenie ograniczeń w posługiwaniu się gotówką, a przez to zapewnienie większej przejrzystości i możliwości śledzenia przepływu środków finansowych. Limit płatności gotówkowych ustalono na 10.000 DKK (ok. 5.500 zł), powyżej którego obowiązkowe jest dokonanie płatności w formie elektronicznej. Obowiązek dokonywania płatności w takiej formie został nałożony zarówno na osoby fizyczne, jak i na podmioty prowadzące działalność gospodarczą³².

W Grecji od 1 stycznia 2011 r. obowiązuje ustawa o przywróceniu uczciwości podatkowej i zapobieganiu oszustwom podatkowym, w ramach której przewidziano wprowadzenie nakazu dokonywania płatności w formie bezgotówkowej (m.in. przelew i czek) pomiędzy przedsiębiorcami, jeżeli wartość transakcji przekracza 3.000 euro. W przypadku transakcji pomiędzy przedsiębiorcą a konsumentem przewidziano nakaz dokonywania płatności w formie bezgotówkowej (przelew, płatność kartą, czekiem), jeżeli wartość tej transakcji przekracza 1.500 euro³³.

³¹ Analiza zasadności zmniejszenia progów kwotowych dla transakcji gotówkowych dokonywanych pomiędzy podmiotami prowadzącymi działalność gospodarczą w Polsce, NBP, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa 2013, s.22.

³² Ibidem, s. 24.

³³ Ibidem, s. 28.

W Hiszpanii, w listopadzie 2012 roku, weszła w życie ustawa³⁴, mająca na celu przeciwdziałanie oszustwom podatkowym, w ramach której nałożono obowiązek dokonywania płatności w formie bezgotówkowej, jeśli wartość płatności przekracza 2.500 euro (lub ekwiwalentu w obcej walucie), a co najmniej jeden z podmiotów transakcji prowadzi działalność gospodarczą. Limit dla płatników, którzy są osobami fizycznymi nieprowadzącymi działalności gospodarczej i jako nierezydenci nie są poddani obowiązkowi podatkowemu z tytułu podatków dochodowych w Hiszpanii, określony został na 15.000 euro³⁵.

Na Słowacji, w dniu 1 stycznia 2013 r., weszła w życie ustawa wprowadzająca ogólną regułę, w ramach której ograniczono możliwość użycia gotówki przy dokonywaniu transakcji płatniczych o wartości powyżej 5.000 euro (ok. 20 tys. zł). W przypadku transakcji zawieranych pomiędzy osobami fizycznymi nieprowadzącymi działalności gospodarczej limit ten określono na 15.000 euro³⁶.

Podsumowanie

Proces integracji europejskiej dotarł do obszaru obrotu bezgotówkowego. Jest to jeden z ważniejszych i rewolucyjnych kroków w przyszłość, bez którego trudno sobie wyobrazić sprawny i efektywny wspólny rynek. Jak wynika z prognoz ekonomicznych, ujednoczenie rynku płatniczego w obszarze płatności bezgotówkowych w euro przyniesie wymierne korzyści wszystkim jego uczestnikom.

³⁴ Ustawa Nr 7/2012 zmieniająca ustawę podatkową i budżetową w celu wprowadzenia działań zapobiegawczych względem oszustw podatkowych z 29 października 2012 r., Oficjalna Gazeta Państwowa z 30 października 2012 r.

³⁵ Opinia Europejskiego Banku Centralnego z dnia 8 maja 2012 r. w sprawie hiszpańskiego projektu aktu prawnego nakładającego ograniczenia w zakresie płatności gotówkowych (CON/2012/33), http://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/en_con_2012_33.pdf (09.04.2013). Analiza zasadności..., NBP, Departament Systemu Płatniczego 2013, op. cit., s. 28.

³⁶ Ustawa o ograniczeniu płatności gotówkowych Nr 394/2012, www.zbierka.sk (09.04.2013). Analiza zasadności..., NBP, Departament Systemu Płatniczego 2013, op. cit., s. 32.

Nie należy jednak zapominać, że integracja to także, a może głównie, proces polityczny. Wizja polityków – silna zjednoczona Europa z potencjałem bycia liderem światowej gospodarki – jest trudna do osiągnięcia, czego przykładem jest projekt SEPA. Wymaga ona bowiem pełnego zaangażowania wszystkich stron – obywateli, przedsiębiorców, dostawców usług płatniczych, administracji publicznej oraz władz krajowych i europejskich. W przypadku sektora płatniczego dodatkowo potrzebne jest dokonywanie niezbędnych, bardzo kosztownych inwestycji, które jednak nie wynikają z planów biznesowych, ale z konieczności narzuconej odgórnie.

W takim świetle przyjęta pierwotnie koncepcja wprowadzenia wspólnego rynku usług płatniczych w euro na zasadzie samoregulacji nie wytrzymała próby czasu i okazała się nieskuteczna, zwłaszcza że kulminacja zaplanowanych pierwotnie prac przypadła na okres wielkiego kryzysu sektora finansowego, który w takiej sytuacji ma inne priorytety. Dlatego dla osiągnięcia wyznaczonych celów niezbędne jest wsparcie regulacyjne, które przyspieszy procesy wdrożeniowe. Wydaje się to słuszne z uwagi na fakt, że rozciąganie tego procesu w czasie negatywnie wpływa na morale środowiska i generuje dodatkowe koszty.

Pomimo że Polska nie należy jeszcze do strefy euro, środowisko bankowe od samego początku było zainteresowane wprowadzeniem standardów SEPA dla rozliczeń euro w polskim systemie płatniczym. Daje to bowiem możliwości bycia konkurencyjnym na rynku europejskim i zapewnienia własnym klientom jak najwcześniejszego korzystania ze wspólnych instrumentów płatniczych. Niemniej jednak należy mieć na uwadze fakt, że czas na elastyczne dostosowywanie się do potrzeb rynkowych upłynie 31 października 2016 r.

Przydatne adresy internetowe

EBA Clearing – www.abe-eba.eu/

EMV – www.emvco.com

ePayment Systems Observatory – <http://epso.intrasoft.lu/>

Europejska Rada ds. Płatności, EPC – www.europeanpaymentscouncil.eu

Europejski Bank Centralny – www.ecb.int/home/html/index.en.html

ISO 20022 – www.iso20022.org/index.cfm?item_id=59950/
Komisja Europejska, DG Internal Market – ec.europa.eu/internal_market/payments/sepa/
Krajowa Izba Rozliczeniowa SA – www.kir.pl
Narodowy bank Polski – www.nbp.pl (zakładka „System płatniczy”)
Polski Komitet Normalizacyjny – www.pkn.pl
SEPA – www.sepa.eu
SEPA Polska – www.sepapolska.pl
SWIFT, SEPA – www.swift.com/index.cfm?item_id=58526
Związek Banków Polskich – www.zbp.pl

Bibliografia

- A Single Currency – an integrated market infrastructure*, European Central Bank, Frankfurt 2007.
- Euroland: Our Single Payment Area!*, “White Paper”, Workshop Participants and the 3 ECSAs, Brussels 2002.
- Jednolity Obszar Płatności w Euro (SEPA), Zintegrowany rynek płatności detalicznych*, Europejski Bank Centralny, Frankfurt 2006.
- Krajowy Plan Implementacji i Migracji SEPA*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2010.
- PN-ISO 13616-1 Usługi finansowe, Międzynarodowy numer rachunku bankowego (IBAN), Część 1: Struktura IBAN*, Polski Komitet Normalizacyjny, Warszawa 2007.
- PN-ISO 9362 Bankowość -- Bankowe komunikaty telekomunikacyjne -- Kod identyfikujący instytucję (BIC)*, Polski Komitet Normalizacyjny, Warszawa 2012.
- PN-F-01102 Bankowość i pokrewne usługi finansowe -- Numer rachunku bankowego (NRB) – Elementy i zasady tworzenia*, Polski Komitet Normalizacyjny, Warszawa 2012.
- Polecenie przelewu SEPA, Zestaw zasad, v. 3.2*, Europejska Rada ds. Płatności, Bruksela 2018.
- Road map 2004-2010*, European Payments Council, Brussels 2005.
- SEPA Business to Business Direct Debit Scheme Rulebook, v. 4.1*, European Payments Council, Brussels 2012.
- SEPA Cards Framework, v. 2.0*, European Payments Council, Brussels 2009.
- SEPA Core Direct Debit Scheme Rulebook, v. 6.1*, European Payments Council, Brussels 2012.

SEPA Credit Transfer Scheme Rulebook, v. 6.1, European Payments Council, Brussels 2012.

SEPA for public administrations, European Payments Council, Brussels 2007.

The Economic Impact of The Single Euro Payments Area, European Central Bank, Frankfurt 2007.

International determinants and correlations for cashless payments in Poland Summary

Polish accession to European Union, as well as economic relation between Poland and EU countries largely determine activities for Polish payment system. Because of that, domestic initiatives, in business, organizational and legal scope, are oriented at European integration. Integration process in cashless payments area is a crucial and revolutionary step forward. Without this is hard to imagine future effective and efficient common European market. As it appears from economic prognoses, unification of cashless euro payments market will bring notable benefits for all stakeholders. Although Poland is outside Eurozone, Polish banking society has been interested from the beginning in SEPA standards implementation for euro clearing in Polish payment system.

Key words: euro, European Union, SEPA, PSD, European Central Bank, European Commission, EPC, credit transfer, direct debit, payment cards, interchange, EMV, IBAN, NRB, BIC

Grzegorz Kotliński¹

Marketingowe uwarunkowania obrotu bezgotówkowego w Polsce

Wstęp

Powszechne przekonanie o zaletach obrotu bezgotówkowego spowodowało, że jego rozwój stał się celem dla wielu instytucji finansowych działających na terenie Polski. Przyszłość bankowości zależy od tempa jego zmian. Nowoczesna gospodarka rynkowa sprawnie rozwijająca się w Polsce wymaga zwiększenia nie tylko zakresu tego obrotu, ale także zdecydowanego wzrostu jego intensywności.

Celem tego opracowania jest zwrócenie uwagi na swoiste marketingowe uwarunkowania obrotu bezgotówkowego. Zakres z konieczności ograniczono do wybranych zmian zachodzących w jego kształcie na terytorium naszego kraju, po przyłączeniu Polski do UE. W opracowaniu wykorzystano metodę analizy porównawczej i opisowej wspartej studiami literaturowymi. Konieczne było także sięgnięcie do metody analizy przyczynowo-skutkowej, dzięki której możliwe jest zrozumienie mechanizmu wielu równolegle przebiegających procesów kształtujących obrót bezgotówkowy w naszym kraju. Uwarunkowania te determinują szanse zwiększania jego powszechności i popularyzowania poszczególnych instrumentów płatniczych.

¹ Grzegorz Kotliński, dr nauk ekonomicznych, pracownik Katedry Bankowości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, starszy wykładowca, mail: grzegorz.kotlinski@ue.poznan.pl

1. Rynkowa istota płatności i obrotu bezgotówkowego

Obrót bezgotówkowy jest zjawiskiem nieodłącznie powiązanim z rozwojem usług bankowych. W praktyce stanowi ich podstawę. Polega na gromadzeniu i przekazywaniu zasobów pieniądza bezgotówkowego pomiędzy stronami zainteresowanymi przeprowadzeniem takich transakcji. Z reguły są to kontrahenci, czyli sprzedający i kupujący, ale mogą to być osoby czy podmioty, których nie łączą relacje tego rodzaju. Dochodzi między nimi do rozliczenia (płatności), czyli przekazania środków. Każdy z uczestników takiego aktu ma swoje jasno określone cele (interesy).

Istota obrotu bezgotówkowego wymaga przepływów pieniądza bezgotówkowego. Aby do nich mogło dochodzić, konieczne jest spełnienie kilku warunków uznawanych za minimalne:

- zainteresowane strony muszą posiadać rachunki bankowe;
- konieczne jest pośrednictwo zaufanych, współpracujących przy realizacji zleceń instytucji, które prowadzą rachunki i będą zajmowały się przekazywaniem istotnych informacji;
- jedna ze stron musi wykazać się inicjatywą i rozpocząć procedury, w efekcie których dojdzie do przepływu środków; przynajmniej inicjator powinien zatem dysponować minimum wiedzy na temat metod przekazywania pieniądza bezgotówkowego;
- strona będąca dłużnikiem bądź tylko zlecająca realizację przelewu musi posiadać środki wystarczające do zrealizowania dyspozycji przekazania.

Obrót bezgotówkowy jest, w uproszczeniu, domeną konfrontacji odmiennych interesów trzech grup interesariuszy. Są to wierzyciele (beneficjenci), płatnicy (dłużnicy) i pośrednicy. Pośredników można potraktować jako grupę jednolitą, choć w rzeczywistości tak nie jest, ponieważ są to instytucje, które zajmują się organizacją technicznej strony obrotu, i banki. Ich cele są często przeciwstawne lub przynajmniej konfrontacyjne. Najważniejsze z nich zestawiono w Tabeli 1.

Tabela 1. Konfrontacja odmiennych interesów stron tworzących i podtrzymujących obrót bezgotówkowy

Interesy wierzycieli (beneficjentów)	Interesy pośredników (instytucje oraz organizacje i banki)	Interesy płatników (dłużników)
Zapewnienie ciągłości obrotu bezgotówkowego		
Jak najszybsze otrzymanie środków.	Jak najsprawniejsze realizowanie dyspozycji, aby nie tracić klientów z powodu opieszałości.	Przeprowadzenie transakcji najpóźniej, jak to jest możliwe.
Wybór najpewniejszej metody czy instrumentu przekazu środków.	Oferowanie takich metod i instrumentów rozliczeń, które będą gwarantowały optymalną skuteczność.	Jak najtańsze przeprowadzenie transakcji.
Im bardziej jednostkowo transakcja jest realizowana, tym pewniejsze otrzymanie pożądanych sum.	Nadanie transakcjom cech standardowych po to, aby ich masowa realizacja pozwoliła osiągnąć korzyści skali.	Metody i instrumenty popularne, stosowane masowo, powinny być tańsze.
Rozliczenie brutto ma cechy ideału.	Rozliczanie saldami – netto (choć wymaga czasu).	Rozliczanie saldami – netto, ponieważ takie powinno być najtańsze.

Źródło: opracowanie własne.

Jak można wywnioskować z Tabeli 1, różnorodność interesów i celów, jakie przyświecają stronom inicjującym i podtrzymującym obrót bezgotówkowy, jest duża, a na dodatek wiele z nich się wyklucza. Taka sytuacja powoduje, że rzeczywisty kształt obrotu bezgotówkowego jest rezultatem równoległe zachodzących procesów dochodzenia do wciąż na nowo uzgadnianych (albo wymuszanych) kompromisów. Najważniejszy jest tu jeden cel nadrzędny. Łączy on wszystkich uczestników obrotu bezgotówkowego, a jest nim zapewnienie ciągłości. Istnienie celu nadrzędnego jest możliwe, ponieważ okazuje się, że w przypadku każdego z jego uczestników bilans korzyści jest dodatni. Oznacza to, że wszystkie strony zaangażowane w jego podtrzymywanie otrzymują nadwyżkę korzyści nad niedogodnościami. Zestawienie korzyści i niedogodności wynikających z funkcjonowania obrotu bezgotówkowego zawiera Tabela 2.

Tabela 2. Zestawienie korzyści i niedogodności wynikających z obrotu bezgotówkowego dla wszystkich stron zainteresowanych jego podtrzymywaniem

Wyszczególnienie	Korzyści	Niedogodności
Wierzyciele	oszczędności (relatywne) w stosunku do obsługi obrotu gotówkowego	konieczność biurokratyzowania procesów przyjmowania płatności
	tworzenie dokumentów potwierdzających dokonanie płatności (wystawianie faktur i paragonów)	opóźnienia (w relacji do obrotu gotówkowego) wpływu należności
	możliwy wzrost obrotów – w powszechnym przekonaniu w ten sposób łatwiej wydaje się więcej pieniędzy	utrudnienia w przyjmowaniu płatności opiewających na niewielkie sumy
Pośrednicy	realizacja zleceń płatniczych jest traktowana jako dodatkowa korzyść – wartość dodana, co przyciąga klientów, którzy korzystają także z innych usług	realizacja transakcji rozliczeniowych wymaga podtrzymywania systemów informacyjnych, co wymaga dużych nakładów
	transakcje rozliczeniowe są płatne i zwiększają przychody, dodatkowo w bankach pozwalają na osiąganie korzyści z operacji przeprowadzanych na rynku pieniężnym	prowadzenie operacji rozliczeniowych powoduje konieczność nieustannego kontrolowania pozycji banku względem innych uczestników rynku pieniężnego, po to, aby zapewnić bankowi płynność płatniczą
	transakcje obrotu bezgotówkowego zawężają drogi obrót gotówkowy, dzięki czemu powstają oszczędności	realizacja rozliczeń wymaga utrzymywania izb rozliczeniowych pośredniczących w ich realizacji
Płatnicy	realizacja płatności bezgotówkowych uwalnia od niebezpiecznych transakcji gotówkowych	konieczne jest posiadanie rachunków bankowych oraz instrumentów płatniczych, co wiąże się z opłatami
	zasobami pieniądza bezgotówkowego łatwiej się zarządza i racjonalniej je wykorzystuje niż pieniądze w formie gotówki	pojedyncze transakcje bezgotówkowe mogą wiązać się z dodatkowymi opłatami, co podwyższa koszty zakupów
	obrót bezgotówkowy jest wygodniejszy od gotówkowego, szczególnie w warunkach zdalnego dostępu do rachunków bankowych	obsługa rachunków i transakcji wymaga wyższej kultury bankowej i wymusza zachowanie dyscypliny

Źródło: opracowanie własne.

Oprócz korzyści i niedogodności, jakie obrót bezgotówkowy przynosi wierzycielom, pośrednikom i płatnikom, istotne są także korzyści, które daje on całemu systemowi finansowemu. Są one istotne z punktu widzenia państwa i społeczeństwa. Przede wszystkim obrót bezgotówkowy pogłębia podział pracy, co we współczesnych społeczeństwach postindustrialnych jest ważne, ponieważ dzięki temu zjawisku możliwe jest tworzenie nowych miejsc pracy, nie tylko po stronie pośredników i wśród banków, ale także po stronie wierzycieli i płatników.

Korzyści mają charakter makro- i mikroekonomiczny. Ich znajomość jednakże ciągle nie może się w Polsce przełożyć na przekonujące argumenty. Jak wskazują wyniki badań, w naszym społeczeństwie istotną rolę odgrywa swoiście rozumiany „kult gotówki”. Socjologdy w ten sposób nazywają bezwarunkowe i wynikające z tradycji (irracjonalne) przywiązanie do gotówki². Jest to najpoważniejsza bariera rozwoju obrotu bezgotówkowego w naszym kraju, ponieważ pokonanie „kultu” nie jest ani kwestią nakładów, ani inwestycji w infrastrukturę. Konieczna jest radykalna zmiana mentalności wielu grup społecznych. Prawdą jednak jest i to, że trudno jest dokonać takich zmian, jeżeli jako kontrargumentu nie przedstawi się sprawnie działających i bezpiecznych systemów płatności. Konieczne jest zatem równoległe podejmowanie zarówno działań *stricte* technicznych, których celem jest rozbudowa i podnoszenie sprawności systemów płatności, jak też działań, których efektem powinny być zmiany mentalności. Jako sposób na przezwyciężenie logiki zamkniętego koła często słyszy się głosy o potrzebie administracyjnego wymuszania rozwoju obrotu bezgotówkowego. W gospodarce rynkowej (o nastawieniu liberalnym) tego rodzaju postępowanie musi zaskakiwać brakiem zaufania do racjonalnych decyzji pojedynczych obywateli.

Działania administracyjne mogą być (i często są) podejmowane w odniesieniu do przedsiębiorców. W ich przypadku „ścieżka administracyjna” jest uargumentowana potrzebami organów nadzorczych i kontrolnych (głównie skarbowych). W odniesieniu do osób fizycznych takie działania muszą być inicjowane bardzo ostrożnie. Dotykają one bardzo delikatnej granicy pomiędzy przymusem a wolnością jednostki. Ludzi należy do obrotu bezgotówkowego przekonywać, a nie do niego

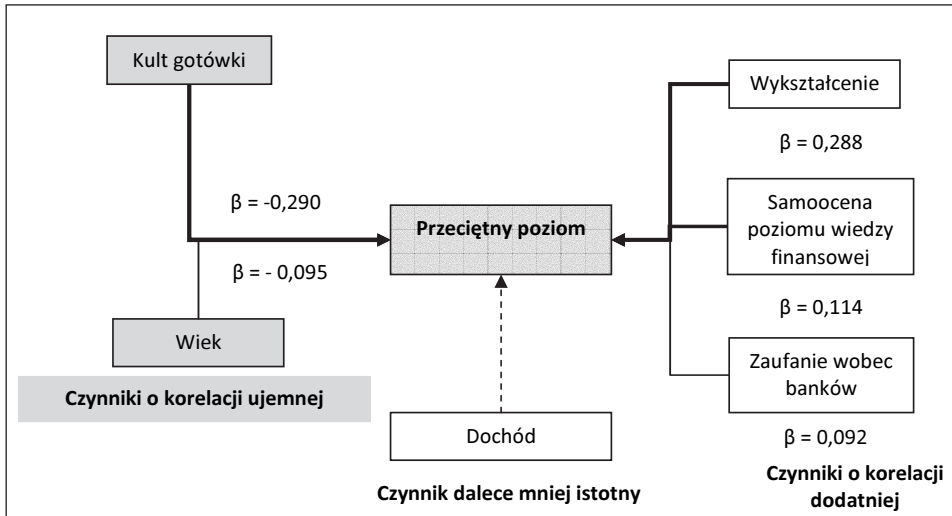
² D. Maison, *Polak w świecie finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013, str. 85.

przymuszać. Przymuszanie może przynieść skutek odwrotny od zamierzonego, ponieważ rozżaleni za niezrealizowanie wcześniej deklarowanych obietnic klienci mogą ograniczyć relacje z bankiem do niezbędnego minimum. Przedsiębiorcy tego rodzaju administracyjne działania odbierają inaczej, ponieważ z reguły zależy im na formalizacji przepływów pieniężnych, gdyż stwarza to szanse na odwracanie transakcji albo korektę ich przedmiotu.

Obrót bezgotówkowy towarzyszy gospodarkom rynkowym od kilkuset lat. Obrósł w tym czasie swoistymi zwyczajami i regułami, które są silnie zdeterminowane przez uwarunkowania, w jakich funkcjonują systemy bankowe poszczególnych państw. Zakres obrotu bezgotówkowego i popularność poszczególnych instrumentów rozliczeniowych zależą od wielu czynników i są to wielkości silnie związane z konkretnymi zwyczajami przyjętymi w danych społecznościach lokalnych. Do tych najważniejszych czynników należą takie: jak:

- poziom ubankowienia społeczeństwa,
- poziom przeciętnej zasobności finansowej przedstawicieli konkretnych warstw i grup społecznych,
- przywiązanie do gotówki (nazywane „kultem gotówki”, por. Schemat 1),
- dominujące w danych społecznościach formy handlu i świadczenia usług,
- struktura społeczeństwa (według wieku i poziomu wykształcenia),
- poziom rozwoju rynku usług bankowych,
- inne, np.: popularność elektronicznych kanałów komunikacji między ludźmi, poziom odczuwanej satysfakcji z życia etc.

Ewidentna przewaga korzyści nad niedogodnościami wynikającymi z funkcjonowania obrotu bezgotówkowego sprawiają, że na pozór wydaje się, iż nie wymaga on propagatorskiego wsparcia. W rzeczywistości wszystkie strony zaangażowane w przebieg transakcji bezgotówkowych powinny być zainteresowane jego rozwojem. Tak się jednak nie dzieje. Dlaczego? Okazuje się, że rolę swoistych hamulców odgrywają te aspekty społeczne, ekonomiczne i związane z tradycjami, wśród których na pierwszy plan wysuwa się „kult gotówki”.



Schemat 1. Wpływ czynników demograficznych i postaw finansowych na poziom ubankowienia polskiego społeczeństwa

Źródło: opracowano na podstawie D. Maison, *Polak w świecie finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013, s. 98.

2. Adresaci działań marketingowych i podmioty zainteresowane ich prowadzeniem

Marketing to dziedzina, która jak żadna inna nakazuje kierowanie podejmowanych działań do konkretnych adresatów. Należy postawić pytania, na które udzielenie odpowiedzi ma kluczowe znaczenie dla rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce. Są to tak proste pytania, jak:

- 1) Jaka jest popularność obrotu bezgotówkowego w polskiej gospodarce i społeczeństwie?
- 2) Jakie są przyczyny obecnego stanu obrotu bezgotówkowego w naszym kraju?
- 3) Czy przyczyny obecnego stanu nie leżą po stronie zaniechań lub działań podejmowanych przez osoby zajmujące się marketingiem w przeszłości?
- 4) Kto konkretnie powinien być adresatem podejmowanych działań?

- 5) Jakie podmioty są zainteresowane ich podejmowaniem?
- 6) Jakie działania należy przedsięwziąć, aby propagować obrót bezgotówkowy?
- 7) Jakie należy sformułować zasady kształtowania harmonogramu, budżetu i planu realizacji zamierzeń w przyszłości?

Pełna odpowiedź na wszystkie tak postawione pytania przekracza ramy niniejszego opracowania. Odpowiedzi na pierwsze dwa pytania zostaną zapewne wyczerpująco przedstawione w innych opracowaniach składających się na całość publikacji. Z punktu widzenia marketingu warto jednak podkreślić, że wciąż niezadowalająca popularność obrotu bezgotówkowego w polskim społeczeństwie ma nie tylko podłoże ekonomiczne, lecz także socjologiczne i psychologiczne, a przyczyny obecnego stanu tkwią w doświadczeniach, jakie były udziałem naszego społeczeństwa w przeszłości, i tej bardzo odległej³, i tej bliższej pokoleniu wyżu demograficznego⁴.

Odpowiedź na pytanie trzecie mieści się w ramach niniejszego opracowania. Marketing w polskiej bankowości rozwijał się niezwykle dynamicznie w ostatnich dwudziestu kilku latach (od momentu rozpoczęcia zmian ustrojowych). W poprzednim systemie gospodarczym, choć podejmowano działania, które zalicza się do marketingowych, to czyniono to w sposób sporadyczny, bez świadomości wzajemnego oddziaływania podejmowanych działań i siły ich wpływu na opinię publiczną. Marketing w polskiej bankowości rozwijał się właściwie od początku w sposób zdecentralizowany. Oznacza to, że omawiane działania służyły początkowo tylko promocji marki podejmujących je banków albo promocji konkretnych ich usług. Marketing rodził się w czasie prywatyzacji kolejnych banków (Banku Śląskiego S.A., WBK S.A. i innych). Działania marketingowe były podejmowane oddolnie, bez świadomości

³ Takim bolesnym przeżyciem była denominacja przeprowadzona w 1950 r., która podważyła zaufanie do złotówki, odbierając jej funkcje, które powinna pełnić jako pieniądź (denominacja w 1950 roku). Wydaje się jednak, że nie bez znaczenia były także kolejne wojny, które przetoczyły się przez Polskę, za każdym razem rujnując obywateli. Nic dziwnego, że w latach 80. ubiegłego wieku miernikiem wartości i środkiem tezauryzacji stały się waluty obce – przede wszystkim dolar amerykański czy marka niemiecka. Dopiero po zmianie ustroju, na skutek reform systemu finansowego, udało się stopniowo spełnianie tych funkcji złotówce przywrócić.

⁴ Osoby z tego pokolenia pamiętają okres hiperinflacji, w trakcie której polskie społeczeństwo dotkliwie doświadczyło konsekwencji utraty wartości waluty krajowej. Była to jedna z przyczyn zawieszenia obrotu bezgotówkowego pod koniec lat 80. ubiegłego wieku.

dobra wspólnego, wyrastającego ponad partykularne interesy tej czy innej grupy kapitałowej i kojarzonych z nimi przedstawicieli kapitału zagranicznego. Ten wstępny okres rozwoju marketingu zamknął koniec wieku. Rok 2000 i to, co działo się w polskich finansach później, zmieniło postrzeganie samej bankowości i usług przez nią oferowanych społeczeństwu. Rolę bodźca, który przyspieszył rozwój marketingu bankowego, odegrały usługi bankowości elektronicznej. W ciągu kilku lat zrewolucjonizowały one pojęcie powszechności świadczenia usług bankowych. Marketing skupiał w się w owym okresie (2000-2005) na promowaniu usług nowo wprowadzanych serwisów usług e-bankowości. Radykalnie rosła liczba klientów, co powodowało, że na usługi bankowe przestano patrzeć jak na usługi elitarne (świadczone zaufanym kręgom klientów), a zaczęto je traktować jako usługi masowe. Pod koniec dekady doprowadziło to do radykalnej zmiany poziomu ubankowienia polskiego społeczeństwa: wzrósł on w gospodarstwach domowych z poziomu około 40% do ponad 81%⁵. Był to i jest niewątpliwie sukces marketingu bankowego wspierającego ekspansywną promocję usług bankowości elektronicznej.

Podwojenie z nawiązką poziomu ubankowienia przyzwyczaiało pracowników banków do radykalnego wzrostu liczby obsługiwanych klientów. Niewątpliwie dwie ostatnie dekady przejdą do historii polskiej bankowości jako okres lawinowego przyrostu liczby klientów. Osiągnięcie poziomu ponad 80% ubankowienia gospodarstw domowych oznacza jednak stan bliski poziomowi nasycenia. Większość osób, które chciały mieć rachunek bankowy, już go założyła i wykorzystuje, przynajmniej w minimalnym wymiarze. Udało się to osiągnąć bez specjalnej troski o podwyższanie poziomu ubankowienia społeczeństwa. Wystarczyło wprowadzanie nowych usług, tworzenie serwisów usług bankowości elektronicznej oraz rozbudowa sieci placówek operacyjnych i oddziałów. Dalsze podnoszenie poziomu ubankowienia nie będzie już tak łatwe jak do tej pory. Z całą pewnością w wielu bankach nie uda się kontynuować dotychczasowego tempa przyrostu liczby klientów. Będzie to osiągane raczej poprzez „podbieranie” ich konkurencyjnym instytucjom. Rozszerzanie zakresu obrotu bezgotówkowego nie może jednak przebiegać tylko ekstensywnie. Konieczne jest zintensyfikowanie tego procesu.

⁵ Por.: T. Koźliński, *Co wynika z badań zwyczajów płatniczych Polaków?* Departament Systemu Płatniczego, Narodowy Bank Polski; VII Kongres Gospodarki Elektronicznej Warszawa, 16 października 2012 r., slajd 5.

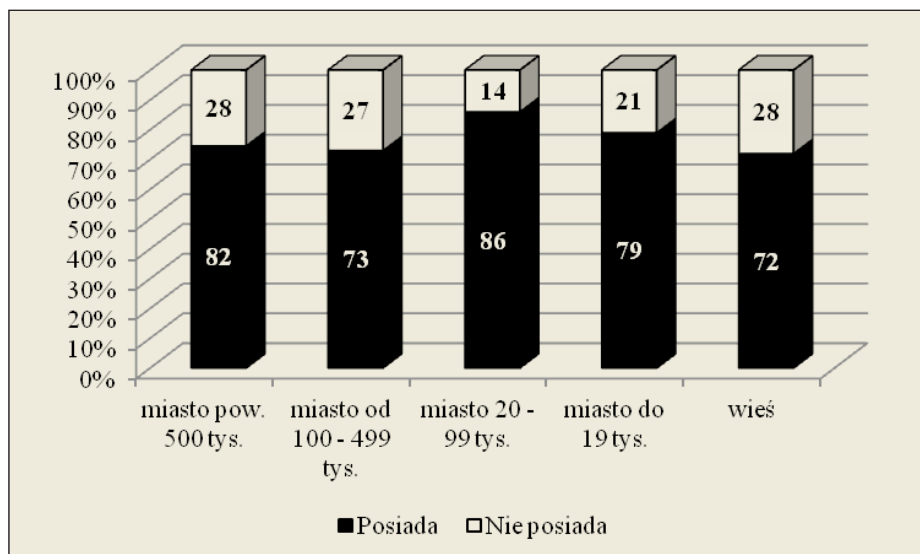
Oznacza to skupienie się nie tyle na zwiększaniu liczby osób posiadających rachunki, co raczej na zwiększaniu liczby rachunków prowadzonych dla pojedynczych osób. Jak wynika z badań, około 90% klientów banków posiada tylko jeden rachunek, a zatem tylko 10% posiada ich więcej (8% ma dwa rachunki, a 2% – trzy i więcej)⁶. Niezbędne będzie także mnożenie liczby instrumentów płatniczych pozostających w posiadaniu właścicieli poszczególnych rachunków.

Dotychczasowe sukcesy w pozyskiwaniu klientów miały i tę cechę, że dotyczyły głównie nowych klientów. Etap zdobywania rynku jednak się kończy. Wyczerpywanie liczby osób, które jeszcze rachunków nie posiadają, zmusza pracowników banków do rewizji stosowanych dotychczas instrumentów marketingu. Oznacza to także koniec marketingu skupionego na promocji wizerunkowej banków. Punkt ciężkości działań marketingowych zostanie przesunięty na wyjaśnianie i zachęcanie do intensywniejszego korzystania z usług i możliwości oferowanych klientom. Znaczący teorii i praktyki marketingu są jednak wyjątkowo zgodni – utrzymanie klienta jest trudniejsze od jego pozyskania.

Sukces banków w okresie pozyskiwania klientów był efektem umiejętnego kształtowania wizerunkowych kampanii promocyjnych oraz udanego wdrażania innowacji technologicznych. Banki nastawione na wzrost liczby klientów rozwijały się, rozbudowywały sieci placówek i oddziałów i tworzyły serwisy usług bankowości elektronicznej. Stosowano proste instrumenty marketingu nastawione na wyróżnienie się spośród konkurencji. Owa prostota bywała wręcz agresywna, stąd wiele zarzutów pod adresem pracowników szczególnie aktywnych na polu marketingu banków o nadmierną eskalację rywalizacji o klienta i stosowanie zbyt nachalnych form promocji i reklamy⁷. Bankowość dzięki temu stała się zwykłym elementem codziennego życia polskiego społeczeństwa i znacznie je zmieniła. Szeroka dostępność usług zniwelowała choćby różnice pomiędzy miastami i wsią, choćby w zakresie posiadania konta osobistego – przedstawia to Wykres 1.

⁶ Ibidem, slajd 4; warto dodać, że posiadanie więcej niż trzech rachunków wymaga wysokiej dyscypliny ewidencyjnej i finansowej i staje się nieracjonalne ze względu na koszty prowadzenia rachunków.

⁷ Każdy klient potrafi wskazać nadmiernie nachalne w swojej opinii kampanie marketingowe. Jest to kwestia bardzo subiektywna. Z całą pewnością jednak za przykład może służyć kampania jednego z dużych banków, w której zatrudniono francuskiego aktora Gerarda Depardieu „rozdającego” klientom po 100 zł za założenie rachunku.



Wykres 1. Posiadanie konta osobistego w zależności od miejsca zamieszkania

Źródło: T. Kozłiński, *Co wynika z badań zwyczajów płatniczych Polaków?* Departament Systemu Płatniczego, Narodowy Bank Polski; VII Kongres Gospodarki Elektronicznej Warszawa, 16 października 2012 r., slajd 7.

Nadrzędnym celem działań marketingowych podejmowanych przez banki stało się maksymalizowanie sprzedaży, a właściwie jej wymiar ilościowy. Dopiero w momencie, kiedy liczba klientów przestała przyrastać lawinowo, zdano sobie sprawę z wartości relacji z nimi nawiązywanych. Doskonale temu sprzyjają różnorodne formy edukacji. Przypomniano sobie także, że dzięki innowacjom technologicznym możliwe jest aktywne wykorzystywanie rozbudowanych możliwości komunikacyjnych⁸. Cechą działań marketingowych stało się tworzenie i podtrzymywanie relacji z klientami, a nie tylko pozyskiwanie ich. Wiąże się to ze zmianą kierunku działań marketingowych: dawniej kierowano je zdecydowanie ku klientom potencjalnym, obecnie skupia się je na działaniach kierowanych ku klientom już pozyskanym i obsługiwanym.

Odpowiedź na pytanie czwarte jest o tyle utrudniona, że rozwój obrotu bezgotówkowego to przedsięwzięcie przekraczające skalą możli-

⁸ Kolejna generacja stron web przyniosła prawdziwą eksplozję innowacji komunikacyjnych – ich przejawem są możliwości *Facebooka*, *Twittera* i innych portali społecznościowych. Pracownicy banków starają się wykorzystać te innowacje jako nowe kanały komunikacji z klientami.

wości pojedyncze banki czy nawet ich grupy. Jest to wyzwanie dla całego systemu finansowego państwa. Nie bez przyczyny tak wiele uwagi zagadnieniom obrotu bezgotówkowego poświęca Komisja Europejska. Wiele w tym zakresie zależy od działań podejmowanych w skali międzynarodowej, zarówno przez rządy państw, banki centralne, jak i organizacje zajmujące się świadczeniem usług rozliczeniowych w skali globalnej (Visa International, MasterCard). Działalność tego rodzaju instytucji wymyka się kontroli regulatorów krajowych oraz pozostaje zdecydowanie poza decyzjami zarządów pojedynczych banków. Ograniczając rozważania do naszego kraju, konieczne wydaje się wskazanie następujących podmiotów, jako bezpośrednio zainteresowanych podejmowaniem działań marketingowych w wyznaczonym zakresie. Są to:

- 1) Bank centralny jako instytucja organizująca obrót bezgotówkowy i rozliczenia pieniężne w całej gospodarce.
- 2) Nadzorcy – czyli KNF nadzorujący przebieg działalności instytucji i przedsiębiorców zaangażowanych w realizację rozliczeń bezgotówkowych.
- 3) Izby rozliczeniowe, czyli przedsiębiorcy zajmujący się nie tylko techniczną realizacją rozliczeń, ale także zaangażowani w realizację rozrachunków finansowych pomiędzy bankami i bankiem centralnym⁹.
- 4) Banki jako instytucje prowadzące rachunki i realizujące rozliczenia.
- 5) Agenci rozliczeniowi – przedsiębiorcy zajmujący się realizacją informacyjnej strony rozliczeń, co w praktyce sprowadza się do autoryzacji transakcji i autentykacji użytkowników kart.
- 6) Przedsiębiorcy zajmujący się zawodowo świadczeniem usług rozliczeniowych (biura płatnicze – pośrednicy przyjmujący dyspozycje zapłaty od klientów)¹⁰.
- 7) Przedsiębiorcy rozliczający się bezgotówkowo między sobą oraz z klientami.
- 8) Użytkownicy instrumentów płatniczych i właściciele rachunków inicjujący rozliczenia.

⁹ M. Żukowski, *Instytucje tworzące infrastrukturę system bankowego*, w: *Bankowość*, pod red. M. Zaleskiej, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 57.

¹⁰ *Ustawa o usługach płatniczych z dnia 19 sierpnia 2011 r.*, Dz. U. 2011, nr 199, poz. 1175, art. 4.1.

W sumie zatem zbiór ten liczy aż osiem kategorii instytucji i podmiotów. Pierwsze dwie to pojedyncze instytucje reprezentujące użyteczny interes państwa. Podejmowanie działań zmierzających do rozszerzania zakresu obrotu bezgotówkowego jest ich zadaniem statutowym. Z ich strony należy spodziewać się poparcia, ale nie dla promocji konkretnych usług oferowanych przez banki, tylko dla podejmowania działań prowadzących do rozwoju i promocji całego obrotu bezgotówkowego. Należy je rozumieć jako gotowość do współfinansowania działań marketingowych tego rodzaju podejmowanych w całym kraju¹¹.

Grupę trzecią stanowi w praktyce jeden podmiot – KIR S.A., choć nie ma przeszkód, aby izb rozliczeniowych było w przyszłości więcej. Izba rozliczeniowa pod względem działalności marketingowej ma ciekawą, choć niejasną sytuację. Z jednej strony, jej usługi stanowią podstawę funkcjonowania większości (w ujęciu wartościowym) transakcji rozliczeniowych, jej zarząd jest zainteresowany zwiększaniem zakresu obrotu bezgotówkowego w całym kraju. Jednakże sam KIR S.A. nie prowadzi transakcji bezpośrednio z klientami banków, a jego działania marketingowe są skierowane przede wszystkim na pozyskiwanie banków jako usługobiorców. Strategia marketingowa KIR S.A. jest dwuelementowa. Pierwszy jej element stanowią działania zmierzające do popularyzacji obrotu bezgotówkowego i w tej działalności pracownicy izby powinni wspierać działania podejmowane przez NBP i KNF, ponieważ łączy je wspólnota interesów. Drugi element strategii marketingowej stanowi natomiast pozyskiwanie do współpracy banków i odpowiednie układanie z nimi relacji biznesowych. Brakuje jednak trzeciego elementu strategii – oddziaływania bezpośrednio na podmioty będące użytkownikami usług rozliczeniowych. Szansą na jego pojawienie się są działania podejmowane przez pracowników KIR S.A. w zakresie usług polegających na wystawianiu i przedstawianiu do zapłaty faktur elektronicznych. Tego rodzaju usługą, a właściwie ich grupą są usługi *invooclip* i *invoobill*¹². Na ich przykładzie można zaobserwować problemy, z jakimi w swoich działaniach marketingowych spotykają się pracownicy Izby. Usługę

¹¹ Za przykład mogą służyć liczne akcje edukacyjne podejmowane coraz śmielej przez pracowników NBP, często we współpracy z pracownikami KNF (np. wielki test wiedzy ekonomicznej w TVP etc.).

¹² Por.: <http://www.kir.com.pl/main.php?p=invoobill>, informacje zaczerpnięte z oficjalnej witryny KIR SA; dostęp w dniu 20 lutego 2013 r.

invoobill wdrożono wśród 11 banków, a dostępna jest dla klientów 8 usługodawców¹³. Usługa związana jest z wieloma korzyściami dla końcowych odbiorców faktur, jednakże niezmiernie trudno jest tego rodzaju informacje właściwie rozpropagować, po to, aby móc aktywnie kształtować popyt na tak ściśle wyspecjalizowane usługi. Wydaje się, że adresatem działań marketingowych podejmowanych przez Izbę powinni być przede wszystkim duzi i średni usługodawcy, którym masowość obrotu fakturami przysparza wiele problemów.

Grupę czwartą stanowią banki, do których w przyszłości dołączyć mogą instytucje pieniądza elektronicznego. Jest to grupa liczna, bo obejmująca ponad 40 banków komercyjnych oraz ponad 570 banków spółdzielczych. Ta grupa, choć niejednolita, wykazuje jedną cechę wspólną. Są to podmioty zainteresowane podejmowaniem działań marketingowych, ale interesuje je raczej promocja własnych usług, a zdecydowanie trudniej zaangażować je w ogólne akcje promocyjne obrotu bezgotówkowego. Grupie tej przypada jednak w odbiorze społecznym rola szczególna. W powszechnej opinii to właśnie banki odpowiedzialne są za kreowanie strategii marketingowych dotyczących kształtowania obrotu bezgotówkowego¹⁴.

Grupa piąta to w Polsce zaledwie kilkanaście przedsięwzięć głównie powiązanych kapitałowo z bankami. Są to instytucje realizujące usługi rozliczeniowe dla banków, inicjowane przez posiadaczy kart płatniczych. Co istotne, zajmują się także aspektem bardzo praktycznym obrotu bezgotówkowego – instalują terminale płatnicze w siedzibach (placówkach) kontrahentów zainteresowanych przyjmowaniem zapłaty poprzez transakcje kartowe. W nieodległej przeszłości przedsięwzięcia te zajmowały się także skupowaniem czeków od sklepów przyjmujących w tej formie zapłatę. Mimo niewielkiej liczby są to instytucje odgrywające ważną rolę w popularyzacji obrotu bezgotówkowego, głównie w wymiarze detalicznym.

¹³ <http://www.kir.com.pl/p/lista-dostawcow-uslug>, informacje zaczerpnięte z oficjalnej witryny KIR SA; dostęp w dniu 27 lutego 2013 r.

¹⁴ Por.: A. Iwańczuk, G. Kotliński, *Banking system in Poland in the process of popularization of non – cash turnover in Poland*, w: *SERVICE MANAGEMENT* vol. 3, No. 499, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2008, s. 44.

3. Działania marketingowe służące popularyzacji obrotu bezgotówkowego

W 2007 r. Związek Banków Polskich podjął próbę zinstytucjonalizowania rozwoju obrotu bezgotówkowego. Powstała Koalicja na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności. W wyniku jej prac stworzono *Strategię rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009-2013*¹⁵. Był to dokument, który jako pierwszy zwrócił uwagę na marketingowe aspekty rozwoju obrotu bezgotówkowego¹⁶. Zgodnie z jego założeniami, promocja obrotu bezgotówkowego powinna uwzględniać cechy operacyjne wykonywania czynności związanych z jego obsługą i świadczeniem usług rozliczeniowych. Podstawą obrotu bezgotówkowego są ułatwienia w zakładaniu i prowadzeniu rachunków. Usługi tego rodzaju powinny oferować wszelkie udogodnienia, których źródłem są innowacje w zakresie IT. Do najbardziej pożądanych należą: możliwość zdalnego zakładania rachunków, odmiejszczenie ich obsługi, minimalizacja formalności wymuszających kontakty z pracownikami banków, możliwość dostępu do rachunku przy wykorzystaniu wszystkich kanałów dostępu, jak najobszerniejsza oferta usług rozliczeniowych uwzględniająca daleko idące udogodnienia dla stałych i zaufanych klientów, dodatkowe usługi informacyjne w postaci alertów i przypomnień, książki adresowej, możliwości analizy struktury wpływów i wydatków. Ważne jest zachowanie odpowiedniej elastyczności zarówno na etapie początkowego konfigurowania „ustawień” rachunku, jak i na etapie jego wykorzystywania. Konieczne jest to, by przekonać klientów, że o ile zechcą podjąć trud restrukturyzacji ustawień limitów i uprawnień, wprowadzenie wielu usprawnień jest możliwe po to, aby doprowadzić do daleko idącej indywidualizacji rachunku. Im bardziej rachunek uda się zindywidualizować, tym trudniej będzie klientowi przenieść go do innych banków, a satysfakcja z korzystania z usług konkretnego banku będzie większa. Taka strategia układania relacji z klientami wymaga czasu, stąd

¹⁵ Por.: *Strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009-2013*, (projekt), Koalicja na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, ZBP, 2008.

¹⁶ Kotliński G., *Sektor banków spółdzielczych a strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2010-2013*, w: „Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy”, 2011, nr 4, Bydgoszcz, Wydawnictwo Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej, s. 75-85.

tak bardzo istotne jest, aby rachunki były prowadzone długoterminowo. W tym względzie konieczna jest zmiana mentalności pracowników banków, którzy często skupiają się na tzw. szybkiej sprzedaży, zapominając, że bardziej istotne jest budowanie jak najtrwalszych (długoterminowych) relacji z klientami¹⁷.

Aby określić swoiste metody i instrumenty marketingu, których stosowanie należy rozważać przy promowaniu obrotu bezgotówkowego oraz konkretnych usług związanych z realizacją rozliczeń, jako godne polecenia trzeba wskazać te, które polegają na tworzeniu scenariuszy nawiązywania relacji z klientami i skupiają się na stopniowym zdobywaniu ich uwagi i długotrwałym podtrzymywaniu przejrzystej komunikacji. Właściwe zatem będą inteligentnie tworzone programy lojalnościowe, programy zachęcające do mnożenia liczby transakcji, plany kojarzące usługi prowadzenia rachunków z realizacją transakcji rozliczeniowych i wszelkie metody polegające na „grywalizacji” relacji z klientami. Metody tego rodzaju są już z powodzeniem wykorzystywane w akcjach promocyjnych szczególnie mniejszych banków, próbujących walczyć o rynek i utrzymanie swojej na nim pozycji. Promocja w ich przypadku polega na tym, że po dokonaniu transakcji bezgotówkowych, po zapłaceniu odpowiednich prowizji oraz opłat bankowych, posiadacze konkretnych instrumentów otrzymują zwrot określonych kwot na konto. Taka forma promocji propagowana jest wśród klientów i cieszy się dużym zainteresowaniem. Wyrabia przekonanie o korzystności obrotu bezgotówkowego. Zwracane kwoty stanowią niewielki ułamek całej kwoty transakcji. Odwołanie się do argumentów *stricto* finansowych jest jednak ostatecznością. Ważne jest, aby przy okazji nie narażać klientów na zupełnie niespodziewane zagrożenia. Ich przyczyną może być fiskalna „nadgorliwość” pracowników Ministerstwa Finansów, ustalających zasady naliczania i pobierania podatków¹⁸.

¹⁷ Wiele działań inicjowanych przez Urząd KNF i pracowników NBP ma ten właśnie cel: przekonanie pracowników banków do koniecznej zmiany struktury zobowiązań wobec klientów poprzez „wydłużanie” terminów świadczenia usług, polegających na przyjmowaniu wkładów, najlepiej długoterminowych.

¹⁸ Pracownicy Ministerstwa Finansów w lutym 2013 r. potraktowali „zwracane” przez banki kwoty jako dodatkowe przychody, które powinny być także dodatkowo opodatkowane. W praktyce oznacza to konieczność załączenia do rocznego zeznania dotyczącego podatku dochodowego, dokumentów zawierających obliczenia dotyczące łącznej sumy zwracanych kwot. Wystawienie tych dokumentów to obowiązek banków. Okazuje się jednak, że niektóre z nich nie chcą ich wystawiać, pozostawiając to klien-

Używanie takich swoiście rozumianych „nagród” o charakterze finansowym nie służy najlepiej rozwojowi obrotu bezgotówkowego, ponieważ przyzwyczajają klientów do uzyskiwania gratyfikacji pieniężnych, które z konieczności mają charakter przejściowy. Zlikwidowanie tego rodzaju zachęt zostanie przez klientów odebrane negatywnie. O wiele bardziej bezpieczne jest rozwijanie programów lojalnościowych. Ich główną zaletą jest udowadnianie lojalności wobec klienta¹⁹. Odbywa się to na zasadzie: im więcej korzystasz z kart naszego banku, tym bardziej cię nagradzamy. Najważniejszą zaletą takich systemów jest konieczność zapewnienia odpowiednio atrakcyjnych nagród. Ich mocną stroną jest długoterminowy charakter programów oraz cecha „grywalizacji”, czyli wymuszania rywalizacji i systematycznego „wciągania” klientów na kolejne, coraz wyższe poziomy „gry”.

Poprawa wskaźników dotyczących obrotu bezgotówkowego w Polsce musi być nakierowana na następujące działania:

- 1) Tworzenie nowych rodzajów usług, podnoszących bezpieczeństwo i wygodę wykorzystywania obrotu bezgotówkowego:
 - wykorzystywanie idei i pomysłów pracowników KIR S.A. do tworzenia nowych usług,
 - rozwój konkurencyjnych wobec KIR S.A. izb rozliczeniowych.
- 2) Odpowiednią promocją usług:
 - konstruowanie ogólnokrajowych, wspólnych dla wszystkich zainteresowanych instytucji finansowych, kampanii promocyjnych, których celem powinno być tworzenie ponadsektorowego frontu zwolenników obrotu bezgotówkowego;
 - konsultowanie kampanii poszczególnych usług i instrumentów płatniczych między bankami, w ramach organizacji mię-

tom. Pracownicy ministerstwa twierdzą, że obowiązek załączenia wskazanego dokumentu spoczywa na klientach bez względu na to, czy bank takie dokumenty wystawia, czy nie. Korzyść finansowa oferowana przez banki może na skutek tych działań wpędzić ich klientów w poważne tarapaty i w długie spory z organami administracji podatkowej. Gdyby sprawy potoczyły się w przyszłości w tak niekorzystny sposób, z całą pewnością zniechęci to wielu klientów do rezygnacji z obrotu bezgotówkowego.

¹⁹ Lojalność to cecha, której pracownicy banków oczekują od klientów, myśląc ją z wiernością. Jest to i powinna być cecha relacji nawiązywanych przez banki z klientami. Lojalni muszą być pracownicy banków wobec klientów. W tym znaczeniu oznacza to wartościowanie poszczególnych zdarzeń i odpowiednie „nagradzanie” klientów za kolejne lata współpracy.

- dzybankowych, np. Koalicji na Rzecz Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego;
- przemyślane wykorzystywanie instrumentów PR.
- 3) Podnoszenie atrakcyjności instrumentów płatniczych dla użytkowników, czyli:
- dbanie o bezpieczeństwo użytkowników i ich pieniędzy;
 - poprawa wygody korzystania z usług i użytkowania instrumentów (szczególnie w działalności sieci handlowych²⁰);
 - uzyskanie kompromisu z dążeniem do zwiększania dostępności;
 - tworzenie pakietów i zestawów usług.
- 4) Umiejętne kształtowanie polityki cenowej w odniesieniu do usług związanych z obrotem bezgotówkowym, w tym dążenie do obniżenia pobieranych opłat i prowizji.
- 5) współdziałanie w zakresie podnoszenia poziomu wiedzy i umiejętności w zakresie wykorzystywania instrumentów obrotu bezgotówkowego.

Obrót bezgotówkowy jest bezpieczniejszy niż obrót gotówkowy. Każda transakcja może jednak wywołać potencjalne zagrożenia. Mogą one zostać wykorzystane do podważenia z trudem rodzącego się zaufania do instrumentów płatniczych i całego obrotu bezgotówkowego. Dlatego bardzo ważna jest ogólnosektorowa współpraca w celu jego podtrzymywania i przekonywania tych, którzy ciągle mają wątpliwości. Konieczne jest tworzenie wspólnej platformy, która będzie mogła służyć wymianie pomysłów oraz wzajemnemu kontrolowaniu podejmowanych działań. Nadzór ze strony pracowników KNF także jest w tym zakresie cenny. Platforma taka powinna być możliwie szeroka i obejmować przedstawicieli wszystkich interesariuszy obrotu bezgotówkowego.

Wszystkie z wymienionych działań powinny być nakierowane na tworzenie atmosfery współpracy i wyrabianie przekonania o realizacji celu wyższego rzędu. Pierwszym krokiem było stworzenie *Strategii*

²⁰ Jak wynika z obserwacji i potwierdzają to wyniki badań, Polska jest w ścisłej czołówce krajów europejskich pod względem otwierania nowych powierzchni handlowych. Dynamiczny rozwój działalności wielkich sieci handlowych sprzyja popularyzacji obrotu bezgotówkowego; por.: *Rozwój rynku centrów handlowych w Europie*, raport Cushman & Wakefield, Wrzesień 2011; źródło: www.cushmanwakefield.com; dostęp 10 marca 2013 oraz w: *What's in Store for European Retail in 2012?* raport Cushman & Wakefield, 2011; źródło: www.cushmanwakefield.com; dostęp 12 marca 2013.

rozwoju obrotu bezgotówkowego. Ponieważ nie udało się osiągnąć założonych celów, a wpływ niekorzystnych zjawisk ekonomicznych utrudnił upowszechnianie obrotu, konieczne jest kontynuowanie współpracy i tworzenie kolejnych dokumentów tego rodzaju. Tylko w ten sposób możliwe jest skoordynowanie działań marketingowych i osiągnięcie efektów synergii.

Podsumowanie

Dążenie do upowszechnienia obrotu bezgotówkowego musi uwzględniać przemiany zachodzące w polskim społeczeństwie. Duży problem stanowi kult gotówki. Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego zmieniają się. Zmniejszenie zatrudnienia czy niepewność przyszłości zmniejszają zaufanie do systemu finansowego. Marketing pozwala na dobór odpowiednich instrumentów i metod służących wyrabianiu postaw, które służą upowszechnianiu obrotu bezgotówkowego. Bez wsparcia marketingu proces ten będzie przebiegał w sposób trudny do przewidzenia. Aby zwiększyć skuteczność podejmowanych działań, konieczna jest współpraca wszystkich zainteresowanych instytucji. Inaczej nie można koordynować wyznaczonych celów, stosowanych środków i planowanych działań. Traci się także z oczu najważniejszą korzyść funkcjonowania obrotu bezgotówkowego – przekonanie o realizacji wspólnego celu. Należy dołożyć starań, aby działania marketingowe podejmowane w interesie obrotu bezgotówkowego w Polsce stały się płaszczyzną współpracy, a nie nieuzasadnionej rywalizacji.

Bibliografia

- Maison D., *Polak w świecie finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.
- Iwańczuk A., Kotliński G., *Banking system in Poland in the process of popularization of non – cash turnover in Poland*, w: „SERVICE MANAGEMENT” vol. 3, Nr 499, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2008.

- Kotliński G., *Sektor banków spółdzielczych a strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2010-2013*, w: „Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy”, 2011, nr 4, Bydgoszcz, Wydawnictwo Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej, s. 75-96.
- Koźliński T., *Co wynika z badań zwyczajów płatniczych Polaków?* Departament Systemu Płatniczego, Narodowy Bank Polski; VII Kongres Gospodarki Elektronicznej Warszawa, 16 października 2012.
- Rozwój rynku centrów handlowych w Europie*, raport Cushman & Wakefield, Wrzesień 2011; źródło: www.cushmanwakefield.com; dostęp 10 marzec 2013.
- Strategia Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego w Polsce na lata 2009-2013*, (projekt), Koalicja na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, ZBP, 2008.
- What's in Store for European Retail in 2012?* raport Cushman & Wakefield, 2011; źródło: www.cushmanwakefield.com; dostęp 12 marca 2013.
- Ustawa o usługach płatniczych z dnia 19 sierpnia 2011 r.*, Dz. U. 2011, nr 199, poz. 1175.
- Żukowski M., *Instytucje tworzące infrastrukturę system bankowego*, w: *Bankowość*, pod red. M. Zaleskiej, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013, str. 57-71.

Marketing conditions non cash turnover in Poland Summary

The goal is to draw attention to specific marketing considerations, non-cash turnover. In the development of comparative analysis method and the descriptive studies supported by literature research. The generalization of non cash turnover must take into account the transformation taking place in the Polish society. A big problem is the cult of cash. Attitude of the Poles, however, is slowly changing. Reducing employment, uncertain future, reduce confidence in the financial system. Marketing allows for selection of appropriate instruments and methods for preparing attitudes that serve the dissemination marketing of cashless. Without the support of the marketing, this process will difficult to predict. To increase the effectiveness of marketing actions, it is necessary to cooperate all the institutions concerned. Otherwise, you can coordinate the designated objectives, planned activities and measures. Loses sight of the benefit most important are also the functioning of the marketing of cashless-belief in the realization of a common goal. Care should be taken to marketing activities undertaken in the interest of cashless turnover in Poland have become cooperation plane and not undue competition

Key words: Marketing, non cash turnover, promotion and advertising

Małgorzata Iwanicz-Drozdowska¹

Redukcja wykluczenia finansowego a zwykły rachunek płatniczy

Wstęp

Liberalizacja i wzrost konkurencji pomiędzy instytucjami finansowymi oraz presja na osiąganie wysokich stóp zwrotu spowodowały, że strategia wielu instytucji finansowych została ukierunkowana na bardziej zamożny segment klientów (w domyśle: pozwalający osiągnąć wyższe zyski). Także standaryzacja pewnych procesów i praktyk (m.in. *credit scoring*) utrudniła niektórym członkom społeczności dostęp do usług finansowych, w tym osobom, które wcześniej taki dostęp posiadały². Wykluczenie finansowe jest różnie definiowane w literaturze. W celu uniknięcia niejednoznaczności przyjęto definicję z raportu Komisji Europejskiej. W raporcie tym³ zdefiniowano wykluczenie finansowe jako proces, w którym obywatele doświadczają problemów w dostępie do produktów i usług finansowych i /lub korzystaniu z nich na głównym rynku (ang. *mainstream market*)⁴.

¹ Małgorzata Iwanicz-Drozdowska, prof. dr hab., Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Zarządzania i Finansów, profesor zwyczajny, miwani@sgh.waw.pl .

² S. Carbo, E.P.M. Gardener, P. Molyneux, *Financial Exclusion in Europe*, „Public Money and Management“, vol. 27, no. 1, February 2007, s. 21, 23.

³ European Commission, *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, Brussels, May 2008 (www.fininc.eu), s. 10.

⁴ Alternatywą względem rynku głównego (ang. *mainstream market*) jest rynek alternatywny (ang. *alternative*). Przez pojęcie rynku głównego należy rozumieć usługodawców finansowych i usługi, z których korzystanie nie jest traktowane jako dowód

Chodzi tu o produkty i usługi odpowiednie do ich potrzeb i umożliwiające im prowadzenie normalnego życia w społeczeństwie, do którego należą. W niniejszym opracowaniu przedstawiono i przeanalizowano działania Komisji Europejskiej w zakresie zwykłego rachunku płatniczego, który wydaje się dobrym narzędziem do zwiększenia skali ubankowienia.

1. Status quo

Komisja Europejska zlecała badania w zakresie wykluczenia finansowego w latach 2006-2009, aby uzyskać m.in. obraz skali, przyczyn oraz konsekwencji wykluczenia finansowego (ang. *financial exclusion*), a także możliwych działań w celu włączenia finansowego (ang. *financial inclusion*). Po zdiagnozowaniu skali problemu (m.in. większa skala wykluczenia w nowych krajach UE, a także wśród obywateli o niskim poziomie dochodów), rozpoczęto dyskusję na temat metod i możliwości ograniczenia wykluczenia finansowego. Poza wątkiem związanym z relacją pomiędzy wykluczeniem społecznym a wykluczeniem finansowym, istotne z perspektywy gospodarki UE okazały się koszty prowadzenia obrotu gotówkowego w porównaniu z obrotem bezgotówkowym. Obrót bezgotówkowy jest bezpieczniejszy i tańszy, m.in. na skutek niższych kosztów transferów społecznych, ograniczenia szarej strefy itp.⁵

Wg badania CSES, wykonywanego na zlecenie DG Internal Market and Services, w krajach UE istnieją bardzo zróżnicowane rozwiązania dotyczące zapewnienia obywatelom dostępu do rachunków bankowych. Przedstawiono to syntetycznie w Tabeli 1.

na złą pozycję społeczną czy złą sytuację finansową. W raporcie KE użyto określenia *non stigmatizing*.

⁵ Na bieżąco można śledzić działania w zakresie przeciwdziałania wykluczeniu finansowemu na stronie: http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/inclusion_en.htm.

Tabela 1. Dostęp do podstawowego rachunku bankowego w krajach UE

Wyszczególnienie	Liczba krajów	UE-12	UE-15	Średnia penetracja rynku rachunkami bankowymi (%)	Średnia wykluczonych finansowo (%)	Kraje
Wymogi wiążące (prawne)	6	0	6	99,3	2,2	BE, DK, FI, FR, NL, SE
Specyficzna samoregulacja rynku	3	1	2	98,7	5,0	UK, DE, SI
Ogólna samoregulacja rynku	3	1	2	87,7	20,7	HU, IE, IT
Brak uregulowań	15	10	5	87,1 (przy czym BG i RO – 51)	21,8	AT, BG, CY, CZ, EE, EL, LT, LV, LU, MT, PL, PT, RO, SK, ES

Źródło: DG Internal Market and Services and Services, *Study on the Costs and Benefits of Policy Actions in the Field of ensuring access to a Basic Bank Account – Final report*, CSES, July 2010, s. 20.

W grupie 15 krajów, w których nie wypracowano żadnych uregulowań w tym zakresie, znajduje się 10 nowych krajów unijnych, w tym Polska. Jak pokazują wcześniejsze badania, poziom wykluczenia finansowego jest wyższy w krajach UE-12 (wcześniej UE-10) niż w krajach UE-15. Wynika to nie tylko z niższego poziomu zamożności mieszkańców, ale także braku odpowiednich nawyków, co z kolei jest warunkowane przyzwyczajeniami z okresu gospodarki centralnie planowanej. Jeśli chodzi o zakres (rodzaj) wymogów wiążących banki, to sytuacja przedstawiała się jak w Tabeli 2.

Tabela 2. Uregulowania wiążące – zestawienie porównawcze

Wyszczególnienie	Prawo do podstawowego rachunku bankowego (wg przepisów)	Prawo do typowego rachunku	Prawo do rachunku depozytowego (bez możliwości dokonywania płatności)	Umowa pomiędzy rządem a branżą
Belgia	x			
Dania		x		
Finlandia		x		
Francja	x			
Holandia				x
Szwecja			x	

Źródło: DG Internal Market and Services and Services, *Study on the Costs and Benefits of Policy Actions in the Field of ensuring access to a Basic Bank Account – Final report*, CSES, July 2010, s. 20.

W innym opracowaniu⁶ wskazywano, że wiążące uregulowania przyjęto także w Portugalii, która w raporcie KE została pominięta. Uregulowania prawne w zakresie obowiązku prowadzenia rachunków obywatelom nie mają jednolitego charakteru. W trzech krajach (Dania, Finlandia i Holandia) zostały skierowane do ogółu obywateli (typowy rachunek bankowy). W dwóch kolejnych – do tych obywateli, którzy nie posiadają rachunku bankowego (Belgia i Francja), przy czym we Francji dotyczy to osób, którym bank odmówił otwarcia typowego rachunku. Przypadek szwedzki zakłada wyłącznie otwarcie rachunku depozytowego bez możliwości dokonywania płatności.

We wszystkich krajach, gdzie wprowadzono wiążące uregulowania, stopień ubankowienia wynosi 99%, przy średniej unijnej 93%⁷. Nie można jednak interpretować tego jako dowodu na skuteczność regulacji. Po pierwsze, brakuje porównywalnych statystyk, ukazujących, jak zmienił się odsetek ubankowionych na skutek wprowadzenia regulacji. Po drugie, regulacje takie wprowadzono w krajach dosyć zamożnych,

⁶ Patrz: S. Carbo, E.P.M. Gardener, P. Molyneux, *Financial Exclusion in Europe*, op.cit.

⁷ DG Internal Market and Services and Services, *Study on the Costs and Benefits of Policy Actions in the Field of ensuring access to a Basic Bank Account – Final report*, CSES, July 2010, s. 10.

o rozwiniętych systemach bankowych, tym samym mających „naturalne” predyspozycje do wysokiego ubankowienia.

Na pytanie, które z rozwiązań: regulacyjne czy dobrowolnie wypracowane przez sektor bankowy (samoregulacja), jest lepsze, trudno znaleźć odpowiedź. Jak przedstawimy w ujęciu chronologicznym, z jednej strony próbowano nie tworzyć dodatkowych regulacji w związku z ich znaczącymi zmianami w kluczowych obszarach po doświadczeniach globalnego kryzysu finansowego (m.in. nowe wymogi dotyczące wypłacalności i płynności banków, podwyższone gwarancje depozytowe, nowe europejskie ciała nadzorcze), ale z drugiej – podejście takie okazało się nieskuteczne. Zabrakło swoistego „bata”, który wymusiłby na krajach UE podjęcie stosownych działań. Poniżej zaprezentowano działania podejmowane na szczepku Unii Europejskiej w ujęciu chronologicznym.

2. Działania Komisji Europejskiej w zakresie wprowadzenia zwykłego rachunku płatniczego

W tzw. Zielonej księdze w sprawie detalicznych usług finansowych na jednolitym rynku, opublikowanej w kwietniu 2007 r., znalazła się wzmianka odnosząca się do podstawowego (następnie nazywanego zwykłym) rachunku bankowego⁸. Miał to być rachunek uproszczony i znormalizowany, łatwy do zaoferowania na rynku międzynarodowym. W odpowiedzi na konsultację (wrzesień 2007 r.) w zakresie zagadnień poruszonych w Zielonej księdze, branża finansowa była przeciwna wprowadzeniu wystandaryzowanych produktów finansowych. Dodatkowo podkreślono niejasność intencji KE – czy chodzi o poprawę dostępności rachunku, prostsze informacje przekazywane klientowi czy też wprowadzenie 28. systemu prawnego (ang. *28th regime*)⁹. Wśród pozostałych interesariuszy pojawiły się zróżnicowane stanowiska,

⁸ Komisja Europejska, *Zielona księga w sprawie detalicznych usług finansowych na jednolitym rynku*, KOM(2007) 226 wersja ostateczna, 4.2007, s. 12.

⁹ Są to regulacje unijne, które nie zastępują regulacji krajowych, ale są dla nich alternatywną, np. spółka europejska.

z których wyeksponowano możliwość zwiększenia dzięki prostszym rachunkom dostępności dla mniej zamożnych i bardziej wrażliwych grup społecznych, przy czym wymagałoby to doprecyzowania zamiarów KE¹⁰. W czerwcu 2008 r. Parlament Europejski poparł stanowisko KE w sprawie konieczności zapewnienia dostępu do podstawowych usług finansowych¹¹.

W listopadzie 2007 r. w dokumencie KE pt. „Jednolity rynek dla Europy XXI w.” (ang. *A single market for 21st century Europe*) pojawiła się inicjatywa, aby wzmocnić pozycję konsumentów oraz MSP, w tym zapewnić dostęp do usług finansowych o odpowiedniej jakości. Wśród nich wyszczególniono: rachunek bieżący, instrumenty płatnicze, produkty inwestycyjne i ubezpieczeniowe, kredyty hipoteczne, instrumenty umożliwiające oszczędzanie, oszczędzanie na emeryturę, zaciąganie kredytów, a także ubezpieczenie pojazdów¹². Wskazano także na potrzebę wzmocnienia świadomości finansowej oraz ułatwienie przenoszenia rachunków bankowych. Wzmianka o tym znalazła się także w „Odnowionej agendzie społecznej”, gdzie wskazano, że planowane są działania w zakresie integracji finansowej, aby każdy obywatel UE miał dostęp do podstawowych usług bankowych¹³. Dokumenty te były sygnałem zainteresowania decydentów unijnych poprawą dostępności usług finansowych, a tym samym zredukowania skali i konsekwencji wykluczenia finansowego. Nieco ponad 2 miesiące od opublikowania dokumentu przez rynki finansowe przetoczyła się druga fala światowego kryzysu finansowego, którego zarzewiem była upadłość Lehman Brothers. To – siłą rzeczy – spowodowało skoncentrowanie uwagi decydentów unijnych na problemach związanych z łagodzeniem konsekwencji kryzysu, jednak już w lutym 2009 r. Komisja Europejska rozpoczęła konsultacje w sprawie zapewnienia dostępu do zwykłego

¹⁰ European Commission, *Summary of the Written Contributions Received on the Green Paper on Retail Financial Services*, 9.2007, s. 14-15

¹¹ *European Parliament resolution on the Green Paper on retail financial services in the Single Market*, 5 June 2008, s. 7.

¹² European Commission, *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A single market for 21st century Europe*, COM(2007) 724 final, 11.2007, s. 6.

¹³ Komisja Europejska, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów. Odnowiona agenda społeczna: Możliwości, dostęp i solidarność w Europie XXI wieku*, KOM(2008) 412 wersja ostateczna, 7.2008, s. 15.

rachunku bankowego ogółowi obywateli lub osób zamieszkujących UE (ang. *Financial inclusion: Ensuring access to a basic bank account*)¹⁴. W dokumencie konsultacyjnym zadano zainteresowanym 12 pytań. Można je podzielić na trzy grupy. Pierwsza z nich dotyczy zagadnień ogólnych związanych z wykluczeniem finansowym (celowość powszechnej dostępności do rachunków bankowych oraz przyczyny wykluczenia finansowego). Druga obejmuje zagadnienia związane z rolą, jaką można i należałoby przypisać pośrednikom finansowym w oferowaniu podstawowych rachunków bankowych. Trzecia grupa zaś dotyczy sposobu uregulowania kwestii dostępu do zwykłego rachunku bankowego oraz roli, jaką powinna w tym pełnić Komisja Europejska. Odpowiedzi od zainteresowanych stron zbierano do kwietnia 2009 r., zaś zbiorcza publikacja odpowiedzi nastąpiła we wrześniu 2009 r.¹⁵ W konsultacji wzięło udział 97 interesariuszy, w tym 29 z branży finansowej. Odpowiedzi prezentowano w podziale na te uzyskane od organów władzy publicznej, konsumentów, sektora finansowego, organizacji pozarządowych, środowiska akademickiego/think tanków oraz innych. W Tabeli 3. zawarto główne konkluzje obejmujące różne grupy interesariuszy.

Tabela 3. Efekty konsultacji w zakresie zwykłego rachunku bankowego

Pytanie z dokumentu konsultacyjnego	Wnioski z odpowiedzi interesariuszy
Czy zgadzasz się z ogólnym celem KE, aby do określonej daty każdy obywatel lub mieszkaniec UE miał dostęp do zwykłego rachunku bankowego? Jakie mogą być największe wyzwania związane z realizacją tego celu?	Większość interesariuszy jest za tym, aby każdy miał prawo (a nie obowiązek) posiadania zwykłego rachunku bankowego, przy czym branża finansowa jest za utrzymaniem swobody zawierania umów. Jako największe wyzwania można wskazać opór przed wprowadzaniem zunifikowanych rozwiązań, wymogi prawne, brak woli politycznej, brak zainteresowania ze strony pośredników finansowych.
Czy zgadzasz się z opisem przyczyn i konsekwencji wykluczenia finansowego? Przekaż dodatkowe informacje, jeżeli je posiadasz.	Różne grupy interesariuszy zgodziły się z poszczególnymi przyczynami wykluczenia finansowego, wskazując także, że jest to problem wielowątkowy.

¹⁴ European Commission, *Financial Inclusion: Ensuring Access to a Basic Bank Account. Consultation Document*, Internal Market and Services DG, MARKT/H3/MI D(2009).

¹⁵ European Commission, *Summary of Responses to the Public Consultation on Financial Inclusion: Ensuring Access to a Basic Bank Account*, Internal Market and Services DG, September 2009.

<p>Czy sądzisz, że można pogodzić cel pośredników finansowych, jakim jest tworzenie zysku, ze zobowiązaniem względem społeczeństwa w zakresie grup wykluczonych? Czy instytucje finansowe powinny odgrywać większą rolę „socjalną” w społeczeństwie, w szczególności w zwalczaniu wykluczenia finansowego?</p>	<p>Zdecydowana większość interesariuszy zgodziła się ze stwierdzeniem, że można pogodzić tworzenie zysku z działaniami na rzecz społeczeństwa. Wskazano, że instytucje finansowe mogą to osiągnąć dzięki przyjęciu zasad CSR.</p>
<p>Czy według Twojego doświadczenia tam, gdzie istnieje samoregulacja w tym zakresie przygotowana przez instytucje finansowe, jest ona właściwie stosowana?</p>	<p>Przedstawiciele branży finansowej oraz część przedstawicieli władzy publicznej wskazała na dobre doświadczenia i efektywność w stosowaniu samoregulacji. Pozostałe grupy interesariuszy wskazały na niewielki pożytek ze stosowania samoregulacji, m.in. ze względu na brak sankcji za ich nieprzestrzeganie.</p>
<p>Czy wszyscy pośrednicy finansowi powinni być zobligowani do oferowania zwykłego konta bankowego wszystkim obywatelom UE?</p>	<p>Przedstawiciele władzy publicznej oraz branży finansowej opowiedzieli się za swobodą zawierania umów i brakiem zobowiązania pośredników finansowych do otwierania rachunków każdemu. Pozostali biorący udział w konsultacji opowiedzieli się za istnieniem takiego zobowiązania.</p>
<p>Czy zwykłe konto bankowe powinno być oferowane na zasadach komercyjnych, czy non-profit, tzn. powinno być bezpłatne? W przypadku tej drugiej odpowiedzi, kto powinien ponosić koszty?</p>	<p>Większość grup interesariuszy opowiedziała się za tym, aby konto było odpłatne, przy czym opłata powinna być niska/rozsądna. Za tym, aby konto było bezpłatne, opowiedziała się część konsumentów oraz organizacje pozarządowe. W przypadku, gdyby konto było bezpłatne, to państwo powinno pokrywać jego koszty.</p>
<p>Czy rola alternatywnych pośredników finansowych komercyjnych i non-profit powinna zostać zwiększona w zajmowaniu się wykluczeniem finansowym? Co można by zrobić, aby zachęcić takich pośredników do pomocy w dostępie do zwykłego rachunku bankowego?</p>	<p>Wszyscy interesariusze wskazali, że rola tych pośredników finansowych może/ powinna być zwiększona. Wskazano jednak w wielu przypadkach, że nie powinno tworzyć się dychotomicznego (ang. 2-tier) systemu finansowego, aby korzystanie z usług pośredników alternatywnych nie stanowiło stygmatu. Według biorących udział w konsultacji, pośrednikom tym potrzebne byłoby wsparcie państwa bądź też pośredników finansowych z tzw. głównego rynku. Oferowanie zwykłego konta bankowego nie powinno ograniczać się tylko do pośredników alternatywnych i non-profit.</p>
<p>Czy regulatorzy powinni rozważyć wpływ regulacji na grupę osób wykluczonych finansowo?</p>	<p>Większość interesariuszy opowiedziała się za badaniem wpływu regulacji, jednak w różnicowanym zakresie.</p>

<p>Jaka jest najbardziej efektywna rola, jaką władza publiczna może odegrać w zwalczaniu wykluczenia finansowego, np. przyczynianie się do zrozumienia problemu, ocena efektywności podejmowanych działań i ich wpływu na wykluczenie finansowe, promowanie i wspieranie inicjatyw rynkowych, dostarczanie usług finansowych, podnoszenie świadomości, interweniowanie w przypadku wykluczenia, wprowadzanie rozwiązań legislacyjnych?</p>	<p>Najbardziej efektywną rolę władzy publicznej można określić jako wspierającą, rzadziej pojawiały się wskazania na potrzebę działań legislacyjnych. Interesariusze wskazywali najczęściej na potrzebę wspierania działań w zakresie podnoszenia świadomości i edukacji, oceny skali wykluczenia finansowego, bezstronnego doradztwa w zakresie finansów osobistych, oferty produktowej.</p>
<p>Czy problem wykluczenia finansowego powinien być rozwiązany (zaadresowany) na szczeblu UE? Jak powinien wyglądać podział odpowiedzialności i kompetencji pomiędzy szczebel krajowy i UE? Jaka mogłaby/powinna być rola KE?</p>	<p>Dla większości grup interesariuszy rola UE powinna sprowadzać się do wydania rekomendacji (a w przypadku, gdyby to zawiodło – regulacji prawnej), różnorodnej współpracy z państwami członkowskimi, głównie o charakterze wspierającym. Wskazano również na potrzebę uwzględnienia różnic występujących w poszczególnych krajach.</p>
<p>Co może zrobić KE, aby zaradzić potencjalnym problemom w otwieraniu podstawowego rachunku bankowego w innym kraju (ang. cross-border)?</p>	<p>Odpowiedzi na to pytanie były zróżnicowane, ale wielu interesariuszy podkreślało, iż dla osób wykluczonych finansowo kwestia otwierania rachunku bankowego w innym kraju ma niewielkie znaczenie. Branża finansowa wskazała, że korzystanie z bankowości internetowej, SEPA oraz dyrektywa w sprawie usług płatniczych (PSD) znacząco redukują konieczność otwierania rachunków bankowych w innym kraju.</p>
<p>Czy koncepcja przeciwdziałania wykluczeniu finansowemu powinna dotyczyć innych niż zwykle konto bankowe usług finansowych?</p>	<p>Większość interesariuszy wskazała na potrzebę rozszerzenia oferty o kredyty o rozsądnym poziomie oprocentowania, doradztwo, mikrofinansowanie, instrumenty oszczędnościowe i ubezpieczenia. Wskazano jednak, że przyczyny niekorzystania z innych niż rachunek bankowy usług mogą być znacząco odmienne, co wymaga pogłębionych analiz. Branża finansowa nie widziała potrzeby rozszerzania spektrum usług.</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów KE.

Konsultacje wykazały, że różne grupy interesariuszy zajęły dosyć silnie zróżnicowane stanowisko, jakie instytucje i na jakich zasadach powinny oferować zwykłe rachunki bankowe. Co do idei ich prowadzenia jako prawa (a nie obowiązku) obywateli UE, można stwierdzić występowanie konsensusu. Problemy pojawiają się jednak w odniesieniu do szczegółów związanych z oferowaniem takiego produktu/usługi. Za kluczowe kwestie należy uznać rolę władzy publicznej oraz pokrywanie

kosztów związanych z prowadzeniem rachunku oraz wykonywanymi z jego wykorzystaniem operacjami. Gdyby władza publiczna zdecydowała się na regulację prawną zobowiązującą instytucje finansowe do prowadzenia zwykłych rachunków bankowych każdemu obywatelowi, który zgłosi się z żądaniem jego założenia, wtedy logiczną konsekwencją byłoby wspieranie finansowe tego rozwiązania ze środków publicznych. Na skutek kryzysu w sektorach bankowych kilku krajów UE (a potem kryzysu zadłużeniowego), trudno oczekiwać, aby władza publiczna aktywnie włączyła się w finansowanie takiego rozwiązania. Same instytucje finansowe, mające w większości charakter komercyjny, w czasach słabej lub pogarszającej się koniunktury, nie będą skłonne ponosić dodatkowych kosztów związanych z prowadzeniem bezpłatnych rachunków bądź rachunków o niskim poziomie opłat. Z perspektywy instytucji finansowych prowadzone operacje z klientem (nazywane także relacją z klientem) powinny przynosić wymierne korzyści. Tym samym nierozwiązany pozostał problem, kto będzie płacił za prawo obywateli UE do korzystania ze zwykłego rachunku bankowego. Warto mieć na względzie także to, że na rynku bankowym istnieją bezpłatne rachunki internetowe, umożliwiające dokonywanie operacji płatniczych bez dodatkowych kosztów bądź za niewielką odpłatnością. Jest to szansa dla osób nieubankowionych, jednak wymaga od nich przynajmniej podstawowej znajomości obsługi komputera oraz Internetu. Jak wskazują cechy społeczno-demograficzne, wiele osób nieubankowionych to osoby starsze lub/i o niskim poziomie wykształcenia. Stanowi to zatem barierę w korzystaniu z już dostępnych bezpłatnych rachunków bankowych.

Należy także wskazać na wiele problemów szczegółowych. Jednym z nich jest funkcjonalność zwykłego rachunku bankowego. Wiele wątpliwości może budzić dostępność możliwości zadłużania się (debetu). Możliwość taka powinna wynikać z oceny kondycji finansowej klienta, a nie być dana z urzędu, jako element zwykłego rachunku bankowego. Byłaby to jedna ze znaczących różnic pomiędzy tym rachunkiem, a typowym rachunkiem oferowanym przez banki. Ponadto, jeżeli ze zwykłym rachunkiem bankowym miałyby być powiązane określone operacje płatnicze, wtedy konieczne byłoby ścisłe określenie ich rodzaju i maksymalnej liczby. W przypadku przekroczenia tej liczby powinna zwiększyć się odpłatność. Liczba operacji powinna być ustalona na podstawie typowej liczby operacji wykonywanych przez gospodarstwa domowe. Intencją takiego rozwiązania byłoby ograniczenie potencjal-

nych patologii związanych z celowym, ponadmiarowym korzystaniem z takiego rachunku, tylko dlatego że jest tani lub bezpłatny.

Warto dodać, że działania rządu o charakterze legislacyjnym wystąpiły m.in. we Francji (1998 r.), Portugalii (2000 r.) i Szwecji (1987 r.). W dwóch pierwszych krajach określono podstawowy zestaw transakcji, jakie powinny być zaoferowane klientowi. W Szwecji regulacje odnoszą się wyłącznie do otwarcia rachunku i rozwiązanie takie nie sprawdza się w praktyce, bowiem większość banków odmawia klientom korzystania z operacji płatniczych. To dodatkowo potwierdza konieczność precyzyjnego określenia funkcjonalności rachunku, aby spełniał on założoną rolę, ale jednocześnie nie stymulował niewłaściwych zachowań.

Ze względu na kryzys zadłużeniowy, który w pierwszym rządzie dotknął Grecję, a także potrzebę uporządkowania regulacji związanych z funkcjonowaniem sektora bankowego, sprawa zwykłego rachunku bankowego nie była przedmiotem szybkich prac. W czerwcu 2010 r. KE opublikowała dokument dotyczący regulowania sektora finansowego w celu zapewnienia zrównoważonego wzrostu¹⁶. Zapisano w nim listę inicjatyw, nad którymi ma pracować KE, wraz z kluczowymi datami. Na liście tej znalazła się kwestia dostępu do minimum usług bankowych. Jako datę osiągnięcia zgody politycznej wskazano koniec 2011 r. W związku z tym 6 października 2010 r. opublikowano kolejny dokument konsultacyjny, w którym podjęto dyskusję na temat zwykłego rachunku płatniczego¹⁷, czyli doprecyzowano cel takiego rachunku. Stała się nim wyłącznie możliwość korzystania z usług płatniczych. Interesariusze mogli wyrażać swoje opinie do 17 listopada 2010 r. W dokumencie przedstawiono sześć głównych wątków związanych z wprowadzeniem zwykłego rachunku płatniczego (ogólne zasady, cechy podstawowego rachunku płatniczego, dostęp do tego rachunku, koszty, ogólne informacje dotyczące rachunku oraz monitorowanie i pozasądowe rozpatrywanie sporów). Istotną różnicą w porównaniu z wcześniejszym dokumentem konsultacyjnym było jasne wskazanie, że rachunek taki powinien mieć ściśle określoną funkcjonalność, tzn. służyć do wykonywania transakcji płatniczych, bez możliwości zaciągania debetu. Ogra-

¹⁶ *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the European Central Bank. Regulating Financial Services For Sustainable Growth*, COM(2010) 301 final, 6.2010.

¹⁷ European Commission, *Consultation on Access to a Basic Payment Account*, Internal Market and Services DG, 10.2010.

niczono tym samym zastrzeżenia i wątpliwości związane z tym, czy zwykle rachunki płatnicze powinny być oferowane osobom nadmiernie zadłużonym. Zapewnienie wyłącznie dostępu do systemu płatniczego, w świetle rosnącego znaczenia operacji bezgotówkowych i handlu elektronicznego, należy uznać za w pełni uzasadnione. W preambule do dokumentu wskazano, że zwykły rachunek płatniczy jest powiązany z rozwojem SEPA.

Zbiorcze zestawienie odpowiedzi opublikowano w styczniu 2011 r.¹⁸. W konsultacji wzięło udział 76 interesariuszy, w tym 28 z branży finansowej (11 pośredników i 17 związków/federacji). Odpowiedzi prezentowano w podziale na te uzyskane od organów władzy publicznej, konsumentów, sektora finansowego oraz od innych podmiotów (mediatorzy, związku zawodowe pośredników finansowych, pozostałe). W Tabeli 4. zawarto główne konkluzje, obejmujące różne grupy interesariuszy.

Przeprowadzone konsultacje stały się podstawą do wydania w dniu 18 lipca 2011 r. zalecenia Komisji Europejskiej w sprawie dostępu do zwykłego rachunku płatniczego (2011/442/UE) . Główne ustalenia podano w tabeli 4.

Tabela 4. Efekty konsultacji w zakresie zwykłego rachunku płatniczego

Kwestia z dokumentu konsultacyjnego	Wnioski z odpowiedzi interesariuszy	Rekomendacja KE
Stworzenie rozwiązań dających prawo do dostępu do zwykłego rachunku płatniczego każdemu konsumentowi, z zastrzeżeniem przestrzegania innych regulacji unijnych, w tym przeciwdziałania praniu pieniędzy.	Większość interesariuszy opowiedziała się za dostępem konsumentów do zwykłego rachunku płatniczego, wskazując na potrzebę dopasowania rozwiązań do warunków krajowych. Branża finansowania nie popierała wprowadzenia ścisłych regulacji na szczeblu UE, idąc bardziej w stronę rekomendacji lub samoregulacji.	Państwa członkowskie powinny dopilnować, aby każdy konsument przebywający legalnie w UE miał prawo do otwarcia zwykłego rachunku płatniczego, pod warunkiem, że nie posiada już rachunku płatniczego, umożliwiającego mu korzystanie z usług płatniczych. W preambule odniesiono się do przeciwdziałania praniu pieniędzy. Przynajmniej jeden pośrednik finansowy (dostawca usług płatniczych) powinien w danym kraju być odpowiedzialny za oferowanie zwykłych rachunków płatniczych.

¹⁸ European Commission, *Summary of Responses to the Public Consultation on Access to a Basic Payment Account*, Internal Market and Services DG, 01.2011.

<p>Funkcjonalność zwykłego rachunku płatniczego powinna obejmować: otwarcie i zamknięcie rachunku, dokonywanie wpłat, wypłat i innych transakcji (fizycznych i elektronicznych), kartę debetową, bez możliwości debetu.</p>	<p>Zdania na temat zamkniętej listy funkcjonalności były podzielone, przy największym zainteresowaniu konsumentów określeniem szerszej listy. Część interesariuszy wskazała na konieczność dopasowania listy do uwarunkowań krajowych oraz uwzględnienia kosztów usług. Nie wniesiono zastrzeżeń do braku dostępu do debetu na rachunku.</p>	<p>W rekomendacji podano następujące funkcjonalności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - usługi umożliwiające wszelkie działania niezbędne do otwarcia, prowadzenia i zamknięcia rachunku płatniczego; - usługi umożliwiające złożenie na nim pieniędzy; - usługi umożliwiające wypłaty gotówkowe z tego rachunku; - wykonywanie transakcji płatniczych, w tym transfer środków na rachunki u innego dostawcy usług płatniczych (polecenie zapłaty, transakcje kartą płatniczą, bez możliwości zaciągania debetu, przelewy bankowe). Dostęp do zwykłego rachunku płatniczego nie może być warunkowany zakupem innych usług. Dostawca nie powinien oferować kredytów w rachunku.
<p>Lista minimalnych funkcjonalności powinna stanowić gwarancję minimalnego standardu, który może być modyfikowany przez kraje członkowskie i pośredników finansowych, przy założeniu, że konsument nie jest zobligowany do zakupu dodatkowych usług.</p>		
<p>Każdy konsument może mieć prawo do otwarcia zwykłego rachunku płatniczego niezależnie od narodowości czy miejsca zamieszkania na terenie UE. Przy otwieraniu rachunku bankowego nie powinny być brane pod uwagę takie kryteria jak poziom i regularność dochodów, zatrudnienie, historia kredytowa, poziom zadłużenia, upadłość konsumentencka czy też przyszła działalność.</p>	<p>Większość interesariuszy, z wyłączeniem przedstawicieli branży finansowej, opowiedziało się za prawem do zwykłego rachunku płatniczego. Wiele wątpliwości dotyczyło szczegółów związanych z: kryteriami branżowymi pod uwagę, możliwością weryfikacji np. miejsca zamieszkania, kwestii transgranicznych, w tym sprawdzania, czy obywatel nie ma zwykłego rachunku płatniczego w innym kraju, możliwością pełnego przestrzegania zasad przeciwdziałania praniu pieniędzy w przypadku zobowiązania do otwarcia rachunku (głównie procedura KYC – ang. <i>know your customer</i>).</p>	<p>Odniesienia do kwestii nieutrudniania dostępu zostały określone w preambule. W przypadku odmowy otwarcia rachunku, dostawca usług płatniczych powinien niezwłocznie, na piśmie i nieodpłatnie poinformować o przyczynach odmowy i podać uzasadnienie, z wyjątkiem sytuacji, które są związane z bezpieczeństwem narodowym lub porządkiem publicznym.</p>
<p>Dostęp do zwykłego rachunku płatniczego może być ograniczony w przypadku, gdy konsument posiada już taki rachunek w danym państwie członkowskim. Należy przy tym przestrzegać regulacji dotyczących przeciwdziałania praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu, w tym badać tożsamość klienta.</p>		

<p>Zwykły rachunek płatniczy powinien być dostępny po rozsądnych kosztach.</p>	<p>Większość interesariuszy zgodziła się z potrzebą oferowania rachunku po rozsądnych kosztach, wnosząc jednak różnorodne zastrzeżenia co do precyzji tego określenia. Podkreślono celowość ustalenia, jaki koszt jest rozsądny na szczeblu krajowym. Dodatkowo wątpliwość budziła sytuacja, kiedy w danym kraju konta osobiste są oferowane bezpłatnie.</p>	<p>Dostęp do zwykłych rachunków płatniczych powinien być nieodpłatny lub za racjonalną opłatą (dotyczy wszystkich powiązanych z nim kosztów). Państwa członkowskie powinny ustalić, jakie opłaty można uznać za racjonalne, biorąc pod uwagę m.in. krajowy poziom dochodów, średnie opłaty w danym kraju, koszty związane z prowadzeniem takiego rachunku, poziom cen.</p>
<p>Wymagane są działania prowadzące do zwiększenia świadomości w zakresie zwykłego rachunku płatniczego w celu zwiększenia efektywności jego wykorzystania.</p>	<p>Większość interesariuszy nie wniosła zastrzeżeń do udostępniania konsumentom informacji dotyczących zwykłego rachunku płatniczego, wskazując jednocześnie, że obowiązki informacyjne zostały już określone w innych przepisach, w tym PSD³. Podkreślano także, że informacje te powinny być łatwe do zrozumienia i proste.</p>	<p>Państwa członkowskie powinny prowadzić kampanie zwiększające świadomość społeczeństwa w zakresie zwykłych rachunków płatniczych. Dostawcy usług płatniczych powinni udostępniać konsumentom informacje dotyczące zwykłych rachunków płatniczych, w tym ich cech i kosztów.</p>
<p>Konsument dokonując wyboru podstawowego rachunku płatniczego powinien uzyskać od pośrednika finansowego zrozumiałe informacje przynajmniej odnoszące się do: dostępności i cech rachunku, zawartości i warunków korzystania, kosztów, zakup dodatkowych usług nie jest wymagany.</p>	<p>Interesariusze zgodzili się propozycjami dokumentu bądź też nie zgłosili komentarzy. Wskazano m.in. na istnienie już mechanizmów pozasądowego rozwiązywania sporów i potrzebę unikania ich dublowania. Monitorowanie powinno odbywać się na szczeblu państw członkowskich.</p>	<p>Państwa członkowskie powinny wyznaczyć właściwe organy do zapewnienia i monitorowania skutecznego przestrzegania zasad. Organy te powinny być niezależne od dostawców usług płatniczych. Państwa członkowskie zostały zobligowane do zbierania danych dotyczących liczby otwartych rachunków, liczby odmów i ich przyczyn, liczby zamkniętych rachunków oraz opłat z nimi powiązanych. Państwa członkowskie powinny także zapewnić, aby funkcjonowały odpowiednio i skutecznie procedury wnoszenia skarg i dochodzenia roszczeń na drodze pozasądowej. W przypadku sporów transgranicznych państwa powinny ze sobą współpracować.</p>
<p>Powinny być wyznaczone kompetentne władze dokonujące monitoringu oraz kary na szczeblu krajowym.</p>		
<p>Z zachowaniem ochrony oferowanej przez prawo krajowe, powinien być dostępny transparentny, niedyskryminujący, prosty i niedrogi system pozasądowego rozwiązywania sporów na linii konsument-dostawca usług finansowych. Nie powinno to utrudniać dostępu konsumentów do biur zajmujących się rozpatrywaniem skarg.</p>		

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów KE.

Istotną częścią prowadzonych wcześniej badań¹⁹, a także ujętą w towarzyszącym zaleceniu studium wpływu (ang. *impact assessment*)²⁰, były koszty i korzyści związane z wprowadzeniem zwykłego rachunku płatniczego. Rozpatrywano je w odniesieniu do konsumentów, dostawców usług płatniczych, państw członkowskich oraz dostawców usług masowych (np. woda, gaz). Rozważano także różne opcje (por. Tabela 5) dotyczące podstawowego rachunku płatniczego – od zaprzestania działań, po prawne uregulowanie obowiązku jego wprowadzenia, łącznie z możliwością zadłużania się.

Tabela 5. Rozważane opcje a możliwość osiągnięcia celów

Opcje	Efektywność w osiągnięciu poniższych celów			Efektywność w osiągnięciu wszystkich celów
	Cel operacyjny	Cel specyficzny	Cel ogólny	
	Zapewnienie dostępności produktu dla klientów nieatrakcyjnych w sensie komercyjnym	Poprawić dostęp do rachunków płatniczych	Promowanie pełnego uczestnictwa obywateli UE w rynku wewnętrznym	
Bez zmian (doing nothing)	0	0	0	0
Zapewnienie, że podstawowe konto płatnicze jest oferowane przez dostawców usług płatniczych	ppp	ppp	pp	p-pp
Zapewnienie, że podstawowe konto płatnicze i karta płatnicza są oferowane przez dostawców usług płatniczych.	ppp	ppp	ppp	pp
Zapewnienie, że podstawowe konto płatnicze, karta płatnicza i możliwość zadłużania się na rachunku są oferowane.	n	n	n	n

Źródło: DG Internal Market and Services and Services, *Study on the Costs and Benefits of Policy Actions in the Field of ...*, op.cit. s. 32.

Objaśnienia:

o – wpływ neutralny

p – wpływ słaby pozytywny, pp – wpływ umiarkowanie pozytywny, ppp – wpływ silnie pozytywny

n – wpływ słaby negatywny, nn – wpływ umiarkowanie negatywny, nnn – wpływ silnie negatywny

¹⁹ DG Internal Market and Services and Services, *Study on the Costs and Benefits of Policy Actions in the Field of ensuring access to a Basic Bank Account – Final report*, CSES, July 2010.

²⁰ European Commission, Commission Staff Working Paper, *Annexes 1-17 to the Impact Assessment, accompanying the document Commission Recommendation on access to a basic payment account*, (Text with EEA relevance) {C(2011) 4977} {SEC(2011) 907}.

Z rozwiązaniem o najszerszym charakterze, które dawałoby możliwość zadłużania się na rachunku, wiązał się negatywny wpływ nie tylko na realizację celów, ale także i na różne grupy interesariuszy. Wynika to z faktu, że osoby o złej historii kredytowej musiałyby płacić wysoką cenę za uzyskanie możliwości zaciągania debetu, zaś ze strony instytucji finansowych wiązałoby się to z wysokim ryzykiem. Rozwiązaniem, które dawało największe szanse osiągnięcia celów, a także było najbardziej korzystne z perspektywy różnych grup interesariuszy (por. Tabela 6.), było prawo do zwykłego rachunku płatniczego wraz z kartą płatniczą. Takie rozwiązanie zawarto w rekomendacji.

Tabela 6. Rozważane opcje a wpływ na interesariuszy

Opcje	Konsumenci i społeczeństwo	Dostawcy usług płatniczych	Państwa członkowskie
Bez zmian (<i>doing nothing</i>)	o	o	o
Zapewnienie, że podstawowe konto płatnicze jest oferowane przez dostawców usług płatniczych.	pp	n-p	p
Zapewnienie, że podstawowe konto płatnicze i karta płatnicza są oferowane przez dostawców usług płatniczych.	ppp	nn-p	0-p
Zapewnienie, że podstawowe konto płatnicze i karta płatnicza i możliwość zadłużania się na rachunku są oferowane.	n	nnn-p	0-n

Źródło: DG Internal Market and Services and Services, *Study on the Costs and Benefits of Policy Actions in the Field of ...*, op.cit. s. 32.

Objaśnienia: jak w Tabeli 5.

Zgodnie z raportem, najwięcej korzyści odniosą konsumenci i społeczeństwo, natomiast najmniej – dostawcy usług płatniczych. Należy mieć jednak na uwadze to, że w przypadku „reintegracji finansowej”, instytucje finansowe mogą odnieść korzyści z pozyskania nowych klientów w długim terminie.

Zapisy zalecenia można uznać za precyzyjne i stanowiące swoisty kompromis pomiędzy potrzebami konsumentów a podejściem biznesowym instytucji finansowych. Największym problemem wydaje się zapis mówiący, że w danym kraju przynajmniej jeden dostawca usług płatniczych powinien być odpowiedzialny za oferowanie zwykłych rachun-

ków płatniczych. Problemem dla większości krajów może być dokonanie wyboru takiego dostawcy. Jeżeli Skarb Państwa jest właścicielem banków, wtedy mógłby wskazać bank, który spełniałby taką funkcję. W przypadku, gdy sektor bankowy jest w pełni własnością prywatną, wybór przynajmniej jednego dostawcy musi wynikać z porozumienia uczestników rynku i władzy publicznej. Przy wyborze dostawcy musi być uwzględniona posiadana przez niego sieć dystrybucji, zarówno placówek (punktów) bankowych (bądź płatniczych), jak i e-kanalów. Wybrany dostawca powinien mieć szeroką sieć dystrybucji, aby każdy z obywateli miał szansę skorzystania z jego usług.

Państwa członkowskie uzyskały także swobodę w ustaleniu odpłatności za zwykły rachunek płatniczy. Powinna być ona dopasowana do realiów lokalnych. Dotyczy to nie tylko zamożności społeczeństwa, ale powinno także odnosić się do praktyk rynkowych i polityki banków.

Dbając o bezpieczeństwo konsumentów, nie zapomniano o kluczowej kwestii przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy oraz o bezpieczeństwie narodowym. W relacjach dostawca usług płatniczych – konsument zapewniono wymaganą przejrzystość w zakresie otwierania rachunków (bądź odmowy), zestawu powiązanych z nim operacji, a także informacji na temat tych rachunków i sposobów rozwiązywania sporów.

Państwa członkowskie „zachęcono” do podjęcia stosownych działań w ciągu 6 miesięcy od opublikowania zalecenia. Wiele krajów nie podjęło żadnych konkretnych działań w tym zakresie (także Polska). Stanowiło to bodziec do zajęcia się sprawą przez Parlament Europejski, ze wskazaniem, że potrzebna jest dyrektywa zapewniająca dostęp do podstawowego rachunku płatniczego. Zobowiązano Komisję Europejską do przedstawienia raportu związanego z realizacją zalecenia we wrześniu 2012 r., zaś na styczeń 2013 r. zobowiązano KE do przedstawienia projektu dyrektywy związanej z dostępem do zwykłego rachunku bankowego (brak informacji na temat wywiązania się z tego obowiązku).

W sierpniu 2012 r. Komisja Europejska przedstawiła wyniki przeglądu działań podjętych przez poszczególne kraje unijne w związku z zaleceniem z 2011 r.²¹ Jak wskazywano powyżej, żadnych uregulowań

²¹ European Commission, *National measures and practices as regards access to basic payment accounts. Follow-up to the Recommendation of 18 July 2011 on access to a basic payment account*, Commission Staff Working Document, Brussels, 22.8.2012, SWD(2012) 249 final.

prawnych ani samoregulacji nie było w 15 krajach UE, w tym w 10 nowych. Działania podjęto w trzech przypadkach (tylko kraje nowe: Cypr, Litwa i Słowacja). Raport potwierdził także, że w 2000 r. Portugalia wprowadziła rozwiązania w tym zakresie. Działania o charakterze regulacyjnym podjęto na Litwie, zaś w toku było ono w przypadku Słowacji. Na Cyprze bank centralny oraz nadzorca nad spółdzielczymi instytucjami finansowymi nawoływali do działań zgodnych z zaleceniem KE. Spośród pozostałych krajów na uwagę zasługuje aktualizacja rozwiązań, która dokonała się w czterech krajach (Dania, Irlandia, Węgry, Włochy). Zalecenie KE w niewielkim stopniu przyniosło więc pozytywny skutek.

Podsumowanie

Trwający kryzys finansowy stanowi pewną barierę w zajęciu się problemem wykluczenia finansowego w sposób szerszy przez kraje członkowskie UE. Wiele z nich boryka się z poważnymi problemami fiskalnymi, które spychają na dalszy plan działania społecznie ważne, ale w hierarchii potrzeb bieżących nie najważniejsze. Działania mające na celu redukcję wykluczenia finansowego stały się swoistą ofiarą kryzysu, a konkretnie konieczności redukcji kosztów zarówno na szczeblu UE, jak i w poszczególnych krajach oraz instytucjach finansowych, co będzie miało negatywny wpływ z perspektywy rozwoju rynku usług finansowych.

Bibliografia:

Carbo S., Gardener E.P.M., Molyneux P., *Financial Exclusion in Europe*, „Public Money and Management“, vol. 27, no. 1, February 2007
Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the European Central Bank. Regulating Financial Services For Sustainable Growth, COM(2010) 301 final, 6.2010.

- DG Internal Market and Services and Services, *Study on the Costs and Benefits of Policy Actions in the Field of ensuring access to a Basic Bank Account – Final report*, CSES, July 2010, s. 10.
- DG Internal Market and Services and Services, *Study on the Costs and Benefits of Policy Actions in the Field of ensuring access to a Basic Bank Account – Final report*, CSES, July 2010.
- European Commission, Commission Staff Working Paper, *Annexes 1-17 to the Impact Assessment, accompanying the document Commission Recommendation on access to a basic payment account*, (Text with EEA relevance) {C(2011) 4977} {SEC(2011) 907}.
- European Commission, *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A single market for 21st century Europe*, COM(2007) 724 final, 11.2007
- European Commission, *Consultation on Access to a Basic Payment Account*, Internal Market and Services DG, 10.2010.
- European Commission, *Financial Inclusion: Ensuring Access to a Basic Bank Account. Consultation Document*, Internal Market and Services DG, MARKT/H3/MI D(2009).
- European Commission, *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, Brussels, May 2008 (www.fininc.eu)
- European Commission, *National measures and practices as regards access to basic payment accounts. Follow-up to the Recommendation of 18 July 2011 on access to a basic payment account*, Commission Staff Working Document, Brussels, 22.8.2012, SWD(2012) 249 final.
- European Commission, *Summary of Responses to the Public Consultation on Financial Inclusion: Ensuring Access to a Basic Bank Account*, Internal Market and Services DG, September 2009.
- European Commission, *Summary of Responses to the Public Consultation on Access to a Basic Payment Account*, Internal Market and Services DG, 01.2011.
- European Commission, *Summary of the Written Contributions Received on the Green Paper on Retail Financial Services*, 9.2007
- European Parliament resolution on the Green Paper on retail financial services in the Single Market, 5 June 2008
- Komisja Europejska, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów. Odnowiona agenda społeczna: Możliwości, dostęp i solidarność w Europie XXI wieku*, KOM(2008) 412 wersja ostateczna, 7.2008
- Komisja Europejska, *Zielona Księga w sprawie detalicznych usług finansowych na jednolitym rynku*, KOM(2007) 226 wersja ostateczna, 4.2007

Reduction of financial exclusion and basic payment account Summary

The paper is dedicated to the analysis and assessment of the activities of the European Commission to introduce basic payment account. The initiative to develop the tool that could reduce the scale of financial exclusion and – at the same time – increase of non-cash payments which are important to the economy, was issued prior to the outbreak of the global financial crisis. The financial crisis that hit many EU countries limited the willingness of implementation of regulations and generally weakened their role. In the new EU countries (EU-12) the situation is much worse in relation to both the scale of financial exclusion, and measures to reduce it.

Key words: financial exclusion, basic payment account

Małgorzata Solarz¹

Problem wykluczenia osób starszych z obrotu bezgotówkowego w Polsce

Wstęp

Każdy człowiek, bez względu na wiek, płeć, sytuację majątkową, poziom wykształcenia czy miejsce zamieszkania, jest częścią społeczeństwa. Ta kategoria socjologiczna oznacza wszelkie formy życia zbiorowego w ramach danego narodu lub państwa, oparte na zasadzie odrębności, posiadające wspólną kulturę, tożsamość oraz sieć wzajemnych stosunków społecznych. W procesie rozwoju cywilizacyjnego, w celu zaspokojenia swoich potrzeb, społeczeństwa wykreowały szereg dziedzin działalności, które tworzą wzajemnie zazębiające się podukłady, takie jak system ekonomiczny, w tym finansowy, a także prawny, polityczny itd.² Podukłady te wręcz nakładają się na siebie, bo odzwierciedlają różne przekroje aktywności tego samego społeczeństwa. Jednak wraz z postępem i rozwojem gospodarek, coraz wyraźniejsze stały się różne rozwarstwienia społeczne, u podłoża których leżą głównie nierówności dochodowe, będące przyczyną wykluczenia społecznego. W *Narodowej strategii integracji społecznej* dla Polski zaznaczono, że wykluczenie społeczne to sytuacja uniemożliwiająca lub

¹ Dr Małgorzata Solarz, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki, Katedra Finansów i Rachunkowości, adiunkt, m_solarz@op.pl.

² *System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 15-16.

znacznie utrudniająca jednostce lub grupie zgodne z prawem pełnienie ról społecznych, korzystanie z dóbr publicznych i infrastruktury społecznej, gromadzenie zasobów oraz zdobywanie dochodów w godny sposób.³ Jeśli te nierówności przejawiają się całkowitym brakiem dostępu do rynku usług finansowych, a także sytuacją, w której osoba fizyczna może korzystać z oferty produktów i usług finansowych, ale na gorszych warunkach niż pozostali, można mówić o wykluczeniu finansowym. Wśród grup społecznych zagrożonych wykluczeniem finansowym, obok osób ubogich, bezrobotnych, słabo wykształconych, niepełnosprawnych, mieszkańców wsi, kobiet i młodzieży, są także ludzie starsi⁴.

Celem artykułu jest ukazanie problemu wykluczenia osób starszych z obrotu bezgotówkowego przez zidentyfikowanie przyczyn tego stanu oraz dokonanie analizy i oceny kont osobistych „szytych na miarę” ich potrzeb, oferowanych przez polskie banki w ramach działań inkluzywnych wpisanych w koncepcję odpowiedzialnych finansów. Wykorzystane metody badawcze to analiza opisowa i wielokryterialna analiza porównawcza.

1. Istota i obszary wykluczenia bankowego

Wykluczenie finansowe jest zjawiskiem społeczno-ekonomicznym towarzyszącym ludziom, odkąd ukształtował się system finansowy, w którym zabrakło miejsca dla pewnych grup społecznych. Eksperti Unii Europejskiej w opublikowanym w 2008 r. raporcie wyjaśniają, że wykluczenie finansowe to proces, w którym obywatele doświadczają problemów w dostępie do i/lub korzystaniu z produktów i usług finansowych na głównym rynku (*mainstream market*), które są odpowiednie do ich potrzeb i umożliwiają im prowadzenie normalnego życia w społeczeństwie.⁵ W zależności od podmiotu oferującego poszczególne rodzaje

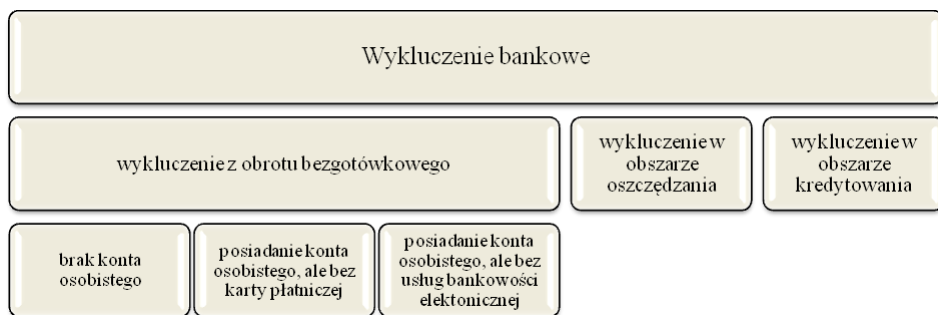
³ *Narodowa strategia integracji społecznej dla Polski*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003, s. 22-23.

⁴ *Financial services provision and prevention of financial exclusion*, red. L. Anderloni, European Commission, Brussels 2008, s. 30.

⁵ *Ibidem*, s. 9.

produktów i usług finansowych, analizowane zjawisko może występować w postaci wykluczenia bankowego, ubezpieczeniowego oraz inwestycyjnego.

Wśród usług bankowych potrzebnych przeciętnemu gospodarstwu domowemu należy wskazać przede wszystkim na konto osobiste wraz z podstawowymi bezgotówkowymi instrumentami rozliczeniowymi. Osoby fizyczne powinny mieć również dostęp do depozytów i kredytów o adekwatnym do ich możliwości poziomie oprocentowania. Wykluczenie z obrotu bezgotówkowego może przybierać różne stopnie nasilenia (Rys. 1).



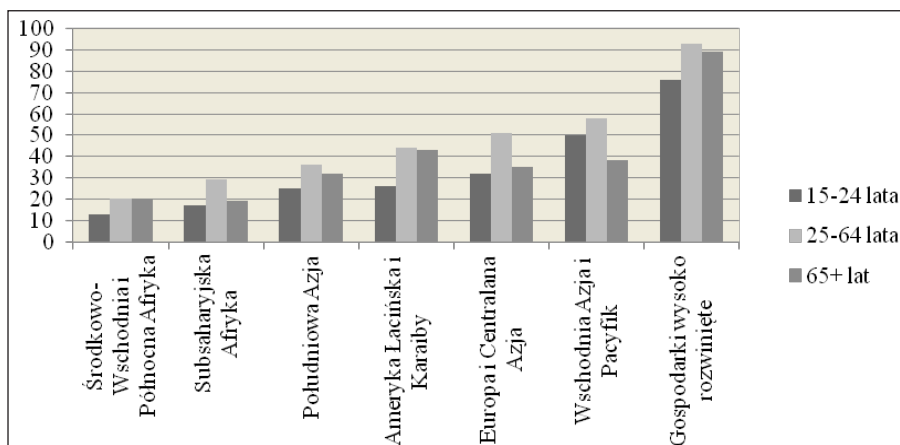
Rys. 1. Kluczowe obszary i stopnie wykluczenia bankowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access*, red. A. Demirgüç-Kunt, The World Bank, Washington 2008, s. 3 oraz *Financial services provision and prevention of financial exclusion*, red. L. Anderloni, op. cit., s. 11.

Pewna część społeczeństwa dotknięta jest rzeczywistym wykluczeniem bankowym. Sytuacja ta ma miejsce wtedy, gdy poszczególne osoby chcą skorzystać z oferty instytucji finansowych, ale nie mogą tego zrobić, bo mają np. za dużo lat, aby zostać posiadaczem kredytu hipotecznego lub brak w ich miejscowości placówki bankowej czy bankomatu. W odniesieniu do drugiej części społeczeństwa mówi się o wykluczeniu nieświadomym. Należą do niej osoby, które nie uczestniczą wcale w rynku finansowym lub ich aktywność jest bardzo ograniczona, bowiem nie odczuwają takiej potrzeby, poddają się one samowykluczeniu. Na przykład można posiadać konto osobiste i wypłacać co miesiąc gotówkę w oddziale bankowym, albo posiadać kartę płatniczą, jednocześnie jej nie używając, albo mieć rachunek bankowy z dostępem do usług bankowości elektronicznej i nie korzystać z nich.

2. Diagnoza problemu wykluczenia bankowego osób starszych – skala, przyczyny

Jednym ze wskaźników obrazujących skalę wykluczenia bankowego ludności jest odsetek populacji nie posiadającej konta osobistego, co można wyrazić wzorem: $100\% - \text{wskaźnik ubankowienia}$. Według danych Banku Światowego, tylko połowa dorosłych mieszkańców Ziemi dysponuje rachunkiem bankowym, natomiast w grupie wiekowej 60+ jest 54% ubankowionych.⁶ W Afryce wskaźnik ten wynosi tylko 20%, podczas gdy w krajach wysoko rozwiniętych sięga 89% (por. rys. 2).



Rys. 2. Wskaźnik ubankowienia mieszkańców Ziemi w podziale na grupy wiekowe

Źródło: A. Demirgüç-Kunt, L. Klapper, *Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database*, Policy Research Working Paper 6025, World Bank, Washington 2012, s. 17.

Z opracowania Narodowego Banku Polskiego wynika, że aż 57% Polaków powyżej 65. roku życia nie ma rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego, z kolei w grupie wiekowej 55-64 stanowią oni tylko 32%.⁷

⁶ A. Demirgüç-Kunt, L. Klapper, *Measuring Financial...*, op. cit., s. 55.

⁷ A. Tochmański, *Czy warto korzystać z rachunków bankowych i płatności bezgotówkowych? Finanse dla seniora. Dostępne finanse*, Narodowy Bank Polski, Szczecin 2012, s. 12, (dostęp przez http://www.nbp.pl/adf/adf_prezentacja.pdf, pobrano 31.01.2013).

Wielu polskich seniorów odbiera swoje renty i emerytury w gotówce za pośrednictwem listonosza. Zakład Ubezpieczeń Społecznych wolałby jednak wpłacać im emerytury na konta, bo koszty wysyłania pieniędzy pocztą są wysokie – sięgają rocznie 300 mln zł. Podobnie jest w KRUS (Kasa Rozlicznego Ubezpieczenia Społecznego), gdyż, jak informuje ta instytucja, jedynie 30% rolników posiada konta bankowe.⁸

Diagnoza problemu wykluczenia bankowego osób starszych wymaga określenia tego, kto jest zaliczany do wspomnianej grupy społecznej. Niestety, nie jest to kategoria precyzyjnie zdefiniowana, gdyż granica między wiekiem średnim człowieka a jego starością jest bardzo płynna i uzależniona od kryterium, według którego jest ustalana. Zdaniem A. Zycha, społeczna kategoria ludzi starych obejmuje osoby, które:

- osiągnęły wiek emerytalny i stały się nieaktywne zawodowo (kryterium ekonomiczne i socjalne – najbardziej jednoznaczne i wymierne, funkcjonujące powszechnie w praktyce społecznej);
- osiągnęły określony wiek metrykalny liczony od daty urodzin (kryterium demograficzne);
- cechuje je obniżona kondycja fizyczna i psychiczna (kryteria biologiczne i psychologiczne)⁹.

Powszechnie w społecznym odbiorze za człowieka starego jest zwykle uważana osoba w wieku 65-70 lat i wyżej. Jednak należy mieć na względzie, że populacja ludzi w starszym wieku jest zróżnicowana, zarówno pod względem stanu zdrowia, stopnia sprawności psychofizycznej, poziomu wykształcenia, jak i sytuacji życiowej, społecznej czy ekonomicznej. Taki stan rzeczy nie pozostaje bez znaczenia dla analizy zjawiska wykluczenia finansowego, bowiem, jak wynika z badań ankietowych przeprowadzanych w kraju i za granicą, to nie wiek metrykalny sam w sobie jest główną determinantą ekskluzji osób starszych z rynku produktów i usług bankowych.

Ankietowane przez ekspertów Banku Światowego osoby powyżej 65. roku życia nieposiadające konta osobistego najczęściej jako powód tego stanu podają brak wystarczających środków pieniężnych (60% wskazań). Inni tłumaczą to tym, że członek ich rodziny posiada rach-

⁸ P. Kucharczak, *Wątpliwy urok dziurawej skarpety*, „Gość Niedzielny” 2012 nr 2, (dostęp przez <http://gosc.pl/doc/1050201.Watpliwu-urok-dziurawej-skarpety>, pobrano 21.01.2013).

⁹ A. Nowicka, *Wybrane problemy osób starszych*, [w]: *Społeczna kategoria ludzi starszych*, red. A. Nowicka, Oficyna Wydawnicza Implus, Kraków 2006, s. 19.

nek bankowy, więc oni nie potrzebują własnego (24%), dla wielu powodem rezygnacji stają się zbyt wysokie koszty utrzymania konta (21%), utrudnieniem okazuje się też duża odległość od placówki bankowej (19%), natomiast dla 13% respondentów barierą stał się brak zaufania do instytucji finansowej.¹⁰

Jedną z przyczyn niskiego ubankowienia ludności jest utrudniony fizyczny dostęp do infrastruktury bankowej. Występuje wyraźna ujemna korelacja między takimi wskaźnikami, jak liczba placówek bankowych przypadających na 100 tys. mieszkańców, czy na 1000 km², a poziomem wykluczenia bankowego. Banki są zainteresowane obszarami gęsto zaludnionymi, gdzie mieszka więcej ich potencjalnych klientów, stąd ekskluzja bardziej dotyka osoby pochodzące z terenów wiejskich niż miejskich.¹¹ Prawdziwe jest stwierdzenie, że aby skorzystać z oferty bankowej, nie trzeba przychodzić do oddziału, wystarczy mieć dostęp do Internetu, a tym samym do systemu bankowości elektronicznej. W Polsce z Internetu korzysta 27% osób z grupy wiekowej 60-64 i tylko 9% osób w wieku 65 lat i więcej¹², co dowodzi, że ten alternatywny kanał dystrybucji produktów i usług bankowych nie cieszy się uznaniem wśród seniorów, a wręcz potęguje wykluczenie finansowe tej grupy społecznej.

Warunkiem aktywnego uczestnictwa w obrocie bezgotówkowym jest posiadanie i używanie karty płatniczej. Na przeszkodzie temu staje niedostatecznie rozwinięta sieć bankomatów, których liczba na 1 milion mieszkańców w 2011 r. wynosiła 458 i uplasowała Polskę na 22. miejscu wśród 27 państw Unii Europejskiej. Poza tym karty płatnicze mogą okazać się nieprzydatne w małych miejscowościach, gdzie nie ma urządzeń do akceptacji płatności kartowych. Niestety, w Polsce infrastruktura służąca rozliczeniom bezgotówkowym jest jeszcze słabo rozwinięta. Liczba urządzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze (tj. terminali EFTPOS oraz imprinterów) na milion miesz-

¹⁰ A. Demirgüç-Kunt, L. Klapper, *Measuring Financial...* op. cit., s.56.

¹¹ *Consumer Finance for the Rest: Opportunities and Strategies for the Unbanked*, Euromonitor International, 2010, s. 6.

¹² D. Czerniawska, *Wykluczenie cyfrowe. Strukturalne uwarunkowania korzystania z Internetu w Polsce i województwie mazowieckim*, MGG Conferences Sp. z o.o., Warszawa 2012, s. 12.

kańców w 2011 r. wynosiła 7 005, co dało Polsce 25. miejsce wśród krajów UE¹³.

Fizyczne trudności w dostępie do oferty instytucji finansowych są ważną determinantą wykluczenia bankowego, jednak okazuje się, że znacznie istotniejsze bariery mają swoje źródło w mentalności wielu osób starszych. Przejawia się to w braku zaufania do banków czy też niekorzystnym bilansie korzyści i kosztów związanych z posiadaniem konta bankowego. Niski stan wiedzy i umiejętności finansowych tylko utrwała takie postawy i przyczynia się do samowykluczenia – dobrowolnej rezygnacji z posiadania rachunku bankowego. Aż 33% ankietowanych Polaków w wieku 60+ przyznało, że ich wiedza w zakresie zagadnień finansowych jest bardzo mała, a tylko 5% seniorów oceniło ją jako dużą lub bardzo dużą.¹⁴

3. Kierunki działań inkluzyjnych wpisanych w koncepcję odpowiedzialnych finansów

Prawidłowo zdiagnozowane przyczyny wykluczenia bankowego osób starszych pozwalają wskazać na właściwe kierunki działań inkluzyjnych, mających na celu ograniczanie tego problemu. Zdaniem U. Thorat, inkluzja finansowa (*financial inclusion*) sprowadza się do dostarczania przystępnego produktu lub usługi finansowej przez formalny system finansowy tym osobom, które mają skłonności do zostania wykluczonymi,¹⁵ a zatem podejmowane działania muszą uwzględniać jakość, adekwatność oferty przedstawianej klientom przez instytucje finansowe oraz wypracowanie odpowiednich przepisów ochrony konsumenta, którego niska wiedza i umiejętności sta-

¹³ Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2012, s. 45.

¹⁴ D. Maison, *Badanie postaw Polaków powyżej 60. roku życia wobec obrotu bezgotówkowego*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2012, s. 248.

¹⁵ U. Thorat, *Financial inclusion and millennium development goals*, Bank for International Settlements Review 2006, nr 2, s. 1 (dostęp przez <http://www.bis.org/review/r060126f.pdf>, pobrano 10.01.2013).

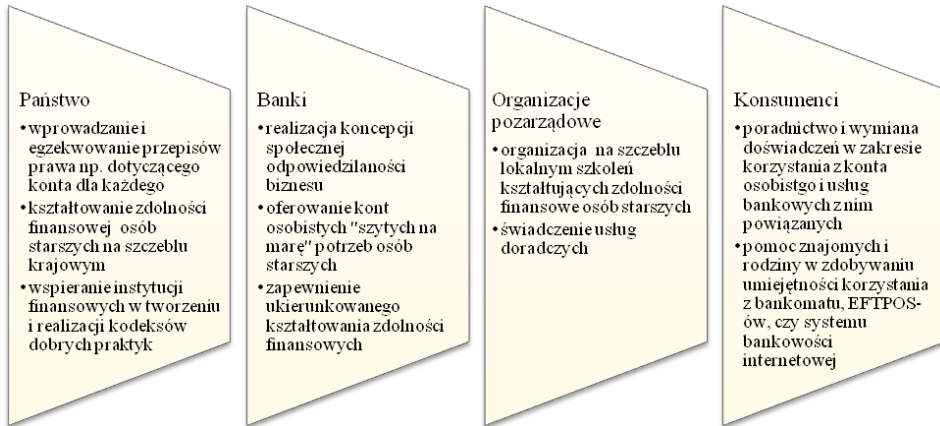
wiają w niekorzystnej sytuacji. Inicjatywy służące inkluzji finansowej powinny wpisywać się w koncepcję odpowiedzialnych finansów (*responsible finance*).

Początki idei odpowiedzialnych finansów wiążą się z koncepcją odpowiedzialnego pożyczania (*responsible lending*)¹⁶, jednak obecnie odnosi się ona też do świadczenia innych usług finansowych przez instytucje sektora finansowego. W raporcie Banku Światowego stwierdzono, że nadrzędnym celem koncepcji odpowiedzialnych finansów jest przyczynianie się do promowania idei zrównoważonego rozwoju, stąd działania realizowane w jej ramach powinny służyć gospodarce, społeczeństwu i środowisku naturalnemu, zarówno w skali poszczególnych państw, jak i w ujęciu międzynarodowym.¹⁷ R. Kyte z *International Finance Corporation* dodaje, że dostęp do szerokiej gamy usług finansowych oferowanych gospodarstwom domowym w sposób odpowiedzialny jest jednym z najważniejszych elementów składowych zrównoważonego wzrostu i rozwoju.¹⁸ Zdaniem autorów cytowanego opracowania, odpowiedzialne finanse przejawiają się w skoordynowanych działaniach podejmowanych przez wszystkie zainteresowane strony (interesariuszy), tj.: instytucje sektora usług finansowych, instytucje państwowe i pozarządowe oraz konsumentów i ich organizacje. Działania tych podmiotów mają na celu stworzenie inkluzyjnego, sprawiedliwego rynku finansowego. Na Rys. 3 przedstawiono role, jakie można przypisać poszczególnym uczestnikom odpowiedzialnych finansów w realizacji działań inkluzyjnych skierowanych do osób starszych wykluczonych z obrotu bezgotówkowego.

¹⁶ I. Ramsay, *From Truth in Lending to Responsible Lending Information rights and obligations: a challenge for party autonomy and Transactional Fairness*, "Market and Law" 2005, s. 48.

¹⁷ *Advancing Responsible Finance for Greater Development Impact. A Stock-Taking of Strategies and Approaches among Development Agencies and Development Finance Institutions*. The German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (BMZ), The International Finance Corporation (IFC) and The Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Berlin, January 2011, s. 1.

¹⁸ *Ibidem*, s. 1.



Rys. 3. Interesariusze koncepcji odpowiedzialnych finansów i ich rola w realizacji działań inkluzyjnych skierowanych do osób starszych wykluczonych z obrotu bezgotówkowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Advancing Responsible...* op. cit., s. 27-28.

Podstawowe działania inkluzyjne, które mają pozwalać osobom starszym na pełne, świadome uczestnictwo w systemie płatniczym, koncentrują się wokół trzech obszarów. Pierwszy z nich to wprowadzanie przepisów prawa związanego np. z obniżeniem stawek opłat *interchange*, co przyczyni się do rozwoju infrastruktury służącej płatnościom bezgotówkowym, czy z wdrożeniem koncepcji rachunku bankowego dla każdego (*basic payment account*), tj. powszechnie dostępnego konta osobistego bez możliwości debetu (*non-borrowing current account*)¹⁹. Chociaż te ostatnie przepisy tworzone są głównie z myślą o gospodarstwach domowych o niskich dochodach, to skorzystają na nich również osoby starsze, gdyż wśród nich ubogich nie brakuje. W drugi kierunek działań inkluzyjnych, dotyczący edukacji i kształtowania zdolności finansowych, są zaangażowani wszyscy interesariusze, od państwa począwszy, przez organizacje pozarządowe, banki, na rodzinie i znajomych osób starszych skończywszy. Wreszcie trzeci kierunek działań inkluzyjnych, będący przedmiotem rozważań w dalszej części opracowania, realizowany jest przez banki i sprowadza się do oferowania kont osobistych „szytych na miarę” potrzeb osób starszych.

¹⁹ Commission Recommendation of 18 July 2011 on access to a basic payment account. *Official Journal of the EU L 190, 21.7.2011.*

4. Konta osobiste ukierunkowane – „skrojone na miarę” potrzeb osób starszych

Odpowiedzialne finanse interpretowane z punktu widzenia banków sprowadzają się do realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności w zarządzaniu przedsiębiorstwem (*CSR – corporate social responsibility*). W 2001 r. Komisja Europejska opublikowała *Green Paper on CSR*, gdzie społeczną odpowiedzialność biznesu zdefiniowano jako koncepcję, według której przedsiębiorstwa dobrowolnie prowadzą strategię uwzględniającą interesy społeczne i ochronę środowiska, a także relacje z interesariuszami, w tym z klientami.²⁰ Bycie odpowiedzialną firmą przejawia się nie tylko w spełnianiu wymogów formalnych wynikających z zasad prawa i ekonomii, ale również w podejmowaniu działań oczekiwanych i pożądaných przez społeczeństwo. Jak nadmieniono w treści artykułu, jedną z podstawowych przyczyn wykluczenia bankowego jest brak zapotrzebowania na rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy. Osoby starsze deklarują, że ich zdaniem posiadanie konta osobistego generuje więcej kosztów niż korzyści. Wobec tego rola instytucji systemu bankowego w inkluzji finansowej będzie polegała tu na zaoferowaniu tzw. produktów skrojonych na miarę.

Kilka banków w Polsce wprowadziło do swojej oferty konta osobiste przeznaczone dla osób starszych. W związku z tym, że polscy seniorzy są grupą społeczną o bardzo zróżnicowanych oczekiwaniach względem podstawowego produktu bankowego i bardzo trudno jest ocenić, czy i w jakim stopniu odpowiada ona ich potrzebom, do oceny oferty kont osobistych adresowanych do osób starszych zostanie wykorzystana wielokryterialna analiza porównawcza. Procedura ta odbywa się zgodnie z następującymi krokami:

1. dobór kryteriów porównawczych;
2. zgromadzenie niezbędnych danych empirycznych;
3. określenie istotności (nadanie wagi) grup kryteriów i poszczególnych parametrów wchodzących w ich skład;
4. ocena poszczególnych parametrów porównywanych produktów;

²⁰ *Green Paper. Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility*, Commission of the European Communities, Brussels, 18 July 2001, s. 6.

5. ustalenie ocen końcowych dla wszystkich produktów na podstawie ocen parametrów i ich istotności;
6. wnioski końcowe.

Preferencje klientów względem konta osobistego i powiązanych z nim produktów bankowych zostały określone na podstawie wywiadu osobistego przeprowadzonego z trzema emerytami w wieku 62-75, zamieszkałymi w 80-tysięcznym mieście położonym na południowym zachodzie Polski (na prośbę rozmówców nie zostaną podane ich prawdziwe nazwiska).

Klientka X ma 75 lat, nie ma konta bankowego i definitywnie nie chce tego zmieniać. Emeryturę w wysokości ok. 1200 zł przynosi jej listonosz. Klientka X co miesiąc udaje się do kasy spółdzielni mieszkaniowej, gdzie za darmo uiszcza czynsz. Pozostałe zobowiązania względem gazowni, dostawcy energii, przedsiębiorstwa wodociągowego realizuje w prywatnej instytucji płatniczej, ponosząc przeciętnie miesięcznie koszty w wysokości 10 zł. Codzienne zakupy robi na targu lub w małym sklepie osiedlowym, gdzie nie ma możliwości płacenia kartą.

Klientka Y ma 62 lata, posiada konto bankowe, które otworzyła 15 lat temu, kiedy pracodawca zaprzestał wypłacania wynagrodzeń w kasie zakładu. Uważa, że oferty bankowe są bardzo podobne, choć nigdy ich nie porównywała, ale jeśli zaoferowano by jej korzystniejsze warunki, przeniosłaby rachunek do innego banku. Środki pieniężne z emerytury w wysokości 1650 zł wpływają na jej konto i najczęściej pobierane są w pobliskim oddziale bankowym lub wypłacane w bankomacie. Klientka Y bardzo rzadko płaci kartą debetową za zakupy, głównie dlatego, że najczęściej robi je w dyskoncie, gdzie nie ma terminali płatniczych, średnio w miesiącu wykonuje 1-2 transakcje, raczej posługuje się gotówką. Comiesięczne rachunki opłaca na poczcie lub w placówce bankowej. Nie korzysta z Internetu.

Klient Z ma 66 lat, posiada rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy, na który wpływa emerytura w wysokości 2100 zł. Część przelewów składa w placówce bankowej, a część przez system bankowości internetowej, czynsz reguluje z wykorzystaniem zlecenia stałego, tylko czasami pobiera pieniądze w bankomacie. W związku z tym, że udaje mu się niewielkie kwoty zaoszczędzić, zainteresowany jest możliwością otwarcia rachunku lokat terminowych. Przychylnym okiem patrzy też na dodatkowe usługi dołączane do konta pod warunkiem, że nie kosztują zbyt dużo. Kartą płatniczą posługuje się raczej sporadycznie, bo zakupy

robi jego żona. Pomimo tego, że Klient Z posiada ROR, byłby skłonny zmienić bank, jeśli zaproponowany rachunek bankowy okazałby się dla niego korzystniejszy.

Kryteria porównawcze zostały dobrane na podstawie informacji uzyskanych podczas wywiadu i podzielone na warunki graniczne, czyli wymagania, które muszą być spełnione bezwarunkowo, oraz warunki preferencyjne – cechy, które znacząco podnoszą atrakcyjność oferty dla klienta. Klientka X zdecydowanie odmówiła wskazania parametrów, jakimi powinien cechować się rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy, żeby chciała w ogóle z niego skorzystać. Warunki graniczne określone przez Klientkę Y to lokalizacja oddziału bankowego blisko miejsca zamieszkania i darmowa wypłata środków w oddziale bankowym. Klient Z również chce, aby bank posiadał oddział w miejscowości jego zamieszkania oraz udostępniał usługi bankowości internetowej. W ten sposób do dalszej analizy zostały wybrane oferty: Banku BGŻ – Konto osobiste „Plan Senior”, Banku Pekao – Konto pomocne, Banku Poczтового – Pocztowe Konto Nestor, Banku Zachodniego WBK – Konto Aktywni 50+, PKO Banku Polskiego – Konto pogodne, oraz Deutsche Banku – Konto osobiste „db Koneser”.

Po dobraniu kryteriów porównawczych i zgromadzeniu głównie za pośrednictwem stron internetowych banków niezbędnych informacji dotyczących kont osobistych adresowanych do osób starszych, należy określić istotność poszczególnych kryteriów (Tab. 1).

Tab. 1. Grupy kryteriów porównawczych kont osobistych dla osób starszych oraz ich poziomy istotności

Grupy kryteriów	Poziom istotności (w %)	
	Klientka Y	Klient Z
Aspekt finansowy	75	60
Jakość obsługi i dostępność	15	25
Dodatkowe walory (zalety)	10	15
SUMA	100	100

Źródło: opracowanie własne

Najistotniejszym kryterium okazał się aspekt finansowy, wiążący się m.in. z opłatami pobieranymi za prowadzenie konta bankowego

czy prowizjami od dokonywanych za jego pośrednictwem transakcji. Dla obojga klientów istotny czynnik stanowiła obsługa i dostępność na terenie miejscowości zamieszkania, a stosunkowo mało ważne były dodatkowe walory. W toku dalszych badań do głównych grup kryteriów zostały przypisane szczegółowe parametry ważne dla klienta, lecz o różnym poziomie istotności (Tab. 2).

Tab. 2. Szczegółowe parametry porównawcze konta osobistego oraz poziomy ich istotności

Parametr	Poziom istotności (w %)	
	Klientka Y	Klient Z
ASPEKT FINANSOWY:		
• opłata miesięczna za prowadzenie konta	25	10
• oprocentowanie środków na koncie (p.a.)	15	10
• wypłata pieniędzy w bankomacie	20	9
• realizacja przelewu z konta w oddziale na rachunek w innym banku	5	8
• realizacja przelewu przez Internet na rachunek w innym banku	0	7
• realizacja zlecenia stałego	0	5
• miesięczna opłata za korzystanie z debetowej karty płatniczej	10	6
• miesięczna opłata za korzystanie z bankowości internetowej	0	5
JAKOŚĆ OBSŁUGI ORAZ DOSTĘPNOŚĆ:		
• utworzenie rachunku lokaty przez Internet	0	10
• dostępność bankomatów	10	10
• dostępność oddziałów	5	5
DODATKOWE WALORY (ZALETY):		
• darmowa usługa dostarczania przez listonosza gotówki do domu	5	0
• darmowy pakiet ubezpieczeń	0	10
• premia za posługiwanie się kartą płatniczą	0	5
• nagrody rzeczowe	5	0
SUMA	100	100

Źródło: opracowanie własne.

Na wstępie czwartego etapu wielokryterialnej analizy porównawczej należy określić zasady punktacji poszczególnych parametrów kont osobistych, które będą potrzebne do ich oceny. Skala tych ocen została ustalona w przedziale od 1 do 3 punktów i im lepiej produkt spełnia

wymogi określone przez klienta, tym więcej punktów otrzymuje (Tab. 3). Oceny punktowe przyznawane są zgodnie ze schematem: 1) oferta banku mało atrakcyjna, mało korzystna; 2) oferta banku atrakcyjna, korzystna; 3) oferta banku najatrakcyjniejsza, najkorzystniejsza dla klienta.

Tab. 3. Zasady punktacji dla szczegółowych parametrów porównawczych

Parametr	Skala ocen		
ASPEKT FINANSOWY			
opłata miesięczna za prowadzenie konta	0,00 zł – 1,99 zł	2,00 zł – 3,99 zł	4,00 zł – 5,99 zł
liczba punktów	3	2	1
oprocentowanie środków na koncie (p.a.)	0,00-0,99%	1,00-1,99%	2,00-2,99%
liczba punktów	1	2	3
wypłata pieniędzy w bankomacie	0,00 zł ze wszystkich bankomatów	0,00 zł z własnych bankomatów i do 5,00 zł z obcych	0,00 zł z własnych bankomatów i ponad 5,00 zł z obcych
liczba punktów	3	2	1
realizacja przelewu z konta w oddziale na rachunek w innym banku	0,00 zł – 1,99 zł	2,00 zł – 4,99 zł	5,00 zł – 7,99 zł
liczba punktów	3	2	1
realizacja przelewu przez Internet na rachunek w innym banku	0,00 – 0,49 zł	0,50 – 0,99 zł	1,00 – 1,49 zł
liczba punktów	3	2	1
realizacja zlecenia stałego	0,00 – 0,49 zł	0,50 – 0,99 zł	1,00 – 1,49 zł
liczba punktów	3	2	1
miesięczna opłata za korzystanie z debetowej karty płatniczej	0,00 zł – 2,00 zł	2,01 zł – 4,00 zł	4,01 zł – 6,00 zł
liczba punktów	3	2	1
miesięczna opłata za korzystanie z bankowości internetowej	0,00 zł – 0,49 zł	0,50 zł – 0,99 zł	1,00 zł – 1,49 zł
liczba punktów	3	2	1
JAKOŚĆ OBSŁUGI ORAZ DOSTĘPNOŚĆ			
utworzenie rachunku lokaty przez Internet	Nie		Tak
liczba punktów	1		3
dostępność – liczba darmowych bankomatów w mieście	Niska – do 5 bankomatów		Wysoka – ponad 5 bankomatów
liczba punktów	1		3
dostępność – odległość do najbliższego oddziału	Niska – powyżej 20 minut drogi		Wysoka – do 20 minut drogi
liczba punktów	1		3

DODATKOWE WALORY (ZALETY)		
darmowa usługa dostarczania przez listonosza gotówki do domu	Nie	Tak
liczba punktów	1	3
darmowy pakiet ubezpieczeń	Nie	Tak
liczba punktów	1	3
premia za posługiwanie się kartą płatniczą	Nie	Tak
liczba punktów	1	3
nagrody rzeczowe	Nie	Tak
liczba punktów	1	3

Źródło: opracowanie własne.

Właściwa ocena poszczególnych parametrów rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych oferowanych osobom starszym przez banki przedstawiona została w Tabeli 4.

Tabela. 4. Ocena poszczególnych parametrów porównywanych kont osobistych oferowanych przez wybrane banki

Bank i konto osobiste dla seniora Parametr	Bank BGŻ	Bank Pekao	Bank Pocztowy	Bank Zachodni WBK	PKO BP	Deutsche Bank
	Konto osobiste – Plan Senior	Konto pomocne	Pocztowe Konto Nestor	Konto Aktywni 50+	Konto pogodne	Konto osobiste – db Koneser
opłata miesięczna za prowadzenie konta	5,00 zł (0,00 zł jeśli średnie saldo na koncie wynosi 2 tys. zł)	5,99 zł (0,00 zł promocja przez 2 lata od otwarcia)	0,00 zł	3,00 zł (0,00 zł jeśli średnie miesięczne wpływy wynoszą min. 1 tys. zł)	5,90 zł	3,00 zł
Ocena	1	1	3	2	1	2
oprocentowanie środków na koncie (p.a.)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	2,00%
Ocena	1	1	1	1	1	3
wypłata pieniędzy w bankomacie	0,00 zł – bankomaty własne i Euronet; 3% min. 5,00 zł – bankomaty obce	0,00 zł – bankomaty własne i Euronet; 4% min. 6,00 zł – bankomaty obce	0,00 zł – pierwsza i druga wypłata w miesiącu; 4,00 zł za kolejne	0,00 zł – ze wszystkich bankomatów w kraju	0,00 zł – ze wszystkich bankomatów w kraju	0,00 zł – bankomaty własne, Euronet, placówki pocztowe; 2% min. 6,00 zł

Ocena	2	1	3	3	3	1
realizacja przelewu z konta w oddziale na rachunek w innym banku	2,00 zł	1,99 zł	0,00 zł	7,00 zł	5,00 zł	0,00 zł
Ocena	2	3	3	1	1	3
realizacja przelewu z konta przez Internet na rachunek w innym banku	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,50 zł	0,00 zł	0,00 zł
Ocena	3	3	3	2	3	3
realizacja zlecenia stałego	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,50 zł	0,00 zł	0,00 zł
Ocena	3	3	3	2	3	3
miesięczna opłata za korzystanie z debetowej karty płatniczej	4,00 zł; 0,00 zł jeśli w miesiącu dokonano płatności kartą o wartości min. 300 zł	3,98 zł; 1,99 zł przy 4 transakcjach kartą w miesiącu; (0,00 zł przez 2 lata od otwarcia)	4,00 zł	5,00 zł; 1,00 zł jeśli w poprzednim miesiącu dokonano 1 transakcję kartą	4,50 zł	5,00 zł; rabat 4,00 zł jeśli w miesiącu dokonano 1 transakcję kartą
Ocena	2	2	2	3	1	2
miesięczna opłata za korzystanie z bankowości internetowej	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
Ocena	3	3	3	3	3	3
utworzenie rachunku lokaty przez Internet	Tak	Tak	Tak	Tak	Tak	Tak
Ocena	3	3	3	3	3	3
dostępność bankomatów	Niska	Niska	Wysoka	Wysoka	Wysoka	Wysoka
Ocena	1	1	3	3	3	3
dostępność oddziałów	Niska	Niska	Wysoka	Wysoka	Niska	Niska
Ocena	1	1	3	3	1	1
darmowa usługa dostarczania przez listonosza gotówki do domu	Nie	Nie	Tak	Nie	Nie	Nie
Ocena	1	1	3	1	1	1
darmowy pakiet ubezpieczeń	Nie	Tak	Nie	Tak	Tak	Tak
Ocena	1	3	1	3	3	3

premia za posługiwanie się kartą płatniczą	Premia 1% wartości kwot wydanych kartą w aptekach i sklepach z żywnością	Nie	Nie	Rabaty w ok. 200 sklepach internetowych i 15% rabatu na zakupione kursy językowe	Rabaty na zakupy w aptekach	Nie
Ocena	3	1	1	3	3	1
nagrody rzeczowe	Nie	Nie	Nie	Kijki Nordic Walking	Nie	Nie
Ocena	1	1	1	3	1	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie oferty Banku BGŻ, Banku Pekao, Banku Pocztowego, Banku Zachodniego WBK, PKO Banku Polskiego, Deutsche Banku (stan na luty 2013 r.).

Biorąc pod uwagę oceny nadane poszczególnym parametrom kont osobistych, można przejść do właściwego etapu analizy porównawczej, które będzie wymagało obliczenia iloczynu oceny i przypisanej danemu parametrowi wagi. To pozwoli najpierw ustalić stopień dopasowania oferty do oczekiwań klienta w poszczególnych kategoriach (Tab. 5, Tab. 6, Tab. 7), a potem podać wynik końcowy (Tab. 8).

Po przeanalizowaniu oferty rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych adresowanych do seniorów, najlepszym produktem dla Klientki Y okazuje się Konto osobiste Nestor proponowane przez Bank Pocztowy. Dzieje się tak głównie za sprawą braku miesięcznych opłat za prowadzenie rachunku, możliwości darmowego wypłacania środków we wszystkich placówkach na terenie miasta a także w bankomatach, pod warunkiem, że środki nie będą podejmowane więcej niż dwa razy w miesiącu. Pomimo odmiennych preferencji i stylu korzystania z rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego również dla Klienta Z oferta Banku Pocztowego okazała się bezkonkurencyjna. Niewątpliwym walorem jest to, że nie musi on płacić prowizji za zlecenia stałe i przelewy składane w systemie bankowości internetowej.

Tabela. 5. Stopień dopasowania ofert kont osobistych – aspekt finansowy

PARAMETR SZCZEGÓŁOWY	Klientka Y						Klient Z					
	Bank BGŻ	Bank Pekao	Bank Pocztowy	Bank Zachodni WBK	PKO BP	Deutsche Bank	Bank BGŻ	Bank Pekao	Bank Pocztowy	Bank Zachodni WBK	PKO BP	Deutsche Bank
opłata miesięczna za prowadzenie konta	1 x 0,25 = 0,25	1 x 0,25 = 0,25	3 x 0,25 = 0,75	2 x 0,25 = 0,50	1 x 0,25 = 0,25	2 x 0,25 = 0,50	1 x 0,10 = 0,10	1 x 0,10 = 0,10	3 x 0,10 = 0,30	2 x 0,10 = 0,20	1 x 0,10 = 0,10	2 x 0,10 = 0,20
oprocentowanie środków na koncie (p.a.)	1 x 0,15 = 0,15	1 x 0,15 = 0,15	1 x 0,15 = 0,15	1 x 0,15 = 0,15	1 x 0,15 = 0,15	3 x 0,15 = 0,45	1 x 0,10 = 0,10	1 x 0,10 = 0,10	1 x 0,10 = 0,10	1 x 0,10 = 0,10	1 x 0,10 = 0,10	3 x 0,10 = 0,30
wypłata pieniędzy w bankomacie	2 x 0,20 = 0,40	1 x 0,20 = 0,20	3 x 0,20 = 0,60	3 x 0,20 = 0,60	3 x 0,20 = 0,60	1 x 0,20 = 0,20	2 x 0,09 = 0,18	1 x 0,09 = 0,09	3 x 0,09 = 0,27	3 x 0,09 = 0,27	3 x 0,09 = 0,27	1 x 0,09 = 0,09
realizacja przelewu z konta w oddziale na rachunek w innym banku	2 x 0,05 = 0,10	3 x 0,05 = 0,15	3 x 0,05 = 0,15	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,05 = 0,05	3 x 0,05 = 0,15	2 x 0,08 = 0,16	3 x 0,08 = 0,24	3 x 0,08 = 0,24	1 x 0,08 = 0,08	1 x 0,08 = 0,08	3 x 0,08 = 0,24
realizacja przelewu z konta przez Internet na rachunek w innym banku	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	2 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,07 = 0,21	3 x 0,07 = 0,21	3 x 0,07 = 0,21	2 x 0,07 = 0,14	3 x 0,07 = 0,21	3 x 0,07 = 0,21
realizacja zlecenia stałego	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	2 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,05 = 0,15	3 x 0,05 = 0,15	3 x 0,05 = 0,15	2 x 0,05 = 0,10	3 x 0,05 = 0,15	3 x 0,05 = 0,15
miesięczna opłata za korzystanie z debetowej karty płatniczej	2 x 0,10 = 0,20	2 x 0,10 = 0,20	2 x 0,10 = 0,20	3 x 0,10 = 0,30	1 x 0,10 = 0,10	2 x 0,10 = 0,20	2 x 0,06 = 0,12	2 x 0,06 = 0,12	2 x 0,06 = 0,12	3 x 0,06 = 0,18	1 x 0,06 = 0,06	2 x 0,06 = 0,12
miesięczna opłata za korzystanie z bankowości internetowej	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,05 = 0,15	3 x 0,05 = 0,15	3 x 0,05 = 0,15	3 x 0,05 = 0,15	3 x 0,05 = 0,15	3 x 0,05 = 0,15
Suma	1,10	0,95	1,85	1,60	1,15	1,50	1,17	1,16	1,54	1,22	1,12	1,46

Źródło: opracowanie własne.

Najdroższą ofertę przygotował dla klientów o preferencjach takich jak Klientka Y Bank Pekao i choć prowizja za realizację przelewu z konta w oddziale na rachunek w innym banku nie jest wysoka w porównaniu z konkurencją (wynosi 1,99 zł), to prawie 6 zł miesięcznie za prowadzenie rachunku dyskwalifikuje tę ofertę. Z kolei dla Klienta Z najmniej korzystną finansowo ofertę przedstawił PKO Bank Polski. Przesądziły o tym wysokie miesięczne opłaty za prowadzenie konta i posiadanie karty płatniczej – w sumie ok. 10,50 zł.

Tabela. 6. Stopień dopasowania ofert kont osobistych – jakość obsługi oraz dostępność

PARAMETR SZCZEGÓŁOWY	Klientka Y						Klient Z					
	Bank BGŻ	Bank Pekao	Bank Pocztowy	Bank Zachodni WBK	PKO BP	Deutsche Bank	Bank BGŻ	Bank Pekao	Bank Pocztowy	Bank Zachodni WBK	PKO BP	Deutsche Bank
utworzenie rachunku lokaty przez Internet	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,10 = 0,30	3 x 0,10 = 0,30	3 x 0,10 = 0,30	3 x 0,10 = 0,30	3 x 0,10 = 0,30	3 x 0,10 = 0,30
dostępność bankomatów	1 x 0,10 = 0,10	1 x 0,10 = 0,10	3 x 0,10 = 0,30	3 x 0,10 = 0,30	3 x 0,10 = 0,30	3 x 0,10 = 0,30	1 x 0,10 = 0,10	1 x 0,10 = 0,10	3 x 0,10 = 0,30	3 x 0,10 = 0,30	3 x 0,10 = 0,30	3 x 0,10 = 0,30
dostępność oddziałów	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,05 = 0,05	3 x 0,05 = 0,15	3 x 0,05 = 0,15	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,05 = 0,05	3 x 0,05 = 0,15	3 x 0,05 = 0,15	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,05 = 0,05
Suma	0,15	0,15	0,45	0,45	0,35	0,35	0,45	0,45	0,75	0,75	0,65	0,65

Źródło: opracowanie własne

Pod względem jakości obsługi oraz dostępności na uwagę Klientki Y zasługują konta Banku Poczтового i Banku Zachodniego WBK. W obu przypadkach Klientka Y miałyby wysoką dostępność do oddziałów bankowych mierzoną ich dogodną lokalizacją. Te same produkty należy wskazać dla klienta o preferencjach Klienta Z. Zarówno Konto osobiste Nestor, jak i Konto Aktywni 50+ uzyskały maksymalną liczbę punktów do zdobycia w tej kategorii.

Tabela 7. Stopień dopasowania ofert kont osobistych – dodatkowe walory (zalety)

PARAMETR SZCZEGÓŁOWY	Klientka Y						Klient Z					
	Bank BGŻ	Bank Pekao	Bank Pocztowy	Bank Zachodni WBK	PKO BP	Deutsche Bank	Bank BGŻ	Bank Pekao	Bank Pocztowy	Bank Zachodni WBK	PKO BP	Deutsche Bank
darmowa usługa dostarczania przez listonosza gotówki do domu	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,05 = 0,05	3 x 0,05 = 0,15	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,00 = 0,00	1 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	1 x 0,00 = 0,00	1 x 0,00 = 0,00	1 x 0,00 = 0,00
darmowy pakiet ubezpieczeń	1 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	1 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	1 x 0,10 = 0,10	3 x 0,10 = 0,30	1 x 0,10 = 0,10	3 x 0,10 = 0,30	3 x 0,10 = 0,30	3 x 0,10 = 0,30
premija za posługiwanie się kartą płatniczą	3 x 0,00 = 0,00	1 x 0,00 = 0,00	1 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	1 x 0,00 = 0,00	3 x 0,05 = 0,15	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,05 = 0,05	3 x 0,05 = 0,15	3 x 0,05 = 0,15	1 x 0,05 = 0,05
nagrody rzeczowe	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,05 = 0,05	3 x 0,05 = 0,15	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,05 = 0,05	1 x 0,00 = 0,00	1 x 0,00 = 0,00	1 x 0,00 = 0,00	3 x 0,00 = 0,00	1 x 0,00 = 0,00	1 x 0,00 = 0,00
Suma	0,10	0,10	0,20	0,20	0,10	0,10	0,25	0,35	0,15	0,45	0,45	0,35

Źródło: opracowanie własne

W ostatniej kategorii, do której oboje respondenci przywiązują najmniejszą wagę, najwięcej punktów zdobyły oferty Banku Poczтового i Banku Zachodniego WBK w przypadku Klientki Y oraz ex aequo PKO BP i Banku Zachodniego WBK w przypadku Klienta Z. Pierwsza z instytucji bankowych za darmo dostarcza gotówkę do domu klienta, co odpowiada potrzebom Klientki Y, a pozostałe dwie dodają do konta darmowy pakiet ubezpieczeń i premiują różnymi zniżkami posługiwanie się kartami płatniczymi, co z kolei interesuje Klienta Z. Finalne etapy postępowania przy wielokryterialnej analizie porównawczej to ostateczne ujęcie wyników uzyskanych na poprzednim poziomie badań, zsumowanie ich oraz interpretacja uzyskanych wartości (Tab. 8).

Tabela 8. Ocena końcowa kont osobistych oferowanych osobom starszym przez wybrane banki w Polsce

Grupy kryteriów	Klientka Y						Klient Z					
	Bank BGŻ	Bank Pekao	Bank Pocztowy	Bank Zachodni WBK	PKO BP	Deutsche Bank	Bank BGŻ	Bank Pekao	Bank Pocztowy	Bank Zachodni WBK	PKO BP	Deutsche Bank
Aspekt finansowy	1,10	0,95	1,85	1,60	1,15	1,50	1,17	1,16	1,54	1,22	1,12	1,46
Jakość obsługi oraz dostępność	0,15	0,15	0,45	0,45	0,35	0,35	0,45	0,45	0,75	0,75	0,65	0,65
Dodatkowe walory (zalety)	0,10	0,10	0,20	0,20	0,10	0,10	0,25	0,35	0,15	0,45	0,45	0,35
Suma końcowa	1,35	1,20	2,50	2,25	1,60	1,95	1,87	1,96	2,44	2,42	2,22	2,46
Pozycja	V	VI	I	II	IV	III	VI	V	II	III	IV	I

Źródło: opracowanie własne.

W sumie więc optymalnym rachunkiem bankowym dla Klientki Y okazało się Konto osobiste Nestor Banku Pocztowego, natomiast dla Klienta Z Konto osobiste „db Koneser” Deutsche Banku. Dobrze wypadła również oferta rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego Banku Zachodniego WBK – Konto aktywni 50+, które uzyskało odpowiednio 2,25 pkt. i 2,42 pkt. na 3,00 możliwe do uzyskania.

Podsumowanie

Kierunek działań inkluzyjnych podejmowanych przez banki w ramach realizowanej koncepcji odpowiedzialnych finansów, który polega na wprowadzeniu do oferty bankowej kont osobistych „skrojonych na miarę” potrzeb osób starszych, jest słuszny. Tani rachunek bankowy z opcją dostarczenia gotówki do domu klienta, darmowymi ubezpieczeniami czy premiami za posługiwanie się kartą płatniczą np. w aptekach to dobra propozycja, którą powinni zainteresować się polscy seniorzy. Oczywiście nie ma możliwości skonstruowania takiego produktu, który

w pełnym stopniu spełniałby oczekiwania danej grupy klientów, czego dowodem jest przeprowadzona w niniejszym artykule wielokryterialna analiza porównawcza. W jej wyniku wskazano na dwa różne konta osobiste jako optymalnie dopasowane do potrzeb klientów o określonych preferencjach. Poza tym nawet najlepsze rozwiązania nie trafiają do osób starszych obawiających się kontaktu z instytucjami bankowymi. Stąd płynnie wniosek, że analizowany w artykule instrument inkluzji finansowej powinien być stosowany wspólnie z innymi działaniami, mającymi pozwalać osobom starszym na pełne, świadome uczestnictwo w systemie płatniczym.

Bibliografia

- Advancing Responsible Finance for Greater Development Impact. A Stock-Taking of Strategies and Approaches among Development Agencies and Development Finance Institutions.* The German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (BMZ), The International Finance Corporation (IFC) and The Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Berlin, January 2011.
- Commission Recommendation of 18 July 2011 on access to a basic payment account. Official Journal of the EU L 190, 21.7.2011.
- Consumer Finance for the Rest: Opportunities and Strategies for the Unbanked,* Euromonitor, 2010.
- Czerniawska D., *Wykluczenie cyfrowe. Strukturalne uwarunkowania korzystania z Internetu w Polsce i województwie mazowieckim,* MGG Conferences Sp. z o.o., Warszawa 2012.
- Demirgüç-Kunt A., Klapper L., *Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database,* Policy Research Working Paper 6025, World Bank, Washington 2012.
- Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access,* red. A. Demirgüç-Kunt, The World Bank, Washington 2008.
- Financial services provision and prevention of financial exclusion,* red. L. Anderloni, European Commission, Brussels 2008.
- Green Paper. Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility,* Commission of the European Communities, Brussels, 18 July 2001.
- Kucharczak P., *Wątpliwy urok dziurawej skarpety,* „Gość Niedzielny” 2012 nr 2, (dostęp przez <http://gosc.pl/doc/1050201.Watpliwy-urok-dziurawej-skarpety>, pobrano 21.01.2013).

- Maison D., *Badanie postaw Polaków powyżej 60. roku życia wobec obrotu bezgotówkowego*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2012.
- Narodowa Strategia Integracji Społecznej dla Polski*, Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003.
- Nowicka A., *Wybrane problemy osób starszych*, [w]: *Społeczna kategoria ludzi starszych*, red. A. Nowicka, Oficyna Wydawnicza Implus, Kraków 2006.
- Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2012.
- Ramsay I., *From Truth in Lending to Responsible Lending Information rights and obligations: a challenge for party autonomy and Transactional Fairness*, "Market and Law" 2005.
- System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, PWN, Warszawa 2008.
- Thorat U., *Financial inclusion and millennium development goals*, Bank for International Settlements Review 2006, nr 2, (dostęp przez <http://www.bis.org/review/r060126f.pdf>, pobrano 10.01.2013).
- Tochmański A., *Czy warto korzystać z rachunków bankowych i płatności bezgotówkowych? Finanse dla seniora. Dostępne finanse*, Narodowy Bank Polski, Szczecin 2012, (dostęp przez http://www.nbp.pl/adf/adf_prezentacja.pdf, pobrano 31.01.2013).

The problem of senior citizens exclusion from non-cash turnover in Poland

Summary

Senior citizens are sensitive to bank exclusion, which means that they can experience problems in accessing bank products and services in the form appropriate for them. The objective of the paper is to present the exclusion of senior citizens from non-cash turnover by identifying reasons underlying this situation as well as providing the assessment of personal accounts "tailor-made" for their particular needs, offered by Polish banks within the framework of inclusion oriented activities ingrained in the concept of responsible finance. Both descriptive analysis and multi-criteria comparative analysis are used in the study.

According to The World Bank 54% of population in the 60+ age group have personal accounts and, for comparison, in Poland 43% of population over 65 years of age have their bank accounts. Among the main reasons underlying bank exclusion of senior citizens the following are listed: diffi-

cult physical access to banking infrastructure, digital exclusion, insufficient knowledge and the absence of financial awareness.

Among the inclusion oriented activities, aimed at senior citizens, personal accounts “tailor-made” for their needs are offered. A cheap bank account with an option of delivering cash to client’s house, free insurance or bonuses for using debit cards represent good proposals of possible interest for Polish senior citizens, however, still far from ideal, since even the best solutions will not persuade these who are afraid of contacts with banks.

Key words: financial exclusion, non-cash turnover, senior citizens, bank account

Judyta Przyłuska¹

Przyszłość wirtualnego pieniądza

Wstęp

Bitcoin (BTC) zadebiutował w sieci w 2009 r., początkowo nie zyskując na popularności. Celem autorów projektu było stworzenie wirtualnej waluty działającej w sposób zdecentralizowany. Kiedy projekt został wprowadzony do sieci, nie traktowano go jako poważnego i znaczącego przedsięwzięcia, ale raczej jako elektroniczną ciekawostkę, zabawę podobną do gier internetowych. Zadawano sobie pytanie, po co komu niepewne, skomplikowane wirtualne waluty, za którymi nikt i nic nie stoi, ani nie gwarantuje ich kursu? W rzeczywistym świecie wszyscy posługują się przecież zwykłymi, tradycyjnymi walutami, będącymi od dawna w powszechnym użyciu. Od tego czasu wiele się istotnie zmieniło. Dziś o *bitcoinie* rozpisują się media, stanowiska zajmują eksperci ekonomiczni, politycy i instytucje finansowe, poszukujące dla siebie odpowiednio dobrego miejsca na wypadek powodzenia wirtualnej waluty.

Bitcoiny przechowuje się na komputerze osobistym w formie *pliku portfela* lub mogą być przetrzymywane w zewnętrznym serwisie prowadzonym przez osoby trzecie. W obu przypadkach posiadacz *bitmonet* może je przesłać przez Internet do dowolnego posiadacza *adresu bitcoin*, zapisanego w postaci algorytmu. Wymiana odbywa się za pomocą

¹ Judyta Przyłuska, dr nauk ekonomicznych. Adiunkt w Katedrze Instytucji i Rynków Finansowych, judytap@kul.pl.

tysięcy komputerów, które łączą się ze sobą przy użyciu darmowego oprogramowania (*open source*) i które w tym przypadku zastępują bazy danych utrzymywane przez banki oraz firmy obsługujące karty kredytowe.

Mimo że *bitcoiny* fizycznie nie są tradycyjnymi monetami, jakich używa się na co dzień, to mogą one być doskonale podzielne, całkowicie odporne na fałszerstwa, anonimowe i nie do prześledzenia. Odkąd powstał ten system, to jednych on fascynuje i zachwyca, a drugich skłania do dyskredytowania i umniejszania jego zalet.

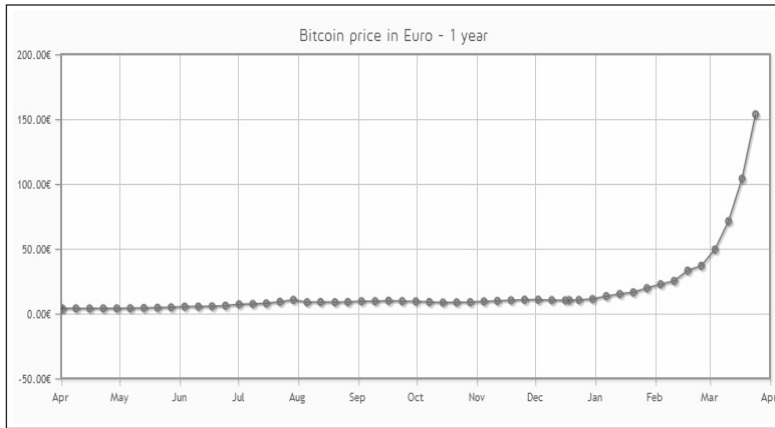
System ten został zaprojektowany jako cyfrowa analogia do wydobywania złota i srebra. (Stąd generowanie *bitmonet* jest nazywane „wydobyciem” lub „górnictwem”). System został zaprojektowany na wygenerowanie do 2034 r. nie więcej niż 21 milionów monet², które są podzielne do ósmego miejsca po przecinku. Szybkość generowania *bitmonet* jest znormalizowana w taki sposób, żeby uzyskać niezależność posiadaczy *bitcoinów* wobec liczby użytkowników pracujących przy komputerach.

1. Obrót giełdowy wirtualnym pieniądzem

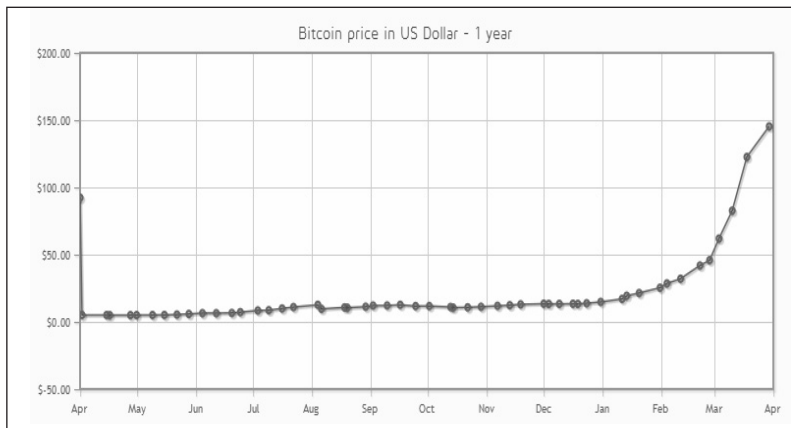
Bitcoin zadebiutował na portalu MtGox 17 sierpnia 2010 r. z ceną 0,063 USD/BTC. Do października cena pozostawała właściwie bez zmian, ale wkrótce zaczęła rosnąć i w kwietniu 2011 r. ustabilizowała się na poziomie 1 USD/BTC, po czym ponownie nastąpił wzrost, który stał się jeszcze bardziej dynamiczny i 8 czerwca 2011 r. cena osiągnęła 31,91 USD/BTC. Wkrótce jednak nastąpił spadek trwający do 19 października 2011 r. z ceną na poziomie 2,04 USD/BTC. Jeśli ktoś przyłączył się do systemu w roku 2011, kupił *bitcoiny* i sprzedał je w 2012 r., to swój wkład (udział) wówczas zwiększył przynajmniej dwudziestokrotnie³. Wartość *bitcoina* w całym 2012 r. utrzymywała się w tendencji wzrostowej.

² http://www.wired.com/magazine/2011/11/mf_bitcoin/all/1

³ <http://www.spiegel.de/netzwelt/netzpolitik/0,1518,765382,00.html>

Wykres 1. Kurs *bitcoin* w Euro w ujęciu rocznym

Źródło: bitcoin.de (kwiecień 2012 – kwiecień 2013)

Wykres 2. Kurs *bitcoin* w USD w ujęciu rocznym

Źródło: bitcoin.de (kwiecień 2012 – kwiecień 2013)

Z powyższych wykresów wynika, że na kontynencie europejskim w 2013 r. kurs *bitcoina* był stabilny do lutego, po czym nastąpił jego gwałtowny wzrost. Wykres notowany w USD wskazuje, że już w kwietniu ubiegłego roku (2012) nastąpił znaczny spadek wartości *bitcoina*, z wartości ok. 90 USD do poziomu zaledwie kilku dolarów, po czym kurs niemal się ustabilizował na okres około dziesięciu miesięcy. Ana-

logicznie jak w przypadku notowań w euro, *bitcoin* poszybował gwałtownie w górę w marcu i kwietniu 2013 r.

Na obu wykresach w sierpniu 2012 r. zauważalny jest wzrost kursu *bitcoina*, notowanego zarówno w USD, jak i euro, co związane było z sankcjami nałożonymi na Iran w związku z rozwijaniem prac nad bronią jądrową. Jednak gwałtowny wzrost wartości wirtualnej waluty nastąpił na początku kwietnia 2013 r., kiedy kurs przekroczył 235 USD/BTC. Zainteresowanie cyfrową walutą ze strony tysięcy użytkowników na całym świecie wzrasta, a wpływ na nie mają bieżące wydarzenia polityczne i gospodarcze, co obrazują kolejne wykresy.

Na wykresach przedstawiono notowania kursu *bitcoina* w ujęciu jednodniowym, tygodniowym i miesięcznym w USD z kwietnia 2013 r.



Wykres 3. Notowania dzienne *bitcoin* w USD z dnia 13.04.2013 r.

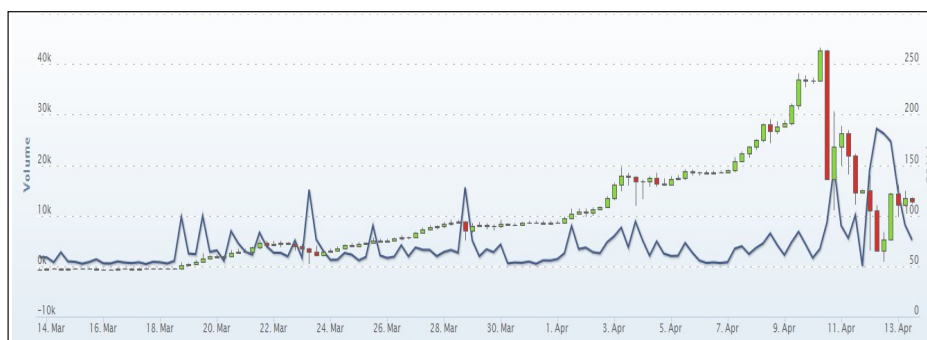
Źródło: MtGox (pobrano 13.04.2013)

13 kwietnia 2013 r. kurs BTC na wykresie świecowym wskazywał wartość ok. 115 USD/BTC. Ostatnia cena z dnia poprzedniego wynosiła 111,31 USD, najwyższa w analizowanym dniu przyjmowała wartość 130 USD, a najniższa 75,65 USD (wolumen obrotów wynosił 316119 BTC, kurs średni 106,53 USD). Jeszcze kilka dni wcześniej, 10 kwietnia 2013 r., kurs BTC wyniósł prawie 270 USD, co pokazano na wykresie 2-tygodniowym. W ujęciu tygodniowym, BTC przyjmował najwyższe notowania 130 USD i najniższe 77 USD. Średni kurs tygodniowy wynosił 107,69 USD, a wolumen obrotu 304680 BTC.



Wykres 4. Tygodniowy kurs bitcoin w USD, w kwietniu 2013 r.

Źródło: MtGoxLive graph (pobrano 13.04.2013)



Wykres 5. Miesięczny kurs bitcoin w USD

Źródło: MtGox (pobrano 13.04.2013)

Przyczyn zjawiska zmienności kursu *bitcoina* jest co najmniej kilka. Jedną z nich, o której wspomniano wyżej, było obejście przez Iran sankcji nałożonych ze strony USA i innych krajów w związku z zapowiedzią intensyfikacji działań dotyczących wzbogacania uranu. Sankcje finansowe wprowadziły dużą zmienność i niepewność w irańską gospodarkę, co dotknęło wielu Irańczyków, dokonujących inwestycji w zagranicznej walucie (głównie dolarach amerykańskich) i używających jej jako zabezpieczenia. Wyjściem dla wielu Irańczyków okazał się wirtualny *bitcoin*, którego zaczęto używać w transakcjach handlowych.

Skoro *bitcoin* nie podlega jakiegokolwiek władzy centralnej, to organy ścigania mają trudności z wykryciem i identyfikacją działań użytkowników oraz uzyskaniem wyników dotyczących kwestii transakcyjnych,

również tych o charakterze nielegalnym i podejrzanym. To powoduje, że użytkowników *bitcoinów* ciągle przybywa i obrót handlowy za ich pomocą przybiera coraz większe rozmiary⁴. Na rosnącą popularność *bitcoina* wpływają nieograniczone możliwości wykonywania anonimowych transakcji będących poza obecnym systemem bankowym. I dotyczy to także ludzi zwykłych, uczciwych, ceniących swoją wolność i prywatność. Bowiem ingerencja w ograniczenie swobody przepływu kapitału i prawo do ujawniania poufnych informacji w dzisiejszych bankach wyzwała nowe ruchy „wolnościowców” w kierunku akceptacji i rozwoju alternatywnych systemów płatniczych. Zainteresowanie projektem tak wielu ludzi wskazuje, jak bardzo są oni nieufni wobec realnych, tradycyjnych walut.

Wiadomości o alternatywnej, niepodatnej na inflację walucie szczególnie szybko rozchodzą się w środowiskach zwolenników szkoły Misesa, libertarian i informatyków. Jedni są urzeczeni wizją powrotu do twardego pieniądza zakotwiczonego w złocie, inni – do uwolnienia kreacji pieniądza spod władzy rządów, a jeszcze inni – wygodą, anonimowością i bezpieczeństwem systemu⁵.

Wyraźniejszym potwierdzeniem takiego podejścia były ostatnie wydarzenia sprzyjające gwałtownemu wzrostowi kursu *bitcoina*, które zbiegły się z obawami posiadaczy rachunków oszczędnościowych na Cyprze, iż tamtejszy rząd zajmie ich środki finansowe w euro zgromadzone na prywatnych rachunkach oszczędnościowych. W przypadku *bitcoina* takie ryzyko nie występuje. Stąd coraz częściej jest on postrzegany jako alternatywa dla tradycyjnych walut, jako bezpieczne i poufne lokowanie środków.

„Cypryjski” wzrost kursu *bitcoina* sprawił, że o wirtualnej walucie stało się głośno. Pojawiły się tezy, że *bitcoin*, na którego wartość i podaż nie mają wpływu ani rządy i banki centralne, ani sytuacja gospodarcza w jakimkolwiek kraju, może być ostatnią bezpieczną przystanią walutową. Tezy zapewne przesadzone, ale dobrze oddające obserwowany wzrost niepewności i dramatyczny spadek zaufania do systemu bankowego i do realnego pieniądza⁶.

⁴ Bitcoins – eine populär gewordene Iranische Währung, Posted by Brianna Panzica – Freitag, 30. November 2012

⁵ K. Nędzyński, *Dolar ma nową konkurencyjną walutę*, www.obserwatorfinansowy.pl, 13.04.2013

⁶ T. Świderek, *Druga bańka bitcoina*, www.obserwatorfinansowy.pl, 11.04.2013

Krąg użytkowników *bitcoina* ciągle się powiększa. Już na początku stycznia 2013 r. gazeta.pl podała, że *bitcoinami* można płacić w 2 tysiącach sklepów internetowych. Natomiast według danych The Bitcoin Trader (serwisu, który na bieżąco monitoruje rozwój rynku wirtualnej waluty), pod koniec 2012 r. użytkownicy Internetu ściągali (w tempie 70 tys./mies.) jeden z bardziej znanych programów *Bitcoin-qt*, służący do dokonywania tego typu płatności⁷.

Nadeszły czasy społeczeństwa informacyjnego i alternatywnych płatności, które szybko się rozwijają. Następuje to zarówno na skutek protestu wobec władz państwowych i instytucji finansowych, zwłaszcza banków, które w ostatnim czasie tak licznie upadały, jak też na skutek anonimowości dokonywanych transakcji, które gwarantują serwisy zapewniające za ich pomocą płatności. Nie ulega wątpliwości, że wykładniczo rosnący dług światowy jest na dłuższą metę nie do utrzymania. Niezrozumiałe są też i niczym nieuzasadnione ogromne dysproporcje w poziomie bogactwa współczesnego społeczeństwa. Świadczą one o niesprawiedliwości i nieuczciwości na niebywałą skalę. Przytłaczające długi, upadające banki, katastrofa społeczna i ekologiczna – to zagrożenia wynikające z prowadzenia polityki eksploatacyjnej gospodarki i obecnego systemu monetarnego. Użytkowanie wirtualnej monety i rosnąca jej popularność wskazują na potrzebę radykalnych zmian dla dobra ogółu, a nie wyłącznie zmian w kontroli i zysku dla nielicznych.

Związany z tą kwestią jest kryzys, który spowodował spadek zaufania do instytucji finansowych. Rosnąca liczba osób przekonujących się, że posługiwanie się *bitmonetami* nie jest takie trudne (można je zakupić za zwykłą walutę na specjalnych serwisach internetowych), świadczy, iż przysły obawy dotyczące nagłego zniknięcia waluty lub utraty jej wartości (w 2010 r. 1 BTC kosztował niecałe 10 centów amerykańskich, pod koniec 2012 r., z niewielkimi po drodze zmianami, zaledwie kilka dolarów).

Wymiany bitcoin można dokonywać na platformie Mt.Gox, także w polskich złotych. *Bitomat* – polski kantor wymiany zdecentralizowanej wirtualnej waluty internetowej przejął bowiem Tibanne Co. Ltd., właściciel kantoru Mt.Gox. Platforma umożliwia polskim użytkow-

⁷ *Wirtualna waluta pewniejsza niż dolar zainteresowała FBI*, www.gazeta.pl, 03.01.2013

nikom proste deponowanie i wycofywanie środków z kantoru Mt.Gox oraz handel na największym na świecie rynku *bitcoinów*⁸.

W ostatniej kolumnie Tabeli 1. Pokazano, jak kształtowała się średnia cena *bitcoina* w polskich złotych, w ujęciu godzinnym, dziennym, miesięcznym, półrocznym i rocznym, jeszcze w czasie, kiedy w mediach trudno było znaleźć informacje na temat wirtualnej waluty i jej funkcjonowania.

Tabela 1. Kurs *bitcoina* z dnia 18.12.2011 r. w PLN

Interval	Volume (BTC)	Volume (PLN)	Weighted Price
15min	—	—	—
1h	0.30	3.26	10.8500
4h	0.70	7.62	10.8786
12h	8.24	89.82	10.8982
1d	262.13	2,880.59	10.9893
2d	362.27	3,987.02	11.0057
7d	2,374.15	26,211.53	11.0404
30d	12,615.77	122,516.24	9.7114
6m	37,990.93	453,667.25	11.9415
1y	37,990.93	453,667.25	11.9415

Źródło: http://bitcoincharts.com/markets/mtgoxPLN_depth.html

Chyba najbardziej wyraźnym znakiem, świadczącym o potencjale rozwoju płatności przy użyciu *bitcoinów*, jest zainteresowanie cyberwalutą przez Federalne Biuro Śledcze (FBI)⁹. FBI przygotowało obszerny raport dotyczący tej wirtualnej waluty, w którym przedstawiono różne unikatowe cechy *bitcoina* oraz wezwanie do powstrzymania za jego pomocą rozwoju nielegalnych działalności.

Z innego raportu, opublikowanego w październiku 2012 r. przez Europejski Bank Centralny (EBC) z siedzibą we Frankfurcie, wynika, że zwiększone zapotrzebowanie na wirtualne waluty wpłynie negatywnie

⁸ J. Przyłuska, *Wirtualny pieniądz*, Gazeta Bankowa, nr 5/1133, maj 2012

⁹ (U) *Bitcoin Virtual Currency: Unique Features Present Distinct Challenges for Deterring Illicit Activity*, Unclassified/For Official Use Only, FBI, 24 April 2012.

na reputację banków centralnych. W raporcie sugeruje się, że prawdopodobieństwo to powinno być uwzględnione przy ocenie ogólnej sytuacji ryzyka banków. Gdy tylko ów raport został wydany, wartość *bitcoina* wzrosła ponad 55% wobec USD i zwiększyło się zapotrzebowanie na korzystanie z cyfrowej waluty¹⁰.

W wielu alternatywnych walutach widać było próby powiązania ich wartości ze złotem. Złoto jest bowiem jedynym prawdziwym pieniądzem wybranym przez wolny rynek w toku tysięcy lat konkurencji między różnymi towarami i metalami. Jego główna zaleta polega na tym, że jest go ograniczona ilość (rocznie wydobywa się tylko ok. 2 proc. całego uzyskanego do tej pory złota). Stanowi to naturalne zabezpieczenie przed inflacją¹¹.

Najlepiej prawdę o złocie skomentował Alan Greenspan, późniejszy szef amerykańskiego banku centralnego. W 1967 r. w artykule *Złoto i wolność ekonomiczna* napisał: „Złoto stoi na drodze politykom do konfiskaty majątku obywateli za pośrednictwem inflacji. I dlatego tak bardzo się bronią przed pieniądzem opartym na złocie. To ciemny sekret polityków państwa opiekuńczego, które po to, by istnieć, potrzebuje zbyt wiele pieniędzy. Kiedy pieniądź nie jest zabezpieczony złotem, nie ma możliwości uchronienia oszczędności przed ich konfiskatą przez inflację”. Teorię tę potwierdza historia. Zwolennicy centralizacji władzy od dawna dążyli do jak najszybszego ujednoczenia waluty i czerpania z tego faktu maksymalnych korzyści. Wywiązał się w tej kwestii nawet spór, sformułowany w traktacie zwanym dziś prawem Greshama-Kopernika. Prawo to – wciąż aktualne – głosi, że gorszy pieniądź wypiera lepszy. Pieniądź „lepszy” będzie gromadzony jako skarb lub przejmowany do ponownego przetopienia przez inne rządy¹². Z historii wiadomo, że procedury dotyczące oszustw finansowych nasilały się wraz z postępującą centralizacją władzy oraz wzrostem potęgi państw. Ale jakości pieniądza nie jest w stanie uratować samo złoto, lecz tylko uniezależnienie go od wszelkiej władzy i powierzenie procesom rynkowym¹³.

¹⁰ J. Przyłuska, *Burzliwe losy cyfrowej waluty*, Gazeta Bankowa (materiał w druku)

¹¹ A. Piński, *Rośnie wolna konkurencja na rynku walut*, www.obserwatoroinansowy.pl, 28.09.2012 (pobrano 13.04.2013)

¹² J. Woziński, *Historia pisana pieniądzem, czyli jak rządzący Polską na przestrzeni wieków manipulowali polską walutą*, Prohibita, Warszawa 2012, s. 52-53.

¹³ Tamże, s.66

Decentralizacja systemu *bitcoina* sprawia, że tego rodzaju transakcje są możliwe. Odpowiedni program „przekazuje” informacje innym komputerom w sieci, że z adresu X na konto Y przelano pieniądze. W ten sposób dokonywana jest weryfikacja, czy ktoś nielegalnie nie powiększył stanu swojego konta. Podrobienie pieniędzy nie jest możliwe. Żeby tego dokonać, należałoby dokonać ingerencji we wszystkie komputery w sieci. Nikt jednak nie wie, do kogo należy adres X, ponieważ każdy użytkownik w prosty sposób może wygenerować kolejny adres i związać go ze swoim elektronicznym portfelem. Takich adresów można mieć dowolnie dużo, np. inny do każdej transakcji¹⁴.

Większość użytkowników, podobnie jak niegdyś poszukiwacze złota, nigdy „nie wydobywała i nie będzie wydobywać” *bitcoinów*, ale będzie je nabywać poprzez handel oraz wymianę towarów i usług. *Bitcoin* jest dzisiaj twardym pieniądzem. Jego podaż jest nieelastyczna i nie podlega kontroli żadnego organu emisyjnego. Nikt nie może powstrzymać wymiany i rozwoju tej waluty, tak jak nikt nie jest w stanie wyłączyć wszystkich komputerów na świecie. Można spekulować, że *bitcoin* ma szansę stać się międzynarodowym i demokratycznym „pieniądem”, zakładając, że społeczeństwo będzie skłonne używać go jako pieniądza.

Należy jeszcze poruszyć kwestie natury technicznej. Wielu bowiem, zwłaszcza laików w dziedzinie systemów informatycznych, stawia sobie szereg pytań dotyczących użytkowania *bitcoina*: Czy na pewno jest to bezpieczne? Czy algorytm może być zmieniony lub uszkodzony? Czy wirtualne „portfele”, w których *bitcoiny* są przechowywane, są bezpieczne? Pytania te jednak, powinny być kierowane do ekspertów ds. bezpieczeństwa komputerowego i szyfrantów. Zadaniem ekonomistów natomiast jest koncentracja na argumentacji koncepcyjnej cyberwaluty. Celem więc nie jest analizowanie *bitcoina* jako takiego, ale spekulowanie na temat konsekwencji posługiwania się wirtualną walutą jako towarem (co w zasadzie już jest możliwe) oraz przyjęciem, dla dobra argumentacji, że *bitcoin* jest już dziś pewnym rozwiązaniem. Czy tak jest rzeczywiście, jeszcze nie czas przesądzać (zwłaszcza w odniesieniu do opisanych wydarzeń światowych)¹⁵. Wszystko na razie wskazuje na to, że rynek i jego prawa o tym zadecydują. Ekonomistom należy posta-

¹⁴ tamże

¹⁵ D. S. Schlichter, *The death of banks – and the future of money*

wiać pytanie: czy *bitcoin* upowszechni się i czy zostanie zaakceptowany przez społeczeństwo jako pieniądz?

Za udzieleniem pozytywnej odpowiedzi na postawione pytania przemawia fakt, że *bitcoin* ma wszystkie cechy twardego pieniądza. Zwolennicy szkoły austriackiej mogą zastanawiać się, czy to jednak nie jest sprzeczne z twierdzeniem Misesa o regresji, w którym dowodzi on, że żadna forma pieniądza nie może powstać jako gotowy środek wymiany, że jakakolwiek monetarna substancja (lub nie-substancja) musi posiadać jakiś inny towar w obrocie, zanim wejdzie do pierwszego użycia jako pieniądz. Przeciwargumentem jest tu analogia do banknotu, który rozpoczął swój żywot jako urządzenie do dokonywania płatności, tj. roszczenie o zwrot rzeczywistych pieniędzy w postaci złota lub srebra, a nie jako towar sam w sobie. Mimo iż z czasem pokrycie w złocie zostało usunięte – banknot pozostał w obiegu, stając się pieniądzem samym w sobie. Podobnie może być z *bitcoinem*. Pomijając technologię płatniczą, która – żeby się przyjęła – musi być prosta w codziennym użyciu, *bitcoin* już dziś staje się tanim i wygodnym urządzeniem służącym do przenoszenia prawa własności papierowego pieniądza państwowego. Kolejnym warunkiem spełnionym przez *bitcoin* jako twardą walutę, jest jego ograniczona podaż. Podczas gdy podaż państwowego pieniądza papierowego stale się zwiększa i wywołuje inflację, wartość wymienna *bitcoinów* wiąże się z ich ograniczoną ilością, wpływającą na wzrost ich wartości. Na pewnym etapie rozwoju *bitcoin* ma szansę znaleźć się w handlu jako pieniądz właściwy. System monetarny oparty na twardej walucie, z pieniądzem międzynarodowym i apolitycznym, niezależnie od formy prywatnego systemu złota czy *bitcoinów*, byłby prawdziwym systemem kapitalistycznym, który ułatwia bezpłatną i dobrowolną wymianę między osobami fizycznymi i korporacjami w krajach i ponad ich granicami. To system, który jest stabilny i poza polityczną kontrolą byłby systemem sprawiedliwym, niosącym wiele zalet użytkownikom pieniędzy. Trzeba jednak pamiętać, że rola współczesnych banków stałaby się niewielka. Bowiem dzisiejsze banki i wydarzenia z nimi związane pokazują, w jakim stopniu stały się one istotnym narzędziem obecnego, państwowego systemu pieniężnego *fiat money* i wszystkich jego niespójności¹⁶.

¹⁶ tamże

W obecnie ukształtowanym systemie bank centralny posiada monopol na emitowanie banknotów, które są identyczne z rządowymi pieniędzmi papierowymi i dlatego są standardem monetarnym kraju. Emisja pieniądza papierowego przez banki centralne umożliwia – w systemie bankowym opartym na rezerwie cząstkowej – dalszą kreację pieniądza bezgotówkowego. Dodatkowo, rząd kreuje dług, tworząc zobowiązania, które muszą być tym pieniądzem spłacone. W istocie to nie rozwiązuje problemu, bowiem są to tylko inne drogi tworzenia tego samego pieniądza – *fiat money*¹⁷. Ponadto, jak po każdym kryzysie finansowym (kryzysie zadłużenia), uwaga ekonomistów i polityków skupia się na poszukiwaniu nowych, lepszych rozwiązań. Problem jednak tkwi w tym, że nie ma prostego i bezbolesnego wyjścia z takiej sytuacji. W grę wchodzi koszty ekonomiczne, polityczne i społeczne, za które – przy obecnym podziale dóbr w świecie – zapłacą najubożsi.

Podsumowanie

Dopiero wtedy, gdy decydujące znaczenie zyskały substytuty pieniężne, państwowa kontrola nad pieniądzem mogła zapanować niepodzielnie, a fałszowania pieniędzy przez rząd nic już nie ograniczało¹⁸. Napływające ze świata informacje wskazują jasno, iż tym razem, niezależnie od tego, jak bardzo pragniemy jeszcze się łudzić, nadszedł czas, w którym warto uświadomić sobie, że nie da się uniknąć trudnych zmian. Wszystko wskazuje na to, iż w najbliższym czasie można spodziewać się załamania ekonomicznego najważniejszych rynków światowych, co w konsekwencji doprowadzi do hiperinflacji i odgórnych decyzji, próbujących ratować to, co – jedynie w opinii rządzących – można jeszcze uratować. Obserwując uważnie, co się na świecie dzieje, i dostrzegając, że wymienione działania już się rozpoczęły, przekonamy się, iż skutkiem „majstrowania” rządów przy pieniądzu jest tyrania i chaos na świecie. Państwowa kontrola nad pieniądzem zmienia świat pokojo-

¹⁷ T. Gruszecki, *Pieniądz bez gwarancji*, Gazeta Bankowa, kwiecień 2012, nr 4/1132 s. 45

¹⁸ M. N. Rothbard, *Złoto, banki, ludzie – krótka historia pieniądza*, Fijor, Wydanie I, Warszawa 2003, s.85

wych stosunków w zwalczające się obozy walutowe i przyczynia się do wojen.

Nowatorskie koncepcje z pewnością nie są wolne od wad i trudno dziś prorokować, która z nich wygra i wejdzie w życie. Sama idea decentralizacji pieniądza byłaby słuszna, sprawiedliwa, pożądana i wręcz przez wielu oczekiwana. Powstała bowiem w proteście przeciw niemoralnemu systemowi finansowemu. Pewne jest, że nasze życie będzie się toczyć przy coraz większym udziale narzędzi elektronicznych. A wówczas pomysł wirtualnej waluty jako alternatywy wobec tradycyjnego dolara czy euro lub też waluty pomocniczej w rozliczeniach międzynarodowych miałby szanse powodzenia. I choć mnożą się pytania oraz wątpliwości dotyczące zalet i wad *bitcoina*, to w dłuższym okresie prawdziwym sprawdzianem powodzenia kryptowaluty stanie się jej rzeczywista użyteczność.

Bibliografia:

- Gruszecki T., *Pieniądz bez gwarancji*, Gazeta Bankowa, kwiecień 2012, nr 4/1132
- Nęczyński K., *Dolar ma nową konkurencyjną walutę*, www.obserwatorfinansowy.pl, (30.05.2011)
- Panzica B., *Bitcoins Become Popular Iranian Currency*, (30. November 2012), <http://www.wealthwire.com/news/global/4234>
- Piński A., *Rośnie wolna konkurencja na rynku walut*, www.obserwatorfinansowy.pl, (28.09.2012)
- Przyłuska J., *Wirtualny pieniądz*, Gazeta Bankowa, nr 5/1133, maj 2012
- Przyłuska J., *Burzliwe losy cyfrowej waluty*, Gazeta Bankowa (materiał w druku)
- Rothbard M. N., *Złoto, banki, ludzie – krótka historia pieniądza*, Fijor, Wydanie I, Warszawa 2003.
- Schlichter D. S., *The death of banks – and the future of money*, 20 Juni 2012 (wersja elektroniczna)
- Stöcker Ch., *Hacker-Währung Bitcoin: Geld aus der Steckdose*, (31. May 2011) www.spiegel.de/netzwelt/netzpolitik/0,1518,765382,00.html
- Świderek T., *Druga banka bitcoina*, www.obserwatorfinansowy.pl, 11.04.2013

- (U) *Bitcoin Virtual Currency: Unique Features Present Distinct Challenges for Deterring Illicit Activity*, Unclassified/For Official Use Only, FBI, 24 April 2012. (wersja elektroniczna)
- The Economist: *Even If It Crashes, Bitcoin May Make A Dent In The Financial World* (13. April 2013)
- Wallace B., *The Rise and Fall of Bitcoin*, (23. November 2011) Magazine, www.wired.com/magazine/2011/11/mf_bitcoin/all/1
- Wirtualna waluta pewniejsza niż dolar zainteresowała FBI*, www.gazeta.pl, (03.01.2013)
- Woziński J., *Historia pisana pieniądzem, czyli jak rządzący Polską na przestrzeni wieków manipulowali polską walutą*, Prohibita, Warszawa 2012.

Streszczenie

W ostatnim czasie coraz częściej analizie poddaje się wirtualną walutę, która bazuje na nowoczesnych technologiach. Rozważa się zagadnienia dotyczące regulacji obrotu wirtualnym pieniądzem, który mógłby zastąpić współczesne waluty i rozwiązać wiele problemów dzisiejszego systemu finansowego. Opracowanie zawiera analizy szans powodzenia wirtualnego pieniądza.

Ilona Skibińska-Fabrowska¹

Ewolucja pieniądza. Czy pieniądz cyfrowy może stać się walutą przyszłości?

Wstęp

Znacząca część historii gospodarczej ludzkości to historia prowadzenia wymian handlowych. W dążeniu do ich ułatwienia i usprawnienia dokonany został niezwykle wynalazek pieniądza. Wraz z rozwojem cywilizacyjnym pieniądz ewoluował i podlegał zmianom, przechodząc od formy pieniądza towarowego aż do współczesnego pieniądza wirtualnego. Mimo odmiennych cech fizycznych, w zasadzie wszystkie postaci pieniądza podstawowe funkcje wypełniały w jednakowym stopniu, przyczyniając się do rozwoju gospodarczego społeczności. Każda z form pieniądza miała liczne zalety, ale też nie pozbawiona była wad. I właśnie dążeniem do ograniczania tych ostatnich spowodowane były zmiany fizycznych postaci pieniądza. Najnowszym owocem tych przemian jest pieniądz cyfrowy, wirtualny. W artykule przedstawiona zostanie w największym skrócie (ze względu na ograniczone rozmiary opracowania) historia przemian pieniądza ze zwróceniem uwagi na zalety i wady kolejno pojawiających się jego form. Podjęta także zostanie próba odpowiedzi na pytanie, czy pieniądz wirtualny ma szansę zastąpić w przyszłości realne waluty, czy też pozostanie tylko trwałym elementem rzeczywistości cyfrowej

¹ mgr Ilona Skibińska-Fabrowska, i.fabrowska@wp.pl

1. Od pieniądza towarowego do pieniądza elektronicznego

Początek historii gospodarczej ludzkości to gospodarka naturalna, w znacznej mierze prowadzona przez ludy koczownicze, niezwiązane na stałe z określonym miejscem. Ludność będąca w ciągłym ruchu nie produkowała (czy raczej nie zdobywała) żywności w nadmiarze. Nie była też w stanie transportować ze sobą ewentualnych znacznych zapasów żywności. Wobec tego w praktyce problem nadwyżek i nadprodukcji nie występował. Dopiero przejście od wędrownego do osiadłego trybu życia spowodowało pojawienie się możliwości gromadzenia i przechowywania produktów w ilościach przekraczających bieżące potrzeby społeczności. Ale równocześnie pojawiły się niedobory pewnych produktów. W dużym uproszczeniu można stwierdzić, że pierwsi rolnicy poszukiwali artykułów pochodzenia zwierzęcego, a pierwsi pasterze byli zainteresowani płodami rolnymi. Taka sytuacja doprowadziła do rozwoju handlu wymiennego, najprostszego, opartego o wymianę barterową towar za towar. Dalszy rozwój handlu związany był z „zagęszczaniem się” sąsiedztwa i stopniowym pojawieniem się wielu stron transakcji, dodatkowo zainteresowanych zawieraniem tychże w różnym czasie. Naturalnie pojawiła się potrzeba „odkrycia” czy też „wynalezienia” czegoś, co pozwoliłoby rozwiązać problemy niedopasowań rynkowych. Taki produkt powinien był przede wszystkim pełnić rolę pośrednika wymiany, a przy tym być powszechnie akceptowalny, trwały, podzielny i łatwy w transporcie². Pierwsze pieniądze towarowe (występowało w tej roli zboże, bydło czy chusteczki lniane) nie posiadały jednocześnie wszystkich wymienionych powyżej cech. Poszukiwano więc dalej, eksperymentując z pieniądzem towarowym w postaci broni (stąd obole – długie dzidy i drachmy – sześć dzid dających się objąć garścią)³. Dopiero jednak zastosowanie kruszcu (początkowo w postaci bryłek i samorodków, a potem, od VII w p.n.e., w postaci monet, rozwiązało w znacznej mierze problemy, z którymi borykano się w czasach pieniądza towarowego. Pieniądz kruszcowy był trwały, podzielny, o korzystnym stosun-

² A. Borcuch, *Ewolucyjne uwarunkowania pieniądza cyfrowego*, CeDeWu, Warszawa, 2013, s. 16.

³ W. Morawski, *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości*, Wydawnictwo TRIO, Warszawa, 2002, s. 18.

ku masy do wartości. Niewielki kawałek kruszcu opatrzony stemplem władcy (czyli emitenta) gwarantującym nie tylko wartość, ale też dającym pewność przyjęcia go z powrotem, uzyskał nazwę monety⁴. Ponadto jego emisję łatwo można było objąć monopolem władcy. Stało się to źródłem dodatkowych (i niemałych) dochodów władców, ale również polem rywalizacji między nimi. Każdy suweren chciał emitować własny pieniądz. Świadczył on o zamożności, potędze i niezależności monarchy i jego kraju. Właściwie aż do czasów współczesnych (choć w największej mierze w średniowieczu) pieniądz stał się także graficznym nośnikiem idei, które panujący chciał przekazać swoim poddanym. Wszedł w rolę swoistej *Biblii pauperum*⁵. Emisja pieniądza kruszcowego była wyłączną domeną władcy, co nie oznacza, że nie mógł on dalej wyposażać szczególnie zasłużonych poddanych w przywilej emisyjny. W średniowieczu stało się to powszechną praktyką i formą wynagradzania za szczególne zasługi. Nie zmieniało to jednak faktu, że gros dochodów z renty emisyjnej, czyli senioratu, służyło do kasy władcy. Silna była pokusa zwiększania dochodów z tego tytułu. Napotykała ona jednak na barierę w postaci dostępnych zasobów kruszcu. Najkorzystniejszym rozwiązaniem było oczywiście posiadanie własnych kopalń – stąd sytuacja polskich Piastów znacznie się poprawiła wraz z odkryciem i rozpoczęciem eksploatacji kopalń w Olkuszu w XIII wieku. Jeżeli jednak złóż na terenie państwa nie było, można było zdobyć kruszec tylko przez rabunek. Mógł on być dokonywany na sąsiadach drogą wojen lub na własnych poddanych. Ten drugi sposób – znacznie tańszy i praktyczniejszy, sprowadzał się do obniżania, w majestacie prawa, zawartości kruszcu w monecie. Aby zmusić ludność do przyjmowania nowego gorszego pieniądza, stosowano różne zabiegi. Zgodnie jednak z nienazwanym jeszcze wówczas prawem Kopernika- Greshama, pieniądz gorszy wypierał z obiegu pieniądz lepszy i dobre, niesfałszowane przez władcę monety podlegały tezauryzacji i tym samym były wycofywane z obiegu. Powodowało to skutek przeciwny do zamierzeń – ilość dostępnego dla emisji monet kruszcu malała.

Wraz z pojawieniem się monet kruszczowych zarysowały się wyraźne funkcje, jakie pieniądz pełnił. Nie uległy one właściwie zmianie do

⁴ M. Mielczarek, *Mennictwo starożytnej Grecji*, Polskie Towarzystwo Numizmatyczne, Warszawa, 2006, s. 19.

⁵ R. Kiersnowski, *Moneta – świadek historii*, Polskie Towarzystwo Numizmatyczne, Warszawa, 2006, s. 4-5.

czasów współczesnych. W początkach gospodarki wymiennej opartej o pieniądź definiowały one towar pieniądza (bez ich spełnienia „coś” nie może być pieniądzem). Są to⁶:

- funkcja miernika wartości,
- funkcja środka przechowywania wartości (tezauryzacji),
- funkcja środka przekazywania wartości,

lub w szerszym ujęciu funkcje:

- środka wymiany,
- miernika wartości,
- środka tezauryzacji,
- pieniądza światowego,
- środka płatniczego.

Zupełnie współczesne podejście do funkcji pieniądza wskazuje na znacznie szerszy zestaw obejmujący funkcje⁷:

- medialną, czyli medium (środka wymiany),
- środka płatniczego,
- specyficznej społecznej jednostki obrachunkowej, czyli miernika wartości,
- w warunkach stabilności rynkowej optymalnego środka przechowywania wartości,
- płynności, czyli zdolności zamiany na inne dobra, mobilności,
- motywacyjną, jako narzędzie wynagradzania stymulujące do pracy,
- udostępniania dóbr i usług,
- dania możliwości kształtowania własnego życia przez osoby posiadające pieniądź.

System pieniądza kruszcowego sprawdzał się w praktyce, ale ograniczenie wielkości emisji rozmiarami dostępnych zasobów kruszcu okazało się istotnym ograniczeniem. W związku z tym już w średniowieczu w obiegu gospodarczym zaczęły pojawiać się pierwsze nowe niby-pieniądze. Były nimi weksle kupieckie stanowiące formę kredytu udzielanego przez producenta nabywcy. Szczególnie System ten rozwinął się szczególnie w średniowiecznych Włoszech, w których głównymi dawcami kredytu byli złotnicy⁸. Pierwsze „prawdziwe” pieniądze papierowe

⁶ D. Duwendag, K. Kettere, W. Kösters, R. Pohl, D.B. Simmert, *Teoria pieniądza i polityka pieniężna*, Poltext, Warszawa, 1996, s. 40-41.

⁷ A. Borcuch, *Ewolucyjne uwarunkowania pieniądza cyfrowego*, s. 27-28.

⁸ W. Morawski, *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości*, s. 49.

pojawiły się w XVII wieku i były wynikiem ograniczeń, jakie pociągnęło za sobą użycie przez Szwecję miedzi jako surowca do produkcji pieniądza⁹. Relatywnie niewielka wartość w stosunku do masy spowodowała, że pieniądz miedziany, ciężki i duży, był bardzo niewygodny w użyciu. Powołano więc instytucję bankową – Riksbank, która przyjmowała na przechowanie miedziane platmynty, wystawiając w zamian noty bankowe potwierdzające prawo własności do złożonych w skarbcach banku walorów. Bank gwarantował pełną i nieograniczoną w czasie wymienialność wyemitowanych przez siebie banknotów na kruszec. W 1694 r. rozpoczął działalność emisyjną Bank Anglii, gromadząc zasoby kruszców – srebra i złota – i wydając w zamian za złożone depozyty potwierdzenia. Z czasem zaczęły one samodzielnie funkcjonować w obiegu. Wymienialność nowego pieniądza papierowego na kruszec była co do zasady pełna, ale mogła decyzją rządu zostać zawieszona (np. w Anglii w dobie wojen napoleońskich w obawie przed odpływem kruszcu za granicę system nieograniczonej wymienialności takie zagrożenie rozdził). Oczywiście z punktu widzenia władz emisyjnych koszty produkcji pieniądza papierowego były nieporównanie niższe niż koszty produkcji monet kruszczowych (choć, jak się wydaje, nie od początku wprowadzenia wynalazku). Wzrosła także wygoda obiegu, chociaż niekoniecznie jego bezpieczeństwo. Papier jest bardziej narażony na zniszczenie niż kruszec.

Już w czasach średniowiecza zauważono, że emisja weksli handlowych, a z czasem pieniądza papierowego nie musi mieć pełnego pokrycia w złocie czy srebrze. Mało prawdopodobne było, aby wszyscy posiadacze banknotów w jednym czasie zjawili się w kasach banku emisyjnego, żądając wymiany papieru na kruszec. Należało tylko w drodze przepisów prawa ustalić minimalną wielkość pokrycia, tak aby zapewnić bezpieczeństwo całego systemu. Takie rozwiązanie sprawiło również, że początkowo przywilej emisyjny nie musiał być domeną tylko jednego banku¹⁰. Dopiero z czasem (w Stanach Zjednoczonych w XX wieku) tak się stało. Okazało się, że takie rozwiązanie jest znacznie praktyczniejsze – daje bowiem rządowi większą kontrolę nad emisją i dochodami z nią związanymi. Poza tym, jak wykazały doświadczenia gospodarcze w czasie I wojny światowej, istnienie tylko jednego banku

⁹ Ibidem, s. 61-62.

¹⁰ Ibidem, s. 79-80.

z uprawnieniami do emisji pozwalało w łatwy i tani sposób finansować wydatki wojenne.

System pieniądza papierowego wymienialnego na kruszec dominował przez cały wiek XIX i znaczną część wieku XX. W tym okresie gospodarka rozwijała się dość stabilnie i bezinflacyjnie. Nie oznacza to, że system taki jest idealny i uodparnia stosujące go kraje na niekorzystne zjawiska ekonomiczne. W ocenie historyków gospodarki, zawdzięczać to należy raczej szczęśliwemu zbiegowi okoliczności – wzrost produkcji kruszców (XIX wiek to era gorączek złota między innymi w Stanach Zjednoczonych i Australii) odpowiadał tempu wzrostu gospodarki. Wzrastająca podaż pieniądza odpowiadała wzrostowi zapotrzebowania na pieniądź i dzięki temu nie występowała ani inflacja, ani deflacja.

Należy zauważyć, że w sprawnie działającym systemie waluty kruszcowej (taka nazwa przyjęła się dla systemu obiegu pieniężnego obejmującego wymienialne na kruszce banknoty, monety kruszcowe i bilon w postaci monet zdawkowych) w warunkach równowagi i stabilności gospodarczej i politycznej władze nie miały wpływu na wielkość emisji pieniądza. Zależała ona bowiem tylko od zasobności skarbcza banku centralnego. Oczywiście nadzwyczajne wydatki (np. wojenne) były finansowane pieniądzem fiducjarnym, ale było to odstępstwo od powszechnie obowiązujących reguł. Po ustąpieniu wyjątkowych okoliczności wszyscy (i rządy, i bankierzy centralni) chcieli jak najszybszego powrotu do stabilnego systemu waluty kruszcowej. Przykładem tego są poczynania większości państw europejskich po zakończeniu I wojny światowej¹¹. Ważnym założeniem dotyczącym sprawności systemu pieniężnego było przekonanie o samoistnej zdolności gospodarki do powracania do stanu równowagi. Po kryzysie (o przyczynach tego zjawiska toczono długie dyskusje, ale panowała zgodność do jego okresowego pojawiania się w każdym państwie) gospodarka sama wracała do stanu pełnego wykorzystania czynników produkcji, a zwłaszcza do stanu pełnego zatrudnienia. Jednak po Wielkim Kryzysie lat 30. XX wieku gospodarka, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych, wykazała się dużą inercją i nie chciała (czy też z jakichś powodów nie mogła) powrócić samoistnie do stanu równowagi. Problemem było szczególnie wysokie bezrobocie, a w ślad za nim postępująca pauperyzacja społeczeństwa. W reakcji

¹¹ W. Morawski, *Od marki do złotego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2008, s. 46-53.

na niekorzystne zjawiska gospodarcze ukształtowała się ostatecznie doktryna ekonomiczna Johna Maynarda Keynesa. Z punktu widzenia prowadzonych tu rozważań jest ona o tyle istotna, że zmieniła w sposób diametralny poglądy na zasady emisji pieniądza i powiązania jej rozmiaru z kruszcem, a przede wszystkim na rolę banku centralnego i prowadzonej polityki pieniężnej¹². Rząd, pobudzając gospodarkę na drodze kreowania inwestycji, powinien korzystać z kredytu, emitować obligacje, które z kolei powinien kupować bank centralny, stając się w ten sposób w pewnym sensie maszyną drukarską dla rządu. Oparcie emisji o zgromadzone zasoby kruszcu stawało się coraz trudniejsze. Emisja fiducyjna zaczynała w gospodarce dominować.

Po zakończeniu II wojny światowej powrót do systemu waluty kruszcowej okazał się nie tylko niemożliwy, ale także przez nikogo niepożądany¹³. Gwarantem nowego ładu monetarnego na świecie stały się Stany Zjednoczone (w których zgromadzono 75% będących w dyspozycji rządów i banków centralnych światowych zasobów złota). Tylko dolar amerykański pozostał walutą wymienialną na złoto (w ograniczonym zakresie, między innymi w transakcjach z bankami centralnymi innych krajów). Nie oznaczało to jednak, że wielkość emisji waluty Stanów Zjednoczonych pozostawała w jakimkolwiek związku z zasobami kruszcu. Pozostałe kraje także uwolniły się z reżimu ograniczonej emisji waluty kruszcowej. Powszechnie natomiast zaakceptowano doktrynę Keynesa. Zgodnie z nią, niska inflacja dawała gwarancję pełnego zatrudnienia. Problemy wielkości podaży pieniądza nie były dla polityki gospodarczej sprawą kluczową. Dopiero w latach 70. XX wieku nastąpiła zmiana w podejściu do zarządzania gospodarką. Wówczas to okazało się, że dodatkowa emisja i wzrost inflacji mogą iść w parze z wysokim bezrobociem.

W drugiej połowie XX wieku rozwój bankowości komercyjnej, a zwłaszcza bankowości inwestycyjnej spowodował pojawienie się nowego rodzaju pieniądza – pieniądza bezgotówkowego. Jest on pozbawiony fizycznego desygnatu (jeżeli pominąć zapis cyfr na koncie bankowym). nie ma postaci materialnej, ale jest bezpieczniejszy od monet kruszczowych czy banknotów. Jest tak tylko w sytuacji stabilnej gospodarki. Pojawiły się jednak zupełnie nowe ryzyka związane z pienią-

¹² R. Kokoszczyński, *Współczesna polityka pieniężna w Polsce*. PWE, Warszawa, 2004, s. 89-90.

¹³ W. Morawski, *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości*, s. 173-175.

dzem bezgotówkowym. Instytucja emisyjna w coraz większym stopniu traciła wpływ na ilość pieniądza krążącego w gospodarce. To instytucje finansowe kreują nowy pieniądz. Na marginesie warto podkreślić, jak wielkiej komplikacji podlega przez ostatnie lata działalność banków centralnych. W zdecydowanej większości krajów rozwiniętych zmieniły one swoją strategię z kontroli wielkości podaży pieniądza na tzw. strategię bezpośredniego celu inflacyjnego¹⁴. Na pewno jest ona bardziej odpowiednia dla nowoczesnej polityki gospodarczej, ale nie zawsze łatwiejsza do prowadzenia.

Skomplikowała się także znacznie sytuacja użytkownika pieniądza. Kiedyś wartość pieniądza związana była bezpośrednio z samym pieniądzem (w przypadku pieniądza towarowego i monet kruszcowych) lub zagwarantowana była jego wymienialnością na kruszec (pieniądz papierowy w systemie waluty kruszcowej). Obecnie znacznie trudniejsza stała się odpowiedź na pytanie, od czego zależy wartość pieniądza, a jeszcze trudniejsza na pytanie, od kogo zależy ilość pieniądza w obiegu.

2. Pieniądz cyfrowy – zalety i zagrożenia z nim związane

W XXI wieku z różnych powodów – społecznych, psychologicznych, socjologicznych – ludzie z coraz większym natężeniem zaczęli szukać możliwości alternatywnego przeżycia własnego życia¹⁵. Nowe technologie pozwoliły na wykreowanie rzeczywistości (o coraz większej rozdzielczości i jakości grafiki i dźwięku) równoległej do istniejącej, a przy tym lepszej. Rzeczywistości będącej pod wpływem jej uczestnika, w której sam użytkownik decyduje o czasie, miejscu i akcji. Świat wirtualny do złudzenia przypomina nasz, ze wszystkimi szczegółami, również monetarnymi. Ale istnieje także wiele różnic pomiędzy rzeczywistością cyfrową i namacalną. Pieniądz wirtualny pozwala na pełne uczestniczenie w wirtualnym rynku finansowym i daje kontrolę nad elementami wirtualnego świata¹⁶.

¹⁴ M. Musielak-Linkowska, *Strategie polityki pieniężnej* [w] W. Przybylska-Kapuścińska, (red), *Współczesna polityka pieniężna*, Difin, Warszawa 2008, s. 57.

¹⁵ A. Borcuch, *Ewolucyjne uwarunkowania pieniądza cyfrowego*, s. 181-185.

¹⁶ *Virtual Currency Schemes October 2012*, EBC, Frankfurt, 2012, s. 5.

Pieniądz wirtualny, tak jak pieniądz rzeczywisty, ewoluował w swojej krótkiej historii. Od najprostszego, używanego w grach odbijających rzeczywistość, po najnowocześniejsze jego formy. Początkowo pieniądz wirtualny zarabiany i wydawany był tylko w świecie wirtualnym. Nabywane dobra i usługi miały także charakter wirtualny, nierzeczywisty. Mimo nazwy „pieniądz” był to tylko elektroniczny gadżet, dodatek urealnijający świat gier. Jednak stopniowo możliwość wykorzystania pieniądza wirtualnego zaczęła się przenosić do świata realnego. Jest to zdecydowanie łatwiejsze niż migrowanie różnych rodzajów pieniądza wirtualnego między różnymi światami wirtualnymi¹⁷, bowiem kontrola przepływów kapitałowych i pieniężnych na granicach światów wirtualnych jest bardzo ścisła.

O skali gospodarki wirtualnej świadczą dane Banku Światowego. Według prowadzonych badań, w Chinach i Wietnamie 100 tys. osób zawodowo gra w wirtualne gry, zarabiając w nich wirtualne pieniądze i kupując za te pieniądze wirtualne towary, które potem sprzedają w świecie realnym. Nabywcami są gracze, którzy nie mają czasu i umiejętności, aby grą osiągać wirtualny majątek, mają za to realne pieniądze pozwalające im ten majątek kupować. Skala transakcji jest imponująca. Już pięć lat temu wartość rynku dóbr, usług (i postaci) wirtualnych była szacowana na ponad 2 do 3 mld dolarów¹⁸.

W nowoczesnych światach komputerowych kreowane są także wirtualne rynki finansowe, z giełdą i kantorami umożliwiającymi zamianę walut realnych na wirtualne. Pojawiają się też oszustwa, niestety nie wirtualne, ale jak najbardziej rzeczywiste. Na przykład w świecie *Second Life* działał wirtualny bank *Ginko*. Jego twórca zbudował sieć wirtualnych wpłatomatów, gromadząc w ten sposób wirtualne środki na wirtualnych, ale wysoko oprocentowanych kontach bankowych. Bank wkrótce zniknął, a straty zostały szacowane na 700 tys. dolarów (rzeczywistych). Mimo to skala obrotów pieniężnych na wirtualnym rynku *Second Life* sięgnęła w 2008 r. aż 350 mln dolarów. Rekordowego dnia zawarto transakcje na kwotę ponad 1,9 mln dolarów¹⁹.

Jednym z największych fenomenów i najciekawszych zjawisk pieniężnych współczesnego świata jest *bitcoin* – pieniądz wirtualny ist-

¹⁷ A. Borcuch, *Ewolucyjne uwarunkowania pieniądza cyfrowego*, s. 198.

¹⁸ V. Lehdonvirta, M. Ernkvist, *Knowledge Map of the Virtual Economy*, The World Bank, Washington, 2011, s. 10-14.

¹⁹ A. Borcuch, *Ewolucyjne uwarunkowania pieniądza cyfrowego*, s. 203-204.

niejący samoistnie, nie związany z żadną grą ani z żadnym światem wirtualnym. Często jego powstanie jest interpretowane jako sprzeciw wobec rządzących współczesnym światem finansów – przeciw bankierom, instytucjom finansowym i bankom centralnym²⁰. Nowej waluty nikt nie kontroluje i nie nadzoruje. To jej zaleta, ale i podstawowa wada. *Bitcoin* nie ma za sobą kilkusetletniej historii (tak jak większość walut na świecie), na straży jego stabilności nie stoi żaden bank centralny o ugruntowanej reputacji i wreszcie – nie jest on prawnie usankcjonowanym środkiem płatniczym. Nie ma mocy zwalniania ze zobowiązań na jakimś terytorium²¹. Twórcą nowej waluty jest informatyk i programista posługujący się pseudonimem Satoshi Nakamoto. Nowy pieniądz powstał na początku 2009 r., a zasady jego obiegu (emisji) zostały opisane w artykule *Bitcoin; A Peer-to-Peer Electronic Cash System*.²² *Bitcoin* jest to 32-znakowy kod informatyczny (w niektórych artykułach można spotkać również informacje o 34-znakowym kodzie), który może być swobodnie przesyłany pomiędzy użytkownikami w sieci typu *peer-to-peer*. Do posługiwania się nim konieczne jest użycie infrastruktury kluczy kryptograficznych.

Zasadniczym pytaniem pojawiającym się przy analizowaniu waluty jest pytanie o jej emitenta. Skąd się biorą *bitcoiny*? W świecie cyfrowym są one „wykopywane” (*mining*) przez użytkowników. Sieć tworzy i rozdysponowuje nowe porcje monet mniej więcej sześć razy w ciągu godziny. Rozdzielane są one między użytkowników w oparciu o stosunek mocy obliczeniowych ich komputera do mocy obliczeniowej całej sieci. Samo „wykopywanie” pieniądza, czyli jego emisja, polega na rozwiązywaniu zadań kryptograficznych o rosnącej skali trudności. Stopień skomplikowania zadań jest dynamicznie kontrolowany i modyfikowany. Jeżeli wydobywanie trwa średnio w ciągu tygodnia dłużej niż 12 minut, to poziom trudności spada, a jeżeli krócej – to wzrasta. Posiadacz *bitcoinów* przechowuje je w wirtualnych portfelach odpowiednio zabezpieczonych.

²⁰ J. Marczuk, *Wolny pieniądz internetowy*, „Bloomberg Businessweek” nr 6 (31)/2013, 11-17 lutego 2013.

²¹ M. Bitner, *Bitcoin – nowe zagrożenie dla systemu finansowego?*, www.pb.pl, data dostępu 27.03.2013.

²² S. Nakamoto, *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*, <http://bitcoin.org/bitcoin.pdf>, dostęp dnia 11.04.2013.

Bitcoin może być wydawany na zakup wirtualnych i realnych towarów i usług, wymieniany na realne waluty oraz może być przedmiotem gry na giełdzie. Protokoły klucza publicznego oraz oparcie transferu pieniądza o łańcuch bloków dają gwarancję, że można w każdej chwili zweryfikować, kto jest właścicielem konkretnego *bitcoina*. Dzięki temu mechanizmowi można również swobodnie i nieodwracalnie dokonywać przekazania pieniądza, jednoznacznie zmieniając jego właściciela (nie tak jak w przypadku innego rodzaju dóbr cyfrowych, które można w nieskończoność kopiować, przekazywać i dalej posiadać). Ta nieodwracalność przeprowadzanych transakcji jest chyba jedną z najczęściej podnoszonych wad nowego systemu (utrudnia wycofanie się z zawieranych transakcji). Innym wskazywanym zagrożeniem jest brak instytucjonalnego nadzoru nad *bitcoinowym* rynkiem pieniężnym, co czyni go potencjalną pralnią pieniędzy²³. Jest on narażony również na występowanie baniek spekulacyjnych. (Co stało się w 2009 r., kiedy wartość *bitcoinów* najpierw wzrosła do 33 dolarów, by potem raptownie spaść do 3 dolarów. Podobnie na początku 2013 r. cena *bitcoinów* wzrosła z 15 dolarów w styczniu do 250 w kwietniu, by w ciągu jednego dnia spaść do 150 dolarów²⁴). obrońcy nowej waluty podnoszą, że płytkość rynku czyni go nieatrakcyjnym dla dużych inwestorów i dzięki temu odpornym na spekulacje, ale pojawiają się już informacje o próbach instytucji finansowych umieszczenia w swoich portfelach pieniądza wirtualnego.

Brak kontroli nad tym, co dzieje się na rynku, może też rodzić obawy o wystąpienie inflacji. Jednak w samej zasadzie generowania nowych porcji *bitcoinów* zaszyty jest mechanizm antyinflacyjny. Generowane pakiety są coraz mniejsze, a maksymalna liczba możliwych do wykopania monet wynosi 21 milionów. W 2013 roku zostanie wygenerowana połowa tej wielkości, a w 2017 już 75%. Emisja zakończy się około 2033 roku. Ograniczona wielkość emisji nie oznacza zagrożenia deflacją. Pojedynczy bitcoin może być dzielony aż do ośmiu miejsc po przecinku. Oznacza to możliwość istnienia w obiegu $2,1 * 10^{15}$ jednostek pieniężnych. O przewidywanym wzroście wartości wirtualnego pieniądza świadczy fakt, że w praktyce już blisko połowa *bitcoinów* przechowywana jest w wirtualnych portfelach w nadziei na wzrost ich wartości²⁵.

²³ K. Urbański, *Krach wirtualnej waluty*, „Rzeczpospolita”, 13.04.2013.

²⁴ *Bitcoinowa bańka pękła?*, www.wp.pl/businessinsider.com 11.04.2013, dostęp dnia 11.04.2013.

²⁵ S. Ogórek, *Waluta lepsza od złota*, www.wp.pl, dostęp dnia 27.03.2013.

W ocenie jego użytkowników nowy pieniądź ma liczne zalety²⁶. Jest pieniądzem wolnym, co dla internautów i programistów ma ogromna wartość. Transakcje zawierane przy jego udziale dokonują się w sposób natychmiastowy i bez konieczności istnienia pośredników, a co za tym idzie ponoszenia dodatkowych kosztów transakcyjnych. Koszty emisji w stosunku do wartości monety są znikome (ale jednak są) i nikt (przynajmniej tak się wydaje) nie czerpie zysków z samej emisji. Nikt też w ramach akcji ratowania banków nie może wykopać trochę więcej bitcoinów. Ryzyka związane z posługiwaniem się ieniądzem wirtualnym, o czym była mowa wcześniej także istnieją. Przede wszystkim dotyczą one możliwości wzrostu bańki spekulacyjnej, która na skutek powiązań pomiędzy światem wirtualnym i realnym może łatwo przenieść się do tego ostatniego. Kolejne ograniczenie związane jest z płytkością rynku bitcoinowego. Jest w swoich rozmiarach ograniczony i nie może zaspokoić zapotrzebowani na pośrednika wymiany nawet ograniczonej tylko do wirtualnego świata. Ponad to wykopywanie i posługiwanie się bitcoinami jest jak na razie dość skomplikowane i siłą rzeczy ograniczone do wąskiego grona „wtajemniczonych”. O niewielkiej skali wpływu bitcoina na światowy system finansowy świadczy opinia ekspertów Europejskiego Banku Centralnego²⁷. Wskazują oni na brak zagrożeń ze strony walut wirtualnych dla stabilności systemu finansowego. Równocześnie podkreślają istotne zagrożenia dla użytkowników bitcoinów wynikające z braku nadzoru nad tym segmentem rynku finansowego i potencjalnym zagrożeniem przestępczością.

Podsumowanie

Pieniądź wraz z rozwojem gospodarki przechodził przemiany swojej formy od pieniądza towarowego aż po najnowocześniejszy pieniądź wirtualny – *bitcoin*. Jak na razie, wydaje się, że pieniądź wirtualny nie zdominuje światowego systemu monetarnego i pozostanie raczej gadżetem w świecie wirtualnym. W związku z tym pozycja banków cen-

²⁶ M. Bitner, *Bitcoin – nowe zagrożenie dla systemu finansowego?*, www.pb.pl, data dostępu 27.03.2013.

²⁷ *Virtual Currency Schemes October 2012*, EBC, Frankfurt, 2012, s. 6-7.

tralnych, jako emitentów i strażników wartości pieniądza jest niezagrażona. Obowiązek czuwania nad stabilnością systemów finansowych spoczywający na władzach monetarnych sprawia jednak, że są one zainteresowane rozwojem rynku pieniądza wirtualnego. Jest to szczególnie istotne z punktu widzenia uczestników rynków finansowych, zarówno rynków wirtualnych, jak i rzeczywistych. Nowy pieniądz oprócz wielu zalet rodzi też nowe ryzyka. Brak specjalnie powołanej instytucji czuwającej nad sytuacją na wirtualnym rynku pieniężnym sprzyja powstawaniu spekulacji i gwałtownym spadkom kursu cyfrowego pieniądza, co zwiększa ryzyko posługiwanie się nim²⁸. Rodzi to również zagrożenie przeniesienia kryzysu wirtualnego do świata rzeczywistego. Dlatego rola banków centralnych i innych instytucji powołanych do nadzorowania rynków finansowych powinna być w stosunków do walut wirtualnych duża.

Bibliografia

- Application of FinCEN's Regulations to Persons Administering, Exchanging, or Using Virtual Currencies*, 18 marzec 2013, dostęp dnia 27.03.2013
- Bitcoinowa bańka pęka?*, www.wp.pl/businessinsider.com 11.04.2013, dostęp dnia 11.04.2013
- Bitner M., *Bitcoin – nowe zagrożenie dla systemu finansowego?*, www.pb.pl, data dostępu 27.03.2013
- Borcuch A., *Ewolucyjne uwarunkowania pieniądza cyfrowego*, CeDeWu, Warszawa, 2013
- Duwendag D., Kettere K., Kösters W., Pohl R., Simmert D.B., *Teoria pieniądza i polityka pieniężna*, Poltext, Warszawa, 1996
- Lehdonvirta V., Ernkvist M., *Knowledge Map of the Virtual Economy*, The World Bank, Washington, 2011
- Kiersnowski R., *Moneta – świadek historii*, Polskie Towarzystwo Numizmatyczna, Warszawa, 2006
- Kokoszczynski R., *Współczesna polityka pieniężna w Polsce*. PWE, Warszawa, 2004

²⁸ K. Urbański, *Krach wirtualnej waluty*, Rzeczpospolita, 13.04.2013.

- Marczuk J., *Wolny pieniądz internetowy*, „Bloomberg Businessweek”, Nr 6 (31)/2013, 11-17 lutego 2013
- Mielczarek M., *Mennictwo starożytnej Grecji*, Polskie Towarzystwo Numizmatyczne, Warszawa, 2006
- Morawski W., *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości*, Wydawnictwo TRIO, Warszawa, 2002
- Morawski W., *Od marki do złotego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2008
- Nakamoto S., *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*, <http://bitcoin.org/bitcoin.pdf>, dostęp dnia 11.04.2013
- Przybylska-Kapuścińska W., (red), *Współczesna polityka pieniężna*, Difin, Warszawa 2008
- Ogórek S., *Waluta lepsza od złota*, www.wp.pl, dostęp dnia 27.03.2013
- Virtual Currency Schemes October 2012*, EBC, Frankfurt, 2012
- Urbański K., *Krach wirtualnej waluty*, „Rzeczpospolita”, 13.04.2013

Evolution of Currency. Is Digital Money May Become the Currency of the Future?

Summary

Describing the development of money from goods money up to virtual money is a purpose of the article. The particular attention was devoted to the most modern, universally used form of virtual money bitcoin. In the first part of the article transformations of forms of money were discussed. Circumstances were presented entering goods money into the trade, passages to money in the form of bullion coins. Circumstances of the appearance of the paper money were described, and then of e-money. Principles of operation of the fiat money were shown. The second part of the work was devoted to expressing premises of the appearance of virtual money. Circumstances were described leading into the virtual circulation bitcoin. Principles of operation of new money and his virtues were indicated. The particular attention was devoted to threats to virtual and real markets resulting oneself from the appearance of virtual money. In the summary the attention was attracted to the need to establish the close supervision above the market of bitcoin.

Key words: currency, virtual currency, bitcoin

Beata Świecka¹

Analiza stanu i perspektyw rozwoju płatności bezgotówkowych w Polsce

Wstęp

W dobie postępującej globalizacji usług finansowych i zmiany potrzeb gospodarstw domowych można zaobserwować powolne, aczkolwiek widoczne, zastępowanie gotówkowego sposobu dokonywania płatności bezgotówkowymi instrumentami płatniczymi. Zwiększająca się liczba aktywnych rachunków bankowych wyzwała zapotrzebowanie na korzystanie z kart płatniczych, instrumentów bankowości elektronicznej, płatności poprzez Internet, jak również płatności mobilnych. Zwiększanie powszechności obrotu bezgotówkowego jest szczególnie wyraźne w krajach wysoko rozwiniętych. Widoczna jest silna zależność między rozwojem gospodarczym a rozwojem obrotu bezgotówkowego. Dlatego też (i nie tylko z tego powodu) wiele instytucji w Polsce zabiega o większe upowszechnienie obrotu bezgotówkowego. Nasz kraj coraz bardziej intensywnie działa na tym polu, czego dowodem są liczne działania Narodowego Banku Polskiego służące upowszechnianiu obrotu bezgotówkowego, jak również Zakładu Ubezpieczeń Społecznych czy też banków detalicznych. W Polsce nadal dominuje gotówka, a obrót bez jej użycia upowszechnia się powoli, na co wskazują dane Europejskiego Banku Centralnego, z których wynika, że w ostatnich

¹ Beata Świecka, dr hab., Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, prof. US, beata.swiecka@wzieu.pl

latach Polska zajmuje jedno z ostatnich pozycji, a wielokrotnie zajmowała ostatnią lokatę wśród krajów członkowskich UE pod względem rozwoju usług płatniczych i wykorzystania podstawowych bezgotówkowych instrumentów płatniczych. Fakt odstawiania naszego kraju od pozostałych krajów członkowskich UE wskazuje na potrzebę zmiany w tym zakresie, w tym nastawienia społeczeństwa do bezgotówkowych form płatności. Celem opracowania jest analiza stanu rynku płatności bezgotówkowych, kierunku i perspektyw rozwoju z wykorzystaniem narzędzia analizy opisowej.

1. Obrót i płatności bezgotówkowe w Polsce

Obrót bezgotówkowy² jest jednym ze wskaźników poziomu rozwoju gospodarczego danego kraju. Kraje wysoko rozwinięte są jednocześnie liderami na rynku kart płatniczych, płatności internetowych, czy liczby rachunków bankowych, na co ma wpływ wiele różnorodnych czynników, w tym w szczególności poziom zamożności społeczeństwa, zaufanie do instytucji finansowych oraz czynniki kulturowe. O korzyściach z rozwoju obrotu bezgotówkowego przekonywać nie trzeba, o czym świadczą m.in. statystyki Europejskiego Banku Centralnego, szacujące ograniczenie kosztów emisji i obsługi pieniądza gotówkowego, co oznacza wymierne korzyści dla budżetu państwa. Wprowadzenie obrotu

² W strategii rozwoju obrotu bezgotówkowego „obróć bezgotówkowy jest definiowany jako rozliczenia pieniężne, w których na każdym etapie cyklu rozliczeniowego dokonywany jest transfer środków pieniężnych z i na rachunki bankowe (lub konta własne banków), a więc zarówno po stronie dłużnika (płatnika), jak i po stronie wierzyciela (beneficjenta) oraz w rozrachunkach pomiędzy bankami rozliczenie przybiera wyłącznie formę zapisów na rachunkach bankowych rozliczających się podmiotów (z wyjątkiem zapłaty instrumentem pieniądza elektronicznego, gdzie ma miejsce transfer środków pieniężnych z instrumentu pieniądza elektronicznego na urządzenie go akceptujące). 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. Charakter transakcji bezgotówkowej ma również transakcja płatnicza z wykorzystaniem instrumentu pieniądza elektronicznego”; w: *Strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009-2013*, Narodowy Bank Polski, Związek Banków Polskich, Koalicja na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, Warszawa, luty 2009, s. 9.

bezugotówkowego dzięki zwiększeniu jawności dokonywanych operacji wpłynie na zmniejszenie szarej strefy i wzrost dochodów do budżetu państwa. Wprowadzenie rozliczeń bezgotówkowych w świadczeniach emerytalno-rentowych oraz urzędach skarbowych może przyczynić się do kolejnych korzyści dla organów publicznych. Podmiotem zainteresowanym wprowadzeniem obrotu bezgotówkowego jest również sektor bankowy, który czerpie korzyści z obniżenia kosztów obsługi gotówki, ograniczenia strat związanych z przestępstwami gotówkowymi, a także upowszechnianie różnorodnych usług bankowych, a co za tym idzie wzrost przychodów banków. Dla przedsiębiorców, a także osób fizycznych upowszechnianie obrotu bezgotówkowego przynosi wymierne korzyści związane z ograniczaniem kosztów gotówki (w tym z utrzymaniu własnych punktów kasowych), oraz wygoda w dostępie do środków³.

Płatności bezgotówkowe w ostatnich kilkunastu latach zyskały znaczącą aprobatę społeczną, a jednocześnie **intensywnie się rozwijają**. **Wygoda, bezpieczeństwo, obniżenie kosztów** obsługi biznesu i klienta indywidualnego to podstawowe powody, dla których rynek płatności bezgotówkowych przeżywa gwałtowny rozwój. Stale zwiększająca się oferta instytucji płatniczych i banków korzystnie wpływa na ogólną strukturę płatności masowych. Klient stał się **wymagający**, ale i bardziej otwarty na **innowacyjne rozwiązania**. W celu zwiększenia obrotu bezgotówkowego został przygotowany Program rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2014–2020”. Ma posłużyć zmniejszeniu kosztów obrotu gotówkowego, ale też ograniczyć zjawisko wykluczenia finansowego.

Z raportu Narodowego Banku Polskiego, opublikowanego wiosną 2012 roku, wynika, że wciąż około dwóch trzecich stałych płatności jest realizowane przy użyciu gotówki. Wśród bezgotówkowych sposobów regulowania rachunków dominuje przelew za pośrednictwem bankowości internetowej. Szczególną grupą, której dotyczy program, są osoby starsze. A do instytucji zaangażowanych w jego realizację należą też Zakład Ubezpieczeń Społecznych i Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego. ZUS wypłaca świadczenia dla 7,5 mln osób, z czego 47 proc. tej grupy odbiera emeryturę za pośrednictwem listo-

³ *Obrót bezgotówkowy – zalety i korzyści wynikające z jego upowszechnienia*, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, Grupa Robocza ds. Programu Obrotu Bezgotówkowego przy Koalicji na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, Warszawa 2008, s. 2.

nosza. Taka forma wypłaty kosztuje ok. 300 mln zł rocznie. Forma bezgotówkowa jest prawie dziesięciokrotnie tańsza. Co roku liczba emerytów korzystających z konta bankowego rośnie, ale tylko o kilka punktów procentowych. Ministerstwo Finansów szacuje, że jeśli za dwa lata rachunki bankowe będzie miało 70 proc. emerytów i rencistów, którym świadczenia wypłaca ZUS, to oszczędności wyniosą około 130 mln zł. W przypadku KRUS, przy założeniu, że udział procentowy liczby wypłat na rachunki bankowe wzrośnie podobnie jak w ZUS (dziś konta ma ok. 30 proc. rolników), koszty obsługi uda się zmniejszyć o ok. 47 mln zł. Organizacje pozarządowe, konsumenckie oraz przedsiębiorcy zwracają uwagę, że jeśli obrót bezgotówkowy ma się upowszechnić, powinny ulec obniżeniu opłaty za używanie kart i prowizje transakcyjne. Opłaty od transakcji bezgotówkowych kartami są niewidoczne dla klienta, ale bolesne dla przedsiębiorców. Opłaty za posługiwanie się kartami płatniczymi są w Polsce ponad dwukrotnie wyższe niż średnio w Unii Europejskiej⁴.

2. Płatności kartami płatniczymi jako element obrotu bezgotówkowego

W sferze płatności detalicznych Polska jest krajem o przewadze obrotu gotówkowego. Według Raportu McKinsey *Payment Profit Pool Model* z 2005 roku ok. 98 % transakcji w Polsce realizowanych było w formie gotówkowej⁵. Od tamtego czasu wiele uległo zmianie w tym zakresie. Znacznie upowszechnił się obrót kartami płatniczymi, a także innymi instrumentami obrotu bezgotówkowego, stały się naturalnym elementem w transakcjach kupna i sprzedaży. Według badań z września 2007 roku SMG KRC na zlecenie NBP, gotówka zdecydowanie dominuje przy dokonywaniu zakupów w mniejszych sklepach spożywczych oraz za drobne usługi (ok. 97,8% transakcji opłacanych jest w formie gotówkowej). Jedynie w przypadku zakupów w supermarketach i na stacjach benzynowych częstotliwość sto-

⁴ *Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, Raport NBP, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa 2012.

⁵ *Payment Profitability Model Poland*, McKinsey, Warszawa 2005.

sowania kart była większa i wynosiła ok. 30% (kartami debetowymi płaciło ok. 20% klientów, kartami kredytowymi ok. 10%)⁶. Niemniej jednak następuje stopniowy rozwój płatności instrumentami bezgotówkowymi przy czym dynamika wzrostu jest różna w zależności od konkretnych form płatności (polecenia przelewu, polecenia zapłaty i kart płatniczych).

Na świecie, jak również i w Polsce, bezgotówkowe transakcje realizowane są w dużej mierze przy użyciu kart płatniczych. W Polsce w końcu 2000 r. na rynku funkcjonowało ponad jedenaście tysięcy kart płatniczych, zaś już w 2012 roku liczba zwiększyła się do ponad trzydziestu trzech milionów sztuk, zaś w 2016 roku planowana jest na trzydzieści pięć milionów. To, że Polacy rozkochali się w kartach płatniczych potwierdzają statystyki. Rozkochali się jest pojęciem być może na wyrost, na pewno zaakceptowali. Sięgając pamięcią do początków kart płatniczych w Polsce, kiedy to w 1993 roku, po raz pierwszy zostały wydane karty dla osób fizycznych, a rokiem 2013, należy stwierdzić, że dwudziestoletni okres rozwoju tego instrumentu był dynamiczny i wielokierunkowy. Obecnie dominują karty hybrydowe, zawierające zarówno pasek jak i mikroprocesor, które z końcem 2012 roku stanowiły ok. 82% wszystkich kart płatniczych, zaś magnetyczne – 18%, mikroprocesorowe 0,1 % i wirtualne – 0,5 %. Na początku rynku płatności kartami płatniczymi dominowały transakcje gotówkowe, charakteryzujące się tym, że klienci posiadający kartę płatniczą, chcąc dokonać płatności wybierali pieniądze z bankomatu i płacili gotówką. Z uwagi na brak odpowiedniej wiedzy, świadomości, a zarazem i infrastruktury tendencja ta utrzymywała się przez wiele lat. Z końcem 2012 roku ponad 60% transakcji kartami płatniczymi stanowiły transakcje bezgotówkowe, realizowane w punktach akceptujących karty, zaś niecałe 40% to transakcje gotówkowe. Jak na dwudziestoletni rynek poziom transakcji gotówkowych jest nadal duży, co jest wynikiem braku odpowiedniej infrastruktury i to głównie w małych miejscowościach. Zwiększenie liczby punktów akceptujących karty może w niedługim czasie ulec zwiększeniu, na co może mieć wpływ obniżenie opłat interchange, którą ponoszą sprzedawcy dóbr i usług. Obniżka kosztów ponoszonych przez sprzedawców dóbr

⁶ M. Polasik, K. Maciejewski, *Innowacyjne usługi płatnicze w Polsce i na świecie*, Raport NBP, czerwiec 2008, s. 99-100.

i usług może znacząco wpłynąć na zwiększenie punktów honorujących karty, a tym samym i na zwiększenie bezgotówkowych płatności kartami płatniczymi.

Dywersyfikacją w zakresie płatności bezgotówkowych stanowią wprowadzone w 2001 roku karty wirtualne, które mogą funkcjonować w postaci karty plastikowej lub też wydruku papierowego, zaopatrzonego w specjalny numer identyfikacyjny umożliwiający realizację transakcji. Karty wirtualne, umożliwiające dokonywanie płatności w sieci, mogą korzystnie wpłynąć na rozwój handlu elektronicznego w Polsce, który mimo wzrostu zainteresowania Internetem i niewątpliwej wygody w dokonywaniu zakupów nie osiąga zbyt dużych rozmiarów. Ma to związek z obawą o bezpieczeństwo płatności. Karty te wypełniają lukę w transakcjach bezgotówkowych. Ich liczba nie jest duża, gdyż na koniec 2012 roku to zaledwie 0,4% wszystkich kart w Polsce osiągając wielkość 122,4 tysiąca sztuk.

3. Analiza płatności zbliżeniowych i mobilnych w Polsce

Pytanie, czy plastik nadal będzie potrzebny, gdyż do głosu doszły płatności mobilne, zarówno zdalne (*ang. remote*) jak i zbliżeniowe (*ang. proximity*). Płatności *remote* to alternatywa dla gotówki, które mogą być wszędzie realizowane i w każdym czasie, a użytkownik „kojarzy” źródło pieniądza (rachunek bankowy, karta płatnicza) z numerem telefonu komórkowego. Płatności te realizowane są dzięki technologiom SMS, WAP, USSD. Płatności *proximity* dzięki technologii NFC i mikroprocesorowi pozwalają na uzyskanie informacji o stanie rachunku poprzez odczytanie jej przez terminal z czytnikiem kart zbliżeniowych. Rodzi się pytanie, czy **płatności mobilne zrewolucjonizują obrót bezgotówkowy i zastąpią karty? Chyba, jeszcze za wcześnie rokować.** Telefon komórkowy może już wkrótce zastąpić drobne w portfelu i w pewnym zakresie karty płatnicze. Świat opanowuje moda na płatność mobilną. Organizacja Visa Europe prognozuje, że do 2020 roku połowa transakcji płatniczych na kontynencie będzie odbywała się za pomocą urządzeń mobilnych. Prognozy mają to do siebie, że sprawdzają się lub nie. Niewątpliwie

jest to kierunek, o którym nie było mowy w momencie wprowadzenia kart płatniczych. Pewne jest to, że obrót bezgotówkowy i formy płatności bezgotówkowych będą coraz częściej gościły na rynku. **Jest on na tyle dynamiczny i elastyczny, a przy tym Polacy otwarci na nowości, że zbliżeniowe karty i mobilne aplikacje płatnicze w telefonie stanowią alternatywę dla gotówki i dają większe pole wyboru dla ich posiadaczy.** To już nie jest nuta przyszłości, ale rzeczywistość, którą determinują sprawy finansowe związane z inwestycją w nowy projekt, dojrzałość finansowa użytkowników i ich zapotrzebowania na tego typu przedsięwzięcie. Obawy jak zawsze w tej sytuacji budzą sprawy związane bezpieczeństwem nowych rozwiązań w płatnościach bezgotówkowych.

Płatności zbliżeniowe są dostępne w 41 krajach i niemal 500 tys. punktów akceptujących płatności przy użyciu technologii PayPass na całym świecie. W Polsce ponad 40% kart MasterCard i Maestro to karty wyposażone w technologię PayPass, ponad 10% wszystkich transakcji kartami MasterCard w Polsce jest dokonywanych za pomocą PayPass, a technologia ta dostępna jest w 20% punktów akceptujących karty. Sieć ta stale się powiększa, gdyż zdecydowana większość nowo instalowanych lub wymienianych terminali jest przystosowana do technologii bezstykowej.

Płatności mobilne funkcjonują na rynku dość krótko. Jako jeden z pierwszych pojawił się w lipcu 2007 roku system mPay, w którym numer telefonu powiązany był z elektroniczną portmonetką. W czerwcu 2011 roku było 250 tys. użytkowników, po czym mPay przystąpił do MasterCard Mobile, podobnie jak SkyCash, który wprowadzony został na rynek w lipcu 2009 roku i gdzie numer telefonu powiązany został z elektroniczną portmonetką. W 2011 roku uruchomiony został system MasterCard Mobile Polska, pozwalając na powiązanie numeru telefonu z kartami płatniczymi, gdzie transakcja płatnicza dokonywana za pomocą aplikacji zainstalowanej i aktywowanej na karcie SIM. Partnerami w tworzeniu platformy mobilnej MasterCard Mobile Polska byli: CallPay, Upad, CardMobile, mPay, SkyCash, In-Post, mobiParking, iplay.pl. W październiku 2012 roku T-Mobile we współpracy w MasterCard wprowadzili MyWallet, będąc tym samym **pierwszym w Europie wdrażanym komercyjnie tak zaawansowanym rozwiązaniem, pozwalającym zintegrować w telefonie komórkowym w pełni funkcjonalne karty płatnicze,**

a także inne usługi. Wprowadzenie usług w technologii NFC do telefonu komórkowego otwiera dla ich użytkowników szeroki wachlarz nowych możliwości, w tym cyfrowe klucze, bilety, karty lojalnościowe i partnerskie, a nawet dokumenty tożsamości. Pytanie, czy użytkownicy tego właśnie oczekują. W momencie wprowadzenia kart na rynek polski, mówiło się o kartach uniwersalnych, które miały spełniać nie tylko rolę płatniczą, ale również dokumentów tożsamości, książeczki zdrowia, indeksu, kart bibliotecznych itp. Prognozy były, ale niestety nie spełnione. Pytanie, czy obecnie jest czas na połączenie transakcji finansowych z niefinansowymi i czy to właśnie telefon w połączeniu z kartą płatniczą ma tą lukę wypełnić. W chwili obecnej dąży się do tego, by smartfon w przyszłości integrował usługi telekomunikacyjne i finansowe. Bierze się również pod uwagę możliwości zarządzania zakupami czy płatnościami, proponowania najbliższego, najkorzystniejszego miejsca gdzie klient może dokonać zakupów. Na polskim rynku działa coraz więcej firm oferujących płatności mobilne. Motywacją do powstawania kolejnych firm są wysokie koszty obsługi transakcji kartami płatniczymi. Prowizje, jakie muszą płacić punkty akceptujące płatności kartami bankowymi są wysokie, co więcej najwyższe w Europie. Niestety duża liczba systemów mobilnych, tym samym duże rozdrobnienie w zakresie płatności mobilnych zadziała zapewne na ich niekorzyść. W chwili obecnej nie ma miejsca na rynku dla tylu nowych podmiotów. Dużą przewagę w tym zakresie ma Visa i MasterCard, które jako długoletni gracze na rynku kart płatniczych mają doświadczenie i bazę klientów. Promując płatności mobilne z wykorzystaniem bankowej karty płatniczej zintegrowanej z kartą SIM w smartfonach z formą zbliżeniową mają olbrzymią przewagę w stosunku do dużo mniejszych i mniej doświadczonych firm rynku płatności mobilnych. Jesienią 2012 roku mBank i Raiffeisen Polbank, a później Getin Noble udostępniły klientom możliwość zintegrowania kart MasterCard z smartfonem w sieciach Orange i T-Mobile. Nie ma wątpliwości, że jest miejsce, a nawet potrzeba dla kolejnego gracza na rynku kartowym.⁷ Realną alternatywą dla Visy i MasterCarda stanowi Bank PKO BP z wprowadzonym własnym systemem płatności mobilnych o nazwie IKO, który dzięki szerokiej

⁷ *Karty znikają w smartfonach. Trwa walka o standard płatności mobilnych*, „Gazeta Prawna” 25.03.2013.

bazie klientów oraz sieci akceptacji, której Bank nie musi budować od zera ma duże szanse konkurować z Visa i MasterCardem. **Aplikacja IKO**, którą PKO BP nazywa „mobilną rewolucją”, to połączenie w jednym rozwiązaniu funkcji bankowych z płatniczymi. Pozwala ona między innymi na płatność telefonem za zakupy w sklepie poprzez wpisanie kodu wygenerowanego w aplikacji IKO, wypłatę gotówki z bankomatu (tą samą metodą) czy na dokonanie przelewu znając jedynie numer telefonu odbiorcy. Inną nowością jest możliwość tworzenia czeków, które pozwalają na płacenie w sklepach lub wypłatę pieniędzy z bankomatu nawet bez posiadania przy sobie telefonu – transakcję potwierdza się dziewięciocyfrowym numerem czeku.⁸ Na zdobycie znaczącej pozycji będzie miał szansę tylko taki system, który przy wysokiej jakości zapewni atrakcyjną cenę. Obecnie akceptanci szukają rozwiązań tańszych niż karty płatnicze. Standardowa stawka interchange w Polsce wynosi 1,1 – 1,5% od transakcji kartami płatniczymi, zaś w Europie to około 0,5 proc. IKO wraz z **eService**, który jest największym w Polsce dostawcą usług płatności elektronicznych, zamierzają zaproponować stawki „radykalnie niższe” od tych, które teraz oferują MasterCard i Visa. Jeśli IKO odniesie nawet niewielki sukces na rynku, to obie organizacje będą zmuszone w podobnym wymiarze obniżyć swoje opłaty, aby móc rywalizować z systemem polskiego banku. Ponadto poczynione zostały prace nad uregulowaniem prawnym prowizji kartowych, których wprowadzenie znacznie przyczyniłoby się do obniżenia opłat interchange. Rodzi się jednak pytanie, czy takie uregulowanie jest konieczne, czy wystarczy wprowadzić trzeciego dużego gracza na rynku transakcji mobilnych stanowiącego konkurencję dla Visa i MasterCard. Towarzystwa te rozpoczęły działania w kierunku obniżenia opłat interchange do średniego poziomu w Unii Europejskiej, czyli 0,5-0,6%, chcąc tym samym doprowadzić do rynkowego porozumienia w sprawie prowizji kartowych, żeby uniknąć uregulowania tej kwestii ustawą, która byłaby prawdopodobnie niekorzystna dla operatora.

⁸ D. Rzaśa, *Aplikacja płatności mobilnych IKO rzuci wyzwanie Visie i Mastercardowi*, forsal.pl (7.03.2013).

Podsumowanie

Konkludując, można stwierdzić, że zmiany w zakresie form płatności bezgotówkowych postępują tak szybko, że dziś trudno przewidzieć, która z form zrewolucjonizuje rynek. Jednakże można dokonać próby określenia jego modelu w bliskiej przyszłości. Gotówka w obecnej, fizycznej formie choć dzisiaj dominuje na rynku polskim, zostanie stopniowo (na ile to będzie możliwe i konieczne) wyeliminowana i zastąpiona bezgotówkowymi instrumentami płatniczymi. Wydawałoby się jeszcze kilka lat temu, że formą dominującą będą stanowią karty płatnicze, jednakże wprowadzenie płatności z użyciem telefonu komórkowego nasuwa pewną wątpliwość. Faktem jest, że karty płatnicze są instrumentem bazowym i to na nich opiera się głównie obrót i płatności bezgotówkowe, zaś wybór formy wiodącej jest kwestią technologii i odpowiedzią na zapotrzebowanie rynku. Około dziesięciu lat temu pisząc artykuł na temat modelu płatności detalicznych, nie uwzględniałam płatności mobilnych, gdyż w tamtym czasie w ogóle nie były znane i o których nie myślał ani świat praktyki, ani nauki. Choć nie wiadomo ile czasu to potrwa, to nie ulega jednak wątpliwości, że gotówka będzie eliminowana z obiegu i zastępowana przez bezgotówkowe formy płatności. Już od wielu lat zwiększają swoją siłę rynkową i pozycję w społeczeństwie karty płatnicze, najpierw magnetyczne, teraz hybrydowe, a przy tym również wirtualne i przedpłacone. Różnorodność bezgotówkowych instrumentów płatniczych jest duża i ma zastosowanie w środowisku wirtualnym jak i rzeczywistym. Rodzi się pytanie, czy transakcje mobilne, będą tylko transakcjami niskokwotowymi, czy to jest tylko preludium do wielozadaniowości, którą planowano dla kart płatniczych, które miały swojego czasu być kartami uniwersalnymi, czyli z jednej strony środkami płatniczymi, z drugiej dowodami osobistymi, prawami jazdy, książeczkami zdrowia itp. Przyszłościowym rozwiązaniem w płatnościach bezgotówkowych, trochę odmiennym i kontrowersyjnym, choć bazującym na bezgotówkowych płatnościach, jest nadawanie ludziom osobistego numeru identyfikacyjnego umieszczonego na ciele. Przy tak szybkim rozwoju technologii za kilka – kilkanaście lat może to być czymś normalnym. Wszczepianie drobnych mikroprocesorów w ciało ludzkie budzi i powinno budzić wątpliwości i niepokój. Wiele zwierząt ma obecnie w ciele mikroprocesor,

umożliwiając ich identyfikację i tym samym zawierając m.in. informacje o właścicielu i przebytych szczepieniach. Co do człowieka, to warto przywołać wypowiedź Buta Willarda, wydawcy World Future Society's – Futurista, dla Marin Independent Journal z 2 kwietnia 1989 r. (źródło? numer strony?): „Technologia mikroprocesorów jest całkiem prosta i po małym doszlifowaniu może być zastosowana u człowieka. Można sobie wyobrazić, że numer byłby nadawany danej osobie przy narodzinach i mógłby jej towarzyszyć przez całe życie. Prawdopodobnie może on być umieszczany na zewnętrznej stronie dłoni. Można go używać jako uniwersalnej karty identyfikacyjnej, zamiast kart kredytowych, paszportu i tym podobnych (...)” Należy dodać, że rozwój bezgotówkowych instrumentów płatniczych nie został zakończony i mogą pojawić się całkiem nowe, dziś jeszcze nieznanne, które uzupełnią funkcjonujący model płatności bezgotówkowych.

Bibliografia

- Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, Raport NBP, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa 2012.
- Górka J. *Synteza badań kosztów gotówki i bezgotówkowych instrumentów płatniczych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Warszawskiego, Problemy Zarządzania, vol. 10, nr 4 (39).
- Górka J., *Synteza badań kosztów gotówki i bezgotówkowych instrumentów płatniczych*. „Problemy Zarządzania” 2012, vol. 10, nr 4 (39).
- Karty znikają w smartfonach. Trwa walka o standard płatności mobilnych*, „Gazeta Prawna” 25.03.2013.
- Materiały Narodowego Banku Polskiego
- Obrót bezgotówkowy – zalety i korzyści wynikające z jego upowszechnienia*, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, Grupa Robocza ds. Programu Obrotu Bezgotówkowego przy Koalicji na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, Warszawa 2008.
- Payment Profitability Model Poland*, McKinsey, Warszawa 2005.
- Płatności mobilne zrewolucjonizują świat jak wynalezienie samochodu*, forsał.pl (24.10.2012).
- Polasik M., Maciejewski K., *Innowacyjne usługi płatnicze w Polsce i na świecie*, Raport NBP, czerwiec 2008.

- Polasik M., Marzec J., Fiszeder P., Górka J., *Modelowanie wykorzystania metod płatności detalicznych na rynku polskim*, Materiały i Studia Zezsyt nr 265, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2012.
- Rząsa D., *Aplikacja płatności mobilnych IKO rzuci wyzwanie Visie i Mastercardowi*, forsal.pl (7.03.2013)
- Strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009-2013*, Narodowy Bank Polski, Związek Banków Polskich, Koalicja na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, Warszawa, luty 2009.
- World Payments Report 2011*, Capgemini, The Royal Bank of Scotland, Efrma 2011.

Analysis of Current State and Development Perspectives of Non-Cash Transactions in Poland

Summary

In the era of ever-increasing globalization in the financial services and changes of needs of households, slow but clearly visible replacement of the cash method to non-cash payment instruments for payment can be observed. The increasing number of active accounts triggers the need for the use of payment cards, electronic banking instruments, payments via the Internet, as well as mobile payments. Increasing prevalence of non-cash transactions is particularly evident in developed countries, where a strong correlation between economic development and the development of cashless transactions is visible. In Poland, still dominated by cash transactions, non-cash ones spread slowly. Poland holds one of the last positions in the development of payment services and use of basic non-cash payment instruments. The fact that our country differs from others European Union member states indicates the need for a change of attitude of financial institutions and attitudes of people to non-cash forms of payment. The purpose of this article is to analyze the state of cashless payments market, the direction and prospects of its development, using descriptive analysis tool.

Key words: non-cash turnover, non-cash payments, credit cards, contactless payments, mobile payment

Tomasz Koźliński¹

Zwyczaje płatnicze Polaków według dzienniczków płatności

Wstęp

Celem artykułu jest przedstawienie wybranych wyników badania zwyczajów płatniczych Polaków z użyciem dzienniczków płatności². Jest to pierwsze tego typu badanie wykonane w Polsce. Dotychczas badania mieszkańców z użyciem dzienniczków płatności przeprowadzili ekonomiści z następujących banków centralnych³: Oesterrei-

¹ Tomasz Koźliński, ekspert w Narodowym Banku Polskim, Departament Systemu Płatniczego, tomasz.kozlinski@nbp.pl, tomek.kozlinski@gmail.com.

Opinii przedstawionych w artykule nie należy utożsamiać z oficjalnym stanowiskiem NBP.

² Wybrane wyniki badania zostały przedstawione w T. Koźliński, *Zwyczaje płatnicze Polaków*, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa grudzień 2012, s. 1-201, oraz zaprezentowane m.in. na posiedzeniu Rady ds. Systemu Płatniczego przy NBP w dniach 20 kwietnia i 14 grudnia 2012 r. Raport z badania jest dostępny na stronie internetowej NBP:

http://www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/zwyczaje_platnicze_Polakow.pdf

³ T. Koźliński, *Porównanie wyników badań dzienniczkowych zwyczajów płatniczych przeprowadzonych na świecie*, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa grudzień 2012, s. 1-69. Materiał zaprezentowany na posiedzeniu Rady ds. Systemu Płatniczego przy NBP w dniu 14 grudnia 2012 r.

chische Nationalbank⁴, Deutsche Bundesbank⁵, Bank of Canada⁶, Magyar Nemzeti Bank⁷, De Nederlandsche Bank⁸ i Reserve Bank of Australia⁹.

Wyjątkowość dzienniczków płatności polega na tym, że umożliwiają one bardzo dokładny i szczegółowy sposób pomiaru zwyczajów płatniczych respondentów. Metoda ta polega na zapisywaniu przez respondentów każdego dnia szczegółowych informacji o wykonywanych wszelkiego typu płatnościach, bez względu na wartość i miejsce płatności.

Badanie składało się z dwóch powiązanych badań na tej samej 1000-osobowej reprezentatywnej grupie Polaków w wieku od 18 lat. Pierwsze badanie to wywiady osobiste wspomagane komputerowo przez CAPI. Druga część to 3-dniowe papierowe dzienniczki płatności wypełniane każdego dnia przez respondentów. Dni wywiadów i wypełniania płatności w dzienniczkach były w miarę równomiernie rozłożone w czasie przeprowadzania badania, bez ich koncentracji na określone dni tygodnia lub części miesiąca. Badanie zostało przeprowadzone w terenie w październiku i listopadzie 2011 r. oraz w styczniu 2012 r., pomijając dni świąteczne.

⁴ P. Mooslechner, H. Stix, K. Wagner, *How Are Payments Made in Austria? Results of a Survey on the structure of Austrian Households' Use of Payment Means in the context of Monetary Policy Analysis*, Oesterreichische Nationalbank, "Monetary Policy & the Economy. Quarterly Review of Economic Policy" Q2/06, Vienna, s. 111-134.

⁵ A. Hoffmann, H. Wörten, A. Friedrich, N. Knaust, U. von Kalckreuth, T. Schmidt, *Payment behaviour in Germany. An empirical study of the selection and utilisation of payment instruments in the Federal Republic of Germany*, Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main, 30 June 2009, s. 1-84.

⁶ C. Arango, K. P. Huynh, L. Sabetti, *How do You Pay? The Role of Incentives at the Point-of-sale*, European Central Bank, "Working Paper Series" October 2011, No 1386, s. 1-42; C. Arango, K.P. Huynh, L. Sabetti, *How Do You Pay? The Role of Incentives at the Point-of-Sale*, Bank of Canada/Banque du Canada, "Working Paper" 2011-23, , Ottawa October 2011, s. 1-37.

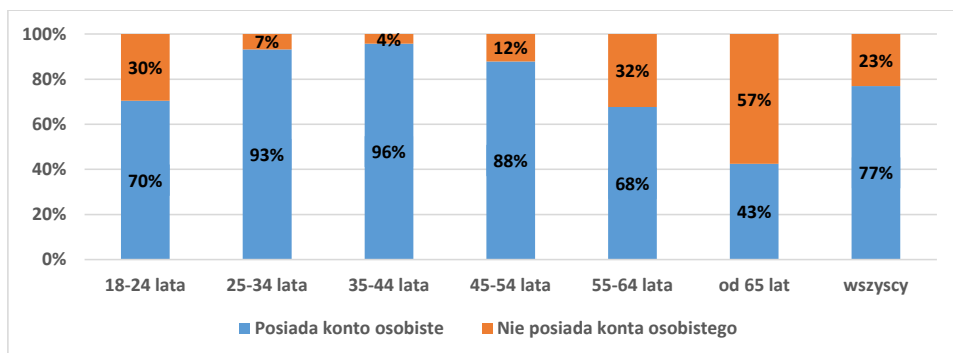
⁷ A. Turján, É. Divéki, É. Keszy-Harmath, G. Kóczán, K. Takács, *Nothing is free: A survey of the social cost of the main payment instruments in Hungary*, Magyar Nemzeti Bank, "MNB Occasional Papers" 2011, 93, Budapest, s. 21-24.

⁸ N. Jonker, A. Kosse, L. Hernandez, *Cash usage in the Netherlands: How much, where, when, who and whenever one wants?*, "DNB Occasional Studies" 2012, Vol. 10 No. 2, Amsterdam, s. 1-49.

⁹ J. Bagnall, S. Chong, K. Smith, *Strategic Review of Innovation in the Payments System: Results of Reserve Bank of Australia's 2010 Consumer Payments Use Study*, Reserve Bank of Australia, June 2011, s. 1-40.

1. Posiadanie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego w banku lub SKOK

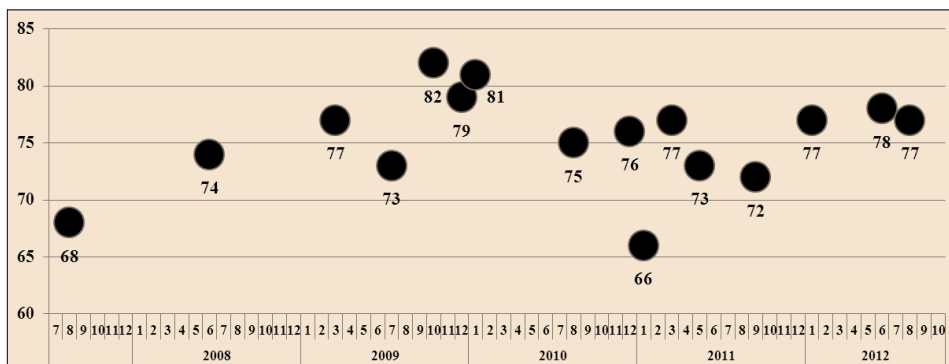
Ogólnie 77% dorosłych Polaków ma rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy w banku lub SKOK. Konto osobiste najczęściej posiadają osoby w wieku 35-44 lata (96%). Niewiele mniejszy wskaźnik ubankowania jest wśród osób w wieku 25-34 lata (93%) oraz 45-54 lata (88%). Spośród wszystkich osób posiadających konto osobiste, indywidualne konto osobiste miało 77% Polaków, natomiast własne wspólne konto osobiste 23% osób.



Wykres 1. Posiadanie konta osobistego/ ROR w banku lub SKOK przez Polaków w zależności od wieku

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=1000.

Badania empiryczne potwierdzają, że do 2009-2010 r. rosła liczba Polaków posiadających rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy. Od 2010 r. wskaźnik ubankowania Polaków w Polsce utrzymuje się na podobnym poziomie i wynosi około 75-78%. Podobnie wskazują dane statystyczne: w latach 2011-2012 liczba rachunków rozliczeniowych osób fizycznych wzrosła nieznacznie.

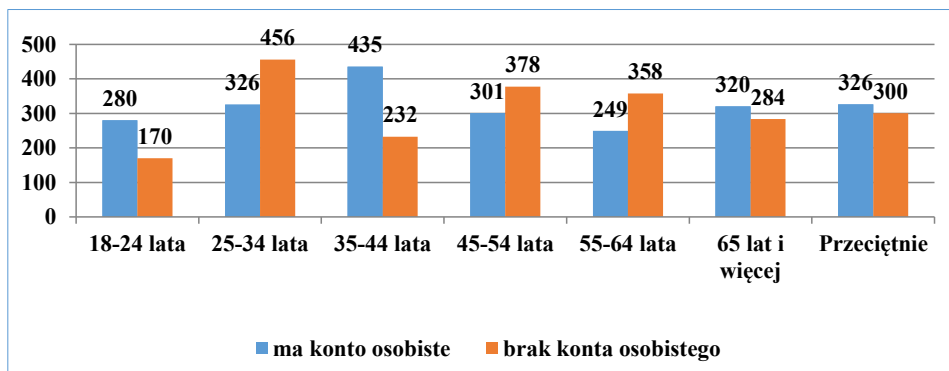


Wykres 2. Wystandardyzowane wskaźniki posiadania rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych/ kont osobistych/ ROR w Polsce w latach 2007-2012 według różnych badań empirycznych (w %)

Źródło: opracowanie i obliczenia własne. Badania przeprowadzone przez NBP, różne firmy badawcze, instytucje i banki. Niektóre wskaźniki zostały wystandardyzowane dla respondentów od 18 lat oraz z uwzględnieniem rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych prowadzonych przez SKOK-i. Badanie ze wskaźnikiem ubankowienia 66% nie uwzględnia wszystkich kont osobistych, których respondent jest współwłaścicielem.

2. Wartość gotówki trzymanej w portfelu oraz sposoby otrzymywania gotówki przez Polaków

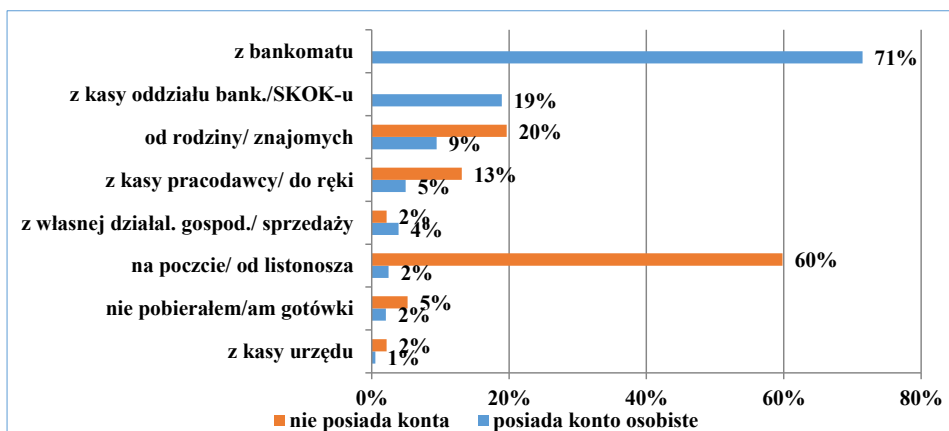
W badaniu zauważyć można znaczne rozbieżności pomiędzy przeciętną wartością gotówki posiadanej przez respondentów w zależności od wieku i posiadania konta osobistego. Polacy mający konto osobiste nie trzymają mniej gotówki w portfelu i w domu niż osoby nieubankowane. Podobna sytuacja dotyczy kart płatniczych.



Wykres 3. Przeciętna wartość gotówki trzymanej przez Polaków w portfelu i w domu w zależności od wieku i posiadania konta osobistego (w zł)

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=978. 22 respondentów nie ujawniło, ile posiada gotówki w domu i portfelu.

Polacy posiadający konto osobiste najczęściej wypłacali gotówkę z bankomatów (71%) i z kas oddziałów bankowych/SKOK. Natomiast wśród osób nieposiadających konta osobistego najpopularniejsze jest wypłacanie gotówki na poczcie lub otrzymywanie jej od listonosza (60%).



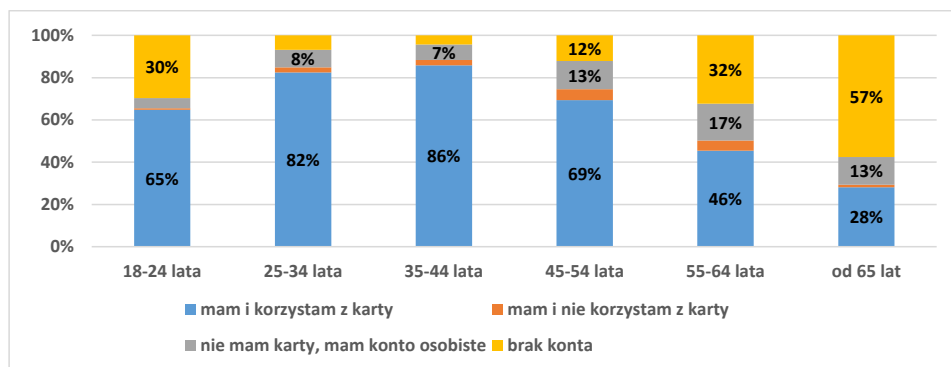
Wykres 4. Sposoby pobierania lub otrzymywania gotówki przez Polaków w ostatnim miesiącu w zależności od posiadania i nieposiadania konta osobistego/ROR

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=1000, wielokrotny wybór.

3. Karty płatnicze

4.1. Posiadanie kart płatniczych i korzystanie z nich

Ogólnie 66% dorosłych Polaków posiada jakąkolwiek kartę płatniczą. Wraz z wiekiem, powyżej 44 lat, znacznie spada poziom ukartowania wśród użytkowników kont osobistych. Jeśli 84-88% ogółu Polaków w wieku 25-44 lat posiada kartę płatniczą, to wśród osób w wieku 65 lat i więcej lat kartę płatniczą ma zaledwie 29% osób. Poziom ukartowania jest w wielu przypadkach powiązany z poziomem ubankowienia.



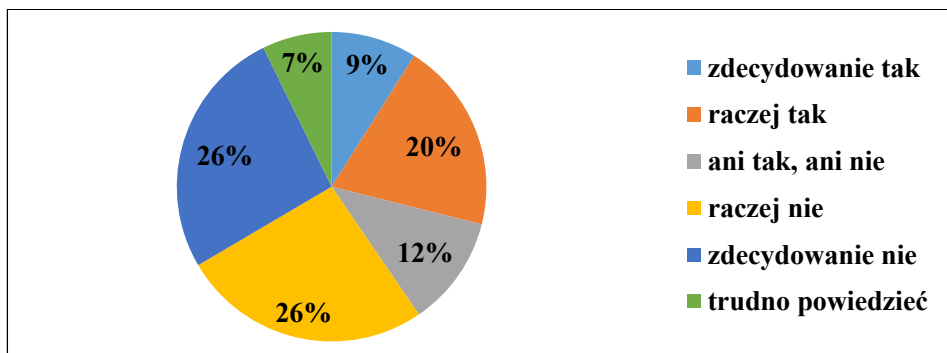
Wykres 5. Posiadanie i korzystanie z kart płatniczych przez Polaków w zależności od wieku

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=1000.

4.2. Zainteresowanie kartami zbliżeniowymi

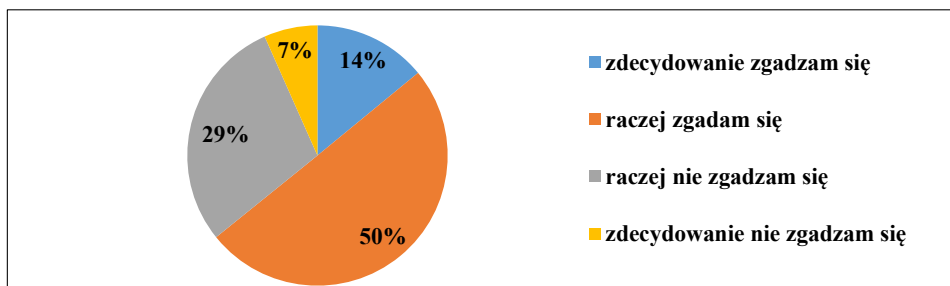
Większość osób posiadających konto osobiste raczej nie jest zainteresowana płaceniem kartą zbliżeniową za drobne zakupy. Zadeklarowanymi przeciwnikami jest aż 26% takich osób. Zdecydowanymi zwolennikami to 9% osób posiadających ROR. Pozytywne nastawienie do kart zbliżeniowych rośnie wraz ze wzrostem znajomości kart płatniczych i kart zbliżeniowych.

Większość Polaków, bo 64%, uważa, że karty zbliżeniowe to przyszłościowy sposób płatności. Zdecydowanie nie zgadza się z tym stwierdzeniem zaledwie 7% Polaków.



Wykres 6. Zainteresowanie płaceniem kartą zbliżeniową za drobne zakupy wśród Polaków posiadających konto osobiste

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=771. Polacy posiadający rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy.



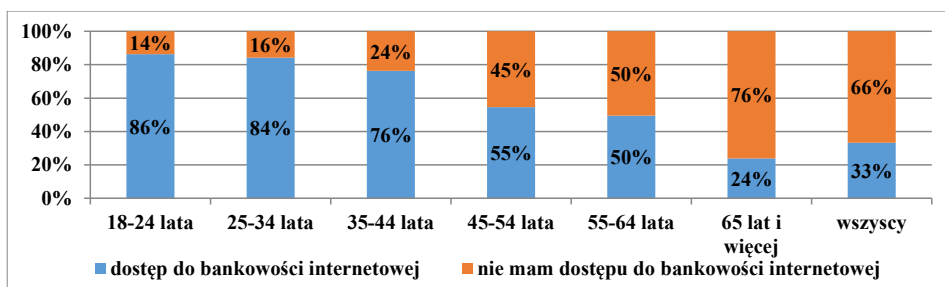
Wykres 7. Opinia Polaków, posiadających konto osobiste, że karty zbliżeniowe to przyszłościowy sposób płatności

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=771. Polacy posiadający rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy.

4. Dostęp do bankowości internetowej i korzystanie z niej

Połowa dorosłych Polaków ma konto osobiste z dostępem do bankowości internetowej. 26% dorosłych Polaków ma konto osobiste, ale nie ma dostępu do bankowości internetowej. Bankowość internetową

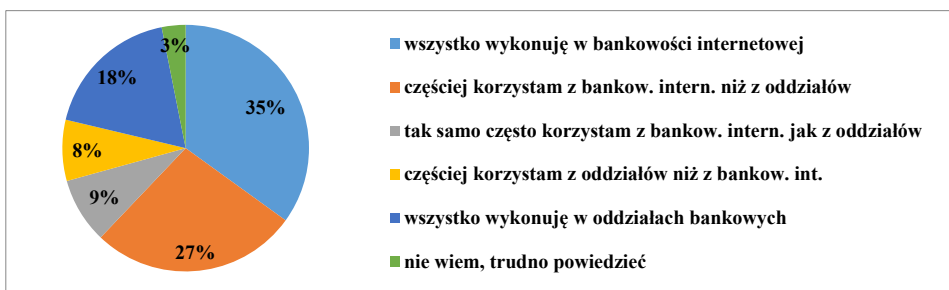
ma 66% posiadaczy kont osobistych/ROR. Wśród osób mających konto osobiste dostęp do bankowości internetowej najczęściej miały osoby w wieku od 18 do 34 lat (84-86%).



Wykres 8. Dostęp do bankowości internetowej przez posiadaczy kont osobistych/ ROR w zależności od wieku

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=771.

Generalnie 62% Polaków posiadających bankowość internetową korzysta z niej bardzo często lub często. Z bankowości internetowej w ogóle nie korzysta 18% Polaków, posiadających do niej dostęp.



Wykres 9. Częstość korzystania z bankowości internetowej w porównaniu do oddziałów bankowych wśród posiadaczy bankowości internetowej

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=512. Polacy posiadający dostęp do bankowości internetowej.

Najważniejszą przyczyną niekorzystania z bankowości internetowej jest brak komputera, brak dostępu do Internetu lub brak umiejętności korzystania z Internetu, na co wskazało 35% osób, które mają konto osobiste, a nie korzystają z bankowości internetowej. Kolejną

przyczyną jest brak umiejętności korzystania z bankowości internetowej (24%). Obawy przed korzystaniem z bankowości internetowej były wskazane na kolejnym miejscu (20%).

5. Struktura sposobów płatności Polaków

5.1. Ogólna struktura sposobów płatności

W 81,9% przypadków Polacy dokonywali płatności gotówką za wszelkie płatności detaliczne. Ponadto, 16,5% transakcji wykonywanych było kartami płatniczymi, natomiast 1,6% poleceniem przelewu¹⁰. W ujęciu wartościowym udział gotówki spadł, w stosunku do struktury ilościowej, do prawie 64%, wzrósł natomiast udział płatności kartami do 30,6% i polecenia przelewu do 5,5%. Udział pozostałych instrumentów płatniczych, podobnie jak w podejściu ilościowym, był marginalny.

W badaniu uwzględniane jest też polecenie przelewu, ponieważ jest to najczęstszy sposób płatności w sklepach internetowych i na aukcjach internetowych. Przelewy akceptowane są także przez tradycyjne sklepy, które prowadzą jednocześnie sprzedaż przez Internet. Przelewy są również używane w płatnościach pomiędzy osobami fizycznymi.

¹⁰ Według szacunków ekspertów ECB, udział płatności gotówkowych w Polsce w 2009 r. wynosił 79,9%, co jest wynikiem niedoszacowanym. Jeśli założy się kontynuację wzrostu udziału liczby płatności kartami w stosunku do płatności gotówkowych, to na podstawie danych EBC szacować można, że udział płatności bezgotówkowych w Polsce w 2011 r. wynosił około 23-24%, a w 2012 r. 24-26%. Są to udziały płatności bezgotówkowych znacznie większe od tych z dzienniczków płatności. Zob. H. Schmiedel, G. Kostova, W. Ruttenberg, *The Social and Private Costs of Retail Payment Instruments. A European Perspective*, European Central Bank, "Occasional Paper Series" September 2012, No 137, s. 22.

Tabela 1. Szczegółowa ilościowa i wartościowa struktura sposobów płatności Polaków (w %)

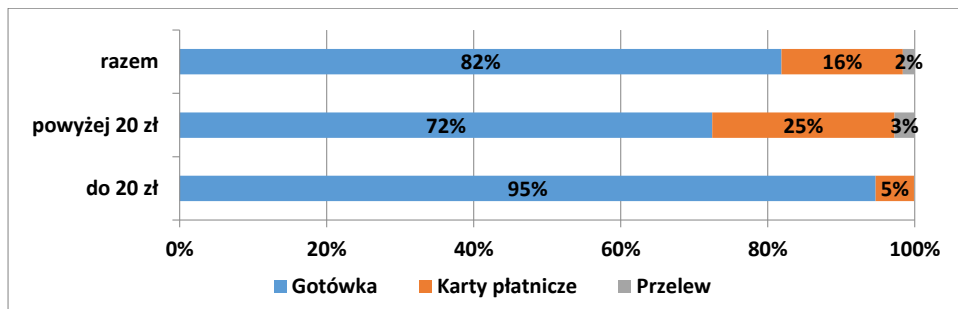
Sposób płatności	Ilościowo	Wartościowo	Płatności kartami	Ilościowo	Wartościowo
Gotówka	81,8%	63,7%	Płatność/ k. zbliz.	3%	1%
Płatność/ karta zbliz.	0,5%	0,2%	Karta debetowa	91%	91%
Karta debetowa	15,0%	28,0%	Karta kredytowa	6%	8%
Karta kredytowa	1,0%	2,5%	Razem	100%	100%
Przelew	1,6%	5,5%			
Telefon komórkowy	0,0%	0,0%			
Kredyt ratalny	0,0%	0,1%			
Razem	100%	100%			

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=5060 transakcji. W badaniu, jeśli respondent dokładnie nie wiedział, jakiego typu ma kartę płatniczą, to zazwyczaj deklarował, że jest to karta debetowa do rachunku bankowego.

5.2. Szczegółowa struktura sposobów płatności dla mikropłatności i pozostałych płatności detalicznych

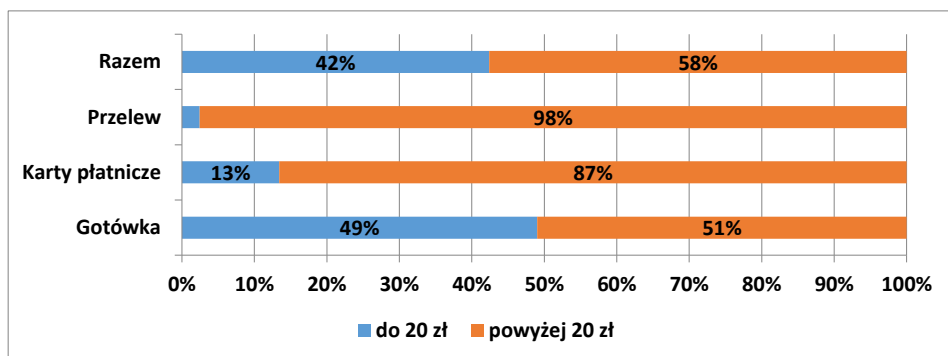
95% liczby płatności detalicznych Polaków do 20 zł jest dokonywana gotówką, natomiast w strukturze płatności powyżej 20 zł gotówką jest regulowane 72% płatności. Karty płatnicze używane są w zaledwie 5% transakcji do 20 zł oraz w 25% płatności powyżej 20 zł.

Mikropłatności, czyli płatności do 20 zł, stanowią 42% liczby wszystkich płatności detalicznych Polaków. W przypadku gotówki niemal połowa płatności detalicznych ma wartości do 20 zł. Tylko 13% transakcji kartami płatniczymi jest o wartości do 20 zł. Prawie wszystkie płatności poleceniem przelewu mają wartość większą niż 20 zł.



Wykres 10. Struktura ilościowa sposobów płatności Polaków w zależności od wartości płatności do 20 zł lub powyżej 20 zł

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=5060 płatności wykonanych przez 1000-osobową reprezentatywną grupę dorosłych Polaków.



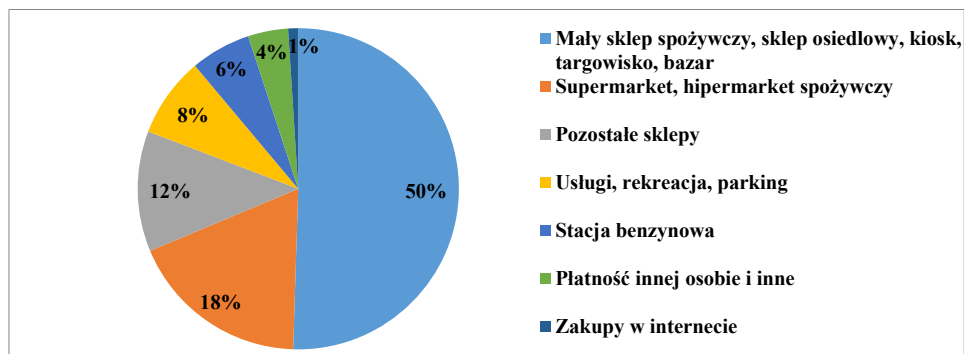
Wykres 11. Struktura ilościowa sposobów płatności Polaków w zależności od sposobu płatności i wartości płatności do 20 zł lub powyżej 20 zł

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=5060 płatności wykonanych przez 1000-osobową reprezentatywną grupę dorosłych Polaków.

5.3. Ogólna struktura sposobów płatności według miejsc płatności

Połowę płatności Polacy wykonują w małych sklepach spożywczych, sklepach osiedlowych, kioskach, na bazarach i targowiskach. Ponadto 18% transakcji przypada na supermarkety i hipermarkety spożywcze,

12% na pozostałe sklepy, a 8% na wszelkiego typu usługi i rekreację. 6% płatności Polacy dokonywali na stacjach benzynowych. Płatności w sklepach internetowych stanowiły 1% wszystkich płatności detalicznych w Polsce.



Wykres 12. Struktura miejsc płatności detalicznych Polaków

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=5060 płatności wykonanych przez 1000-osobową reprezentatywną grupę dorosłych Polaków.

6. Wpływ akceptacji kart płatniczych i przelewów w sklepach na strukturę sposobów płatności według miejsc płatności

Stopień akceptacji kart znacznie się różni w zależności od wielkości i rodzaju sklepu. W 96% płatności na stacjach benzynowych możliwa jest płatność kartą. W supermarketach i hipermarketach spożywczych kartą można płacić w 87% przypadków, a w zakupach internetowych w 86% transakcji. Najrzadziej kartą można płacić na rzecz innej osoby i w innego typu płatnościach (21%). Wynika to z zasad działania kart, ponieważ obecnie nie można nimi płacić innej osobie fizycznej, która nie posiada terminala POS. Niski poziom akceptacji kart występuje również w małych sklepach spożywczych i osiedlowych (33%). Możliwość korzystania z kart płatniczych w danym miejscu wpływa na ogólną strukturę płatności.

Polacy w 95% przypadków płatności w małych sklepach spożywczych i sklepach osiedlowych płacą gotówką, a resztę kartami płatni-

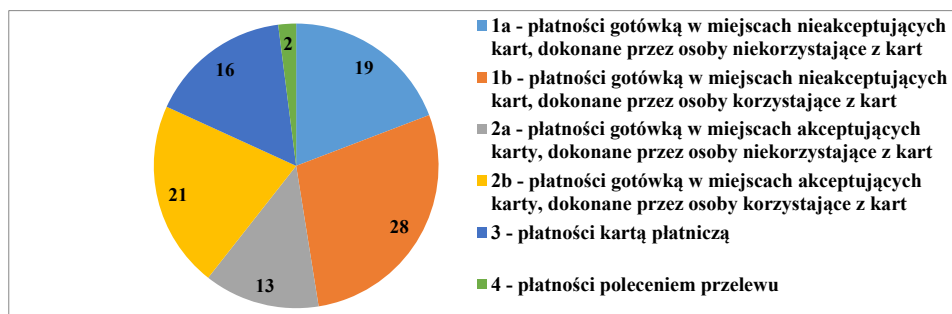
czymi. W ujęciu wartościowym udział gotówki wynosi 93%. Jeśli weźmiemy pod uwagę płatności, w których karty są akceptowane, to udział płatności kartami rośnie do 15%. W supermarketach i hipermarketach spożywczych Polacy w 66% płacą gotówką. Wartościowo udział płatności kartami prawie zrównał się z udziałem gotówki. W supermarketach i hipermarketach spożywczych akceptujących karty udział płatności kartami płatniczymi wynosi 39%.

Tabela 2. Struktura sposobów płatności Polaków w zależności od miejsca płatności i możliwości akceptacji kart

Struktura sposobów płatności w poszczególnych miejscach					
	akceptacja płatności bezgot. w płatnościach w danym miejscu w %	Gotówka	Karty płatnicze	Przelew	Razem
Mały sklep spoż., kiosk, bazar	33%	95%	5%	0%	100%
Supermarket, hipermarket spoż.	87%	66%	34%	0%	100%
Pozostałe sklepy	79%	69%	31%	0%	100%
Usługi, rekreacja, parking	44%	83%	16%	0%	100%
Stacja benzynowa	96%	53%	47%	0%	100%
Płatność innej osobie i inne	21%	84%	0%	15%	100%
Zakupy w internecie	86%	11%	9%	80%	100%
Razem	53%	82%	16%	2%	100%
Struktura sposobów płatności w miejscach akceptujących płatności bezgotówkowe					
	akceptacja płatności bezgot. w płatnościach w miejscach akceptujących karty w %	Gotówka	Karty płatnicze	Przelew	Razem
Mały sklep spoż., kiosk, bazar	100%	85%	15%	0%	100%
Supermarket, hipermarket spoż.	100%	61%	39%	0%	100%
Pozostałe sklepy	100%	61%	39%	0%	100%
Usługi, rekreacja, parking	100%	63%	37%	0%	100%
Stacja benzynowa	100%	51%	49%	0%	100%
Płatność innej osobie i inne	100%	26%	2%	72%	100%
Zakupy w internecie	100%	6%	10%	83%	100%
Razem	100%	66%	31%	3%	100%

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=5060 płatności wykonanych przez 1000-osobową reprezentatywną grupę dorosłych Polaków.

W 47% (19%+28%) wszystkich płatności nie można było zapłacić kartą płatniczą lub przelewem w punktach handlowo-usługowych. W 19% płatności dana osoba nie miała karty, ale też sklepy nie przyjmowały płatności kartami. Wspomnianą grupę transakcji najtrudniej zmienić na bezgotówkowe, ponieważ wymagane są aktywne zmiany po stronie konsumentów i akceptantów. W 28% przypadków respondenci korzystali z kart, ale nie były one akceptowane w danych miejscach. Wynika z tego, że już wprowadzenie możliwości przyjmowania płatności kartami znacznie zwiększyłoby liczbę płatności bezgotówkowych. W 13% płatności można było płacić kartą, ale zapłaty dokonywały osoby, które nie korzystały z kart płatniczych. W 21% płatności karty były akceptowane w punktach handlowo-usługowych i wykonywały je osoby korzystające z kart płatniczych, ale nimi nie płaciły. Istnieją zatem ogromne możliwości wzrostu obrotu bezgotówkowego w Polsce, jeżeli znikną istniejące bariery dla dokonania płatności bezgotówkowej. Potencjalnie najłatwiej zaktywizować ostatnią grupę Polaków (21%), która korzysta z kart i kupuje w miejscach, gdzie są one akceptowane, ale płaci tam gotówką.



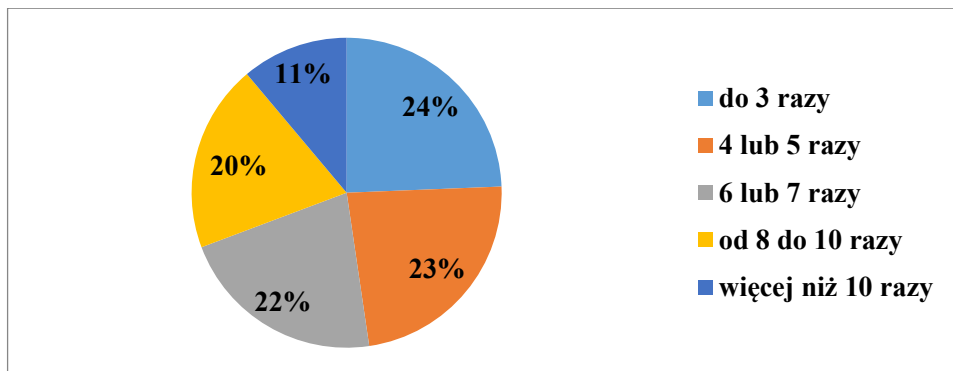
Wykres 13. Struktura sposobów płatności Polaków z wyszczególnieniem osób korzystających z kart płatniczych oraz płatności, w których akceptowane są karty lub przelewy

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=5060 płatności wykonanych przez 1000-osobową reprezentatywną grupę dorosłych Polaków.

7. Rozkład liczby płatności gotówkowych i kartami

Zbadano również, jak często Polacy wykonują płatności gotówką w ciągu tygodnia. Według wywiadów osobistych 47% Polaków wyko-

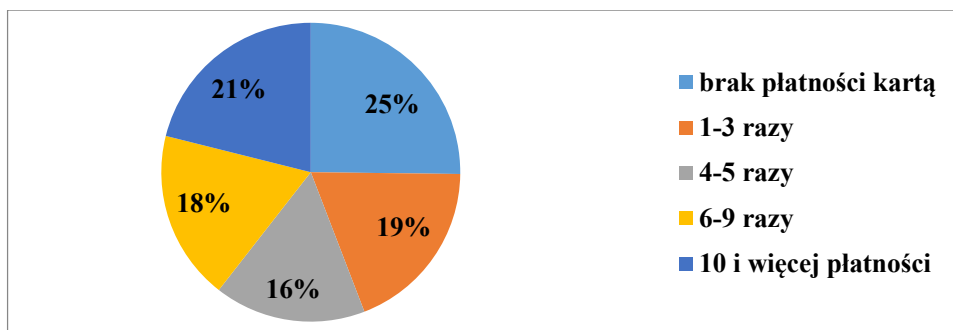
nuje w tygodniu do 5 płatności gotówką, zaś 11% osób płaci tygodniowo gotówką więcej niż 10 razy.



Wykres 14. Rozkład liczby płatności gotówką w tygodniu

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=944. 56 respondentów z 1000 odmówiło odpowiedzi na te pytanie.

Jedna czwarta Polaków posiadających kartę płatniczą nie płaciła nią w punkcie handlowo-usługowym w ciągu miesiąca. 19% Polaków płaci kartą od 1 do 3 razy. Trochę więcej dorosłych Polaków (21%) wykonuje miesięcznie 10 lub więcej płatności kartą.

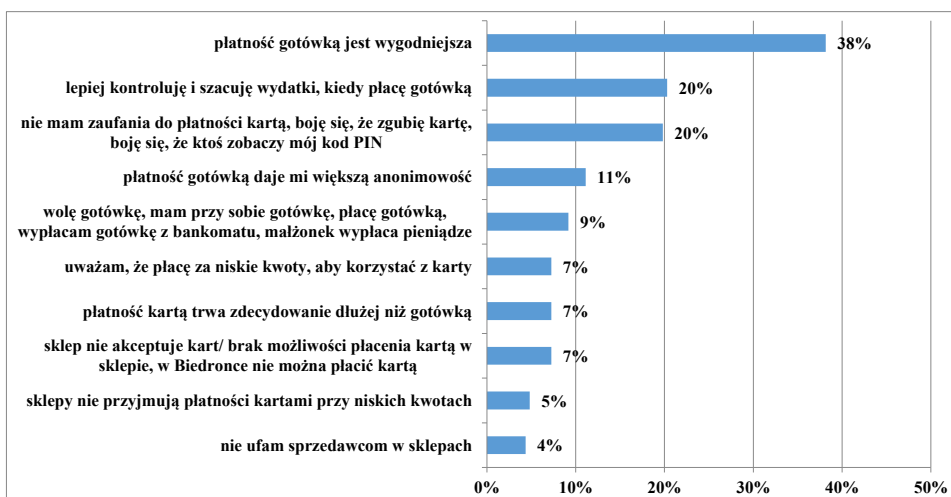


Wykres 15. Liczba płatności kartami w miesiącu przez posiadaczy kart płatniczych

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=659, posiadacze kart płatniczych.

Wśród osób, które posiadają kartę płatniczą, ale nią nie płacą, pięć najczęstszych przyczyn niepłacenia kartą to: płatność gotówką jest wygodniejsza (38% wskazań), lepsza kontrola i szacowanie wydatków przy zapłacie gotówką (20%), brak zaufania do płatności kartą, obawa

klienta, że zgubi kartę lub ktoś pozna kod PIN (20%), twierdzenie, że płatność gotówką daje większą anonimowość (11%) i preferencja dla gotówki (9%). Zaledwie 7% Polaków, którzy mają karty płatnicze, ale nimi nie płać, wskazała, że dzieje się tak z powodu braku akceptacji kart płatniczych w sklepach.



Wykres 16. Najważniejsze przyczyny niepłacenia kartą przez posiadaczy kart płatniczych, którzy nie płać kartami

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=207, wielokrotny wybór. Odpowiedzi osób posiadających karty płatnicze, które nimi nie płać.

8. Całkowita liczba bezgotówkowych i gotówkowych płatności detalicznych w Polsce

Na podstawie badania oraz danych statystycznych można oszacować całkowitą liczbę płatności detalicznych wykonywanych przez Polaków, szczególnie płatności gotówkowych.

Ogólną liczbę płatności detalicznych Polaków w 2011 r. można szacować na 6,21 mld płatności detalicznych, z czego 1,026 mld przypadało na płatności kartami, 102 mln na płatności poleceniem przelewu, a 5,08 mld na płatności gotówkowe. W małych sklepach spożywczych, osiedlowych, kioskach i na bazarach Polacy wykonali około 3,1 mld płatności, z czego 95% to płatności gotówkowe. Na supermarkety i hipermarkety spożywcze przypadało około 1,12 mld transakcji.

Do wyliczeń doliczyć można płatności masowe za energię, wodę, gaz, telefon, Internet itd. W obliczeniach wykorzystano szacunki na 2012 r. na podstawie danych z 2009 r.¹¹ Uwzględnienie płatności masowych zwiększa roczną liczbę płatności bezgotówkowych o około 600 mln, a liczbę płatności gotówkowych o 760 mln. W takim wariantcie liczba płatności wzrasta do 7,57 mld.

W 2012 r. Polacy wykonali 7,38 mld płatności detalicznych, z czego 1,216 mld płatności kartami, 120 mln poleceniem przelewu i 6,044 mld gotówką. Na małe sklepy spożywcze, sklepy osiedlowe, kioski i targowiska przypadało 3,69 mld płatności. Po uwzględnieniu płatności masowych liczba płatności Polaków rośnie do 8,74 mld.

W 2012 r. dorosły Polak przeciętnie wykonał prawie 238 płatności detalicznych, z czego 195 gotówką, 39 kartami i 4 przelewem. Po uwzględnieniu płatności masowych przeciętna roczna liczba płatności wykonywanych przez dorosłego Polaka wynosiła około 281, z czego około 220 to płatności gotówkowe, 39 kartami a 23 przelewem.

Tabela 3 Liczba detalicznych płatności gotówką, kartami i przelewem w 2011 i 2012 r.

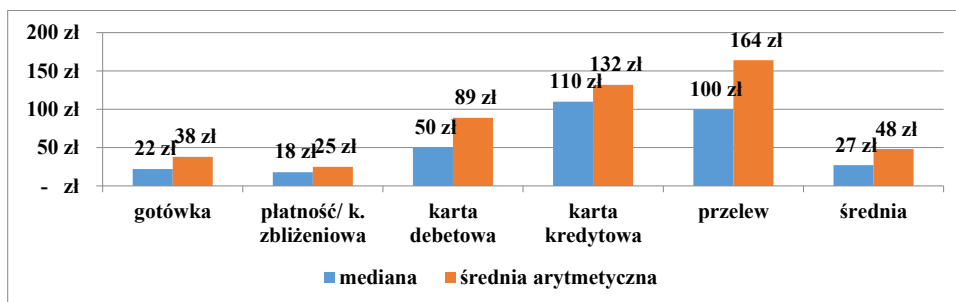
Wariant	Szacunek na rok	Karty płatnicze	Przelewy	Gotówka	Razem płatności
Roczna liczba płatności detalicznych wykonanych przez dorosłych Polaków (w mln)					
I	2011	1026	102	5082	6210
I + płatności masowe	2011	1026	702	5842	7570
II	2012	1216	120	6044	7380
II + płatności masowe	2012	1216	720	6804	8740
Płatności masowe	2012	bardzo mało	600	760	1360
Roczna przeciętna liczba płatności wykonanych przez dorosłego Polaka					
I	2011	33	3	164	200
I + płatności masowe	2011	33	22	189	244
II	2012	39	4	195	238
II + płatności masowe	2012	39	23	220	281
Płatności masowe	2012	bardzo mało	19	25	44

Źródło: obliczenia własne. Liczba płatności masowych została oszacowana na 2012 r. i użyta również w 2011 r.

¹¹ T. Koźliński, *Płatności masowe w Polsce – wyniki ogólnopolskiego badania reprezentatywnego przeprowadzonego w 2009 r. i ich porównanie z wynikami analogicznego badania przeprowadzonego w 2006 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa czerwiec 2010 r., s. 52-53.

9. Przeciętna wartość płatności instrumentami płatniczymi

Przeciętna wartość płatności detalicznych wykonanych przez Polaków wynosi 48 zł. Polacy płać gotówką średnio za 38 zł, kartą debetową za 89 zł, kartą kredytową za 132 zł, poleceniem przelewu za 164 zł. Płatność kartą zbliżeniową jest wykonywana średnio na 25 zł, a mediana wartości wynosi 18 zł, czyli mniej niż w przypadku gotówki. Mediana wartości płatności dla różnych sposobów płatności zawsze jest znacznie niższa niż średnia arytmetyczna, co wynika z prawostronnej asymetrii rozkładu.



Wykres 17. Średnia arytmetyczna i mediana wartości płatności w zależności od sposobów płatności (w zł)

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=5057 płatności wykonanych przez 1000-osobową reprezentatywną grupę dorosłych Polaków.

10. Postawa Polaków wobec wprowadzenia opłaty dodatkowej za płatność kartą w sklepie

Wśród instytucji związanych z rynkiem płatności w Polsce trwa dyskusja na temat wprowadzenia opłat dodatkowych za płacenie kartami w sklepach i wypłacanie gotówki z bankomatów (tzw. *surcharge*). Po wprowadzeniu dodatkowej opłaty za płatność kartą w wysokości 1,5% wartości płatności 43% Polaków zacznie wypłacać gotówkę z bankomatów lub oddziałów bankowych, aby zapłacić nią w sklepie. Natomiast 20% Polaków będzie szukało sklepu bez takich opłat, a 13%

Polaków zrezygnuje w ogóle z karty płatniczej. Wprowadzenie opłaty dodatkowej za płatność kartą w sklepie nie będzie miało wpływu na 6% Polaków, a 8% Polaków będzie rzadziej kupowało w danym sklepie, ale będzie nadal płaciło kartą.

Tabela 4. Postawy Polaków płacących kartą płatniczą wobec wprowadzenia opłaty dodatkowej w wysokości 1,5% wartości zakupów za płatność kartą

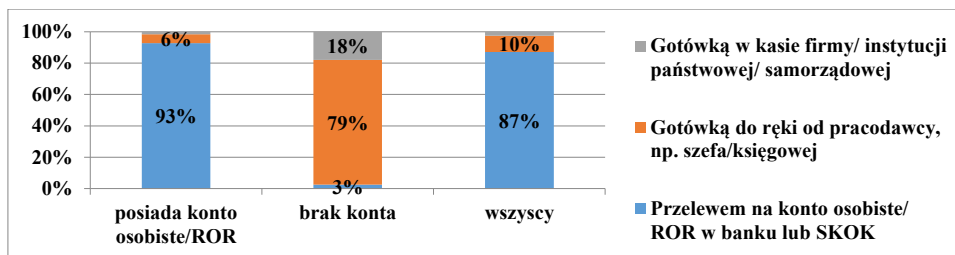
pomimo dodatkowej opłaty tak samo często będę płacił/a kartą w tym sklepie, jak dotychczas	6%
znacznie rzadziej będę kupował/a w tym sklepie, ale nadal będę płacił/a kartą	9%
nie będę płacił/a kartą w tym sklepie, wypłacę gotówkę w bankomacie i będę płacił/a gotówką w tym sklepie	27%
nie będę płacił/a kartą w tym sklepie, wypłacę gotówkę w oddziale i będę płacił/a gotówką w tym sklepie	16%
zrezygnuję z zakupów w tym sklepie i poszukam sklepu, gdzie nie ma takiej dodatkowej opłaty	20%
zrezygnuję z karty płatniczej i będę płacił/a tylko gotówką	13%
nie wiem	8%

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=486. Respondenci, którzy wykonali przynajmniej jedną płatność kartą w ostatnim miesiącu.

11. Sposoby otrzymywania wynagrodzeń przez Polaków

Prawie wszyscy Polacy (87%) otrzymują wynagrodzenie za pracę stałą lub tymczasową przelewem na rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy¹². Spośród osób, które mają konto osobiste, procent ten rośnie do 93%. Reszta wypłat wynagrodzeń najczęściej odbywa się gotówką do ręki.

¹² T. Koźliński, *Raport z ogólnopolskiego badania reprezentatywnego nt. ubankowania Polaków, form otrzymywania dochodów i zasiłków oraz sposobów płatności za podatki i opłaty w 2009 roku*, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa wrzesień 2009 r., s. 28-32. W 2009 r. ogólnie 78% Polaków otrzymywało wynagrodzenie za pracę przelewem na konto osobiste. Wśród osób posiadających konto osobiste i wykonujących stałą pracę wskaźnik ten wynosił 90%.

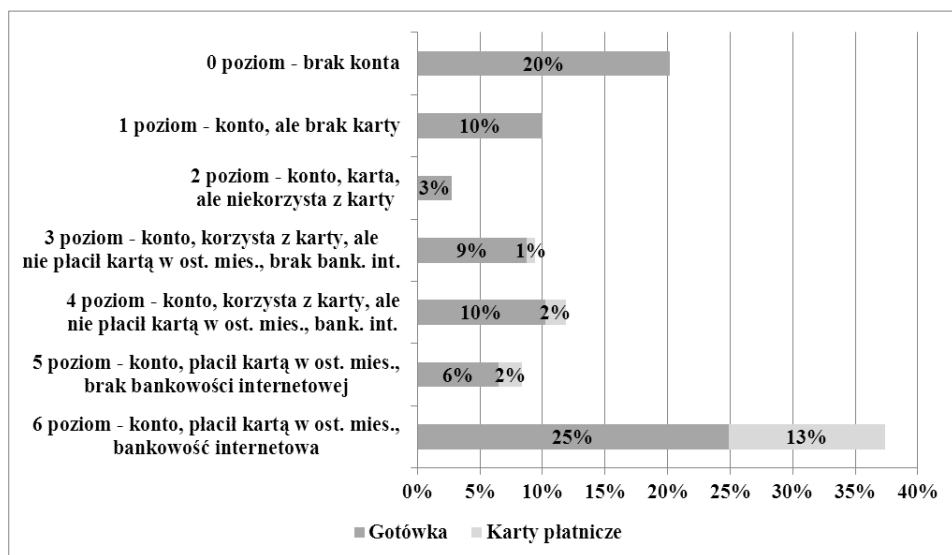


Wykres 18. Sposoby otrzymywania wynagrodzeń przez Polaków

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=617. Nie obejmuje rent, emerytur i zasiłków. Dotyczy pracy stałej i tymczasowej. W przypadku osób nieposiadających konta osobistego przelew w nielicznych przypadkach jest wykonywany na konto osobiste innej osoby.

12. Poziomy rozwój obrotu bezgotówkowego

Rozpatrując wszystkie detaliczne płatności gotówkowe i kartami Polaków, rozróżnić można 7 przykładowych poziomów rozwoju obrotu bezgotówkowego. Poziom 0 to płatności wykonywane przez Polaków, którzy nie mają konta osobistego (20% ogółu płatności, wszystkie gotówkowe). Poziom 1 to płatności osób mających konto osobiste, ale nieposiadających karty (10% wszystkich płatności). Poziom 2 to transakcje Polaków posiadających kartę, ale niekorzystający z niej (3% ogółu płatności). Poziom 3 to płatności wykonane przez osoby mające konto, korzystające z kart, ale niepłacące kartą w ostatnim miesiącu i niemające bankowości internetowej (10% wszystkich płatności). Poziom 4 jest podobny do poziomu 3, ale respondenci mają bankowość internetową (12% wszystkich płatności). Poziom 5 to płatności wykonywane przez Polaków mających konto i kartę, płacących kartą w ostatnim miesiącu, ale nieposiadających bankowości internetowej. Poziom 6 odnosi się do płatności Polaków mających konto i kartę, płacących kartą płatniczą w ostatnim miesiącu i posiadających bankowość internetową (38% wszystkich płatności, z czego 25 punktów procentowych to płatności gotówką). Sytuacja w zakresie płacenia kartami w sklepach jest zróżnicowana na poszczególnych poziomach, dlatego wymaga odmiennego podejścia.



Wykres 19. Poziomy rozwój obrotu bezgotówkowego w Polsce według płatności

Źródło: badanie i obliczenia własne, n=4975 płatności gotówką i kartami wykonanych przez 1000-osobową reprezentatywną grupę dorosłych Polaków. Poziomy 1 i 2 zostały uproszczone.

Wybrane wnioski z badania

Wyniki badania mogą zostać wykorzystane w bieżących i strategicznych działaniach Narodowego Banku Polskiego w zakresie systemu płatniczego, w szczególności w zakresie dalszego programowania rozwoju obrotu bezgotówkowego, oraz przez podmioty, które działają w zakresie usług płatniczych oraz innych podmiotów zaangażowanych w obszarze systemu płatniczego. Wśród wielu wniosków należy wspomnieć o następujących:

1. Polacy w 82% płatności płacą gotówką, na karty przypada 16,5%, a na polecenie przelewu 1,6%. Gotówka jest zatem stale dominującym sposobem płatności w Polsce. Badanie z wykorzystaniem dzienniczków płatności uwzględnia wszelkiego typu miejsca płatności oraz rzeczywistą częstotliwość płatności Polaków w sklepach.

- Struktura płatności w Polsce z przełomu 2011 i 2012 r. była podobna do tej, jaka była w 2008 roku w Niemczech (82,5% płatności gotówką).
2. 77% Polaków ma rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy i udział ten nie rósł przez ostatnich parę lat.
 3. W 53% płatności Polacy mogli płacić kartami, ponieważ akceptowały je punkty handlowo-usługowe. 21% płatności jest wykonywana przez osoby korzystające z kart płatniczych, które mogą płacić kartami w sklepach, bo są one akceptowane, ale nimi nie płacą. W tym przypadku należy podjąć działania edukacyjno-promocyjne oraz zwiększyć atrakcyjność bodźców ekonomicznych dla klientów, które zachęciłyby posiadaczy kart płatniczych do aktywniejszego z nich korzystania. W około 47% płatności nie można było płacić kartami płatniczymi w punktach handlowo-usługowych, nawet jeśli konsument posiadał kartę płatniczą i chciał się nią posługiwać. W rzeczywistości zatem w wielu punktach handlowo-usługowych karty płatnicze nie są akceptowane. Aby zwiększyć udział płatności bezgotówkowych, należy podjąć działania mające na celu zachęcenie nowych akceptantów do przyjmowania kart płatniczych, w tym odpowiednio zmniejszyć opłaty akceptanta, których głównym elementem jest opłata *interchange*.
 4. Problemy z przyjmowaniem kart są największe w najmniejszych sklepach. W małych sklepach spożywczych i osiedlowych jedynie w 33% wszystkich płatności można było płacić kartami. W przypadku supermarketów i hipermarketów spożywczych procent ten rośnie do 87%.
 5. Najwięcej płatności gotówkowych i kartami dokonują Polacy, którzy mają konto osobiste, bankowość internetową oraz płacą kartami. Prawdopodobnie tej grupie osób najszybciej i najłatwiej będzie przejść z gotówki do płatności kartowych (po wzroście akceptacji w małych sklepach spożywczych, osiedlowych, kioskach i bazarach oraz po zwiększeniu wygody płacenia kartami). Zmiana struktury sposobów płatności w tej grupie osób będzie miała największy wpływ na ogólną strukturę sposobów płatności Polaków.
 6. Powszechne wprowadzenie opłat dodatkowych za płatność kartą w punktach handlowo-usługowych zwiększy obrót gotówkowy w Polsce.

7. W 87% przypadków Polacy otrzymują wynagrodzenie przelewem na rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy. Wśród osób posiadających konto osobiste procent ten rośnie do aż 93%. Do dalszych pozytywnych zmian w tym zakresie nie jest konieczne wprowadzenie regulacji nakazujących otrzymywanie wynagrodzenia na rachunek bankowy, ale wskazane byłoby zrównanie pod względem prawnym gotówkowego i bezgotówkowego sposobu otrzymywania wynagrodzenia, ponieważ w obecnym stanie prawnym domyślnie preferowane jest gotówkowe wypłacanie wynagrodzeń.
8. Wyniki badania mogą być szczegółowym punktem odniesienia dla innych badań.

Payment habits of Poles by payment diaries Summary

The paper presents selected findings of the research on the payment habits of Poles. A study was carried out on a 1000-people representative sample of adult Poles using payment diaries. Overall, 77% of Poles have a current bank account in a bank or credit union, and 66% have a payment card. Cash is used for 82% of the total volume of the retail payments, whereas cards account for 16,5% and credit transfers for 1.6%. 50% of the Poles' payments are made in small grocery stores, local shops, kiosks and street markets. 18% of total payments are effected in food supermarkets and hypermarkets. Payments up to 20 zł account for 42% of total payments. The average value of a cash payment in Poland is 38 zł, for contactless cards it amounts to 25 zł, for debit cards – 89 zł, for credit cards – 132 zł, and for credit transfers – 164 zł. In 53% of all payment situations Poles could pay by payment card. In 33% of payments in small grocery stores, local stores, kiosks and bazaars, the payment could be made by cards. In food supermarkets and hypermarkets this percentage increases to 87%. 25% of Poles who have a payment card, do not pay with them due to their opinion that cash is more convenient. In 2011 adult Poles made about 6210 million retail payments by cash, cards or credit transfers (219 payments annually per adult person), and in 2012 about 7380 million retail payments (238 payments annually per adult person). 87% of salaries in Poland was paid by credit transfer to a bank account.

Key words: payment habits, payment diary, non-cash payments, card payments, payment cards, bank account, retail payments, cards acceptance, cash, contactless payments, surcharge

Paweł Widawski¹

Ingerencja państwa w obrót bezgotówkowy

Wstęp

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie roli państwa w procesie rozwoju obrotu bezgotówkowego. Autor dąży do zidentyfikowania obszarów, gdzie ingerencja ustawodawcy jest wskazana, oraz tych, gdzie dla aktywizacji mechanizmu rynkowego powinien on powstrzymać się od ingerencji.

Obrót bezgotówkowy, z racji swojego znaczenia dla gospodarki, ale także generowanego ryzyka, stanowi obszar aktywnej ingerencji państwa. Zainteresowanie organów władzy państwowej mechanizmami transferu pieniądza spowodowane jest nie tylko koniecznością zapewnienia bezpieczeństwa środków pieniężnych powierzanych dostawcom przez konsumentów i przedsiębiorców. Wynika także z potrzeby rozwoju obrotu bezgotówkowego będącego elementem rozwoju społeczno-ekonomicznego państwa i determinantem rozwoju innych gałęzi gospodarki, w szczególności handlu elektronicznego.

Bezpieczne, efektywne, konkurencyjne i innowacyjne usługi płatnicze stanowią warunek wykorzystania przez konsumentów i przedsiębiorców korzyści wynikających ze Wspólnego Rynku². Wydajnie

¹ Paweł Widawski, Uniwersytet Warszawski, pawel.widawski@zbp.pl.

² „Zielona Księga, w kierunku zintegrowanego europejskiego rynku płatności realizowanych przy pomocy kart płatniczych, przez Internet i za pośrednictwem urządzeń przenośnych”, Komisja Europejska, Bruksela 01.11.2011 (Green Paper – Towards an integrated European market for card, internet and mobile payments) str. 1.

działające usługi płatniczą są zaś fundamentem rozwoju obrotu bezgotówkowego. Kluczowym warunkiem osiągnięcia tego celu jest właściwe ukształtowaniu ram prawnych świadczenia usług płatniczych i rozwoju obrotu bezgotówkowego, które powinny gwarantować zarówno bezpieczeństwo użytkowników³ jak i bezpieczeństwo całego systemu płatniczego⁴. Rola państwa w zakresie obrotu bezgotówkowego powinna nie tylko ograniczać się do zapewnienia bezpieczeństwa obrotu. Powinna stymulować rozwój obrotu bezgotówkowego i radykalnie ograniczać płatności gotówkowe.

Współcześnie mechanizmy płatności to struktury o dużej złożoności, w których uczestniczy wiele podmiotów. Pomimo tego sama istotą płatności, jaką jest transfer środków pieniężnych pomiędzy dwoma podmiotami, nie zmieniła się od początku obrotu pieniężnego. Historycznie mechanizmy płatności rozwijały się w sposób ewolucyjny a ich początki można odnaleźć już na początku rozwoju cywilizacji. Systemy płatności należy podzielić na dwie grupy: systemy płatności bezpośrednich (barter, gotówka) i płatności pośrednich (płatności bezgotówkowe)⁵. Pierwszym systemem płatności bezpośrednich był barter czyli handel wymienny⁶. Jego efektywność była jednak ograniczona. Rozwój handlu wymusił wytworzenie alternatywnych mechanizmów płatności pośrednich polegających na stosowaniu kruszca jako dobra wymiennego, który pełnił rolę nośnika wartości. System ten przeobraził się w system płatności gotówkowych (płatność o charakterze bezpośrednim). Można uznać, iż system płatności gotówkowych okazał się systemem płatności, który odniósł największy sukces w historii wymiany pieniężnej. Pomimo dynamicznego rozwoju płatności bezgotówkowych w ostatnich dziesięcioleciach, w szczególności systemów płatności kartą płatniczą, w wielu krajach świata, w tym Polsce, udział transakcji gotówkowych jest wciąż bardzo wysoki. Przyczyny takiego stanu rzeczy są złożone. Należą do nich z jednej strony kwestie mentalne i kulturowe, na które państwo nie ma bezpośredniego wpływu. Istnieją jednak obszary, któ-

³ W szczególności bezpieczeństwa środków pieniężnych powierzonych dostawcy usług płatniczych w celu realizacji usług płatniczych.

⁴ Na system płatniczy składają się wszystkie systemy płatności na danym terytorium.

⁵ Rhys Bollen, The Development and Legal Nature of Payment Facilities, *Journal of Banking and Finance Law and Practice*, Vol. 16, p. 130, 2005 (<http://ssrn.com/abstract=1756066>).

⁶ Ibidem, s. 3.

re na skutek aktywnego oddziaływania państwa mogą przyczynić się do redukcji obrotu gotówkowego. Przed ich wskazaniem (jako postulaty *de lege ferenda*) warto zadać pytanie dotyczące czynników sukcesu danego systemu płatności funkcjonującego na danym rynku. W opinii autora kryterium przesądzającym jest bazowanie danego systemu na modelu ekonomicznym, który generuje korzyści dla wszystkich zaangażowanych stron (dostawców usług płatniczych oraz użytkowników usług płatniczych, w tym akceptantów). Systemem płatności bezgotówkowych, który odniósł największy sukces i od kilkudziesięciu lat jest motorem rozwoju obrotu bezgotówkowego jest system płatności kartą działający w modelu czterostronnym. System taki oparty jest na modelu ekonomicznym bazującym na wielostronnej opłacie interchange (MIF). Opłata ta jest mechanizmem równoważenia kosztów dostawcy usług płatniczych akceptanta (zwanego agentem rozliczeniowym) i dostawcą usług płatniczych posiadacza karty (zwanego wydawcą), który ponosi istotnie wyższe koszty w ramach funkcjonowania całego systemu. Dodatkowo MIF służy finansowaniu pakietu korzyści względem akceptanta i konsumenta, należą do nich m.in. gwarancja płatności dająca bezpieczeństwo akceptantom. Dzięki MIF finansowane są także działania mające na celu utrzymywanie wysokiego poziomu bezpieczeństwa systemu oraz innowacji. Dzięki kosztownym mechanizmom przeciwdziałania oszustwom wdrażanymi przez banki płatności kartami należą do najbezpieczniejszych metod płatności. Korzyści generowane przez system czterostronny to możliwość dokonywania płatności przez konsumenta bez względu na to w jakim banku wydana została karta i u którego akceptanta odbywa się płatność. Akceptant przy wykorzystaniu tej samej infrastruktury może akceptować karty różnych systemów wydane przez banki na całym świecie. Zestaw powyżej opisanych cech, w szczególności istnienie właściwie zaprojektowanego modelu ekonomicznego powoduje, iż systemy czterostronne stały się największą konkurencją dla transakcji gotówkowych. Bez istnienia takiego modelu, który pozwala na finansowanie systemu nie byłby on tak atrakcyjny dla uczestników, bowiem alokacja kosztów musiałaby odbywać się odmiennie.

W systemie płatności gotówkowych, których operatorem jest bank centralny nie istnieje model ekonomiczny który pozwala na pokrywanie kosztów jego funkcjonowania. Dlaczego więc system ten wciąż jest atrakcyjny dla jego użytkowników, w szczególności akceptantów? Brak

wyżej wymienionego modelu bilansującego koszty nie oznacza, iż system ten ich nie generuje. Przeciwnie, koszty funkcjonowania takiego systemu są relatywnie wysokie, lecz w dużej mierze są one pokrywane przez państwo. Uznać więc należy iż funkcjonowanie tego systemu jest subsydiowane i nie pozwala akceptantom na poznanie jego realnych kosztów. Co prawda, obrót gotówkowy nie jest subsydiowany tylko przez państwo bowiem koszty przetwarzania gotówki spoczywają także na przedsiębiorcach, jednak często usługi cash processingu oferowane przez dostawców usług płatniczych także są subsydiowane przychodami generowanymi z funkcjonowania alternatywnych systemów płatności, w szczególności systemów płatności kartą.

Jak wskazano wyżej, w przypadku systemów płatności niesubsydiowanych przez państwo koszty ich funkcjonowania muszą być w odpowiednich proporcjach pokrywane przez ich uczestników a partycypacja w systemie powinna generować bezpośrednie lub pośrednie korzyści dla wszystkich. Dlatego też państwo powinno wspierać, a w wyjątkowych sytuacjach optymalizować, funkcjonowanie takich modeli ekonomicznych, nie zaś negować ich legalność jak ma to miejsce w obecnie w wielu systemach prawnych.

Eliminacja bowiem sprawdzonego modelu ekonomicznego na którym bazuje system kart płatniczych istotnie wpłynęłaby na jego funkcjonowanie. W sposób niemal automatyczny spowodowałoby to brak uzasadnienia biznesowego dla funkcjonowania systemu czterostronnego i zaowocowałoby migracją banków na systemy trójstronne, w tym systemy indywidualne poszczególnych dostawców usług płatniczych, które z punktu widzenia konsumenta i akceptanta mają niższą wartość z uwagi na brak jednolitego standardu w jakim działają i niewielki zasięg. Dlatego też ingerencja regulatora mająca na celu pobudzenie obrotu bezgotówkowego powinna wspierać powstawanie nowych systemów czterostronnych nie zaś ich marginalizację. Wsparcie takie powinno polegać na powstrzymaniu się od regulacji i pozostawieniu ich optymalizacji mechanizmom rynkowym.

Regulacja prawna powinna pobudzać obrót bezgotówkowy poprzez tworzenie warunków sprzyjających rozwojowi postępu technologicznego i produktowego w innych sektorach gospodarki (takich jak handel czy usługi) gdzie obrót bezgotówkowy odgrywa rolę katalizatora zmian. W tym celu bariery wejścia na rynek nowych dostawców usług płatniczych a także wymogi nadzorcze stosowane względem nich powinien

być proporcjonalne do ryzyka generowanego przez tych przedsiębiorców. Zachowana powinna zostać jednak równowaga między bezpieczeństwem a funkcjonowaniem mechanizmu rynkowego, który sprzyja innowacji, konkurencji a także zwiększeniu efektywności z korzyścią dla konsumentów. Tym samym pozytywna ingerencja państwa w mechanizm rynkowy nie powinna godzić w podstawową wolność konstytucyjną odnoszącą się do gospodarki. Jest nią swoboda działalności gospodarczej wyrażająca się między innymi w swobodzie ustalania cen. A ograniczenie tej wolności mieć może miejsce wyłącznie w przypadku, gdy jest to niezbędne dla osiągnięcia innego celu stanowiącego dobro o charakterze publicznym. Dlatego też uznać należy, iż w celu rozwoju obrotu bezgotówkowego powstrzymanie się od ingerencji przyniesie może znacząco lepsze efekty niż administracyjna ingerencja w mechanizm rynkowy.

Warto wskazać, iż podejście w różnych systemach prawnych do regulacji obrotu bezgotówkowego bywa odmienne. Podyktowane jest zarówno zróżnicowanymi celami państwa, a także jest pochodną genezy historycznej rozwoju poszczególnych instrumentów płatniczych w poszczególnych krajach oraz kultury płatniczej.

Nie bez znaczenia dla rozwoju obrotu bezgotówkowego ma harmonizacja sposobu realizacji usług płatniczych i to nie tylko w wymiarze Unii Europejskiej, ale także globalnym. Stanowi to konsekwencję procesów globalizacji wyrażającej się presją uczestników rynku dążących do obniżania kosztów i zwiększania pewności prawnej w ramach transgranicznego obrotu bezgotówkowego. Wynika także z potrzeby zagwarantowania zarówno konsumentom jak i przedsiębiorcom podobnych o ile nie takich samych praw i obowiązków w zakresie korzystania z usług płatniczych. W tym kontekście na szczególną uwagę zasługuje realizowany przez Komisję Europejską cel jakim jest wykreowanie w Unii Europejskiej najnowocześniejszych ram prawnych dla usług płatniczych na świecie, które sprzyjać będą rozwojowi obrotu bezgotówkowego. Prawodawca wspólnotowy, słusznie bowiem uznaje zharmonizowane ramy prawne dla usług płatniczych jako warunek realizacji podstawowego celu ekonomicznego Unii Europejskiej, jakim jest budowa w pełni zintegrowanego Wspólnego Rynku w którym płatności gotówkowe będą zmarginalizowane. Wspólny Rynek Płatności posiadający zharmonizowane ramy prawne stanowić ma narzędzie wspierające modernizację gospodarki unijnej. Płatności traktowane są przez Komisję Europejską

jako stymulator gospodarki elektronicznej, w szczególności sektora *e-commerce*.

Wprowadzenie zbyt radykalnych regulacji może negatywnie skutkować poziomem innowacji na rynku a w dłuższej perspektywie doprowadzić może do zjawiska arbitrażu regulacyjnego, nawet w ramach Unii Europejskiej, gdzie przepisy prawa w tym obszarze są w dużej mierze zharmonizowane. Z drugiej strony zbyt liberalne podejście mogłoby negatywnie wpłynąć na poziom ochrony użytkowników usług płatniczych i całego systemu, którego zachwianie mogłoby mieć negatywne skutki także dla całego sektora bankowego a w konsekwencji dla bezpieczeństwa państwa. Dlatego też wybór odpowiedniego modelu regulacji mającej na celu rozwój obrotu bezgotówkowego jest wyzwaniem złożonym.

Obrót bezgotówkowy jako zjawisko ekonomiczne funkcjonuje tak samo bez względu na jurysdykcję, w której zlokalizowany jest dostawca czy też użytkownik usług płatniczych. Dodatkowo, w związku z rozwojem handlu transgranicznego, pojawia się coraz większa presja (w szczególności ze strony dostawców o zasięgu globalnym) na harmonizację przepisów regulujących świadczenie usług płatniczych. W działalności płatniczej bowiem w przeciwieństwie do tradycyjnej, depozytowo-kredytowej działalności banków lokalizacja dostawcy a w szczególności faktyczna jego obecność na rynku lokalnym poprzez oddział lub wydzieloną spółkę córkę ma znaczenie drugorzędne. Płatność ma charakter sieciowy, gdzie odpowiednia skala działalności przesądza nie tylko o rentowności dostawcy ale też o motywacji użytkownika do korzystania z danej usługi. Wszystkie te elementy przesądzające o specyfice działalności płatniczej powinny znaleźć odzwierciedlenie w odpowiednio zaprojektowanych regulacjach pobudzających obrót bezgotówkowy. Celem państwa, w kontekście rozwoju obrotu bezgotówkowego, powinno być stworzenie takich warunków działania dla dostawców aby ułatwić im budowę innowacyjnych produktów uwzględniających potrzeby rynku.

Pozytywną rolę regulatora wyrażać się powinna w zachęcaniu dostawców usług płatniczych do stosowania przez nich określonych standardów technicznych pozwalających na szybsze osiągnięcie masy krytycznej i zwiększenie efektywności całego systemu płatniczego. Przykładem takiego, pozytywnego działania regulatora jest po pierwsze zachęcanie sektora bankowego do działań samoregulacyjnych w celu wykreowania standardów SEPA a następnie uznanie standardów jako

obowiązkowych dla całego sektora bankowego w odniesieniu do instrumentów polecenia przelewu i polecenia zapłaty SEPA i wyznaczenie terminów migracji na te instrumenty⁷.

Jak wskazano wcześniej, geneza ingerencji państwa w obrót bezgotówkowy może być wieloraka. Z jednej strony wynika z potrzeby zagwarantowania bezpieczeństwa obrotu z drugiej zaś z chęci pobudzania rozwoju płatności elektronicznych. Drugi z tych elementów ma charakter wielowarstwowy. Pobudzanie rozwoju bezgotówkowych form płatności to z jednej strony regulacje prawne sprzyjające budowaniu nowych usług i systemów. Do nich zaliczyć należy przepisy prawa, które określają sposób prowadzenia działalności przez dostawców usług płatniczych i wymogi nadzorcze. Regulacje takie powinny sprzyjać lokowaniu nowych dostawców usług płatniczych (zarówno bankowych jak i niebankowych) na danym terytorium w celu budowy nowoczesnego ekosystemu płatniczego w danym państwie.

Z drugiej strony wskazać należy regulacje stymulujące lub nawet wymuszające na przedsiębiorcach i konsumentach korzystanie z bezgotówkowych form płatności. Ta grupa regulacji odnosi się bardziej do sposobu regulowania zobowiązań pieniężnych niż do samych dostawców, lecz odgrywać może niebagatelne znaczenie dla rozwoju obrotu bezgotówkowego.

Wśród nich kluczowe znaczenie odgrywają regulacje obligujące lub zachęcające pracodawców do przekazywania wynagrodzenia na rachunki płatnicze, w szczególności rachunki bankowe pracowników. Obowiązek wypłaty wynagrodzeń na rachunki płatnicze byłby jednocześnie niezwykle silnym stymulatorem wzrostu ubankowienia w Polsce.

Kolejnym obszarem pozwalającym na pobudzenie obrotu bezgotówkowego powinna być zmiana maksymalnej wartości transakcji, która może być przeprowadzona w sposób gotówkowy. Dotyczyć to powinno zarówno obrotu między przedsiębiorcami (b2b), jak i między konsumentem a przedsiębiorcą (c2b). Limit dla transakcji gotówkowych ustalony w ustawie o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej⁸ na

⁷ REGULATION (EU) No 260/2012 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 14 March 2012 establishing technical and business requirements for credit transfers and direct debits in euro and amending Regulation (EC) No 924/2009.

⁸ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2004 nr 173 poz. 1807.

kwotę równowartości 15 tys. EUR w świetle analogicznych regulacji w innych państwach członkowskich UE jest zdecydowanie zbyt wysoki. Warto podnieść, iż każdy przedsiębiorca zobowiązany jest obecnie do posiadania rachunku bankowego więc brak jest przyczyn o charakterze technicznym aby limit ten został istotnie obniżony np. do kwoty 1 tys EUR. Obniżenie tego progu automatycznie przyczyniłoby się do ograniczenia szarej strefy i wzrostu przychodów budżetu państwa.

Bardziej kontrowersyjne wydawać się może wprowadzenie analogicznego wymogu względem transakcji pomiędzy osobami fizycznymi nieprowadzącymi działalności gospodarczej a przedsiębiorcami. O ile trudno wyobrazić sobie wymuszenie dokonywania wszystkich transakcji w sposób bezgotówkowy to w odniesieniu do zakupów w wyższej wartości np. przekraczającej poziom 1 tys EURO wprowadzenie takiego wymogu wydaje się być racjonalne. Taki wymóg dotyczyłby nie tylko płatności w punkcie usługowo – handlowym ale także wykonywania innych zobowiązań o charakterze pieniężnym, takich jak zapłata za usługi telekomunikacyjne.

Inna naturę powinny mieć transakcje płatnicze realizowane na rzecz administracji publicznej. Obowiązek płatności w sposób bezgotówkowy wszelkich transakcji na rzecz administracji publicznej, zarówno przez przedsiębiorców jak i konsumentów, wyrażałby wolę państwa do promowania tego rodzaju transakcji ale także zwiększyłby efektywność całej gospodarki. Wyeliminowanie obrotu gotówkowego w relacjach z administracją publiczną spowodowałoby istotną redukcję kosztów jej funkcjonowania np. dzięki ograniczeniu liczby punktów obsługi kasowej przyjmujących opłaty gotówkowe.

Kolejnym przykładem pozytywnej ingerencji państwa w rozwój obrotu bezgotówkowego jest jego stymulacja poprzez regulacje prawno – podatkowe. Przykładem takiego działania może być stymulacja budowy infrastruktury akceptacji kart płatniczych poprzez zachęty podatkowe w zakresie instalacji urządzeń akceptujących płatności bezgotówkowymi instrumentami płatniczymi, podobnie jak ma to miejsce przy urządzeniach fiskalnych (kasach i drukarkach). Zachęta podatkowa polegać mogłaby na refundacji kosztów terminala.

Przepisy prawa skutkujące ingerencją państwa w procesy gospodarcze każdorazowo wymagają analizy ich zgodności z chronionymi w konstytucji prawami i wolnościami. W szczególności zasadą swobody prowadzenia działalności gospodarczej (tzw. konstytucyjność).

W związku z powyższym pojawia się pytanie czy ingerencja państwa w sposób regulowania zobowiązań pieniężnych (w sposób bezgotówkowy) mieści się w określonych przez przepisy Konstytucji RP ramach ograniczeń konstytucyjnie chronionych praw lub wolności? Z uwagi na szeroki zakres przepisów odnoszących się bezpośrednio lub pośrednio do obrotu bezgotówkowego każdy z nich potencjalnie powinien być objęty taką analizą na etapie jego tworzenia. O ile jednak przepisy ingerujące w sposób ewidentny w sposób funkcjonowania określonych modeli ekonomicznych w systemach płatności wydają się być przekroczeniem tych ram z uwagi na naruszenie zasady swobody działalności gospodarczej i w tym kontekście nieproporcjonalność ingerencji państwa. O tyle wprowadzenie obowiązku obrotu bezgotówkowego uzasadnione być może ważnym interesem społecznym jakim jest rozwój obrotu bezgotówkowego. Z punktu widzenia Państwa obrót bezgotówkowy powoduje ograniczenie szarej strefy i wzrost efektywności państwa. Wpływa także na pobudzenie innych sektorów gospodarki (np. handel elektroniczny).

Podsumowanie

Ingerencja państwa w proces rozwoju obrotu bezgotówkowego ma charakter wielopłaszczyznowy. Odbywa się w sposób zarówno pośredni jak i bezpośredni. Z jednej strony obejmuje przepisy odnoszące się do dostawców usług płatniczych regulując sposób prowadzenia przez nich działalności gospodarczej. Przepisy te w sposób pośredni oddziałują na obrót bezgotówkowy. Właściwe ukształtowanie tej grupy przepisów skutkuje stworzeniem dla dostawców warunków stymulujących do innowacji płatniczej. To w efekcie sprzyja zachęcaniu konsumentów do odchodzenia od gotówki na rzecz płatności elektronicznych. Pobudza także inne sektory gospodarki, w tym handel elektroniczny. Przepisy dotyczące działalności dostawców nie mogą jednak ingerować zbyt głęboko, w relacje pomiędzy samymi dostawcami, a także modele ekonomiczne na bazie których funkcjonują systemy płatności. Tego rodzaju ingerencja skutkować może zakłóceniem działania systemu a konsekwencji odchodzeniem konsumentów od płatności gotówkowych. Opty-

malizacja funkcjonowania wybranych systemów powinna odbywać się poprzez stymulowanie konkurencji i budowę wspólnych standardów. Do tej grupy przepisów należą regulacje prawno-podatkowe, których celem jest stymulacja obrotu bezgotówkowego.

Druga grupa przepisów, to regulacje wprost odnoszące się do sposobu realizacji zobowiązań pieniężnych w sposób bezgotówkowy w różnych konfiguracjach. Przepisy te, choć wydają się być radykalne to przynieść mogą długofalowo nieocenione korzyści poprzez szybki wzrost ubankowania oraz wzrost obrotu bezgotówkowego. Przepisom takim towarzyszyć jednak powinna działania mające na celu wsparcie dla osób dotąd niekorzystających z elektronicznych płatności tak aby ich migracja na obrót bezgotówkowy odbyła się w sposób możliwie płynny.

Wioletta Barwicka, Adam Tochmański¹

Bariery, dylematy i wyzwania rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce

Wstęp

Niniejszy artykuł poświęcony jest rozważaniom na temat barier rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce oraz istniejących dylematów i wyzwań w powyższym zakresie, a także propozycjom możliwych rozwiązań eliminujących lub znacząco zmniejszających te bariery oraz będących odpowiedzią na te dylematy i wyzwania. Rozdział ten jest analizą opisową, powstałą przede wszystkim w oparciu o: (1) doświadczenia wynikające z opracowanego w latach 2008-2011 *Programu Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego na lata 2011 – 2013*, z założenia dokumentu rządowego, ale ostatecznie nieprzyjętego przez Radę Ministrów, (2) prace podjęte w latach 2012-2013 w celu opracowania nowego *Programu Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego określonego na lata 2014 – 2020* oraz (3) wyniki powstałych w ostatnich latach badań i analiz przeprowadzonych przez NBP lub przy jego współpracy.

W dobie powszechnego korzystania z usług bankowych i instrumentów bezgotówkowych, widocznego szczególnie w krajach z długoletnią tradycją bankowości komercyjnej, obecny poziom ubankowienia polskiego społeczeństwa oraz wykorzystywania bezgotówkowych instrumentów płatniczych jest zbyt niski. Najczęściej wskazywaną przesłan-

¹ Wioletta Barwicka, Narodowy Bank Polski, Doradca w Departamencie Systemu Płatniczego, wioletta.barwicka@nbp.pl; Adam Tochmański, Narodowy Bank Polski, Dyrektor Departamentu Systemu Płatniczego, adam.tochmański@nbp.pl.

ką niskiego stopnia zaawansowania obrotu bezgotówkowego w Polsce jest czynnik historyczny. Historia polskiej bankowości komercyjnej jest, w porównaniu z krajami Europy Zachodniej, stosunkowo krótka i liczy nieco ponad 20 lat. Polski system bankowy z większą liczbą typowych banków komercyjnych zaczął rozwijać się dopiero pod koniec lat 80., a zwłaszcza na początku lat 90. XX wieku. Czynnik ten widoczny jest m.in. w dużej dysproporcji w poszczególnych grupach wiekowych Polaków pod względem zaawansowania w korzystaniu z usług bankowych. Według badań NBP z 2012 roku, wskaźnik ubankowienia w Polsce wynosił 77%, ale wśród osób powyżej 65 lat, które przez większość życia nie korzystały z banków i usług bankowych, udział ten był znacznie niższy i wynosił 43%². Biorąc pod uwagę powszechność obrotu bezgotówkowego, charakterystyczną dla m.in. krajów Europy Zachodniej, rozwijaną od kilku pokoleń w sposób naturalny, nasuwa się pytanie, czy rozwój obrotu bezgotówkowego i uzyskanie wysokiego stopnia zaawansowania bezgotówkowego w Polsce musi wymagać również kilkudziesięciu lat i doświadczeń kilku pokoleń w wykorzystywaniu pieniądza bankowego i bezgotówkowych instrumentów płatniczych, czy będzie to możliwe do osiągnięcia w krótszym czasie? Zdaniem autorów, jest to możliwe w krótszym czasie, ale działania na rzecz rozwoju obrotu bezgotówkowego powinny być aktywnie podjęte zarówno przez podmioty pozarządowe, jak i przez rząd, i muszą one uwzględniać skutki ww. czynnika historycznego oraz inne, ważne uwarunkowania, dalej szerzej omówione.

1. Bariery rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce

Bariery rozwoju obrotu bezgotówkowego warto przeanalizować w podziale na główne typy płatności wykonywanych w Polsce, gdyż dla poszczególnych rodzajów płatności mają znaczenie nieco inne grupy czynników.

² T. Koźliński, *Zwyczaje płatnicze Polaków*, NBP, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa, maj 2013, s. 22-24.

W świetle badań empirycznych i analiz przeprowadzonych przez NBP lub przy współpracy z NBP w ostatnich latach, do takich najważniejszych barier należą:

- 1) dla płatności dokonywanych przez osoby fizyczne:
 - a) brak posiadania rachunku lub karty płatniczej,
 - b) niedostatecznie rozwinięta sieć akceptacji kart płatniczych,
 - c) bariery mentalnościowe, w tym przyzwyczajenia do korzystania głównie z gotówki oraz brak zaufania do banków i usług bankowych,
- 2) dla płatności dokonywanych przez podmioty gospodarcze:
 - a) brak posiadania rachunku bankowego przez beneficjentów,
 - b) niechęć do korzystania z banków i usług bankowych, wynikająca częściowo z korzyści uzyskiwanych z funkcjonowania w tzw. szarej strefie,
 - c) bariery mentalnościowe,
- 3) dla płatności dokonywanych przez instytucje publiczne (rządowe):
 - a) brak posiadania rachunku bankowego przez beneficjentów,
 - b) bariery mentalnościowe po stronie urzędników.

Ponieważ niektóre z tych barier występują w kilku przypadkach dla dwóch lub trzech rodzajów płatności, poniżej przedstawiono bardziej szczegółowy wspólny dla różnych rodzajów płatności opis najważniejszych z tych barier.

1.1. Brak posiadania rachunku bankowego lub karty płatniczej

Jak wcześniej wspomniano, jedynie około trzech na czterech dorosłych Polaków (77%) posiada konto osobiste. Według wyników badań opublikowanych w 2012 r. przez Bank Światowy, Polska (ze wskaźnikiem ubankowienia wyliczonym dla tego badania na poziomie 70%) znacząco odstawała od pozostałych krajów Unii Europejskiej (średnia dla Unii to 86%), wyprzedzając jedynie Bułgarię (53%) i Rumunię (45%)³.

³ A. Demircuc-Kunt, L. Klapper, *Measuring Financial Inclusion, The Global Findex Database*, World Bank, April 2012, s. 50-52. http://www-wds.worldbank.org/servelet/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/04/19/000158349_20120419083611/Rendered/PDF/WPS6025.pdf

Na posiadanie rachunku w Polsce wpływają m.in. następujące czynniki:

- 1) wiek – im starsze są osoby w wieku powyżej 34 lat, tym niższy jest wskaźnik ubankowienia: 96% dla osób od 35 do 44 lat, 88% dla osób w wieku od 45 do 54 lat, 68% dla osób w wieku od 55 do 64 lat i 43% dla osób powyżej 65 roku życia,
- 2) wykształcenie – im wyższe wykształcenie mają Polacy, tym wskaźnik ubankowienia rośnie: od 32% dla osób z wykształceniem podstawowym przez 68% z wykształceniem zasadniczym zawodowym, 90% z wykształceniem średnim do 99% z wykształceniem wyższym,
- 3) dochód netto w gospodarstwie domowym – im wyższy dochód, tym ubankowienie wyższe: od 59% dla osób z gospodarstw domowych z dochodem poniżej 1.300 zł do 91% dla osób z gospodarstw domowych z dochodem powyżej 3.800 zł⁴.

Czynniki te mają charakter demograficzny i nie jest możliwe poprawienie ich w danym społeczeństwie w krótkim czasie, ale mogą one, np. różnice w dochodach, wyjaśniać, obok innych znanych uwarunkowań, różnice, jakie w tym zakresie istnieją pomiędzy różnymi krajami.

Polacy, którzy nie posiadają rachunku, jako powód takiej sytuacji wskazują głównie brak takiej potrzeby (50%), preferowanie trzymania pieniędzy w gotówce (25%), a także brak posiadania pieniędzy i oszczędności (22%)⁵.

Z punktu widzenia dokonywania płatności sam rachunek jednak nie wystarcza, a realną alternatywą dla banknotów i monet, pomimo pojawienia się nowych innowacyjnych metod płatności, np. płatności mobilnych, jest obecnie nadal głównie karta płatnicza. Karty płatnicze posiada 66% dorosłych Polaków, co oznacza, że również część posiadaczy rachunków bankowych (co siódmy) nie ma karty. Podobnie jak w przypadku rachunku, również i w przypadku karty płatniczej na jej posiadanie mają wpływ takie czynniki, jak wiek, wykształcenie i dochód w gospodarstwie domowym. Wśród przyczyn nieposiadania karty płatniczej Polacy posiadający konto wskazują takie przyczyny jak: szybsze płacenie gotówką (17%), brak potrzeby (17%), za wysokie opłaty (11%) i zbyt skomplikowanie przy płatności kartą (9%)⁶. Należy jednak dodać, że samo posiada-

⁴ T. Koźliński, *Zwyczajne płatnicze Polaków*, s. 24-26.

⁵ *Ibidem*, s. 49.

⁶ *Ibidem*, s. 114.

nie karty płatniczej nie oznacza jej aktywnego wykorzystywania. Wyniki badania NBP z 2012 r. pokazują, że 17% dorosłych Polaków ma kartę, ale nie korzysta z niej do realizowania płatności. Wśród przyczyn takiego stanu rzeczy wskazują głównie: wygodę płacenia gotówką (38%), lepszą kontrolę i szacowanie wydatków przy płaceniu gotówką (20%) i brak zaufania do płatności kartą (20%)⁷.

Brak posiadania rachunku po stronie beneficjenta jest barierą dla dokonywania płatności bezgotówkowych przez wszystkie grupy osób i podmiotów, gdyż w takim przypadku nie jest możliwe ani dokonanie zapłaty przelewem, ani kartą płatniczą lub innym instrumentem bezgotówkowym. Jest to dużym utrudnieniem, a tym samym kosztem, w szczególności dla instytucji wypłacających w sposób masowy świadczenia, takich jak Zakład Ubezpieczeń Społecznych (wypłaty gotówką stanowią 40% wszystkich świadczeń) czy Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (wypłaty w gotówce stanowią 56% wszystkich świadczeń).

Brak posiadania karty jest z kolei barierą dla realizowania płatności konsumentów głównie w punktach handlowo-usługowych. Wyniki badania NBP z 2012 r. wskazują, że około 32% wszystkich płatności detalicznych Polaków było realizowanych w sposób gotówkowy przez Polaków niekorzystających z kart płatniczych, co stanowiło blisko 40% udział w strukturze płatności gotówkowych, będąc największą z trzech głównych barier dla wykonywania tych płatności w sposób bezgotówkowy⁸.

Bariera braku posiadania konta bankowego i tym samym dostępu do usług bankowych została zauważona również na szczeblu europejskim m.in. przez Komisję Europejską, która w 2012 r. opracowała i przekazała do szerokich konsultacji społecznych dokument „Konsultacje w sprawie rachunków bankowych”⁹. Dokument ten w szczególności odnosił się do zagadnień dotyczących zwiększenia przejrzystości opłat związanych z rachunkiem bankowym, zmiany dostawcy usługi (banku) oraz ułatwieniem dostępu do podstawowych rachunków bankowych. W dokumencie podsumowującym przeprowadzone konsul-

⁷ Ibidem, s. 245 i 116.

⁸ Ibidem, s. 163-164.

⁹ Komisja Europejska, Konsultacje w sprawie rachunków bankowych, marzec 2012, http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/docs/2012/bank_accounts/bank_accounts_consultation_pl.pdf

tacje¹⁰ zwrócono uwagę na potrzebę zainicjowania działań w ww. zakresie, w szczególności na szczeblu poszczególnych krajów. Zwrócono uwagę na brak przejrzystości i brak łatwej możliwości porównywania ofert i opłat bankowych oraz na problem w dostępie do podstawowych rachunków bankowych, spowodowanych głównie niespełnianiem przez klientów, wymaganych przez bank kryteriów, takich jak odpowiednia kondycja finansowa klienta czy brak udokumentowanego miejsca zamieszkania. Zalecenie w sprawie umożliwienia obywatelom UE łatwego dostępu do podstawowego rachunku bankowego zostało sformułowane przez Komisję Europejską w roku 2011 i skierowane do wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej. Zgodnie z wydaną w dniu 4 lipca 2012 r. Rezolucją Parlamentu Europejskiego, Komisja przygotowała projekt stosownej dyrektywy w tym zakresie i rozpoczęła prace konsultacyjne nad nim.¹¹ Projekt zakłada możliwość otwarcia podstawowego rachunku bankowego dla każdego konsumenta na terenie całej Unii Europejskiej, który z jednej strony byłby rachunkiem pozwalającym na podstawowy zakres usług związanych z rachunkiem, w tym korzystanie z karty płatniczej, a z drugiej strony byłby rachunkiem nieobciążonym nadmiernymi kosztami.

Poza wymienioną możliwą ingerencją regulacyjną, rozwiązaniem bariery braku posiadania i wykorzystywania karty płatniczej w ogóle lub przez posiadaczy rachunku bankowego, spowodowanej głównie dostrzeganiem przez takie osoby więcej zalet po stronie gotówki (m.in. większa wygoda, szybkość, lepsza kontrola), mógłby być rozwój bezgotówkowych instrumentów płatniczych co najmniej tak szybkich i wygodnych jak gotówka. Cechy takie powinny spełniać takie instrumenty jak karta zbliżeniowa czy instrument pieniądza elektronicznego, pod warunkiem jednak zapewnienia odpowiednio wysokiego poziomu bezpieczeństwa ich posiadania i wykorzystywania przez konsumentów oraz równoległego przekonania konsumentów o takim bezpieczeństwie.

¹⁰ European Commission, Summary of responses to the public consultation on bank accounts, Brussels, July 2012, http://ec.europa.eu/internal_market/finsevic-retail/docs/policy/ba_summary-2012_07_25_en.pdf

¹¹ European Commission, Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the comparability of fees related to payment accounts, payment account switching and access to payment accounts with basic features, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52013PC0266:EN:NOT>

1.2. Niedostatecznie rozwinięta sieć akceptacji

Sieć akceptacji bezgotówkowych instrumentów płatniczych jest kolejnym niezbędnym czynnikiem dla zrealizowania płatności w punkcie handlowo-usługowym w drodze bezgotówkowej. Na sieć tę składają się urządzenia akceptujące elektroniczne instrumenty płatnicze (terminale POS oraz imprintery). Wyniki badania NBP z 2012 r. wskazują, że około 28% wszystkich płatności detalicznych Polaków było realizowanych gotówkowo przez Polaków co prawda korzystających z karty płatniczej, ale dokonujących zakupu w punktach nieakceptujących kart płatniczych. Płatności takie stanowiły 34% udział w strukturze płatności gotówkowych, będąc drugą największą, obok braku posiadania i korzystania z karty płatniczej, z trzech głównych barier dla wykonywania tych płatności w sposób bezgotówkowy¹².

Polska w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej posiadała w 2011 r. 7.005 takich urządzeń na jeden milion mieszkańców, zajmując tym samym przedostatnie miejsce w rankingu krajów i wyprzedzający jedynie Rumunię (5.852 urządzenia na 1 mln mieszkańców). Średnia Unii Europejskiej w tym zakresie wynosiła 17.584 urządzenia, a więc dwa i pół razy więcej niż w Polsce. Niski wynik Polski jest zaskakujący nawet w porównaniu do naszego regionu, w którym liczba urządzeń POS jest znacznie wyższa (Czechy – 9.732, Bułgaria – 8.490). Wyniki analiz NBP i badania przeprowadzonego przy współpracy NBP pokazują, że jedynie 19% wszystkich polskich akceptantów przyjmuje płatności kartą płatniczą^{13,14}.

Na taki stan rozwoju sieci akceptacji elektronicznych instrumentów bezgotówkowych wpływ miały w szczególności następujące czynniki:

- 1) wysoki poziom kosztów prowizyjnych zależnych od każdej transakcji, tzw. opłat akceptanta, na który największy wpływ mają tzw. opłaty *interchange*,
- 2) wysokie koszty stałe związane z akceptacją kart płatniczych,
- 3) korzyści z przyjmowania wyłącznie płatności gotówkowych z uwagi na funkcjonowanie tzw. szarej strefy,

¹² T. Koźliński, *Zwyczaje płatnicze Polaków*, s. 163-164.

¹³ *Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, NBP, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa, styczeń 2012.

¹⁴ J. Górka, *Badanie akceptacji gotówki i kart płatniczych wśród polskich przedsiębiorców*, Warszawa, grudzień 2012.

4) przyzwyczajenia i inne bariery mentalnościowe.

Najważniejszymi z tych czynników wydają się dwa pierwsze, tj. czynniki o charakterze kosztowym, a w szczególności czynnik związany z wysokością opłat *interchange*, stanowiących dominującą część opłaty akceptanta i będących kosztem akceptanta oraz przychodem wydawcy karty płatniczej. Do 2012 r. stawki opłat *interchange* w Polsce były najwyższe w Unii Europejskiej, zaś po obniżeniu ich od stycznia 2013 r. jedne z najwyższych w Unii. Opłaty te stały się w 2011 r. przedmiotem szczegółowej analizy NBP¹⁵, a także tematem kilkumiesięcznych prac specjalnie dedykowanego zespołu roboczego, zakończonych wypracowaniem projektu rozwiązania samoregulacyjnego, zmierzającego w kierunku obniżenia opłat *interchange* do średnich poziomów w Unii Europejskiej do 2017 r.¹⁶ Wypracowane wówczas rozwiązanie samoregulacyjne, choć ostatecznie niewdrożone przez rynek w rekomendowanej postaci, stało się podstawą do stworzenia kilku projektów regulacji prawnych, a także wpłynęło na bezpośrednie decyzje o obniżkach opłaty *interchange*, wprowadzone przez organizacje kartowe: VISA i MasterCard częściowo w 2012 r., a częściowo w 2013 r. Wysokość opłaty *interchange* jest, zgodnie z wynikami badania kosztów akceptacji kart płatniczych¹⁷, wrażliwym czynnikiem determinującym decyzję akceptanta o przyjmowaniu płatności w formie bezgotówkowej. Badanie to wykazało, że każda obniżka opłat akceptanta może przekonać określoną grupę przedsiębiorców do rozpoczęcia akceptacji kart płatniczych, przy czym największy wzrost liczby akceptantów teoretycznie mógłby nastąpić przy jak największej obniżce tych opłat. Prowadzone obecnie prace nad obniżeniem wysokości opłaty *interchange*, obok koniecznych do przeprowadzenia działań wspierających na rzecz aktywizacji akceptantów¹⁸, znajdują, zdaniem autorów, w najbliższych latach odzwierciedlenie w powiększonej sieci akceptacji instrumentów bezgotówkowych.

¹⁵ *Analiza funkcjonowania.*

¹⁶ *Program redukcji opłat kartowych*, NBP, Warszawa, marzec 2012.

¹⁷ J. Górka, *Badanie akceptacji gotówki i kart płatniczych.*

¹⁸ Przykładem takich działań może być prowadzony przez organizację VISA program „Kartą VISA zapłacisz wszędzie”, mający na celu dofinansowanie działań wspierających rozpoczęcie akceptacji kart płatniczych przez nowych akceptantów, poprzez ograniczenie kosztów stałych akceptacji, będących drugim najważniejszym czynnikiem kosztowym, wpływającym zwłaszcza na mniejsze punkty handlowo-usługowe.

1.3. Bariery mentalnościowe

Wyniki badania NBP z 2012 r. wskazują, że około 21% wszystkich płatności detalicznych Polaków było realizowanych gotówkowo przez Polaków pomimo korzystania przez nich z kart płatniczych i dokonywania zakupu w punktach akceptujących karty płatnicze, co stanowiło 26% udział w strukturze płatności gotówkowych¹⁹. Powyższe pokazuje, że są jeszcze inne, niż wcześniej wspomniano, czynniki, które skłaniają osoby mogące faktycznie użyć kart płatniczych w płatnościach do wykorzystywania w tym celu jednak gotówki. Czynniki te są trzecią, obok braku posiadania i korzystania z karty płatniczej oraz nieakceptowania karty płatniczej, z głównych barier dla wykonywania tych płatności w sposób bezgotówkowy. Zdaniem autorów, głównymi czynnikami są tu bariery mentalnościowe, w tym wcześniej wskazane przesłanki niekorzystania przez posiadaczy rachunków bankowych z kart płatniczych (vide pkt 1.1) oraz bariery wynikające m.in. z uwarunkowań historycznych (wspomnianych na wstępie artykułu), w tym przyzwyczajenie do używania wyłącznie gotówki, zwłaszcza w płatnościach o niskich kwotach, oraz brak zaufania do banków i usług bankowych, w tym bezgotówkowych instrumentów płatniczych.

Bariery te dostrzegane są niemal we wszystkich grupach wiekowych, ale najbardziej w grupie osób najstarszych, które przez większość swojego życia nie korzystały z usług bankowych i dla normalnego funkcjonowania nie potrzebowały ani banków, ani bezgotówkowych instrumentów płatniczych. Przyzwyczajenie i obawa przed skorzystaniem z usług bankowych wynika często z braku wiedzy, zarówno tej finansowej, jak i związanej z funkcjonowaniem instytucji bankowych oraz podmiotów gwarantujących bezpieczeństwo depozytów w nich ulokowanych, jak również z obaw technologicznych, tj. z niechęci do korzystania ze zbyt skomplikowanych, zdaniem tych osób, pod względem technicznym bezgotówkowych instrumentów płatniczych i usług bankowych.

Istotnym czynnikiem korzystania przez społeczeństwo z usług bankowych jest zaufanie do banków i usług bankowych. Z badań firm badawczych²⁰ wynika, że w 2012 r. zaufanie do banków deklarowało dwie

¹⁹ T. Koźliński, *Zwyczajne płatnicze Polaków*, s. 163-164.

²⁰ Centrum Badania Opinii Społecznej, *Zaufanie do banków*, BS/145/2012, Warszawa, październik 2012.

trzeciej respondentów. Wynik ten był korzystniejszy o kilka punktów procentowych w porównaniu z wynikami z lat 2008-2009, jednakże niższy o kilkanaście punktów procentowych z okresu sprzed kryzysu, tj. w stosunku do roku 2006. Czas odbudowywania zaufania świadczy o istocie tego czynnika i jego wpływie na ogólny poziom ubankowienia i rozwój obrotu bezgotówkowego. Jedną z najważniejszych przyczyn braku zaufania do banków, jako instytucji wyspecjalizowanych w przechowywaniu oszczędności, jak również do ich głównych produktów, tj. rachunków bankowych i kart płatniczych, jest przekonanie o nieuczciwości banków²¹. Powodów takiego podejścia części społeczeństwa można upatrywać bądź w rzeczywistych indywidualnych doświadczeniach, bądź w braku edukacji w zakresie finansów i bankowości, szczególnie w zakresie wiedzy na temat gwarancji depozytów bankowych, a także w posługiwaniu się stereotypami, takimi jak przekonanie, że przechowywanie środków na rachunkach bankowych musi kosztować dużo. Również polityka informacyjna banków, zazwyczaj rozbudowane i niejasne regulaminy, nieczytelne tabele opłat i prowizji odstraszały potencjalnego klienta i pogłębiały bariery psychologiczne hamujące otwartość na nowoczesne rozwiązania. Zastanawiając się, jak zwiększyć zaufanie do banków, produktów bankowych, w szczególności do rachunku bankowego, oraz płatności bezgotówkowych, należy stwierdzić, że zmiana tej sytuacji w społeczeństwie wymaga skonsolidowanych działań zarówno po stronie samych banków, ich organizacji zrzeszających, oraz innych podmiotów rynkowych, jak i działań po stronie rządu, jednostek samorządu terytorialnego, Komisji Nadzoru Finansowego, jako organu nadzoru nad bankami, NBP oraz innych instytucji publicznych. Banki powinny zastanowić się nad uproszczeniem języka komunikacji z klientem, zwiększeniem transparentności i przejrzystości opłat związanych z korzystaniem z usług bankowych oraz rozszerzeniem czy nawet dedykowaniem specjalnych ofert do wybranych grup społeczeństwa.

Dodać należy, że jakkolwiek bariery mentalnościowe zostały powyżej opisane w odniesieniu do konsumentów i ich płatności, to występują one również po stronie przedsiębiorców i urzędników, a zatem mają one wpływ również na ograniczony rozwój obrotu bezgotówkowego po stronie podmiotów gospodarczych i instytucji publicznych.

²¹ „Trzy czwarte badanych (75%, od 2009 roku wzrost o 3 punkty procentowe) twierdzi, że instytucje te stosują za wysokie marże i lichwiarskie procenty.”(s. 2), CBOS, *Zaufanie do banków*, październik 2012 r.

1.4. Problem szarej strefy w Polsce

W przypadku płatności realizowanych przez przedsiębiorców do czynników decydujących o wyborze zastosowanego instrumentu płatniczego dochodzi jeszcze, poza posiadaniem rachunku przez beneficjenta i barierami mentalnościowymi przedsiębiorców, dodatkowy czynnik, niewystępujący w przypadku płatności dokonywanych przez osoby fizyczne. Czynnikiem tym są korzyści z realizowania i otrzymywania płatności głównie w drodze gotówkowej, wynikające z uczestnictwa w tzw. szarej strefie (tj. obszarze gospodarki, w którym uczestniczące podmioty unikają opodatkowania). Przyjmowanie i realizowanie płatności w drodze gotówkowej sprzyja anonimowości dokonanej lecz niezarejestrowanej transakcji, co zmniejsza obciążenia podatkowe przedsiębiorcy, tym samym zubożając budżet państwa.

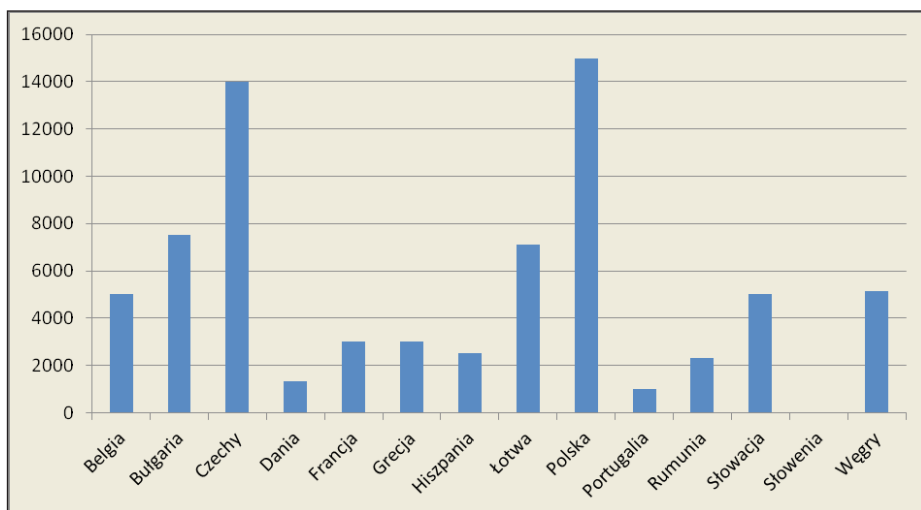
Średni udział szarej strefy w Polsce na przestrzeni kilkunastu lat wzrósł z 27,9% do 29,1% PKB w 2007 r.²², następnie spadł do 25,3% w 2008 r., po czym wzrósł do 25,9% w 2009 r. i 25,4% w 2010 r., aby spaść do 25,0% w 2011 r. i 24,4% w 2012 r.²³ Nadal jednak skala szarej strefy w Polsce była znacznie wyższa niż średnia w UE (19,2% w 2011 r. i 18,9% w 2012 r.). W rankingu krajów UE w tym zakresie Polska była na 8. miejscu od końca, wyprzedzając Bułgarię, Rumunię, Litwę, Estonię, Malte, Cypr i Łotwę). Wyniki raportu nt. szarej strefy z 2013 r. wskazują, że jednym z głównych czynników mogących wpłynąć na zmniejszenie szarej strefy jest rozwój płatności elektronicznych, bowiem w skali UE występuje silna negatywna korelacja pomiędzy skalą szarej strefy a liczbą płatności elektronicznych na mieszkańca w danym kraju²⁴. Jednego z ważniejszych powodów wysokiego poziomu szarej strefy w Polsce można upatrywać również m.in. w wysokości dozwolonego limitu kwotowego na transakcje dokonywane w drodze gotówkowej pomiędzy przedsiębiorcami. W Polsce, zgodnie z wprowadzoną w życie z dniem 21 sierpnia 2004 r. ustawą o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2010 r., Nr 220, poz. 1447, z późn. zm.), próg dla

²² F. Schneider, A. Buehn i C.E. Montenegro, *Shadow Economies All over the World, New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007*. Policy Research Working Paper, The World Bank, July 2010.

²³ *The Shadow Economy in Europe, 2013*, ATKearney, VISA, F. Schneider, 2013, s. 22-23.

²⁴ *The Shadow Economy ...*, ibidem, s. 15.

obowiązku realizowania transakcji przez podmioty gospodarcze w drodze bezgotówkowej wynosi 15.000 euro. Należy przypomnieć, że ww. ustawa podniosła pięciokrotnie obowiązujący do 2004 roku limit, który wynosił 3.000 EUR. Argumentem, jaki był podnoszony za tak znacznym podwyższeniem progu, była rzekoma potrzeba dostosowania do przepisów ustawy z dnia 16 listopada 2000 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu, która to ustawa kwotę 15.000 euro wiąże z obowiązkiem rejestracji transakcji w ww. wysokości²⁵. Z analizy przeprowadzonej przez Narodowy Bank Polski, w oparciu o oficjalne publikacje zawarte na stronie internetowej EBC a także odpowiedzi z kilkunastu banków centralnych UE do ankiety przeprowadzonej na początku 2013 r. przez Narodowy Bank Polski, wynika, że w Polsce występuje najwyższy limit spośród krajów objętych ww. analizą. Poniższy wykres 1 obrazuje główne limity dla transakcji pomiędzy podmiotami gospodarczymi, w tzw. płatnościach typu B2B.



Wykres nr 1. Wysokość limitów ustalonych dla transakcji gotówkowych między przedsiębiorcami (w euro)

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji ze strony internetowej Europejskiego Banku Centralnego oraz informacji otrzymanych bezpośrednio z banków centralnych poszczególnych krajów Unii Europejskiej.

²⁵ Szerzej w: *Analiza zasadności zmniejszenia progów kwotowych dla transakcji gotówkowych pomiędzy podmiotami prowadzącymi działalność gospodarczą w Polsce*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, marzec 2013 r.

Ponadto, w niektórych z analizowanych krajów wprowadzono limity również na transakcje gotówkowe realizowane pomiędzy osobami fizycznymi oraz na transakcje gotówkowe pomiędzy osobą fizyczną a osobą prawną, prowadzącą działalność gospodarczą.

Jednym z najczęstszych argumentów za wprowadzeniem takich ograniczeń, podawanych przez poszczególne kraje, była konieczność ograniczenia rozmiarów szarej strefy oraz wyeliminowanie oszustw podatkowych. Niewątpliwie, wysoki limit na realizację transakcji w formie gotówkowej, nie tylko nie sprzyja rozwojowi obrotu bezgotówkowego, ale też prowadzi do patologii w gospodarce. Pojawia się zatem pytanie, w jaki sposób ograniczyć szarą strefę w Polsce i czy można tego dokonać poprzez działania na rzecz rozwoju płatności bezgotówkowych? Obserwując działania rządów innych krajów, które opracowują projekty zmian legislacyjnych bądź już wprowadziły nowe uregulowania w zakresie obniżenia limitu na transakcje przeprowadzane w formie gotówkowej^{26,27} wydaje się słuszne stwierdzenie, że krok w kierunku powrotu do poziomu limitu w Polsce sprzed ustawy o swobodzie działalności gospodarczej a przynajmniej znaczące jego obniżenie, byłoby spójne z prowadzonymi aktualnie pracami nad rozwojem obrotu bezgotówkowego w Polsce, a także z działaniami rządów innych krajów UE.

2. Podstawowe wyzwania i dylematy związane z rozwojem obrotu bezgotówkowego w Polsce

Zdaniem autorów, najważniejszymi wyzwaniami, przed którymi obecnie stoi Polska w zakresie rozwoju obrotu bezgotówkowego, są – poza wspomnianym we wprowadzeniu wyzwaniem osiągnięcia wysokiego poziomu rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce w krótszym czasie niż wynikałoby to z naturalnej wymiany pokoleniowej – wyzwania następujące:

²⁶ <http://www.ecb.int/ecb/legal/1004/1351/html/index.en.html>

²⁷ *The Shadow Economy ...*, s. 19.

- 1) istotny wzrost poziomu włączenia finansowego, w tym ubankowania i ukartowania polskiego społeczeństwa,
- 2) znaczące zwiększenie sieci akceptacji kart płatniczych i innych bezgotówkowych instrumentów płatniczych,
- 3) zwiększenie świadomości i powszechności wykorzystywania bezgotówkowych instrumentów płatniczych,
- 4) rozwój bezpiecznych i efektywnych innowacyjnych instrumentów płatniczych,
- 5) upowszechnienie infrastruktury bankowej i płatniczej,
- 6) zmiana zwyczajów płatniczych Polaków na rzecz dokonywania w sposób bezgotówkowy każdego rodzaju płatności ,
- 7) zapewnienie funkcjonowania obrotu bezgotówkowego w sposób bezpieczny i odpowiednio efektywny dla wszystkich jego uczestników,
- 8) likwidacja lub znaczące ograniczenie istniejących barier związanych z obrotem bezgotówkowym.

Po to, aby te wyzwania zrealizować, istotne jest rozstrzygnięcie następujących głównych dylematów związanych z rozwojem obrotu bezgotówkowego w Polsce:

- 1) Czy działania instytucji zaangażowanych w rozwój obrotu bezgotówkowego powinny koncentrować się na osobach nieubankowanych, czy też dotyczyć każdego z poziomów zaawansowania obrotu bezgotówkowego?
- 2) W jaki sposób przekonać osoby nieposiadające rachunku bankowego do jego założenia i wykorzystywania?
- 3) W jaki sposób przekonać osoby posiadające rachunek bankowy, ale nieposiadające karty płatniczej, do jej otrzymania i wykorzystywania?
- 4) Jakie działania powinny być podjęte, aby zachęcić punkty handlowo-usługowe i urzędy do szerszego akceptowania kart płatniczych i innych bezgotówkowych instrumentów płatniczych?
- 5) Jakie działania należy podjąć, aby zachęcić osoby posiadające karty płatnicze do ich aktywnego wykorzystywania?
- 6) Jakie nowe instrumenty płatnicze mogłyby pozwolić na dokonywanie płatności pomiędzy osobami fizycznymi (płatności typu P2P), które obecnie realizowane są wyłącznie albo gotówką, albo przelewem?

- 7) Jak rozwijać i promować szybkie, wygodne i tanie bezgotówkowe instrumenty płatnicze, które mogłyby być realną alternatywą dla gotówki?
- 8) Jakie działania powinny podjąć banki, aby zapewnić swoim klientom co najmniej podobny poziom kontroli i szacowania wydatków jak przy płaceniu gotówką?
- 9) Czy jest możliwe zwiększenie ubankowienia bez upowszechnienia infrastruktury bankowej i płatniczej, zwłaszcza w małych miejscowościach?
- 10) Czy rzeczywistą alternatywą dla wypłaty gotówki w kasie banku lub w bankomacie może być usługa cash back, pozwalająca na wypłatę gotówki przy okazji dokonywania płatności kartą?
- 11) W jaki sposób zachęcać osoby do przechodzenia z jednego poziomu zaawansowania obrotu bezgotówkowego do wyższego?
- 12) Czy ewentualne działania zachęcające do upowszechnienia obrotu bezgotówkowego powinny być prowadzone generalnie wobec całego społeczeństwa, czy powinny to być działania dedykowane określonym grupom społecznym?
- 13) W jaki sposób zapewnić równowagę pomiędzy społecznymi oczekiwaniami bezpłatnego świadczenia szeregu usług (prowadzenia rachunku, wypłaty gotówki z bankomatu, wydania karty do rachunku) a komercyjnym charakterem dostawców tych usług płatniczych?
- 14) Jakie działania powinny być podjęte, aby przekonać klientów banków o bezpieczeństwie bezgotówkowych instrumentów płatniczych?
- 15) W jaki sposób zwiększyć zaufanie konsumentów do banków i usług bankowych, pieniądza bezgotówkowego i bezgotówkowych instrumentów płatniczych?
- 16) Czy należy promować jeden rodzaj bezgotówkowego instrumentu płatniczego, np. karty płatnicze lub płatności mobilne, czy równoległe rozwijać każdy rodzaj instrumentu?
- 17) Jakie działania należy podjąć, aby zwiększyć poziom konkurencji na rynku kartowym oraz rynku usług płatniczych?
- 18) Czy w Polsce powinna powstać krajowa organizacja kartowa?
- 19) Czy w Polsce powinna powstać krajowa instytucja pieniądza elektronicznego?

- 20) Czy należy promować bezgotówkowe instrumenty płatnicze, które nie zwiększają obrotu bezgotówkowego, a jedynie zastępują inne bezgotówkowe instrumenty?
- 21) Czy powinny się rozwijać w Polsce różne liczne schematy płatnicze, zwłaszcza ograniczone do klientów jednego banku, czy dla powstania masy krytycznej powinien być wypracowany jeden krajowy standard?
- 22) W jaki sposób upowszechnić bankowość internetową, jako tańszy i wygodniejszy sposób dostępu do rachunku?
- 23) Jakie działania dla rozwoju obrotu bezgotówkowego powinny podjąć podmioty pozarządowe, a jakie rząd i samorządy?

3. Program Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego na lata 2014 – 2020

Działania na rzecz Programu Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego na lata 2014–2020, po niepowodzeniu związanym z nieprzyjęciem w 2011 r. przez Radę Ministrów przygotowanego *Programu Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego na lata 2011-2013*, zostały ponownie zainicjowane w czerwcu 2012 r. na posiedzeniu Koalicji na rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności. Przedstawiono wówczas możliwe warianty działania, które następnie zostały zaprezentowane na posiedzeniu Rady ds. Systemu Płatniczego, organu opiniodawczo-doradczego przy Zarządzie NBP, również w czerwcu 2012 r. Rada przyjęła rekomendowane rozwiązanie polegające na publikacji części teoretyczno-diagnostycznej oraz przyjęciu Programu jako dwóch dokumentów: programu rządowego oraz dokumentu wspierającego, w postaci zadań możliwych do realizacji przez pozostałe instytucje wskazane w Programie (NBP, ZBP, sektor bankowy). Stanowisko to następnie zostało zaprezentowane Ministerstwu Finansów, które negatywnie odniosło się do tej propozycji, zgadzając się jedynie na publikację części teoretyczno-diagnostycznej oraz przyjęcie Programu wyłącznie w tej części, który jest możliwy do realizacji przez pozostałe instytucje pozarządowe wskazane w Programie (NBP, ZBP, sektor bankowy), z wyłączeniem zadań rządowych.

W wyniku takiego stanowiska Ministerstwa Finansów rozpoczęto analizę możliwych scenariuszy realizacji zaproponowanej opcji. W wyniku tych analiz, powstała koncepcja, która została ponownie zaprezentowana Koalicji na rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności na jej X posiedzeniu w dniu 22 listopada 2012 r. Koncepcja ta zakładała następujący scenariusz działań:

- 1) wyodrębnienie z Programu części analitycznej, jej uaktualnienie i publikacja na stronie Koalicji i NBP – do realizacji przez NBP, ZBP i Koalicję,
- 2) podział pozostałej części Programu na cele i działania po stronie rządowej i działania po stronie pozostałych instytucji – do realizacji przez NBP, ZBP i Koalicję,
- 3) weryfikacja aktualności poszczególnych działań i zaproponowanych terminów działania po stronie pozarządowej, ich zaktualizowanie i uzupełnienie – do realizacji przez NBP, ZBP i Koalicję,
- 4) formalne przyjęcie Programu w zakresie działań możliwych po stronie podmiotów pozarządowych – do realizacji przez główne instytucje odpowiedzialne za te działania (Koalicja na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, ZBP, NBP),
- 5) weryfikacja aktualności poszczególnych działań po stronie rządowej oraz przygotowanie i zatwierdzenie dokumentu z rekomendacjami wobec strony rządowej – do realizacji przez NBP, ZBP i Koalicję,
- 6) przekazanie do Ministerstwa Finansów przyjętego przez Koalicję dokumentu z rekomendacjami wobec strony rządowej – do realizacji przez Koalicję na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności,
- 7) monitorowanie stopnia realizacji części pozarządowej Programu – do realizacji przez Koalicję na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności.

W zakresie rozwiązań organizacyjnych związanych z opracowaniem ww. dokumentów, przyjęto, wzorem prac nad pierwotnym *Programem Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego w Polsce*, rozwiązanie polegające na powołaniu międzyinstytucjonalnej grupy roboczej w ramach Koalicji, która byłaby odpowiedzialna za przygotowanie (wyodrębnienie z *Programu*, weryfikację i aktualizację terminów) części pozarządowej *Programu* oraz opracowanie dokumentu z rekomendacjami dla strony rządowej.

Grupa Robocza reprezentująca kluczowe z punktu widzenia rozwoju obrotu bezgotówkowego instytucje i podmioty²⁸, pracowała w okresie grudzień 2012 r. – czerwiec 2013 r. W wyniku prac Grupy został przygotowany „Program rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2014 – 2020”, składający się z trzech dokumentów: dokumentu strategicznego oraz towarzyszących mu 3-letnich programów operacyjnych i rekomendacji dla Rządu²⁹. Dokumentem komplementarnym wobec nich będzie uaktualniona diagnoza stanu rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce, przygotowana przez NBP³⁰. Dokument strategiczny „Programu rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2014 – 2020” koncentruje się na wizji, celu głównym i szczegółowych celach strategicznych oraz wskaźnikach pomiaru stopnia ich realizacji, a także przedstawia sposób ich realizacji poprzez 3-letnie plany operacyjne oraz rekomendowane działania po stronie rządu. Trzyletnie plany operacyjne opisują szczegółowe cele strategiczne oraz zadania niezbędne do ich realizacji w ww. okresie przez podmioty rynkowe i inne instytucje (z wyłączeniem zadań dla rządu), a także wskazują ich mierniki, harmonogram realizacji zadań oraz podmioty odpowiedzialne. Plany operacyjne przygotowywane byłyby w latach: w roku 2013 plan na lata 2014 – 2016, w roku 2015 plan na lata 2016 – 2018 i w roku 2017 plan na lata 2018 – 2020. Rekomendacje dla Rządu byłyby dokumentem przedstawiającym propozycję działań po stronie rządowej, koniecznych do pełnej realizacji celów strategicznych *Programu*.

Mając na względzie docelowy termin ustalony dla *Programu*, tj. 2020 rok, Grupa Robocza ds. PROB wypracowała następujące brzmienie wizji:

„W 2020 roku Polska jest państwem, w którym:

- 1) społeczeństwo, przedsiębiorcy i instytucje publiczne świadomie i powszechnie korzystają z bezgotówkowych, w tym innowacyj-

²⁸ W skład Grupy weszli przedstawiciele: Narodowego Banku Polskiego, Ministerstwa Finansów, Związku Banków Polskich, Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, Fundacji Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego, Krajowej Izby Rozliczeniowej, Banku Gospodarstwa Krajowego, Urzędu m.st. Warszawy, Medien Service S.A., First Data Polska S.A. oraz dwóch banków komercyjnych: PKO BP S.A. oraz Banku Pekao S.A.

²⁹ *Program rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2014 – 2020 (projekt)*, Koalicja na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, Warszawa, czerwiec 2013.

³⁰ *Diagnoza stanu rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce*, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa, czerwiec 2013.

nych, instrumentów płatniczych, mając na względzie efektywność i bezpieczeństwo realizacji płatności,

- 2) zapewnione są sprzyjające warunki dla funkcjonowania bezpiecznego i racjonalnego kosztowo obrotu bezgotówkowego oraz nowoczesnego i konkurencyjnego systemu płatniczego w Polsce,
- 3) nie istnieją bariery w dostępie i korzystaniu z usług płatniczych związanych z obrotem bezgotówkowym.”.

Cel główny został określony podobnie jak dla *Programu Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego w Polsce na lata 2011 – 2013* w brzmieniu: Upowszechnienie obrotu bezgotówkowego w Polsce.

W zakresie sformułowania celów szczegółowych skoncentrowano się na najważniejszych filarach i determinantach rozwoju obrotu bezgotówkowego, formułując pięć celów szczegółowych:

- 1) Cel nr 1 – Ograniczenie wykluczenia finansowego,
- 2) Cel nr 2 – Przełamanie barier mentalnościowych oraz zmiana przyzwyczajzeń płatniczych konsumentów, przedsiębiorstw i instytucji publicznych w kierunku większego korzystania z obrotu bezgotówkowego,
- 3) Cel nr 3 – Upowszechnienie infrastruktury płatniczej oraz sieci akceptacji bezgotówkowych instrumentów płatniczych,
- 4) Cel nr 4 – Zapewnienie bezpieczeństwa i efektywności elektronicznych instrumentów płatniczych, poszerzenie ich oferty oraz rozwój innowacyjnych instrumentów płatniczych,
- 5) Cel nr 5 – Zwiększenie konkurencyjności i efektywności kosztowej na rynku usług płatniczych i rozliczeniowych.

Grupa Robocza, po przyjęciu brzmienia wizji, celu głównego oraz celów szczegółowych, przystąpiła do identyfikacji działań, mających doprowadzić do realizacji poszczególnych celów, oraz określenia wskaźników pomiaru stopnia realizacji celu głównego i celów szczegółowych. Jednocześnie Grupa sformułowała, w ramach każdego z zaproponowanych działań, listę czynności do realizacji po stronie podmiotów pozarządowych i po stronie rządowej, jako niezbędnych do ziszczenia się w 2020 roku przedstawionej powyżej wizji.

„Program rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2014 – 2020” został przedstawiony Radzie ds. Systemu Płatniczego w czerwcu 2013 r. i Koalicji na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności w lipcu 2013 r.

Zdaniem autorów, program ten obejmuje wszystkie z przedstawionych wyżej wyzwań i odpowiada na niemal wszystkie przedstawione wcześniej dylematy (pkt 2), przedstawia wnioski ze szczegółowej analizy zidentyfikowanych barier rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce, zawartej w „Diagnozie stanu rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce”, oraz stanowi kompleksowy, wielokierunkowy dokument, którego realizacja powinna doprowadzić do spełnienia w najbliższych 7 latach wskazanego we wprowadzeniu wyzwania osiągnięcia wysokiego poziomu rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce w krótszym czasie niż wynikałoby to z naturalnej wymiany pokoleniowej.

Podsumowanie

W Polsce istnieje szereg barier dla rozwoju obrotu bezgotówkowego. Część z nich wynika z czynnika historycznego, część z innych uwarunkowań o charakterze ekonomicznym i psychologicznym. Zdaniem autorów, szczegółowa ich diagnoza pokazuje, że wiele z tych barier można przełamać i podjąć działania, które zrealizują najważniejsze dla Polski wyzwania w zakresie rozwoju obrotu bezgotówkowego. Niezbędne w tym celu jest prowadzenie w Polsce kompleksowych wieloaspektowych działań w kierunku m.in. budowania świadomości społeczeństwa w zakresie obrotu bezgotówkowego, zmiany nawyków płatniczych, rozwoju bezgotówkowych instrumentów płatniczych i sieci ich akceptacji, upowszechnienia niezbędnej dla obrotu bezgotówkowego infrastruktury czy włączenia finansowego. Bez równoległego podjęcia takich wielokierunkowych działań Polska mogłaby liczyć w kolejnych latach tylko na naturalny wzrost ubankowienia i wykorzystywania obrotu bezgotówkowego, wynikający ze zmiany pokoleń, co jednak nie zmniejszyłoby dystansu do pozostałych krajów Unii Europejskiej. Jakikolwiek zbliżenie się poziomem rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce do średniego poziomu w Unii Europejskiej wymaga szerokich działań prowadzonych zarówno przez podmioty rynkowe, jak i odpowiedzialne za rozwój obrotu bezgotówkowego podmioty publiczne.

Wymienione wyżej oczekiwania spełnia nowy „Program rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2014 – 2020”. Program ten

stawia przed instytucjami odpowiedzialnymi za wdrożenie zawartych w nich działań i szczegółowych czynności ambitne plany, które mają w rezultacie doprowadzić do zniwelowania bądź znaczącego ograniczenia, zdiagnozowanych dziś barier, które w znaczącej mierze hamują obecnie rozwój obrotu bezgotówkowego w Polsce. Największe wyzwania związane są z rozbudowaniem społecznej świadomości w zakresie finansów i bankowości, poprzez prowadzenie kampanii i działań edukacyjnych, jak i rozwinięciem sieci akceptacji bezgotówkowych instrumentów płatniczych, której dzisiejszy poziom stanowi poważną barierę dla obrotu bezgotówkowego.

Czy można oczekiwać całkowitego wyeliminowania gotówki za 7 lat? Nie wydaje się to, w opinii autorów, możliwe ani za 7 lat, ani za życia obecnej generacji, wykorzystującej w bardzo dużym stopniu pieniądze gotówkowe. Udział pieniądza gotówkowego w obrocie płatniczym będzie jednak malał, a pieniądza bezgotówkowego wzrastał. Dopóki społeczeństwo nie zostanie przekonane, za sprawą skonsolidowanych działań instytucji odpowiedzialnych za rozwój obrotu bezgotówkowego w Polsce, do korzyści wynikających z korzystania z instrumentów bezgotówkowych względem gotówki, gwarantujących wygodę, bezpieczeństwo i oszczędności, dopóty oba te światy pieniądza będą istnieć obok siebie.

Bibliografia

- Analiza funkcjonowania opłaty interchange w transakcjach bezgotówkowych na rynku polskim*, NBP, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa, styczeń 2012.
- Analiza zasadności zmniejszenia progów kwotowych dla transakcji dokonywanych pomiędzy podmiotami prowadzącymi działalność gospodarczą w Polsce*, Narodowy Bank Polski, marzec 2013
- CBOS, Komunikat z badań, *Zaufanie do banków, Korzystanie i zadowolenie z usług bankowych*, Warszawa, październik 2012.
- Demircuc-Kunt A., Klapper L, *Measuring Financial Inclusion, The Global Findex Database*, World Bank, April 2012 http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/04/19/000158349_20120419083611/Rendered/PDF/WPS6025.pdf

- Diagnoza stanu rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce*, Narodowy Bank Polski, Departament Systemu Płatniczego, Warszawa, czerwiec 2013.
- European Central Bank, Legal framework, Banknotes and coins, means of payment and currency matters, Related ECB opinion, (www.ecb.int/ecb/legal/1004/1351/html/index.en.html)
- European Commission, *Summary of responses to the public consultation on bank accounts*, Brussels, July 2012, (http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/policy/ba_summary-2012_07_25_en.pdf)
- European Commission, Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the comparability of fees related to payment accounts, payment account switching and access to payment accounts with basic features, (<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52013PC0266:EN:NOT>)
- Górka J., *Badanie akceptacji gotówki i kart płatniczych wśród polskich przedsiębiorców*, Warszawa, grudzień 2012.
- Komisja Europejska, *Konsultacje w sprawie rachunków bankowych*, marzec 2012, (http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/docs/2012/bank_accounts/bank_accounts_consultation_pl.pdf)
- Komunikat z IX Plenarnego posiedzenia Koalicji na Rzecz Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności z dnia 22 czerwca 2012 r.
- Komunikat z X Plenarnego posiedzenia Koalicji na Rzecz Rozwoju Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności z dnia 28 listopada 2012 r.
- Koźliński T., *Zwyczajne płatnicze Polaków*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2012 r.
- Maison D, *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego*, Warszawa, marzec 2010.
- Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za rok 2011*, Narodowy Bank Polski, grudzień 2012 r.
- Program rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2014 – 2020 (projekt)*, Koalicja na Rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności, Warszawa, czerwiec 2013.
- F. Schneider, A. Buehn i C.E. Montenegro, *Shadow Economies All over the World, New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007*. Policy Research Working Paper, The World Bank, July 2010.
- The Shadow Economy in Europe, 2013*, ATKearney, VISA, F. Schneider, 2013,
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2010 r., Nr 220, poz. 1447, ze zm.)

Barriers, challenges and dilemmas of the development of non-cash payments in Poland

Summary

The objective of this paper is to indicate the main barriers of the non-cash payments development in Poland, and the key challenges and dilemmas of this development, as well. The thorough diagnosis of these barriers shows that many of these barriers can be overcome and the activities realising the most important challenges for the development of cashless payments in Poland can be undertaken. However, to meet this purpose there are necessary not individual one-sided actions of few institutions but coordinated multi-directional activities of all possible non-governmental institutions and organisations and also actions of the central and local governments. Above mentioned needs should be met by new Programme for the development of cashless payments in Poland for 2014-2020 which was prepared under auspices of the the Coalition for Non-cash Payments and Micropayments. In authors' opinion, the full removal of cash is not expected, neither in 7 years after the fulfilment of the Programme, nor during the live of current generation which is accustomed to paying in cash. However, the share of cash in total volume and value of payments will be decreasing in long time whilst the share of cashless money will be increasing.

Key words: non-cash turnover, barriers of the development of cashless payments, programme of the development of non-cash payments

