

***Wrażliwość dochodowości  
kancelarii komorniczych na  
zmiany dotyczące podatku VAT  
oraz potencjalne zmiany opłat.***

Raport przygotowany na zlecenie i wykonany we  
współpracy z Krajową Radą Komorniczą.

Czerwiec 2016.

---

# *Spis Treści*

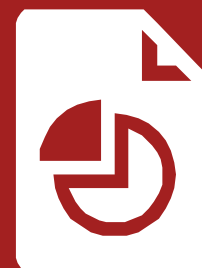
|   |                                                                    |    |
|---|--------------------------------------------------------------------|----|
| 1 | Streszczenie zarządcze .....                                       | 3  |
| 2 | Informacje ogólne.....                                             | 4  |
| 3 | Wyniki dla przeciętnej kancelarii.....                             | 9  |
| 4 | Zmiana wyniku finansowego z zależności od wielkości kancelarii.... | 13 |
| 5 | Różnice regionalne.....                                            | 17 |
| 6 | Wyniki kancelarii, a wielkość miejscowości.....                    | 20 |
| 7 | Podsumowanie.....                                                  | 23 |
| 8 | Informacje dodatkowe.....                                          | 24 |

# Streszczenie zarządcze

- W badaniu zrealizowanym na zlecenie i przy współpracy z Krajową Radą Komorniczą sprawdzaliśmy wpływ niedawnych i potencjalnych zmian prawnych wpływających na poziom przychodów i kosztów kancelarii komorniczych.
- Nasze badanie zostało zrealizowane na próbie 67 kancelarii komorniczych różnej wielkości, działających na terenie całej Polski, które przekazały nam szczegółowe dane źródłowe dotyczące wysokości i struktury swoich przychodów oraz kosztów. Pozwoliło nam to na uwzględnienie w badaniach zarówno strony przychodowej, jak i kosztowej finansów kancelarii.
- Obecna dochodowość kancelarii komorniczych (ponad 20 tysięcy złotych miesięcznie brutto) jest relatywnie wysoka w relacji do przeciętnych płac w kraju, lub nawet w relacji do przeciętnych płac specjalistów prawników zatrudnionych w sektorze publicznym (8700 złotych brutto w roku 2014, wg. GUS).
- Trzeba jednak zwrócić uwagę na znaczące zróżnicowanie dochodów osiąganych przez poszczególne kancelarie. Około 30% kancelarii osiąga miesięczny wynik finansowy brutto poniżej 5 tysięcy złotych, a około 40% poniżej 11 tysięcy złotych.
- To zróżnicowanie jest ściśle związane z regionem Polski w którym działają kancelarie, a także z ich wielkością. Zdecydowanie bardziej dochodowe są kancelarie prowadzone w Polsce południowej oraz centralnej, znacznie niższe dochody osiągają komornicy pracujący w Polsce zachodniej, a najniższe w Polsce wschodniej.
- W ramach naszych badań poddaliśmy analizie sześć scenariuszy dotyczących sposobu opodatkowania działalności kancelarii komorniczych podatkiem VAT oraz stawek za czynności egzekucyjne. W najkorzystniejszym dla kancelarii scenariuszu stawki za czynności egzekucyjne pozostają na niezmienionym poziomie, działalność jest objęta podatkiem VAT, a sam VAT jest doliczany do wartości opłat. W najmniej korzystnym scenariuszu stawki są zredukowane, a podatek VAT jest wliczany do wartości opłat.
- W przypadku konieczności wliczania VAT do opłat komorniczych 46% kancelarii uzyska dochodowość poniżej przeciętnej płacy specjalisty prawnika w sektorze publicznym. W przypadku dodatkowej zmiany stawek, odsetek ten wzrośnie do 70%.
- W przypadku realizacji najbardziej niekorzystnego scenariusza polegającego na włączeniu podatku VAT do stawek opłat komorniczych przy jednoczesnym ich obniżeniu - oczekiwany wynik finansowy kancelarii działających we wschodniej oraz zachodniej Polsce - będzie ujemny.
- Osiągnięte w tej analizie wyniki znacząco różnią się co do wartości, choć są podobne w wymowie, do wyników analizy prowadzonej przez Instytut Wymiaru Sprawiedliwości w roku 2015\*. Rozbieżności te wynikają zarówno z różnic w czasie realizacji badania – aktualności danych, próbie badawczej oraz zakresie używanych informacji jak i z rodzaju analizowanych scenariuszy.

\*Dr. Paweł Ostaszewski „Efektywność egzekucji komorniczej – obraz statystyczny” Instytut Wymiaru Sprawiedliwości, Warszawa, 2015.

# *Informacje ogólne*



# Informacje wstępne



- W badaniu zrealizowanym na zlecenie i przy współpracy z Krajową Radą Komorniczą sprawdzaliśmy wpływ niedawnych i potencjalnych zmian prawnych wpływających na poziom przychodów i kosztów kancelarii komorniczych.
- Analizowane zmiany obejmują wprowadzone od 1 października 2015 roku objęcie działalności komorniczej podatkiem VAT oraz jeden z możliwych scenariuszy potencjalnej zmiany stawek za opłaty egzekucyjne.
- Dochodowość kancelarii komorniczych uwidoczniła w naszym raporcie jest relatywnie wysoka w relacji do przeciętnych płac w kraju. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, iż zawód komornika wykonują specjaliści prawnicy, których oczekiwane wynagrodzenia lokują się znacznie powyżej przeciętnej płacy. W ramach badania dochody osiągane przez komorników prowadzących kancelarię porównujemy do przeciętnej płacy specjalisty prawnika w sektorze publicznym według Badania Struktury Wynagrodzeń GUS z roku 2014.
- Działalność kancelarii komorniczych jest ściśle regulowana. Dotyczy to w szczególności określanych ustawą stawek za poszczególne sposoby egzekucji. Oznacza to, że kancelarie mają bardzo ograniczone możliwości wpływania na swoje wyniki poza ilością przyjmowanych spraw.
- Wszystkie szacunki i obliczenia przedstawione w raporcie powstały w oparciu o dane z 1 kwartału 2016 roku. Czyli z okresu w którym już obowiązują limity maksymalnego rocznego wpływu spraw z wyboru do kancelarii.

# Opis scenariuszy

## Scenariusz

0

To scenariusz bazowy, traktowany przez nas jako stan wyjściowy. Ukazuje on oczekiwane wyniki kancelarii komorniczych w przypadku, gdyby nadal obowiązywała praktyka sprzed wydania interpretacji ogólnej, czyli gdy działalność kancelarii komorniczych była zwolniona z podatku VAT.

1

Scenariusz 1 przedstawia obecną praktykę, według której podatek VAT jest doliczany do określonych ustawą opłat komorniczych, a koszty rozpoznawane są w ujęciu netto.

2

Scenariusz ten przedstawia sytuację jaka miałaby miejsce gdyby komornicy byli płatnikami VAT, a podatek ten byłby wliczany do ustawowych opłat komorniczych.

3

Scenariusz 3 jest analogiczny do scenariusza 1, zakłada jednak zmianę ustawowych stawek opłat komorniczych z 15% i 8% na 9%. W pozostałych przypadkach pozostają bez zmian.

4

W scenariuszu tym założona jest zmiana stawek jak w scenariuszu 3. W tym wypadku komornicy są jednak płatnikami VAT i wliczają podatek VAT do ustawowych opłat komorniczych.

5

Scenariusz ten zakłada powrót do stanu sprzed interpretacji ogólnej - czyli komornicy nie są płatnikami VAT. Założone są jednak zmiany stawek - jak w scenariuszach 3 i 4.

# Przebieg badania



- Krajowa Rada Komornicza dostarczyła nam listę wszystkich kancelarii w Polsce na której przeprowadziliśmy losowanie warstwowe pod kątem: liczby spraw w roku 2015, wielkości miasta, w której siedzibę mają kancelarie (wojewódzkie i mniejsze) oraz województwa.
- W określonych ramach czasowych udało się nam zebrać dane od 67 kancelarii.
- Kancelarie proszone były o przekazanie nam szczegółowych wydruków z KPiR za 1 kwartał 2016 roku, danych z ankiety przygotowanej przez KRK zawierającej szczegóły wpływów z poszczególnych czynności komorniczych za ten sam okres, zatrudnienie i liczbę spraw w 1 kwartale 2015 i 1 kwartale 2016 roku oraz datę powołania.
- Zebranie tak szczegółowych danych pozwoliło nam nie tylko ocenić wrażliwość na analizowane scenariusze strony przychodowej finansów poszczególnych kancelarii, ale także wrażliwość strony kosztowej. Ma to niebagatelne znaczenie przy ocenie skutków objęcia kancelarii komorniczych podatkiem VAT.
- Badanie przeprowadzono w maju 2016 roku.

# Główne Wymiary analizy

Podział kraju na regiony stosowany w naszej analizie



**Zebrane wyniki analizowaliśmy pod kątem wpływu jaki rozwiązania z poszczególnych scenariuszy miały na:**

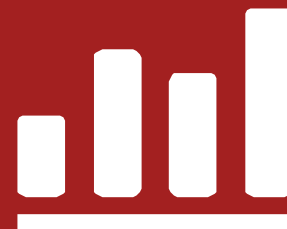
- Przychody kancelarii;
- Poziom Kosztów;
- Wynik finansowy brutto.

**Otrzymane wyniki były rozpatrywane w grupach kancelarii wyszczególnionych ze względu na:**

- Ilość spraw które wpłynęły w IQ 2016;
- Wielkość miasta w w którym kancelaria ma siedzibę;
- Region.\*

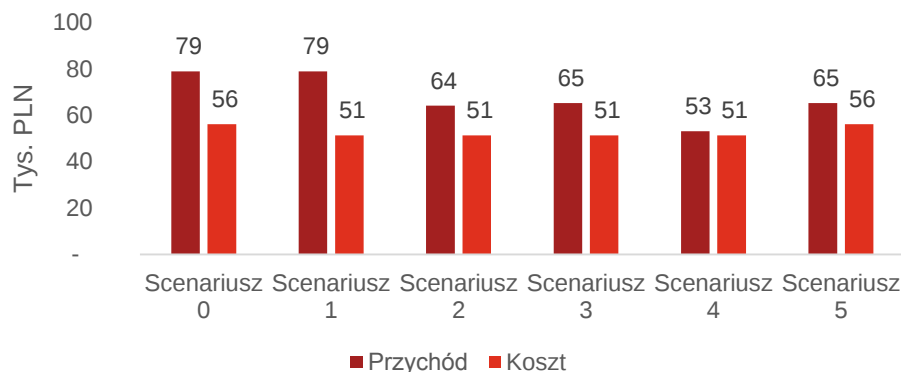
\*W podziale regionalnym wzorowaliśmy się na podziale stosowanym w Strategiach Ponadregionalnych. Źródło: Ministerstwo Rozwoju.

# *Wyniki dla przeciętnej kancelarii*

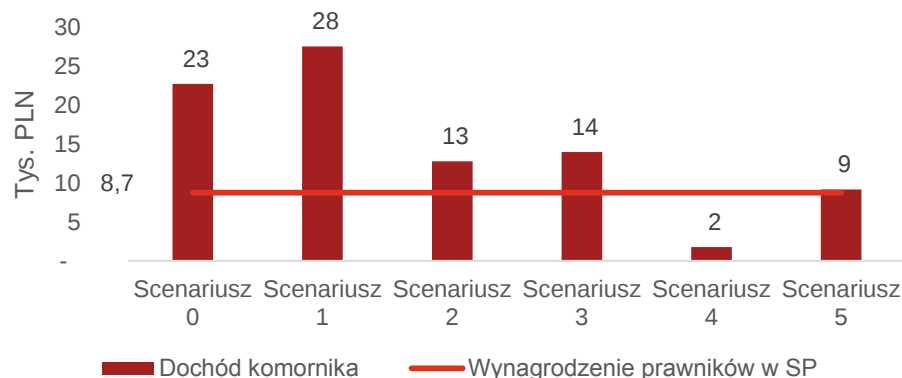


# Przeciętne wyniki finansowe kancelarii w poszczególnych scenariuszach w skali kraju

Zmiany miesięcznych przychodów i kosztów w zależności od scenariusza



Zmiany wyniku finansowego brutto kancelarii komorniczych w poszczególnych scenariuszach

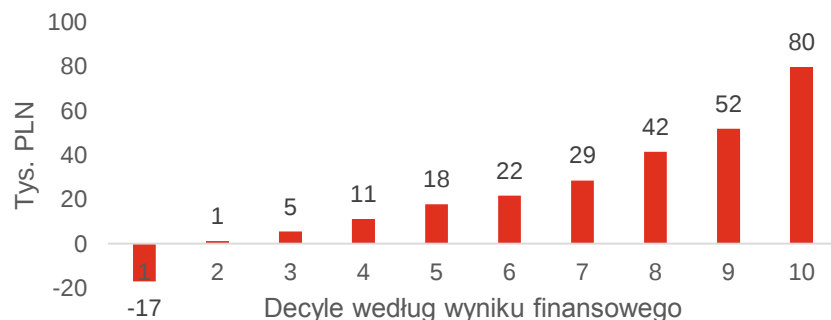


## Komentarz

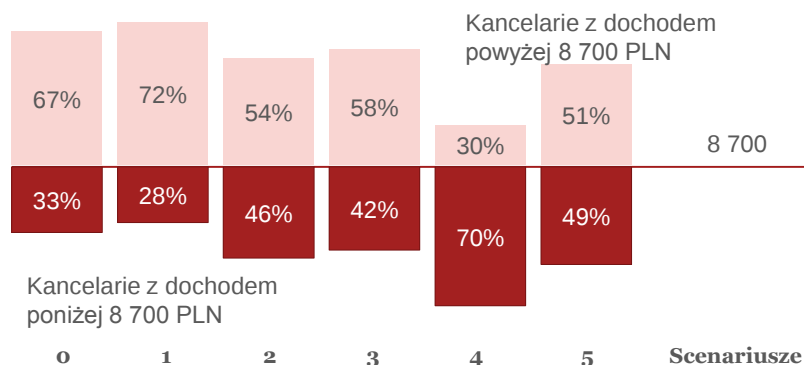
- Według zasad obowiązujących przed wydaniem przez Ministra Finansów interpretacji ogólnej dotyczących VAT w zawodzie komornika badane przez nas kancelarie osiągnęły średni miesięczny przychód na poziomie 79 tysięcy złotych.
- Obecnie utrzymują ten poziom obrotów doliczając VAT do stawek ustawowych za swoje usługi. Gdyby jednak musiały stosować się do restrykcyjnej interpretacji ich przychód zmniejszyłby się o blisko 19% (Scenariusz 2).
- W najmniej korzystnym dla kancelarii scenariuszu 4 - zakładającym obok włączenia podatku VAT do opłat i obniżenie poziomu opłat - spadek obrotów sięgnie około 33% stanu obecnego.
- Wynik finansowy brutto przeciętnej kancelarii komorniczej zatrudniającej średnio 8 osób wynosi w chwili obecnej ok. 28 tysięcy złotych.
- W najbardziej restrykcyjnym z rozpatrywanych scenariuszy wynik ten spadnie do 2 tysięcy złotych. Czyli mniej więcej jednej czwartej średnich zarobków brutto specjalisty prawnika pracującego w sektorze publicznym wg badania płac wykonanego przez GUS w 2014 roku.
- Należy jednocześnie pamiętać, że z uwagi na charakter pracy prowadzenie kancelarii komorniczej wiąże się z dużym ryzykiem biznesowym i osobistym. Jeśli dochody komorników spadną do poziomu wynagrodzenia osób o podobnych kwalifikacjach wielu komorników może zrezygnować z prowadzenia tej działalności.

# Rozkład wyniku finansowego kancelarii oraz odsetek kancelarii w których osiągnęte przychody są poniżej średniej płacy specjalisty prawnika w sektorze publicznym

Rozkład miesięcznego wyniku finansowego kancelarii w grupach decylowych w scenariuszu bazowym



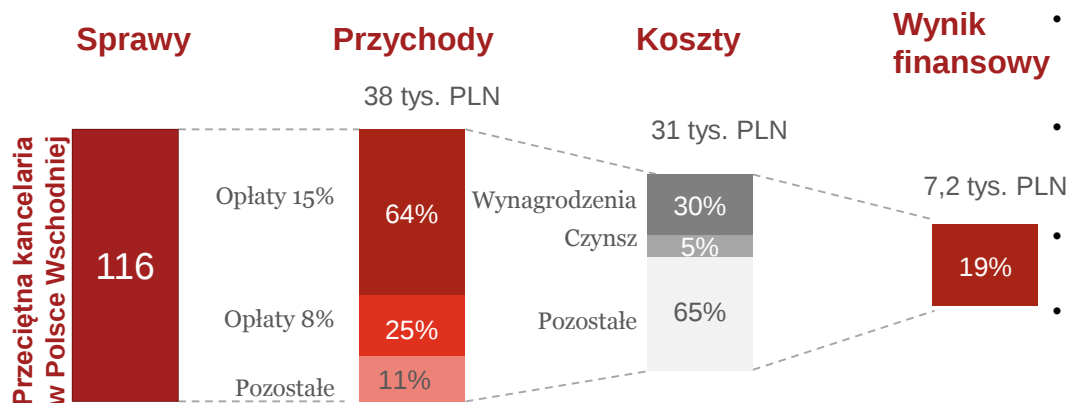
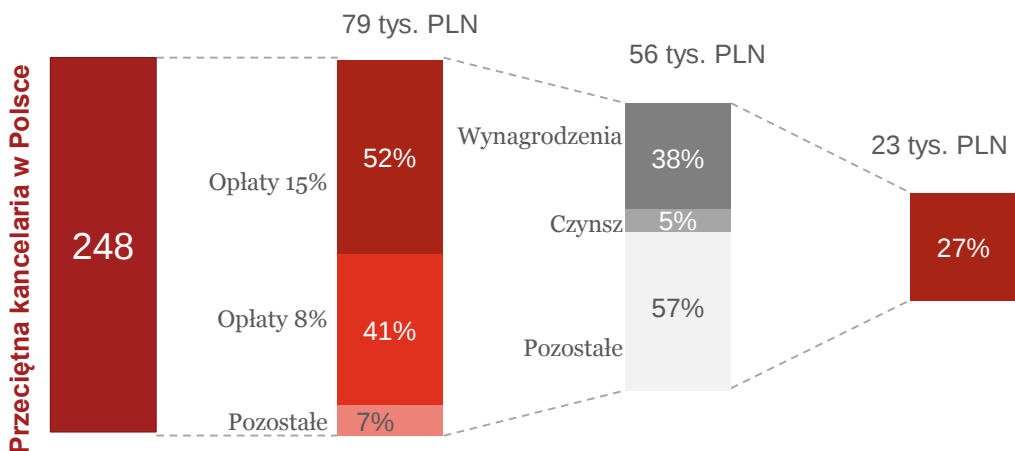
Odsetki kancelarii o wyniku finansowym mniejszym lub większym niż średnie wynagrodzenia prawników w sektorze publicznym (8 700zł)



## Komentarz

- Dochodowość kancelarii komorniczych w skali kraju jest bardzo zróżnicowana. Około 60% kancelarii osiąga w scenariuszu bazowym wynik finansowy poniżej średniego wynoszącego 23 tysiące złotych.
- Według scenariusza bazowego już w chwili obecnej około 30% kancelarii (do 3 decyla rozkładu) osiąga miesięczny wynik finansowy poniżej 5 tysięcy złotych, a około 40% poniżej 11 tysięcy złotych.
- W przypadku realizacji scenariusza 2 polegającego na włączeniu podatku VAT do kwoty stawek komorniczych odsetek kancelarii, których wynik finansowy spadnie poniżej średniego wynagrodzenia specjalisty prawa w sektorze publicznym wzrośnie do 46%, a w przypadku realizacji najmniej korzystnego scenariusza 4 do 70%.
- Zmiany te można traktować jako wzrost odsetka komorników, dla których prowadzenie kancelarii może się okazać nieatrakcyjne finansowo w poszczególnych scenariuszach. Choć oczywiście wiele zależy tu też od sytuacji na lokalnych i regionalnych rynkach usług prawniczych.

# Różnice w strukturach przychodów i kosztów kancelarii w zależności od wielkości oraz położenia geograficznego



## Komentarz

- Przeciętna miesięczna liczba spraw które wpływały do kancelarii biorących udział w naszym badaniu w 1 kwartale 2016 roku to 248.
- Miesięczny przychód przeciętnej kancelarii wyniósł w tym samym okresie 79 tysięcy złotych, z czego 52% pochodziło z opłat egzekucyjnych wg. stawki 15-procentowej, a 41% z opłat wg. stawki 8-procentowej.
- Przeciętne miesięczne koszty tej kancelarii wyniósł 56 tysięcy złotych (w scenariuszu bazowym) z czego 38% przypadło na płace, 5% na czynsze, a 57% na pozostałe koszty.
- Miesięczny dochód brutto przeciętnego komornika kształtował się na poziomie 23 tysięcy złotych i stanowił 27% przychodów kancelarii.
- Przeciętna wielkość kancelarii działającej w Polsce Wschodniej jest ponad dwukrotnie mniejsza, średnio miesięcznie w 1 kwartale 2016 wpłynęło do niej 116 spraw.
- Jej przychody wyniosły 38 tysięcy złotych, z czego 64% pochodziło z opłat wg. stawki 15-procentowej, a 25% z opłat wg. stawki 8-procentowej.
- Koszty kancelarii działającej na wschodzie Polski wyniosły 31 tys. złotych, z czego 30% stanowiły płace i 5% czynsze.
- Zyskowność kancelarii wyniosła średnio 19%, a miesięczny dochód prowadzącego ją komornika 7,2 tysięcy złotych.

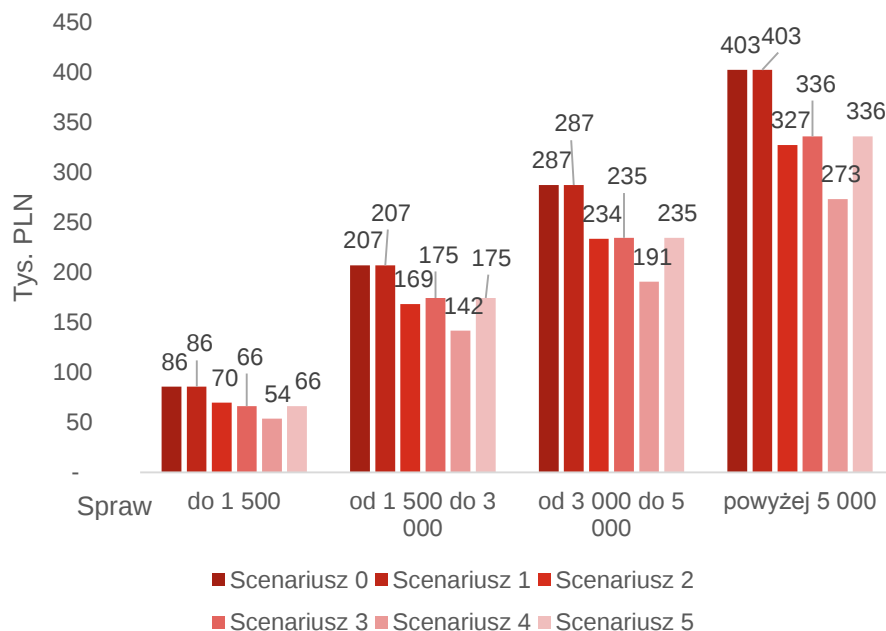
# *Zmiana wyniku finansowego w zależności od wielkości kancelarii*



# Przychody kancelarii w poszczególnych scenariuszach w zależności od ich wielkości

Średnie miesięczne przychody kancelarii w IQ 2016 roku według ilości rozpatrywanych spraw w roku 2015

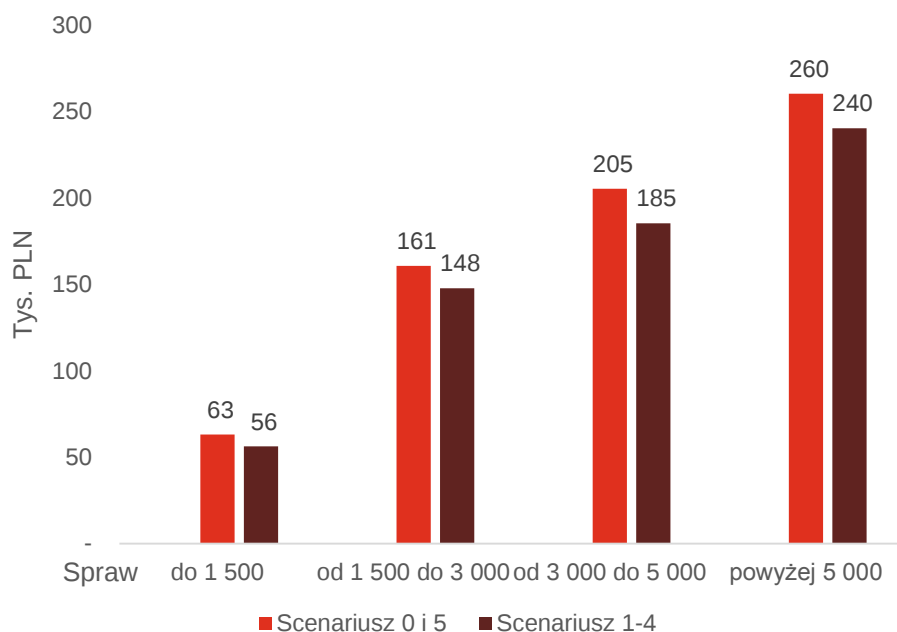
## Komentarz



- Wrażliwość poziomu przychodu kancelarii komorniczych na poszczególne scenariusze jest zróżnicowana w zależności od ich wielkości. Nie są to jednak różnice znaczące.
- We wszystkich grupach najbardziej niekorzystny dla kancelarii, niezależnie od wielkości kancelarii, jest scenariusz 4. Jednocześnie są w nim obniżone stawki za czynności egzekucyjne i podatek VAT wliczany jest do opłat. Przychody w tym scenariuszu są dla wszystkich grup kancelarii niższe o ponad 30% niż w scenariuszach 0 i 1.

# Koszty kancelarii w poszczególnych scenariuszach w zależności od liczby rozpatrywanych spraw

Średnie miesięczne koszty kancelarii w IQ 2016 roku według ilości rozpatrywanych spraw w roku 2015

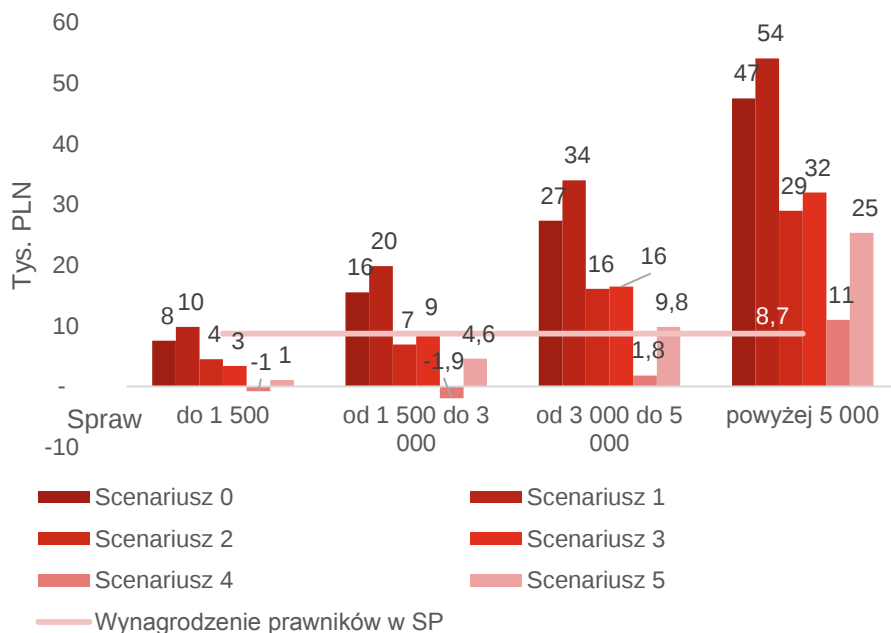


## Komentarz

- Jedynym czynnikiem, który wpływa na zmianę poziomu kosztów w rozpatrywanych scenariuszach jest podatek VAT. W scenariuszach „zero” – bazowym oraz piątym podatek VAT od zakupionych towarów i usług staje się kosztem kancelarii, w scenariuszach 1-4 podatek ten nie stanowi kosztu kancelarii i do księgi przychodów i rozchodów trafiają one w ujęciu netto.
- W związku z tym w scenariuszach 1-4 koszty kancelarii są o 8-11% niższe niż w scenariuszach 0 i 5.
- Wpływ odliczania VAT od kosztów jest znacznie niższy niż przeciętna stawka VAT co wynika z dużego udziału składników nie podlegających VAT w kosztach. Są to przede wszystkim wynagrodzenia pracowników kancelarii i opłaty za przesyłki pocztowe.

# Liczba rozpatrywanych spraw a skutki poszczególnych scenariuszy na wynik finansowy kancelarii

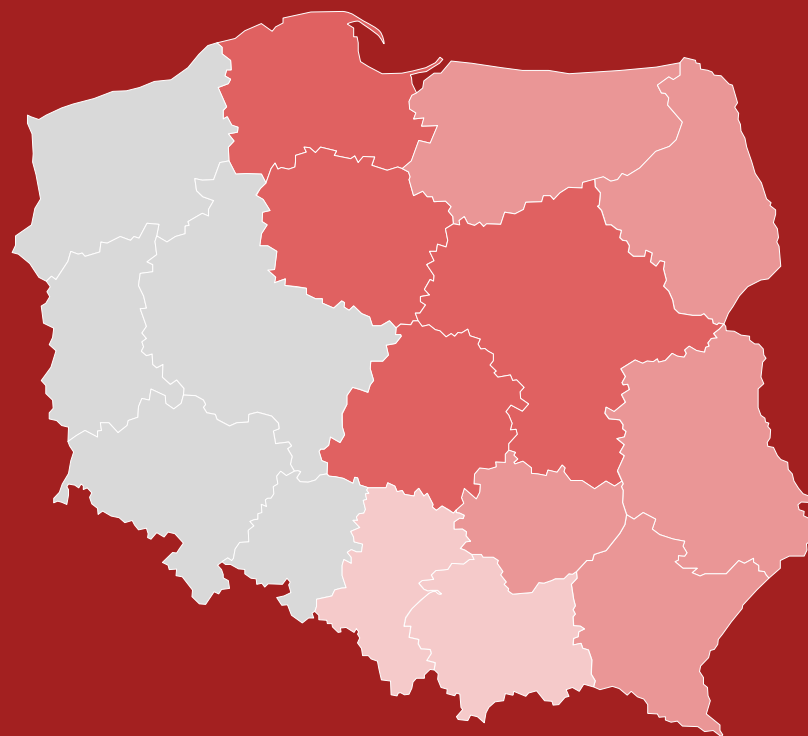
Miesięczny wynik brutto w IQ 2016 kancelarii według ilości rozpatrywanych spraw



## Komentarz

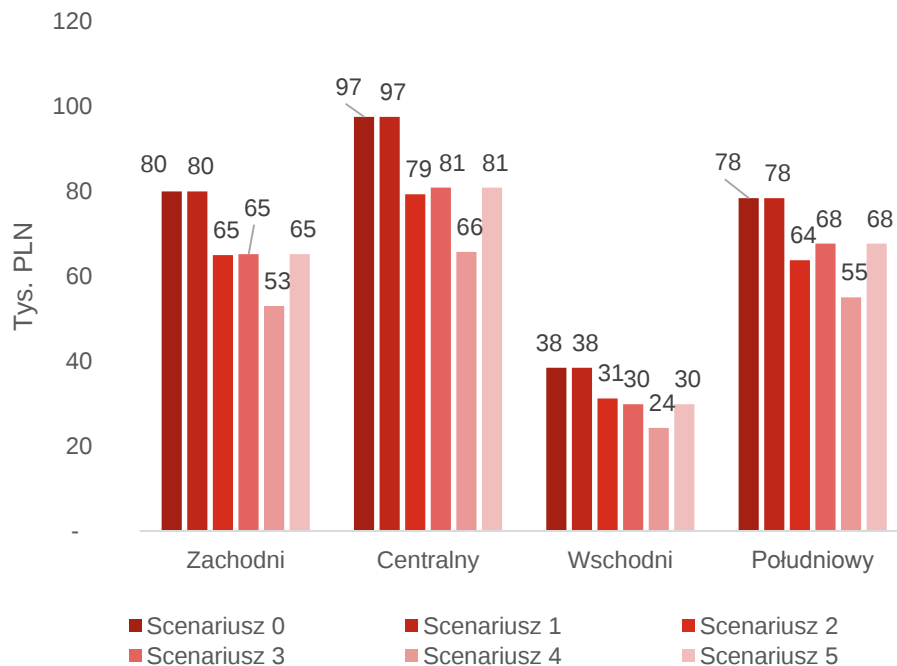
- Pod znakiem zapytania należy postawić dalsze istnienie najmniejszych kancelarii komorniczych jeśli będą musiały od obecnych ustawowych stawek za czynności egzekucyjne traktować jako kwoty brutto zawierające należny VAT (scenariusz 2). Średni oczekiwany dochód brutto komornika prowadzącego taką kancelarię (4 tysięcy PLN miesięcznie) będzie ponad dwukrotnie niższy niż dochody prawników o podobnych kwalifikacjach wykonujących inne zawody prawnicze w sektorze publicznym.
- Oczekiwane dochody komorników prowadzących małe kancelarie mogą spaść poniżej zera w przypadku realizacji scenariusza 4 – czyli jednoczesnego obniżenia stawek komorniczych i konieczności wliczania VAT do opłat. W takim przypadku komornicy prowadzący najmniejsze kancelarie mogą przeciętnie oczekiwać straty miesięcznej rzędu 1 tysiąca złotych, a prowadzący nieco większe kancelarie straty rzędu 1,9 tysiąca złotych.
- W tym najbardziej niekorzystnym scenariuszu jedynie komornicy prowadzący największe kancelarie, będą mogli liczyć na dochody nieco powyżej średnich dochodów prawników zatrudnionych w sektorze publicznym.

# *Różnice regionalne*



# Przychody kancelarii dla poszczególnych scenariuszy według regionów

Średnie miesięczne przychody kancelarii w zależności od regionu w IQ 2016

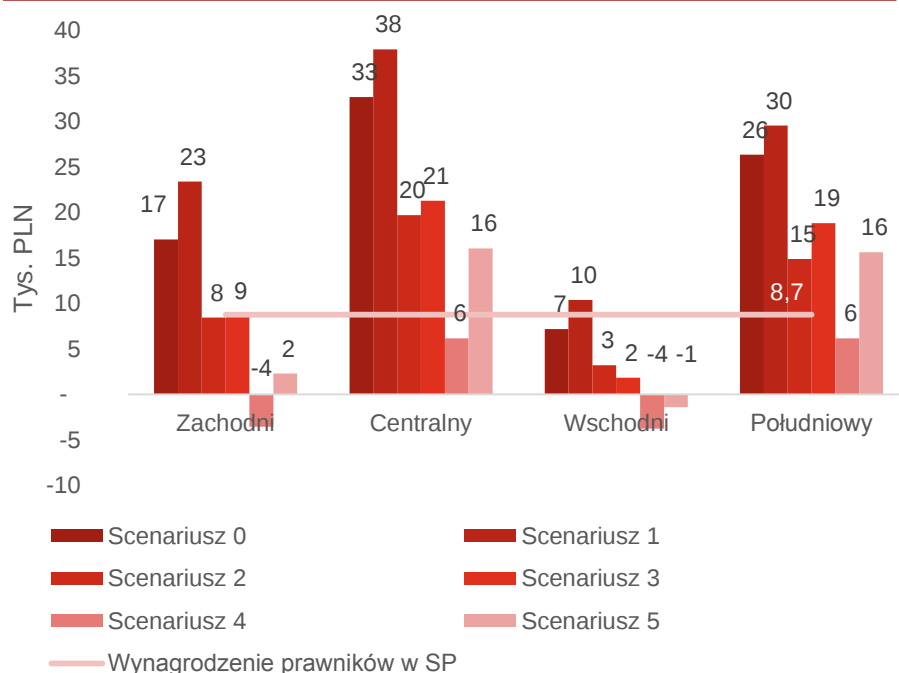


## Komentarz

- Średnie miesięczne przychody kancelarii w poszczególnych regionach Polski są bardzo zróżnicowane i wynoszą w scenariuszu bazowym od 38 tysięcy złotych do 97 tysięcy złotych w pierwszym kwartale 2016 roku.
- Zróżnicowanie to nie jest jednak równomierne. Zdecydowanie w najgorszej sytuacji z tego punktu widzenia są kancelarie działające w Polsce wschodniej. Kancelarie położone w tym regionie kraju osiągają przeciętnie prawie trzykrotnie niższe przychody niż te działające w województwach centralnych.

# Wpływ poszczególnych scenariuszy na dochody kancelarii w zależności od regionów

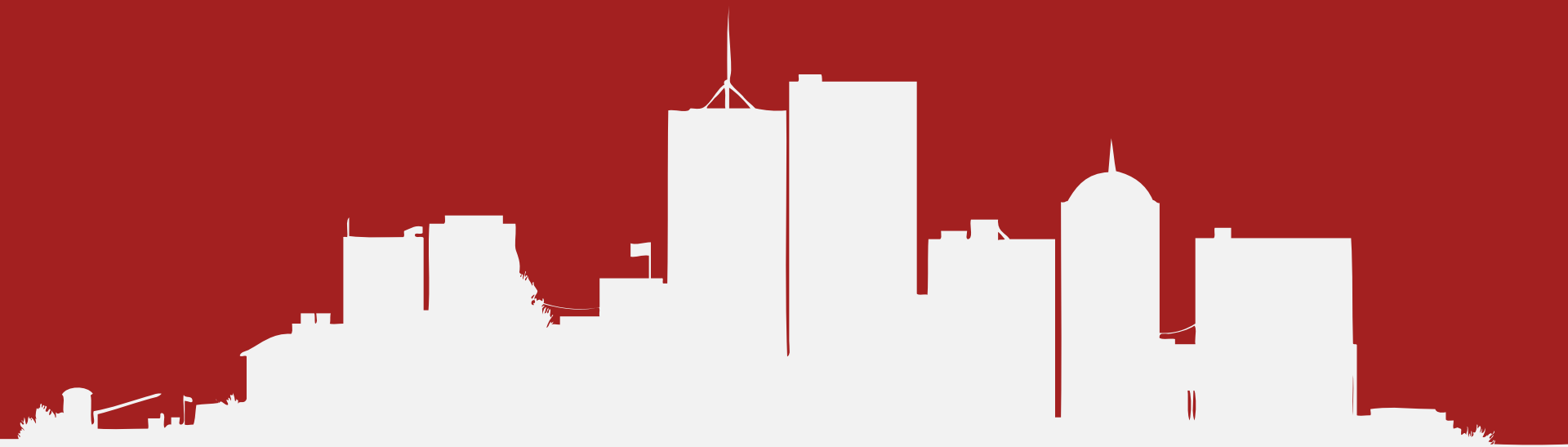
Średniomiesięczne wyniki brutto kancelarii w zależności od regionu w IQ 2016



## Komentarz

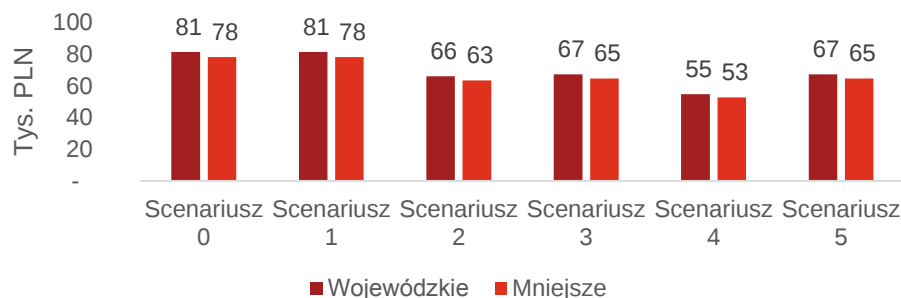
- Obecnie we wszystkich regionach oprócz wschodniego średni dochód kancelarii utrzymuje się na poziomie znacznie przekraczającym wynagrodzenie przeciętnego specjalisty prawnika w sektorze publicznym choć wewnątrz samych regionów występuje tu duże zróżnicowanie.
- Kancelarie z regionów centralnego i południowego są stosunkowo mniej wrażliwe na zmiany w poszczególnych scenariuszach choć spadek dochodowości może sięgać 84%. Średnia dochodowość kancelarii we wschodniej Polsce w przypadku realizacji najbardziej restrykcyjnego scenariusza 4 może spaść nawet o 140%.
- Komornicy prowadzący kancelarie na wschodzie Polski jedynie w scenariuszu bazowym oraz przy obecnej praktyce naliczania VAT i obecnych poziomach stawek (scenariusz 1) mogą przeciętnie liczyć na dochody porównywalne do przeciętnych dochodów prawników w sektorze publicznym. W pozostałych scenariuszach są znacznie poniżej tego punktu odniesienia.
- W najbardziej niekorzystnym dla kancelarii komorniczych scenariuszu 4 i 5 przeciętni komornicy prowadzący je na wschodzie oraz na zachodzie kraju będą ponosić straty.

# *Wyniki kancelarii a wielkość miejscowości*



# Przychody i koszty kancelarii komorniczych w analizowanych scenariuszach w zależności od wielkości miejscowości

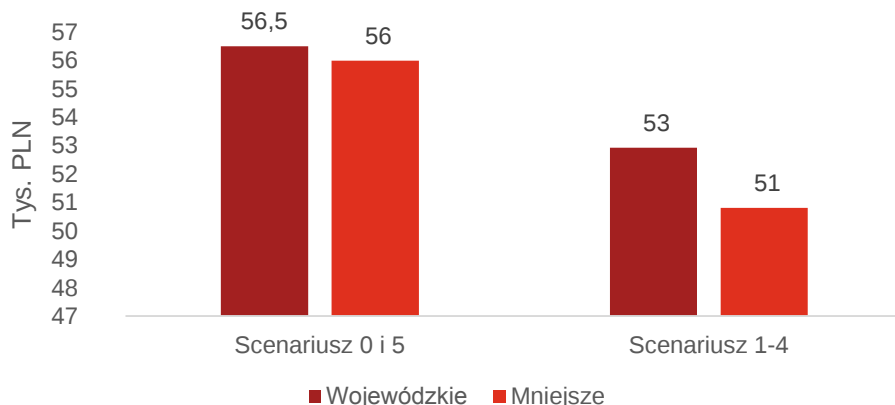
Zmiany miesięcznych przychodów kancelarii w zależności od typu miasta w IQ 2016



## Komentarz

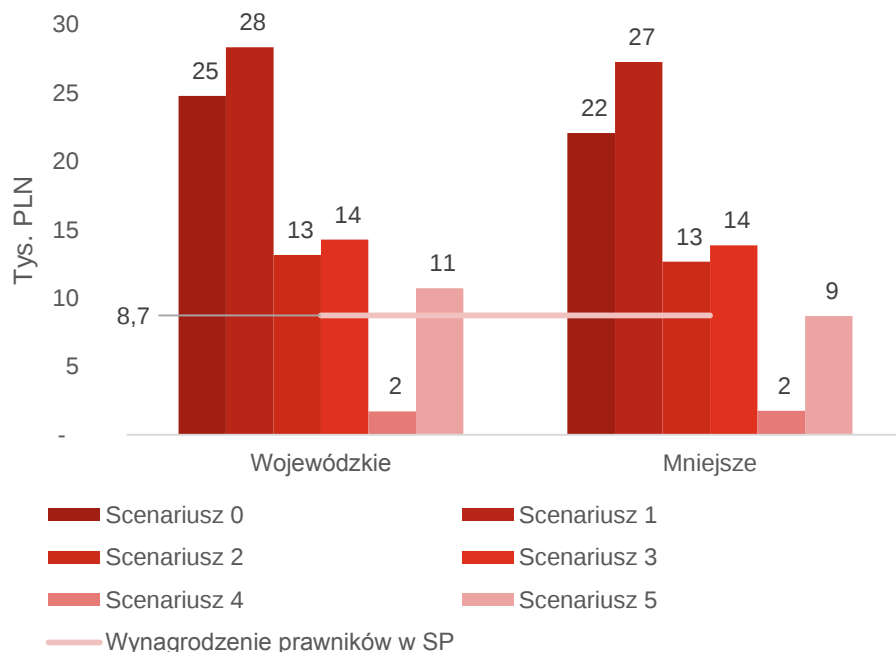
- Nie ma istotnych różnic w poziomach przychodów i kosztów pomiędzy kancelariami położonymi w stolicach województw i poza nimi.
- W przypadku obniżenia opłat komorniczych nieco bardziej spadają przychody kancelarii położonych w dużych miastach. Wynika to z różnic w strukturze przychodów.
- Kancelarie położone w mniejszych miastach nieco lepiej też reagują na możliwość odliczania VAT od kosztów uzyskania przychodów. Jest to spowodowane większym udziałem kosztów objętych podatkiem VAT w całkowitych kosztach ich działalności.

Zmiany kosztów kancelarii w zależności od typu miasta w IQ 2016



# Reakcja na scenariusze a wielkość miasta

Średniomiesięczny wyniki brutto kancelarii w zależności od typu miasta w IQ 2016



## Komentarz

- Lokalizacja kancelarii w mieście wojewódzkim oraz w mniejszych miastach i miejscowościach nie wpływa znacząco na osiągnięty wynik finansowy.
- Kancelarie w miastach wojewódzkich są nieco tylko bardziej wrażliwe na zmiany w poszczególnych scenariuszach.
- W najbardziej niekorzystnym dla komorników scenariuszu 4 ich oczekiwane dochody spadają do 2 tysięcy złotych niezależnie od rodzaju miejscowości w której prowadzą kancelarię.

## *Podsumowanie*

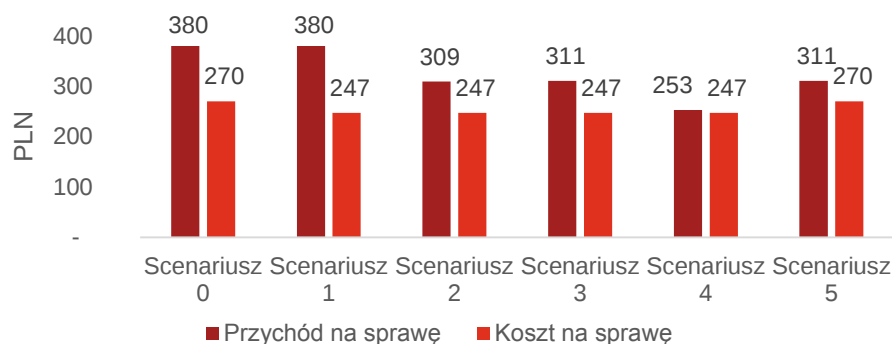
- Przeciętna dochodowość kancelarii komorniczych jest wysoka, ale bardzo zróżnicowana. Około 60% kancelarii osiąga w scenariuszu bazowym wynik finansowy poniżej średniego wynoszącego w scenariuszu bazowym 23 tysiące złotych.
- W przypadku konieczności wliczania VAT do opłat komorniczych 46% kancelarii uzyska dochodowość poniżej przeciętnej płacy specjalisty prawnika w sektorze publicznym według danych GUS za rok 2014. W przypadku dodatkowej obniżki stawek odsetek ten wzrośnie do 70%.
- Utratą opłacalności zagrożone są przede wszystkich kancelarie mniejsze oraz kancelarie działające we wschodnich i zachodnich województwach Polski.
- W przypadku realizacji najbardziej niekorzystnego scenariusza polegającego na włączeniu podatku VAT do stawek opłat komorniczych przy jednoczesnym ich obniżeniu oczekiwany wynik finansowy kancelarii działających we wschodniej oraz zachodniej Polsce będzie ujemny.

# *Informacje dodatkowe*

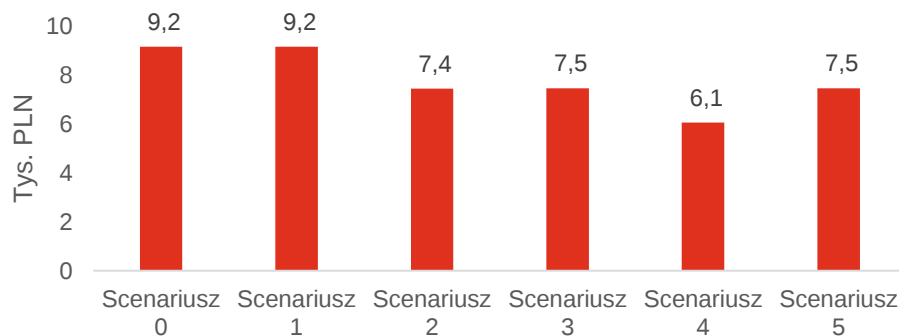


# Przychody i koszty kancelarii na sprawę i pracownika w poszczególnych scenariuszach

Przeciętny przychód i koszt na sprawę w 1Q 2016



Przeciętny miesięczny przychód na pracującego w kancelarii w IQ 2016

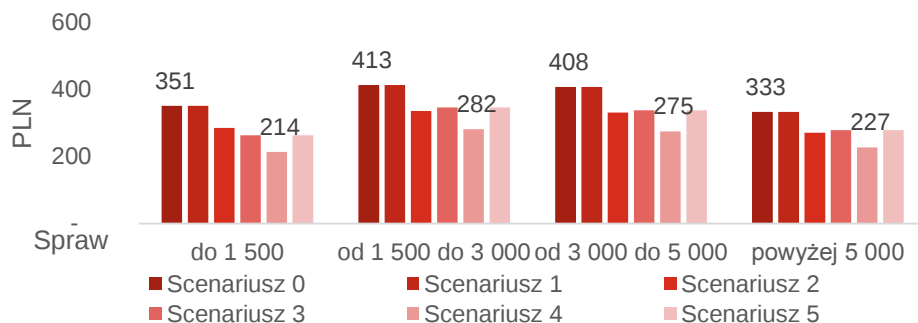


## Komentarz

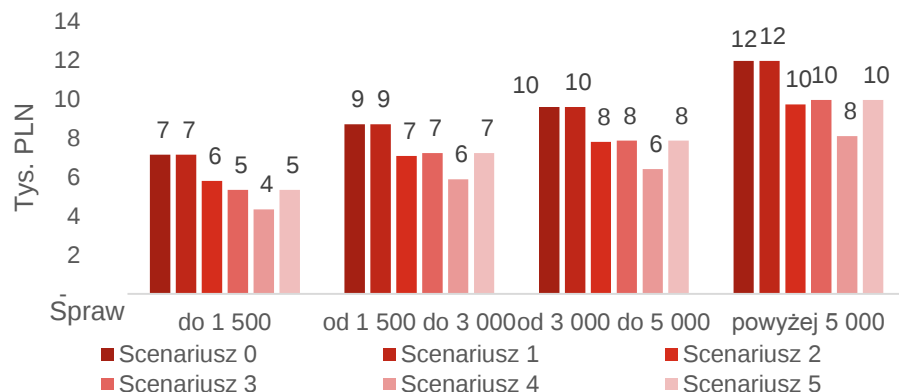
- Przeciętny przychód badanych kancelarii na sprawę w pierwszym kwartale 2016 roku wyniósł w scenariuszach 0 i 1 380 złotych. W najmniej korzystnym scenariuszu 4 wyniósłby on 253 złote.
- W scenariuszach 0 i 5 przeciętny koszt na sprawę wynosi 270 złotych, a w scenariuszach 1-4 247 złotych.
- Przeciętny miesięczny przychód na pracownika (wliczając w to komornika) wyniósł 9,2 tysiąca złotych. W scenariuszu 4 spadnie on do 6,1 tysięcy złotych.

# Przychody i koszty kancelarii na sprawę i pracownika w poszczególnych scenariuszach w zależności od wielkości kancelarii

Przeciętny przychód generowany przez pojedynczą sprawę w IQ 2016



Przeciętny miesięczny przychód na pracującego w kancelarii w IQ 2016

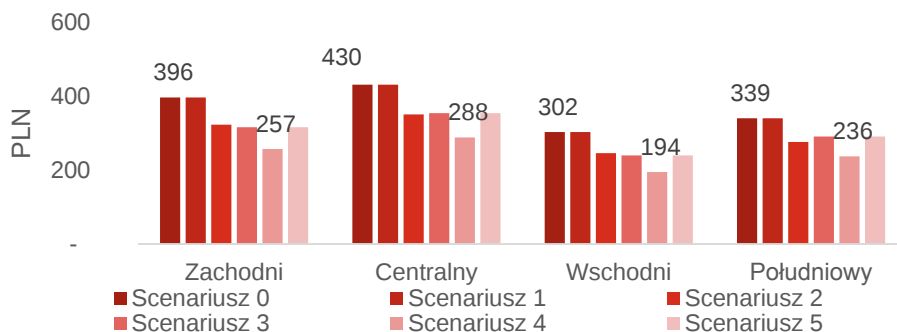


## Komentarz

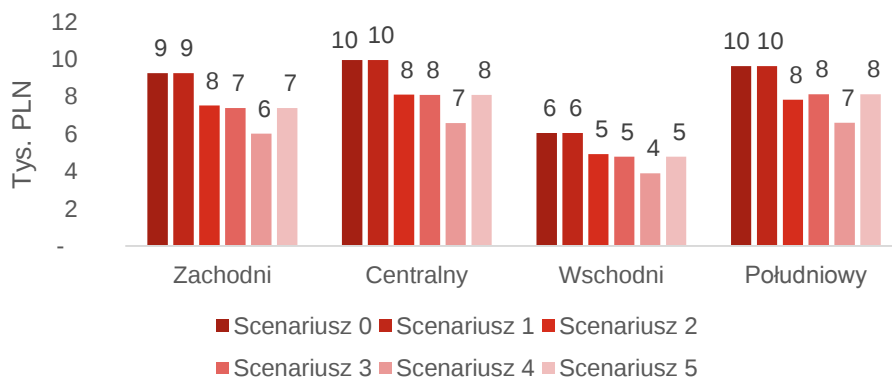
- Najwyższe przeciętne przychody na sprawę generowały kancelarie średniej wielkości, które w roku 2015 otrzymały od 1500 do 5000 tysięcy spraw. W kancelariach tych przeciętny przychód na sprawę wyniósł ponad 400 złotych. W kancelariach najmniejszych 351 złotych, a w największych 333 złote.
- Najwyższe przeciętne miesięczne przychody na pracownika osiągnęły natomiast kancelarie największe – te które w roku 2015 otrzymały 5000 spraw lub więcej.

# Przychody i koszty kancelarii na sprawę i pracownika w poszczególnych scenariuszach w zależności od regionu działania kancelarii

Przeciętny przychód generowany przez pojedynczą sprawę w IQ 2016



Przeciętny miesięczny przychód na pracującego w kancelarii w IQ 2016

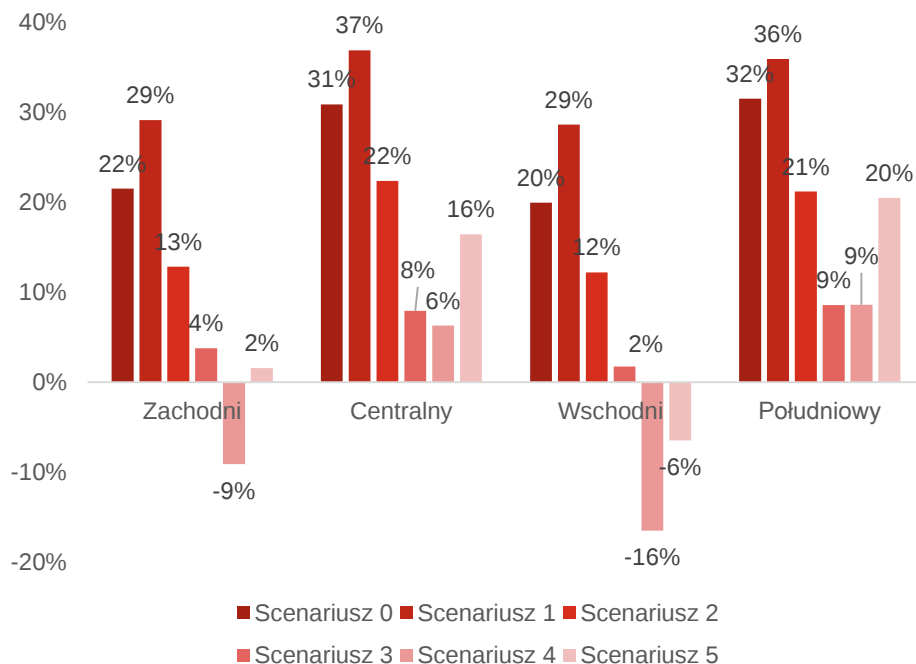


Komentarz

- Najwyższe przeciętne przychody na sprawę generowały kancelarie w Polsce centralnej. W kancelariach tych przeciętny przychód na sprawę w 1 kwartale 2016 roku wyniósł 430 złotych. W kancelariach z Polsce zachodniej 398 złotych, w Polsce południowej 339 złotych, a we wschodniej 302 złote.
- Najwyższe przeciętne miesięczne przychody na pracownika osiągnęły kancelarie działające w Polsce centralnej i południowej - 10 tysięcy złotych. Najniższe – 6 tysięcy złotych – kancelarie działające w Polsce wschodniej.

# Zyskowość kancelarii z zależności od regionu

Przeciętna stopa wyniku finansowe brutto w IQ 2016

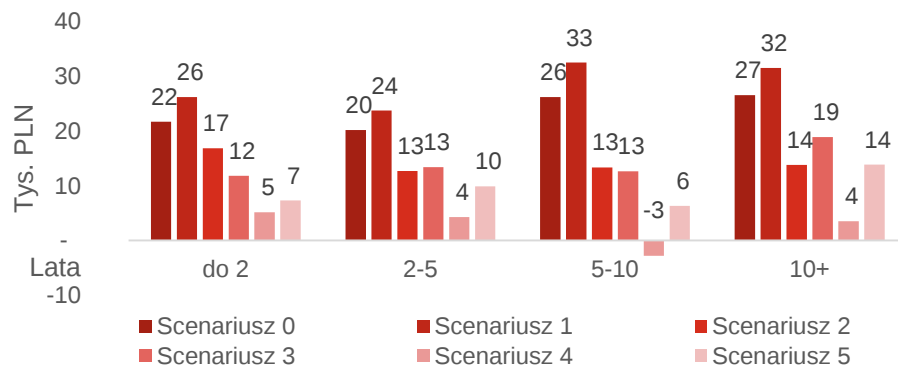


## Komentarz

- Kancelarie w Polsce centralnej charakteryzują się także najwyższą zyskowością, przekraczającą w najkorzystniejszych scenariuszach 30 %. Zyskowością najniższą natomiast wykazują się kancelarie działające w Polsce zachodniej i wschodniej.

# Wyniki finansowe i wrażliwość na zmiany scenariuszy w zależności od okresu działania kancelarii na rynku

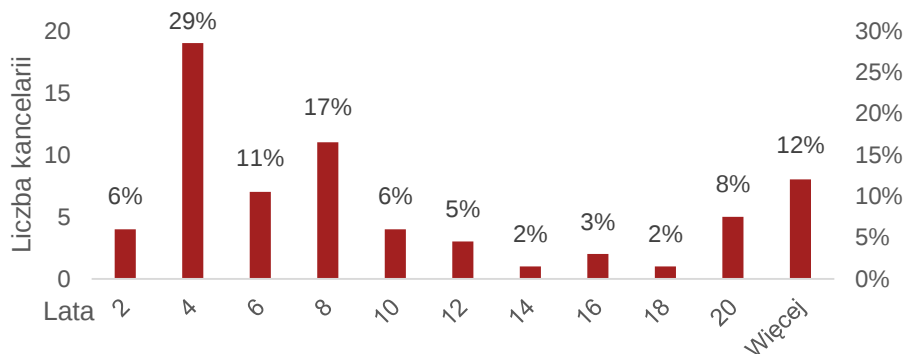
Średnie miesięczne wyniki finansowe w zależności od czasu działania kancelarii



Komentarz

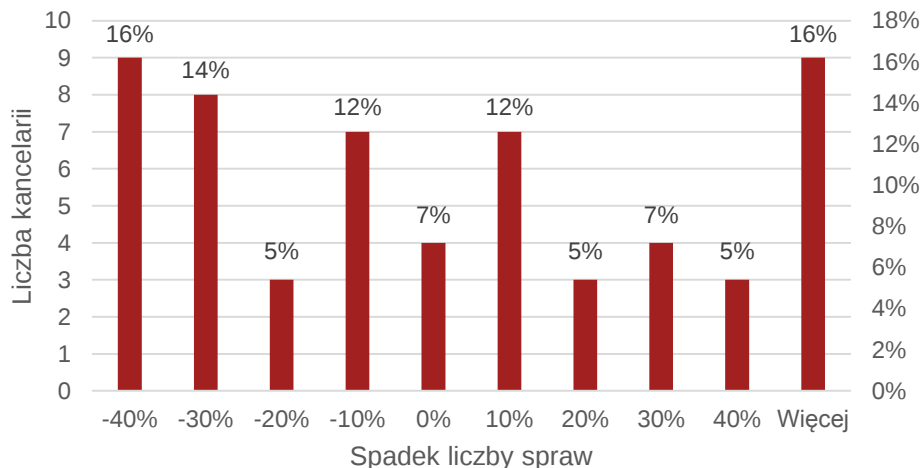
- Kancelarie działające najdłużej na rynku wykazują się najwyższą przeciętną zyskownością, generując dla prowadzących je komorników dochody około 30 tysięcy złotych miesięcznie. Kancelarie te, są też najbardziej odporne na negatywne skutki zmian w poszczególnych scenariuszach.
- Najbardziej wrażliwe na zmiany według poszczególnych scenariuszy są kancelarie działające od 5 do 10 lat.
- Kancelarie działające na rynku poniżej 5 lat, co prawda przynoszą prowadzącym je komornikom nieco niższe dochody niż też działające od 5 do 10 lat, ale charakteryzują się relatywnie wyższą odpornością na zmiany w poszczególnych scenariuszach.

Liczba kancelarii w zależności od czasu ich działania na rynku



# Zmiana liczby spraw pomiędzy 1Q2015, a 1Q2016

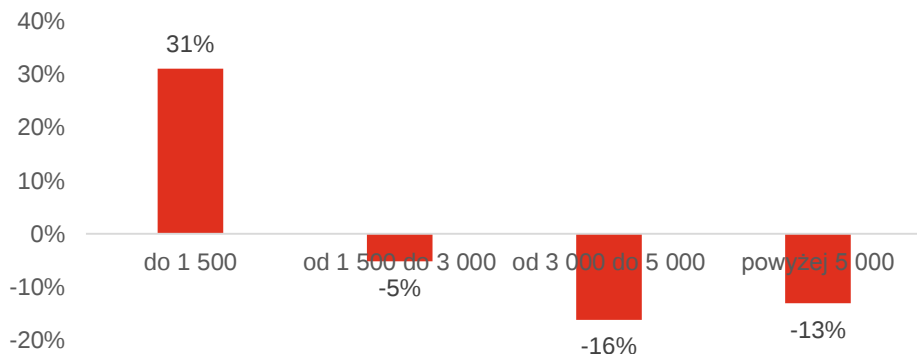
Rozkład kancelarii w badaniu pod względem spadku liczby spraw w IQ 2016 względem IQ 2015



## Komentarz

- W ciągu ostatniego roku liczba spraw zmniejszyła się w sumie u 47% badanych kancelarii, liczba ta nie uległa zmianie w 7% przypadków, a wzrosła w 46% przypadków.
- W 16% przypadku spadek liczby spraw w badanym okresie wyniósł więcej niż 40%. Wzrost liczby spraw o 40% lub więcej odnotowano w 21% przypadków.
- Liczba spraw rosła w przypadku kancelarii małych, które w 2015 przyjęły do 1500 spraw, spadała w przypadku kancelarii większych. Jest to najprawdopodobniej spowodowane ostatnimi zmianami, które nie pozwalają większości kancelarii przyjmować więcej niż 5000 spraw z wyboru.

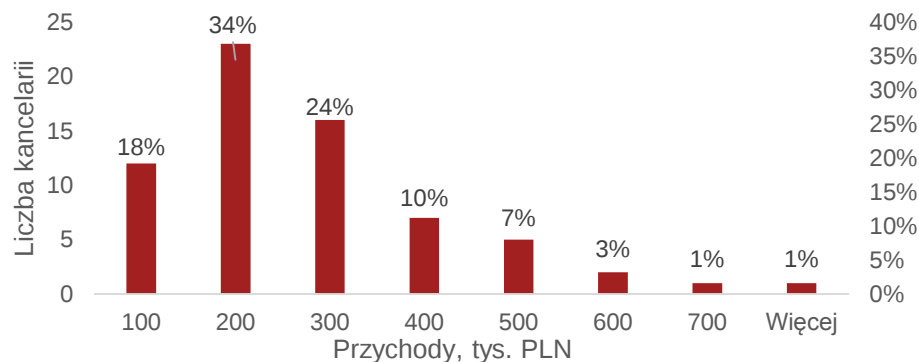
Zmiana liczby spraw w IQ 2016 względem IQ 2015 ze względu na liczbę spraw prowadzonych w 2015 roku



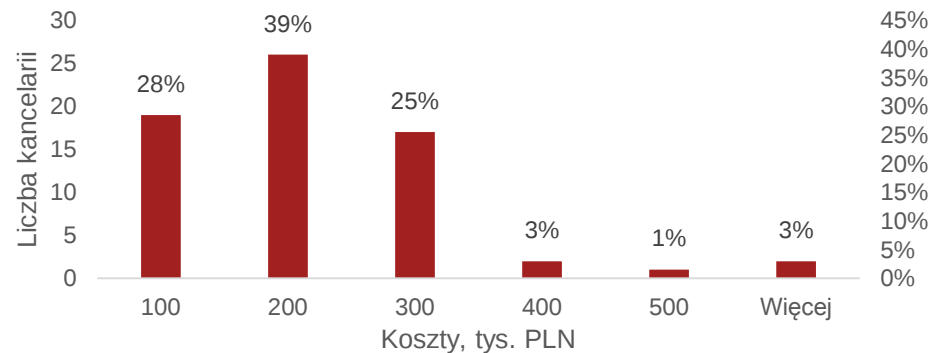
# Struktura próby badawczej (1/3)

## Rozkład kancelarii w badaniu ze względu na osiągnięte przychody w IQ 2016 roku

### Komentarz



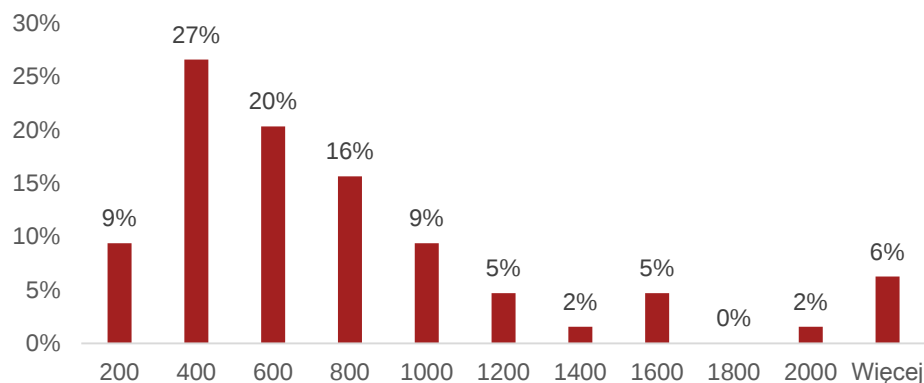
## Rozkład kancelarii w badaniu ze względu na koszty generowane w IQ 2016 roku



- Swoje dane finansowe przekazało nam w sumie 67 losowo wybranych kancelarii.
- Zdecydowana większość zbadanych kancelarii osiągała kwartalne przychody w przedziale 100-300 tysięcy złotych.
- Mediana przychodów wyniosła 192 tysiące złotych przy ich przeciętnym poziomie 236 tysięcy.
- Przeciętne koszty wyniosły nieco ponad 168 tysięcy złotych natomiast połowa kancelarii miała w tym okresie koszt przekraczający 159 tysięcy złotych.

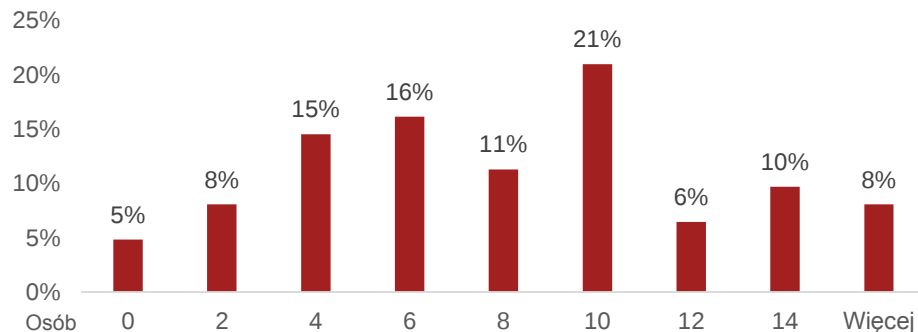
# Struktura próby badawczej (2/3)

## Rozkład kancelarii w badaniu pod względem liczby spraw w IQ 2016



Sprawy

## Rozkład kancelarii w badaniu pod względem liczby pracowników w IQ 2016

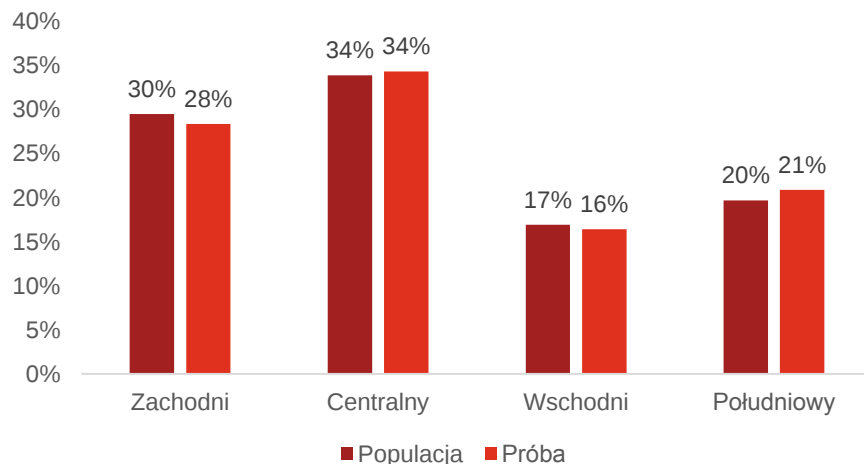


## Komentarz

- W przypadku połowy zbadanych kancelarii liczba spraw jakie wpłynęły w I kwartale 2016 roku była niższa niż 530 spraw. Średnio było to 742 sprawy.
- Najmniejsza kancelaria miała w tym okresie 44 sprawy natomiast największa ponad 4,5 tysiąca.
- Kancelarie najczęściej zatrudniały 9-10 osób. Tylko 5% kancelarii nie zatrudniało pracowników poza samym komornikiem.
- Największa kancelaria w badaniu zatrudniała 20 pracowników.

# Struktura próby badawczej (3/3)

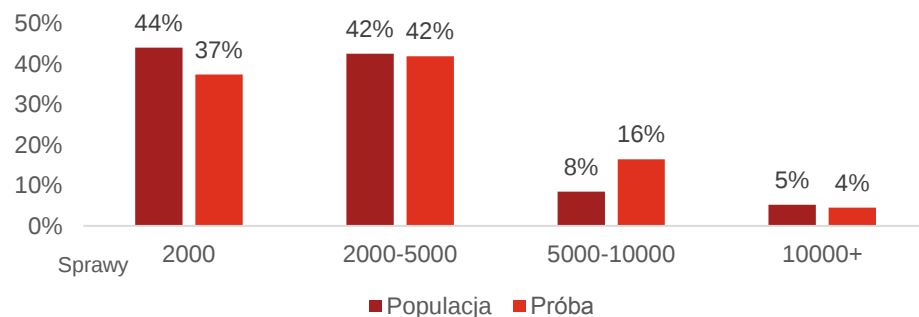
## Porównanie rozkładu odsetka kancelarii w populacji i zrealizowanej próbie według regionów



## Komentarz

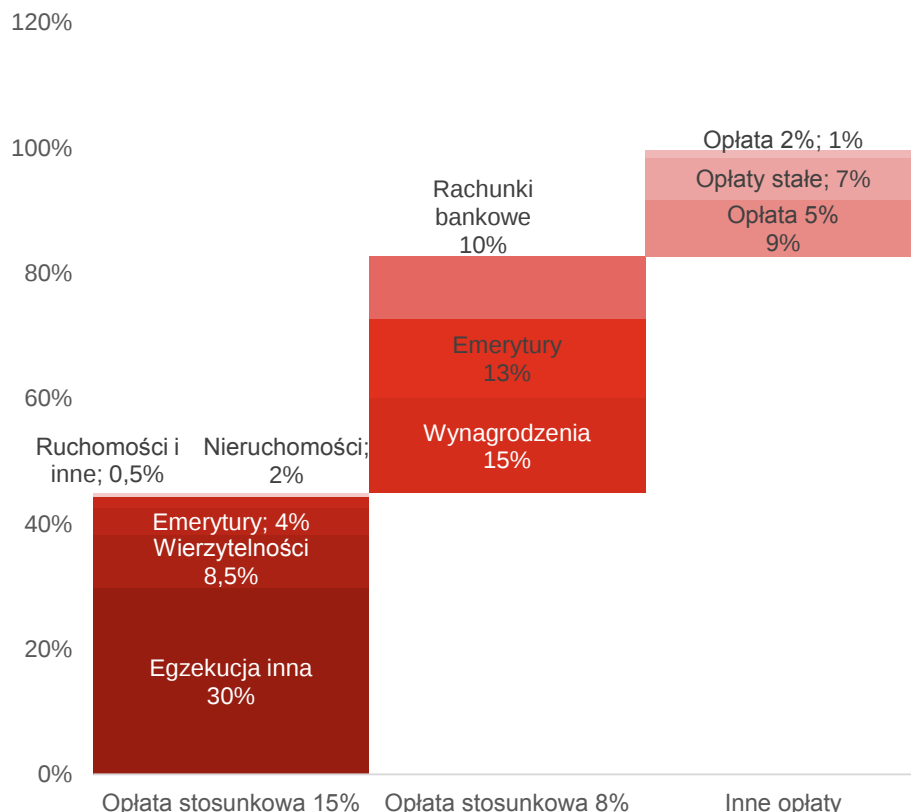
- Efektywnie zrealizowana przez nas w ramach badania próba 67 kancelarii dobrze odzwierciedla rzeczywisty regionalny układ kancelarii w Polsce. Odsetki kancelarii działających w poszczególnych regionach w pełnej populacji są niemal identyczne jak w naszej próbie.
- Nie do końca niestety udało nam się odzwierciedlić strukturę wielkościową kancelarii. W naszej próbie występuje nadreprezentacja kancelarii do których w roku 2015 trafiło do rozpatrzenia od 5000 do 10000 spraw. Nieznacznie niedoreprezentowane są natomiast kancelarie najmniejsze, do których w roku 2015 trafiło poniżej 2000 spraw.
- Nieco większy udział kancelarii większych w naszym badaniu, w porównaniu do całej populacji może prowadzić do nieznacznego zawyżenia szacunków przeciętnych dochodów osiągniętych przez kancelarie.

## Rozkład kancelarii według ilości spraw w 2015 roku w populacji oraz w zrealizowanej próbie



# Struktura opłat komorniczych przykładowej kancelarii

## Struktura wpływów z poszczególnych opłat egzekucyjnych



## Komentarz

- Wykres obok przedstawia szczegółową strukturę opłat komorniczych przykładowej kancelarii średniej wielkości biorącej udział w naszym badaniu.
- Największą pozycję, około 30% całkowitych przychodów, stanowią „inne egzekucje” objęte opłatą stosunkową w wysokości 15 procent.
- Następne pozycje to objęte stawką 8-procentową egzekucje z wynagrodzeń, emerytur oraz rachunków bankowych.
- Egzekucje objęte stawką 5-procentową stanowią 9% całkowitych przychodów kancelarii, a egzekucje z wierzytelności 8,5%
- Charakterystyczną cechą wspólną dla kancelarii jest relatywnie wysoki udział opłat z innych egzekucji objętych stawką 15-procentową w całkowitej sumie przychodów kancelarii.

---

# *Uwagi końcowe*

Opracowanie Raportu

PwC Polska sp. z o.o.

Raport przygotowany we współpracy z:

Krajową Radą Komorniczą

Data wydania

10 czerwca 2016

Niniejszy Raport został przygotowany przez PwC Polska sp. z o.o. („PwC”). Praca nad dokumentem trwała od maja do czerwca 2016 r. i polegała na przeprowadzeniu niezależnych badań przedmiotowego rynku. Aby zapewnić niezależność i obiektywizm Raportu, PwC prowadziła prace niezależnie. Strony trzecie nie miały możliwości ingerencji w treść Raportu.

Dokument przedstawiony przez PwC jest oparty o informacje uzyskane od wybranych w drodze losowania kancelarii komorniczych, które zgodziły się udostępnić swoje dane oraz przekazać niezbędne do wykonania badania dokumenty. PwC nie weryfikowała jednak prawdziwości informacji przez nie dostarczanych lub opisanych. W związku z powyższym PwC nie odpowiada za nie i nie udziela gwarancji dotyczących kompletności i dokładności niniejszego Raportu.

PwC nie świadczyła dodatkowych usług po 10 czerwca 2016r., tj. dacie dostarczenia produktów końcowych projektu. Raport nie uwzględnia efektów zdarzeń i okoliczności, które miały miejsce oraz informacji, które pojawiły się po tej dacie, tj. po terminie dostarczenia produktów końcowych prac. PwC nie odpowiada za wpływ ww. efektów zdarzeń, okoliczności oraz informacji na wynik końcowy Raportu.

Zwracamy uwagę na zawarte w Raporcie istotne komentarze dotyczące zakresu prac PwC, celu, w jakim Raport został sporządzony i będzie używany oraz założeń i ograniczeń w dostępie do informacji, na których opieraliśmy nasz Raport. Niezależnie od podstawy działania – czy to kontraktowej, czy deliktowej – w ramach obowiązującego prawa PwC nie ponosi żadnej odpowiedzialności za czyny i konsekwencje ponoszone przez osoby trzecie ani żadne decyzje podjęte lub nie na podstawie niniejszego Raportu.