



Beata Komarnicka-Nowak

radca prawny w Kancelarii
Komarnicka Korpalski

Mija właśnie dziewięć lat od momentu wielkiego tsunami w polskiej gospodarce, czyli oferowania przez banki instrumentów rzekomo zabezpieczających przed ryzykiem walutowym. Niektórzy przedsiębiorcy sprawy w sądach wygrywają, inni przegrywają, ale większość sporów sądowych jeszcze się nie zakończyła. Część spraw utknęła w Sądzie Najwyższym, oczekując na przedsąd.

Reklama dźwignią handlu?

Lektura niektórych dzisiejszych reklam banków musi być szczególnie gorzka dla przedsiębiorców, którzy wciąż zmagają się z problemem wielomilionowych strat z tytułu zawarcia opcji: „W naszym banku od lat wspomagamy polskie przedsiębiorstwa, dlatego wiemy, jak bardzo partnerstwo liczy się w biznesie. Stawiamy na profesjonalne relacje z klientem i kompetentne doradztwo, bo to jest naszym zdaniem klucz do sukcesu we wspólnym dążeniu do celu.”

W ciągu ponad siedmiu lat batalii sądowych widziałam raczej po kontaktach firm w bankami upadek, likwidację i dramat, nie zaś – tu znów cytuję z reklamy: „prawdziwą jakość prowadzenia biznesu w bankowości przedsiębiorstw”.

Niektórzy przedsiębiorcy nie poszli do sądu. Prowadzą swój biznes i zaciskając zęby spłacają ugody zawarte na warunkach banku. Pieniądze, które mogły rzeczywiście poprawić jakość ich biznesu, oddają bankom i te rzeczywiście poprawiają jakość, ale zdo-

bywania jeszcze wyższych zysków.

Wielokrotnie na sali sądowej zeznawali doradcy bankowi, którzy mówili wprost, że żadnymi doradcami klienta nie byli i nigdy się nimi nie czuli, mimo że posługiwali się takimi wizytówkami. To była tylko nomenklatura stanowiska w banku. Mieli sprzedawać i jeszcze raz sprzedawać – tak zeznawali.

Na szczęście, Sąd Najwyższy w uzasadnieniu jednego z wyroków stwierdził: „Bank proponując zawarcie umowy o treści jedynie akceptowanej przez drugą stronę, nie nazywając tego wprost, świadczył usługi doradcze kontrahentowi, bo można zasadnie przypuszczać w okolicznościach sprawy, że tylko bank mógł ocenić rzeczywistą zasadność składanej propozycji konkretnemu podmiotowi, którego zakres przygotowania merytorycznego odnośnie co do treści i skutków umowy opcji walutowej trudno jednakowo ocenić profesjonalistom banku i menedżerom firmy, która zajmuje się przetwarzaniem tworzyw sztucznych.”

Czy strona, która posiada informacje mające znaczenie dla przyszłej transakcji, powinna je ujawnić kontrahentowi? – to pytanie zadawano już w starożytności. Analizę problemu można znaleźć u Cyserona, a nawet w filozofii greckiej. Problem więc jest znany, ale dyskusje toczone na polu etyki, socjologii i nauk prawnych nie rozwiązują realnych problemów przedsiębiorców.

Smuga cienia

Poprzednia władza nie kiwnęła palcem w bucie, aby pomóc swoim przedsiębiorcom. Co więcej, dziś po latach niezakończonych często batalii sądowych, minister finansów rządu PO-PSL wydał niepublikowane wytyczne, na

podstawie których organy skarbowe kwestionowały zaliczenie w koszty strat poniesionych na opcjach. Nikt już nie pamięta też, że to polski rząd opóźnił implementację dyrektywy MIFID nakładającej na banki obowiązek informowania o zbyt wysokim ryzyku walutowym związanym z opcjami.

Dziś media nie interesują się już sprawą opcji walutowych. Tym bardziej cieszy decyzja nowego ministra finansów Pawła Szalამაყა, który zmienił interpretację dotyczącą opcji walutowych. Ma ona w końcu zabez-

Przez lata batalii sądowych jako efekt relacji firm z bankami widziałam upadek i dramat, a nie „prawdziwą jakość bankowości dla przedsiębiorstw”

pieczyć firmy przed ryzykiem kursowym i przede wszystkim zmienia decyzję poprzedniego ministra. Niektóre z firm mogą więc jeszcze wystąpić o umorzenie zobowiązania. Urzędy skarbowe mają bowiem stosować się do jednolitej interpretacji o możliwości zaliczenia strat na opcjach w koszty prowadzenia działalności.

Resort finansów podał przy okazji, powołując się na dane Komisji Nadzoru Finansowego, że polskie przedsiębiorstwa straciły na opcjach walutowych ponad 9 mld zł... ■