

***Ocena poziomu rzeczywistej ochrony praw wierzycieli w Polsce w latach 2004-2012 - koszty transakcyjne dochodzenia praw z umów***

**Konferencja w ramach grantu NCN nr UMO-2013/09/B/HS4/03605**

**8 czerwca 2016 r.**

**Prof. Elżbieta Mączyńska, prezes PTE:** Dzisiaj jest szczególna okoliczność, ponieważ dyskutujemy na temat wyników, jakie uzyskaliśmy w ramach grantu pod tytułem „Ocena rzeczywistej ochrony praw wierzycieli w Polsce w latach 2004-2012, koszty transakcyjne dochodzenia praw z umów”. Między Polskim Towarzystwem Ekonomicznym i Szkołą Główną Handlową została podpisana umowa o współpracy, a grant ten jest realizowany w ramach Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, które to Kolegium reprezentuje pan dziekan, pan prof. dr hab. Roman Sobiecki. Dziękujemy panie dziekanie, że pan zechciał przybyć. Pan dziekan Sobiecki zajmuje się też kosztami transakcyjnymi, robi na ten temat badania, a także konferencje, natomiast wśród nas są uczestnicy tych badań. Równocześnie wszystkich państwa będę z osobna pytała pokazując i prosząc do wystąpień, ale chciałam szczególnie serdecznie powitać wszystkich uczestników badań i szczególnie serdecznie praktyków, którzy nas zaszczyli.

Ta konferencja ma na celu pokazanie wybranych wyników badań w ramach tego tematu. Między innymi zostało zbadanych 1200 akt sądowych dotyczących przypadków upadłości przedsiębiorstw. Trzeba było poddać te dokumenty analizie, żeby zidentyfikować przyczyny upadłości i ich następstwa dla wierzycieli, czyli osób poszkodowanych wskutek upadłości przedsiębiorstwa.

W prowadzonych badaniach stosowano różnorodne metody i narzędzia badawcze. Jednym z nich były rozmowy-wywiady z przedstawicielami wybranych instytucji. Dlatego też na wstępie naszych obrad, pragnę bardzo serdecznie podziękować wszystkim ekspertom, którzy zechcieli z nami rozmawiać na temat wierzycielności. Dziękuję ekspertom z sektora finansowego, w tym ze ZBP, PKO BP SA, KPF. Dziękuję też ekspertom z sektora bankowości spółdzielczej. Odrębne podziękowania kieruję do wybitnych prawników: Pani prof. Ewy Łętowskiej i Pana profesora Sołtysińskiego. Ich opinie przedstawione zostały w dostępnym na stronie internetowej PTE Biuletynie PTE, nr 1, 2015. Z panią prof. Łętowską rozmawiałam

kilkakrotnie. Odebyliśmy 12.04.2016 r. wspólną debatę publiczną nt. „Moc i niemoc państwa prawa w Polsce” (w ramach konwersatorium organizowanego przez Krytykę Polityczną). Kieruję też odrębne podziękowania dla Pana Andrzeja Roter, dyrektora KPF, z którym odbyliśmy szereg rozmów na temat ścigalności wierzytelności i uzyskaliśmy też dostęp do specjalistycznych materiałów oraz prawo do opublikowania jednego z nich. Dziękuję też Pani prof. Iwone Jakubowskiej-Branickiej, z którą odbyłam szereg rozmów w związku z tym, że z Panią Profesor współpracujemy, bo pani profesor zajmuje się tym segmentem wierzytelności, którymi my się nie zajmujemy, a mianowicie my się zajmujemy wierzycielami instytucjonalnymi, czyli osobami prawnymi, przedsiębiorstwami małymi, średnimi i dużymi, a pani prof. Branicka zajmuje się pożyczkami-chwilówkami To jest tematyka na styku z naszym grantem, bo niektóre małe przedsiębiorstwa, zwłaszcza małe, też czasami korzystają z chwilówek. Zarazem chwilówki są takim segmentem, który koresponduje z funkcjonowaniem kredytodawców i pożyczkodawców większych. Chwilówkodawcy pożyczają bowiem pieniądze z banków.

Ochrona praw wierzycieli i warunki odzyskiwania wierzytelności pozostają w ścisłym związku z procesami przemian dokonującymi się w gospodarce globalnej. Jedną z głównych cech współczesnego świata jest nienadążanie popytu za podażą. Prowadzi to do ostrej walki o klientów, a nawet wyodrębnia się stopniowo specjalna dyscyplina wiedzy - „ekonomia uwagi”. Nie chodzi tylko o to, żeby skłonić klienta do nabycia, ale i o to, żeby się zainteresował ofertą rynkową. W walce o klientów stosowane są różne metody: uczciwe, ale i nieuczciwe. Przez kilka minionych dekad w świecie biznesu hasło „chciwość jest dobra” zyskiwało aprobatę, a już na pewno nie budziło oporu. Nieregulowanie w terminie wierzytelności wpisuje się w ten nurt. Jednym z negatywnych tego następstw jest erozja zaufania. Zaufanie zaś to smar dla biznesu. Polska niestety sytuuje się w ogonie krajów pod względem poziomu zaufania. Zwraca na to uwagę m.in. prof. Sztompka w książce „Zaufanie”. Model typu kto kogo szybciej oszuka, ten zyskuje, staje się zabójczy dla biznesu, tym bardziej, że hasło „masz to jak w banku” zaczyna działać na zasadzie *à rebours*. Bowiem także banki bankrutują, a ich klienci potrafią stosować wybiegi ukierunkowane na niespłacanie kredytów. Wszystko to wpływa na wzrost kosztów transakcyjnych, co osłabia konkurencyjność biznesu.

U podłoża naszych badań leży m.in. obserwacja, że psuje się prawo i świat się psuje. Często powołuję się na rysunek Andrzeja Mleczki. Pokazuje Pana Boga, który niesie globus i idzie drogą z drogowskazem „Serwis”. Mamy do czynienia z tym, co węgierski profesor, Janos Kornai określa jako gospodarkę nadmiaru. W tym kontekście wskazuje na syndrom łamanych umów, nierzetelność producentów, oszukiwanie konsumentów - w ramach walki o rynek. Dekady popularności hasła, że „chciwość jest dobra” odcisnęły swoje piętno na funkcjonowaniu biznesu i działalności gospodarczej. Socjologowie przestrzegają, że świat relacji wypierany jest przez świat transakcji, czyli krótko mówiąc „za ile i co ja z tego będę miał”. To się przejawia w różnej formie, także na rynku pracy. Polska jest w niechlubnej czołówce krajów, jeśli chodzi o liczbę śmieciówek, czyli umów nieetatowych. A to się przekłada na kwestie zaufania i lojalności oraz rzetelności w realizacji zobowiązań i generalnie prawa. Pracownik, który wie, że w każdej chwili może stracić pracę, nie musi być tak bardzo lojalny i nie musi tak bardzo dbać o interesy pracodawcy jak etatowy pracownik. A z kolei pracodawca wiedząc, że może w każdej chwili się pracownika pozbyć, niespecjalnie ma ochotę w niego inwestować. Więc pojawiają się różne sprzężenia zwrotne, które przekładają się na świat wierzitelności. Mamy przy tym do czynienia z tzw. upadłościami reżyserowanymi, czyli celowo wywołanymi, żeby osiągać korzyści kosztem wierzycieli. To wszystko sprawia, że mamy do czynienia z ogromnymi, rosnącymi kosztami transakcyjnymi, co osłabia konkurencyjność, która albo słabnie, albo jest mniejsza niż mogłaby być. Wysokie są koszty transakcyjne związane z długotrwałymi procesami sądowymi i in. Szczególnie niekorzystnym zjawiskiem jest erozja zaufania. Brak zaufania oznacza, że musimy wprowadzać różne narzędzia ubezpieczające przed następstwami nieuczciwych zachowań. Jednym słowem to wszystko sprawia, że negatywne konsekwencje ponosimy my wszyscy. Istotne jest, żeby nasze badania dotyczyły nie tylko tego jak się ściąga wierzitelności, ale także jak funkcjonuje prawo. Dlatego też sporo miejsca poświęcamy w naszych badaniach jakości prawa – temu tematowi poświęcony jest Biuletyn PTE nr 2, 2015, gdzie publikujemy wyniki badań na ten temat. Chcemy, żeby nasz grant zakończył się rekomendacjami dla szeroko rozumianej praktyki, żeby to nie było tylko opracowanie naukowe na półkę, bo inaczej byśmy niepotrzebnie angażowali państwa czas, czas praktyków. Bardzo będziemy zobowiązani za państwa wypowiedzi. Bardzo dziękuję i teraz proszę o wystąpienie panią prof. Sylwię Morawską.

**Dr hab. Sylwia Morawska, SGH:** Ja przede wszystkim chciałam podziękować za zaproszenie na dzisiejszą konferencję i będę miała zaszczyt przedstawienia w dniu dzisiejszym i w imieniu własnym jak również członków zespołów, którzy pracowali nad opracowaniem wyników akt sądowych, panu doktorowi Piotrowi Staszkiwiczowi ze Szkoły Głównej Handlowej i panu doktorowi Przemysławowi Banasikowi z Politechniki Gdańskiej, prezesowi sądu, którego podległy sąd rejonowy został poddany badaniu jeśli chodzi o skuteczność postępowań upadłościowych także chciałam członkom zespołu bardzo podziękować, w szczególności panu doktorowi Piotrowi Staszkiwiczowi, który pomógł nam opracować bazę danych z wyników [...] postępowań upadłościowych. Ja chciałam powiedzieć, że obecny grant zatytułowany *Ocena poziomu rzeczywistej ochrony praw wierzycieli w Polsce* jest kontynuacją poprzedniego grantu *Efektywność postępowań upadłościowych*. Zarówno jeden jak i drugi grant prowadziliśmy pod [...] przewodnictwem pani profesor, która jednego i drugiego grantu jest kierownikiem i poprzedni grant, wyniki badań zostały przedstawione między innymi w Biuletynie PTE, a ten obecny też jest jakby kontynuacją poprzednich badań i na razie przedstawiamy wstępne wyniki badań i wprowadziliśmy je tak jak poprzedni grant [...], a mianowicie badaliśmy [...] postępowań upadłościowych, tym razem badaliśmy aż 1200 akt postępowań upadłościowych, sądu rejonowego w Gdańsku, Sądu Rejonowego we Wrocławiu i Sądu Rejonowego w Warszawie. Tylko 310 akt z tych postępowań były zakończone, czyli wierzyciele odzyskali jakiegokolwiek wierzytelności, natomiast pozostałe zakończyły się niestety oddaleniem wniosku ogłoszenie upadłości, z powodu braku majątku na pokrycie kosztów postępowania

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** I to jest jeden z pierwszych wniosków, z 1200 spraw. Tylko 300 wierzycieli w ogóle cokolwiek mogło odzyskać, więc tu jest pokazana skala.

**Dr hab. Sylwia Morawska:** Przy czym od razu odpowiem, że zarówno Sąd Rejonowy we Wrocławiu, jak i Sąd Rejonowy w Gdańsku badania dotyczyły lat 2004-2012 i to były wszystkie postępowania, które toczyły się w tych sądach. Likwidacyjne, tak oczywiście mówimy o likwidacyjnych, bo tutaj dodam, że jeżeli chodzi o postępowania upadłościowe, restrukturyzacyjne, to raczej mamy bardzo mało do czynienia z takimi postępowaniami, one są w niewielkim, były w niewielkim stopniu prowadzone w sądach upadłościowych.

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** O czym pani profesor Morawska pisze w książce wydanej w 2013 r. Tam są dane.

**Dr hab. Sylwia Morawska:** Teraz też pokażę te dane statystyczne. Natomiast jeżeli chodzi o same badania, to badaliśmy przede wszystkim czas trwania postępowania o ogłoszenie upadłości, czas właściwego postępowania upadłościowego, czyli od ogłoszenia upadłości do zakończenia postępowania upadłościowego, badaliśmy również aktywność stron postępowania, uczestników postępowania upadłościowego, badaliśmy relacje [...] no i to co najistotniejsze w gruncie rzeczy, to badaliśmy stopień zaspokojenia wierzytelności związków do upadłego w toku postępowania upadłościowego i też interesowały nas koszty postępowań upadłościowych, relacja wynagrodzenia w stosunku do kosztów, relacja wynagrodzenia [...] w stosunku do kosztów postępowania i relacja wynagrodzenia syndyków masy upadłości w stosunku do masy upadłości. Tym razem jeszcze badaliśmy, to było bardzo też dla nas interesujące, ile postępowań likwidacyjnych zakończyło się sprzedażą przedsiębiorstwa, a ile z tych postępowań nie udało się doprowadzić do sprzedaży przedsiębiorstwa. I może tylko dodam tutaj jedną kwestię, że badania prowadzone były na podstawie postępowań upadłościowych, które toczyły się na podstawie ustawy, która już w chwili obecnej nie obowiązuje, albowiem od 1 stycznia 2016 ma być zmienione prawo upadłościowe i nowe prawo restrukturyzacyjne i o ile badania dotyczyły postępowań, które toczyły się na podstawie starej ustawy, to w zasadzie można by powiedzieć, że ta ustawa była, stawiała jeden z modeli postępowań upadłościowych bardzo prowerzyielskich. Występują, tutaj jest oczywiście bardzo duże uproszczenie, dwa modele postępowań [...] instytucje upadłości prowerzyielska i prodluźnicza, przy czym ta którą myśmy prowadzili, była [...] ustawy prowerzyielskiej. Jeżeli chodzi o samą historię regulacji, to też przedstawia się to ciekawie, bo ta ustawa pod sądami, której prowadziliśmy badania akt postępowań upadłościowych znajduje się w środku, jest ona, jak mówiłam, była, prowerzyielska, poprzednie regulacje z [...] prodluźnicze, a w chwili obecnej znowu mamy powrót do regulacji prodluźniczych. One są wyrazem zastosowania regulacji zaleceń komisji europejskiej. Będą bardzo ciekawe badania i myślę, że możemy już na pewno pokusić się po pierwszym półroczu ile toczy się postępowań pod rządami nowej ustawy tej upadłościowych, ile restrukturyzacyjnych, [...] znaczy jeszcze nie będziemy mogli tego doświadczyć, ale przynajmniej wiele takich postępowań się rozpoczęło, chyba że już nam pan sędzia zdradzi trochę tajemnicy, jak nowa

ustawa funkcjonuje w praktyce. Tak jak powiedziałam, obecna regulacja jest wynikiem zastosowań zaleceń Komisji Europejskiej, która właściwie wskazuje, że należy za wszelką cenę ratować upadające przedsiębiorstwa, oczywiście jeżeli jest szansa na ratunek. I prowadzono kilka ścieżek restrukturyzacyjnych w stosunku do poprzednich regulacji. Ale tutaj nie chcę wchodzić w ten temat, ponieważ wiem, że mam tylko 10 minut. A chciałabym przedstawić jednak wyniki badań. W badanym okresie, jeśli chodzi o same suche statystyki, to toczyło się złożenie wniosków o ogłoszenie upadłości 47 tysięcy z czego 5 tys. zakończyło się licytacją, tylko 1164 zakończyły się upadłością restrukturyzacyjną, czyli jest bardzo niewielki odsetek w ogólnej liczbie spraw. 8 tysięcy zakończyło się oddaleniem wniosku i dość duża liczba, bo aż 14 tys., prawie 15 tys. mamy do czynienia z prawomocnym zwrotem. Tutaj też bardzo bym prosiła, żeby powiedział dlaczego aż tak duża liczba spraw kończy się zwrotem, bo proszę zobaczyć, prawie 2/3 kończy się jakby odebraniem prawa do sądu przedsiębiorstwa, kończyło się, bo teraz mamy już nowe regulacje i być może ten problem już nie będzie miał miejsca. Natomiast jeśli chodzi o wyniki badań, Sąd Rejonowy w Gdańsku 32% zaspokojenie wierzycieli. I tutaj muszę powiedzieć, że mnie to zdziwiło, że Sąd Rejonowy w Gdańsku dogania, właściwie [...] w odzyskiwaniu wierzytelności dla wierzycieli, bo wiemy, że Sąd Rejonowy we Wrocławiu był do tej pory najlepszym sądem, jeśli chodzi o odzyskiwanie wierzytelności, bo jak zobaczymy Sąd Rejonowy w Warszawie, to oczywiście smuci moje serce jako warszawianki, że tylko 14% udaje się odzyskać wierzytelności dla wierzycieli. W skali globalnej, na podstawie oczywiście tych trzech sądów mamy do czynienia w toku postępowań likwidacyjnych, mieliśmy do czynienia z taką sytuacją, że wierzyciele odzyskiwali 27%, 73% nie udało się odzyskać wierzytelności. Ja nie przedstawiam tutaj oczywiście, w poszerzonej wersji pokazemy ile było zobowiązań publiczno-prawnych, prywatno-prawnych, ale to znajdzie swoje odzwierciedlenie już w biuletynie. Jeśli chodzi o podsumowanie, może tak tutaj informacyjnie z jakimi należnościami, z jakimi wierzytelnościami mieliśmy do czynienia w toku postępowań upadłościowych i tu chyba największymi jak się chyba okazuje pieniędzmi obracał pan sędzia we Wrocławiu. Tam kwoty są najwyższe. To już jest zsumowane, pierwsza i druga edycja i tak wychodzi, a 35% jeżeli chodzi o odzyskiwanie wierzytelności. Wynagrodzenie syndyka ogółem 18 mln, koszty postępowań upadłościowych, w tych trzech sądach wyniosły 185 mln złotych, czas trwania postępowania 32 dni w przeliczeniu na jedną sprawę. Czas trwania właściwego postępowania upadłościowego 477 dni. To w ogóle jest zdumiewający wynik, myślę, że pan

doktor Piotr Staszekiewicz też zabierze głos, jeśli chodzi o ten czas, bo z różnych statystyk i badań Banku Światowego wynika, że 3 lata trwają postępowania, a rzeczywiste wyniki badań pokazują, że wcale nie jest tak źle, bo tylko 477 dni, oczywiście to jest statystyka dla 3 sądów. Jeden sąd, ale nie wspomnę który, odbiega od normy i troszkę psuje tę statystykę. A jeśli chodzi o samo postępowanie o ogłoszeniu upadłości to trwa ono tylko 32 dni. Samo wynagrodzenie syndyka na jedną sprawę wynosi 59 tys. po przeliczeniu, a jeżeli chodzi o koszty postępowania na jedną sprawę 598 tys. złotych. Warto by było pewnie, żeby obliczyć efektywność tych postępowań, ale to też jest kwestia do dyskusji, dokonać porównania odzyskiwanych należności na jedną sprawę, do kosztów postępowania w relacji w każdym sądzie, byśmy mogli zobaczyć, ale też specjalnie tego nie pokazywałam, bo nie o to chodzi, ale myślę, że wyniki badań mogą pokazać właśnie jaka jest ta efektywność postępowań na jedną sprawę. Tutaj też już pokazuję jeśli chodzi o skalę wartości w sądzie rejonowym w Gdańsku. Jedna sprawa, wynagrodzenie syndyka wyniosło 61 tys., we Wrocławiu 93 tys. Najtaniej, czy też najmniej, jeśli chodzi o Sąd Rejonowy w Warszawie, tylko 35 tys. złotych, natomiast koszt postępowania najdroższy u pana sędziego na jedną sprawę, natomiast najtańszy, jeżeli chodzi o sądy.

Ja bym na tym zakończyła.

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** Pani profesor bardzo dziękuję, a teraz zanim oddam głos panu dziekanowi, panu prof. Romanowi Sobieckiemu to proszę tutaj do nas pana sędziego. Z prośbą o komentarz, bo my traktujemy, proszę państwa, nasze seminarium jako seminarium robocze, które ma zderzyć, zgodnie z naszymi zasadami, opinie naukowców z opiniami praktyków. Ma to charakter trochę badań delfickich.

**Sędzia Jarosław Horobiowski, Sąd Rejonowy we Wrocławiu:** Dzień dobry państwu, sędzia Jarosław Horobiowski z Sądu Rejonowego dla Wrocławia Fabrycznej we Wrocławiu VIII Wydział Gospodarczy dla Spraw Upadłościowych i Restrukturyzacyjnych, w związku z wejściem w życie, o czym była tutaj mowa, prawa restrukturyzacyjnego, które istotnie zmieniło prawo upadłościowe i naprawcze, łącznie z tytułem, wróciliśmy do starej nazwy, prawo upadłościowe, ale tak naprawdę w dużej mierze jest to duża ustawa. Proszę państwa, czy ta rzeczywistość się zmieni tak szybko, bo była tutaj o tym mowa, że tych postępowań upadłościowych z możliwością zawarcia układow było niewiele, ja tak szacuję, że to nigdy nie

przekroczyło 10%, a czasami nawet było raczej w okolicach około 5%, na ogół ogłaszanych upadłości. To się brało głównie z tego, że wnioski były zgłaszane za późno. To już była o tym tutaj mowa, że jesteśmy krajem o dosyć niskim poziomie zaufania społecznego, to się przekłada na wszystkie dziedziny gospodarki i życia, w tym również na poziom zaufania społecznego w stosunku do organów państwa, do sądów. Dłużnicy uważają, że lepiej sobie poradzą, że załatwią te sprawy, dochodzi tutaj oczywiście też czynnik ignorancji prawa. Wiele osób sobie nie zdaje sprawy z tego, kiedy trzeba wniosek o ogłoszenie upadłości złożyć, chociaż generalnie wiedzą, że coś takiego jak upadłość istnieje. Słabo wiedzą. Ignorancja, która później szkodzi. Ignorantia iuris nocet. Proszę państwa, to się szybko nie zmieni mimo zmian, które zostały teraz wprowadzone i przewidzenia aż 4 procedur restrukturyzacyjnych dla dłużników, procedur niestygmatyzujących, wyłączonych poza postępowania upadłościowe. Tak jak wcześniej, jednak ten upadły, z możliwością zawarcia układu, mimo że w KRS-ie miał dopisek z możliwością zawarcia układu, więc nielikwidacyjnie, czyli on ma odzyskać tę zdolność konkurencyjną na rynku. Jednak samo słowo upadłość było na tyle stygmatyzujące w obrocie gospodarczym, że unikali za wszelką cenę dłużnicy tego postępowania. Z kolei postępowanie naprawcze nie działało, było martwą literą prawa. Mimo pewnej próby zmierzającej ku temu, żeby ożywić tę instytucję, to jednak nie udało się tego zrobić, albowiem dłużnik musiał najpierw złożyć wniosek o ogłoszenie upadłości, po czym jednocześnie w tym wniosku prosić o to, żeby sąd oddalił ten wniosek i pozwolił mu w sytuacji, kiedy ta niewypłacalność była stosunkowo niewielka. Chodziło o to, żeby zobowiązania miały nieprzekroczone terminy płatności o więcej niż 3 miesiące i te przeterminowane nie stanowiły więcej niż 10% sumy bilansowej to wtedy, jeżeli by sąd uwzględnił ten jego wniosek, to mu zezwalał ewentualnie na wszczęcie postępowania naprawczego. Takich wniosków u nas we Wrocławiu nigdy nie było, dłużnicy się tego bali. Bali się tego, że mogliby mieć od razu upadłość likwidacyjną. Sąd oddaliłbym ten wniosek o zezwolenie na wszczęcie postępowania naprawczego. Dzisiaj po 5 miesiącach obowiązywania nowej ustawy, mamy we Wrocławiu 14 postępowań, które wpłynęły... wniosków o wszczęcie postępowań restrukturyzacyjnych, 4 postępowania restrukturyzacyjne zostały otwarte. Ja szczerze mówiąc nie spodziewałem się, żeby tutaj był zalew tych postępowań restrukturyzacyjnych. Na razie dłużnicy testują, zastanawiają się. To jest właśnie ta kwestia takiego zaufania, nabierania zaufania do organów państwa. I ta sytuacja z tego, co wiem, wcale nie wygląda inaczej przed innymi sądami. Po kilkanaście, rzeczywiście góra 20



tych postępowań, tych wniosków tak jest i te postępowania rzeczywiście są pojedyncze. Ustawa daje możliwość przeprowadzenia dosyć szybkiej restrukturyzacji, testujemy to teraz. Jednym z takich postępowań już jest wyznaczone zgromadzenie wierzycieli tuż przed wakacjami, może się udać, ewentualnie uratować przedsiębiorstwo, jeżeli wierzyciele udzielą kredytu zaufania, które na rynku funkcjonuje już ponad 25 lat, a produkuje dosyć dobre rzeczy, potrzebuje tutaj wsparcia ze strony trzech głównych wierzycieli rzeczowych w postaci banków i generalnie pozostałych wierzycieli. Chodzi tylko o przesunięcie terminów płatności, oni sobie z tym poradzą. Proszę państwa, tak to mniej więcej wygląda. Ile upadłości aktualnie jest? Jest mniej więcej tyle ile było postępowań upadłościowych, jeżeli chodzi o upadłości przedsiębiorców. Jeżeli porównać to do zeszłego roku i do dwóch lat wstecz jest trochę lepiej, bo mamy lepszą koniunkturę gospodarczą, dłużnicy to czują i nie składają tych wniosków o ogłoszenie upadłości, wierzyciele też są bardziej wyrozumiali, też to czują i tych wniosków likwidacyjnych o upadłość likwidacyjną wcześniej, a teraz o upadłość również tak dużo nie składają. Natomiast jesteśmy zalani przez upadłości konsumenckie. Mniej więcej teraz około 75%, 80 nawet ogłaszanych upadłości to są upadłości konsumenckie. W zeszłym miesiącu 90% upadłości to były upadłości konsumenckie u nas we Wrocławiu. To też nie są tylko proste upadłości, jednak tu jest dużo czynności do wykonania. Polski model upadłościowy to model aktywnego nadzoru ze strony sędziego komisarza. Tego nie ma w Niemczech na przykład, dlatego tam tych postępowań więcej się toczy, tam jest słabszy nadzór nad syndykiem, tych postępowań toczy się... jedna kancelaria potrafi prowadzić czasami 200 upadłości konsumenckich. U nas jesteśmy w fazie ciągle testowania tej instytucji, ja też chciałbym zauważyć, tutaj też to co powtarzam, 70 sędziów upadłościowych w Polsce, bo tyle mniej więcej nas jest, nie rozwiąże problemu około pół miliona niewypłacalnych konsumentów. Tu potrzeba rozwiązań systemowych. Nasza procedura jest półautomatyczna, trzeba ją jeszcze bardziej zautomatyzować. Były takie głosy w naszym zespole, zmierzające w tym kierunku, natomiast zespół postanowił wybrać coś pośredniego pomiędzy tym systemem, który był wcześniej, martwego takiego prawa, martwej upadłości konsumenckiej, ale rzeczywiście udało się to bardzo ożywić, tych postępowań już jest w skali kraju 1000 i będzie tego coraz więcej. Ale zatykamy się proszę państwa i jeśli tutaj nie wypracujemy praktyki, która będzie sankcjonowała pewne uproszczenia, zwłaszcza jeżeli chodzi o rozmiar i zakres uzasadnień tych postępowań, zaskarżalności, to może się okazać, że staniemy się nieefektywni. Rozwiązania można proszę państwa przekierować do wydziałów

cywilnych, a nawet może i wydziałów sądów opiekuńczych, dlatego że w tych sprawach materia jest zasadniczo prawno-rodzinna, cywilistyczna, alimentacyjna, czasami wręcz syndyk pełni funkcję opiekuna, kuratora, dla takiej osoby. To są nierzadko osoby chore, z problemami też zakresu zdrowia psychicznego, więc tutaj potrzeba troszeczkę takiego ojcowania, matkowania, poprowadzenia tej osoby. Lepiej by sobie niewątpliwie z tym poradził sąd cywilny, czy sąd rodzinny i należałoby to rozważyć, to postulowaliśmy, ale ustawodawca jakoś bardziej ufał sądom upadłościowym, że one sobie z tym poradzą. Proszę państwa, w krótkim okresie czasu tak, przez dwa lata gdzieś moglibyśmy się tym zajmować, trzy, ale później potrzebujemy wsparcia i myślę, że to powinno wylądować w sądach, które są bliżej ludzi, czyli w wydziałach jednak cywilnych. Tam jest 10 razy więcej sędziów i oni mieli 1/10 tych spraw, które u nas rozkładają się na tych kilkudziesięciu sędziów upadłościowych w Polsce, którzy pracują, a którzy powinni się przede wszystkim zająć obsługą gospodarki, dużych przedsiębiorstw. To się tak proszę państwa nie da, w jednym momencie, podczas jednej sesji rozstrzygać 4 procesy inwestycyjne połączone w ramach sprzeciwu od listy wierzytelności, a za chwilę przestawiać się na chorą matkę z 2-3 trójką dzieci, którą opuścił właśnie mąż i wysłuchiwać tutaj historię jej zadłużenia. Duża liczba zwrotów, już przechodzę proszę państwa do dużej liczby zwrotów. Dlaczego tak? Proszę państwa, ustawa przewiduje bardzo... i ta, która wcześniej obowiązywała, ta która obowiązuje dzisiaj bardzo dużo wymogów formalnych, które trzeba spełnić. Okazuje się, że te wymogi formalne często nawet dla radców prawnych, dla adwokatów, zwłaszcza w ciągu pierwszego okresu obowiązywania tej ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze były trudne do spełnienia. Nawet dzisiaj często radcowie prawni, a adwokaci załapują jak to się mówi zwroty a limine. Jest taka instytucja u nas specjalna. Jeżeli jest wniosek o ogłoszenie upadłości składany przez radcę prawnego, adwokata, który reprezentuje dłużnika i ten wniosek... czy wierzyciela i ten wniosek nie odpowiada wymogom określonym w ustawie, to dokonuje się od razu takiego zwrotu. Tutaj jeszcze jest w praktyce różne podejście, że ten zwrot jest zaskarżalny, czy nie jest zaskarżalny. W każdym razie istnieje możliwość wniesienia w terminie 7 dni od dnia zwrotu ponownie tego samego wniosku. Jeżeli on spełnia wymogi określone w ustawie to wywiera skutki od dnia złożenia pierwotnego wniosku. To ma motywować radców prawnych, adwokatów do tego, żeby szybciej składali te wnioski i żeby te wnioski spełniały swoje wymogi. Ja proszę państwa, patrząc na swoją praktykę to mogę zauważyć, że z biegiem czasu staję się sędzią coraz mniej formalistycznym, a coraz bardziej

takim sędzią, któremu zależy na tym, żeby sprawę merytorycznie rozpoznać. Wydaje mi się, że to... ale wydaje mi się, że taki jest kierunek [...]. Ja w ogóle proszę państwa, to jeszcze żeby państwa też tak podbudować, że wymiar sprawiedliwości, że też staramy się patrzeć. Ja uważam, że procedury upadłościowe, restrukturyzacyjne, o tym trzeba pamiętać, one są służebne, wobec ekonomii, wobec życia gospodarczego i ważne, żeby one służyły obrotowi gospodarczemu. Jakakolwiek interpretacja, bez względu na to kto ją przyjmuje, czy to jest trybunał konstytucyjny, czy to jest sąd najwyższy. Niestety zdarzały się takie orzeczenia, które nie trafiały w potrzebę obrotu gospodarczego. U nas, w naszym sądzie, ale wiem, że w wielu innych sądach, w których orzekali doświadczeni, wieloletni sędziowie i to trzeba bronić tego, żeby oni pozostali w tych sądach jak najdłużej, te uchwały nietrafne często, one się nie przyjmowały po prostu. Na szczęście zgodnie z przepisami polskiej procedury cywilnej taka uchwała stanowiąca odpowiedź na pytanie sądu najwyższego wiąże tylko w konkretnej sprawie. Proszę państwa i stąd ta duża ilość zwrotów, ale to się zmniejsza. Jeżeli by popatrzeć i przeprowadzić bardziej szczegółowe badania, to wydaje mi się, że ta ilość zwrotów będzie jednak malała. Teraz proszę państwa wzrosła ilość zwrotów, może u nas ogólnie w upadłościach, ale to się odnosi do upadłości konsumenckich. Otóż my mamy taką specyficzną instytucję, która jest protezą, jakimś takim środkiem wobec zakazu zawieszania postępowania. A więc w normalnym procesie cywilnym, tam gdzie można zawiesić postępowanie, bo nie wskazano adresu pozwanego, w tym wypadku dłużnika, bądź z jakiś innych przyczyn nie można nadać sprawie dalszego biegu i wydać rozstrzygnięcia merytorycznego to można zawiesić. U nas jest ustawowy zakaz zawieszania postępowania, zarówno w przedmiocie ogłoszenia upadłości, jak i postępowania upadłościowego, w związku z tym ustawodawca przewidział w art. 29 prawa upadłościowego i naprawczego taką instytucję zwrotu. Nie z tego powodu, że wniosek nie spełnia wymogów formalnych, ale z tego powodu, że istnieje przeszkoda do merytorycznego jego rozpoznania. Sąd po prostu nie ma wszystkich dokumentów, nie uzyskał wszystkich niezbędnych ku temu informacji, a zatem nie wie, czy ma oddalić, czy ma uwzględnić ewentualnie ten wniosek, dlatego zwraca. Tego jest dosyć sporo i zwłaszcza w upadłościach konsumenckich, gdzie my jesteśmy zarzucani całymi plikami dokumentów, ale to są dokumenty na przykład niekompletne, albo informacje, które są tak podawane, że my już widzimy, że one są wybiórcze, czegoś nam brakuje. I o te dokumenty prosimy, dłużnicy się wtedy bronią, my tego nie mamy, to uległo spaleniu, zniszczeniu i teraz tu jest kwestia oceny, czy ten ktoś nam mówi prawdę, czy też po

prostu chce sobie zapewnić rozstrzygnięcie określone w sprawie. Tych zwrotów właśnie z tego powodu jest sporo. Załapują ją też radcowie prawni, adwokaci, profesjonalni pełnomocnicy, którzy czasami mają kłopoty z wypełnieniem tego formularza do upadłości konsumenckiej, to jeżeli jest formularz, to zgodnie z procedurą cywilną, u nas to też akurat to jest jedyny wypadek formularza w naszej procedurze upadłościowej, właśnie w upadłościach konsumenckich. Jeżeli nie został prawidłowo wypełniony, bądź wniosek nie został złożony na formularzu to można go zwrócić. Ja, proszę państwa, jeżeli wniosek jest dobrze złożony, wszystkie elementy są, nie został złożony na formularzu, ja nie zwracam. Ja nadaję temu bieg i ja to rozpoznaję, bo nie chodzi o to, żeby zadowolić tutaj sąd pod kątem gryziopiórstwa, tylko chodzi o to, żeby ten wniosek był tak przygotowany, żeby on po prostu nadawał się do merytorycznego rozpoznania. I nie sądzę, żebym tutaj naruszał ustawę, bo akurat ta instytucja jest instytucją bardzo formalną, a najważniejsze jest to, żeby doprowadzać do rozstrzygnięcia merytorycznego spraw i szybkiego rozstrzygnięcia. Proszę państwa czas trwania upadłości 477 dni. Dlaczego tak krótko? Generalnie sprawa upadłościowa starzeje się tak szybko jak sprawa procesowa, 3 lata i jest stara. Dlaczego udało się może osiągnąć taki czas? Jeżeli było tam sporo postępowań ogłaszanych w wersji likwidacyjnej, albo układowej, a potem umarzanych ostatecznie w wersji likwidacyjnej, te umorzenia następowały dosyć szybko, a wiem, że są w Polsce takie sądy, które ogłaszają wszystko, albo bardzo dużo, a potem ewentualnie umarzają. Jesteśmy akurat takim sądem, który stara się nie ogłaszać takich upadłości, które na pewno nie rokują pokrycia kosztów postępowania i syndyk musiałby ze swoich własnych pieniędzy bez gwarancji zwrotu tych pieniędzy wyklądać na obwieszczenia i za chwilę jeszcze trzeba będzie to umarzać i on będzie stratny o kilka tysięcy złotych, nie mówiąc już o tym, że nie dostanie nawet żadnego wynagrodzenia. Ale bardzo często ogłaszamy upadłości na krawędzi. To znaczy ten majątek jest, my wiemy nawet, że dojdzie do jakiegoś niewielkiego zaspokojenia wierzycieli, ale ogłaszamy te upadłości z powodów gospodarczych i społecznych. To znaczy, jest na przykład kilkuset pracowników. I my wiemy, że dla tych pracowników ciężiej będzie odzyskać wynagrodzenia. Wolimy ogłosić im upadłość i dostarczyć im instytucjonalnego wnioskodawcę dla funduszu gwarantowanych świadczeń pracowniczych. On bardzo szybko przygotowuje wykaz zbiorczy, wykaz uzupełniający, dostaniemy te pieniądze, rozdysponujemy je. Dodatkowo syndyk zadba o to, żeby nastąpiła archiwizacja akt kadrowo-płacowych. Przecież jeśli to zniknie, jeśli to zostawi, zarząd uciekł, nie ma go, to proszę państwa to pójdzie w rozsypkę. Ci ludzie nie będą później

mieli RP7, dokumentów dla celów ubezpieczeniowych, więc to jest bardzo ważna funkcja porządkująca postępowań upadłościowych. Nie orzekamy o upadłościach tylko dlatego żeby zaspokoić wierzycieli, ale również spełnić te ważne funkcje w obrocie. Ci ludzie później przychodzą. Ostatnio był u nas pan, który stara się o emeryturę. W latach 90-tych, czy tam na początku zeszłej dekady była ogłoszona upadłość, zakończone postępowanie, on teraz przychodzi o informacje gdzie znajdują się te akta, w jakiej składnicy akt. Myśmy zawsze tego wymagali, żeby syndycy te informacje, te umowy dołączali do sprawozdania końcowego ze swoich czynności, żeby to było na końcu akt upadłościowych i żeby zawsze do tej informacji można było szybko dotrzeć, później idzie sobie do takiej składnicy akt pracownik i wyciąga odpowiednie dokumenty. Jeżeli, proszę państwa, majątek jest taki, że można go szybko zlikwidować to się szybko robi i to może rzeczywiście trwać krótko. Czy aż tak krótko, jak dzisiaj ustawodawca oczekuje że w 6 miesięcy zakończyć likwidację? Ja w swojej praktyce 2 takie postępowania znałem, a przeprowadziłem już wiele postępowań upadłościowych, tak to są setki proszę państwa postępowań upadłościowych, to dwa dopiero, w których ta likwidacja zakończyła się w ciągu 6 miesięcy. Dzisiaj w sukurs nam przychodzą nowe przepisy, w których na przykład położony został większy nacisk na to, żeby wierzytelności zbywać, nie dochodzić ich na drodze sądowej, ale żeby je zbywać. Ja zawsze powtarzałem to od początku, pierwsza konferencja, 2009 rok, prawnno-ekonomiczna po 25 latach od przejścia do gospodarki rynkowej, że nie chodzi o to, żeby zbywać te wierzytelności, dochodzić do drogi sądowej, godzić się, do mediacji to kierować. I mamy takich syndyków proszę państwa, którzy są świetnymi mediatorami, potrafią czasami zawierać ugody, które spowodują, że ta dywidenda upadłościowa do masy upadłości z tych wierzytelności będzie kilkaset razy większa niż dywidenda ze sprzedaży tych wierzytelności na rynku obrotu wierzytelnościami. Tych towarów jest mnóstwo i mimo, że jest wiele firm, które na tym dobrze zarabiają, to jednak dyskonto stosowane przez te firmy jest potężne. Średnio proszę państwa to jest około 1% wartości wierzytelności, za takie ceny się to kupuje. Też oczywiście zależy od tego, wobec kogo one przysługują, czy to są wypłacalne podmioty, czy wierzytelność jest dobrze udokumentowana, czy to jest jakiś znany dłużnik, gdzie ewentualnie można to wykorzystać do potrąceń, do całych łańcuchów kompensacji i tak dalej, tak dalej. Więc z tym czasem trwania postępowań upadłościowych, jeśli tak to dobrze wypadło to tylko się cieszyć, ale wydaje mi się, że jednak z biegiem czasu niekoniecznie musi być tak kolorowo. Ja niestety przy tym napędzającej się, rosnącej ilości postępowań upadłościowych jesteśmy proszę

państwa jak taki żongler, któremu się dorzuca i on musi coraz szybciej tymi piłeczkami obracać. Obawiam się, że w którymś momencie my wytrącimy jedną piłeczkę i to wszystko się posypie. Więc jeżeli kiedyś mieliśmy i żonglowaliśmy 20-stoma, to dzisiaj żonglujemy proszę państwa 60, 80 i 100 upadłościami. Tyle ma sędzia komisarz już. I to też nie są... w tym oczywiście bardzo dużo upadłości konsumenckich, ale to nie są wszystkie proste upadłości. To zabiera czas, to jest tak jak państwu mówiłem dosyć jednak bardzo pracowity model komisarski, który tutaj w tych postępowaniach ma również zastosowanie. Funkcjonalnie, my jesteśmy do tego najlepiej przygotowani, ale jeżeli chodzi o całą sferę merytoryczną, o materię tych spraw, to my wydaje mi się, że jednak sądy cywilne i opiekuńcze by sobie z tym też dobrze, a może nawet i lepiej poradziły. Jeżeli chodzi, proszę państwa, więc to będzie rosło raczej, tego się należy spodziewać. Teraz nam rośnie, jak wcześniej jeszcze mieliśmy rok temu, osiągnęliśmy tak około 2 lat średnio trwało postępowanie upadłościowe u nas, tak teraz to już się zbliża do 3 lat, może za chwilę będziemy przekraczali tę liczbę. Ale też proszę państwa, ważne jest to, co się w tym czasie robi. Oczywiście po 8 latach to traci sens dla wierzycieli i oni często przestają istnieć, nie ma komu wypłacać tej dywidendy. Miałem takie jedno postępowanie proszę państwa, w którym dochodziliśmy o odzyskanie nieruchomości, która została bezskutecznie wyprowadzona z masy upadłości, 3 razy przechodziło przez sąd najwyższy, wszystkie orzeczenia były publikowane w zielonym orzecznictwie sądu najwyższego. Jak to odzyskaliśmy po latach do masy upadłości tę nieruchomość to weszliśmy w okres dekoniunktury na rynku nieruchomości rolnej, bo chodziło o nieruchomość rolną. W końcu to się udało sprzedać i to całkiem niezły, w sumie cała upadłość trwała chyba 10 czy 11 lat i proszę państwa i 30%, to i tak był niezły wynik, 30% z listy wierzytelności już nie istniało. Ale reszta pieniędzy dostała. Proszę państwa, zaspokojenie jeszcze. 35% tutaj był Gdańsk, myśmy chyba osiągnęli wtedy 36%, nie wiem czy teraz tak dobrze w tej drugiej edycji. To my czy Gdańsk? Aha, Gdańsk 32, to widocznie jesteśmy na tym samym poziomie. Mnie to tylko cieszy, że dzięki temu, że my ogłaszamy więcej upadłości na krawędzi, czyli takich, że my wiemy, że to zaspokojenie będzie symboliczne, ale robimy to po co? Po to, proszę państwa, żeby aktywa zestresowane przywracać do obrotu. Jeżeli my tego nie sprzedamy, komornik nie sprzeda tego na pewno, a jeżeli nie sprzeda likwidator, to jedyna rzecz możliwa do wykonania to jest przeprowadzenie tego przez sprzedaż ze skutkiem pierwotnym bez obciążeń. Czyli to jest możliwe tylko w egzekucji sądowej, komorniczej, względem upadłości. My to możemy zrobić lepiej i szybciej,

bo u nas te procedury są mniej sformalizowane. Przykład wielu tutaj przedsiębiorstw, które też sprzedawaliśmy, pokazuje, że trzeba sprzedawać szybko, bo ta cena później jest coraz gorsza, coraz mniejsza i nie wszyscy jednak to rozumieją. Sam mam też w tym zakresie doświadczenia z zeszłego roku bardzo takie dramatyczne, ale w końcu udało się w jednym postępowaniu osiągnąć zmianę syndyka i dokonać sprzedaży inwestorowi, który już za chwilę kolejne zezwolenie strefowe otrzyma i będzie zwiększał ilość zatrudnionych pracowników. Ważne jest to, żeby tam coś się działo na tych nieruchomościach. Proszę państwa, koszty, dlaczego takie wysokie. Ostatnia rzecz. Co wchodzi w te koszty? W koszty proszę państwa wchodzi bardzo często na bieżąco płacone podatki, pensje dla tych pracowników, więc jeżeli syndyk zatrudnia tych ludzi, daje im pracę to trudno potem mieć pretensje, że są takie wysokie koszty. W postępowaniu upadłościowym Fagor Mastercook udało nam się przez 1,5 roku jeszcze zatrudniać ludzi, dać im pracę. To było od 1300 do 800 na końcu osób i ci ludzie dostali pieniądze. No nie był płacony ZUS na bieżąco, ale jesteśmy w fazie wypracowywania takich rozwiązań, które pozwolą, że ten ZUS w wysokości kilkunastu milionów złotych też otrzyma swoje pieniądze. I to będą koszty proszę państwa postępowania. Ale gospodarka ma z tego korzyści, a jednocześnie do ZUSu pójdą potężne pieniądze, podatek od nieruchomości, opłaty za użytkowanie wieczyste. Więc to o tym trzeba pamiętać co w te koszty wchodzi i to trzeba badać. To jest bardzo często proszę państwa nieporównywalne, bo są takie postępowania, gdzie się nie prowadzi działalności, gdzie się tylko likwiduje, jeżeli te koszty likwidacji są stosunkowo nisko, na przykład nieruchomość z podatkiem rolnym tylko nie ma problemu. Jeżeli to jest nieruchomość położona w centrum dużego miasta, które się dynamicznie rozwija, była prowadzona działalność gospodarcza, tam gmina nie chce zmniejszać stawek podatku od nieruchomości, to sam podatek od nieruchomości, opłaty wieczyste to są potężne koszty, to chociażby w postępowaniu upadłościowym Fagor Mastercook to było kilka milionów złotych, to są spore koszty.

**Prof. Elżbieta Mączyńska, PTE:** Bardzo dziękuję panie sędzio. Będziemy prosić o autoryzację, bo będziemy chcieli jak najszerszej wykorzystać pana doświadczenia. Proszę państwa ja chciałam teraz zapowiedzieć pana dziekana Sobieckiego, który będzie mówił o kosztach transakcyjnych, ale zanim to zrobi chciałam przedstawić państwu pana prezesa, pana doktora Stanisława Dymurę, który ponosi te koszty transakcyjne w związku z zawirowaniami bankowości spółdzielczej, między innymi upadłością banku spółdzielczego w Wołominie.

Panie prezesie, ja chciałam panu pogratulować tego, że pan został prezesem tego banku spółdzielczego i życzyć panu, żeby pan dbał o finanse i dobrobyt społeczny. [...]. Gratulujemy, dziękujemy i liczymy na wypowiedź dziękującą. Proszę bardzo. Pan dziekan.

**Prof. dr hab. Roman Sobiecki, SGH:** (aut.) Pani profesor, szanowni państwo, ja może rozpocznę swoje wystąpienie od nawiązania do tego, o czym była mowa. Pani profesor Morawska przedstawiała wskaźniki, które świadczą o określonej skuteczności odzyskiwania wierzytelności. I jeśli to byłoby 35% w skali kraju, to byłaby to dosyć duża skuteczność, bo przecież zdajemy sobie sprawę, że uzyskuje się wierzytelność od upadłych. Musimy jednak pamiętać, że czym innym jest skuteczność, a czym innym jest efektywność. Z punktu widzenia ekonomicznego powinniśmy postawić pytanie, ile kosztuje odzyskana złotówka wierzytelności, bo 35% odzyskanych wierzytelności w kwocie np. kilkudziesięciu milionów, może kosztować więcej niż odzyskana kwota. W takim przypadku, z punktu widzenia ekonomicznego byłoby to nieefektywne. Mogą być jednak inne powody, które prowadzą do tego, że jest konieczność odzyskiwania wierzytelności. Chociażby to, żeby pokazać, że jest nieuchronna odpowiedzialność za przyjęte zobowiązania. I to jest czasami ważniejsze niż sam pieniądz w krótkim czasie. I teraz pytanie dlaczego te wskaźniki są takie stosunkowo niskie. Jedną z przyczyn, oprócz pewnego porządku prawnego, procedur, jest też to co ja bym nazwał próbą ucieczki dłużnika od odpowiedzialności. Dłużnicy często przygotowują się zawczasu do „ucieczki” z majątkiem gdzieś tam, gdzie prawnie nie można do niego dotrzeć. Chodzi więc o to, żeby właśnie prawnie zabezpieczyć przed takimi sytuacjami, aby można było taki majątek odzyskać z przeznaczeniem na uregulowanie długów. I teraz przejdę właśnie do tego, co zostało mi zadane, czyli do kosztów transakcyjnych. Można by zadać pytanie jaki związek mają koszty transakcyjne z zabezpieczeniem wierzytelności, ochroną i ich odzyskiwaniem. Koszty transakcyjne zostały wyartykułowane w latach 30-tych XX wieku. Za ojca teorii kosztów transakcyjnych uznawany jest Ronald H. Coase., który dowodził, że każdej zawieranej w gospodarce transakcji towarzyszą różnorodne koszty, które zsumowane odpowiadają siłom tarcia w układzie fizycznym. Ze względu na niedostatek czasu, krótko powiem, czym te koszty są. Najprościej można powiedzieć, że koszty transakcyjne to są wszystkie koszty związane z przygotowaniem i realizacją transakcji. Z tego punktu widzenia koszt przygotowania przedmiotu transakcji, czy produktu, usługi, nie jest kosztem transakcyjnym. Tak samo jak nie jest kosztem transakcyjnym koszt funkcjonowania



organizacji, która się zajmuje tą działalnością. Postawmy teraz pytanie: jakie są sposoby regulacji transakcji? Ogólnie rzecz ujmując, są dwa skrajne sposoby regulacji, czy koordynacji transakcji. Pierwszy to rynkowy, a drugi, to administracyjno-prawny. Rynkowy zakłada, zgodnie z ekonomią neoklasyczną, że żadnych kosztów transakcyjnych nie ma. Po prostu, jest produkt, jeśli jest, to musi zostać sprzedany. Oczywiście to jest czysta abstrakcja. Ale rynek nie jest tylko idealny i taka koordynacja rynkowa, która mogłaby być skuteczna jest możliwa. Chodzi o taką koordynację bez zbędnych procedur, zbędnych zaświadczeń i gwarancji. Od czego to zależy? Zależy od skomplikowości transakcji. Jeżeli jest prosta, nieraz gdzieś komuś coś pożyczamy, oddaje na słowo i wszystko jest w porządku. Natomiast gros transakcji musi być uregulowany w sposób prawny, administracyjny. Dobrze, żeby to prawo służyło i wierzycielom, ale i dłużnikom. Mamy teraz temat gorący, dotyczący kredytów zaciągniętych we frankach szwajcarskich. To jest przykład ścierania się interesów wierzycieli i dłużników. W takiej sytuacji ważne byłyby regulacje, które ułatwiłyby rozwiązywanie sporów. Niezależnie od racji, którejkolwiek ze stron, zostaną poniesione koszty transakcyjne. Koszty te dzieli się na dwie części. Koszty transakcyjne ex ante, czyli te, które są związane z przygotowaniem transakcji i koszty ex post, czyli te, które wynikają już z czegoś, co się zadziało po transakcji. Moglibyśmy powiedzieć tak, im dokładniej sprecyzujemy, dookreślimy koszty transakcyjne ex ante i dokonamy tych wszystkich zabezpieczeń, ubezpieczeń tym będzie mniej nas kosztowało po fakcie, czyli w fazie dochodzenia swoich wierzytelności. Będzie prościej dochodzić. A teraz dlaczego w ogóle to takie rozległe zabezpieczenie formalno-prawne jest konieczne, z czego ono wynika? Otóż ono wynika z dwóch założeń, behawioralnych założeń teorii kosztów transakcyjnych, które zakłada, że zachowania ludzkie charakteryzują się oportunistycznym. I drugie założenie to jest to, że mamy ograniczoną racjonalność podejmowania decyzji. I te założenia przystają do rzeczywistości i niestety muszą być uwzględniane. Im mniej byłoby tego oportunistycznego tym byłyby mniejsze koszty, koszty transakcyjne. Pan sędzia mówił o zaufaniu. Im mniej zaufania, tym bardziej się trzeba zabezpieczać, ubezpieczać, a to powoduje wzrost kosztów transakcyjnych. Chodzi też o to, aby dobrze identyfikować koszty, bo jak się dobrze je zidentyfikuje, to części transakcji się po prostu nie zawiera. Pewnie, że bank udzielając kredytu ma wskaźnik niewypłacalności 2 czy ileś procent, czyli zdaje sobie sprawę, że 2% dłużników nie spłaci, ale w momencie zawierania on dokładnie nie wie którzy. No i wtedy trzeba patrzeć na to trochę inaczej, rozliczać to i tak dalej. Natomiast być może właśnie doprecyzowanie i spowodowanie tego,

żeby nie było unikania wywiązywania się ze zobowiązań. Na koniec pytanie. Po pierwsze w czym mamy koszty transakcyjne mierzyć. Jak mierzyć? W pieniądzu najlepiej, ale do kosztów transakcyjnych też trzeba zaliczyć koszty, których się nie da przeliczyć na pieniądze. Na przykład stres, jaki ktoś przechodzi. Czasami utrata zdrowia z powodu dochodzenia swoich praw.

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** Łącznie z samobójstwami.

**Prof. dr hab. Roman Sobiecki, SGH:** I to też są koszty transakcyjne. I je trzeba doprecyzować. Moim zadaniem było to, aby pokazać pewną metodę, bo teoria jest pewną metodą, metodą dzielenia, czy wyodrębniania określonych kosztów po to, żeby porządkować te koszty przed transakcją i po to, żeby było jak najmniej po transakcji. Odrębną sprawą, bo te badania które przedstawiła profesor Morawska, one dotyczą już po fakcie, pan sędzia mówił też co jest po fakcie, a żeby jednak skupić się przed tym co mówimy profilaktyka, doprecyzowanie, jasność, wtedy ktoś wie, że w tej umowie jest tak, że on się z tego nie wywinie. I wtedy byłoby to skuteczniej dla wszystkich. Jednym słowem koszty transakcyjne mają zdecydowanie zastosowanie, powinny być wykorzystywane do ochrony i dochodzenia potem, bo ochrona jest przed, a dochodzenie po [...]. Bardzo dziękuję.

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** Bardzo dziękuję panie dziekanie, również za dyscyplinę czasową. Teraz mam propozycję, proszę państwa, żeby opowiedziała o swoich badaniach pani prof. Kreczmańska-Gigol. Następnie poproszę o wypowiedź pana dyrektora Weitzza. Myśmy wcześniej odbyli z panem dyrektorem rozmowy na zasadzie wywiadu pogłębionego.

**Dr hab. Katarzyna Kreczmańska-Gigol, SGH:** (aut.) Moje badania są tak obszerne, że mogłabym o nich mówić przez cały dzień. W związku z tym powiem samo sedno, bo to czy mówię pół godziny, czy 10 minut, to w tym wypadku nie ma już żadnego znaczenia. Ja państwu tylko zasygnalizuję wyniki badań.

Proszę państwa, moje badania, których wyniki państwu przedstawię, to jest oczywiście tylko część prowadzonych przeze mnie badań. Pierwsza część badań dotyczyła modelu wyceny przeterminowanych wierzytelności. To, o czym mówił pan sędzia, o sprzedaży wierzytelności, to między innymi taki model w pierwszym roku naszych badań, czyli w pierwszym etapie, stworzyłam. Jest on już w tej chwili wykorzystywany przez wierzycieli pierwotnych. Nie przez

instytucję finansowe, nie przez spółki windykacyjne, ale głównie przez wierzycieli masowych. Czyli na przykład telekomy i tak dalej. Jest już stosowany w praktyce. Proszę państwa, wyniki, które w tej chwili państwu przedstawiam, to są wyniki badań ankietowych. Badania ankietowe prowadziłam przez cały rok 2015 i pierwsze 4 miesiące tego roku. Są to świeże wyniki, bo obejmują już 2016 rok. Udało mi się przeprowadzić badania ankietowe w 135 instytucjach. To się może wydawać mało, ale ta ankieta jest bardzo rozbudowana. W związku z tym jestem zadowolona z liczby 135 ankiet. Przeważały przedsiębiorstwa niefinansowe, ale to dlatego, że koncentrowałam się na procesie windykacji polubownej w przedsiębiorstwach niefinansowych. Instytucje finansowe też mnie interesowały, ale raczej żeby pokazać, na ile windykacja polubowna różni się w przedsiębiorstwach niefinansowych i w instytucjach finansowych. Przy czym wśród instytucji finansowych najbardziej interesowały mnie spółki windykacyjne, ponieważ są to wierzyciele wtórni, którzy specjalizują się w odzyskiwaniu należności przeterminowanych. Dodatkowo podzieliłam przedsiębiorstwa niefinansowe według wielkości i porównywałam 6 grup podmiotów. Porównywałam przedsiębiorstwa niefinansowe – mikro-, małe, średnie i duże, przedsiębiorstwa windykacyjne i wszystkie pozostałe instytucje finansowe bez przedsiębiorstw windykacyjnych. Proszę państwa, pierwszy problem który mnie interesował, to – jaka jest skuteczność windykacji polubownej. Windykacja polubowna, czyli windykacja prowadzona bez odwoływania się do przymusu prawa - czyli dochodzenie należności przeterminowanych, które ma się zakończyć dobrowolnym dokonaniem płatności przez dłużnika. Skuteczność procesu windykacji polubownej została oceniona przez respondentów jako wysoka. Zastosowałam pięciostopniową skalę Likerta, „0” oznaczało brak skuteczności, „4” oznaczało bardzo wysoką skuteczność. Trójka to był dobry wynik, bo to oznaczało, że skuteczność windykacji polubownej została oceniona jako wysoka. Ogólnie windykacja polubowna była oceniana jako skuteczna, a jej skuteczność była oceniana jako wysoka. Spojrzałam dodatkowo na 3 modele windykacji - na windykację wewnętrzną, zewnętrzną i mieszaną. Mieszana to taka, gdzie do pewnego momentu wierzyciel pierwotny prowadzi działania, a od pewnego momentu przekazuje te działania w całości zewnętrznemu podmiotowi, albo też niektóre należności windykuje samodzielnie, niektóre od razu zleca podmiotom zewnętrznym. Windykacja zewnętrzna i windykacja mieszana, może się opierać albo na sprzedaży wierzytelności, albo windykacji na zlecenie. Tu są również różnice, ale ja w nie w tej części badania nie wchodziłam. Skupiłam się tylko na głównym podziale – na windykację

wewnętrzną, zewnętrzną i mieszaną. Każdy z tych modeli windykacji polubownej został oceniany jako wysoko skuteczny. Ale, ostatecznie respondenci zwrócili uwagę na to, że windykacja wewnętrzna polubowna jest najbardziej skuteczna. Mieszaną ocenili jako najmniej skuteczną., Jednak różnice były niewielkie, bo w każdym przypadku był to przedział wysokiej skuteczności. Spytałam również o skuteczność narzędzi windykacji polubownej. Udało mi się uzyskać hierarchię narzędzi windykacji ze względu na jej skuteczność. Najbardziej skutecznym narzędziem były kontakty i negocjacje z dłużnikami. Przewaga kontaktów i negocjacji z dłużnikami nad innymi narzędziami windykacji polubownej, jeśli chodzi o skuteczność, jest ogromna. Spytałam też o konkretne działania. Toteż interesowało mnie, na ile te działania są skuteczne. Za najbardziej skuteczne respondenci uznali stałe monitorowanie spłat. Przy czym, nawiązując do tego co mówił pan dziekan przede mną, stałe monitorowanie spłat dotyczy także należności nieprzeterminowanych. To jest tylko kontynuacja, w okresie prowadzenia windykacji polubownej. Jeżeli nie ma monitorowania przed terminem płatności, to często po terminie płatności jest już za późno i niewiele się daje zrobić. Zwłaszcza jeśli okresy płatności są długie. Prewencja, zdecydowanie prewencja. Jeśli chodzi o skuteczność windykacji, najważniejsze są działania, które podejmujemy na wcześniejszych etapach zarządzania należnościami, czyli identyfikacja i pomiar ryzyka, dostosowanie warunków transakcji do poziomu ryzyka oraz monitorowanie należności. Od tego zależy, na ile skuteczna potem będzie windykacja. Kolejne zagadnienie, które mnie interesowało, to były koszty windykacji. Tu już bezpośrednio nawiązanie do kosztów transakcyjnych, bo dopiero zestawienie skuteczności i kosztów pomoże nam ocenić efektywność. To co było ciekawe, ja to podkreśliłam na tym slajdzie – 33% badanych w ogóle nie szacuje kosztów windykacyjnych. Tu, proszę państwa, jest problem. Większość przedsiębiorstw nie ma pojęcia, ile wynoszą koszty windykacji. Wśród 67%, które szacują, interesowało mnie jeszcze to, w jaki sposób szacują te koszty. Proszę zwrócić uwagę – 55% respondentów nie szacuje kosztów windykacji w podziale na koszty windykacji polubownej i koszty windykacji przymusowej. To znaczy, że oni niewiele wiedzą na temat tego, jak te koszty się rozkładają. W związku z tym, na jakich działaniach należy się skupiać. Proszę państwa, wyszły mi statystycznie istotne różnice w szacowaniu kosztów windykowania należności w podziale na koszty windykacji polubownej i przymusowej. Okazuje się, że w spółkach windykacyjnych i instytucjach finansowych miało miejsce częściej niż w mikroprzedsiębiorstwach niefinansowych, małych przedsiębiorstwach niefinansowych i

dużych przedsiębiorstwach niefinansowych. To spółki windykacyjne częściej szacują te koszty w podziale na koszty windykacji polubownej i przymusowe. Wiedzą więcej na temat procesu windykacji niż wiedzą wierzyciele pierwotni. W ankiecie badałam określone rodzaje kosztów, które mnie najbardziej interesowały. Wcześniej wyróżniłam takie grupy kosztów na podstawie studiów literaturowych i rozmów z praktykami. Koszty prowadzonych działań windykacyjnych to są te koszty, które większość badanych rzeczywiście szacowała (86% respondentów). Proszę zwrócić uwagę, więcej niż połowa badała, jeszcze tylko jeden rodzaj kosztów – koszty ponoszone na rzecz podmiotów zewnętrznych. Czyli mamy, koszty prowadzonych działań windykacyjnych plus koszty ponoszone na rzecz podmiotów zewnętrznych, ale pozostałe koszty szacuje mniej niż połowa. W związku z tym określanie potem opłacalności czy kosztów poszczególnych modeli windykacji jest obarczone tym błędem, że te koszty są mało rozpoznane. Proszę państwa, statystycznie istotne różnice, jakie się pojawiły, to uwzględnianie w kosztach utraconej wartości należności rozumianej jako różnica między kwotą nominalną wierzytelności a zdyskontowaną odzyskaną kwotą wierzytelności. Ten rodzaj kosztów rzadko był szacowany, ale w instytucjach finansowych miało miejsce to częściej niż w mikroprzedsiębiorstwach niefinansowych, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach niefinansowych. Instytucje finansowe są bardziej świadome, wiedzą więcej na temat ponoszonych kosztów niż przedsiębiorstwa niefinansowe. Uwzględnianie kosztów prowadzonych działań windykacyjnych w instytucjach finansowych miało miejsce częściej niż w mikroprzedsiębiorstwach, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach niefinansowych. Uwzględnianie kosztów ponoszonych w związku z zaangażowaniem osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie w procesie windykacji. Dlaczego? Jeśli my nie uwzględniamy kosztów osób zatrudnionych u nas w kosztach windykacji, to dla nas windykacja wewnętrzna będzie zawsze tańsza niż zewnętrzna. No i stąd wyniki badań. W spółkach windykacyjnych częściej są te koszty liczone niż w przedsiębiorstwach niefinansowych, zwłaszcza mikro-, małych i średnich. W instytucjach finansowych częściej te koszty są liczone niż w małych przedsiębiorstwach niefinansowych. W dużych przedsiębiorstwach niefinansowych częściej niż w małych przedsiębiorstwach niefinansowych. Proszę państwa, tak jak powiedziałam, te badania są bardzo obszerne więc mogłabym bardzo długo mówić, więc mogę w tym miejscu skończyć. Dziękuję bardzo.

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** Dziękuję pani profesor. Przedstawiane tu slajdy będą zamieszczone na stronie internetowej PTE. Poproszę teraz o komentarz Pana Dyrektora Weitzza.

**Tomasz Weitz, PKO Bank Polski:** (aut.) Witam państwa, witam panią profesor, dziękuję bardzo za zaproszenie. Nazywam się Tomasz Weitz, jestem kierownikiem zespołu w Centrum Restrukturyzacji i Windykacji w PKO Banku Polskim. Odpowiadam za jeden z ostatnich etapów dochodzenia należności – kieruję zespołem wspierającym egzekucję komorniczą. Jednostka organizacyjna, w której pracuję zajmuje się wszystkimi etapami dochodzenia należności począwszy od monitoringu, restrukturyzacji, windykacji polubownej, windykacji prawnej aż po sprzedaż wierzytelności. W swoim wystąpieniu postaram się nawiązać do wystąpień moich szacownych poprzedników, spróbuję też w kilku słowach opowiedzieć o wywiadach pogłębionych, które przeprowadziła ze mną pani profesor Mączyńska i pan magister Frąszczak. Nawiążę najpierw do modeli windykacji. Potwierdzam: zarówno na rynku, jak i w PKO Banku Polskim funkcjonuje model windykacji mieszanej, przy czym model ten jest - mówiąc kolokwialnie - w różny sposób wymieszany. W przypadku naszego Banku główny ciężar spoczywa na naszej windykacji wewnętrznej, ale korzystamy również z outsourcingu na wszystkich etapach dochodzenia należności - począwszy od monitoringu aż po egzekucję komorniczą. Korzystamy z outsourcingu głównie po to, aby mieć wyznacznik rynkowy efektywności poszczególnych etapów procesu. Chcemy mieć rynkowe porównanie i dla każdego z etapów oceniać, gdzie ten rynek musimy gonić, gdzie jesteśmy na poziomie rynkowym, a gdzie ten poziom rynkowy wyprzedzamy - takie miejsca też są. Kolejny z elementów windykacji mieszanej to sprzedaż wierzytelności. Korzystamy ze sprzedaży wierzytelności, jednak traktujemy ją jako ostateczność, szczególnie w przypadku wierzytelności, gdzie uznamy, że dochodzenie siłami własnymi, czy przez outsourcerów w przewidywanym horyzoncie czasowym nie przyniesie efektów. Teraz nawiążę do windykacji polubownej, tutaj potwierdzę wszystkie wygłoszone tezy, ale też postaram się je uzupełnić. Windykacja polubowna – jest to najbardziej skuteczny i korzystny dla obu stron sposób rozwiązywania problemów, w dodatku efektywny w kilku wymiarach. Efektywny po pierwsze pod względem czasu i łatwości odzyskania należności. Im wcześniejszy etap opóźnienia, tym łatwiej załatwić polubownie sprawę, czyli odzyskać wierzytelność. Po drugie skuteczność pod względem kosztów. Im wcześniej dojdziemy do porozumienia, tym mniejsze koszty

dochodzenia roszczenia poniesiemy. W zupełnie początkowym etapie to jest często koszt sms-a, telefonu czy wysłania listu. Im dalej się przesuniemy w czasie, tym do większych kosztów dochodzimy. Jeżeli mówimy o egzekucji komorniczej to mówimy np. o koszcie operatów szacunkowych, gdzie w przypadku szacowania wartości majątku przedsiębiorstwa mogą to być dziesiątki czy setki tysięcy złotych. Nawet w przypadku mieszkania mogą to być tysiące złotych. Ale też mówimy o skuteczności w jeszcze innym wymiarze. W przypadku banków trzeba pamiętać o tym, że nasze koszty to nie są tylko koszty bezpośrednio związane z dochodzeniem wierzytelności, ale też koszty ryzyka, rezerw, odpisów. Przekładają się one bezpośrednio na wynik banku, a pośrednio na cenę naszych produktów. Tak jak tutaj pan profesor Sobiecki wspominał, pożyczkodawcy z góry muszą sobie ocenić jaki poziom kredytów nie zostanie spłacony. O ile w bankach jest to poziom kilkuprocentowy, o tyle u firm pożyczkowych, tu już nawiązuję do następnych punktów naszej agendy, często z góry zakłada się, że kilkanaście czy nawet kilkadziesiąt procent pożyczek nie zostanie spłacone. Teraz może już nawiążę bezpośrednio do tematów naszej konferencji, ale też do wywiadów pogłębionych. Tematem konferencji jest ocena poziomu rzeczywistej ochrony praw wierzycieli. Tutaj jednak dla uzupełnienia wspomnieć należy o tym, że wierzyciele mają swoje prawa, ale dłużnicy również. Pan sędzia wcześniej mówił kilkakrotnie, że czas to pieniądz. Wśród praw przysługujących dłużnikom jest szereg środków mających na celu skuteczną ochronę jego praw. Przede wszystkim jest to możliwość składania skarg przez stronę pozwaną, właściwie na każdym etapie postępowania, począwszy od rozpoznania sprawy, czyli skargi na pozew, sprzeciw od nakazu zapłaty, zażalenie na postanowienia, aż po skarżenie dalszych etapów, na przykład skargi na czynności komornika. Tutaj warto wspomnieć o tym jaka jest odpowiedzialność dłużnika i ciężar kosztowy po jego stronie w momencie składania skargi. Na przykład koszt złożenia skargi na czynności komornika wynosi obecnie około 100 złotych, niezależnie od wartości egzekwowanego roszczenia. W mojej opinii jest to relatywnie niski koszt, przy czym jest niezależny od wartości przedmiotu sporu. Natomiast czas rozpoznania skargi na czynności komornika jest czasem dosyć długim, delikatnie mówiąc. A czas to pieniądz jak kilkakrotnie już stwierdzano na dzisiejszej konferencji. Tak jak wspominałem wcześniej - im dalej się przesuwamy w czasie z dochodzeniem swoich wierzytelności, tym wyższe koszty ponosimy, zarówno dochodzenia należności jak i tworzenia rezerw. Z drugiej strony oprócz czynności prawnych przysługujących dłużnikowi, możliwe jest też realizowanie przez niego szeregu czynności

faktycznych. Mówiąc kolokwialnie dłużnik może „uciekać z majątkiem”, czyli dokonywać czynności, które albo pomniejszą wartość tego majątku, albo utrudnią wierzycielowi dochodzenie zasądzonego roszczenia. Czynności faktyczne od najprostszych, jak zbycie czy ukrycie przedmiotu zajętego w toku postępowania egzekucyjnego po bardziej złożone, o czym na przykładzie za chwilę. Tutaj od razu mogę wspomnieć o tym, że sankcje za ten czyn (zbycie, zniszczenie, ukrycie przedmiotu zajętego) są uregulowane w art. 300 kodeksu karnego, niemniej jednak rzadko stosowane, z uwagi na to, że procedura jest długotrwała, uciążliwa - jest obowiązek udowodnienia, że to właśnie dłużnik, a nie osoba trzecia, zniszczył lub ukrył swoje mienie. Rzadko wierzyciele korzystają z tej możliwości. Tu wyroki zapadają z reguły w zawieszeniu i nie wnoszą nic do sprawy.

Teraz, ponieważ pani profesor zaprosiła mnie jako praktyka, podam przykład oparty na jednej ze spraw, które ostatnio do nas trafiły. Najpierw dla zobrazowania czasochłonności podam kilka dat. Sprawa dotyczyła kredytu hipotecznego, gdzie dłużnik przestał spłacać raty kredytu w 2011 roku. Postępowanie windykacyjne rozpoczęło się w 2012. Pierwszy termin licytacji nieruchomości był wyznaczony dopiero na marzec 2016 roku. Dwa dni przed terminem licytacji dłużnik próbował jeszcze wstrzymać licytację przysyłając pismo do banku za pośrednictwem kancelarii prawnej, w którym to piśmie podważano wycenę zawartą w operacie szacunkowym. Przeanalizowaliśmy tą sprawę dokładnie. Dłużnik, którego zaliczyłbym do kategorii świadomych dłużników, skarżył właściwie każdy z etapów postępowania. Sprawa była o tyle ciekawa, że dłużnik oprócz tego, że skarżył wycenę zawartą w operacie skarżył też wykazaną powierzchnię. Co mnie właśnie zaciękało. Zabezpieczeniem był dom, w operacie szacunkowym była mowa o 150 metrach kwadratowych powierzchni, a dłużnik mówił, że dom ma powierzchnię 200 metrów. O ile przy wycenie wartości można by było myśleć, że biegły przyjął inną metodę wyceny albo zaszyły okoliczności wpływające na wartość np. zbudowano autostradę w pobliżu nieruchomości. Ale w przypadku rozbieżności w powierzchni byliśmy mocno zdziwieni. Zapoznając się ze sprawą okazało się, że dłużnik skarżył czynności komornika wszystkie po kolei, skarżył też operat szacunkowy. Skargi te były dwukrotnie odrzucone, najpierw przez sąd rejonowy w lipcu 2015 roku, potem przez sąd okręgowy w grudniu 2015. Na samych skargach na operat szacunkowy dłużnik „wygrał” już pół roku. Potem zapoznając się z aktami zobaczyliśmy, gdzie był punkt zaczepienia do wnoszenia skarg. Punkt zaczepienia był o tyle



dobry i korzystny dla dłużnika, jeżeli chodziło mu o zwłokę, że jednocześnie ten punkt zaczepienia stanowił duże utrudnienia w zbyciu nieruchomości. Mimo prób dłużnika zmierzających do wstrzymania licytacji - licytacja odbyła się, ale nie było chętnych na nabycie nieruchomości. Właściwie to już wiemy, że na drugiej też nie będzie chętnych. Co zrobił dłużnik? Dobudował do swojej nieruchomości samowolą budowlaną jedno piętro. W efekcie nieruchomość jest właściwie niesprzedawalna. Oczywiście my mamy sposób na rozwiązanie tego problemu, jednak musimy poczekać do terminu drugiej licytacji. I prawdopodobnie ta wiarygodność zostanie sprzedana. Dziękuję bardzo.

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** Bardzo dziękuję panie dyrektorze.

.

**[Przerwa]**

**Dr hab. Sylwia Morawska, SGH:** Witam serdecznie po przerwie, pierwsze wystąpienie będzie miał pan doktor Łukasz Goździaszek, który jest przedstawicielem razem z panem sędzią Jarosławem Horobiowskim naszego uczestnika konsorcjum, który ubiegał się o grant i przedstawi sytuację spółek jako wierzycieli dochodzących roszczeń w elektronicznym postępowaniu upominawczym.

**Dr Łukasz Goździaszek, Uniwersytet Wrocławski: (aut.)** Przedmiotem mojego referatu będą specjalne sądowe drogi dochodzenia roszczeń, elektroniczne postępowanie nakazowe i zwykłe postępowanie upominawcze w kontekście badań, które prowadziłem, ale też na tle całego postępowania sądowego. Te postępowania, które wymieniłem, są nazywane postępowaniami przyspieszonymi. Są to postępowania proste, co wynika już z ich istoty, do czego jeszcze za chwilę nawiążę, ale przede wszystkim chciałem od razu zaakcentować, że są to postępowania niezwykle istotne w całym systemie sądowym, z czego sobie często nie zdajemy sprawy, a o czym najlepiej świadczy po prostu liczba takich postępowań. I tutaj dane statystyczne. Nie są, nie pochodzą z moich badań, są to ogólne dane statystyczne sądowe, które ukazują całokształt spraw, które są w sądach. I te dane, można powiedzieć standardowe, ile było w 2014 spraw, ile w 2015. Około 15 mln co roku jest wszystkich spraw sądowych. Z tego około 10-11 mln to są sprawy cywilne, gospodarcze i pracownicze, czyli te, które są miarodajne dla tych postępowań przyspieszonych, o których powiedziałem przed

chwilą. Jeżeli weźmiemy, za punkt odniesienia, przyjmijmy, 11 mln spraw, które nas najbardziej interesują, bo one są właśnie miarodajne dla dochodzenia roszczeń przez wierzycieli. Jak się okazuje z tej całej puli spraw, z tych wszystkich spraw, około 1/3 to są właśnie takie sprawy, o których powiedziałem, w postępowaniu nakazowym i postępowaniach upominawczych. Tutaj jest wiodącą rolą postępowania najnowszego, mianowicie EPU, czyli z e-sądu, gdzie co roku wpływa około 20% spraw. Jeżeli przyjmiemy za punkt odniesienia 10-11 mln, jeżeli przyjmiemy wszystkie sprawy sądowe, to się okazuje, że przez to jedno postępowanie przechodzi rocznie około 17% wszystkiego. Na marginesie jedynie powiem, że to jeden sąd te wszystkie sprawy załatwia, mianowicie Sąd Rejonowy Lublin-Zachód. Korzysta jednak z pracy referendarzy z całej Polski. Trudno powiedzieć, czy zakłóca to, czy nie jego działanie, są wątpliwości w tym zakresie, ale ten wątek pomnę, bo chciałbym się skupić, jako że czas goni, na ukazaniu stricte efektywności tego postępowania, ale zanim przejdę do tego, chciałbym dosłownie w kilku słowach zarysować jak te postępowania wszystkie wyglądają, bo może nie wszyscy mają tę wiedzę. To są postępowania specjalne. Mianowicie jest tak, że najpierw się wnosi pozew, później sąd w oparciu o ten pozew wydaje nakaz zapłaty i ten nakaz zapłaty wraz z pozwem sąd doręcza pozwanemu. Co ważne, dopiero w tym momencie ten pozwany dowiaduje się o tej sprawie sądowej, czyli dopiero po wydaniu nakazu zapłaty przez sąd. I później ten pozwany może ten nakaz zapłaty zaskarżyć. Bardzo prosty środek prawny mu przysługuje. On po prostu mówi, że się sprzeciwia, zaskarża. W takiej sytuacji nakaz zapłaty traci moc i sprawa jest kontynuowana dalej. Nie kończy się całkowicie, jest kontynuowana na zwykłych zasadach. Czyli nie ma tu rozprawy sądowej, a jedynie sąd tak jakby sam w swoim gabinecie przeprowadza sprawę. Rozpoznaje sprawę i wydaje ten nakaz zapłaty. Te poszczególne postępowania, które wymieniłem, te trzy, w zasadzie różnią się w oparciu o co ten nakaz zapłaty jest wydawany. Najbardziej rygorystyczne są wymogi w przypadku postępowania nakazowego, gdzie musi być jakiś konkretny dokument - musi być weksel, zaakceptowana faktura, jakieś inne bardziej egzotyczne dokumenty, ale jakieś konkretne dokumenty. Ale najmniejszy rygoryzm panuje w EPU, gdzie po prostu nie potrzeba niczego. Sąd wydaje ten nakaz zapłaty tylko w oparciu o to co powód napisał w pozwie. Nie ma żadnych dowodów, żadnych dokumentów. Nie tylko nie załącza się ich z powodu tego, że prawo zabrania, ale to nawet technicznie nie jest wykonalne, żeby coś więcej do tego e-sądu wnieść niżeli tenże pozew. Dlaczego to powiedziałem? Powiedziałem to dlatego żeby ukazać prostotę tego

postępowania. Bo prościej niejako być nie może. Nie można łatwiej załatwić sprawy sądowej, która się opiera na sporze pomiędzy powodem a pozwanym, niż w sytuacji takiej, że się w ogóle nie informuje pozwanego o sprawie. Tu nawet nie chodzi o to, że to jest jakiś wyrok, rozstrzygnięcie zaoczne, że pozwany nie przyjechał do pozwu, ale on w ogóle o tym nie wiedział, że jest sprawa w sądzie. Już tutaj nie wnikam czym jest ten nakaz zapłaty z punktu widzenia prawa, ale tak to postępowanie wygląda, także nie ma pozwanego, pozwany w ogóle nie wie o sprawie. Jako że prościej być nie może i tu chciałem postawić tezę, właściwie nie tyle tezę, co przedstawić pewien problem. Bo jeżeli mamy takie proste postępowania i by się okazało, że one i tak nie są efektywne, taki prosty mechanizm, to można się zastanowić w takiej sytuacji co w ogóle może się okazać efektywne. Bo skoro to by miało nie działać, to na pewno inne rzeczy też już nie zadziałają. Ale jak się okazuje, różowo nie jest o czym za chwilę powiem. Jeżeli przyjmujemy zamiar efektywności, ja tak przyjmowałem w swoich badaniach, dwa elementy, koszty i czas, to akurat z kosztami jest tutaj bardzo dobrze, te postępowania są rzeczywiście znacznie tańsze, znacznie. Nie kilka procent, ale kilka razy mogą się okazać tańsze niż te postępowania zwykłe, ale pod względem czasu już tak dobrze nie jest. Nawet nie znając tych danych, które zaraz przedstawię i nawet ktoś kto nie jest prawnikiem mógłby pomyśleć, że taką sprawę sąd mógłby załatwić nie w kilka dni, ale w kilka minut, bo tyle czasu na to potrzeba tak naprawdę, jakby się nad tym zastanowić głębiej. Okazuje się, że jednak tak nie jest. W sensie załatwić sprawę, wydać nakaz zapłaty, już nie mówię o kwestii jego zaskarżania, bo wszystko się może skomplikować, jeżeli dłużnik odpowiednio będzie manewrował swoimi środkami, środkami prawnymi, które mu przysługują, ale w każdym razie to najprostsze co może być, czyli wydanie nakazu zapłaty, nawet tylko i wyłącznie w oparciu o pozew. Podkreślam, w e-sądzie nie analizują dokumentów, nie przesłuchują świadków, w ogóle nie pytają pozwanego co myśli o tej sprawie, więc, jak jeszcze raz podkreślam, już mniejsze wymogi nie mogą być postawione. Jak te dane się prezentują. Tutaj rok 2010, niecałe 10 tys. spraw było wzięte pod uwagę, spraw jest rocznie około 2 mln, dlatego trzeba wziąć większą próbę. Oczywiście nie jest tak, że zawsze jest wydawany nakaz zapłaty, ale najczęściej, jak państwo widzą, w 2010 roku z tych 10 tys. spraw, w 88% był wydany nakaz zapłaty w e-sądzie. To są dane z e-sądu, czyli z elektronicznego postępowania upominawczego. [...]. Tutaj mam dane, to może być wszystko teoretycznie to i to, ja akurat mam dane dotyczące przedsiębiorstw, dlatego się zaważałem z odpowiedzią, bo to nie są wszystkie sprawy, ja nie badałem 2 mln, tylko 10 tys. i tu akurat były stosunki między

przedsiębiorcami. [...] „Nc-e” tak się nazywają te sprawy zgodnie z terminologią używaną w e-sądzie. I w 88% w 2010 roku te nakazy były wydawane i z tej liczby nakazów zapłaty, które były wydane, 30% pozwanych je zakwestionowało. Znaczy to tyle, że w niecałych 70 % przypadków te nakazy się uprawomocniły, można było z nimi iść do komornika i tak jak na podstawie normalnego wyroku je wyegzekwować. Już tutaj nie podaję szczegółowych liczb. Prezentacja, jako że tutaj nie ma podanej czym się zajmowałem - jaka jest próba przyjęta tak do końca, że to są przedsiębiorcy, jakie są liczby konkretne, więc może tak tylko bardzo ogólnie jest zaprezentowane, w publikacji która będzie na zakończenie projektu, wszystko będzie dokładnie.

To jest oczywiście problem typowy, do tego jeszcze wrócę na samym końcu, ale już teraz zasygnalizuję, że to niczym się nie różni od rozprawy od zwykłego postępowania, które wygląda tak samo w każdym przypadku. Tak samo komornik działa tutaj i tutaj. W 70% te nakazy się uprawomocniły, czyli można było uzyskać dokument, który dla komornika stanowi podstawę egzekucji. Ile to w ogóle trwało? To jest ważne. Zależy co będziemy mierzyli. Tutaj pierwsza rubryka, ta szara, obrazuje ile minęło dni pomiędzy datą wpływu wniesienia pozwu do e-sądu a prawomocnością tego orzeczenia. Jak się okazuje ponad 160 dni. Jeżeli będziemy badali ile dni minęło pomiędzy datą wyniesienia pozwu a datą wydania nakazu zapłaty, to się okazuje, że około 30 dni w 2010 roku. Nie wiem czy krótko, bo to można zrobić w kilka minut. Ja tutaj nie mówię, że e-sąd źle działa - to jest inne zagadnienie.

Nie ma tutaj tego, prawomocność obejmuje ta szara kolumna. Może najciekawszą, można powiedzieć rubryką, najciekawszą daną są te dwie ostatnie, które ukazują po prostu tak jak te dwie pierwsze kolumny da się w jakiś sposób uzasadnić, że mało osób pracuje w e-sądzie, trudno im się orzeka, monotonna praca i tak dalej, wszystko jest zrozumiałe. Ale już te dwie kolejne kolumny nie są zrozumiałe, bo ta kolumna niebieska obrazuje ile minęło dni pomiędzy wniesieniem pozwu, a przekazaniem jej do innego postępowania, innego sądu, jak się sprawa zakończyła pozytywnie, czyli już się okazuje, że niecałe 220 dni, ta nadwyżka ponad 60 dni jest zupełnie niezrozumiała, sprawa po prostu wtedy gdzieś tam sobie krążyła kolokwialnie mówiąc. Podobnie jak ta kolumna fioletowa, to jest liczba dni pomiędzy datą wydania nakazu zapłaty a datą nadania klauzuli wykonalności. To już kompletnie nieuzasadnione, tak na oko, około 100 dni w 2010 roku. Już tak szybko przeskakując do danych za 2013 rok. Trochę się różnią. Przede wszystkim mniej nakazów jest wydawanych,

ale jeżeli spojrzymy próba jest większa, być może to też wpłynęło na te dane. Było 53 tys. spraw. Zaskarżalność sprzeciwami jest podobna, około 1/3 to się akurat nie zmienia. Gdzieś się wydłużyło, gdzieś się zmniejszyło, ale nie jest wciąż tak jakby mogło być. Więc już może nie będę wskazywał jak hipotetycznie mogłoby to wyglądać. Według mnie sprawę w EPU można naprawdę w ciągu tygodnia załatwić. Nie będę przedłużał, krótki zarys jedynie.

**Prof. Elżbieta Mączyńska, PTE:** Dziękuję bardzo panie doktorze, dziękujemy za już i prosimy o jeszcze do naszych publikacji. Proszę państwa, teraz chciałam zapowiedzieć panią mecenas Mirosławę Szakun, która reprezentuje Konferencje Przedsiębiorstw Finansowych (KPF). Pani mecenas prosimy o przekazanie podziękowań panu dyrektorowi Andrzejowi Roterowi za przesłanie materiałów. Materiały te znajdą państwo na stronie internetowej. Ponadto Pan Dyrektor Roter udzielił nam pogłębionego wywiadu na temat wiarygodności. Bardzo dziękujemy.

**Mecenas Mirosława Szakun, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych:** (aut.)  
Reprezentuję Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych. Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych zrzesza przedsiębiorstwa z rynku finansowego o bardzo szerokim spektrum różnej działalności i to jest największa wartość tej konferencji. Pierwotnie działaliśmy głównie w obszarze firm z rynku consumer finance, były to firmy pożyczkowe, a także wyspecjalizowane banki konsumenckie. W tamtych czasach, bo to było lat temu 17, 18 jak zaczynaliśmy działalność, to takie banki konsumenckie to był taki nowy patent i one działały wyłącznie na rynku consumer finance. Przypomnę GE Money Bank wywodzący się z Solidarności Chase Bank, czy inne banki o podobnej charakterystyce. W tej chwili Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych zrzesza w interesującej nas dzisiaj na tej konferencji grupie przedsiębiorstw nie tylko firmy udzielające kredytów i pożyczek, a więc banki i instytucje pożyczkowe, firmy pożyczkowe, ale także zrzesza największych w Polsce wierzycieli wtórnych, czyli firmy windykacyjne, praktycznie reprezentujące większość rynku jeżeli chodzi o wolumen skupowanych i obsługiwanych wierzycieli. Dla naszej konferencji też jest ciekawe, że nasza wiedza pochodzi także od Biur Informacji Gospodarczej, które też są naszymi członkami, dlatego że właśnie w tych biurach osadza się informacja o zaległościach płatniczych, o długach i stąd czerpiemy naszą wiedzę. Proszę państwa, ja tutaj tytułowana mecenasem, jestem od wielu lat praktykującym prawnikiem, ale dzisiaj mam mówić jako praktyk. Więc jako praktyk mogę powiedzieć, że widzę dużą niesymetryczność między

traktowaniem kredytu konsumenckiego, pożyczki konsumenckiej jako produktu na rynku a tą drugą stroną, mianowicie odzyskiwaniem wierzytelności przez kredytodawców i pożyczkodawców. Przecież nikt nie zakwestionuje, że w tej chwili kredyt konsumencki, czy też pożyczka konsumencka jako produkt masowy, uproszczony i szybki jest już niekwestionowanym typem produktu na rynku finansowym, nikt nie neguje potrzeby istnienia takich produktów, ani co do ich przydatności społecznej, zaspakajania określonych potrzeb społecznych, ani też nikt nie kwestionuje sposobu funkcjonowania na rynku finansowym tego typu produktów, z tymi ich cechami właśnie. Ja oczywiście pomijam patologię, bo sprawa Amber Gold, to jest sprawa patologii i sprawa kryminalna, a nie sprawa źle udzielanych pożyczek. To jest sprawa mylenia funkcji depozytowej, ukrytej, z funkcją kredytową, kiedy różnica podstawowa między instytucjami pożyczkowymi, a bankami jest taka, że bank, jako podmiot licencjonowany podlega reżimowi prawa bankowego co do kontrolowania ryzyka, w związku z tym, że pobiera depozyty. Instytucja pożyczkowa ma zupełnie inną charakterystykę i zupełnie inaczej działa. Ale niezależnie od wskazanej powyżej specyfiki banków, cały rynek kredytu konsumenckiego jest nadzorowany w obszarze aktywności kredytowej. Ten rynek w całości podlega regulacji ustawy o kredycie konsumenckim. Mamy organy takie jak Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, GIODO, teraz Rzecznika Finansowego, który się przekształcił z Rzecznika Ubezpieczonych. Mamy też w określonych obszarach nadzór KNF nad tym rynkiem. Natomiast druga strona tego modelu, czyli odzyskiwanie wierzytelności, przecież takich samych, masowych, uproszczonych, szybkich jest kwestionowana i budzi powszechne zastrzeżenia, właśnie w aspekcie dążenia wierzycieli do dostosowania sposobu odzyskiwania wierzytelności do typu tego produktu finansowego. Jeżeli zaczynamy mówić o potrzebie, a w zasadzie już o konieczności uproszczenia, ustandaryzowania procesów ściągania zaległych należności to wyraźnie widoczna jest tendencja, nie tylko świata publicystyki, dziennikarzy, ale też i regulatora, państwa, do maksymalizowania indywidualnej ochrony dłużnika i do blokowania, a nawet odwracania wdrożonych już rozwiązań, które uwzględniają taką windykację z jej specyfiką masowości, uproszczoneści, niskokwotowości. Zobowiązania bagatelne są bowiem w dużej mierze cechą tego segmentu rynku. Takim przykładem odwracania wprowadzonych już rozwiązań jest ograniczenie dostępności do EPU. Tutaj, w wypowiedzi Pana z Uniwersytetu Wrocławskiego jeszcze ta kwestia nie została podniesiona, dlatego że ograniczenie to weszło w życie dopiero w lipcu 2013 roku, więc jeszcze trudno było

odzwierciedlić w badaniach jaki to będzie miało wpływ na wolumen spraw rozstrzyganych w EPU, ale powyższą nowelizacją ograniczono dostępność do EPU ze względu na datę powstania wierzytelności. Jest to dramatyczna zmiana w tym postępowaniu i ona właśnie jest wyrazem tej tendencji odwracania pewnych rozwiązań, które już zafunkcjonowały. Niekorzystnym zjawiskiem jest także brak rozwoju tego postępowania, brak dedykowania zasobów finansowych umożliwiających ten rozwój. Dlatego funkcjonuje „pożyczanie” sobie personelu, że tak powiem, o sędzie w Lublinie. Po co? Miały być utworzone takie EPU również w innych sądach. Ten proces został zatrzymany, nic się w tym kierunku w tej chwili nie dzieje. Mało tego, problemy techniczne, które powstają w EPU chociażby w związku ze zmianą przepisów o odsetkach nie są finansowane w taki sposób, żeby te problemy techniczne usunąć. Przecież kwestia usunięcia problemu informatycznego, to jest kwestia tego ilu informatykom zapłacimy, żeby ten problem usunęli szybko. To nie są żadne inne kwestie. Tymczasem problem liczenia odsetek według nowych przepisów blokuje w pewnym sensie działanie EPU. Ostatnio dopiero pojawiła się optymistyczna informacja, że już niebawem ten problem będzie usunięty. Teraz dla mnie taką kolejną tendencją przeciwną jest to co się zdarzyło w ustawie o komornikach. To drastyczne ograniczenie prawa wyboru komornika. Wierzyciele masowi udroznili sobie pewne kanały komunikowania się z wykorzystaniem technik cyfrowych, z komornikami, którzy zaryzykowali zaciągnięcie kredytów na rozbudowę swoich kancelarii komorniczych, po to, żeby móc współpracować bez pośrednictwa papierowych dokumentów i z wykorzystaniem komunikacji elektronicznej, biorąc pod uwagę, że przecież wdrożono EPU, a także i cała procedura cywilna zmierza w kierunku cyfryzacji, taki mamy kierunek tak? Tymczasem w tej chwili dłużnicy masowi będą musieli kierować swoje wnioski o wszczęcie egzekucji również w trybach tradycyjnych do tych komorników, którzy według właściwości są wyznaczani przez ustawę, ponieważ wybór komornika został dramatycznie ograniczony tym tak zwanym „wskaźnikiem skuteczności efektywności komorniczej”. Jest to ewidentnie, jeżeli chodzi o wierzycieli masowych, droga w kierunku dokładnie odwrotnym niż to do tej pory było. To jest szalenie niepokojące. Ja tutaj też jeszcze chciałam wskazać na pewne doświadczenia z praktyki, które pomogą zrozumieć dlaczego ja się tak denerwuję, a też i środowisko przez nas reprezentowane jest nieusatisfakcjonowane aktualnym stanem. Ja państwu podam bez podawania nazwy taką króciutką informację, kilka cyfr związanych z wolumenem wierzytelności obsługiwanych przez firmę windykacyjną, firmę obrotu wierzytelnościami,

która wykorzystuje fundusze sekurytyzacyjne jako pewien mechanizm finansowy i ona jest z topu, powiedzmy pierwsza 10. Proszę państwa, aktualny łączny wolumen finansowy wierzytelności obsługiwany to jest 10 mld 500 mln, na sztuki to jest 950 tys. dłużników i umów, to trzeba obsłużyć. I teraz aktualna liczba spraw sądowych w toku - 110 tys., aktualna liczba wszczętych spraw egzekucyjnych - 300 tys. Efektywność egzekucji komorniczej, w okresie od czerwca 2015 do grudnia 2015 - 5,86%. Oczywiście są też wśród egzekwowanych wierzytelności, między innymi, portfele kupowane z bardzo dużym dyskontem, nie do 99%, czyli że za 1% tak się nie kupuje portfeli, ale powiedzmy kilka – kilkanaście procent za portfel. Natomiast skala przedstawiona wcześniej wyraźnie pokazuje z czym mamy do czynienia. I teraz tutaj przedmówca mówił o postępowaniach sądowych dostosowanych do właśnie tych drobnych, bagatelnych masowych wierzytelności. One wszystkie powinny też znaleźć jakąś swoją kontynuację w postępowaniu egzekucyjnym. Są rozmaite postulaty środowiska. Mamy nadzieję, że przy wsparciu ekonomistów, którzy doskonale zdają sobie sprawę z tego czym jest zator płatniczy, jak dramatyczne skutki ma zatrzymywanie pieniądza po stronie dłużniczej, że z takim wsparciem działając wspólnie, może uda nam się udrożnić te kanały oczywiście nie zapominając o ochronie dłużnika, nikt nie chce zabierać dłużnikom tych narzędzi, które mają, tylko te narzędzia powinny być szybciej obsługiwane, sprawniej realizowane, bo też już tutaj powiedziano, że czas to pieniądz i utrzymywanie tych pieniędzy u dłużnika, brak odzysku to też jest określony koszt, dziękuję bardzo.

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** Dziękujemy pani mecenas, a teraz pora na pytania do państwa, do wszystkich, którzy dotychczas wygłaszali referaty.

**Prof. Piotr Masiukiewicz, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH:** Pytanie mam do pana doktora z Uniwersytetu Wrocławskiego: czy państwo w tych prowadzonych badaniach się odnoszą, czy odniosą, do ważnej kwestii, która się wydarzyła, a mianowicie uchylono przepisy o bankowym tytule egzekucyjnym i po drugie jest coś takiego jak europejski tytuł wykonawczy czy te sprawy również będą przedmiotem państwa badań. Dziękuję.

**Andrzej Muszyński:** (aut.) Mam pytanie. Jak policzono te 5 % skuteczności egzekucji, na jakiej podstawie?

**Dr hab. Katarzyna Kreczmańska-Gigol, SGH:** (aut.) Miałam pytanie do pana, bo interesowało mnie to, w jaki sposób były te okresy wyliczone, czyli co wchodzi w ten okres. Bo na przykład



w przypadku elektronicznego postępowania upominawczego długi czas może upłynąć od momentu już wydania nakazu zapłaty przez sąd do momentu dostarczenia wierzycielowi, a fizycznie dopiero jak wierzyciel dostanie ten nakaz zapłaty, to może na podstawie tego nakazu zapłaty prowadzić egzekucję.

**Mecenas Mirosława Szakun, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych:** To ja teraz odpowiem, to jest bardzo prosta metodologia, ten wskaźnik akurat 5.86 za ten okres od czerwca 2015 do grudnia 2015, to jest kwota zgłoszona we wszystkich wnioskach o egzekucję komorniczą i kwota wyegzekwowana w tym okresie. To są rzeczywiste cyfry.

**Dr hab. Katarzyna Kreczmańska-Gigol, SGH:** (aut.) Ale jeśli chodzi o skuteczność egzekucji komorniczej według danych Ministerstwa Sprawiedliwości ta skuteczność jest wskazywana w tej chwili na poziomie 20-kilka procent, skąd ta różnica?

**Mecenas Mirosława Szakun, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych:** To w żadnej sprzeczności nie pozostaje to jest cecha portfeli jakie są skupowane przez firmy windykacyjne, dlatego, że to są portfele przeterminowane niekiedy 10 lat, niekiedy nawet więcej lat, to są też portfele wierzytelności obejmujące zobowiązania naturalne czyli zobowiązania przedawnione, które oczywiście są możliwe do dochodzenia, jeżeli dłużnik nie podniesie zarzutu procesowego to one mają prawo do bycia chronionym i do bycia później egzekwowanymi, ale specyfika tych wierzytelności wskazuje, że tutaj to nie jest zły wskaźnik odzyskiwalności, ja tylko pokazałam go, żeby pokazać, że w tej skali takie mamy efekty, natomiast te dane nie pozostają ze sobą w sprzeczności, cecha portfela.

**Tomasz Weitz, PKO Bank Polski** (aut.):

Jeszcze w odpowiedzi na pytanie pani profesor i w uzupełnieniu odpowiedzi pani mecenas - tutaj też jest ważny okres, za który pani podała skuteczność. Wspominała pani wcześniej o zmianach w ustawodawstwie - o zmianie w ustawie o komornikach sądowych i egzekucji. W listopadzie ubiegłego roku dokonano właśnie m.in. zmiany wprowadzającej limity spraw, które mogą przyjmować kancelarie komornicze, także druga połowa roku, czy nawet kwartały w drugiej połowie roku nie do końca są porównywalne. My napotkaliśmy również na ten problem - najbardziej efektywne kancelarie „wypadły” ze współpracy z nami z uwagi na osiągnięcia limitów spraw.

**Sławomir Dymura, Bank Spółdzielczy w Nadarzynie:** Ja mam takie pytanie do pani mecenas, jakby pani oceniła działalność kancelarii prawnej, gdy szefowa tej kancelarii prawnej jest na etacie przykładowo w banku, bank powierza jej jakąś tam sprawę, żeby ciągnąć aż do wyegzekwowania odpowiednich środków i spotykam dokumenty, wyciągam dokumenty czy pracownik mi przynosi dokumenty odnośnie tej pani mecenas okazuje się, że ona jest kredytobiorcą na 200-parę jednego kredytu, drugiego 300, tam jeszcze kilkanaście tysięcy i jak spoglądam w umowy te kredytowe okazuje się, że gwarantem tych kredytów jest ten przeciwko któremu ona toczy, jak można podejść do takiego radcy prawnego z punktu widzenia zaufania, nie romantycznie, a z punktu prawnego.

**Mecenas Mirosława Szakun, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych:** W zaufaniu do tego co pan prezes powiedział, że jest to rzetelnie sprawdzone, samo prowadzenie obsługi prawnej banku, w którym ma się zobowiązania kredytowe nie stoi w sprzeczności z etyką zawodową radcy prawnego, natomiast to co pan powiedział to jest ewidentny konflikt interesów i w takim konflikcie interesów radca prawny powinien wybrać i z jednej z tych swoich funkcji społecznych czy z jednej z tych sytuacji prawnych powinien się po prostu wycofać, to nie jest zachowanie etyczne.

**Sławomir Dymura, Bank Spółdzielczy w Nadarzynie:** Ale nie musi się, że tak powiem meldować na Rakowieckiej czy na Montelupich?

**Mecenas Mirosława Szakun, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych:** Raczej nie, natomiast oczywiście izby samorządowe rozpatrują te sprawy tego rodzaju i zgłoszenie takiej sprawy nie jest niczym złym ani żadnym brzydkim donosem, taka sprawa powinna być do odpowiedniej izby samorządowej zgłoszona i tam zostanie rozpatrzona i będą wyciągnięte konsekwencje, bo kodeks etyki radcy prawnego obowiązuje i w moim głębokim przekonaniu znaczna część tego środowiska w którym tkwię od tylu lat, przestrzega tego kodeksu etyki, ale zdarzają się oczywiście inne sytuacje.

**Dr hab. Sylwia Morawska, SGH:** Teraz prosimy pana dr Łukasza Goździaszka o krótką odpowiedź.

**Dr Łukasz Goździaszek:** (aut.) Zatem odpowiadając na pytanie pana profesora a propos właśnie zakresu naszych prac, pierwotnie tak było, że chcieliśmy się zająć bankowym tytułem

egzekucyjnym, przede wszystkim dlatego, że też jako zespół pracowaliśmy nad ustanowieniem elektronicznego bankowego tytułu egzekucyjnego, czyli czegoś co miało zastąpić ten obecny bankowy tytuł egzekucyjny, nie pod względem treści, ale pod względem sposobu kontaktu banku z sądem, co też wynikało z tego, że nagle tych bankowych tytułów egzekucyjnych lawinowo zaczęło przyrastać w pewnym okresie. Ale wtedy, jak z porządku prawnego polskiego wypadł ten bankowy tytuł egzekucyjny, zdecydowaliśmy się w ogóle ten temat zarzucić jako historyczny na dobrą sprawę i w żaden sposób niewyjaśniający na przyszłość jakby procedura mogła (...) Konsekwencja jest właśnie taka, aczkolwiek tutaj nie przeprowadziliśmy badań w tym zakresie, bo trudno to zrobić, ale z własnego doświadczenia wiem, że właśnie banki, które zostały tego narzędzia pozbawione przerzuciły się na EPU na dochodzenie roszczeń i to jest ciekawe. Wracając do tego, co pani mecenas powiedziała, w 2013 roku, kiedy właśnie wprowadzono nowelizację EPU, która ograniczyła zakres tych spraw do trzech lat, co wydawało się, że spowoduje, że liczba spraw w EPU znacznie spadnie, nie spadła, wzrosła, właśnie dlatego, że jednocześnie tak się złożyło że w międzyczasie uchylono bankowy tytuł egzekucyjny i te sprawy po prostu zasiliły tenże sąd.

**Mecenas Mirosława Szakun:** Ale też to jest to zjawisko wypychania spraw starszych w przyspieszonym tempie, dlatego, że te trzy lata to jest pewien okres życia wierzytelności i nastąpiło masowe wypychanie tych spraw, które by niedługo ten trzyletni okres objął.

**Dr Łukasz Goździaszek:** (aut.) Tak, tak, ale w tym 2014 roku po tym jak się pojawiła ta nowelizacja, też liczba spraw spadła, może spadnie w tym roku dopiero, ale to wskutek błędów prawno-informatycznych, braku wyobraźni konstruktorów systemu, który obsługuje tenże sąd. Zatem reasumując, no właśnie ten bankowy tytuł egzekucyjny, również w kontekście europejskim, nie będziemy tego elementu badali z uwagi na to, że już badania, które są na temat tego co już mamy, co przewiduje zakres naszego projektu jest już na tyle obszerny, że już nie chcemy na tym etapie w tą działkę nową wkraczać, odpowiadając na drugie pytanie pani profesor odnośnie tego co te daty obejmują, co ta liczba dni którą podawałem, są różne daty, różne przedziały czasowe badamy, dla nas taka pierwsza ważna data to był okres pomiędzy datą wniesienia pozwu, a datą wydania nakazu zapłaty, bo to nam pokazuje po prostu jak długo sąd, ile czasu sąd potrzebuje, żeby taką sprawę rozpatrzyć. Ale data wydania to nie jest data wysłania.

**Dr Łukasz Goździaszek:** (aut.) Tak data wydania, nawet nie wystania.

Data wydania to jest data na nakazie.

**Dr Łukasz Goździaszek:** (aut.) Data na nakazie, dokładnie.

Data na nakazie, a do tego trzeba doliczyć wystanie pocztą, co może kilka tygodni trwać.

**Dr Łukasz Goździaszek:** (aut.) Może tak być, dlatego tu mamy też drugi przedział czasowy, który obejmuje okres pomiędzy datą wniesienia, a datą uprawomocnienia się, ale już nawet nie tylko nakazów, ale w ogóle wszystkich orzeczeń, którą też tam datę podawałem, no i wreszcie mamy też trzecią datę, która obejmuje liczbę dni pomiędzy wydaniem nakazu zapłaty, a nadaniem klauzuli wykonalności i to są te trzy okresy. I tam siłą rzeczy te dwie ostatnie obejmują właśnie tą kwestię doręczenia dłużnikowi skutecznego lub nieskutecznego podważania tego nakazu zapłaty nieskutecznego w takiej sytuacji, więc tak to jest liczone, nie możemy powiedzieć, że sprawa w EPU trwa 30 dni, bo to by właściwie nic nie oznaczało, czy się zakończyła, czy sąd skończył pracę, dlatego kilka jest tych wartości, kilka tych okresów podanych, które ma za zadanie właśnie przede wszystkim obrazować jak funkcjonuje e-sąd. Tutaj też mogę powiedzieć, że to co mówię, że to tak długo idzie, to nie wynika z tego, że e-sąd źle pracuje, to wynika właśnie z tego ogromu spraw. Pokazywałem, jeżeli uwzględnimy wszystkie sprawy, 15 mln, to się okazuje, że ten jeden sąd w jednym postępowaniu załatwia około 17 % rocznie i tutaj powiem takie dane, które nie wiem czy one są trafne, ale tylko jak mi wyszło w przybliżeniu jak sobie podzieliłem liczbę spraw przez ilość osób, która jest zatrudniona w e-sądzie na stałe, aczkolwiek być może tych osób jest więcej, to wyszło mi, że decyzje e-sąd podejmuje, właściwie załatwia jedną sprawę, średnio 2 minuty, tak to wyglądało.

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** łącznie z przeglądami?

**Dr Łukasz Goździaszek:** (aut.) Tak, ale to są takie moje wyliczenia, które nie będą zawarte w publikacji pokonferencyjnej, bo to wynika z tego, że nie potrafię tak do końca oszacować ile osób rzeczywiście pracuje w danym czasie w e-sądzie, ale nawet jak się pomyliłem o 200 %... nie wiem ile jest sędziów w Polsce ale chyba z 10 tys., to załatwiają, jak wychodzi z tego liczenia, około 13 mln, a e-sąd załatwia 2 mln, a na pewno 8 tys. w tym e-sądzie nie pracuje, nawet nieproporcjonalnie mniej.

**Dr hab. Sylwia Morawska, SGH:** Dziękujemy bardzo, teraz poproszę pana prezesa Piotra Mazura o wypowiedź.

**Piotr Mazur, PKO Bank Polski:** Dzień dobry państwu, nazywam się Piotr Mazur, zarządzam ryzykiem w PKO Banku Polskim. Na wstępie chciałbym serdecznie podziękować państwu, a przede wszystkim pani prof. Mączyńskiej za to, że Polskie Towarzystwo Ekonomiczne i SGH podjęło temat oceny rzeczywistego poziomu ochrony praw wierzycieli i kosztów dochodzenia praw z umów. Temat może nie wydawać się atrakcyjny, ale w mojej opinii pełni kluczową rolę dla gospodarki, dla wzrostu gospodarczego, dla dobrobytu społeczeństwa i jest jednym z pięciu najważniejszych czynników wpływających na rozwój biznesu. Rolę procesu odzyskiwania należności dla gospodarki porównałbym do roli pełnionej przez krwioobieg w organizmie człowieka. Jeśli w naszych żyłach krew płynie bardzo wolno, to wiadomo jakie są tego efekty. Jak płynie szybko i sprawnie też widać jak to wpływa na nasze samopoczucie i naszą działalność. Z punktu widzenia banku mogę śmiało powiedzieć, że usprawnienie procesu odzyskiwania należności, przyspieszenie go i zmniejszenie kosztów przekłada się automatycznie na wzrost możliwości finansowania gospodarki i biznesu przez banki. To jest bardzo prosty mechanizm - jeśli obniżymy koszty tego procesu, albo zwiększymy efektywność, możemy po drugiej stronie zdecydowanie zwiększyć dostępność finansowania. W ostatnim czasie weszło w życie szereg zmian regulacyjnych, które wpływały zarówno in plus i in minus na proces odzyskiwania należności. Dam państwu przykład: Bankowy Tytuł Egzekucyjny został zlikwidowany. Czy krok ten poprawił sytuację dłużników? Bo taki był pierwotny zamysł. Wydaje się, że z praktycznego punktu widzenia nawet pogorszył ich sytuację, gdyż proces jest droższy, a ktoś za ten proces musi zapłacić. Dłużnik i tak podejmował sam decyzję czy chce złożyć podpis czy nie. Dzisiaj musi zrobić to w formie aktu notarialnego, który jest zdecydowanie droższy i trudniejszy w obsłudze. Z drugiej strony mamy Elektroniczne Postępowanie Upominawcze, które zdecydowanie przyspiesza proces i ułatwia naszą działalność. Chciałbym też zastanowić się nad dylematem, czy powinniśmy bardziej chronić wierzyciela czy dłużnika. Wydaje mi się, że każda ze stron w tym procesie musi mieć swoje prawa i najważniejsze, żeby była równowaga. Ale tak naprawdę z punktu widzenia biznesowego nie jest być może najistotniejsze to, żeby wierzyciel miał większe niż obecnie prawa, ale ważniejsze jest to, żeby proces był sprawny i tani i to jest moja najważniejsza sugestia, która powinna stać przy wnioskach z naszej konferencji. Innymi

słowy, ważne jest nie w jaki sposób poprawić ochronę praw wierzyciela, tylko w jaki sposób udrożnić ten proces, żeby też nie dochodziło do takich skrajnych sytuacji, z którymi mamy do czynienia. Obecnie w przypadku złej woli i działań dłużnika, proces dochodzenia należności może trwać latami czy nawet w nieskończoność. Jeszcze raz chciałem podziękować państwu za podjęcie tematu i zaproszenie, ponieważ wydaje mi się, że to jest bardzo dobre forum wymiany myśli pomiędzy światem biznesu i nauki. My jako praktycy dostrzegamy problemy, ale musi być ktoś, kto zbierze całość w jeden spójny dokument i powie też, czy w polskim systemie w stosunku do innych krajów nasz system odzyskiwania należności jest sprawny, mniej sprawny, czy i gdzie powinniśmy go poprawić. Potrzebny jest benchmark, który by odpowiedział na pytanie czy polska gospodarka nie traci na konkurencyjności właśnie z tego powodu, że ten system jest mniej efektywny. Gdyby można było prosić o takie właśnie podsumowanie tej konferencji, które by pokazywało na tle innych krajów jaki jest czas, koszt i skuteczność dochodzenia w Polsce wierzytelności. Takie trzy parametry moim zdaniem dadzą świetną odpowiedź, czy my możemy coś w Polsce zrobić, aby poprawić skuteczność procesów odzyskiwania należności i jednocześnie spowodować, że dołożymy swoją cegiełkę do wzrostu gospodarczego. Dziękuję bardzo.

**Dr hab. Katarzyna Kreczmańska-Gigol:** (aut.) A czy ja mogłabym do wypowiedzi pana prezesa, zanim pan prezes ucieknie, bo rozumiem, że jest bardzo zajęty, więc pewnie do sesji pytań tu może nie dojść. Ja w nawiązaniu do tego o czym pan prezes mówił. Trwałe rozwiązania, które spowodowałyby, że nasz rynek windykacyjny upodobni się do rynku windykacyjnego na zachodzie. Jeśli chodzi o likwidację BTE, to był właściwie krok, którego spodziewaliśmy się od dawna. To jest krok właśnie w kierunku upodabniania się naszego rynku windykacyjnego i zachodniego. My w tej chwili na rynku windykacyjnym mamy coś, co się nazywa „protezą BTE”, czyli tryb 777 – dobrowolnego poddania się egzekucji aktem notarialnym. Ten tryb ma te same wady, co miał BTE. W związku z tym wiadomo, że jeśli uznamy, że to jest rozwiązanie trwałe, a nie „proteza”, to za chwilę znajdziemy się jako wierzyciele w punkcie wyjścia, czyli w momencie podobnym do likwidacji BTE. Ponieważ, prawdopodobnie jeśli będzie na dużą skalę ten artykuł wykorzystywany i będzie masowe dobrowolne poddawanie się egzekucji w trybie aktu notarialnego, to niestety za jakiś czas zniknie nam ten artykuł z kodeksu i nie będzie takiej możliwości. To w jaki sposób funkcjonuje rynek windykacyjny na zachodzie, jeden bardzo ciekawy króciutki przykład.

Właśnie jedna z dużych instytucji windykacyjnych, która specjalizowała się w windykacji przymusowej, została kupiona przez inwestora zagranicznego. On zaczął od tego, że wszedł i zrobił reorganizację polegającą na tym, że zlikwidował dział windykacji przymusowej. Stwierdził, że oni w całej Europie mają swoje spółki windykacyjne i nigdzie nie potrzebują działu windykacji przymusowej, ponieważ wszędzie radzą sobie z odzyskiwaniem należności tylko wykorzystując windykację polubowną. Tak naprawdę, biorąc pod uwagę efektywność, czyli koszty i skuteczność, aż się prosi o to, żeby wypracować stałe rozwiązania zastępujące BTE, czyli przeprowadzić reorganizację windykacji w kierunku windykacji polubownej.

**Piotr Mazur, PKO Bank Polski:** Zgadzam się z panią w 100%, czy może w 99%, z tym że odzyskiwanie należności w sposób polubowny jest najlepszym rozwiązaniem i dla wierzyciela i dla dłużnika. Jest zdecydowanie tańszy, szybszy i najbardziej skuteczny i na naszym przykładzie powiem, że 95 % spraw kończy się właśnie takim postępowaniem. Podzieliłbym dłużników na dwie grupy: to są dłużnicy, którzy chcą spłacić wierzytelność, ale wpadli w chwilowe kłopoty i właśnie tutaj to rozwiązanie jest najbardziej efektywne dla obu stron, ale niestety zdarza się też 1-2-3 % dłużników, którzy mogą, ale nie chcą spłacić wierzytelności i niestety w tym przypadku nie ma innej możliwości tylko droga prawna i ona musi być również dostępna w naszym wachlarzu możliwości. Jeśli chodzi o trzy siódemki, o których pani wspomniała, to chciałbym powiedzieć, że rynek idzie raczej w kierunku tego, żeby ograniczyć to tylko raczej do dużych wierzytelności, a w segmencie masowym nie stosujemy tego rozwiązania.

**Dr hab. Sylwia Morawska:** Bardzo dziękuję teraz poproszę pana prof. Piotra Masiukiewicza, ze Szkoły Głównej Handlowej, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, który przedstawi wyniki badań, dotyczących zatorów płatniczych.

**Prof. Piotr Masiukiewicz:** Zacznę od samobójstw, o których mówiła pani prof. Mączyńska i pan dziekan, to nie tylko wierzyciele popełniają samobójstwa, ale też okazuje się, że także menadżerowie firm, parę dni temu była informacja w internecie, że prezes Zurich Insurance w związku z kłopotami i stratami popełnił samobójstwo. Nie wiem czy to z powodu zatorów płatniczych, ale zatory płatnicze w Unii Europejskiej, szerzej w Europie i też oczywiście w Polsce ciągle stanowią problem, czyli ja spróbuję tutaj spojrzeć na te problemy, które do tej pory były od strony makroekonomicznej. Moja teza jest taka, że problem zatorów

płatniczych występuje w bardzo wielu krajach i wymaga stałego monitoringu oraz interwencji państwa. W wielu też przypadkach różnych krajów także Polski, co potwierdzały badania z poprzednich lat profesor Sylwii Morawskiej, zatory powstają także z powodu tego, że nie są regulowane zobowiązania przez skarb państwa wobec przedsiębiorców. To jest bardzo poważny problem. Dostrzegając zagrożenia, które mogą tworzyć zatory w skali całej gospodarki kraju, Komisja Europejska wydała dyrektywę, a nasz ustawodawca wydał ustawę o terminach płatności w transakcjach handlowych. Poszukuje się także możliwości przyspieszenia procedur sądowych, bo one są jednak długie w Polsce, a generalnie także w krajach Europy Środkowej i Wschodniej - o czym pan doktor z Uniwersytetu Wrocławskiego mówił. Jeżeli chodzi o metody pomiaru to mamy dwa typy tych metod na podstawie krajowych danych statystycznych i na podstawie badań reprezentatywnej grupy przedsiębiorstw. W ramach cytowanego grantu NCN pod kierunkiem pani prof. Mączyńskiej realizowanego w SGH, mój zespół zrobił badanie 609 przedsiębiorstw. Wykonawcą był Indicator, celem było badanie głównie pod kątem właśnie problematyki zatorów płatniczych. Dla celów analiz komparatywnych są konstruowane różne indeksy zadłużenia lub przeterminowanych zobowiązań, zarówno krajowe jak i międzynarodowe, prowadzone są także analizy temporalne czy też czynnikowe dotyczące przyczyn zatorów płatniczych. Do najbardziej znanych indeksów międzynarodowych należy globalny indeks niewypłacalności Dun&Bradster, Atradius Index i European Payment Index, który za chwilę pokażę. Jeśli chodzi o mierniki krajowe najbardziej znany jest indeks należności przedsiębiorstw, który opracowała KPF. Mogą być też robione analizy na podstawie danych o przeterminowanych kredytach w oparciu o specjalne rejestry InfoMonitora czy KRD we Wrocławiu. Jeśli chodzi o Europejski Indeks Płatniczy, to on w sześciu przedziałach jest oceniany, 100 punktów oznacza brak ryzyka płatniczego, powyżej 200 sytuacja ekstremalnie zła, Polska na tle wybranych krajów europejskich wygląda właściwie niedobrze, bo ma aż 165 punktów, przy czym Finlandia ma 126, Szwecja 128, Szwajcaria 136 – inne kraje są w prezentowanej tabeli. Rekordzistą jest Grecja - jest w najgorszej sytuacji w Europie. Mała to satysfakcja, że za nami są Włochy i Hiszpania. Jak wyglądał w Polsce European Payment Index w ostatnich latach? Cały czas się pogarszał proszę państwa, trochę się poprawił w 2011 roku, i dalej spadał rok po roku. Sytuacja jeśli chodzi o trend nie jest dobra, jest też taki wskaźnik, który jest liczony przez Intrum Justita, która publikuje też European Payment Index, mianowicie straty z tytułu nieterminowych płatności, czyli inaczej stracone wierzytelności w procencie do



wierzytelności ogółem i ten wskaźnik też w całej Europie rośnie z roku na rok, a w wyrażeniu wartościowym w 2014 roku to było 360 mld euro. Przechodzimy do Polski, nasz krajowy indeks Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych wykazuje taki sam negatywny trend, najgorsza była sytuacja, kiedy w 2012 z 82 punktów wzrósł do 88,6. Niestety problem narasta. Jeśli chodzi o cytowane badanie w ramach grantu NCN - pytaliśmy przedsiębiorstwa o przeterminowane należności. Aż 87,5 % wskazało, że ma takie należności w swoim portfelu. Ci, którzy mieli 11 % przeterminowanych należności i więcej w stosunku do kwoty ogółem, to było ca 45 % badanych. Badano także udział zobowiązań i należności publiczno-prawnych. Wskaźnik co do należności nie był zbyt wysoki, 4,3 %, ale za to jeżeli chodzi o przeterminowane zobowiązania wobec skarbu państwa było aż w 14,3% badanych firm. Najczęstsze przyczyny, które badaliśmy w przedsiębiorstwach, na pierwszym miejscu ponad 28 % wskazań - to jest okresowa niewypłacalność kontrahenta, w tym utrata jego płynności, drugie miejsce miała celowa nieuczciwość płatnicza kontrahenta – mieści się tu czynnik niskiej moralności płatniczej. Jest to problem, który w całej Europie Środkowo-Wschodniej występuje. Trzecie miejsce wśród przyczyn zajęły zatory płatnicze u kontrahenta, czwarte miejsce upadłość firmy kontrahenta- prawie 13 %. Oczywiście zatory płatnicze są niebezpieczne, bo mogą prowadzić do masowych upadłości, a przynajmniej do masowych procedur restrukturyzacyjnych, co jest prostą drogą do kryzysu gospodarczego. Stosowane instrumenty dezaktywacji zatorów, przede wszystkim dyrektywa unijna i ustawa o terminach płatności wydają mi się niedostateczne, potrzebne jest większe zaangażowanie państwa w rozwiązywanie tych problemów. W Polsce, jak pokazują wyniki różnych badań, sytuacja się nieco pogarsza, natomiast jeśli skarb państwa nie będzie regulował w terminie zobowiązań, to będzie też miało wpływ na demoralizację gospodarki, Wreszcie jednym ze skutecznych instrumentów, który miałem zaszczyt z panią prof. Morawską przedstawić we wspólnym artykule, który problem zatorów mógłby rozwiązać, jest utworzenie krajowego funduszu złych długów. W ratowaniu gospodarki przed zatorami nie należy oczywiście przesadzać, a interwencjonizm państwowy powinien być w racjonalnych granicach, tak by nie chronić nieuczciwych przedsiębiorców. Dziękuję za uwagę.

**Dr hab. Sylwia Morawska:** Bardzo dziękujemy panu profesorowi.

**Andrzej Muszyński:** (Pytanie z autoryzowanym komentarzem).

Jeśli chodzi o wspomniany „indeks należności przedsiębiorstw - (INP)” KPF (Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce) i KRD (Krajowy Rejestr Długów), to rozpoczyna on cykliczne prezentacje całego portfela należności w szerszych ramach oceny koniunktury w gospodarce polskiej. Zwykle IRG SGH (Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH) prezentuje znany „Barometr IRG SGH, a po prezentacji sytuacji na rynku consumer finance KPF, czyli Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych prezentuje INP na tle „historycznym”, z obrazami szczegółowymi. Okresowo, IRG SGH prezentuje oceny z sondaży (ankieta) na tle trendów dochodowych gospodarki narodowej na „bazie” statystyki publicznej i rachunków narodowych.

Jeżeli mówimy o krajowym „indeksie należności przedsiębiorstw (INP)”, przygotowanym w ramach projektu badawczego Krajowego Rejestru Długów (KRД) i Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych (KPF), przy współpracy Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH to warto dodatkowo spojrzeć na dane Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) o wynikach finansowych przedsiębiorstw. W okresie 2015-2015 „należności bilansowe” wartościowo wzrastały podobnie, jak „rozliczenia międzyokresowe”. Ostatnia „trzylatka” charakteryzowała się zatem do czerwca 2016 roku wzrostem dochodowości gospodarki i relatywnie „optymistycznym” INP. W prezentacjach nie był jeszcze widoczny skutek krytycznych ocen ze strony agencji oceniających ryzyko dla rynku wierzytelności „papierów wartościowych” (tzw. „credit-rating”). INP i inne „indeksy” generowane przez odpowiedzi przedsiębiorstw obserwują cyklicznie (kwartalnie). Zwykle przy prezentacjach barometru koniunktury gospodarczej Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH dostępne są prezentacje i materiały informacyjne z kwartalnym analizami i ocenami (są dostępne m.in. na stronie internetowej SGH, KPF i KRД, a okresowo także na stronie PTE [www.pte.pl](http://www.pte.pl) w części „Klub Przedsiębiorców i Ekspertów” oraz „Prognozy makroekonomiczne”. Szereg instytucji „świata finansów KPF prowadzi ponadto własne badania sondażowe, m.in. z punktu widzenia potrzeb przedsiębiorstw finansowych mierzonych tzw. „kondycją”, wiarygodnością i atrakcyjnością inwestycyjną. W tym indeksie (INP) nie można odczytać, co się stało z płynnością, rentownością obrotu i kapitałów. Dla celów rozwojowych w sumie istotniejsze są obserwacje wpływu przepływów pieniężnych na koszty, w tym koszt kapitału, zmiany rentowności obrotu i kapitałów własnych. O badaniach tak zorganizowanych zespołów, jak w przypadku IRG SGH, KRД i KPF wiem, że jest to znane, być może „najbardziej znane badanie”

ankietowo-sondażowe. Celowe jest jednak wskazanie na trend, kierunek zmian i strukturę. W 2016 roku trend zmian INP był raczej optymistyczny, nawet na tle „twardych” danych GUS o niekorzystnych zmianach wpływu z podatku VAT w latach 2013-2015 na dochodowość gospodarki narodowej i budżet państwa. GUS prowadzi różne statystyki „wyników finansowych”, struktury aktywów i pasywów i dodaje zagregowane dane dotyczące należności w „ramach” bilansu platonicznego na bazie pieniądza krajowego. Istnieje zatem także „monetarny” obraz zmian należności, budowany w NBP. Dopiero na tle tych tzw. „twardych danych” (zweryfikowanych) można obserwować zmiany należności i zobowiązań przedsiębiorstw. Wyniki oparte na sondażach i „ocenach subiektywnych” wskazują tendencje, jeżeli wskazane prezentacje obejmują kontekstowe oceny zmian „Portfela należności polskich przedsiębiorstw” o charakterze „reprezentatywnym”. W ramach tej części prezentacji wyników „notowań” INP badań znany jest już i oceniany publicznie w czerwcu każdego roku zestaw „obrazów” prognostycznych (na II kwartał 2016 r. z maja 2016 r., a w sierpniu zaprezentowany będzie kolejny zestaw obrazów na III kwartał 2016 roku). INP z badania majowego był prezentowany na tle poprzednich wyników i rozpoczyna prezentację „portfela”, ale po barometrze koniunktury w gospodarce i wyodrębnionych obszarach (przemysł, budownictwo, handel, gospodarstwa domowe, rolnictwo, banki, transport). Koniunktura – zgodnie z barometrem IRG SH w tym okresie „dryfowała” przy czym w pewnym zakresie zmiany barometru IRG SGH i INP „w czasie” były także dodatkowo komentowane oceny wraz z kontekstem zmiany „w czasie i przestrzeni pomiarowej”. Nie wiem, co przesądza o jakości pomiarów (nie jestem w tym zakresie specjalistą). Przyjmuję za Profesorem Piotrem, że „do najbardziej znanych indeksów międzynarodowych należy globalny indeks niewypłacalności Dun&Bradster, Atradius Index i European Payment Index. Warto byłoby jednak wyjaśnić, jak „odróżnić mierniki krajowe i międzynarodowe” (nie wiem, czy i jak można porównać wyniki INP w skali międzynarodowej). Dodam, że w ramach statystyki publicznej także podawane są wyniki badań koniunktury, ale nie na tle „innych badań, w tym ankietowo-sondażowych”. Ostatni „Indeks należności przedsiębiorstw”, który prezentował KRD i KPF w maju 2016 roku był relatywnie wysoki, mimo, że obniżył się nieznacznie z 91,7 w styczniu 2016 roku do 91,3 w kwietniu 2016 roku. Trend, mimo wahań, nie wskazywał na pogorszenie się ocen w tym zakresie. Przeciwnie – oscylował w okolicach najwyższego poziomu w okresie od 2009 roku, który odnotowano wcześniej jedynie w październiku 2013 r. Ważne jest przy tym, że INP pozostawał „wysoki” przy dobrej relatywnie

koniunkturze mierzonej barometrem IRG SGH z jednej strony oraz dynamice wzrostu gospodarczego, mierzonego PKB (z drugiej). Dane „portfela nalaności” pozwalają zatem z pozycji analizy trendu zmian INP ocenić czas oczekiwania na zapłatę, odsetek należności przeterminowanych w portfelach polskich firm, skale problemów z uzyskaniem zapłaty od klientów i sytuacje finansowa przedsiębiorstw wraz z prognozami. Nie mniej interesujące są wybrane „skutki” problemów z zaległymi należnościami – w tym m.in. inwestycyjne. Reasumując, niezwykle trudno jest ocenić korelacje skutków regulacji i wyników „portfelowych”. W ocenach na podstawie tzw. „analiz wskaźnikowych” konieczne jest co najmniej ramowe zdefiniowanie systemu informacji (SI) i metody pomiarowej lub podanie odniesienia do „regulowanej bazy informacji, takiej jak, przykładowo, statystyka publiczna. Regulacjom natury prawnej podlegają także dane ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstw, prospektów emisyjnych i raportów spółek giełdowych. Dokumentacja ekonomiczno-finansowa jednostek gospodarki narodowej (przedsiębiorstw, banków, towarzystw i innych) obejmuje normy „systemu ewidencji danych gospodarczych”. Jeżeli uwzględnia się przy ocenach badania na podstawie ankiet i tzw. sekwencyjnej metodyki z możliwością porównania wyników „w czasie” to można mówić jednocześnie o „dualnych” trendach – sondażowym i rzeczywistym (w sensie statystycznym) z dodatkiem, że w zakresie subiektywnych ocen odpowiedzi na pytania respondentów ważna jest celowość, zakres i reprezentatywność badanej „struktury”. Obiektywnie, żaden „indeks”, także INP „sam” nie odpowiada wprost na pytanie badawcze, czy dochodzenie praw z umów jest „dobrze regulowane”, czy wymaga zmian strukturalnych i systemowych. Z mojego doświadczenia jako biegłego sądowego wynika, że najważniejsze interakcje regulacji prawa powszechnego, dobrych praktyk i ich przestrzegania zależą od podejścia poznawczego, jakości kształcenia (edukacji) i specjalizacji zawodowej. Nie jest przecież tajemnicą, że część obrotu gospodarczego nie jest w pełni przejrzysta i prawdopodobnie nie będzie (co potwierdzają badania obrotu w tzw. szarej strefie, nie wspominając o przedsiębiorczości zorganizowanej. W sferze przedsiębiorczości istnieje także szereg umów „nie nazwanych”, a jeśli chodzi o tzw. portfel należności w badaniach IRG SGH i KPF to jest on prezentowany w całości i kontekstowo, ale nie multidyscyplinarnie. Na tle barometru koniunktury gospodarczej INP ma tym większe znaczenie dla analityków, badających struktury rzeczowe, materialne i finansowe gospodarki, im częściej można odwołać się do ocen na bazie statystyki publicznej, raportów i sprawozdań finansowych. W ujęciach teorii ekonomii główne pytania

„kierunkowe” o stan faktyczny przepływów pieniądza w gospodarce pozostają w związku z jakością regulacji, rynku i zarządzania. Można zatem wspomnieć o konieczności weryfikacji „potencjalnej interakcji INP” z systemem oceny jakości naszego systemu regulacji w szerokim znaczeniu (regulacyjnego prawnego i obyczajowego).

**Dr hab. Sylwia Morawska:** Dziękujemy, później będziemy zadawać pytania, a teraz prosiłabym panią prof. Iwonę Jakubowską-Branicką z Uniwersytetu Warszawskiego o przedstawienie wyników badań.

**Prof. dr hab. Iwona Jakubowska-Branicka, Uniwersytet Warszawski:** Mam pytanie, czy dzielimy czas wystąpienia ( 10 minut) na pół z moim kolegą, czy też mam do dyspozycji 10 minut?

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** 10 minut łącznie.

**Prof. dr hab. Iwona Jakubowska-Branicka, Uniwersytet Warszawski:** (aut.) Proszę państwa w takim razie ponieważ mam 5-6 minut postaram się nie przekroczyć czasu. Chciałam państwu przedstawić kilka znaczących jak myślę wyników badań dotyczących kondycji finansowej dłużników, czyli przedstawić problem od drugiej strony. Na Uniwersytecie Warszawskim realizujemy z zespołem badawczym grant „Dlaczego paraformalność działa? Dyfuzja chwilówki w Polsce”. Krótka informacja o grantcie: grant ma charakter teoretyczno-badawczy. Badania są prowadzone w trzech etapach. Pierwszym etapem były badania ilościowe, były to badania przeprowadzone przez CBOS, zgodnie ze wszystkimi standardami metodologicznymi, które przez CBOS są pilnie przestrzegane. Drugi etap to były badania prowadzone na zasadzie „tajemniczych klientów”, telefony do firm pożyczkowych, trzeci etap badania to są wywiady jakościowe prowadzone zarówno z pożyczkodawcami, jak z pożyczkobiorcami, teraz z przeróżnymi instytucjami, które mają cokolwiek z tym obszarem wspólnego. Badanie ilościowe było przeprowadzone na początku 2016 roku. Teraz kilka najważniejszych danych z tego badania. Próba obejmowała 992 osoby. W badanej próbie 25.2 % brało kredyt pożyczkę w banku, 16.3 % zakupy na raty, kategoria najbardziej nas interesująca, ponieważ tej kategorii poświęcony jest grant to jest chwilówka w firmie pożyczkowej – to zaledwie 6.7 % co w tej badanej populacji stanowi 66 osób, co okaże się dosyć istotne w dalszej prezentacji. Z jakich innych produktów korzystają badani? Najczęściej kasa zapomogowa-pożyczkowa, i pożyczka w zakładzie pracy. Pytanie do wszystkich

brzmiało, czy badani kiedyś wpadli w tak zwaną spiralę zadłużenia: tak odpowiedziało zaledwie 6%, czyli 62 osoby. O tym specjalnie mówię, dlatego, że przy tak niewielkiej grupie procenty są troszeczkę mylące. W momencie, gdy przechodzimy do analizy wyników na poziomie liczebności osób, a nie procentów, okazuje się, że na pytanie czy respondenci znaleźli się w Krajowym Rejestrze Dłużników odpowiada twierdząco mniej więcej podobna ilość badanych. Na pytanie, czy respondenci byli objęci postępowaniem sądowym z powodu niespłacania długu, odpowiedziało twierdząco ponad 4 % badanych. Myślę, że to nie jest mało. Teraz pokazuję państwu tabelę zależności, między tym, z jakich produktów finansowych korzystają badani, a wpadnięciem w spiralę zadłużenia. Było pytanie wielokrotnego wyboru. Spośród wszystkich osób, które wpadły w spiralę zadłużenia, z kredytu pożyczki w banku korzystało ponad 30 %, chwilówkę brało w firmie pożyczkowej 35.5 %, pożyczkę od znajomych 15 %. To wszystko jest na poziomie tych 6 %. Dalej: ile osób spośród tych, które wpadły w rejestr dłużników korzystało z jakich produktów. Proszę bardzo: kredyt pożyczka w banku ponad 38 %, chwilówka w firmie pożyczkowej ponad 34 %. Postępowanie sądowe z powodu niespłacenia długów: spośród wszystkich osób, których dotyczyło takie postępowanie sądowe, ponad 20 % brało kredyt pożyczkę w banku i ponad 36 % chwilówkę w firmie pożyczkowej. Było też pytanie, jak często z usług firm pożyczkowych korzysta respondent osobiście. Mniej niż raz w miesiącu i mniej więcej raz na 2-3 miesiące nikt, tylko jedna osoba mniej więcej raz na pół roku, czyli większość badanych rzadziej niż raz w roku. Ale teraz spójrzmy, jak wygląda sytuacja pożyczkobiorców w grupie osób, które biorą te pożyczki mniej więcej raz na pół roku. Była to jedna osoba i ta osoba wpadła w spiralę zadłużenia. Spośród tych osób, które mniej więcej raz w roku korzystają z tego typu pożyczki, więcej niż połowa, bo 3 osoby na 4 wpadły w spiralę zadłużenia, dalej 29 % - 16 osób na 40 wpadło w spiralę zadłużenia spośród tych, którzy biorą chwilówki rzadziej niż raz w roku. Pokażę państwu jeszcze tabelę, z której wynika, że prawie połowa osób, które biorą chwilówki ma kłopoty polegające na wpadnięciu w Krajowy Rejestr Długów, również całkiem pokaźna ilość osób miała do czynienia z postępowaniem sądowym z powodu niespłaconych długów. Dane te prezentuję z uwagi na to, że cały czas w trakcie tej konferencji, zgodnie z jej celem mówimy o prawach wierzycieli. Z zaprezentowanych danych wynika natomiast, że znaczący procent pożyczkobiorców nie jest w stanie wywiązać się ze swoich zobowiązań wobec wierzycieli. Przynajmniej wówczas, gdy mówimy o długach w kontekście pożyczek indywidualnych, w tym tak zwanych chwilówek.

**Maciej Frąszczak, Szkoła Główna Handlowa:** (aut.) Szanowni państwo w kilku zdaniach chciałbym uzupełnić wypowiedź pani profesor z perspektywy innego etapu badań, którym były badania przeprowadzone techniką tajemniczego klienta. W badaniach tych udział wzięło 119 respondentów reprezentujących różne podmioty, świadczące tego rodzaju usługi, konkretnie udzielające pożyczek krótkoterminowych (chwilówek), zarówno bezpośrednio, jak i poprzez pośredników finansowych. Wydaje się, że liczba 119 to dużo, natomiast w grupie tej znajdują się zarówno duże firmy pożyczkowe, pewnie w dużej mierze dość dobrze rozpoznawalne z licznych reklam, działające na szerszą skalę, w całym kraju lub w jego części, ale również małe firmy działające wyłącznie lokalnie, udzielające często pożyczek kanałem tradycyjnym, czyli przez punkty stacjonarne. Niekiedy ograniczeniem terytorialnym mniejszych podmiotów są chociażby dzielnice większych miast. Kontakty do takich firm staraliśmy się zbierać z różnego rodzaju ogłoszeń, ulotek i popularnych „słupów”. Łącznie udało nam się przeprowadzić 119 rozmów i wynika z nich kilka istotnych wniosków, które mogą być pewnego rodzaju uzupełnieniem do tematu ochrony praw wierzyciela, bardziej ze strony ryzyka, na które tak naprawdę wierzyciel godzi się, i które jest stosunkowo wysokie w przypadku udzielania pożyczek chwilówkowych. Jak wiadomo ryzyko to firmy kompensują sobie często stosunkowo wysokim oprocentowaniem oraz innymi dodatkowymi opłatami, ale o tym opowiem państwu za chwilę. Otóż jeden z pierwszych ciekawszych wniosków, którym chciałbym się z państwem podzielić to to, że 11 % rozmówców wskazało, że w swojej ofercie posiada pożyczki tak zwane bezpłatne, czy też darmowe, czyli takie, w których pożyczkobiorca zwraca dokładnie tę samą kwotę, którą wcześniej pożyczył. Co z tego wynika? Może to wskazywać na to, że konkurencja w sektorze pożyczek chwilówkowych jest zacięta, konkurentów na rynku wciąż przybywa i prowadzą ze sobą ostrą rywalizację, często cenową. Cały czas modyfikują swoje produkty i starają się przyciągnąć jak najwięcej klientów, czemu służą tego typu oferty. Należy pamiętać, że tak naprawdę tylko pierwsza pożyczka jest w takich przypadkach darmowa, a kolejne już odpowiednio kosztują. Oczywiście jest również warunek, że zaciągnięta darmowa chwilówka zostanie spłacona w terminie, zazwyczaj krótkim, do 30 dni. W przypadku gdy termin zostanie przekroczony, koszty pożyczki potrafią istotnie wzrosnąć. Kolejny wniosek dotyczy różnego rodzaju kosztów, związanych z udzielaniem tego rodzaju pożyczek. Standardowym kosztem zaciągnięcia chwilówki, podobnie jak w przypadku kredytów bankowych cały czas pozostaje oprocentowanie, które stosowane było w przypadku 90 % wskazań. Dodatkowo w przypadku 40 % wskazań klienci

zobowiązani są również do wniesienia opłaty będącej prowizją za udzielenie takiej pożyczki. W przypadku 18 % wskazań pojawiły się również opłaty związane z ubezpieczeniem, opłaty przygotowawcze, a często również opłaty za samo uruchomienie pożyczki. Stosowanym niekiedy dodatkowym kosztem przy korzystaniu z tego rodzaju usług jest również opłata za elastyczny system spłat, stosowana w przypadku pewnych trudności z wywiązywaniem się dłużnika z systematycznego spłacania zobowiązania. Wysoki koszt udzielenia pożyczki może wskazywać na to, że pożyczkodawcy są świadomi dość wysokiego ryzyka, które ponoszą, ponieważ z reguły, choć nie zawsze, usługi te skierowane są do osób wykazujących nieco niższą zdolność kredytową niż w przypadku standardowych klientów banków, starając się tym samym pozyskiwać dodatkowe przychody różnymi kanałami pokrywać swoje koszty. Kolejny wniosek zasługujący na uwagę jest taki, że w przypadku 57 % wskazań produktów klienci nie mieli możliwości spłaty zobowiązania w ratach lecz musieli zwrócić pożyczoną kwotę jednorazowo w terminie wyznaczonym w umowie. Poniekąd można to tłumaczyć tym, że pożyczki te nie są zazwyczaj udzielane na wysokie kwoty, często w granicach kilkuset do kilku tysięcy złotych i termin ich spłaty również waha się zazwyczaj od jednego do kilku miesięcy. Niemniej jednak zastanawiające jest to, czy w przypadku tego rodzaju produktów skierowanych do osób o niższej zdolności kredytowej problemem nie będzie spłacenie całości zobowiązania, kiedy zbliży się termin spłaty pożyczki i czy nie łatwiej byłoby im spłacać taką pożyczkę w ratach, a w przypadku pojawienia się problemów ze spłatą spróbować ewentualnie renegotjować umowę. W większości przypadków respondenci wskazali jednak, że w przypadku zaciągniętych przez nich pożyczek istniał wymóg, aby całą kwotę spłacić jednorazowo w terminie na jaki zaciągnięta została taka pożyczka. Wydawać by się mogło, że takie rozwiązanie może okazać się dość ryzykowne z punktu widzenia gwarancji terminowej spłaty i budzi pewne wątpliwości na ile działanie takie ze strony firm pożyczkowych jest świadome oraz czy może być wykorzystywane do ewentualnego pozyskiwania dodatkowych przychodów z tytułu nałożenia opłat za nieterminową spłatę i wydłużenie tego terminu. Inny ciekawy wniosek dotyczy samego sposobu zaciągania takich pożyczek i wymaganych dokumentów, które należy okazać przed ich zaciągnięciem. Jak łatwo się domyślić niemal we wszystkich przypadkach wymagane jest okazanie dokumentu poświadczającego tożsamość dłużnika, status materialny czy miejsce zatrudnienia. W trakcie przeprowadzonych wywiadów natrafiono jednak na cztery firmy, które w ogóle nie wymagały okazania jakiegokolwiek dokumentu potwierdzającego chociażby tożsamość,



zatrudnienie, czy miejsce zamieszkania, co może być bardzo ryzykownym działaniem i poniekąd może odzwierciedlać charakter działalności niektórych podmiotów na tym rynku usług, czego nie można oczywiście odnosić do wszystkich firm. Tak, jak wspomniałem na początku, w badanej grupie podmiotów znajdowały się najróżniejsze firmy, również takie, które gotowe są udzielić pożyczki bez szczegółowej weryfikacji dłużnika, mimo, że w ich interesie powinno leżeć dokładne uzyskanie informacji komu tej pożyczki udzielają. Natomiast jeśli chodzi o pozostałe podmioty, które weryfikują swoich klientów i wymagają od nich różnych dokumentów, w przeważającej części, tj. w 83 % wskazań był to przede wszystkim dowód osobisty, ale w wielu przypadkach firmy te wymagały dodatkowo potwierdzenia zatrudnienia lub aby przedstawić przykładowo rachunek za media, podać numer rachunku bankowego, czy przedłożyć inne dokumenty potwierdzające chociażby miejsce zamieszkania. Co ciekawe, w przypadku firm udzielających pożyczki tradycyjnym kanałem sprzedaży, większość z nich wymaga przedstawienia rachunku za media, potwierdzającego automatycznie miejsca zamieszkania. Informacje, które państwu przekazałem są tak naprawdę fragmentem wyników badań. Starłem się zaprezentować w szczególności te informacje, które mogą okazać się interesujące z punktu widzenia specyfiki działalności tego typu wierzycieli oraz stosowanych przez nich praktyk rynkowych. Ponieważ badania są nadal w toku, mam nadzieję, że więcej ciekawych wniosków uzyskamy w trakcie dalszych prac, zwłaszcza w trakcie rozmów z firmami pożyczkowymi, ich klientami oraz z różnymi instytucjami, które starają się ten sektor regulować, kontrolować, wspierać. Więcej interesujących wniosków znajdą Państwo na pewno w publikacji końcowej.

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** Bardzo dziękuję panie magistrze, proszę państwa, ja mam teraz taką propozycję, jeżeli są pytania do państwa, do pani prof. Branickiej i do pana Frąszczaka, to proszę je zadać teraz, a następnie, ponieważ około 20-tej musimy skończyć, ja proponuję, żeby teraz wystąpił pan dr Piotr Staszkiwicz, później pan Kamil Joński i do pana Kamila mam taką prośbę, żeby zrobił dwa w jednym czyli połączył te dwa tematy, to jest ryzykowny pomysł, ale ze względu na ograniczenia czasowe.. Natomiast ja z panem Frąszczakiem zrezygnujemy z prezentacji wyników pogłębionych wywiadów, ponieważ w dużej części one były już pokazane przez pana dyrektora i przez panią mecenas, resztę przedstawimy na stronie internetowej. Wobec tego czy są pytania do państwa? Proszę bardzo pan prof. Masiukiewicz.

**Prof. dr hab. Piotr Masiukiewicz:** Nie tyle pytanie, co taki komentarz do pana magistra Frąszczaka, bo pan bardzo pokazał ważne zjawisko, jakie socjotechniki są stosowane wobec klientów i to są socjotechniki wzięte z rynku drugów, no tak proszę państwa, weź pożyczkę za darmo, weź pierwszą działkę za darmo, potem jest spłacić całość, masz głód, będziesz miał jeszcze większy jak spłacisz całość, więc ja nie neguję roli i potrzeby funkcjonowania tych firm pożyczkowych i one robią dużo pozytywnej roboty właśnie od tej strony załatwiania klientów, którzy nie mają bankowej zdolności kredytowej, ale też niektórzy z nich to są rekiny, no jeśli Provident parę lat temu jeszcze, bo teraz już nie może, brał za pożyczki półroczne stopę realną tą rzeczywiście 230 % no to ja się pytam gdzie my jesteśmy z etyką finansów, z etyką biznesu i w ogóle z jakąś racjonalnością.

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** Gdzie my jesteśmy z etyką to już mówiłam na początku. Odnoszę wrażenie, że to był komentarz bardzo interesujący, proszę bardzo pan prezes.

**Stanisław Dymura, Bank Spółdzielczy w Nadarzynie:** Ja mam takie pytanie tutaj do państwa, bardzo często słyszymy, czytamy w gazetach, jakaś babcia, jakiś człowiek gdzieś tam wziął jakąś pożyczkę, potem wyrzucili go z mieszkania, niech pan to tak sprecyzuje jakie zabezpieczenie od samego początku musiał mieć ten pożyczkodawca skoro potem tych ludzi eksmitowano i dosyć często to się teraz zdarza, różne komentarze są w tym zakresie, jakie zabezpieczenie i jakie potem, że tak powiem stopa, że ta kwota z paru tysięcy skacze na 300-400, czy 200 tys. ,taka wartość mieszkania, dziękuję.

**Maciej Frąszczak, SGH:** (aut.) Ciężko jest jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie, ponieważ istnieje bardzo dużo indywidualnych przypadków. Często problem polega jednak na tym, że klienci korzystający z usług firm pożyczkowych, korzystają jednocześnie z usług banków zaciągając większe pożyczki czy kredyty i nie jest to rzadki przypadek, kiedy klient firmy pożyczkowej zaciąga chwilówkę tylko po to, żeby na przykład spłacić jedną z rat kredytu czy to hipotecznego, czy zwykłego konsumpcyjnego. Niekiedy sytuacja taka wynika z chwilowych trudności finansowych klienta, a czasem jest to początek dłuższej utraty płynności, co prowadzić może do jeszcze większych problemów. Jeśli taki klient jest już dłużnikiem np. w banku i zaciąga kolejne zobowiązania, a zdarza się, że nie ma sprawnego kanału wymiany informacji między bankiem a firmą pożyczkową, powodując, że bank nie zawsze wie, że klient posiada pożyczkę w firmie pożyczkowej, a firma pożyczkowa nie zawsze

wie, że ten klient posiada kredyt w banku, to istnieje duże ryzyko, że taki klient w przypadku większych i długoterminowych problemów finansowych prędzej czy później wpadnie w tak zwaną spiralę zadłużenia. Wtedy jeśli jedna z wierzytelności jest zabezpieczona hipoteką, to taką nieruchomość bardzo łatwo można stracić. Myślę więc, że może to być taki przypadek, o którym pan wspominał.

**Prof. dr hab. Iwona Jakubowska-Branicka:** (aut.) Ja tylko jedno zdanie dodam, mam nadzieję, że będziemy mogli na to pytanie panu prezesowi odpowiedzieć jak przeprowadzimy wywiady z właścicielami firm pożyczkowych, ja nie jestem pewna na ile pożyczkodawcy będą skłonni do udzielania informacji co do środków, które stosują, natomiast mam też nadzieję, ponieważ większość z tych firm to będą firmy zrzeszone w Związku Firm Pożyczkowych, tam są bardzo wysokie standardy, więc myślę, że nie będzie większych problemów z uzyskaniem odpowiedzi na te pytania.

**Dr Piotr Staszkiwicz, SGH:** (aut.) Dzień dobry państwu, ja proszę państwa z uwagi na ograniczenie czasowe chciałbym państwa bardzo szybko zaprosić na bardzo krótką wycieczkę o zaufaniu. Przedmiotem mojego zainteresowania, dokładnie mojego i pani prof. Sylwii Morawskiej była kwestia bankructwa (tutaj zaznaczam, nie upadłości) wierzytelności i rewizji. Dlaczego rewizji? Chyba powracając do inwokacji pani profesor, zaufanie to coś, co jest bardzo niewymierne z jednej strony, a z drugiej strony biegli rewidenci to grupa społeczna, która w biznesie powinna nam dostarczyć zaufania,. Cała grupa tematów została podzielona na takie cztery części, które były oddzielnie analizowane, pierwszą częścią, którą państwo mieliście już przyjemność usłyszeć, była ochrona wierzytelności przy ryzyku regulacyjnym, były to modele pani prof. Morawskiej, druga część to ochrona wierzytelności firm inwestycyjnych, za chwilę o tym, trzecia to wewnętrzny konflikt rewidenta z uwagi na motyw dla którego pracuje - przede wszystkim na wynagrodzenie. Czwarta część to bankructwo albo dochodzenie do bankructwa, zdolność takiego podmiotu, który jest właśnie w fazie dochodzenia do bankructwa, obsłużenia swoich zobowiązań.

Zacznijmy może od ochrony wierzytelności w części finansowej, ona jest o tyle interesująca, że tych upadłości firm inwestycyjnych na polskim rynku jest niejako z definicji bardzo mało, ponieważ mamy tutaj do czynienia z nadzorem instytucjonalnym. Dla przykładu: Amber Gold, swego czasu mieliśmy WGI, a tak w między czasie upadła nam jedna z największych

polskich firm inwestycyjnych to był IDM - duży konglomerat finansowy. Oglądając sobie kazuistycznie ten przypadek zastanawialiśmy się nad kilkunastoma alternatywnymi rozwiązaniami dlaczego ta akurat grupa w ten sposób upadła, braliśmy pod uwagę asymetrię informacyjną, właściwość nadzoru, dematerializację instrumentów i postawę zarządów - ja może wyprzedzę już wniosek - okazuje się, że postawa zarządu, czyli tak naprawdę wbudowana etyka była dość ważnym elementem.

Proszę zauważyć historię, co się dzieje 7 maja 2014 roku biegły, rewident odmawia wydania opinii, 15 maja są opublikowane jednostkowe sprawozdania finansowe, a 21 maja mamy od razu wniosek o upadłość. Proszę zwrócić uwagę na szybkość, to są dwa tygodnie. 29 maja Komisja Nadzoru Finansowego wydaje decyzję o tym, żeby cofnąć licencję IDM, ale dopiero 3 czerwca przenosi aktywa klienckie, a 6 sierpnia mamy postanowienie sądu o ogłoszeniu upadłości. Jeżeli popatrzymy na sprawozdania finansowe to ta sytuacja nie jest katastrofalna. Środki pieniężne to 42 mln, tutaj nie mamy dużego problemu. Jednak aktywa klienckie, proszę zauważyć tą drugą wartość, ja ją może explicite wypowiem 3.5 mld to są papiery wartościowe klientów. One oczywiście nie wchodzi w sposób bezpośredni do masy upadłościowej w tym znaczeniu, że możemy ją wyjąć z masy. Natomiast zaczynamy mieć problemy wtedy, kiedy aktywa są zmaterializowane. Tak więc pomimo upadłości 3,5 mld aktywów poszukuje gospodarza i znowu tutaj ukłon do pani profesor, bo grupa PKO BP wzięła na siebie ten obowiązek. Mamy systemowe ryzyko polegające na tym, że podmiot już jest dawno upadły, a faktycznej ochrony aktywów brak. Nadzorca obrotu informacyjnego, czyli rewident, potwierdził stan faktyczny, zaś nadzorca instytucjonalny reaguje po miesiącu.

Drugi przykład to, że ten, kto stoi na straży wiarygodności czy sam w sobie jest wiarygodny. Otóż, proszę państwa, my mamy taką sytuację, że biegły rewident z jednej strony jest wynagradzany za wykonanie rewizji finansowej przez właścicieli, ale z drugiej strony może być wynagradzany przez zarząd za wykonywanie innych usług, dajmy na to konsultingowych - nie wchodząc już do kwestii czy to jest ten sam rewident, czy to jest grupa biegłych rewidentów. Wobec powyższego mamy dość ciekawą sytuację, że cena za przeciętny audyt (wyłączając Wielką Czwórkę) jest mniejsza od podwójnej pensji miesięcznej. Ja może jeszcze raz to podkreślę - wykonanie zabezpieczenia informacyjnego polegającego na tym, że państwo żeście prawidłowo zestawili sprawozdanie finansowe jest usługą dość taną, a przynajmniej przeciętnie, a pytanie dlaczego? Rewizję możemy wycenić biorąc pod uwagę

jaki jest poziom skomplikowania klienta, możemy też stwierdzić, że biegły rewident nabywa dużo wiedzy merytorycznej w trakcie wykonywania rewizji, wobec powyższego może świadczyć inne dodatkowe usługi bardziej konkurencyjne, możemy też stwierdzić, że my jesteśmy w Polsce w takiej sytuacji, gdzie ta odpowiedzialność biegłego rewidenta nie jest aż taka duża, bo mamy ograniczenia w stosunku do Stanów Zjednoczonych, ale krótko mówiąc schemat motywacyjny biegłego rewidenta wskazuje co najmniej na wątpliwości natury percepcyjnej.

Hipotezy, które były badane w tym modelu były trzy, sprawdzające koncentrację, przychody z usług nierewizyjnych i to, czy rzeczywiście istnieje przepływ między świadczeniem dodatkowych usług a skłonnością biegłego rewidenta do wstrzymania się z przekazywaniem, powiedziałbym, niedobrych informacji. Nie wchodząc może w szczegóły ekonometryczne tego modelu idea polegała na tym, że aby najpierw stworzyć model, który by opisywał wynagrodzenie biegłego rewidenta, a potem sprawdzić, czy są nietypowe reszty takiego modelu, a następnie sprawdzić na ile te nietypowe reszty mogłyby być wyjaśnione, właśnie postawą biegłego rewidenta w postaci, modyfikacji lub nie, opinii. Tu dla państwa mam dobrą informację, wyniki na razie nie są mocno negatywne. Oznacza to, że nie mamy tendencji polegającej na tym, że te elementy finansowe rzeczywiście przeważają nad elementami zawodowymi. Najprawdopodobniej jest to związane z dość silnym nadzorem korporacyjnym po stronie samych biegłych rewidentów i elementów dotyczących utraty reputacji w sytuacji, w której oni rzeczywiście będą świadczyć nieprawdę. Wyniki te można wytłumaczyć także przez poziom rozwinięcia polskiego rynku, a mianowicie w stosunku do Europy nie jesteśmy aż tak bardzo skoncentrowanym rynkiem.

Proszę państwa, drugi aspekt - niestety z braku czasu przeskakuję tak między tymi poszczególnymi elementami - to jest wpływ bankructwa i rewizji na obrotowość zobowiązań. Teraz spróbujemy się popatrzeć na sytuację dochodzenia do upadłości, czyli moment bankructwa, upadłość myślę, że jest dość jasny i oczywisty o ile upadłość będziemy traktować z punktu widzenia przesłanek formalno-prawnych, to bankructwo jest bardziej szerszym pojęciem. Próbowaliśmy sobie odpowiedzieć na pytanie na ile informacja zawarta w sprawozdaniach finansowych w podmiocie, który już zbliża się do upadłości, jest rzetelna. To znaczy wybraliśmy takie podmioty, które po pewnym okresie już ogłosiły upadłość i badaliśmy na ile one przedstawiają nierzeczywisty obraz swoich zobowiązań i na ile ten

nierzeczywisty obraz swoich zobowiązań jest powiązany z opinią biegłego rewidenta. Co się okazuje, że obrotowość zobowiązań - jakby ją przedstawić modelowo w taki sposób, że jest powiązana z wielkością przedsiębiorstwa, jest powiązana z momentem dochodzenia do upadłości oraz z rewizją finansową, czyli opinią biegłego rewidenta - jest związana z wielkością podmiotu, natomiast już niekoniecznie jest związana momentem upadłości, to jest, bardzo nieintuicyjny wniosek, Mamy raczej tendencję do niepokazywania naszych zobowiązań, a dopiero wejście biegłego rewidenta i zastrzeżenie sprawozdań finansowych wskazuje na to, że ten rewident poprawia informację dla rynku.

Proszę państwa, ostatnia część, czyli ryzyko regulacyjne - nawiązuję do informacji, która rozpoczynała naszą konferencję, być może będę trochę obrazoburczy, ale jeżeli zmienię trochę optykę i popatrzę się na sądy upadłościowe w Polsce z punktu widzenia historii nabywania kompetencji przez sędziów upadłościowych to, to są ludzie, którzy w trakcie formalnej edukacji nie mieli do czynienia praktycznie rzecz biorąc z rachunkowością. Cała ich wiedza z ekonomii w pewnym momencie się redukuje do 60 godzin formalnej edukacji ekonomicznej, w 60 godzin ktoś ma wytłumaczyć prawnikom makro i mikroekonomię. Dalej proszę zobaczyć, że ci ludzie przechodzą przez aplikację stając się sędziami, wobec powyższego na aplikacji uczą się przede wszystkim praktyki, którą widzą i która jest oddawana przez innych sędziów, a potem w rzeczywistości stają się czymś, co my z punktu widzenia ekonomicznego, jak wcześniej pokazywałem, uznajemy za jedno z najtrudniejszych problemów ekonomicznych, czyli wycenę aktywów, wartość, efektywność, sposób postępowania i tak dalej i tak dalej. Wobec powyższego sędziowie w praktyce muszą adresować rzeczy, co do których formalnie nie mają wykształcenia i jeżeli popatrzymy sobie teraz na szybkość tych spraw, to znaczy, że są w stanie kończyć te sprawy w ciągu 1.5 roku, 2 lat, no to ja chylę czoła przed nimi. I tą konkluzją dziękuję za uwagę.

**Kamil Joński, Instytut Wymiaru Sprawiedliwości:** (aut.) Dziękuję bardzo pani profesor za zaproszenie i możliwość wygłoszenia tego referatu. Odnosząc się do tego, o czym mówił Pan Prezes, potrzeby benchmarkingu naszego systemu regulacyjnego do systemów w innych państwach, pozwolę sobie zacząć od przytoczenia trzech cytatów. Pierwszy, Lorda Kelvina, typowo pozytywistyczny, wskazuje, że jeśli nie jesteśmy w stanie czegoś zmierzyć, to nie da

się też tym zarządzać.<sup>1</sup> Drugi, nieco bardziej cyniczny, to opinia Franka Knighta z Chicago, (autora rozróżnienia ryzyka – risk – i niepewności – uncertainty). Sugeruje on, że nawet jeżeli nie jesteśmy w stanie czegoś mierzyć, nie powinno nam to przesadnie przeszkadzać.<sup>2</sup> I odpowiedzią na taką sugestię wydaje się raport Doing Business Banku Światowego. Autorzy podkreślają, że są w stanie w sposób obiektywny porównać otoczenie regulacyjne 189 krajów na bardzo różnym poziomie rozwoju<sup>3</sup>. Tak ambitne zadanie – uwzględniając ogromne różnice w poziomie rozwoju – może być złośliwie porównane do testu na inteligencję, uwzględniającego człowieka, szympansa i rezusa. Podając ten dowcip, ze zdziwieniem stwierdziłem, że istnieją tego typu badania<sup>4</sup>. Dlaczego zatem nie próbować porównywać instytucji w różnych gospodarkach.

Pierwowzorem badania Doing Business było badanie Simeona Diankov'a i zespołu badaczy z Harvardu<sup>5</sup>, których celem było porównanie efektywności systemów sądownictwa. Chodziło tu, kluczowa informacja, o weryfikację hipotezy efektywności common law - wpływu systemu prawa na rozwój gospodarczy. Odpowiedź na to pytanie wymaga oczywiście uwzględnienia w próbie krajów na bardzo różnym poziomie rozwoju, żeby uzyskać identyfikację ewentualnej zależności. To wymusiło wiele wyborów metodologicznych. Dotyczyło to problemów typu źródła danych - na ile można zaufać rządowi tych krajów. Tu oczywiście można oczekiwać, że tak jak przy publikacji danych statystycznych np. o inflacji<sup>6</sup> byłiby tacy, którzy zatroszczyliby się o przedstawienie swoich sądów w nieco lepszym świetle.

---

<sup>1</sup> „When you can measure something that you are speaking about, express it in numbers, you know something about it”

<sup>2</sup> „If you cannot measure a thing, go ahead and measure it anyway”

<sup>3</sup> „Doing Business report, one of the four flagship publications of the World Bank Group that benchmarks business regulations in 189 economies worldwide”

<sup>4</sup> Por. np. Humans Have Evolved Specialized Skills of Social Cognition: The Cultural Intelligence Hypothesis, SCIENCE Vol 317, September 2007; czy The evolution of animal ‘cultures’ and social intelligence Andrew Whiten, Carel P van Schaik, Phil. Trans. R. Soc. B 2007 362 603-620; DOI: 10.1098/rstb.2006.1998. Published 29 April 2007

<sup>5</sup> Courts, by Simeon Djankov and others, Quarterly Journal of Economics, May 2003.

<sup>6</sup> Don't lie to me, Argentina, The Economist, Feb 25th 2012, <http://www.economist.com/node/21548242>

Drugi problem to porównywalność danych - tak dochodzimy do koncepcji przypadku, wykorzystanego w badaniu. Przyjęto zatem założenie, że można opisać „modelowy” spór, taki, który występuje w każdej z badanych gospodarek, i na tej podstawie porównać sprawność systemów sądownictwa. Oczywiście pojawia się pytanie, na ile wraz z rozwojem gospodarczym znaczenie różnego typu sporów ulega zmianie. Zapewne na wcześniejszym etapie to będzie bezpieczeństwo fizyczne,<sup>7</sup> później większą rolę odgrywają skomplikowane transakcje finansowe, własność intelektualna itd. Podsumowując, kluczowe wybory metodologiczne: (i) autorzy konceptualizują efektywność jako czas postępowania w dniach i jego koszt (jako procentu dochodzonej należności), (ii) chcąc obejść problem wiarygodności oficjalnych danych, wykorzystują subiektywne oceny respondentów<sup>8</sup> i (iii) koncepcję modelowego przypadku, czyli typowego sporu, który w założeniu może wydarzyć się w każdej badanej gospodarce, zatem na jego podstawie można prowadzić badania porównawcze.

Narzędzie badawcze, czyli przypadek, w największym skrócie wygląda tak.<sup>9</sup> Dwie firmy, z siedzibą w największym mieście danego kraju zawierają następującą transakcję: kupujący (hotelarz) zamawia wykonanie mebli o wartości dwukrotności PKB per capita danego kraju. Kupujący stwierdza, że dostarczone meble są niewystarczającej jakości, w związku z czym odmawia zapłaty. W tym miejscu następuje pozew z żądaniem zabezpieczenia powództwa. W trakcie procesu okazuje się, że konieczne jest powołanie biegłego, w celu oceny jakości mebli. Opinia jest jednoznaczna, zapada wyrok, który uprawomocnia się w pierwszej instancji. W tym momencie zaczyna się egzekucja z zabezpieczonego mienia. Podsumowując, jest to bardzo prosty model postępowania sądowego, w którym wszystkie ruchy są z góry określone, strony nie podejmują de facto żadnych decyzji strategicznych.

Do niedawna w ten sposób analizowano także szczegółowo liczbę „procedur”, a więc poszczególnych interakcji stron z sądem, jednak począwszy od raportu DB 2016 z tego

---

<sup>7</sup> T. Frye (2002) Private Protection in Russia and Poland, *American Journal of Political Science*, Vol. 46, No. 3 (Jul., 2002), pp. 572-584

<sup>8</sup> W oryginalnym artykule Diankov’a to byli pracownicy kancelarii zrzeszonych w LexMundi, w *Doing Business* mamy szerszy krąg respondentów

<sup>9</sup>



wskaźnika zrezygnowano. Tym niemniej, długość postępowań i ich koszty są nadal szacowane w ten sposób.

Ten uproszczony model postępowania, w której strony są bierne i poruszają się po z góry zdefiniowanym schemacie, planszy, można porównać do gry w Chińczyka. Jednak nie jest to dobry sposób modelowania skomplikowanej interakcji stron (graczy) w ramach systemu. Zbliżył się szczyt NATO, proponuję zatem analogię militarną. Zbliżonym problemem badawczym jest porównanie sił potencjalnych przeciwników. Na najwyższym stopniu ogólności, polega ono na zestawieniu tabelarycznym określonych kategorii sił: piechoty, lotnictwa, obrony przeciwlotniczej itd. Natomiast takie porównanie nie mówi nic na temat przebiegu potencjalnej konfrontacji. O tym można wnioskować porównując systemy uzbrojenia w kontekście ich zadań. Przykładowo, w latach zimnej wojny celem lotnictwa taktycznego Paktu Warszawskiego było wycięcie „korytarzy atomowych” w obronie zachodniej Europy.<sup>10</sup> Niedopuszczenie do tego było celem zachodniej obrony przeciwlotniczej. Nie ma zatem sensu porównanie lotnictwa obu bloków – lotnictwo Paktu Warszawskiego należy porównać z obroną przeciwlotniczą NATO.<sup>11</sup>

W kontekście tematu tego wystąpienia – badań porównawczych systemów sądownictwa – prowadzi to do wniosku, że należy uwzględnić w metodyce badania fakt, że mówimy o dynamicznej grze stron. Z dużą dozą prawdopodobieństwa, jedna jest zainteresowana uzyskaniem pieniędzy, zaś druga ich nie zapłaceniem. System prawny tworzy przestrzeń w której te strony realizują swoje interesy. Ta przestrzeń może być szersza, może stwarzać duże możliwości np. opóźniania momentu zapłaty za pomocą wybiegów formalnych, lub węższa.

Stąd, propozycja zmiany metodyki badania, przewiduje – uwzględniając przytoczone argumenty na rzecz modelowego kazusu i wykorzystania subiektywnych ocen praktyków - zawężenie kazusu do prezentacji stanu faktycznego i intencji stron. Mówimy zatem, że sprzedający chce uzyskać zapłatę, a hotelarz zapłacić nie chce (opis kazusu wskazuje, że ma problemy z wypłacalnością – stąd potrzeba licytacji zabezpieczonych ruchomości).

---

<sup>10</sup> <https://www.theguardian.com/world/2005/nov/26/russia.poland>

<sup>11</sup> Szerzej na ten temat w: A. Marshall (1966) Problems of estimating military power, RAND Corporation, <https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/papers/2005/P3417.pdf>

Następnie, warto podzielić respondentów na dwie grupy – jedna opracowywałaby ruchy powoda, druga reakcje pozwanego, tak, jak zwykle się dzieje w baraniej gospodarce. Następnie, taka „gra” powinna być prowadzona sekwencyjnie do momentu, w którym obie strony uznają, że lepszej sytuacji osiągnąć już nie mogą (np. dochodzi do odzyskania należności, lub strony uznają, że podjęcie jakichkolwiek dalszych kroków jest już bezcelowe). Wtedy, jako badacze rozważamy typowe pytanie potencjalnej strony do prawnika: co zrobić, żeby przeciwnik zapłacił? I może się okazać, że racjonalnym rozwiązaniem nie będzie wcale wniesienie pozwu w sprawie procesowej. Może w praktyce stosuje się inne metody – przykładowo e-sąd. [Pytanie do p. sędziego Horobiowskiego] Na ile ten, stosowany w badaniu Doing Business, jest typowy w polskich warunkach?

**Sędzia Jarosław Horobiowski:** Rzeczywiście, nawet z prostej sprawy, wykorzystując słabości procedury cywilnej, może wyjść sprawa długa, przewlekająca się. Chociażby z sprawą zwolnień lekarskich, zarzutów pozbawienia drugiej strony obrony jej praw, powoływanie się na błąd w pełnomocnictwie - już gramy pół roku albo rok dla klienta, który chce wydłużyć to postępowanie. To nawet nie jest kwestia tego, na ile skomplikowany stan zastaniemy, tylko kreatywności, szukania słabości, takiej gry w szachy. Co druga strona może zrobić i jak my to zablokujemy. Po jednej stronie prawnik, po drugiej stronie prawnik i środek przeciwko środkowi.

**Kamil Joński, Instytut Wymiaru Sprawiedliwości:** (aut.) Panie sędzio, na podstawie doświadczenia zawodowego, na ile to jest wyjątkiem, a na ile regułą w sporach gospodarczych?

**Sędzia Jarosław Horobiowski:** Myślę, że jeśli chodzi o proces to że gdzieś tak w 20-30 % mamy do czynienia z taką grą i to dosyć zaangażowaną, w pozostałej części to to jest reakcja bym powiedział taka zero-jedynkowa, mianowicie któraś ze stron jest silniejsza, ma pełnomocnika, druga tego pełnomocnika nie ma, wykorzystuje jakieś tam środki, ale w końcu ulega tak, a więc tylko przewleczenie tego postępowania, ale niekoniecznie unicestwienie na etapie procesu bądź egzekucji możliwości realizacji roszczeń drugiej strony, i też jest i ta grupa i to jest chyba większa grupa postępowań, gdzie jednak mamy do czynienia z taką rzetelną obsługą prawną i z jakimś poważnym sporem tak, poważnym sporem, który wymaga

pogłębionych interpretacji, poszukiwania poglądów w doktrynie, orzecznictwa, czasami też i zagranicznego i to też musi oczywiście trwać, bo w natłoku tej dużej ilości spraw, sędzia po prostu musi mieć czas żeby pomyśleć nad sprawą tak, czasami to jest przeprowadzenie kilku rozpraw, posłuchanie iluś świadków i dopiero jak się to zrobi to wtedy ten obraz sprawy się gdzieś tam wyłania, zaczyna się to wszystko rozumieć.

**Kamil Joński:** (aut.) Panie sędzio, wczuwając się w rolę pełnomocnika, co by Pan sędzia doradził hipotetycznemu klientowi chcącemu odzyskać pieniądze?

**Sędzia Jarosław Horobiowski:** No cóż rzeczywiście, może pójście na drogę sądową nie byłoby najlepszym rozwiązaniem, może spróbować mediacji na sam początek, może spróbować też kwestii związanych z wpisaniem drugiej strony do Krajowego Rejestru Dłużników, a więc z rzuceniem jakiejś infamii na tamtą drugą stronę.

**Kamil Joński:** (aut.) Czyli już na wstępie wychodzimy poza system, przechodzimy do jakiejś formy może nie polubownej, ale...

**Sędzia Jarosław Horobiowski:** Proszę państwa to jest kwestia tego, że ja mogę czasami w jednym sądzie w podobnej sprawie, w Polsce uzyskać rozstrzygnięcie tej sprawy w ciągu 3 miesięcy, pół roku, a na to samo rozstrzygnięcie w innym sądzie podobnej sprawy, będę czekał rok albo półtora roku, to jest kwestia obsady sądów, jaki jest wpływ w tych sądach, na ile one są wydolne, jak sekretariaty pracują, to jest naprawdę dużo aspektów, mamy coś takiego przecież jak forum shopping czyli frymarczenie czy handlowanie tak, przemieszczanie właściwości sporów sądowych i poszukuje się sądów bardziej wydajnych, które szybciej rozstrzygają sprawy i próbuje się tam przenieść.

**Kamil Joński:** (aut.) Właściwością umowną czy w jakiś inny sposób w tej chwili to się dzieje?

**Sędzia Jarosław Horobiowski:** Również zmieniając swoją siedzibę na przykład.

**Dr hab. Sylwia Morawska:** Dziękujemy bardzo.

**Kamil Joński:** (aut.) Proszę państwa, tak naprawdę byliśmy świadkami podsumowania, gdyż okazuje się, że metodyka stosowana do oceny jakości naszego systemu regulacyjnego nie przystaje do tego, jak ten system jest wykorzystywany w życiu. Żadna z opcji, które pan sędzia wymienił, nie była i nie jest uwzględniana przez specjalistów Banku Światowego. To

wskazuje, że w ramach projektu badawczego warto przeprowadzić taki eksperyment, jak zaproponowałem. Dziękuję bardzo.

**Prof. Piotr Masiukiewicz, SGH:** Mi się nie podoba to uproszczenie, które pan zrobił, że po jednej stronie jest ten, który chce wyciągnąć pieniądze, a po drugiej stronie ten który nie chce dać, no bo on czasem chce, tylko nie może, bo mu, co ja podawałem przykład na przykład skarb państwa mu od pół roku nie płaci za to, że on tam walcem te autostrady walcował, typowy przykład z drogownictwa.

**Dr hab. Sylwia Morawska:** Ale to pan sędzia powiedział, że to jest raptem 30 proc. ewentualnie spraw, że mamy po dwóch stronach prawników, którzy przepychają się, żeby właśnie nie dokonać tej spłaty.

**Prof. Piotr Masiukiewicz, SGH:** Tych różnych postaw też i po stronie wierzyciela można by tutaj sklasyfikować kilka i druga kwestia, mnie się wydaje, że Doing Business Report absolutnie się zgadzam, że niedoskonały, jest jednak po to robiony, by wyczulić władze państwowe na realne problemy. Jest też potrzebny, ponieważ statystyka państwowa resortu sprawiedliwości w wielu krajach, w tym w Polsce, jest do niczego - ja na wielu konferencjach o tym mówiłem, pani prof. Mączyńska i pani profesor Morawska mogą zaświadczyć.

Apelowałem o gruntowną zmianę systemu statystyki tak, by służyła podejmowaniu decyzji gospodarczych; statystyka Ministerstwa Sprawiedliwości nie jest przydatna do zarządzania ani gospodarką ani samym resortem sprawiedliwości, a ona jest nastawiona na to, żeby rozliczać sędziów z wydajności pracy, no i to jest nieporozumienie. Dziękuję.

**Dr hab. Sylwia Morawska:** Ja w każdym razie bardzo dziękuję za wystąpienie, teraz zważywszy na czas, poproszę panią Paulinę Kupis o przedstawienie referatu dotyczącego dysfunkcji postępowań upadłościowych, czyli temat kontynuujemy.

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** Ja chciałam tylko dodać, że pani Paulina Kupis, jeszcze raz chciałam przypomnieć, jest doktorantką SGH, ale ma dwa dyplomy prawnika i ekonomisty, jest absolwentką SGH, ale też Uniwersytetu Warszawskiego, Wydziału Prawa i pracuje w Raiffeisen Banku.

**Paulina Kupis, Reiffeisen Bank:** (aut.) Tak zgadza się, to wszystko prawda, co powiedziała pani profesor i chciałabym w maksymalnym skrócie podzielić się z państwem wynikami moich badań, które dotyczyły tak naprawdę postępowań upadłościowych toczących się w sądzie rejonowym w Krakowie. Przedmiotem badań były 43 akta postępowań upadłościowych z lat 2004-2010 i tak naprawdę akta te już były przedmiotem badań, ale troszeczkę w nieco innym zakresie w ramach poprzedniego grantu Narodowego Centrum Nauki i teraz ja przystępując do badań chciałam odpowiedzieć na kilka pytań, przede wszystkim na pierwsze takie najbardziej ogólne pytanie, dlaczego w ogóle rośnie rola prawa upadłościowego jako instrumentu wykorzystywanego do łagodzenia skutków niewypłacalności przedsiębiorców, w dalszej kolejności odpowiedzieć na pytanie, czy w ogóle prawo jako instrument mający takie zadanie wykorzystywane jest przez wierzycieli do zaspokajania swoich roszczeń, w jakim stopniu wierzyciele wykorzystują prawo upadłościowe, jaki jest, jaka jest średnia stopa zaspokojenia wierzycieli, czy istnieje korelacja pomiędzy czasem trwania postępowania upadłościowego a stopniem zaspokojenia wierzycieli i czy istnieją zjawiska, znaczy to wiemy, że istnieją, ale może jaka jest skala zjawisk łańcuchów upadłości, które świadczyłyby o tym, że istnieją problemy z realizacją przez postępowania upadłościowe funkcji profilaktycznej przede wszystkim i funkcji także w dalszej kolejności windykacyjnej i teraz jeśli chodzi o pierwsze pytanie, dlaczego rośnie rola prawa upadłościowego, to myślę, że tutaj tak naprawdę kluczowych jest kilka czynników. Przede wszystkim narastająca niestabilność działalności gospodarczej i niepewność, tutaj też jest to temat, który wielokrotnie porusza pani prof. Mączyńska i w ogóle uczestnicy naszych cyklicznych badań w Szkole Głównej Handlowej, tutaj kryzysy gospodarcze, kryzysy bankowe i w ogóle generalnie ostatni globalny, długotrwały kryzys, który potęguje właśnie tę niepewność i niestabilność, w dalszej mierze globalizacja, która sprzyja rozprzestrzenianiu się wirusa bankructw i w dalszej mierze także niedoskonałości na gruncie teoretycznym i fakt, że tak naprawdę niewypłacalność i bankructwa są zjawiskami, które nie doczekały się jeszcze holistycznej, wyczerpującej teorii, która podchodziłaby do zjawiska w sposób właśnie taki całościowy. Jest to problematyka poruszana na łamach poszczególnych teorii pasujących się w ramach różnych nurtów, a moim zdaniem w ogóle jest wątpliwe czy tak naprawdę wielopłaszczyznowe złożone zjawisko bankructwa i niewypłacalności może doczekać się kiedykolwiek tak naprawdę kompleksowej holistycznej teorii i wszystko to sprawia, że rośnie rola narzędzi nakierowanych na łagodzenie skutków niewypłacalności, w tym w

szczegółności prawa upadłościowego i teraz jeśli chodzi o kwestię dalszych pytań, co do których tutaj, które zasygnalizowałam, to jest to problematyka poruszana przez wspomniane już wcześniej raporty banku światowego i tutaj wedle najnowszych statystyk jeśli chodzi o skuteczność postępowań upadłościowych Polska zajmuje 32 miejsce w świecie i średnio...

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** Na ile badanych?

**Paulina Kupis:** (aut.) 180, właśnie chciałam powiedzieć 179, ale 183, dziękuję bardzo i w tym zakresie jeśli chodzi o trzy główne parametry to jeśli chodzi o stopę zaspokojenia roszczeń wierzycieli tutaj mamy tendencję rosnącą powiedzmy w ostatnim 10-leciu średnio będzie to 40 %, czas trwania postępowań upadłościowych - tutaj mamy wartość stałą, to są trzy lata kalendarzowe i średni koszt postępowań upadłościowych jako procent majątku upadłego to jest 15 %.

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** Proszę państwa, występują rozbieżności pomiędzy danymi Banku Światowego a naszymi danymi. Pani Sylwia Morawska wyjaśniała to już i w publikacjach i na konferencjach. Bank światowy bazuje na bardzo ogólnych materiałach i ankietach, a nie bazuje na aktach szczegółowych. Nasze badania wskazują, że sytuacja pod względem ściągania wierzytelności jest gorsza niż wynika to z danych Banku Światowego. Większa szczegółowość badań bardziej bowiem uwidoczni ciemne strony.

**Paulina Kupis:** (aut.) To ja może od razu odniosę się do tego co pani powiedziała, rzeczywiście w tych 43 postępowaniach, aktach postępowań upadłościowych, które objęłam swoim badaniem, za chwilę powiem tutaj jakie to były postępowania, rzeczywiście mamy niższy wskaźnik jeśli chodzi o stopień zaspokojenia wierzycieli, to jest około 15 %, bank światowy pokazuje nam na około tak średniorocznie procent 40, więc rzeczywiście jest rozbieżność i tutaj tyle jeśli chodzi o bank światowy, bo nie jest to przedmiot mojego wystąpienia, krótka synteza wniosków z badań. 43 akta postępowań upadłościowych i były to postępowania upadłościowe o charakterze likwidacyjnym dokładnie i teraz jeśli chodzi właśnie o odpowiedź na postawione przeze mnie na początku pytania, to tutaj jeśli chodzi o takie właśnie główne dane liczbowe, to przede wszystkim pierwsze pytanie, czy wierzyciele sięgają po prawo upadłościowe i do jego instrumentów w celu właśnie zaspokojenia swoich roszczeń, wygląda to niestety słabo, zaledwie 25 % postanowień w przedmiocie ogłoszenia upadłości zostało wydanych jako rezultat w odpowiedzi na wniosek zgłoszony przez

wierzycieli, w przeważającej mierze około 73 % to były postanowienia będące następstwem wniosków złożonych przez dłużnika, sporadycznie, jak łatwo wyliczyć z tych właśnie danych procentowych, były to wnioski składane równolegle i niezależnie przez dłużników i wierzycieli, tak jak powiedziałam 15 % stopa zaspokojenia, czyli mniej niż pokazują dane banku światowego i ostatnia kwestia, na którą chciałabym zwrócić uwagę, to łańcuchy niewypłacalności, zidentyfikowałam je w 20 % przypadków i co ciekawe, znaczy to może nie aż tak ciekawe, głównie dotyczyły one branży budowlanej, więc to może nie jest takim zaskoczeniem, natomiast to, co najbardziej jakoś uderzyło mnie w tych badaniach to to, że tak naprawdę tutaj jeżeli mamy do czynienia z przedsiębiorstwem upadłym i założmy miało ono należność w kwocie X od swojego kontrahenta, który właśnie wcześniej ogłosił upadłość, to ten analizowany przeze mnie upadły, jego zobowiązania mniej więcej były bardzo zbliżone do tych należności od upadłych kontrahentów i gdyby właśnie nie ta pierwotna upadłość to być może w ogóle by można było wyjść na zero w takim przypadku, czyli tutaj właśnie jest taki wniosek, że te ewidentnie zaobserwowane są łańcuchy niewypłacalności, które prowadziły w efekcie do tego, że po prostu wierzyciele tak naprawdę zaspokajali się na zero, a generalnie masa majątkowa została skonsumowana przez koszty toczących się postępowań, czyli de facto tak jak mówię 20 % przypadków to było 8, w 8 toczących się postępowaniach rzeczywiście były te łańcuchy niewypłacalności świadczące o tym, że jest problem z realizacją funkcji profilaktycznej postępowań upadłościowych polegającej na tym tak, żeby wykluczyć z obrotu tych nierzetelnych, może nie tyle nierzetelnych co przedsiębiorców mających problemy i tym samym nie dopuścić do rozprzestrzeniania się tego wirusa.

**Dr hab. Katarzyna Kreczmańska-Gigol** (aut.): Czy ja mogę jedno króciutkie pytanie? Mnie interesuje, czy w tych 15 %, które odzyskują wierzyciele, czy to jest już po uwzględnieniu kosztów postępowania upadłościowego? Czy to jest na czysto, to co wierzyciele dostają średnio?

**Paulina Kupis:** Chciałam sprecyzować ...

**Dr hab. Katarzyna Kreczmańska-Gigol:** (aut.) Czyli bezpośrednie koszty bankructwa wynoszą 85 % tak? No bo jeśli odzyskują 15% i to już jest po uwzględnieniu kosztów.

**Paulina Kupis:** To już jakby pan sędzia wyjaśnił będzie najpewniej.

**Sędzia Jarosław Horobiowski:** Proszę państwa to nie jest tak, że my mamy jakieś tam 100 % i z tego jest 15 % zaspokojenia idzie na wierzycieli, nie, tutaj chodziło o to, że wierzyciele zostali zaspokojeni w zakresie swoich należności uznanych na liście wierzytelności w 15 % i to może pozostawać w relacji takiej, że to może być kilkunastokrotność ogółu ściągniętych środków pieniężnych w ramach likwidacji przez syndyka, a może to też być taka sytuacja, że to będzie po równo, czyli że koszty były wysokie w tym postępowaniu i zaspokoiliśmy 15 % tych należności uznanych, ale zrównały nam się te wielkości, ale one nie pozostają w relacji tak, one nie pozostają w relacji, jesteśmy w stanie ustalić na podstawie planów podziałów funduszków masy upadłości i odrębnych planów podziału sum uzyskanych z likwidacji składników obciążonych rzeczowo, w jakiej kwocie ogółem poszły pieniądze dla wierzycieli uznanych na liście, bierzemy wtedy sumę tego, dzielimy to przez sumę wierzytelności uznanych na liście i uzyskujemy stopień zaspokojenia wierzycieli i to jest niezależne od kosztów postępowania poniesionych w tym sensie, że suma, tego nie daje 100 %.

**Dr hab. Katarzyna Kreczmańska-Gigol:** (aut.) Tak, to mnie interesuje tu jedna rzecz. Czy w tych badaniach mamy wyliczanie kosztów bankructwa, czy kosztów upadłości z punktu widzenia upadłego. Bo tu mamy stopień odzyskania należności. A jak to jest z punktu widzenia upadłego czy...

**Sędzia Horobiowski:** To jest suma tego co odzyskali wierzyciele, kosztów windykacji tych wszystkich.

**Dr hab. Katarzyna Kreczmańska-Gigol:** (aut.) A to co zostaje idzie dla właścicieli? Czy oni coś dostają?

**Sędzia Horobiowski:** Nie, zwykle nic nie zostaje, ale są takie upadłości gdy zostaje...

Ale właśnie często się to zdarza.

**Sędzia Horobiowski:** Proszę państwa tak szacunkowo teraz około 20 mln zł w tych wszystkich postępowaniach było nadwyżki, dużo tak, jedno postępowanie było 10 mln nadwyżki tak zwanej masy polikwidacyjnej, która pozostała przez masy się przesunęło 100 mln zł, wierzyciele zaspokojeni w całości i koszty pokryte, zostało 10 mln nawet 11 mln było proszę



państwa nadwyżki, która później została zagospodarowana, tak przez już upadłego, budowlana spółka.

**Dr hab. Katarzyna Kreczmańska-Gigol:** (aut.) Panie sędzio, to było 10 przypadków na ile spraw?

**Sędzia Horobiowski:** W tym czasie prowadzonych, myślę, że gdzieś na 200, coś takiego.

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** Chciałabym teraz przedstawić panią Jolantę Barską, która ma doświadczenie, jeśli chodzi o funkcjonowanie samorządów. Badała sprawy wierzytelności z perspektywy syndyków i chce pisać pracę doktorską na temat właśnie upadłości w kontekście samorządowym. Jeżeli się pani Barskiej to uda - byłoby to prekursorskie podjęcie takiego tematu.

**Jolanta Barska, gmina Nysa (doktorantka SGH):** (aut.) Dziękuję bardzo za umożliwienie mi wystąpienia i wzięcia udziału w tej konferencji, chciałabym dzisiaj poruszyć problem związany ze ściągalnością wierzytelności i dochodzeniem praw z umów, ponieważ jest to problem, który dotyczy również jednostek samorządu terytorialnego, nie tylko przedsiębiorców. Pokażę państwu zbiorcze zestawienie o zaległościach przedsiębiorców we wpłatach świadczeń należnych na rzecz sektora finansów publicznych przyjęte przez radę ministrów 24 grudnia 2013 roku. Wynika z niego, że zaległości przedsiębiorców we wpłatach świadczeń należnych na rzecz sektora finansów publicznych na 31 grudnia 2011 roku wynosiły 41 mld 222 mln zł, a na dzień 31 grudnia 2012 roku 50 mld 166 mln zł. Największe zaległości odnotowano na rzecz organów skarbowych i wynosiły one na koniec 2011 roku 20 mld 359 mln zł i 24 mld 110 mln zł. na koniec 2012 roku. Zaległości na rzecz jednostek samorządu terytorialnego w tym okresie wynosiły 2 mld 900 mln zł na koniec roku 2011 i 4 mld 147 mln zł na koniec roku 2012 i w stosunku do zaległości na rzecz ZUS i organów skarbowych mogą wydawać się niskie, należy jednak zwrócić uwagę, że właśnie zaległości przedsiębiorców na rzecz jednostek samorządu terytorialnego wykazują największą dynamikę wzrostu. Jest to bardzo niebezpieczne w kontekście realizacji zadań jednostek samorządu terytorialnego i stanowi utrudnienie w realizacji budżetu. Pokażę jak wygląda ta sytuacja na przykładzie jednej jednostki samorządu terytorialnego jaką jest gmina Nysa. Przeanalizowałam dochody budżetu gminy Nysa od 1999 roku do 2015 roku i proszę zwrócić uwagę na dynamikę wzrostu zaległości w dochodach. Na zaległości w dochodach składają się

przede wszystkim zaległości we wpłatach z tytułu podatku od nieruchomości, podatku rolnego, podatku od środków transportu, opłat za wieczyste użytkowanie, wpływów z tytułu dzierżawy, wpływów z ratalnej sprzedaży mienia, mandatów, opłaty targowej i od 2007 roku również zaległości z tytułu zaliczki alimentacyjnej i funduszu alimentacyjnego. Widzimy ogromną dynamikę wzrostu zaległości w dochodach, natomiast dochody gminy nie wykazują takiej dynamiki wzrostu. Ta sytuacja utrudnia realizację nałożonych na gminę zadań, bądź stwarza konieczność zaciągania kredytów. Na początku roku, czy też w czasie przygotowania projektu budżetu trudno przewidzieć jak realizowane będą wpływy do budżetu. Wykres prezentuje prognozę dochodów gminy w latach 1999 do 2015 roku i wykonanie dochodów gminy. Do roku 2003 widać, że prognoza była znacznie wyższa niż wykonanie budżetu. Z tabeli wynika, że dochody własne gminy wykazują małą tendencję wzrostu, natomiast tempo wzrostu zaległości jest znacznie wyższe. Wzrost zaległości stanowi zagrożenie dla jednostek samorządu terytorialnego w kontekście realizacji budżetu. Z części opisowej sprawozdania z wykonania budżetu gminy w latach 1999 do 2010 roku wynika, że trudności z realizacją wpływów związane są z trudną sytuacją materialną mieszkańców, wysokim bezrobociem i złą sytuacją finansową przedsiębiorców, a to właśnie przedsiębiorcy są największymi płatnikami podatku od nieruchomości. Jak wygląda sytuacja przedsiębiorców na terenie gminy można wnioskować na podstawie tabeli dotyczącej udziału gminy w podatku dochodowym od osób prawnych. Tabela pokazuje prognozę i wykonanie dochodów z tego tytułu. Kolejna tabela przedstawia udział gminy w podatku dochodowym od osób fizycznych. Na uwagę zasługuje fakt, że w podatku dochodowym od osób prawnych zawarty jest podatek dochodowy opłacany m.in. przez spółki kapitałowe, a w podatku dochodowym od osób fizycznych, zawarty jest udział gminy w podatku dochodowym od osób fizycznych oraz m.in. od spółek osobowych, spółek cywilnych, przedsiębiorstw prywatnych osób fizycznych. Tabele pokazują nam, że prognozy z uchwał budżetowych odbiegają w niektórych latach znacznie od wykonania tych dochodów. Stwarza to konieczność zaciągania kredytów przez gminę i zadłużania gminy. Możliwość zadłużania jednostek samorządu terytorialnego jest ograniczona, co wynika z ustawy o finansach publicznych i ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego. W przedstawionym kontekście, zwłaszcza w związku z nałożonymi na jednostki samorządu terytorialnego zadaniami i ich działaniami mającymi na celu podnoszenie jakości życia mieszkańców, ściągłość wierzytelności i dochodzenie praw z umów jest problemem bardzo istotnym, dziękuję bardzo za uwagę.

**Dr hab. Sylwia Morawska:** Bardzo proszę o uroczyste zamknięcie - pani profesor.

**Prof. Elżbieta Mączyńska:** Dziękuję bardzo, dziękuję bardzo pani profesor za prowadzenie tej części obrad. Wszystkimi państwu bardzo dziękuję. Do 10 września oczekujemy od państwa tekstów do Biuletynu - podobnego jak ten „Jakość prawa”. Końcowa konferencja, podsumowująca całość badań odbędzie się za kilka miesięcy, już dziś na nią zapraszam. Planowana jest też publikacja książkowa, praca zbiorowa, zawierająca m.in. rekomendacje dla praktyki, dla regulatorów, dla przedsiębiorców, dla instytucji samorządowych. Jak już powiedziałam na wstępie, pan prof. Kornai w 2012 r. napisał artykuł pod tytułem „The breaking promises”, czyli łamane obietnice, łamane umowy. W artykule tym zwraca uwagę, że problem ten narasta, narasta począwszy od najwyższych władz łącznie z traktatem z Maastricht, czyli ryba psuje się od głowy. Ten niekorzystny syndrom rozszerza się. To jedno z powodów, dla których podjęliśmy badania na temat wiarygodności. Rzeczywiście tak jak pan prezes Mazur z PKO BP powiedział, to może być zaraza, która jest groźna dla całego organizmu, jakim jest gospodarka. Dlatego bardzo nam zależy na zebraniu opinii od możliwie wszystkich grup interesariuszy. Jeszcze raz kieruję podziękowania dla wszystkich tych, którzy się włączyli do naszych badań i pomogli w ich realizacji. Jak podkreślano w debacie, współpraca prawników z ekonomistami ma tu szczególne znaczenie, zwłaszcza wobec meandrów prawa i trudności interpretacyjnych w kontekście potrzeb obrotu gospodarczego. Praktyka pokazuje, jak wielka jest moc prawników w interpretacji różnych faktów, w tym ekonomicznych. W debacie podkreślano, że prawnicy mogą w nieskończoność się przebijać różnymi argumentami i przeciągać sprawy w zależności od interesów. Ale my wszyscy za to płacimy, płaci cała gospodarka. To właśnie wpływa na koszty transakcyjne, które ponosimy my wszyscy - podatnicy. Dlatego jeszcze raz dziękuję za to, że państwo się włączyli do tych badań i mam nadzieję, że chociażby na zasadzie kropli, która drąży skałę, nasze wynikające z badań rekomendacje i opinie okażą się użyteczne dla praktyki. Dziękuję bardzo.