

Iwa Kuchciak

Korzyści z rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce dla mikro i małych przedsiębiorstw

Ekonomiczne Problemy Usług nr 51, 125-133

2010

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

IWA KUCHCIAK

Uniwersytet Łódzki

KORZYŚCI Z ROZWOJU OBROTU BEZGOTÓWKOWEGO W POLSCE DLA MIKRO I MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Wprowadzenie

Polska należy do państw, w których utrzymuje się stosunkowo wysoki poziom płatności dokonywanych w formie gotówkowej w porównaniu z innymi państwami należącymi do UE lub krajów ze strefy euro. Wysoki udział obrotu gotówkowego i wysokie koszty organizacji tego obrotu w Polsce powodują liczne konsekwencje dla całej gospodarki, szczególnie widoczne w okresie kryzysu finansowego.

W związku z istniejącą sytuacją na szeroką skalę prowadzone są działania promujące rozwój obrotu bezgotówkowego w Polsce. Przesłankami powstania strategii rozwoju obrotu bezgotówkowego są czynniki zarówno o charakterze zewnętrznym, jak i wewnętrznym. Najważniejszym czynnikiem o charakterze wewnętrznym jest przekonanie o korzyściach płynących z rozwoju obrotu bezgotówkowego dla państwa, gospodarki, przedsiębiorców i społeczeństwa w czasach kryzysu finansowego.

Celem artykułu jest przede wszystkim pokazanie rozwoju i znaczenia obrotu bezgotówkowego w Polsce. Uwagę skoncentrowano na korzyściach wynikających ze zwiększenia popularności obrotu bezgotówkowego dla mikro i małych przedsiębiorstw.

Charakterystyka i rozwój obrotu bezgotówkowego

Płatności mogą być dokonywane pomiędzy stronami w formie gotówkowej lub bezgotówkowej. Główną formą pozostają płatności gotówkowe, szczególnie w przypadku transakcji detalicznych charakteryzujących się niskimi wartościami

mi. Wpływ na taki stan rzeczy ma wiele czynników, w szczególności poziom rozwoju technologicznego, zamożność społeczeństwa, zaufanie do instytucji finansowych, a także tradycje i czynniki kulturowe. Wzrostu popularności obrotu bezgotówkowego można upatrywać w spadku cen technologii i telekomunikacji, wzroście zamożności klientów, liczbie rachunków, osadu na tych rachunkach, liczbie operacji i ich wolumenu¹.

Ważnym podmiotem uczestniczącym w obrocie bezgotówkowym jest podmiot gospodarczy. W analizie zalet obrotu bezgotówkowego istotne znaczenie ma podział płatności według rodzajów stron rozliczenia. Przedsiębiorstwo może występować w roli dłużnika lub wierzyciela. Biorąc pod uwagę pierwszą z nich, można wskazać na różne relacje. Przede wszystkim przedsiębiorstwo wypłaca wynagrodzenia i inne świadczenia pracownikom oraz dokonuje płatności za materiały, towary, usługi innym podmiotom gospodarczym. Ponadto uiszcza płatności podatkowe, płatności składek ZUS.

Rozważając rolę przedsiębiorstwa jako wierzyciela, należy podkreślić, iż przedsiębiorstwo przyjmuje płatności za wyświadczone usługi oraz sprzedane produkty, materiały, towary, a także dokonuje płatności związanych z zaciągniętymi wcześniej zobowiązania handlowymi lub kredytowymi. Istotna jest także rola przedsiębiorstwa jako beneficjenta środków z UE, dotacji z budżetu państwa lub zwrotu nadpłaconych podatków².

Rozwój obrotu bezgotówkowego może być określany przez trzy podstawowe wskaźniki rozwoju obrotu bezgotówkowego. Pierwszy z nich to liczba rachunków bankowych osób fizycznych, posiadanie rachunku bankowego jest bowiem konieczne do korzystania z usług obrotu bezgotówkowego. Na koniec 2005 roku było ich 21,3 mln, na koniec 2006 roku – 23,1 mln, na koniec 2007 roku – 26,0 mln, zaś na koniec 2008 roku 30,7 mln. Opublikowane dane na koniec czerwca 2009 roku zawierały informację o 32,6 mln prowadzonych rachunków. Wyraźny wzrost liczby rachunków bankowych jest bardzo pozytywną tendencją³.

Przedstawienie wzrostu liczby rachunków nie wystarcza do pokazania rozwoju obrotu bezgotówkowego, gdyż posiadanie rachunku nie musi świadczyć o jego

¹ R. Jagiełło, *Bankowość korporacyjna*, w: *Współczesna bankowość*, red. M. Zalewska, Difin, Warszawa 2007, s. 180–183.

² *Obrót bezgotówkowy – zalety i korzyści wynikające z jego upowszechnienia*, NBP, Warszawa, 2008, s. 9.

³ *Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w pierwszym półroczu 2009 r.* http://www.nbp.pl/systemplatniczy/ocena/ocena2009_1.pdf, s. 21, stan na 5.12.2009.

wykorzystywaniu. Niezbędne jest przeanalizowanie średniej liczby transakcji bezgotówkowych przeprowadzanych na jednym rachunku bankowym. W latach od 2005 do 2007 liczba transakcji zwiększyła się z 25,4 do 29,8, by na koniec 2008 roku spaść do 29,0. Dostępne dane za pierwszą połowę 2009 roku wskazują na powrót tendencji wzrostowej, gdyż średnia liczba operacji kształtowała się na poziomie 28,9. Taka sytuacja może wynikać z niższej aktywności nowych posiadaczy rachunków niż dotychczasowych użytkowników obrotu bezgotówkowego⁴.

Ostatnim wskaźnikiem ułatwiającym analizę rozwoju obrotu bezgotówkowego jest udział depozytów gospodarstw domowych w agregacie podaży pieniądza M1, który obejmuje pieniądź gotówkowy oraz depozyty a vista. Na koniec 2004 roku parametr ten kształtował się na poziomie 37,6%, na koniec 2005 roku wynosił 39,5%, na koniec 2006 roku wzrósł do 40,9%, by na koniec 2008 roku mieć wysokość 40,9%. Zgodnie z informacjami za pierwsze półrocze 2009 roku wynosił on 45,3%. Systematyczny wzrost udziału depozytów gospodarstw domowych w M1 świadczy o powolnym rozwoju obrotu bezgotówkowego i tym samym o odpowiednim spadku ilości gotówki w tym agregacie⁵.

Dla oceny współpracy banków z mikro i małymi przedsiębiorstwami należy przeanalizować liczbę wydanych kart kredytowych, które są głównie wykorzystywane do dokonywania płatności bezgotówkowych. W roku 2004 udział kart kredytowych w ogólnej liczbie wydanych wyniósł: 18,6%, w 2005 roku 20,4%, w 2006 roku 26,6%, w 2007 roku udział ten wzrósł do 28,5%, natomiast na koniec 2008 roku do 31,1%. W pierwszym półroczu 2009 roku udział ten nadal się zwiększał i wynosił 31,3%⁶.

Wykonywanie operacji bezgotówkowych wymaga wykorzystania urządzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze. W Polsce na koniec 2004 roku było 143,23 tys. szt. terminali POS, w 2005 roku – 165,92 tys. szt., w 2006 roku – 176,48 tys. szt., w 2007 roku liczba wzrosła do 186,61 tys. szt., a w 2008 roku – 212,34 tys. szt. Wzrost dostępności terminali POS sprzyja popularyzacji instrumentów płatniczych i przekłada się na wzrost liczby i wielkości operacji bezgotówkowych dokonywanych przy użyciu kart płatniczych⁷.

⁴ Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w drugim półroczu 2008 r., http://www.nbp.pl/systemplatniczy/ocena/ocena2008_2.pdf, s. 22, stan na 5.12.2009.

⁵ Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w pierwszym półroczu 2009 r..., s. 24.

⁶ Szerzej nt Polski: *Informacja o kartach płatniczych IV kwartał 2008*, http://www.nbp.pl/systemplatniczy/karty/q_04_2008.pdf, stan na 10.12.2009 r. Por. J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa 2006, s. 106–107.

⁷ Statistical Data Warehouse, <http://sdw.ecb.europa.eu>, stan na 10.12.2009.

O rozwoju obrotu bezgotówkowego świadczy też liczba operacji bezgotówkowych rozliczanych przez agentów. W roku 2004 wynosiła ona 55,6 mln szt., na koniec 2005 roku – 75,6 mln szt., na koniec 2006 roku – 102 mln szt., na koniec 2007 roku – 130 mln szt., a w 2008 roku – 159 mln szt. Temu wzrostowi liczby operacji towarzyszył też wzrost wartości płatności bezgotówkowych⁸.

Analizie poddano korzystanie z najbardziej rozpowszechnionych na świecie instrumentów płatności bezgotówkowych. Pomimo funkcjonowania w Polsce jednego z najbardziej nowoczesnych systemów rozliczeń w UE, udział poszczególnych form płatności bezgotówkowych w Polsce na tle ogólnej liczby płatności w ramach UE i w odniesieniu do krajów strefy euro jest niski. Dane te przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Udział danej formy płatności bezgotówkowej w łącznej liczbie transakcji zawartych w ramach UE w latach 2004 – 2008 (w%)

Forma płatności	2004	2005	2006	2007	2008
Polecenie przelewu – Polska	3,76	3,92	4,17	4,92	5,27
Polecenie przelewu – strefa euro	73,59	72,16	71,66	68,57	68,43
Polecenie zapłaty – Polska	0,05	0,06	0,08	0,1	0,1
Polecenie zapłaty – strefa euro	80,22	81,38	81,42	80,99	81,65
Płatności kartą – Polska	0,95	1,14	1,41	1,7	1,96
Płatności kartą – strefa euro	61,7	62,17	61,68	61,02	60,82
Czeki – Polska	0,01	0	0	0	0
Czeki - strefa euro	71,06	71,78	72,78	73,61	75,67
E-transakcje – Polska	bd	bd	bd	bd	bd
E-transakcje – strefa euro	94,73	87,76	89,33	bd	83,78
Inne instrumenty – Polska	bd	bd	bd	bd	bd
Inne instrumenty – strefa euro	99,83	99,87	99,83	99,77	97,48

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBC, <http://sdw.ecb.europa.eu>, stan na 12.12.2009.

Największy udział w formach płatności bezgotówkowej we wszystkich latach miało polecenie przelewu. Należy zwrócić uwagę na stosunkowo wysoki

⁸ Informacja o kartach płatniczych – IV kw 2005–III kw 2009, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/karty/informacje_kwartalne.html, stan na 10.12.2009 r.

udział płatności dokonanych kartą. Pozytywnym aspektem jest rosnący udział wszystkich form płatności w płatnościach ogółem dokonywanych w ramach UE. Nie jest on jednak zadowalający⁹.

Z przedstawionych danych wynika stosunkowo niewielki udział poleceń zapłaty w stosunku do wartości dokonanych transakcji. Tak niskiej popularności tego instrumentu płatniczego można upatrywać głównie w niechęci klientów do obciążania ich rachunków w określonym przez wierzyciela dniu. W związku z tym niezbędne jest na wzór krajów znajdujących się w czołówce pod względem popularności wykorzystania polecenia zapłaty podjęcie przez wierzycieli działań o charakterze edukacyjnym i promocyjnym, mających na celu zachęcenie klientów do wykorzystywania tego produktu. Powinny one polegać na przedstawianiu jego zalet, tj. wygody, bezpieczeństwa, terminowości, oszczędności, a także na przeprowadzaniu akcji promocyjnych w formie rabatów, bonusów oraz programów lojalnościowych.

Mała popularność obrotu bezgotówkowego w Polsce była jedną z przyczyn podjęcia przez NBP decyzji o opracowaniu strategii rozwoju obrotu bezgotówkowego w Polsce na lata 2009–2013. Została ona przyjęta przez Zarząd Związku Banków Polskich 16 stycznia 2009 roku, a następnie przez Zarząd Narodowego Banku Polskiego 19 lutego 2009 roku¹⁰.

Do pozostałych czynników zewnętrznych należy zaliczyć w szczególności rekomendacje Europejskiego Banku Centralnego (EBC) oraz inne programy i dokumenty europejskie, w tym strategię lizbońską, Białą księgę, program SEPA oraz powiązanie strategii rozwoju obrotu bezgotówkowego z innymi ważnymi krajowymi programami i strategiami (w szczególności z przystąpieniem Polski do strefy euro, strategią rozwoju społeczeństwa informacyjnego czy strategią rozwoju handlu elektronicznego i usług).

Ważnym działaniem na rzecz popularyzacji obrotu bezgotówkowego było powołanie Koalicji na rzecz Obrotu Bezgotówkowego i Mikropłatności. Jej zadaniem jest przygotowanie zmian w przepisach prawa oraz zaprojektowanie nowych przepisów mających na celu usunięcie barier prawnych i umożliwienie

⁹ Ustawowy wymóg przejścia na obrót bezgotówkowy dla przedsiębiorców w ramach jednej transakcji przekraczającej równowartość 15 tys. euro nałożyła Ustawa z dnia 2.07.2004 o swobodzie działalności gospodarczej, DzU 2004, nr 173, poz. 1807, art. 22.

¹⁰ *Strategia rozwoju społeczeństwa informacyjnego w Polsce do roku 2013*, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji, Warszawa 2008.

w jak największym stopniu dokonywania i akceptowania płatności w formie bezgotówkowej¹¹.

Z punktu widzenia mikro i małych przedsiębiorstw ważnymi przedsięwzięciami w zakresie rozwoju obrotu bezgotówkowego jest propagowanie przekazywania przez pracodawców wynagrodzeń na konta bankowe pracowników oraz eliminowanie z obowiązujących przepisów sformułowań mówiących o konieczności potwierdzania dokonania płatności w formie papierowej. Ważnym aspektem jest dążenie do wprowadzenia elektronicznego składania deklaracji podatkowych i elektronicznego regulowania należności oraz wszelkich należności wobec państwa.

Do zwiększenia popularności obrotu bezgotówkowego może przyczynić się intensyfikacja wykorzystania rachunków bankowych osób fizycznych będących klientami podmiotów gospodarczych. Strategia rozwoju obrotu bezgotówkowego zakłada, iż w 2015 roku 90% społeczeństwa będzie posiadało rachunek bankowy (w tym 85–90% powyżej 15 roku życia) i 100% transakcji z administracją publiczną będzie dokonywanych za pomocą elektronicznych instrumentów płatniczych.

Zalety wykorzystania obrotu bezgotówkowego przez mikro i małe przedsiębiorstwa

Podstawą popularności obrotu bezgotówkowego jest przede wszystkim przekonanie o wynikających z niego korzyściach. Wśród najważniejszych należy wymienić na pierwszym miejscu redukcję kosztów związanych z obsługą transakcji gotówkowych. Pozostałe zalety dotyczą wpływu na wzrost gospodarczy, sektora publicznego i samorządowego, a także obywateli i podmiotów gospodarczych¹².

Na szeroki katalog korzyści mogą liczyć mikro i małe przedsiębiorstwa. Z ich punktu widzenia obrót bezgotówkowy jest bardzo wygodną i łatwą formą dokonywania płatności za towary lub usługi. Przede wszystkim nie wymaga on opuszczenia biura czy domu, ale jedynie posłużenia się Internetem, co pozwala na oszczędność czasu. Dzięki takiemu rozwiązaniu możliwe jest dokonanie płatności o każdej porze lub zlecenie jej zrealizowania w wyznaczonym terminie.

¹¹ K. Pietraszkiewicz, *Koalicja na rzecz obrotu bezgotówkowego i mikropłatności. Spotkanie inauguracyjne*, <http://www.zbp.pl/photo/alprez/pliki/3.1.2.1.4-kierunki-dzialania-koalicji.pdf>, stan na 13.12.2009 r.

¹² W perspektywie przystąpienia Polski do strefy euro większy zakres wykorzystania obrotu bezgotówkowego może być również korzystny. Mniej banknotów i monet w złotych w obiegu prowadzi bowiem do istotnej redukcji kosztów związanych z wymianą waluty.

Dzięki bankowości elektronicznej i systemowi ELIXIR możliwa jest realizacja płatności nawet w ciągu jednego. Dokonanie zapłaty tradycyjnie na pocztę lub w agencjach finansowych wymaga nawet od 2 do 3 dni na wypłynięcie środków na rachunek wierzyciela, co niekiedy może spowodować opóźnienie w stosunku do terminu płatności i tym samym negatywne konsekwencje z tym związane.

Korzyści dla przedsiębiorców należy doszukiwać się we wprowadzeniu jednolitych standardów obsługi wszelkich płatności w strefie jednolitego obszaru płatności (SEPA). Umożliwiają one dostęp do tańszych rozwiązań i likwidują jedną z podstawowych barier w ekspansji podmiotów gospodarczych na teren innych państw UE¹³.

Obrót bezgotówkowy umożliwia wykorzystanie linii kredytowych, kart kredytowych oraz sald debetowych, co w przypadku wystąpienia zatorów płatniczych w firmie nie jest bez znaczenia. Istotną zaletą jest również dodatkowy dochód z utrzymywania środków na rachunkach bankowych, który może równoważyć koszty utrzymywania takiego rachunku. Korzyści z tytułu odsetek pozwalają na ograniczenie negatywnego wpływu inflacji na realną ich wartość. Jeszcze większe korzyści finansowe może uzyskać przedsiębiorstwo z lokowania środków na wyżej oprocentowanych rachunkach oszczędnościowych. Zwiększenie bazy depozytowej banków bezpośrednio przekłada się na możliwość rozszerzenia przez nie akcji kredytowej, w tym na przedsiębiorców.

Każdy podmiot gospodarczy nastawiony jest, szczególnie w czasach kryzysu finansowego, na poszukiwanie nowych rozwiązań, mających na celu minimalizację kosztów działalności. Koszt dokonywania cyklicznych płatności to zauważalna pozycja dla budżetów mikro i małych przedsiębiorstw. Każdy przedsiębiorca dokonuje co najmniej kilkunastu przelewów wynikających z otrzymywanych rachunków i zobowiązań wobec urzędu skarbowego czy ZUS. Opłacenie każdego rachunku wiąże się dla zleceniodawcy z kosztem dokonania operacji, a prowadzona przez sektor bankowy polityka opłat i prowizji ma na celu zachęcenie klientów do korzystania z bezgotówkowych form rozliczeń.

Traktując koszt jako podstawowe kryterium wyboru sposobu płatności, można porównać wysokość wydatków, jakie podmiot gospodarczy musiałby ponieść, korzystając z danego sposobu wnoszenia opłat. Analizując oferty poszczególnych banków oraz koszty dokonywania płatności na pocztę i w firmach pośrednictwa finansowego, należy uznać, iż najdroższym kanałem jest dokony-

¹³ M. Szymański, *Konsekwencje wprowadzenia poleceń przelewu i poleceń zapłaty w standardzie SEPA*, w: *SEPA – bankowa rewolucja*, „Zeszyty BRE Bank – Case” 2007, nr 70, s. 26.

wanie wpłat gotówkowych w oddziałach banków i w agencjach finansowych (ok. 2,50 zł), co jest efektem prowadzonej przez sektor bankowy polityki promowania obrotu bezgotówkowego. Najtańszymi formami płatności są płatności dokonywane bezgotówkowo za pomocą Internetu (bardzo często 0,50 gr)¹⁴.

Zwiększenie liczby płatności bezgotówkowych powinno przełożyć się na dalsze obniżenie kosztów z tytułu opłat bankowych. Wynika to z korzyści skali. Wykorzystanie obrotu bezgotówkowego nie wymaga także angażowania dodatkowych środków jak w przypadku własnej obsługi kasowej¹⁵.

Ważnym aspektem obrotu bezgotówkowego jest pewność i terminowość otrzymania zapłaty. Obecnie w Polsce polecenie przelewu jest najczęściej wykorzystywaną formą dokonywania różnego rodzaju comiesięcznych płatności. Pewnym problemem związanym z poleceniem przelewu może być niezachowanie terminowości przez przesuwanie terminu płatności przez dłużnika. Można to rozwiązać przez rozpowszechnienie polecenia zapłaty. Jest to najwygodniejsza forma dla wierzycieli, gdyż to oni inicjują płatność i otrzymują środki w ściśle określonym terminie, co z punktu widzenia ekonomicznego jest bardzo ważne dla firmy świadczącej usługi.

Następna zaleta dla firm korzystających z rozliczeń bezgotówkowych związana jest z prowadzeniem ewidencji księgowej. Bezgotówkowy obrót umożliwia szybkie zweryfikowanie, które operacje płatnicze i kiedy zostały dokonane, jakie saldo wykazuje rachunek i jakie płatności zostały zaplanowane na kolejne dni. Prowadzenie rozliczeń bezgotówkowych ułatwia identyfikację wpływów i wydatków oraz zapewnia przejrzystą i usystematyzowaną ewidencję rozrachunków¹⁶.

Ważne jest też zagwarantowane bezpieczeństwo obrotu bezgotówkowego. Największym problemem związanym z obiegiem gotówkowym jest fałszowanie banknotów. Coraz nowocześniejsze techniki zabezpieczania banknotów nie zapobiegają temu procederowi. Zwiększenie obrotu bezgotówkowego powoduje ograniczenie strat związanych z przestępstwami i oszustwami gotówkowym. Przekłada się na poprawienie jego jakości i bezpieczeństwa.

¹⁴ Na podstawie <http://www.money.pl/banki/online/oferty/>, stan na 16.12.2009 r.

¹⁵ NBP nie przeprowadził dotychczas analizy kosztów instrumentów płatniczych z podziałem na uczestników rozliczeń. Takie badania mogłyby pomóc w ocenie efektywności polskiego systemu płatniczego i promowaniu obrotu bezgotówkowego.

¹⁶ Szerzej zob. A. Damodaron, *Finanse korporacyjne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2007, s. 140–153.

Pewną szansę dla rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw może być organizacja przez Polskę Euro 2012. Spopularyzowanie do tego czasu obrotu bezgotówkowego powinno przełożyć się na kwotę, która kibice pozostawią w kraju. Według szacunków, w czasie mistrzostw Polskę odwiedzi ponad 20 mln turystów i kibiców, którzy są już przyzwyczajeni do powszechnego wykorzystania instrumentów obrotu bezgotówkowego. Przedsiębiorcy powinni zatem do tego czasu zadbać o jego popularyzację.

Podsumowanie

W ostatnich kilku latach widoczny jest w Polsce rozwój obrotu bezgotówkowego, ale nadal potencjał wzrostu jest bardzo duży porównując jego poziom ze standardami UE. Przedstawione dane dotyczące rozwoju poszczególnych form rozliczeń pieniężnych wskazują na pozytywny kierunek rozwoju systemu płatniczego w zakresie rozliczeń detalicznych.

Należy jednak podkreślić, że w celu dalszego, dynamicznego rozwoju usług płatniczych konieczne jest aktywne uczestnictwo wszystkich głównych podmiotów funkcjonujących na danym rynku. Dzięki temu byłby możliwy szybszy rozwój nowoczesnych instrumentów płatniczych. Mikro i małe przedsiębiorstwa mogłyby uzyskać szczególnie dużo korzyści ze spopularyzowania palności bezgotówkowych.

BENEFITS FROM DEVELOPMENT NON-CASH TRANSACTIONS IN POLAND FOR MICRO AND SMALL ENTERPRISES

Summary

Although non-cash transactions and modern payment forms are known for almost 9 years in Poland, they have not become a payment instrument widely used in our country. The paper depicts development of modern payment forms in Poland while EU countries' data provide the background. The aim of this article is to identify the advantages of modern payment service for micro and small enterprises.

Translated by Iwa Kuchciak