

Bariery rozwoju polecenia zapłaty w Polsce*

Obstacles in Development of Direct Debit in Poland

*Agnieszka Dulian***

pierwsza wersja: 19 sierpnia 2006 r., ostateczna wersja: 11 kwietnia 2007 r., akceptacja: 17 kwietnia 2007 r.

Streszczenie

Polecenie zapłaty jako nowoczesna forma regulowania zobowiązań, choć funkcjonuje w Polsce już blisko 9 lat, nie jest znanym i powszechnie stosowanym instrumentem płatniczym. Celem opracowania jest zidentyfikowanie barier w popularyzacji tej usługi w Polsce, a także próba przewidzenia kierunków jej rozwoju w przyszłości. W artykule przedstawiono historię wprowadzenia polecenia zapłaty w Polsce oraz jego rozwój na tle wybranych krajów Unii Europejskiej, jednocześnie wykazując różnice między zasadami funkcjonowania tego instrumentu w wybranych państwach. Artykuł napisano na podstawie publikacji ekonomicznych Związku Banków Polskich, Narodowego Banku Polskiego i Krajowej Izby Rozliczeniowej, dotyczących rozwoju polecenia zapłaty w Polsce, oraz rocznych raportów Europejskiego Banku Centralnego, prezentujących rozwój tej usługi we wszystkich krajach członkowskich UE.

Słowa kluczowe: polecenie zapłaty, bezgotówkowy obrót płatniczy, innowacyjna usługa bankowa, bezgotówkowy instrument rozliczeniowy

Abstract

Although direct debit has been known as the modern payment form for almost 9 years in Poland, it has not become a payment instrument widely used in our country up till now. The aim of this article is to identify barriers in the popularization of this payment service in Poland and to try to foresee its development. The paper depicts the history of direct debit introduction and development in Poland while EU countries' data provide the background. There is additional focus on the differences concerning the principles of the functioning of this service between Poland and some EU countries. The article was developed on the basis of publications devoted to direct debit development in Poland and issued by the Polish Bank Association [Związek Banków Polskich], The National Bank of Poland [Narodowy Bank Polski] and the National Clearing House [Krajowa Izba Rozliczeniowa] as well as annual reports by the European Central Bank concerning the development of this service in all EU member countries

Keywords: direct debit, non-cash payment transactions, innovative banking service, non-cash payment instrument

JEL: G29

*Artykuł wyraża osobiste poglądy autorki, które nie mogą być utożsamiane ze stanowiskiem BPH Leasing SA.

** BPH Leasing SA, e-mail: adulian@poczta.onet.pl

Wstęp

Polecenie zapłaty jest nowoczesną, bezgotówkową, wygodną dla dłużnika, bo inicjowaną przez wierzyciela, formą regulowania zobowiązań, umożliwiającą sprawne i szybkie opłacanie cyklicznie powtarzających się płatności, np. za usługi telekomunikacyjne i inne usługi abonenckie, energię elektryczną, gaz, z tytułu składek ubezpieczeniowych, czynszu, prenumeraty czasopism czy spłaty rat zaciągniętej pożyczki.

Mimo funkcjonowania w polskim systemie rozliczeniowym już blisko 9 lat, a także posiadania wielu zalet nie jest to znany i powszechnie wykorzystywany instrument płatniczy w naszym kraju. Według danych opublikowanych przez Europejski Bank Centralny (EBC) ta nowoczesna forma regulowania zobowiązań w 2005 r. stanowiła zaledwie 1% wszystkich płatności bezgotówkowych w Polsce (EBC 2006, s. 487). Z roku na rok obserwowany jest stopniowy, lecz wciąż niższy od oczekiwanego, wzrost jej wykorzystania w transakcjach płatniczych. Biorąc jednak pod uwagę ogromną liczbę realizowanych operacji rozliczeniowych w obrocie bezgotówkowym ogółem (w 2004 r. było to blisko 936 mln, w 2005 r. to już prawie 1.080 mln) i zaangażowanie środowiska bankowego w działania mające na celu popularyzację polecenia zapłaty, można stwierdzić, że ma ono w polskim systemie płatniczym duży potencjał rozwojowy.

Celem niniejszego opracowania jest zidentyfikowanie barier rozwoju polecenia zapłaty w Polsce, a także próba przewidzenia kierunków jego ewolucji w przyszłości. Niniejsze opracowanie przedstawia historię rozwoju tego instrumentu płatniczego w naszym kraju na tle pozostałych państw Unii Europejskiej, jednocześnie wykazując odmiennosc zasad jego funkcjonowania w wybranych państwach. Zaadaptowanie części rozwiązań stosowanych za granicą mogłoby wpłynąć na szybsze upowszechnianie tej usługi w naszym systemie rozliczeń.

1. Historia rozwoju polecenia zapłaty w Polsce

Usługa polecenia zapłaty została wprowadzona do polskiego systemu rozliczeniowego z inicjatywy banków zrzeszonych w Związku Banków Polskich (ZBP), które zasugerowały Narodowemu Bankowi Polskiemu (NBP) tę formę rozliczeń. Idea ta wynikała przede wszystkim z chęci udostępnienia przez banki ich klientom instrumentu bezgotówkowego, przeznaczonego do opłacania masowych, regularnych płatności, którym jego użytkownicy za granicą mogli posługiwać się od dawna. Posunięcie to miało na celu przede wszystkim redukcję kosztów obrotu gotówkowego ponoszonych przez banki oraz minimalizację nadużyć towarzyszących rozliczeniom w formie gotówkowej.

Prace związane z wdrożeniem polecenia zapłaty do polskiego systemu rozliczeniowego środowisko bankowe podjęło w 1995 r. (Wolski 2006, s. 2). Polegały one na obserwacji doświadczeń krajów należących do Unii Europejskiej (UE), uzgodnieniu zasad funkcjonowania tego produktu w Polsce, ustaleniu z NBP ram prawnych jego działania, a także opracowaniu treści porozumienia międzybankowego i technicznych zasad funkcjonowania polecenia zapłaty z Krajową Izbą Rozliczeniową SA (KIR SA). W ich wyniku w maju 1998 r. poszerzono (nieobowiązujące już) zarządzenie Prezesa NBP z 10 października 1997 r. zmieniające zarządzenie w sprawie form i trybu przeprowadzania rozliczeń pieniężnych za pośrednictwem banków (MP z 1997 r., nr 77, poz. 732) o regulacji dotyczące polecenia zapłaty. Zmiany zostały wprowadzone zarządzeniem Prezesa Narodowego Banku Polskiego z 29 maja 1998 r. w sprawie form i trybu przeprowadzania rozliczeń pieniężnych za pośrednictwem banków (MP z 1998 r., nr 21, poz. 320). Usługa ta została wdrożona przez KIR SA 1 czerwca 1998 r. na mocy porozumienia międzybankowego w sprawie stosowania polecenia zapłaty (Szkop 2004, s. 3). Pierwsze transakcje zostały dokonane w tej formie w lipcu 1998 r.

Podstawę prawną funkcjonowania tego nowoczesnego produktu w naszym kraju stanowi art. 63d ustawy z 27 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. z 1997 r., nr 140, poz. 939 z późn. zm.), a także zawarte na jego podstawie odpowiednie porozumienie międzybankowe. Uregulowania prawne dotyczące polecenia zapłaty zostały dodane do ustawy Prawo bankowe ustawą z dnia 23 sierpnia 2001 r. o zmianie ustawy Prawo bankowe oraz zmianie innych ustaw (Dz.U. z 2001 r., nr 111, poz. 1195).

Art. 63d. Prawa bankowego definiuje polecenie zapłaty jako „udzieloną bankowi dyspozycję wierzyciela obciążenia kwotą rachunku bankowego dłużnika i uznania tą kwotą rachunku wierzyciela, przy czym dyspozycja wierzyciela oznacza równocześnie jego zgodę na cofnięcie przez bank dłużnika obciążenia rachunku dłużnika i cofnięcie uznania rachunku wierzyciela w przypadku dokonanego przez dłużnika odwołania polecenia zapłaty”. Ponadto ustawa określa górne limity dyspozycji obciążeniowych wysyłanych do rachunku dłużnika oraz stwarza płatnikowi możliwość odwołania zrealizowanego polecenia zapłaty, dzięki czemu omawiany instrument jest dla niego niezwykle bezpieczny. Maksymalna kwota pojedynczego polecenia zapłaty nie może przekroczyć równowartości 1 tys. euro (gdy dłużnikiem jest osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej) lub 50 tys. euro (gdy dłużnikiem jest podmiot gospodarczy)¹. Płatnik może odwołać polecenie za-

¹ Nie obowiązują natomiast żadne ograniczenia dotyczące liczby dyspozycji wysyłanych do rachunku dłużnika.

płaty w banku prowadzącym jego rachunek w terminie 30 dni kalendarzowych od dnia obciążenia jego rachunku bankowego (gdy dłużnikiem jest osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej) lub 5 dni roboczych od dnia obciążenia rachunku bankowego (w wypadku pozostałych płatników). Odwołanie polecenia zapłaty przez dłużnika zobowiązuje jego bank do natychmiastowego uznania jego rachunku bankowego kwotą odwołanego polecenia zapłaty, a bank wierzyciela do natychmiastowego uznania kwotą odwołanego polecenia zapłaty rachunku banku dłużnika, także w wypadku braku środków na rachunku wierzyciela lub wystąpienia innej przyczyny uniemożliwiającej obciążenie jego rachunku bankowego.

W ciągu pierwszych czterech lat funkcjonowania tej usługi płatniczej w naszym kraju jej rozwój był powolny, ponieważ oddziały banków były nieprzygotowane technicznie do stosowania polecenia zapłaty. Dostosowanie systemów informatycznych do obsługi tego produktu rozliczeniowego we wszystkich oddziałach trwało niekiedy nawet kilka lat. Upowszechnienie tej formy rozliczeń stało się możliwe wraz z pełnym wdrożeniem polecenia zapłaty w Powszechnej Kasie Oszczędności Banku Polskim SA, która prowadziła większość rachunków dłużników cyklicznych płatności masowych. W styczniu 2001 r. bank ten przystąpił do porozumienia międzybankowego w sprawie stosowania polecenia zapłaty (Krajowa Izba Rozliczeniowa SA 2001, s. 6). Tym samym w gronie uczestników porozumienia znalazły się wszystkie największe banki krajowe, dzięki czemu instrument ten zyskał realną szansę na upowszechnienie i zasadne stało się organizowanie kampanii promocyjnych mających na celu popularyzację tej nowoczesnej formy płatności.

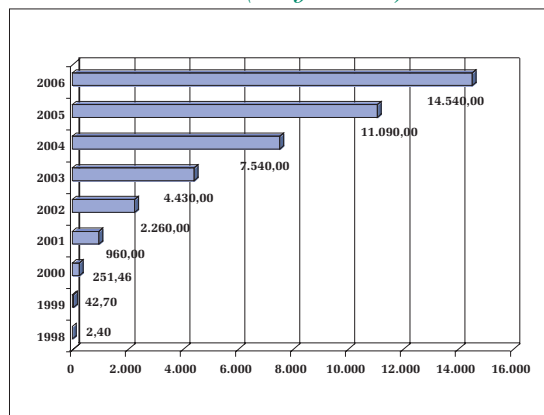
Aby zwiększyć udział polecenia zapłaty w ogólnej liczbie bezgotówkowych transakcji rozliczeniowych, duży nacisk położono na jego promowanie. Pod koniec 2002 r. została utworzona Koalicja na Rzecz Polecenia Zapłaty. Jej pomysłodawcą i współtwórcą był ZBP. Obecnie na liście koalicjantów znajdują się następujący usługodawcy (Koalicja na Rzecz Polecenia Zapłaty 2006): Polska Telefonia Komórkowa Centertel sp. z o.o. (operator sieci Orange), Polska Telefonia Cyfrowa sp. z o.o. (operator sieci ERA), Polkomtel SA (operator sieci PLUS GSM), Telekomunikacja Polska SA, CANAL+ Cyfrowy sp. z o.o. (operator platformy cyfrowej CYFRA+), Netia SA, Telefonia Dialog SA, Sferia SA (operator sieci SFERIA), UPC Polska sp. z o.o. (operator telewizji kablowej i dostępu do Internetu chello), STOEN SA, ABN AMRO Bank (Polska) SA, BRE BANK SA, Bank Handlowy w Warszawie SA, Deutsche Bank Polska SA, KIR SA. Zadaniem Koalicji jest upowszechnianie wiedzy na temat polecenia zapłaty wśród potencjalnych klientów, propagowanie

tej usługi zarówno wśród wierzycieli, jak i banków, a także współpraca ze środowiskiem bankowym w zakresie zwiększania atrakcyjności tego instrumentu rozliczeniowego poprzez występowanie z sugestiami jego udoskonalania. Obecnie Koalicja ściśle współpracuje z przedstawicielami środowiska bankowego w zakresie elektronizacji zgody na obciążanie rachunku bankowego dłużnika, o czym jest mowa w rozdziale czwartym.

Podstawowym narzędziem promowania polecenia zapłaty przez Koalicję są cyklicznie organizowane kampanie medialne; dotychczas odbyły się cztery (Koalicja na Rzecz Polecenia Zapłaty 2006): dwie prasowe w 2003 r. i 2004 r., jedna internetowa przeprowadzona w 2004 r. i ogólnokrajowa kampania billboardowa zorganizowana w 2005 r. Przynoszą one wymierne rezultaty: wzrost liczby transakcji rozliczanych przy wykorzystaniu polecenia zapłaty. Przykładowo już po 3 miesiącach od utworzenia Koalicji liczba płatności rozliczanych w tej formie w Polsce wzrosła o ponad 35% (Danko, Zawadzki 2006, s. 100), a do końca 2003 r. się podwoiła. Wykres 1 przedstawia liczbę transakcji zrealizowanych w drodze polecenia zapłaty od początku istnienia tego produktu rozliczeniowego w Polsce.

Ta forma płatności, z udziałem na poziomie 1% całości obrotu bezgotówkowego pod względem liczby zrealizowanych transakcji rozliczeniowych (11,09 mln dyspozycji), nadal odgrywa w Polsce marginalną rolę w regulowaniu zobowiązań. Dla porównania warto zaznaczyć, że najpopularniejszym sposobem dokonywania płatności, który w 2005 r. osiągnął blisko 75% (804,61 mln dyspozycji) całości rozliczeń bezgotówkowych, jest w naszym kraju polecenie przelewu.

Wykres 1 Liczba transakcji zrealizowanych w drodze polecenia zapłaty w Polsce w latach 1998–2006 (w tys. sztuk)



Źródło: ECB (2006), Krajowa Izba Rozliczeniowa SA (2006).

2. Polecenie zapłaty w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej

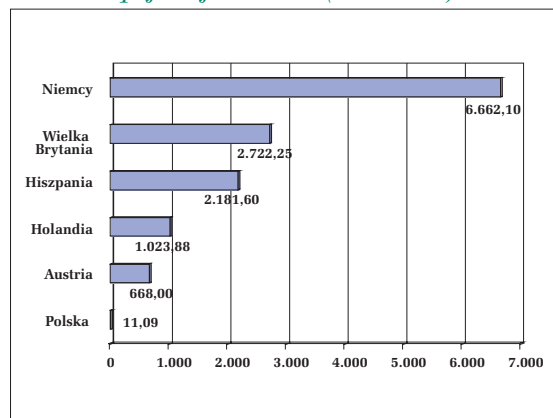
Polecenie zapłaty jest od dawna znane i szeroko stosowane w krajach UE należących do dawnej Piętnastki. Wykres 2 przedstawia liczbę transakcji zrealizowanych tą drogą w krajach UE, w których ta usługa jest najpopularniejsza, oraz w Polsce w 2005 r.

Wśród wszystkich krajów Unii Europejskiej w 2005 r. polecenie zapłaty było najpopularniejsze w Hiszpanii, Niemczech, Austrii, Holandii i w Wielkiej

Brytanii. Odsetek poleceń zapłaty w strukturze płatności bezgotówkowych ogółem osiągnął tam najwyższe wartości. Dokładne dane na ten temat przedstawia wykres 3.

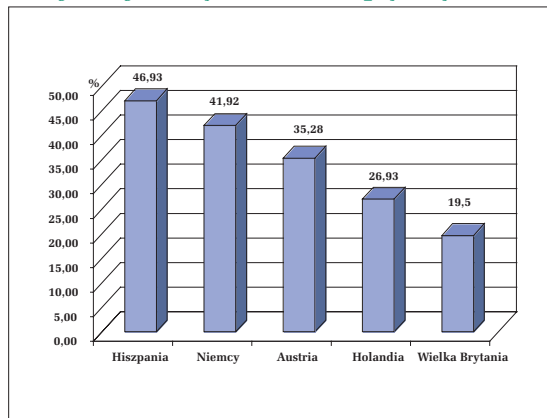
W 2005 r. poziom upowszechnienia tej usługi rozliczeniowej w Polsce z udziałem 1% był nieporównywalnie niższy, przy czym średnia dla krajów UE wyniosła około 25%. Wykresy 4 i 5 przedstawiają strukturę płatności bezgotówkowych we wszystkich krajach UE pod względem liczby zrealizowanych transakcji ze szczególnym uwzględnieniem Polski.

Wykres 2 Liczba transakcji zrealizowanych w drodze polecenia zapłaty w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2005 r. (w mln szt.)



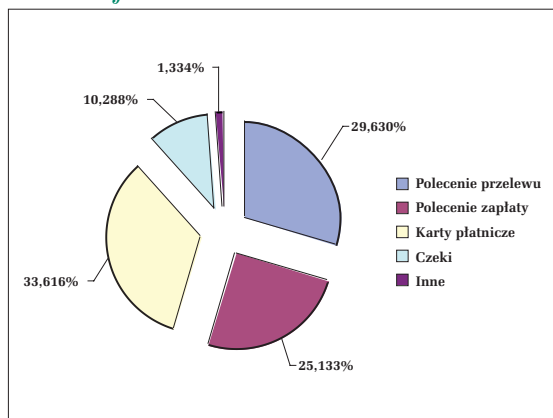
Źródło: ECB (2006).

Wykres 3 Udział polecenia zapłaty w strukturze płatności bezgotówkowych ogółem w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2005 r.



Źródło: ECB (2006).

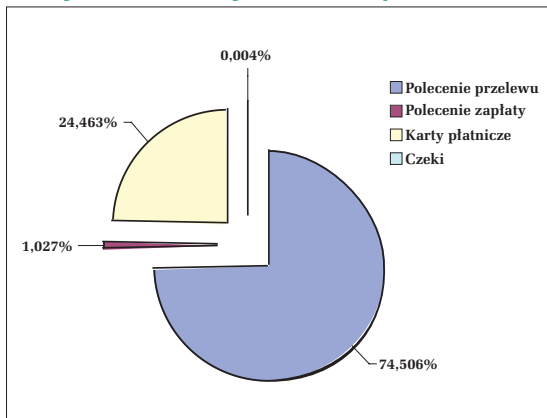
Wykres 4 Struktura płatności bezgotówkowych we wszystkich krajach Unii Europejskiej pod względem liczby zrealizowanych transakcji w 2005 r.*



* W najnowszej publikacji EBC, którą posilkowała się autorka, tj. ECB (2006) brakuje danych statystycznych dotyczących liczby bezgotówkowych transakcji płatniczych zrealizowanych w 2005 r. w Czechach. Z tego względu w niniejszym opracowaniu w kalkulacji wskaźników dotyczących całej UE wzięto pod uwagę 24 kraje, a w kalkulacji wskaźników dla nowych państw członkowskich uwzględniono 9 krajów.

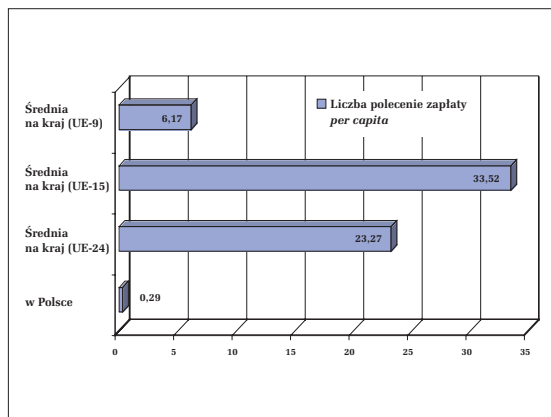
Źródło: ECB (2006).

Wykres 5 Struktura płatności bezgotówkowych w Polsce pod względem liczby zrealizowanych transakcji w 2005 r.



Źródło: ECB (2006).

Wykres 6. Średnia liczba transakcji zrealizowanych w drodze polecenia zapłaty per capita w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w 2005 r.*



* jak w wykresie 4.
Źródło: ECB (2006).

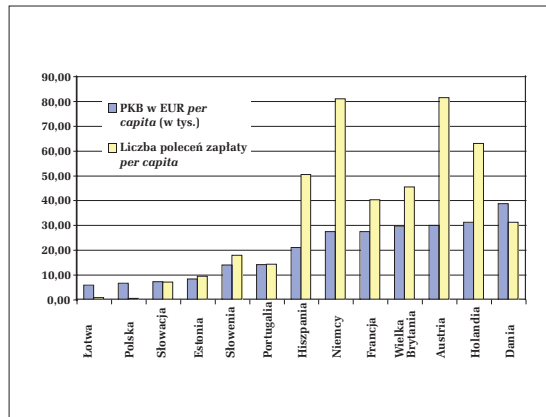
Podobny obraz popularności polecenia zapłaty w krajach UE uzyskuje się, porównując liczbę transakcji polecenia zapłaty przypadających rocznie na jednego mieszkańca (*per capita*). Wykres 6 przedstawia średnią liczbę poleceń zapłaty przypadającą na jednego mieszkańca we wszystkich krajach UE w 2005 r. z podziałem na kraje dawnej Piętnastki i nowe kraje członkowskie ze szczególnym uwzględnieniem Polski. Widać na nim, jak duży dystans pod tym względem dzieli nasz kraj w stosunku do pozostałych państw UE.

Jedną z głównych przyczyn niskiego udziału polecenia zapłaty w ogólnej liczbie płatności bezgotówkowych w Polsce jest późne (w czerwcu 1998 r.) wprowadzenie tego instrumentu płatniczego do polskiego systemu rozliczeniowego. Tymczasem podbój rynku rozliczeń bezgotówkowych w Europie Zachodniej rozpoczął on już na początku lat 60. XX w. Przykładowo w Niemczech polecenie zapłaty zostało wprowadzone w 1963 r., w Wielkiej Brytanii w 1967 r., a w Holandii w 1972 r. (Pawlukiewicz 2005, s. 6).

Poziom wykorzystania instrumentów płatniczych w obrocie bezgotówkowym w znacznej mierze zależy od sytuacji materialnej społeczeństwa, którą najlepiej obrazuje wartość produktu krajowego brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca (PKB *per capita*). Wykres 7 prezentuje liczbę poleceń zapłaty przypadających na jednego mieszkańca w zależności od wysokości PKB *per capita* w wybranych krajach UE.

Analiza danych przedstawionych na wykresie 7 potwierdza istnienie silnej korelacji pomiędzy dwiema zaprezentowanymi wielkościami, przejawiającej się wzrostem wykorzystania polecenia zapłaty wraz ze zwiększaniem się poziomu dochodów osiąganych przez społeczeństwo.

Wykres 7. Poziom PKB per capita a liczba poleceń zapłaty per capita w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2005 r.

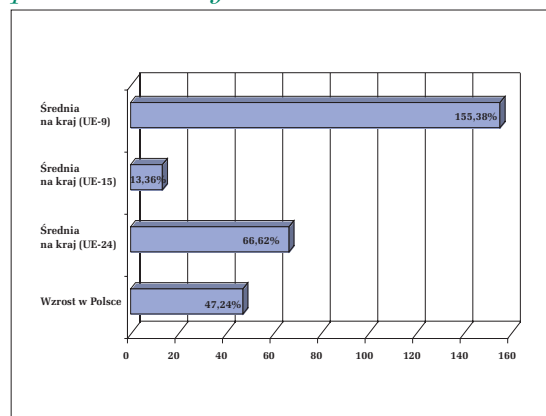


Źródło: ECB (2006).

Na szczęście zmniejsza się dystans, jaki dzieli Polskę od innych krajów UE pod względem wykorzystania polecenia zapłaty przypadającego na jednego mieszkańca. Dzieje się tak ze względu na stosunkowo wysoką dynamikę wzrostu zastosowania tego instrumentu płatniczego w polskim systemie rozliczeń. Wykres 8 przedstawia dynamikę wzrostu wykorzystania polecenia zapłaty *per capita*, liczoną rok do roku (τ/τ) na podstawie danych za lata 2004 i 2005, we wszystkich krajach UE z podziałem na kraje dawnej Piętnastki i nowe kraje członkowskie, ze szczególnym uwzględnieniem Polski.

Wykres 8 pokazuje, że najniższy roczny przyrost stosowania polecenia zapłaty występuje w krajach dawnej Piętnastki, w których ta usługa od dawna cie-

Wykres 8. Średnia dynamika wykorzystania polecenia zapłaty per capita w krajach Unii Europejskiej i w Polsce - porównanie danych za lata 2004-2005*



* jak w wykresie 4.
Źródło: ECB (2006).

szy się dużą popularnością. Wynika to przede wszystkim z efektu bazy, czyli utrzymującej się wysokiej liczby zleceń płatniczych realizowanych przy wykorzystaniu tego instrumentu. Dynamika wykorzystania tej nowoczesnej usługi rozliczeniowej jest z kolei najwyższa w nowych krajach członkowskich ze względu na stosunkowo krótką historię funkcjonowania w nich polecenia zapłaty.

Pod względem przyrostu wykorzystania polecenia zapłaty w latach 2004–2005 Polska z wartością 47,24% zajmuje czwarte miejsce. Wzrost wykorzystania polecenia zapłaty w tym tempie umożliwi Polsce dojsie do obecnej średniej liczby zleceń przypadającej na jednego mieszkańca UE (23,27) w ciągu 11 lat.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że na popularność tego instrumentu płatniczego w poszczególnych krajach mogą wpływać przyjęte rozwiązania prawne dotyczące jego funkcjonowania, które nieco się różnią. Idea usługi pozostaje jednak taka sama – to wierzyciel, inicjując płatność, ma wpływ na regulowanie zobowiązań przez dłużników. Główne różnice między zasadami funkcjonowania polecenia zapłaty w poszczególnych krajach dotyczą:

- sposobu uzyskania przez wierzyciela zgody na obciążanie rachunku bankowego dłużnika,
- ograniczeń ustawowych dotyczących kwot realizowanych transakcji.

W Polsce formularz zgody na obciążanie rachunku bankowego dłużnika jest wysyłany zarówno do wierzyciela, jak i do banku dłużnika w dwóch oddzielnych egzemplarzach w formie papierowej. W Niemczech, Wielkiej Brytanii czy Holandii, czyli w krajach, gdzie ta forma płatności cieszy się największą popularnością, dłużnik wypełnia jeden formularz, który jest przekazywany do banku wierzyciela. Poza tym w wymienionych państwach powszechnie stosuje się inne niż papierowa formy przyjmowania zgody, np. przez bankowość telefoniczną lub internetową (Pawlukiewicz 2005, s. 18–22). Obowiązująca w naszym kraju procedura udzielania zgody na obciążanie rachunku bankowego przez dłużnika powoduje wzrost kosztów obsługi rozliczeń realizowanych przy wykorzystaniu polecenia zapłaty, głównie ze względu na formę udzielania zgody (papierowa) oraz wynikający z tego sposób jej dystrybucji (dostarczenie najczęściej pocztą). Powoduje to wydłużenie czasu uruchomienia tej usługi, a w niektórych wypadkach może przyczynić się do powstania pomyłek. Sytuację tę może poprawić zmiana formy upoważnień na elektroniczną, a także wprowadzenie przez banki prowadzące rachunki dłużników możliwości udzielania zgody poprzez nowoczesne kanały dostępu, np. przez bankowość telefoniczną i internetową, o czym szerzej mowa w rozdziale czwartym.

W omawianych krajach do posiadania i przechowywania zgody obowiązany jest wyłącznie wierzyciel,

natomiast bank dłużnika realizuje otrzymaną instrukcję płatniczą w dobrej wierze, bez konieczności posiadania indywidualnego upoważnienia. Bank wierzyciela jest jednak zobowiązany do natychmiastowego zwrotu środków, jeśli płatnik zaneguje zrealizowane polecenie zapłaty. W Polsce jeden egzemplarz zgody przechowuje wierzyciel, a drugi bank płatnika, który każdorazowo, na podstawie posiadanego egzemplarza upoważnienia, czuwa nad realizowaną płatnością obciążeniową, co jest zaletą rodzimego rozwiązania, gdyż zwiększa bezpieczeństwo transakcji dla dłużnika.

Cechą odróżniającą polskie polecenie zapłaty od rozwiązań stosowanych w omawianych krajach są ustalone w ustawie Prawo bankowe ograniczenia kwotowe realizowanych instrukcji płatniczych, które przykładowo nie obowiązują w Niemczech, Wielkiej Brytanii czy w Holandii. W literaturze przedmiotu można spotkać się z opinią, że stosowanie limitów kwotowych transakcji rozliczeniowych tego typu hamuje rozwój polecenia zapłaty. Nie jest to opinia zasadna, gdyż w odniesieniu do osób fizycznych praktycznie każda transakcja masowa mieści się w równowartości 1 tys. euro, natomiast w wypadku podmiotów gospodarczych przy transakcjach powyżej 50 tys. euro można skorzystać z podobnej do polecenia zapłaty formy rozliczeń pieniężnych – gospodarczego obciążenia bezpośredniego – GOBI (Bankier.pl 2003). Zwiększenie limitu kwotowego rozliczeń dokonywanych pomiędzy podmiotami gospodarczymi za pośrednictwem polecenia zapłaty (początkowo na poziomie 10 tys. euro do obecnego w kwocie 50 tys. euro) przyczyniło się do minimalizacji zastosowania GOBI, które obecnie są używane jedynie w rozliczeniach pomiędzy pojedynczymi bankami i to w niewielkim stopniu. Ponadto istnienie wyżej wymienionych limitów wzmacnia bezpieczeństwo dłużnika. Rodzime przepisy są pochodną uregulowań przyjętych z myślą o ochronie dłużnika, będącego najczęściej konsumentem (osobą fizyczną).

Na wzrost popularności polecenia zapłaty w niektórych krajach UE mogą mieć wpływ inne udogodnienia stwarzane jego użytkownikom. Przykładowo w Holandii instrument ten wykorzystuje się do ściągania należności z tytułu zadłużenia powstałego w wyniku regulowania zobowiązań kartami kredytowymi. Z powodu niższego stopnia zamożności Polaków rozwiązanie to w naszym kraju byłoby trudne do przyjęcia, gdyż eliminuje możliwość częściowej spłaty zadłużenia. Z kolei udogodnieniem w Niemczech jest fakt, że dłużnik nie musi wystawiać pisemnej zgody na obciążenie jego rachunku bankowego, jeżeli kwota jednorazowego polecenia zapłaty nie przekracza 50 euro.

Z analizy przeprowadzonej w niniejszym rozdziale wynika, że mimo znacznych różnic między po-

szczególnymi krajami UE, zarówno pod względem stopnia popularności polecenia zapłaty, jak również szczegółów jego funkcjonowania, można zaobserwować pewną prawidłowość. Mianowicie w krajach o wyższym dochodzie *per capita* udział rozliczeń w tej formie jest większy w płatnościach bezgotówkowych, jak też w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Świadczy to o ogromnych możliwościach wzrostu liczby tego typu płatności w Polsce. Biorąc pod uwagę plany Koalicji na Rzecz Polecenia Zapłaty, mającej na celu dorównanie krajom przodującym pod względem liczby poleceń zapłaty *per capita*, liczba tego typu płatności w Polsce musi wzrosnąć blisko trzystukrotnie.

3. Bariery popularyzacji polecenia zapłaty w Polsce

Polecenie zapłaty jest wygodnym i bezpiecznym dla obu stron transakcji instrumentem rozliczeniowym, który znacznie usprawnia dokonywanie cyklicznych płatności, zapewniając terminowość regulowania zobowiązań finansowych oraz oszczędność czasu i pieniędzy zarówno wierzycielowi, jak i dłużnikowi.

Mimo wielu jego zalet i wysiłków podejmowanych w celu wypromowania tej usługi jako najwygodniejszej i bezpieczniejszej bezgotówkowej formy regulowania stałych płatności masowych nie rozwija się ona w Polsce zgodnie z oczekiwaniami. Instrument ten w naszym kraju wciąż znajduje się w początkowej fazie rozwoju, choć od jego wprowadzenia minęło już prawie 9 lat. Wprawdzie dynamika przyrostu liczby płatności realizowanych w drodze polecenia zapłaty jest wysoka, jednak w stosunku do innych form regulowania zobowiązań jego znaczenie pozostaje marginalne. Przyczyn tego stanu rzeczy jest wiele.

Najbardziej oczywistą barierą popularyzacji polecenia zapłaty w Polsce jest status majątkowy wielu rodaków. Poziom wykorzystania instrumentów płatniczych w obrocie bezgotówkowym w znacznym stopniu zależy bowiem od bogactwa społeczeństwa. W Polsce powszechność korzystania z usług bankowych jest mocno ograniczona ze względu na wysoki wskaźnik bezrobocia i niskie dochody osiągane przez wiele grup społecznych, co obniża zainteresowanie korzystaniem z polecenia zapłaty. Z niekorzystną sytuacją materialną Polaków nieodłącznie wiąże się częsty brak płynności finansowej. Przy stosowaniu tej formy płatności dłużnik ma obowiązek zapewnienia środków pieniężnych w ustalonym terminie, co ogranicza możliwość zwłoki w płatności i uniemożliwia hierarchizowanie zobowiązań wedle własnego uznania. Wyższa dynamika wzrostu gospodarczego obserwowana w naszym kraju od II kwartału 2005 r. i dobre perspektywy rozwoju gospodarki w kolejnych latach pozwalają sądzić, że poziom zamożności Pola-

ków będzie się z roku na rok podnosił, co powinno wpłynąć na wzrost wykorzystania polecenia zapłaty. Z kwartału na kwartał notuje się szybki wzrost PKB. Według danych opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny w 2006 r. wyniósł on 5,8% r/r. (GUS 2007a). Według J. Czekaja, członka Rady Polityki Pieniężnej (RPP) w I kwartale 2007 r. można liczyć nawet na dynamikę PKB rzędu 7–7,4% r/r (Czuryło 2007a). Także spadek stopy bezrobocia i duża dynamika wzrostu płac, jak również prognozy dotyczące kształtowania się tych wskaźników w najbliższych latach, przemawiają za wzrostem dochodów społeczeństwa. Według CASE (Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych) w 2007 r. średnia stopa bezrobocia będzie się utrzymywać na poziomie 12,7%, natomiast w 2008 r. spadnie do 11% (Antczak 2006), podczas gdy w grudniu 2006 r. wynosiła 14,9% (GUS 2007b). Z kolei według ankiety przeprowadzonej wśród ekonomistów przez „Gazetę Prawną” należy w 2007 r. się liczyć z wysokim, blisko 7-procentowym wzrostem płac w sektorze przedsiębiorstw (Czuryło 2007b).

Jednym z podstawowych hamulców rozwoju tej usługi płatniczej w naszym kraju jest mała świadomość jej istnienia i niezajomość jej funkcjonowania wśród potencjalnych użytkowników, zarówno wierzycieli, jak i dłużników. Niewielka znajomość tego instrumentu rozliczeniowego charakteryzuje zarówno klientów instytucjonalnych, jak i indywidualnych. Wzrost wiedzy w tym zakresie gwarantuje upowszechnienie tej formy regulowania zobowiązań. Zmianę tę mogą przynieść cyklicznie prowadzone, duże kampanie medialne nakierowane na popularyzację polecenia zapłaty w Polsce.

Kolejną barierą rozwoju polecenia zapłaty, którą stwarzają same banki, jest mnożenie opłat związanych z obsługą polecenia zapłaty. W celu zwiększenia liczby tego rodzaju transakcji płatniczych KIR SA uchwałą Zarządu z 19 kwietnia 2001 r. obniżyła o połowę stawki opłat rozliczeniowych (Krajowa Izba Rozliczeniowa SA 2001, s. 6). Porozumienie międzybankowe także zaleca stosowanie przez banki preferencyjnych stawek za realizację polecenia zapłaty. Ponadto ZBP regularnie apeluje o niepobieranie prowizji od tych transakcji. Nie wszystkie banki stosują się do tych zaleceń. Od 2002 r., ze względu na stopniowe obniżanie poziomu podstawowych stóp procentowych NBP przez RPP, obserwuje się zawężanie się marży pomiędzy oprocentowaniem depozytów i kredytów, co prowadzi do obniżania przychodów realizowanych przez banki w ramach ich podstawowej działalności. Dlatego instytucje te wykazują skłonność do kompensowania sobie ich ubytku poprzez tworzenie nowych i podnoszenie już istniejących opłat za czynności bankowe, w tym także za obsługę polecenia zapłaty. Prowadzi to do marginalizacji zastosowania tej formy płatności i hamuje jej upo-

wszechnienie w naszym kraju. Aby temu zapobiec, niezbędne jest solidarne działanie banków, mające na celu stosowanie preferencyjnych opłat za realizowanie rozliczeń tą drogą. Obecnie usłudze tej – w zależności od banku – towarzyszą następujące opłaty: za jej realizację (zwykle pobierana od wierzyciela, jednak w wypadku jednorazowego polecenia zapłaty w niektórych bankach zdarza się pobieranie jej od dłużnika), za odwołanie przez dłużnika (pobierana od dłużnika), za przekazanie odwołania do banku wierzyciela (pobierana od dłużnika), za zawiadomienie o niezrealizowaniu polecenia zapłaty (pobierana od wierzyciela) (Boczoń 2005). Spodziewany wzrost podstawowych stóp procentowych NBP w najbliższych latach (ze względu na szybsze od potencjalnego rzeczywiste tempo wzrostu PKB) i w związku z tym zwiększenie marży pomiędzy oprocentowaniem depozytów i kredytów, a przede wszystkim dynamiczny wzrost wolumenu transakcji płatniczych realizowanych w drodze polecenia zapłaty należy uznać za czynniki ułatwiające bankom efektywne stosowanie polityki obniżania poziomu opłat pobieranych za realizację tej usługi rozliczeniowej. Ponieważ koszty realizacji płatności przy wykorzystaniu instrumentów bezgotówkowych są w dużej mierze stałe, wzrost liczby klientów korzystających z polecenia zapłaty powinien przyczynić się do obniżenia kosztów jednostkowych ponoszonych przez banki w związku z obsługą tego produktu, co powinno doprowadzić do redukcji cen dla jego ostatecznych odbiorców (zarówno wierzycieli, jak i dłużników). O tym, że banki stosują taką politykę cenową, może świadczyć fakt, iż za usługi zebrane w pakiet (prowadzenie rachunku bankowego, realizacja dyspozycji płatniczych, obsługa kart kredytowych) pobierają dość wysoką opłatę², ale rekompensują ją tańszym lub zwolnionym z opłat dostępem do produktów płatniczych (Zielewski 2007, s. 24). Dzięki temu koszt pojedynczej usługi bankowej związanej z obsługą rachunku jest niższy. Dzieje się tak dlatego, że szerszy zakres współpracy klienta z bankiem pozwala temu drugiemu na redukcję jednostkowych kosztów własnych (tzw. efekt skali).

Kolejnym ograniczeniem rozwoju polecenia zapłaty jest fakt, że jedynie niewielka część społeczeństwa posiada osobiste rachunki bankowe. W Polsce w maju 2006 r. na jednego mieszkańca przypadło zaledwie 0,65 rachunku bankowego (Tochmański 2006, s. 57). To ważna przeszkoda, gdyż instrument ten jest bezgotówkową formą rozliczeń adresowaną przede wszystkim do osób fizycznych. Naturalną konsekwencją tego stanu rzeczy jest rozwój sieci punktów umożliwiających tańsze niż w banku lub na poczcie opłacanie rachunków, np. przy okazji zakupów w hipermarketach (systemy „Unikasa” i „Moje Rachun-

ki”), w SKOK-ach lub bezpośrednio w kasach wierzycieli. Ma to również negatywny wpływ na skłonność znacznej części społeczeństwa do korzystania z usług bankowych, w tym polecenia zapłaty. Powszechność korzystania z podstawowych usług bankowych będzie się stopniowo zwiększać wraz ze wzrostem za-
możności rodaków.

Negatywny wpływ na rozwój polecenia zapłaty mają także, poza zasygnalizowanymi powyżej, działania wierzycieli, którzy często generują zlecenia płatnicze w formie papierowej, skłaniając tym samym dłużników do realizacji zobowiązań w formie gotówkowej. Ponadto obserwuje się stosunkowo małe zainteresowanie niektórych masowych wierzycieli opłacaniem należności za świadczone przez nich usługi w drodze polecenia zapłaty. Trzeba zauważyć, że im więcej wierzycieli będzie umożliwiał swoim klientom regulowanie płatności za pomocą tego instrumentu, tym szybciej ta forma płatności będzie się rozwijać. Jeżeli klienci będą mogli regulować wszystkie płatności masowe za pomocą polecenia zapłaty, wówczas zostaną wyeliminowane przesłanki realizacji płatności w formie gotówkowej.

Dodatkowo należy zwrócić uwagę na fakt, że na wybór formy rozliczeń z dłużnikami w dużym stopniu wpływa wielkość podmiotu będącego wierzycielem. Polecenie zapłaty wykorzystują przede wszystkim duże firmy obsługujące wielu klientów, a stosowanie tej usługi rozliczeniowej wiąże się z koniecznością poniesienia nakładów na informatyzację procesu generowania zleceń płatniczych i raportowania dokonanych rozliczeń. Dla wielu małych przedsiębiorstw taka inwestycja jest kosztowna i nieopłacalna.

Do ograniczania rozwoju płatności bezgotówkowych w Polsce przyczyniają się także czynniki społeczno-psychologiczne. Polecenie zapłaty ma znikomy udział w bezgotówkowym obrocie płatniczym ze względu na powszechną wśród potencjalnych klientów – dłużników barierę psychologiczną związaną z obawą przed utratą kontroli nad środkami pieniężnymi zgromadzonymi na ich rachunku bankowym. Obowiązek udzielenia wierzycielowi przez dłużnika zgody na dysponowanie w uzgodnionym zakresie środkami zgromadzonymi na rachunku bankowym powszechnie kojarzy się z dostępem osób trzecich do rachunku bankowego i obniża poczucie bezpieczeństwa transakcji płatniczej realizowanej w tej formie. Z tą kwestią wiąże się także obawa dłużnika, że w związku z realizacją polecenia zapłaty przez instytucję wierzyciela mogą nastąpić pomyłki, z których wynikną komplikacje oraz konieczność prowadzenia postępowania wyjaśniającego. Innym czynnikiem społeczno-psychologicznym jest przywiązanie, zwłaszcza starszej części społeczeństwa, do rozliczeń gotówkowych. Zauważalny wzrost zainteresowania innowacyjnymi produktami rozliczeniowymi zgłaszany

² Przykłady pakietów dla klientów korporacyjnych: „Biznes Partner” PKO BP (25 zł miesięcznie), „Ekstra-biznes” Kredyt Bank (35 zł miesięcznie).

przez młode pokolenie Polaków spowoduje, że ich stosowanie stanie się codziennością.

Nie brak także drobnych kwestii, które mogą zniechęcać użytkowników do korzystania z polecenia zapłaty. Wielu wierzycieli ma np. problem z opóźnieniami w rejestracji przez bank prowadzący rachunek bankowy dłużnika zgody na obciążanie jego rachunku bankowego, co wywołuje trudności z pobraniem należnej zapłaty i nierzadko staje się przyczyną automatycznego wygenerowania wezwania do zapłaty wraz z naliczeniem dłużnikowi karnych odsetek. To z kolei skłania do zgłoszenia reklamacji względem wierzyciela. Także nieprzekazywanie wierzycielowi przez bank dłużnika informacji o niezgodności podpisu złożonego przez dłużnika na formularzu zgody z podpisem w jego bankowej karcie wzorów podpisów obie strony transakcji postrzegają jako dużą niedogodność. W obecnym stanie rzeczy o odrzuceniu przez bank dłużnika zgody na obciążanie jego rachunku bankowego wierzyciel i dłużnik dowiadują się dopiero po odrzuceniu transakcji przez bank dłużnika. Sytuację w tym zakresie mogłoby poprawić wprowadzenie możliwości weryfikacji statusu upoważnienia (zarejestrowane/niezarejestrowane) przez bank wierzyciela i przekazywania tej informacji inicjatorowi płatności. Oddzielny problem wiąże się z upoważnieniami dłużników do obciążania ich rachunków w drodze polecenia zapłaty (omówiono go w rozdziale drugim przy okazji porównywania cech krajowego polecenia zapłaty z jego zagranicznymi odpowiednikami). Remedium na te niedogodności będzie, opisana w rozdziale czwartym, elektronizacja zgody na obciążenie rachunku bankowego dłużnika.

Także banki wprowadzają ograniczenia dotyczące promowania tego rodzaju usługi finansowej wśród klientów – wierzycieli. Ze względu na prawo dłużników do odwołania polecenia zapłaty banki ponoszą ryzyko rozliczeniowe o charakterze kredytowym. Wynika to z faktu, że odwołanie polecenia zapłaty przez dłużnika zobowiązuje bank wierzyciela do natychmiastowego uznania rachunku banku dłużnika kwotą odwołanego polecenia zapłaty, także w wypadku braku środków na rachunku wierzyciela. Z tego powodu produkt ten jest oferowany jedynie klientom – wierzycielom o wysokiej wiarygodności kredytowej.

Polecenie zapłaty jako nowoczesne narzędzie do regulowania masowych płatności detalicznych ma osiągnąć w naszym kraju, zgodnie z planami Koalicji, liczbę transakcji podobną jak obecnie w Anglii, Hiszpanii czy w Niemczech. Sprawne usuwanie barier rozwoju tego produktu w naszym kraju, realizowane przez środowisko bankowe we współpracy z Koalicją, wydaje się koniecznością i podstawowym krokiem na drodze do wyznaczonego celu.

4. Kierunki rozwoju polecenia zapłaty

Aby upowszechnić polecenie zapłaty na polskim rynku rozliczeń środowisko bankowe musi podjąć działania zmierzające do osiągnięcia następujących celów:

- skrócenie czasu aktywacji polecenia zapłaty (obecnie aktywacja trwa minimum dwa tygodnie),
- ułatwienie inicjacji polecenia zapłaty bez konieczności wypełniania formularza zgody w wersji papierowej,
- umożliwienie aktywacji usługi w trybie *on-line*,
- powszechne stosowanie przez wszystkie banki preferencyjnych stawek za realizowanie transakcji w drodze polecenia zapłaty,
- wzrost liczby wierzycieli korzystających z rozliczeń w tej formie,
- wzrost wiedzy na temat usługi wśród jej potencjalnych użytkowników.

Z myślą o wypełnieniu pierwszych czterech postulatów KIR SA opracowała projekt systemu wymiany między bankami informacji o uzyskaniu zgody dłużnika na stosowanie polecenia zapłaty w formie innej niż papierowa (tzw. elektronizacja zgody). Wiosną 2006 r. projekt został przekazany bankom wraz z rekomendacją jego wdrożenia jako opcjonalnego (Karolak 2006, s. 6). Jego wprowadzenie w życie wymaga zmiany obowiązujących uregulowań prawnych zawartych w porozumieniu międzybankowym. Proponowane rozwiązanie umożliwi dłużnikom wykorzystywanie nowoczesnych kanałów komunikacyjnych, takich jak Internet czy telefon, będąc alternatywą dla obecnie obowiązującego systemu składania zgody. Wedle założeń opracowanego systemu upoważnienie do obciążania rachunku bankowego będzie można złożyć zarówno w banku dłużnika (wariant I), jak i u wierzyciela (wariant II) w dowolnej, akceptowanej przez wierzyciela bądź bank płatnika formie. Komunikacja pomiędzy bankiem dłużnika a wierzycielem będzie się odbywać za pośrednictwem banku wierzyciela przy wykorzystaniu systemu ELIXIR (skrót od Elektroniczna Izba Rozliczeniowa). W rezultacie system elektronizacji zgody, eliminując papierowy obieg dokumentów, doprowadzi do likwidacji wielu niedogodności w korzystaniu z polecenia zapłaty, w tym skróci czas uruchomienia polecenia zapłaty, usunie problemy wynikające z niezgodności podpisów na formularzu zgody z podpisem widniejącym na karcie wzorów podpisów dłużnika, a także obniży koszty ponoszone przez banki i wierzycieli w związku z przekazywaniem i obsługą dokumentów w formie papierowej, co spowoduje obniżkę opłat pobieranych przez banki za obsługę polecenia zapłaty.

Wyżej wymienione rozwiązania są podobne do przewidzianych w ramach paneuropejskiego polecenia zapłaty, w wypadku którego bank dłużnika nie będzie otrzymywał jego zgody na obciążanie rachunku

bankowego i nie będzie dokonywał jej weryfikacji, co doprowadzi do skrócenia okresu aktywacji usługi i wyeliminuje niezgodności podpisu na formularzu zgody (Szymański 2006). Paneuropejskie polecenie zapłaty to wystandaryzowany produkt, pozbawiony ograniczeń kwotowych dyspozycji wysyłanych do rachunku dłużnika, stosowany w ramach Jednolitego Obszaru Płatniczego Euro (ang. *Single Euro Payment Area, SEPA*). Nadrzędnymi celami programu SEPA są standaryzacja i liberalizacja rynku usług płatniczych istniejącego w strefie euro; wdrożenie reguł SEPA przewidziane jest na lata 2008–2010³. Adaptacja modelu paneuropejskiego polecenia zapłaty przed przystąpieniem do unii walutowej umożliwiłaby polskim klientom regulowanie zobowiązań w ten sposób na poziomie transgranicznym. Prawdopodobnie jednak, ze względu na nikłą tradycję w tym zakresie, zastosowanie wystandaryzowanego modelu polecenia zapłaty w naszym kraju mogłoby znacznie wzrosnąć dopiero po przystąpieniu Polski do strefy euro.

Aby zwiększyć zainteresowanie klientów rozliczeniami w tej formie niezbędne są także działania Koalicji, jak też całego środowiska bankowego, mające na celu zachęcanie do korzystania z tej usługi, poprzez prowadzenie intensywnych działań edukacyjnych poświęconych zasadom jej funkcjonowania. Konieczna jest w tym względzie także bardziej aktywna postawa banków wobec dotychczasowych klientów, będących beneficjentami płatności masowych, a w szczególności silny lobbing wśród wystawców rachunków masowych (m.in. spółdzielni mieszkaniowych, gazowni, elektrowni, operatorów telefonii stacjonarnej i komórkowej). Niezbędna wydaje się również kontynuacja działań promocyjnych realizowanych przez Koalicję i poszczególne banki, co przyczyniłoby się do stworzenia swoistej mody na regulowanie płatności tą drogą. Ich skuteczność byłaby tym większa, im większa liczba masowych wierzycieli byłaby w nie zaangażowana.

Na zwiększenie wykorzystania instrumentów bezgotówkowego obrotu płatniczego w naszym kraju wpłynie także rosnący poziom zamożności społeczeństwa. Od II kwartału 2005 r. dane makroekonomiczne napływające z gospodarki potwierdzają, że koniunktura w Polsce weszła w fazę rozkwitu. PKB rośnie w szybkim tempie z kwartału na kwartał, przy czym w całym 2007 r. prognozowane jest osiągnięcie wzrostu PKB na poziomie 6% (Kurtek 2007, s. 1). Obserwuje się też polepszenie sytuacji materialnej rodaków, znajdujące odzwierciedlenie w dynamicznym wzroście spożycia indywidualnego gospodarstw do-

bowych. W 2006 r. czynnikami wspierającymi konsumpcję były przede wszystkim silny wzrost płac i spadające bezrobocie. Podobna sytuacja utrzyma się także w bieżącym roku.

Mając na względzie wyżej opisane działania podejmowane przez instytucje odpowiadające za infrastrukturę i funkcjonowanie polskiego systemu rozliczeń, a także pozytywnie kształtujące się czynniki makroekonomiczne, należy oczekiwać ich korzystnego wpływu na zainteresowanie poleceniem zapłaty ze strony klientów banków.

Podsumowanie

Choć polecenie zapłaty w 2008 r. będzie świętować 10. rocznicę swego istnienia w polskim obrocie płatniczym, usługa ta w dalszym ciągu znajduje się w początkowej fazie rozwoju. Wynika to przede wszystkim z niskiego poziomu zamożności społeczeństwa, co w zasadniczym stopniu wpływa na dynamikę rozwoju instrumentów obrotu bezgotówkowego, a także z barier psychologicznych związanych z funkcjonowaniem polecenia zapłaty, m.in. z braku zaufania dłużników do produktu wykorzystującego ich zgodę na dysponowanie przez wierzycieli środkami zgromadzonymi na ich rachunkach bankowych czy z przywiązania starszej części społeczeństwa do rozliczeń gotówkowych.

Dystans, jaki dzieli polską bankowość oraz klienta od średniej osiągniętej obecnie w UE, będzie się kurczył wraz ze wzrostem zamożności klientów mierzonym wzrostem PKB *per capita*, wzrostem odsetka ludności korzystającej z usług bankowych, upowszechnieniem wiedzy o usługach i produktach bankowych, a także zwiększeniem kwoty środków na rachunkach bankowych, a tym samym liczby przeprowadzanych bezgotówkowych transakcji płatniczych i ich wartości. Wzrost bankowych rozliczeń pieniężnych oraz inwestycji banków w infrastrukturę po przejściu na rozliczenia w walucie euro spowoduje ścisłą integrację polskiego systemu płatniczego z europejskim, w tym także w ramach programu SEPA. Wyzwoli to większą konkurencję i przyczyni się do dalszej znacznej obniżki cen świadczonych usług rozliczeniowych. Dodatkową obniżkę kosztów związanych z obsługą polecenia zapłaty, dzięki ograniczeniu obsługi dokumentów w formie materialnej, wywoła zastosowanie elektronizacji zgody na obciążenie rachunku bankowego dłużnika.

Zgodnie z tendencją ogólnosiwiatową w przyszłości w Polsce oczekiwany jest wzrost udziału rozliczeń bezgotówkowych w rozliczeniach ogółem. Młode pokolenie Polaków już teraz chętnie wykorzystuje innowacyjne usługi bankowe i ma nowoczesne podejście do produktów płatniczych. Tym samym społeczeń-

³ W pierwszej kolejności program SEPA zostanie wprowadzony w strefie euro. Państwa znajdujące się poza tym obszarem będą mogły uczestniczyć w systemach płatności w euro, a środowiska bankowe w tych krajach będą mogły przyjąć standardy SEPA i praktyczne zasady funkcjonowania instrumentów płatniczych.

stwo w naturalny sposób przedstawia się na stosowanie w rozliczeniach bezgotówkowych produktów płatniczych, w tym także polecenia zapłaty.

Biorąc pod uwagę kilkudziesięcioprocentowy udział polecenia zapłaty w bezgotówkowym obrocie płatniczym ogółem w poszczególnych krajach Europy Zachodniej oraz popularyzację tej formy rozliczeń bezgotówkowych w Polsce przez ZBP i Koalicję na Rzecz Polecenia Zapłaty można stwierdzić, że polecenie zapłaty ma w naszym kraju duży potencjał rozwojowy. Dodatkowo wspomaga go szybki postęp technologiczny, który umożliwia wprowadzanie nowych instrumentów do obrotu bezgotówkowego, usprawniających i upraszczających operacje płatnicze. Dążenia środowiska bankowego do ograniczania kosztów związanych z organizacją obrotu gotówkowego i nadużyć towarzyszących rozliczeniom w formie gotówkowej również będą istotnie sprzyjać rozwojowi polecenia zapłaty.

Uwzględniając wiele zalet tego instrumentu płatniczego, można się pokusić o stwierdzenie, że przyszłość rozliczeń bezgotówkowych w Polsce może należeć do polecenia zapłaty. Biorąc pod uwagę dynamikę wzrostu wykorzystania polecenia zapłaty, wynoszącą 47,24% w latach 2004–2005, należy się spodziewać, że przy równym tempie wzrostu wykorzystania tej usługi obecna średnia liczba transakcji przypadająca na jednego mieszkańca UE zostanie osiągnięta w Polsce w ciągu 11 lat. Trzeba jednak pamiętać, że taka prosta kalkulacja może być obciążona błędem, ponieważ na czas potrzebny do pełnego upowszechnienia tej usługi finansowej wpływają przede wszystkim preferencje klientów, które mogą znacznie skrócić ten okres pod wpływem kampanii promocyjnych i edukacyjnych.

Bibliografia

- Antczak R. (2006), *Polska Gospodarka, Tendencje, Oceny, Prognozy*, „Prezentacja dla Banku BPH SA, 05.12.2006 r.”, CASE - Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.
- Boczoń W. (2005), *Polecenie zapłaty – nie zawsze za darmo*, Expander.pl, 18 lutego, <http://www.zbp.pl/site.php?s=OTNiMGI4MjUwMDI2MTg=&a=MWFiZjNkNDMyMjAyMDM1>
- Czuryło P. (2007a), *Rada znalazła się naprawdę w trudnej sytuacji*, „Gazeta Prawna”, nr 65, 2 kwietnia, <http://www.gazetaprawna.pl/index.php?action=showNews&dok=1935.81.45.3.5.1.0.1.htm>
- Czuryło P. (2007b), *Wynagrodzenia wzrosną o 6,7 proc. w 2007 roku*, „Gazeta Prawna”, nr 70, 10 kwietnia, s. 4.
- Danko M., Zawadzki A. (2006), *Dotychczasowe doświadczenia i perspektywy rozwoju polecenia zapłaty w Polsce*, „Bank i Kredyt”, nr 2, s. 96-104.
- ECB (2006), *Payment and securities settlement systems in the European Union and in the acceding countries*, Addendum incorporating 2005 data, Frankfurt.
- GUS (2007a), *Produkt Krajowy Brutto w 2006 r. – szacunek wstępny*, Warszawa.
- GUS (2007b), *Stopa bezrobocia w latach 1990–2007 (bezrobocie rejestrowane)*, Warszawa.
- Karolak G. (2006), *Łatwiejsza inicjacja polecenia zapłaty*, „Biuletyn Informacyjny”, nr 28, Krajowa Izba Rozliczeniowa SA, Warszawa.
- Koalicja Na Rzecz Polecenia Zapłaty (2006), *Rachunki płacą się same – polecenie zapłaty*, <http://www.polecieniezaplaty.org.pl>
- Krajowa Izba Rozliczeniowa SA (2001), *Promocja polecenia zapłaty nabiera tempa*, „Biuletyn Informacyjny”, nr 8, Warszawa.
- Krajowa Izba Rozliczeniowa SA (2006), *Raport roczny 2006*, Warszawa.
- Kurtek M. (2007), *Punkt widzenia*, „Komentarz finansowy Banku BPH SA”, 5 marca, Warszawa.
- Bankier.pl (2003), *KIR wprowadza ułatwienia w ELIXIR oraz gospodarcze obciążenie bezpośrednie*, http://www.bankier.pl/wiadomosci/print.html?article_id=887209
- Szkop L. (2004), *Polecenie zapłaty*, „Biuletyn Informacyjny”, nr 20, Krajowa Izba Rozliczeniowa SA, Warszawa.
- Szymański M. (2006), *Paneuropejskie Polecenie Zapłaty (SEPA Direct Debit)*, Krajowa Izba Rozliczeniowa SA, Warszawa.
- Tochmański A. (2006), *Strategia rozwoju systemu płatniczego i obrotu bezgotówkowego w Polsce*, Narodowy Bank Polski, <http://www.nbp.pl/publikacje/wyklady/bezgotowkowy.pdf>
- Wolski A. (2006), *Historia porozumienia w sprawie stosowania polecenia zapłaty*, Związek Banków Polskich, Warszawa.
- Zielewski P. (2007), *Konto dla firmy to tylko zacząć*, „Puls Biznesu”, 21 marca, s. 24.