



WARMIŃSKO-MAZURSKI FUNDUSZ
"PORĘCZENIA KREDYTOWE"

Załącznik nr 2 do regulaminu

**PROCEDURA OCENY RYZYKA
NALEŻYTEGO WYKONANIA UMOWY I/LUB RĘKOJMI ZA WADY I/LUB
GWARANCJI JAKOŚCI**

czerwiec 2021 r.

Spis załączników.....	3
Rozdział 1.....	4
Postanowienia ogólne	4
Rozdział 2.....	5
Ocena formalno-prawna.....	5
Rozdział 3.....	6
Ocena merytoryczna	6
3.1. Analiza ekonomiczno-finansowa	6
3.1.1 Opisowa analiza sprawozdań finansowych.....	7
3.1.2 Ocena punktowa	9
1. Zasady ogólne.....	9
2. Punktowa ocena zdolności do obsługi zobowiązań	9
2a. Analiza według kryteriów finansowych.....	9
2b. Analiza według kryteriów jakościowych.....	11
2c. Określenie kategorii zdolności do obsługi zobowiązań	13
3. Ocena wiarygodności poręczeńiowej	15
4. Analiza prawnych zabezpieczeń spłaty poręczanego zobowiązania	16
5. Określenie klasy ryzyka poręczeńiowego	17
3.2 Ocena ryzyka braku należytego wykonania Umowy przez Przedsiębiorcę	18
3.3. Aplikacja poręczeńiowa	20

Spis załączników

Załącznik	Tytuł załącznika
1	Wskaźniki finansowe - segment 1 (pełna sprawozdawczość)
2	Wskaźniki finansowe - segment 2 (uproszczona sprawozdawczość)
3	Kryteria oceny jakościowej - segment 1 (pełna sprawozdawczość)
4	Kryteria oceny jakościowej - segment 2 (uproszczona sprawozdawczość)
5	Kryteria oceny ryzyka braku należytego wykonania Umowy przez Przedsiębiorcę/Wnioskodawcę
6	Ocena punktowa zabezpieczeń prawnych poręczanego zobowiązania
7	Aplikacja poręczeniowa – o udzielenie poręczenia należytego wykonania umowy i/lub rękojmi za wady /lub gwarancji jakości - segment 1 (pełna sprawozdawczość)
8	Aplikacja poręczeniowa – o udzielenie poręczenia należytego wykonania umowy i/lub rękojmi za wady i/lub gwarancji jakości - segment 2 (pełna sprawozdawczość)
9	Wzór oświadczenia przedsiębiorcy/wnioskodawcy o aktualnym stanie regulowania zobowiązań

Rozdział 1

Postanowienia ogólne

§ 1

Procedury oceny ryzyka poręczeniowego należytego wykonania umowy i/lub rękojmi za wady i/lub gwarancji jakości, zwane dalej procedurami, określają zasady i tryb oceny ryzyka poręczeniowego na podstawie analizy danych i informacji zawartych w dokumentacji wniosku o udzielenie poręczenia. Celem oceny ryzyka poręczeniowego jest sporządzenie aplikacji poręczeniowej i na jej podstawie - propozycji decyzji w sprawie przyznania poręczenia należytego wykonania umowy i rękojmi za wady lub gwarancji jakości.

§ 2

Użyte w procedurach określenia oznaczają:

- 1) **aplikacja poręczeniowa** – sporządzona przez pracownika Funduszu analiza wniosku o udzielenie poręczenia należytego wykonania umowy i/lub rękojmi za wady i/lub gwarancji jakości zawierająca ocenę sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorcy/wnioskodawcy i jego zdolności do obsługi zobowiązań oraz ryzyka związanego z udzieleniem poręczenia należytego wykonania umowy i/lub rękojmi za wady i/lub gwarancji jakości,
- 2) **decyzja o udzieleniu poręczenia** – decyzja o udzieleniu poręczenia na określonych warunkach lub odmowie jego udzielenia podejmowana przez Fundusz zgodnie z odrębnymi przepisami dotyczącymi uprawnień i trybu podejmowania decyzji finansowych w Funduszu,
- 3) **działalność gospodarcza** – zarobkowa działalność wytwórcza, handlowa, budowlana, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i eksploatacja zasobów naturalnych, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły,
- 4) **Fundusz** – Warmińsko-Mazurski Fundusz „Poręczenia Kredytowe” Sp. z o.o. z siedzibą w Działdowie,
- 5) **pracownik Funduszu** – osoba zatrudniona w Funduszu lub współpracująca z Funduszem na zasadach określonych w umowie dotyczącej tej współpracy,
- 6) **poręczenie należytego wykonania umowy i/lub rękojmi za wady i/lub gwarancji jakości** - poręczenie udzielane przez Fundusz na rzecz Zamawiającego za Zobowiązanego, o wartości określonej w Umowie,
- 7) **przedsiębiorca/wnioskodawca** - mikro, mały lub średni przedsiębiorca posiadający siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w rozumieniu przepisów załącznika I do rozporządzenia nr 70/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 TWE do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorców (Dz. Urz. WE L 10 z 2001 r.) zmienionego rozporządzeniem nr 364/2004 z dnia 25 lutego 2004 r. (Dz. Urz. WE L 63 z 2004 r.); za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów ustawy Prawo przedsiębiorców (art. 4 ust. 2), który wnioskuje lub otrzymał poręczenie Funduszu,
- 8) **ryzyko poręczeniowe** – ryzyko niewypełnienia przez przedsiębiorcę zobowiązania wynikającego z Umowy objętej poręczeniem, co może skutkować koniecznością wykonania przez Fundusz zobowiązania wynikającego z udzielonego poręczenia,
- 9) **Umowa** – dokument zawarty w wyniku przeprowadzonego postępowania przetargowego, na podstawie której powstało lub powstanie zobowiązanie zabezpieczone poręczeniem.

§ 3

1. Procedury należy stosować do:
 - 1) oceny przedsiębiorcy ubiegającego się o poręczenia należytego wykonania umowy i/lub rękojmi za wady i/lub gwarancji jakości,

- 2) monitorowania sytuacji ekonomiczno-finansowej i weryfikacji klasy ryzyka poręczeniowego przedsiębiorcy w okresie umowy poręczenia.
2. Częstotliwość monitorowania sytuacji ekonomiczno-finansowej i weryfikacji klasy ryzyka poręczeniowego określają odrębne przepisy Funduszu.

§ 4

1. Na proces oceny ryzyka poręczeniowego składają się następujące etapy:
 - 1) ocena formalno-prawna,
 - 2) ocena merytoryczna, w tym:
 - a) analiza ekonomiczno – finansowa,
 - b) aplikacja poręczeniowa.
2. Analiza ekonomiczno-finansowa, o której mowa w ust. 1 pkt. 2 a, obejmuje:
 - 1) opisową analizę sprawozdań finansowych i prognoz finansowych,
 - 2) ocenę punktową, w tym:
 - a) punktową ocenę zdolności do obsługi zobowiązań według kryteriów finansowych i jakościowych,
 - b) ocenę wiarygodności poręczeniowej,
 - c) analizę prawnych zabezpieczeń spłaty poręczanego zobowiązania,
 - d) określenie klasy ryzyka poręczeniowego.
3. Dodatkowo przeprowadzana jest ocena ryzyka braku należytego wykonania Umowy przez Przedsiębiorcę.

Rozdział 2

Ocena formalno-prawna

§ 5

1. Ocena formalno-prawna polega na ocenie zdolności przedsiębiorcy do czynności prawnych, w tym do zaciągania zobowiązań finansowych oraz na weryfikacji dokumentów i informacji dostarczonych Funduszowi wraz z wnioskiem o udzielenie poręczenia należytego wykonania umowy i/lub rękojmi za wady i/lub gwarancji jakości.
2. Weryfikacja, o której mowa w ust. 1, polega na ocenie dokumentów i informacji pod kątem kompletności, ważności, autentyczności oraz zgodności ze stanem faktycznym.

§ 6

1. W przypadku, gdy ocena formalno-prawna wykaże, że dostarczone Funduszowi dokumenty i informacje są niekompletne pracownik Funduszu zobowiązany jest wezwać przedsiębiorcę do ich uzupełnienia, przy zachowaniu terminów wskazanych w przepisach Funduszu dotyczących zasad i trybu udzielania poręczeń.
2. W przypadku, gdy ocena formalno-prawna wykaże, że dostarczone Funduszowi dokumenty i informacje są niezetelne, bądź niezgodne ze stanem faktycznym, lub są wciąż niekompletne pomimo wezwania do uzupełnienia, wnioski o udzielenie poręczenia jest pozostawiony bez dalszego rozpatrywania.
3. Wymogi Funduszu dotyczące zakresu i formy dokumentów oraz terminu ich ważności, a także zasady potwierdzania ich autentyczności i zgodności ze stanem faktycznym określone są w przepisach Funduszu dotyczących zasad i trybu udzielania poręczeń.

§ 7

1. Przedsiębiorca, zobowiązany jest do przedłożenia - w zależności od zakresu prowadzonej sprawozdawczości finansowej - następujących prognoz:
 - 1) bilansu,
 - 2) rachunku zysków i strat lub zestawienia przychodów i rozchodów,

- 3) przepływu środków pieniężnych.
2. Prognozy, o których mowa w ust. 1, przedkładane są przez przedsiębiorcę na cały okres trwania poręczenia.

§ 8

1. Pracownik Funduszu zobowiązany jest do sprawdzenia zakresu uprawnień zarządu przedsiębiorcy (o ile taki występuje) do zaciągania zobowiązań majątkowych w celu stwierdzenia, czy we właściwych dokumentach nie ograniczono jego uprawnień do zaciągania zobowiązań do określonej wysokości.
2. Pracownik Funduszu zobowiązany jest określić powiązania kapitałowe, organizacyjne i personalne przedsiębiorcy z innymi podmiotami oraz zidentyfikować ewentualne przepływy pieniężne pomiędzy nimi.

§ 9

Dokonując analizy dokumentów dotyczących tytułu prawnego do zajmowanego lokalu, w którym prowadzona jest działalność gospodarcza, w przypadku jego wynajmowania, pracownik Funduszu zobowiązany jest do dokonania analizy umowy najmu pod względem okresu obowiązywania, warunków płatności oraz warunków wypowiedzenia.

Rozdział 3 **Ocena merytoryczna**

§ 10

1. Ocena merytoryczna na etapie rozpatrywania wniosku o udzielenie poręczenia obejmuje:
 - 1) analizę przeszłej, bieżącej i przyszłej sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorcy i zakwalifikowanie przedsiębiorcy do określonej klasy ryzyka poręczeniowego,
 - 2) analizę zawartej Umowy,
 - 3) sporządzenie aplikacji poręczeniowej.
2. Ocena merytoryczna w okresie trwania poręczenia polega na:
 - 1) bieżącej analizie sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorcy oraz aktualnej klasyfikacji przedsiębiorcy do określonej kategorii ekspozycji poręczeniowej,
 - 2) wprowadzeniu wyników analizy do karty monitoringu przedsiębiorcy oraz przeprowadzenie pozostałych czynności przewidzianych w odrębnych przepisach Funduszu.

§ 11

1. Ocena merytoryczna wniosku o udzielenie poręczenia przeprowadzana jest, o ile to możliwe, na podstawie danych finansowych z ostatnich dwóch lat obrotowych i z okresu bieżącego – od początku roku do miesiąca lub kwartału poprzedzającego złożenie wniosku o udzielenie poręczenia oraz prognoz na okres ważności poręczenia, z uwzględnieniem postanowień § 7 ust. 1 i 2.
2. Pracownik Funduszu zobowiązany jest do zachowania należytej staranności w egzekwowaniu od przedsiębiorcy aktualnych danych finansowych.

3.1. Analiza ekonomiczno-finansowa

§ 12

Analiza ekonomiczno-finansowa jest elementem oceny merytorycznej i składa się z:

- 1) opisowej analizy sprawozdań finansowych,
- 2) oceny punktowej, w wyniku której następuje zakwalifikowanie przedsiębiorcy do określonej klasy ryzyka poręczeniowego.

3.1.1 Opisowa analiza sprawozdań finansowych

§ 13

1. Zakres analizy opisowej sprawozdań finansowych uzależniony jest od:
 - 1) rodzaju przedsiębiorcy,
 - 2) rodzaju prowadzonej przez przedsiębiorcę działalności gospodarczej,
 - 3) rodzaju sporządzanej przez przedsiębiorcę sprawozdawczości finansowej,
 - 4) dotychczasowych kontaktów i stanu wiedzy o przedsiębiorcy.
2. W analizie opisowej sprawozdań finansowych należy wskazać na podstawie jakich dokumentów dokonano analizy (np.: sprawozdanie wstępne, audytowane itd.).
3. W przypadku wcześniejszej współpracy z przedsiębiorcą należy ocenić:
 - 1) stopień realizacji dotychczas przedkładanych prognoz finansowych,
 - 2) terminowość regulowania zobowiązań oraz realizację dodatkowych warunków zawartych w umowach poręczenia.

§ 14

1. W przypadku przedsiębiorcy sporządzającego pełną sprawozdawczość finansową, pracownik Funduszu zobowiązany jest dokonać analizy bilansu, rachunku zysków i strat, przepływu środków pieniężnych, o ile podmiot sporządza zestawienie przepływu środków pieniężnych, oraz informacji dodatkowych, w tym wskaźników których wartości odbiegają od przyjętych zakresów w punktowej ocenie finansowej.
2. Dokonując analizy bilansu w badanych okresach należy poddać ocenie:
 - 1) dynamikę sumy bilansowej oraz poszczególnych pozycji bilansowych,
 - 2) zmiany struktury aktywów i pasywów,
 - 3) jakość najważniejszych grup aktywów, tj. środków trwałych (w tym osobno wartości niematerialnych i prawnych), należności, zapasów,
 - 4) kapitał obrotowy netto w porównaniu z dynamiką sprzedaży,
 - 5) prawidłowość finansowania majątku trwałego oraz obrotowego,
 - 6) zapotrzebowanie na kapitał obrotowy,
 - 7) zmiany w kapitale własnym,
 - 8) ograniczenia formalno-prawne dotyczące majątku trwałego i obrotowego z tytułu wcześniej ustanowionych prawnych zabezpieczeń spłaty zobowiązań,
 - 9) realną wartość aktywów po odliczeniu wartości niematerialnych i prawnych nie posiadających wymiernej wartości (zakończone prace rozwojowe, wartość firmy),
 - 10) prawidłowość rezerw aktualizujących wartość majątku obrotowego,
 - 11) ewentualne należności od właścicieli firmy np. z tytułu sprzedaży składników majątku trwałego, papierów wartościowych, pożyczek udzielonych właścicielom itp.,
 - 12) prawidłowość przyporządkowania poszczególnych pozycji bilansowych,
 - 13) zysk netto po uwzględnieniu deklarowanych/wypłaconych dywidend,
 - 14) zobowiązania pozabilansowe w stosunku do kapitałów własnych.
3. Dokonując analizy rachunku zysków i strat w badanych okresach należy poddać ocenie:
 - 1) poziom, strukturę oraz tendencje zmian przychodów ze sprzedaży z podziałem na rynek krajowy i zagraniczny oraz rodzaje prowadzonej działalności,
 - 2) poziom, strukturę oraz tendencje zmian kosztu własnego sprzedaży, a także dokonać identyfikacji głównych składników kosztów,
 - 3) podstawowe czynniki wpływające na wynik finansowy, tj. zysk ze sprzedaży, zysk na działalności operacyjnej, przychody finansowe, wynik na działalności finansowej,
 - 4) poziom kosztów zmiennych i stałych, wrażliwość na zmianę podstawowych parametrów oraz relację kosztów stałych do poziomu zadłużenia,
 - 5) efekt dźwigni finansowej,

- 6) wystąpienie nadzwyczajnych przychodów lub kosztów np. dotacji, tworzenia lub rozwiązania odpisów aktualizacyjnych majątku obrotowego, przychodów lub kosztów z tytułu różnic kursowych.
4. Dokonując analizy przepływów środków pieniężnych w badanych okresach należy poddać ocenie:
 - 1) poziom oraz tendencje zmian przepływów netto,
 - 2) strukturę źródeł wpływów i wypływów,
 - 3) udział poszczególnych obszarów działalności w tworzeniu „gotówki”, ze szczególnym uwzględnieniem działalności operacyjnej jako źródła finansowania zobowiązania zabezpieczonego poręczeniem,
 - 4) strukturę wydatków i kosztów.
5. Dokonując analizy wskaźników, których wartości odbiegają od przyjętych zakresów w punktowej ocenie finansowej należy zbadać przyczyny tych odchyleń.

§ 15

1. W przypadku przedsiębiorcy sporządzającego uproszczoną sprawozdawczość finansową pracownik Funduszu zobowiązany jest dokonać analizy bilansu, zestawienia przychodów i rozchodów oraz informacji dodatkowych, w tym wskaźników których wartości odbiegają od przyjętych zakresów w punktowej ocenie finansowej.
2. Dokonując analizy bilansu w badanych okresach należy poddać ocenie:
 - 1) zmiany struktury aktywów i pasywów,
 - 2) jakość najważniejszych grup aktywów, tj. środków trwałych, należności, zapasów,
 - 3) prawidłowość finansowania majątku trwałego oraz obrotowego,
 - 4) zapotrzebowanie na kapitał obrotowy.
3. Analiza bilansu dokonywana jest w przypadku, gdy dokumenty uzyskane od przedsiębiorcy umożliwiają jej przeprowadzenie. W odosobnionych przypadkach pracownik Funduszu może zażądać przedstawienia przez przedsiębiorcę dodatkowych dokumentów.
4. Dokonując analizy zestawienia przychodów i rozchodów w badanych okresach należy poddać ocenie:
 - 1) wiarygodność informacji dotyczących poszczególnych pozycji służących wyliczeniu dochodu, w tym: przychodów, zakupu towarów i materiałów, kosztów ubocznych zakupu, pozostałych wydatków,
 - 2) średnią marżę (w przypadku działalności handlowej).
5. W celu zweryfikowania informacji podanych przez przedsiębiorcę należy je porównać z danymi z poniższych źródeł:
 - 1) księga przychodów i rozchodów,
 - 2) inne informacje źródłowe, w tym dane i informacje uzyskane bezpośrednio od przedsiębiorcy.

§ 16

W przypadku przedsiębiorców nie prowadzących księgi przychodów i rozchodów podstawowym źródłem informacji o sytuacji ekonomiczno-finansowej są dane i informacje uzyskane bezpośrednio od wnioskodawcy i weryfikowane w miarę możliwości w oparciu o deklaracje roczne podatku dochodowego oraz inne sprawozdania (min. oświadczenia przedsiębiorcy).

§ 17

1. Dokonując opisowej analizy prognoz pracownik Funduszu zobowiązany jest:
 - 1) poddać ocenie realność przyjętych założeń,
 - 2) dokonać ewentualnych korekt,
 - 3) przeprowadzić analizę prognoz w sposób określony w §§13-16, ze szczególnym uwzględnieniem (stosownie do zakresu prowadzonej sprawozdawczości finansowej):
 - a) wyniku finansowego i czynników wpływających na jego wielkość,

- b) zmian w strukturze aktywów i pasywów bieżących,
 - c) zmian stanu środków pieniężnych (w przypadku pełnej sprawozdawczości finansowej),
 - d) możliwości spłaty wypłaconych przez Fundusz kwot z tytułu poręczanej Umowy.
2. Dokonując analizy opisowej, o której mowa w §§14-15, pracownik funduszu powinien szczegółowo opisać wskaźniki znacząco odbiegające od przyjętych norm. W przypadku, gdy wartości tych wskaźników nie budzą jakichkolwiek wątpliwości, pracownik funduszu powinien dokonać jedynie analizy ogólnej.

3.1.2 Ocena punktowa

1. Zasady ogólne

§ 18

Ocena punktowa jest elementem analizy ekonomiczno-finansowej i składa się z:

- 1) punktowej oceny zdolności do obsługi zobowiązań,
- 2) oceny wiarygodności poręczeniowej,
- 3) analizy prawnych zabezpieczeń spłaty poręczanego zobowiązania,
- 4) zaliczenia przedsiębiorcy do określonej klasy ryzyka poręczeniowego.

§ 19

1. Ocena punktowa dokonywana jest w ramach podziału przedsiębiorców na segmenty.
2. Segmentacja przedsiębiorców ma na celu zastosowanie odpowiedniej metodyki oceny punktowej stosownie do przyjętych kryteriów segmentacji.
3. Dla potrzeb oceny punktowej wyodrębniono dwa segmenty przedsiębiorców:
 - 1) segment 1 – przedsiębiorcy sporządzający pełną sprawozdawczość finansową,
 - 2) segment 2 – przedsiębiorcy sporządzający uproszczoną sprawozdawczość finansową.

§ 20

1. Ocena punktowa przeprowadzana jest przy wykorzystaniu arkusza/systemu w sposób automatyczny, po wprowadzeniu przez pracownika Funduszu danych do arkusza/systemu.

2. Punktowa ocena zdolności do obsługi zobowiązań

§ 21

1. Punktowa ocena zdolności do obsługi zobowiązań jest pierwszym etapem oceny punktowej i obejmuje ilościową i jakościową analizę ekonomiczno-finansową, a następnie określenie kategorii zdolności przedsiębiorcy do obsługi zobowiązań.
2. Punktowa ocena zdolności do obsługi zobowiązań dokonywana jest z zastosowaniem analizy ilościowej, tj. według kryteriów finansowych, o których mowa w § 22- 26 i analizy według kryteriów jakościowych, o których mowa w § 27 - 35.

2a. Analiza według kryteriów finansowych

§ 22

1. Analiza według kryteriów finansowych ma charakter obiektywny i polega na wyliczeniu zestawu wskaźników finansowych na podstawie zweryfikowanych danych finansowych a następnie przyporządkowaniu wartościom wskaźników określonej liczby punktów.
2. Zestawy wskaźników finansowych, o których mowa w ust. 1, zostały opracowane stosownie do podziału, o którym mowa w § 19 ust. 3.
3. W danym zestawie wskaźników, określonym grupom wskaźników i wskaźnikom w ramach tych grup, zostały przyporządkowane różne wagi w zależności od znaczenia danego wskaźnika dla oceny według kryteriów finansowych.

4. Zestawy wskaźników finansowych dla poszczególnych segmentów wraz z zakresami, za które przyznawane są punkty, określone są w:
 - 1) załączniku nr 1 do procedury - dla segmentu 1,
 - 2) załączniku nr 2 do procedury – dla segmentu 2.

§ 23

1. W zależności od wyliczonej wartości wskaźnika, każdemu wskaźnikowi zostały przyporządkowane punkty w skali ciągłej w przedziale od 0 do 6.
2. Zakresy wartości danego wskaźnika, za które przyznawane są punkty, określono na podstawie norm przyjętych powszechnie w literaturze bankowej (tzw. wskaźniki eksperckie) lub na podstawie aktualizowanych kwartalnie informacji o branżowych wartościach danego wskaźnika (tzw. wskaźniki branżowe).
3. Wartości wskaźników branżowych, o których mowa w ust. 2, Fundusz otrzymuje z GUS.
4. Końcowa punktacja za ocenę według kryteriów finansowych ustalana jest metodą średniej ważonej i zawarta w przedziale od 0 do 6 punktów.
5. W przypadku braku danych do wyliczenia któregośkolwiek wskaźnika finansowego (np. wskaźnika wypłacalności przy braku odsetek i rat spłacanych kredytów), proponowane jest wprowadzenie opcji przeliczenia średnioważonej dla oceny finansowej z mniejszej liczby wskaźników, z pominięciem wskaźnika niewyliczanego.

§ 24

1. Minimalna liczba punktów, którą przedsiębiorca powinien uzyskać w ocenie według kryteriów finansowych, aby być zakwalifikowanym do dalszej oceny, wynosi 1,6 pkt.
2. Jeśli przedsiębiorca nie uzyskał minimalnej ilości punktów, o której mowa w ust. 1, wniosek o udzielenie zostaje odrzucony bez dalszego rozpatrywania, z zastrzeżeniem § 25.

§ 25

Zapisy § 24 ust. 2 nie mają zastosowania w przypadku, gdy ewentualna realizacja przyjętego zabezpieczenia, spośród zabezpieczeń wymienionych poniżej, zapewnia uzyskanie środków na spłatę zobowiązania wraz z odsetkami:

- 1) Gwarancja lub poręczenie Skarbu Państwa, NBP, Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, banku centralnego lub rządu państwa będącego członkiem OECD,
- 2) Gwarancja lub poręczenie państwowej osoby prawnej, z wyłączeniem banków i zakładów ubezpieczeń, uprawnionej na podstawie odrębnych przepisów do ich udzielania w ramach realizacji powierzonych zadań państwowych w przypadku, gdy w budżecie państwa określono źródła sfinansowania ewentualnych zobowiązań,
- 3) Wpłata określonej kwoty w złotych lub innej walucie wymienialnej na rachunek Instytucji finansującej, spełniającej warunki określone w art. 102 Prawa bankowego, przy czym przeliczenia na złote należy dokonać według kursu średniego ustalonego przez NBP na dzień dokonywania oceny,
- 4) Zastaw rejestrowy na prawach z papierów wartościowych emitowanych przez Skarb Państwa, NBP, banki centralne lub rządy państw będących członkiem OECD,
- 5) Przeniesienie na Instytucję finansującą, do czasu spłaty zadłużenia wraz z należnymi odsetkami i prowizją, prawa własności papierów wartościowych emitowanych przez Skarb Państwa, NBP, banki centralne lub rządy państw będących członkiem OECD,
- 6) Gwarancja lub poręczenie jednostki samorządu terytorialnego Rzeczypospolitej Polskiej, przy czym uwzględniana kwota zabezpieczenia powinna wynikać z uchwały właściwego organu jednostki samorządu terytorialnego w sprawie ustalania maksymalnej wysokości pożyczek, gwarancji i poręczeń udzielanych przez zarząd w roku budżetowym,
- 7) Gwarancja lub poręczenie podmiotu o dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej, jeżeli łączna kwota gwarancji i poręczeń udzielonych przez podmiot za przedsiębiorcę nie przekracza 15%

aktywów netto tego podmiotu pomniejszonych o należne, lecz nie wniesione wkłady na poczet kapitałów (funduszy) podstawowych spółek akcyjnych i spółdzielni.

§ 26

W zależności od liczby punktów uzyskanych w wyniku oceny według kryteriów finansowych przedsiębiorca może być zaliczony do jednej z następującej kategorii oceny finansowej:

Kategoria oceny finansowej	Min. punktacja oceny finansowej	Max. punktacja oceny finansowej	Punktacja kategorii oceny finansowej
F I - bardzo dobra	5,1	6,0	5
F II – dobra	4,1	5,0	4
F III – słaba	3,1	4,0	3
F IV – bardzo słaba	2,1	3,0	2
Dyskwalifikacja	0,0	2,0	0

2b. Analiza według kryteriów jakościowych

§ 27

1. Analiza według kryteriów jakościowych ma charakter subiektywny i polega na wyborze w ramach przyjętych kryteriów jakościowych odpowiedzi, które w ocenie pracownika Funduszu najlepiej odzwierciedlają stan faktyczny oraz na przyporządkowaniu tym odpowiedziom określonej liczby punktów.
2. Podstawowym źródłem wiedzy na temat przedsiębiorcy w ocenie jakościowej są dokumenty źródłowe otrzymane wraz z wnioskiem o udzielenie poręczenia oraz informacje i dane uzyskane od przedsiębiorcy.

§ 28

1. W ramach kryteriów jakościowych wyodrębniono następujące grupy problemowe:
 - 1) ogólna ocena firmy,
 - 2) ocena jakości zarządzania,
 - 3) ogólna ocena sytuacji rynkowej,
2. W zależności od segmentu przedsiębiorcy w ramach zestawu kryteriów występują wszystkie lub tylko niektóre grupy problemowe, o których mowa ust. 1.

§ 29

W danym zestawie kryteriów jakościowych, określonym kryteriom i odpowiedziom przyporządkowane zostały punkty z przedziału od 0 do 6, w zależności od znaczenia danego kryterium dla oceny według kryteriów jakościowych.

§ 30

Zestawy kryteriów jakościowych dla poszczególnych segmentów wraz z podziałem na grupy problemowe, punktacją za daną odpowiedź i liczbą wymaganych odpowiedzi określone są w:

- 1) załączniku nr 3 do procedury – dla segmentu 1,
- 2) załączniku nr 4 do procedury – dla segmentu 2.

§ 31

1. W przypadku, gdy brak jest danych i/lub informacji koniecznych do udzielania odpowiedzi na zadane kryterium, pracownik Funduszu może pominąć dane kryterium i wyłączyć je z oceny, z zastrzeżeniem ust. 2.
2. W celu ograniczenia możliwości zawężania analizy według kryteriów jakościowych poprzez wyłączanie z oceny zbyt dużej ilości tych kryteriów, w ramach każdego zestawu kryteriów jakościowych została określona minimalna liczba kryteriów, na które musi być udzielona odpowiedź.
3. Każdorazowe pominięcie kryterium, o którym mowa w ust. 1, powinno zostać uzasadnione w formie pisemnej przez pracownika Funduszu.
4. Końcowa punktacja za ocenę według kryteriów jakościowych ustalana jest metodą średniej arytmetycznej, przy czym kryteria wyłączone z oceny nie są brane pod uwagę.

§ 32

1. Ogólna ocena przedsiębiorcy jest jednym z elementów analizy według kryteriów jakościowych i polega na udzieleniu odpowiedzi na pytania dotyczące:
 - 1) okresu działalności przedsiębiorcy,
 - 2) współpracy z instytucjami finansowymi,
 - 3) jakości i terminowości dostarczonej dokumentacji.
2. W zależności od segmentu, w ramach zestawu kryteriów występują wszystkie lub tylko niektóre pytania, określone w ust. 1.

§ 33

1. Ocena jakości zarządzania jest jednym z elementów analizy według kryteriów jakościowych i polega na udzieleniu odpowiedzi na pytania dotyczące:
 - 1) majątku osobistego przedsiębiorcy,
 - 2) przygotowania technicznego i technologicznego przedsiębiorstwa do działalności,
 - 3) stabilności zatrudnienia zarządu/kierownictwa i służb finansowych przedsiębiorstwa,
 - 4) jakości strategii przedsiębiorstwa /biznes planu,
 - 5) pozycji przedsiębiorstwa na tle branży,
 - 6) umiejętności zarządu/właściciela przedsiębiorstwa,
 - 7) przedsiębiorstwo na tle branży.
2. W zależności od segmentu, w ramach zestawu kryteriów występują wszystkie lub tylko niektóre pytania, określone w ust. 1.

§ 34

1. Ogólna ocena sytuacji rynkowej jest jednym z elementów analizy według kryteriów jakościowych i polega na udzieleniu odpowiedzi na pytania dotyczące:
 - 1) pozycji rynkowej i konkurencyjności produktu na docelowym rynku działania,
 - 2) stopnia uzależnienia od odbiorców,
 - 3) stopnia uzależnienia od dostawców,
 - 4) oceny zbytu w ciągu ostatnich 12 miesięcy,
 - 5) reputacji/marki produktów przedsiębiorstwa na rynku docelowym.
2. W zależności od segmentu, w ramach zestawu kryteriów występują wszystkie lub tylko niektóre pytania, określone w ust. 1.

§ 35

W zależności od liczby punktów uzyskanych w wyniku oceny według kryteriów jakościowych przedsiębiorca może być zaliczony do jednej z następujących kategorii oceny jakościowej:

Kategoria oceny jakościowej	Min. punktacja oceny jakościowej	Max. punktacja oceny jakościowej	Punktacja kategorii oceny jakościowej
J I - bardzo dobra	5,01	6,0	5
J II – dobra	4,01	5,0	4
J III – słaba	2,5	4,0	3
J IV – bardzo słaba	0,0	2,4	2

2c. Określenie kategorii zdolności do obsługi zobowiązań

§ 36

Kończącą punktową oceną zdolności do obsługi zobowiązań stanowi suma oceny według kryteriów finansowych i oceny według kryteriów jakościowych.

§ 37

1. W punktowej ocenie zdolności do obsługi zobowiązań wynikom oceny według kryteriów finansowych i według kryteriów jakościowych zostały przyporządkowane różne wagi, a wielkość tych wag została zróżnicowana według segmentów przedsiębiorców.
2. W przypadku segmentu 1 kryteria finansowe stanowią 67%, a kryteria jakościowe 33% w końcowej punktowej ocenie zdolności do obsługi zobowiązań.
3. W przypadku segmentu 2 kryteria finansowe stanowią 33%, a kryteria jakościowe 67% w końcowej punktowej ocenie zdolności do obsługi zobowiązań.

§ 38

1. Średnioważona punktacja oceny według kryteriów finansowych i jakościowych dla segmentu 1 kształtuje się następująco:

Kategorie	Ocena finansowa (udział 67%)				
Ocena jakościowa (udział 33%)		B.DOBRA F I	DOBRA F II	SŁABA F III	B.SŁABA F IV
	B. DOBRA J I	5,00	4,33	3,66	2,99
	DOBRA J II	4,67	4,00	3,33	2,66
	SŁABA J III	4,34	3,67	3,00	2,33
	B.SŁABA J IV	4,01	3,34	2,67	2,00

2. Biorąc pod uwagę punkty uzyskane z połączenia ocen według kryteriów finansowych i jakościowych z zastosowaniem przyjętych wag, otrzymano następujące kategorie zdolności do obsługi zobowiązań dla segmentu 1:

Kategorie	Ocena finansowa (udział 67%)				
Oceny jakościowa (udział 33%)		B.DOBRA F I	DOBRA F II	SŁABA F III	B.SŁABA F IV
	B. DOBRA J I	Z. I	Z. II	Z. II	Z. III
	DOBRA J II	Z. I	Z. II	Z. III	Z. III
	SŁABA J III	Z. II	Z. II	Z. III	Z. IV
	B.SŁABA J IV	Z. II	Z. III	Z. III	Z. IV

§ 39

- Średnioważona punktacja oceny według kryteriów finansowych i jakościowych dla segmentu 2 kształtuje się następująco:

Kategorie	Ocena finansowa (udział 33%)				
Ocena jakościowa (udział 67%)		B.DOBRA F. I	DOBRA F.II	SŁABA F. III	B.SŁABA F. IV
	B. DOBRA J. I	5,00	4,67	4,34	4,01
	DOBRA J. II	4,33	4,00	3,67	3,34
	SŁABA J. III	3,66	3,33	3,00	2,67
	B.SŁABA J. IV	2,99	2,66	2,33	2,00

- Biorąc pod uwagę punkty uzyskane z połączenia ocen według kryteriów finansowych i jakościowych z zastosowaniem przyjętych wag, otrzymano następujące kategorie zdolności do obsługi zobowiązań dla segmentu 2:

Kategorie	Ocena finansowa (udział 33%)				
Oceny jakościowa (udział 67%)		B.DOBRA F. I	DOBRA F.II	SŁABA F. III	B.SŁABA F. IV
	B. DOBRA J. I	Z. I	Z. I	Z. II	Z. II
	DOBRA J. II	Z. II	Z. II	Z. II	Z. III

	SŁABA J. III	Z. II	Z. III	Z. III	Z. III
	B.SŁABA J. IV	Z. III	Z. III	Z. IV	Z. IV

§ 40

W wyniku przeprowadzenia oceny punktowej przedsiębiorca może być zakwalifikowany do jednej z kategorii zdolności obsługi zobowiązań, której odpowiada określony poziom ryzyka, zgodnie z poniższą macierzą:

Kategoria zdolności obsługi zobowiązań	Opis kategorii	Stopień ryzyka
Z. I	bardzo dobra	Ryzyko niskie
Z. II	Dobra	Ryzyko średnie
Z. III	Słaba	Ryzyko podwyższone
Z. IV	bardzo słaba	Ryzyko wysokie

3. Ocena wiarygodności poręczeniowej

§ 41

- Ocena wiarygodności poręczeniowej jest drugim etapem oceny punktowej i polega na określeniu przynależności przedsiębiorcy do kategorii wiarygodności poręczeniowej.
- Ocena wiarygodności poręczeniowej składa się z:
 - analizy stanu regulowania zobowiązań i przyporządkowania przedsiębiorcy do określonej klasy (regulowania zobowiązań),
 - określenia klasy wiarygodności poręczeniowej poprzez połączenie klasy regulowania zobowiązań z kategorią zdolności do obsługi zobowiązań.

§ 42

- Analiza stanu regulowania zobowiązań polega na ustaleniu, czy przedsiębiorca korzysta z kredytów, czy reguluje terminowo zobowiązania kredytowe i czy występują u niego opóźnienia w spłacie zobowiązań.
- Analiza, o której mowa w ust. 1 polega na ocenie zaświadczeń dostarczonych przez przedsiębiorcę z instytucji finansujących oraz raportów Biura Informacji Gospodarczej.

§ 43

Biorąc pod uwagę możliwe do wystąpienia stany regulowania zobowiązań przedsiębiorcy wyróżniono pięć klas regulowania zobowiązań zgodnie z poniższą macierzą:

Regulowanie zobowiązań wobec instytucji finansujących	Oznaczenie klas
Bez opóźnień w spłacie, opóźnienia w spłacie nie przekraczające 1 miesiąca lub przedsiębiorca nie posiada kredytu w Instytucji finansującej	A
Opóźnienia w spłacie powyżej 1 miesiąca do 3 miesięcy	B

Opóźnienia w spłacie powyżej 3 miesięcy do 6 miesięcy	C
Opóźnienia w spłacie powyżej 6 miesięcy do 12 miesięcy	D
Opóźnienia w spłacie powyżej 12 miesięcy	E

§ 44

Klasy wiarygodności poręczeniowej określono łącząc kategorie zdolności do obsługi zobowiązań (§ 40) z klasami regulowania zobowiązań (§ 42), co obrazuje poniższa macierz:

Klasy regulowania zobowiązań	Kategorie zdolności do obsługi zobowiązań			
	ZI	ZII	ZIII	ZIV
A	I A	II A	III A	IV A
B	I B	II B	III B	IV B
C	I C	II C	III C	IV C
D	I D	II D	III D	IV D
E	I E	II E	III E	IV E

§ 45

W wyniku przeprowadzonej oceny wiarygodności poręczeniowej przedsiębiorca zostaje zakwalifikowany do jednej z kategorii wiarygodności poręczeniowej według poniższej tabeli:

Kategorie zdolności do obsługi zobowiązań	Kategoria wiarygodności poręczeniowej
I A, II A, III A	Normalne
I B, II B, III B	Pod obserwacją
I C, II C, III C, IV C, IV A, IV B	Poniżej standardu
I D, II D, III D, IV D	Wątpliwe
I E, II E, III E, IV E	Stracone

4. Analiza prawnych zabezpieczeń spłaty poręczanego zobowiązania

§ 46

1. Analiza jakości prawnych zabezpieczeń spłaty poręczanego zobowiązania jest trzecim etapem oceny punktowej i polega na punktowej ocenie zabezpieczeń prawnych według rodzaju i wartości.
2. Możliwa do uzyskania punktacja za określony rodzaj zabezpieczenia zawarta jest w przedziale od 0 do 10 i więcej.

§ 47

1. Punktacja za określony rodzaj prawnego zabezpieczenia spłaty poręczanego zobowiązania została powiązana z wartością danego rodzaju zabezpieczenia, z uwzględnieniem następujących założeń:
 - 1) w przypadku 100% i wyższego pokrycia poręczenia zabezpieczeniem określonego rodzaju - za powyższe zabezpieczenie przyznawana jest maksymalna liczba punktów zgodnie z rodzajem zabezpieczenia,
 - 2) liczba punktów przyznawana za dany rodzaj zabezpieczenia spada wprost proporcjonalnie do spadku pokrycia poręczanego zobowiązania tym zabezpieczeniem.
2. W przypadku, gdy prawne zabezpieczenie spłaty poręczanego zobowiązania składa się z kilku zabezpieczeń, ocena prawnego zabezpieczenia poręczenia ustalana jest jako suma punktów uzyskanych za ocenę poszczególnych zabezpieczeń.
3. Punktację poszczególnych rodzajów prawnych zabezpieczeń spłaty poręczanego zobowiązania określa załącznik nr 6 do procedury.

§ 48

Biorąc pod uwagę liczbę punktów uzyskaną w wyniku analizy prawnych zabezpieczeń spłaty poręczanego zobowiązania, zabezpieczenie może być zakwalifikowane do jednej z kategorii jakości zabezpieczeń zgodnie z poniższą tabelą:

Kategoria jakości zabezpieczeń	Wartość min. punktacji zabezpieczeń (włącznie)	Wartość max. punktacji zabezpieczeń
Z 1. BARDZO DOBRA	8,01	10 i więcej
Z 2. DOBRA	0	8

§ 49

1. Opisowa ocena prawnych zabezpieczeń spłaty poręczanego zobowiązania polega na analizie jakości i wartości zabezpieczeń i stanowi uzupełnienie ich oceny punktowej.
2. Dokonując analizy jakości i wartości prawnych zabezpieczeń należy w szczególności poddać ocenie:
 - 1) spełnienie wymogów dotyczących jakości i wartości zabezpieczenia,
 - 2) wysokość ekspozycji kredytowej nie znajdującej pokrycia w zabezpieczeniu.

5. Określenie klasy ryzyka poręczeniowego

§ 50

1. Określenie klasy ryzyka poręczeniowego jest końcowym etapem oceny punktowej i polega na zaklasyfikowaniu przedsiębiorcy do jednej z czterech klas ryzyka poręczeniowego.
2. Klasy ryzyka poręczeniowego powstały w wyniku połączenia kategorii wiarygodności poręczeniowej (§ 45) i kategorii jakości zabezpieczeń (§ 48) i przy założeniu, że zabezpieczenia należące do kategorii bardzo dobrej powodują podwyższenie końcowej oceny punktowej.
3. Przedsiębiorca może być zakwalifikowany do jednej z następujących klas ryzyka poręczeniowego:

Klasy wiarygodności poręczeniowej	Kategorie jakości zabezpieczeń	
	Bardzo dobre Z1	Dobre Z2
I A	1	1
I B	1	2
II A	1	2

II B	2	3
III A	2	3
III B	3	4
IV A	4	4
Pozostałe	4	4

§ 51

1. Zdolność do obsługi zobowiązań posiadają przedsiębiorcy zaliczani do klasy ryzyka poręczeniowego od 1 do 3 włącznie.
2. W przypadku zaliczenia przedsiębiorcy - na etapie rozpatrywania wniosku o udzielenie poręczenia - do 4 klasy ryzyka poręczeniowego, poręczenie jest niedostępne, z zastrzeżeniem ust. 3.
3. Przepisy ust. 2 nie mają zastosowania, gdy:
 - 1) przedsiębiorca rozpoczyna działalność gospodarczą i jego niezadawalająca sytuacja ekonomiczno-finansowa wynika z kosztów ponoszonych w początkowym okresie działalności, lub
 - 2) wniosek o udzielenie poręczenia dotyczy określonego przedsięwzięcia, którego realizacja pozwoli na uzyskanie przychodów na spłatę zobowiązań wraz z odsetkami, a w okresie trwania poręczenia wyniki finansowe osiąmane przez przedsiębiorcę nie będą gorsze od założonych na etapie rozpatrywania wniosku o udzielenie poręczenia, lub
 - 3) środki na terminową spłatę zobowiązań pochodzą z innych źródeł akceptowanych przez Fundusz, tj. między innymi z dotacji i innych zewnętrznych źródeł finansowania, lub
 - 4) zaliczenie przedsiębiorcy do 4 klasy wiarygodności poręczeniowej wiąże się z sezonowością prowadzonej działalności gospodarczej i powtarza się cyklicznie w określonych okresach, ale pod warunkiem, że jest to potwierdzone wynikami osiąganymi w poprzednich latach.

§ 52

Uzyskanie pozytywnej oceny punktowej jest warunkiem koniecznym, ale nie obligującym do udzielenia poręczenia.

3.2 Ocena ryzyka braku należytego wykonania Umowy przez Przedsiębiorcę

§ 53

1. Ocena ryzyka związanego z brakiem należytego wykonania Umowy przez Przedsiębiorcę, jest drugim obok analizy ekonomiczno-finansowej elementem oceny merytorycznej na etapie rozpatrywania wniosku o udzielenie poręczenia.
2. Analiza, o której mowa w ust. 1 polega na oszacowaniu zagrożenia związanego z niewywiązaniem się przez Przedsiębiorcę z warunków zawartej Umowy, w konsekwencji czego Fundusz zostanie wezwany do realizacji udzielonego poręczenia.

§ 54

Pracownik Funduszu dokonujący analizy sporządza w odpowiedniej rubryce aplikacji poręczeniowej, pisemne opracowanie opisujące czynniki ryzyka braku wykonania lub nienależytego wykonania zawartej Umowy.

§ 55

Badanie winno opierać się w głównej mierze na analizie następujących kryteriów:

1. wartości Umowy w stosunku do przychodów ze sprzedaży w roku poprzednim,
2. ilości odbiorów Przedsiębiorcy w roku poprzednim,
3. posiadanych referencji od dotychczasowych kontrahentów,
4. ilości umów od których Przedsiębiorca płacił kary umowne kontrahentom,
5. wiarygodności kontrahenta, z którym zawarto Umowę,
6. posiadanego przez Przedsiębiorcę doświadczenia w realizacji zadań analogicznych / podobnych do zadania objętego Umową,
7. przygotowania technicznego i technologicznego do realizacji Umowy,
8. dostępności materiałów i produktów do realizacji Umowy,
9. dostępności odpowiednio wykwalifikowanej kadry do realizacji Umowy,
10. posiadanego przez firmę majątku trwałego.

§ 56

Analiza, o której mowa w § 51 - 54 jest sporządzana w oparciu o przedstawione przez przedsiębiorcę oświadczenia oraz informacje uzyskane przez pracownika Funduszu z innych źródeł z zachowaniem najwyższej staranności.

§ 57

Podstawą oceny jest wybór odpowiedzi w ramach przyjętych kryteriów, które w ocenie pracownika Funduszu najlepiej odzwierciedlają stan faktyczny oraz na przyporządkowaniu tym odpowiedziom określonej liczby punktów.

§ 58

Określonym kryteriom i odpowiedziom przyporządkowane zostały punkty z przedziału od 0 do 6, w zależności od znaczenia danego kryterium dla oceny.

§ 59

Zestawy kryteriów oceny wraz z punktacją za daną odpowiedź i liczbą wymaganych odpowiedzi określone są w Załączniku nr 5 do niniejszej procedury.

§ 60

W przypadku, gdy brak jest danych i/lub informacji koniecznych do udzielania odpowiedzi na zadane kryterium, pracownik Funduszu może pominąć dane kryterium i wyłączyć je z oceny z zachowaniem wymogu minimalnej liczby udzielonych odpowiedzi.

§ 61

Każdorazowe pominięcie kryterium, o którym mowa w § 60, powinno zostać uzasadnione w formie pisemnej przez pracownika Funduszu.

§ 62

Końcowa punktacja za ocenę według kryteriów jakościowych ustalana jest metodą średniej arytmetycznej, przy czym kryteria wyłączone z oceny nie są brane pod uwagę.

§ 63

W wyniku przeprowadzenia oceny punktowej przedsiębiorca może być zakwalifikowany do jednej z kategorii uwarunkowań realizacji Umowy, zgodnie z poniższą macierzą:

Kategoria oceny uwarunkowań realizacji Umowy	Min. punktacja oceny	Max. punktacja oceny
D I – wysokie	5,01	6,0
D II – duże	3,51	5,0
D III – przeciętne	2,41	3,5
D IV – niskie	0,0	2,4

3.3. Aplikacja poręczeniowa

§ 64

1. Aplikacja poręczeniowa jest trzecim i końcowym etapem oceny merytorycznej na etapie rozpatrywania wniosku o udzielenie poręczenia.
2. Pracownik Funduszu sporządza aplikację poręczeniową:
 - a) w przypadku segmentu 1 - zgodnie z wzorem określonym w załączniku nr 7 do metodologii,
 - b) w przypadku segmentu 2 - zgodnie z wzorem, określonym w załączniku nr 8 do metodologii.
3. Aplikacja poręczeniowa sporządzana jest przy użyciu arkusza/systemu.

§ 65

1. W ramach aplikacji poręczeniowej Pracownik Funduszu przedstawia propozycję decyzji w sprawie udzielenia poręczenia.
2. Decyzja w sprawie udzielenia poręczenia podejmowana jest stosownie do przepisów Funduszu dotyczących zasad i trybu udzielania poręczeń.

Załączniki

Załącznik nr 1 do procedury oceny ryzyka

WSKAŹNIKI FINANSOWE - SEGMENT 1 - PEŁNA SPARAWOZDAWCZOŚĆ

L.P NAZWA WSKAŹNIKA	LICZNIK	MIN ZAKRES	WAGI	MA KSY MAL NA LICZ BA PUN KTÓ W
	MIANOWNIK	MAX ZAKRES		
PŁYNNOŚĆ - UDZIAŁ GRUPY W OCENIE FINANSOWEJ 30%				
1. PŁYNNOŚĆ BIEŻĄCA	aktywa obrotowe	0,8	Poniżej 0,8 – 0 pkt od 0,8 do 1,2 – 3 pkt	6
	zobowiązania krótkoterminowe	2,0	Powyżej 1,2 do 1,6 – 4 pkt Powyżej 1,61 – do 2 – 6 pkt Powyżej 2,1 – 4 pkt	
2. PŁYNNOŚĆ SZYBKA	aktywa obrotowe - zapasy –rozliczenia międzyokresowe	0,8	Poniżej 0,8 – 0 pkt od 0,8 – 1,2 – 3 pkt	6
	Zobowiązania krótkoterminowe	1,5	Powyżej 1,21 – 1,5 – 6 pkt Powyżej 1,51 – 4 pkt	
3. WSKAŹNIK KAPITAŁ OBROTOWY	kapitał obrotowy	- 10%	Poniżej 0% - 0 pkt Od 0% do 10% - 3 pkt	6
	przychody ogółem (Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi + pozostałe przychody operacyjne +przychody finansowe)	20%	Od 10,01% do 20% - 4 pkt Powyżej 20,01% - 6 pkt	
SPRAWNOŚĆ - UDZIAŁ GRUPY W OCENIE FINANSOWEJ 25%				
4.	należności x liczba dni	90	Poniżej 30 dni – 6	6

CYKL ROZLICZENIOWY NALEŻNOŚCI	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	30	pkt od 30 dni do 45 – 4 pkt Od 46 do 90 – 2 pkt Powyżej 90 dni – 0 pkt	
5. ROTACJA ZAPASÓW OGÓŁEM	zapasy x liczba dni	120	Poniżej 20 dni – 6 Od 21dni – do 45 dni – 4 pkt Od 46 dni – do 80 dni – 3pkt Od 81 dni – do 120 dni – 1pkt Powyżej 120 dni - 0 pkt	6
	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	20		
6. CYKL ROZLICZENIOWY ZOBOWIĄZAŃ	zobowiązania krótkoterminowe x liczba dni	120	poniżej 30 dni – 6 pkt do 30 dni do 45 dni – 4 pkt Od 46 dni do 75 – 3pkt Od 76 dni do 120 dni -2 pkt Powyżej 120 dni – 0 pkt	6
	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	30		
7. WSKAŹNIK RENTOWNOŚCI SPRZEDAŻY	Zysk ze sprzedaży x 100%	wg klasy PKD lub 0%- 11%	Poniżej 0% - 0 pkt Od 0% do 7% - 3pkt Od 701% do 11 % - 5 Powyżej 11,01% - 6 pkt	6
	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi			
L.P NAZWA WSKAŹNIKA	LICZNIK	MIN ZAKRES	WAGI	WA GA WSK . W GRU PIE
	MIANOWNIK	MAX ZAKRES		
POZIOM ZADŁUŻENIA - UDZIAŁ GRUPY W OCENIE FINANSOWEJ 30%				

8. POKRYCIE MAJĄTKU TRWAŁEGO KAPITAŁEM STAŁYM	kapitał własny + zobowiązania długoterminowe x 100 %	30 % 100%	Poniżej 30% – 0 pkt	6
	aktywa trwałe		Od 30% do 59% - 1 pkt Od 60% do 79% - 2 pkt Od 80% do 100% - 4 pkt Powyżej 101% - 6 pkt	
9. WSKAŹNIK ZADŁUŻENIA AKTYWÓW	zobowiązania ogółem x 100 %	80% 30%	Poniżej 30% - 3 pkt	6
	Aktywa ogółem		Od 30% do 49% - 4 Od 50% do 64% - 6 Od 65% do 80% - 3 pkt Powyżej 81 % - 0 pkt	
10. WSKAŹNIK POKRYCIA I OBSŁUGI ZADŁUŻENIA	zysk netto + amortyzacja +odsetki + podatek dochodowy	1,2 2,5	Poniżej 1,2 – 0 pkt Od 1,2 do 2 – 2 pkt Od 2,1 – 2,5 - 4 pkt Powyżej 2,5 – 6 pkt	6
	odsetki + raty kapitałowe (w tym transze z tytułu obsługi papierów dłużnych)			
RENTOWNOŚĆ - UDZIAŁ GRUPY W OCENIE FINANSOWEJ 15%				
11. WSKAŹNIK RENTOWNOŚCI AKTYWÓW	zysk netto x 100 %	wg klasy PKD lub 0% 13%	Poniżej 0% - 0 pkt Od 0% do 5% - 3pkt Od 5,01% do 13 % - 5 Powyżej 13,01% - 6 pkt	6
	aktywa ogółem			
12. WSKAŹNIK RENTOWNOŚCI KAPITAŁU WŁASNEGO	zysk netto x 100%	wg klasy PKD	Poniżej 0% - 0 pkt Od 0% do 8% - 3pkt	6
	kapitał własny			

		lub 0%- 15%	Od 8,01% do 15 % - 5 Powyżej 15,01% - 6 pkt	
--	--	----------------	--	--

WSKAŹNIKI FINANSOWE - SEGMENT 2
UPROSZCZONA SPRAWOZDAWCZOŚĆ

L.P NAZWA WSKAŹNIKA	LICZNIK	MIN ZAKRES	WAGI	MAKAS YMALN A LICZBA PUNKT ÓW
	MIANOWNIK	MAX ZAKRES		
UDZIAŁ WSKAŹNIKÓW W OCENIE FINANSOWEJ - 20 % /KAŻDY/		ZAKRESY NORMATYWNE		
1 PŁYNNOŚĆ BIEŻĄCA	aktywa obrotowe	0,8	Poniżej 0,8 – 0 pkt od 0,8 do 1,2 – 3 pkt	6
	zobowiązania krótkoterminowe	2,0	od 1,21 do 1,6 – 4 pkt od 1,61 – do 2 – 6 pkt Powyżej 2,1 – 4 pkt	
2 PŁYNNOŚĆ SZYBKA	aktywa obrotowe - zapasy –rozliczenia międzyokresowe	0,8	Poniżej 0,8 – 0 pkt od 0,9 – 1,2 – 3 pkt	6
	zobowiązania krótkoterminowe	1,5	Od 1,21 – 1,5 – 6 pkt Powyżej 1,51 – 4 pkt	
3 ROTACJA ZAPASÓW OGÓŁEM	zapasy x liczba dni	120	Poniżej 20 dni – 6 pkt Od 21 dni – do 45 – 4 pkt	6
	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	20	Od 46 dni – do 75 – 3 pkt Od 76 dni - do 120 dni – 1pkt Powyżej 120 dni - 0	

4 WYNIK BRUTTO NA SPRZEDAŻY	wynik brutto x 100	0% 8%	Ponizżej 0% – 0 pkt Od 0% do 3% - 2 pkt Od 3,01% - do 5% – 4 pkt Od 5,01 – 8% - 5 pkt Powyżej 8 % - 6 pkt	6
	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi			
5 WSKAŹNIK ZADŁUŻENIA	Zobowiązania ogółem	1,5 2,8	Ponizżej 1,5 – 6 pkt Od 1,51 do 2 – 4 pkt Od 2,01 do 2,8 - 2 pkt Powyżej 2,8 – 0 pkt	6
	Majątek osobisty + aktywa firmy			

KRYTERIA OCENY JAKOŚCIOWEJ - SEGMENT 1 – PEŁNA SPRAWOZDAWCZOŚĆ

I OGÓLNA OCENA FIRMY	
1. Wiek firmy-liczba lat działalności na rynku	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Firma działa dłużej niż 5 lat obrotowych	6
Firma działa dłużej niż 3, ale krócej niż 5 lat obrotowych	4
Firma działa dłużej niż rok, ale krócej niż 3 lata obrotowe	3
Firma działa krócej niż 1 rok obrotowy	1
Firma nowo powstała	0
2. Współpraca z Instytucjami finansującymi	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Okres współpracy powyżej 3 lat	6
Okres współpracy pomiędzy 1 rokiem, a 3 latami	3
Okres współpracy poniżej 1 roku	1
Brak historii współpracy z Instytucjami finansującymi	0
3. Terminowość regulowania zobowiązań	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Terminowe regulowanie zobowiązań	6
Występują sporadyczne opóźnienia w regulowaniu zobowiązań	3
Nieterminowe regulowanie zobowiązań	0
II OCENA JAKOŚCI ZARZĄDZANIA	
1. Umiejętności zarządu (właściciela firmy)	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Wysokie umiejętności zarządu (właściciela firmy), duże doświadczenie i sukcesy w prowadzeniu firmy	6
Wystarczające doświadczenie menedżerskie, kompetencje zarządu (właściciela) bez zastrzeżeń, brak sukcesów i porażek	4
Słabe doświadczenie menedżerskie, brak umiejętności w zarządzaniu firmą, częste lub poważne „wpadki” decyzyjne skutkujące spadkiem szeroko pojętej wartości firmy	2
Ignorancja, pasywność, brak doświadczenia w kierowaniu firmą	0
2. Stabilność okresu zatrudnienia zarządu/kierownictwa firmy/służb finansowych	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Stabilny skład zarządu/kierownictwa firmy/służb finansowych	6

Główne stanowiska stabilne, niewielkie zmiany w latach poprzednich	4
Wiele zmian na kluczowych stanowiskach, firma zarządzana przez 1 osobę	3
Ciągłe zmiany, wiele wakatów	0
3. Jakość strategii firmy/biznes plan	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Jasno sprecyzowana i możliwa do wykonania strategia, realistyczny biznes plan, bardzo dobre rezultaty z realizacji wcześniej przyjętej strategii rozwoju	6
Znany ogólny kierunek rozwoju firmy, realny/prawdopodobny biznes plan na najbliższą przyszłość	4
Niejasno określona strategia firmy/biznes plan	2
Brak strategii/biznes planu	0
4. Przedsiębiorstwo na tle branży	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Rozwój powyżej średniej	6
Rozwój na poziomie średniej danej branży	3
Rozwój poniżej średniej danej branży	1
Przedsiębiorstwo się nie rozwija	0
III OGÓLNA OCENA SYTUACJI RYNKOWEJ	
1. Reputacja/marka produktów na docelowym rynku działania	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Powszechnie znana i ugruntowana marka, produkty najwyższej jakości, spełniają normy ISO lub podobne powszechnie uznane	6
Produkty znane i akceptowane na rynku	4
Produkty mało znane, nie wyróżniające się szczególnie marką	2
Nierozpoznawalne lub przestarzałe produkty na rynku, bez wykreowanej marki	0
2. Pozycja rynkowa i konkurencyjność produktu na docelowym rynku działania	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Pozycja bardzo silna (znaczny udział w rynku lokalnym), brak konkurencyjnych produktów lub brak substytutów, produkt w fazie wzrostu	6
Dobra pozycja na rynku, występują konkurencyjne produkty i dobra substytucyjne, nie powodujące spadku sprzedaży produktów firmy, produkt w fazie dojrzałości	4
Słaba lub niezauważalna pozycja na rynku, występują konkurencyjne produkty i dobra substytucyjne, powodujące spadek dynamiki sprzedaży produktów firmy	2
Bardzo silna, wyniszczająca konkurencja, produkty w fazie schyłkowej	0
3. Stopień uzależnienia od odbiorców	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Brak uzależnienia, całkowicie wolny wybór odbiorców/wyłączność sprzedaży/sprzedaż w oparciu o wieloletnie umowy o współpracy lub kontrakty	6
Średni stopień uzależnienia – występują możliwości wyboru odbiorców/zróżnicowane kierunki sprzedaży (rynek lokalny, krajowy, eksport)	4

Duży stopień uzależnienia – słabe możliwości wyboru odbiorców/odbiorcy dyktują warunki handlowe/prowadzenie działalności o jednorazowe zamówienia	2
Bardzo wysoka zależność od odbiorców (największy z nich kupuje ponad 70% sprzedaży)	0
4. Stopień uzależnienia od dostawców	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Brak uzależnienia, duża dywersyfikacja dostawców/firma narzuca swoim dostawcom warunki współpracy	6
Średni stopień uzależnienia – występują możliwości wyboru dostawców/dostawcy narzucają warunki dostaw i płatności	4
Duży stopień uzależnienia – słabe możliwości wyboru dostawców/ konieczność akceptacji niekorzystnych warunków dostaw i płatności	2
Bardzo wysoka zależność od dostawców (największy z nich dostarcza ponad 70%)	0

Wymagana ilość odpowiedzi – 10

KRYTERIA OCENY JAKOŚCIOWEJ - SEGMENT 2 - UPROSZCZONA SPRAWOZDAWCZOŚĆ

I OGÓLNA OCENA FIRMY	
1. Wiek firmy-liczba lat działalności na rynku	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Firma działa dłużej niż 5 lat obrotowych	6
Firma działa dłużej niż 3, ale krócej niż 5 lat obrotowych	4
Firma działa dłużej niż rok, ale krócej niż 3 lata obrotowe	3
Firma działa krócej niż 1 rok obrotowy	1
Firma nowo powstała	0
2. Współpraca z Instytucjami finansującymi	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Okres współpracy powyżej 3 lat	6
Okres współpracy pomiędzy 1 rokiem, a 3 latami	3
Okres współpracy poniżej 1 roku	1
Brak historii współpracy z Instytucjami finansującymi	0
3. Terminowość regulowania zobowiązań	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Terminowe regulowanie zobowiązań	6
Występują sporadyczne opóźnienia w regulowaniu zobowiązań	3
Nieterminowe regulowanie zobowiązań	0
II OCENA JAKOŚCI ZARZĄDZANIA	
1. Umiejętności zarządu (właściciela przedsiębiorstwa)	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Wysokie umiejętności zarządu (właściciela firmy), duże doświadczenie i sukcesy w prowadzeniu przedsiębiorstwa	6
Wystarczające doświadczenie menedżerskie, kompetencje zarządu (właściciela) bez zastrzeżeń, brak sukcesów i porażek	4
Słabe doświadczenie menedżerskie, brak umiejętności w zarządzaniu przedsiębiorstwem, częste lub poważne „wpadki” decyzyjne skutkujące spadkiem szeroko pojętej wartości przedsiębiorstwa	2
Ignorancja, pasywność, brak doświadczenia w kierowaniu firmą	0
2. Majątek osobisty przedsiębiorcy netto	
Majątek osobisty większy niż 100% poręczonej kwoty	5

Majątek osobisty większy niż 80% i mniejszy równy 100% wartości poręczenia	4
Majątek osobisty większy od 60% i mniejszy równy 80% wartości poręczenia	3
Majątek osobisty większy niż 40% i mniejszy równy 60% wartości poręczenia	2
Majątek osobisty mniejszy równy 40% wartości poręczenia	0
Nie podlega ocenie	-
3. Przedsiębiorstwo na tle branży	
Nie podlega ocenie	-
Rozwój powyżej średniej	6
Rozwój na poziomie średniej	4
Rozwój poniżej średniej	2
Przedsiębiorstwo się nie rozwija	0
4. Przygotowanie techniczne i technologiczne do prowadzenia działalności	
Nie podlega ocenie	-
Wysoki poziom	6
W trakcie wdrażania nowoczesnych technologii	4
Poziom adekwatny	2
Przestarzała technologia	0
III OGÓLNA OCENA SYTUACJI RYNKOWEJ	
1. Pozycja rynkowa i konkurencyjność produktu na docelowym rynku działania	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Pozycja zbliżona do monopolistycznej lub stabilny oligopol, brak konkurencyjnych produktów lub brak substytutów, produkt w fazie wzrostu	6
Dobra pozycja na rynku, występują konkurencyjne produkty i dobra substytucyjne, nie powodujące spadku sprzedaży produktów firmy, produkt w fazie dojrzałości	4
Słaba lub niezauważalna pozycja na rynku, występują konkurencyjne produkty i dobra substytucyjne, powodujące spadek dynamiki sprzedaży produktów firmy	2
Bardzo silna, wyniszczająca konkurencja, produkty w fazie schyłkowej	0
2. Stopień uzależnienia od odbiorców	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Brak uzależnienia, całkowicie wolny wybór odbiorców/wyłączność sprzedaży/sprzedaż w oparciu o wieloletnie umowy o współpracy lub kontrakty	6
Średni stopień uzależnienia – występują możliwości wyboru odbiorców/zróżnicowane kierunki sprzedaży (rynek lokalny, krajowy, eksport)	4
Duży stopień uzależnienia – słabe możliwości wyboru odbiorców/odbiorcy dyktują warunki handlowe/prowadzenie działalności o jednorazowe zamówienia	2
Bardzo wysoka zależność od odbiorców (największy z nich kupuje ponad 70% sprzedaży)	0

3. Stopień uzależnienia od dostawców	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Brak uzależnienia, duża dywersyfikacja dostawców/firma narzuca swoim dostawcom warunki współpracy	6
Średni stopień uzależnienia – występują możliwości wyboru dostawców/dostawcy narzucają warunki dostaw i płatności	4
Duży stopień uzależnienia – słabe możliwości wyboru dostawców/ konieczność akceptacji niekorzystnych warunków dostaw i płatności	2
Bardzo wysoka zależność od dostawców (największy z nich dostarcza ponad 70%)	0
4. Ocena zbytu w ciągu ostatnich 12 miesięcy	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Wzrost sprzedaży o więcej niż 30%	6
Wzrost sprzedaży od 15% do 30%	4
Wzrost sprzedaży od 5% do 15%	3
Wzrost sprzedaży od 0% do 5%	2
Spadek sprzedaży	0

Wymagana ilość odpowiedzi – 8.

KRYTERIA OCENY RYZYKA BRAKU REALIZACJI ZAWARTEJ UMOWY PRZES PRZEDSIĘBIORCĘ

OCENA ZAWARTEJ UMOWY	
1. Wartość Umowy w stosunku do przychodów ze sprzedaży Firmy w roku poprzednim	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Poniżej 25%	6
Od 25 do 50%	4
Od 51 do 75%	3
Od 76% do 100%	1
Brak - przedsiębiorca nie wykazał przychodów ze sprzedaży w roku poprzednim	0
2. Ilość odbiorów Przedsiębiorcy w roku poprzednim	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Powyżej 20	6
Od 11 do 20	4
Od 1 do 10	2
Brak -Firma nie miała odbiorów w roku poprzednim	0
3. Posiadane referencje od dotychczasowych kontrahentów	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Powyżej 5	6
Od 1 do 5	3
Brak referencji	0
4. Czy Przedsiębiorca płacił kary umowne dotychczasowym kontrahentom	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Nie	6
Od 1 do 3 umów	3
Powyżej 3 umów	0
5. Wiarygodność kontrahenta, z którym zawarto Umowę	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Wysoki poziom wiarygodności (JST/ spółka notowana na giełdzie)	6
Średni poziom wiarygodności (podmiot znany na lokalnym rynku / wieloletnia współpraca z firmą)	3
Niski poziom wiarygodności kontrahenta	0
6. Doświadczenie Przedsiębiorcy w realizacji podobnych kontraktów do zadania objętego Umową	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Wysoki poziom doświadczenia (zakres kontraktu zgodny z głównym PKD)	6

Średni poziom doświadczenia w realizacji przedsięwzięć podobnych do aktualnie zawartej Umowy	3
Brak doświadczenia w obszarze zawartej Umowy.	0
7. Przygotowanie techniczne i technologiczne do realizacji Umowy	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Wysoki poziom przygotowania (posiadany niezbędny do realizacji Umowy sprzęt, maszyny, urządzenia)	6
Odpowiedni poziom przygotowania (możliwość wynajmu sprzętu)	3
Niski poziom przygotowania (brak zaplecza technicznego, trudno osiągalny niezbędny sprzęt)	0
8. Dostępność materiałów i produktów do realizacji Umowy	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Materiały i produkty dostępne na rynku	6
Specyficzne materiały i produkty ale możliwe do nabycia (jeden producent / występujące substytuty)	3
Materiały i produkty trudno dostępne	0
9. Dostępność odpowiednio wykwalifikowanej kadry do realizacji Umowy	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Wysoki poziom przygotowania (zatrudniona wykwalifikowana, doświadczona kadra)	6
Odpowiedni poziom przygotowania (możliwość zatrudnienia dodatkowych pracowników)	3
Niski poziom dostępności kadry (niedobory fachowców, wymagane szczególne umiejętności i predyspozycje)	0
10. Majątek trwały firmy	
Kryterium wyłączone z oceny	-
Powyżej 75% sumy bilansowej	6
Od 51% do 75% sumy bilansowej	4
Od 26% do 50% sumy bilansowej	3
Do 25% sumy bilansowej	1
Przedsiębiorca nie posiada majątku trwałego	0

Wymagana ilość odpowiedzi – 8.

OCENA PUNKTOWA ZABEZPIECZEŃ PRAWNYCH PORĘCZANEGO ZOBOWIĄZANIA

l.p.	Rodzaj zabezpieczenia	Suma pkt.
1.	Weksel własny in blanco	0
2.	Gwarancja lub poręczenie jednostki samorządu terytorialnego Rzeczypospolitej Polskiej (gmin, powiatów i województw) o dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej, przy czym uwzględniana kwota zabezpieczenia powinna wynikać z uchwały właściwego organu jednostki samorządu terytorialnego w sprawie ustalania maksymalnej wysokości pożyczek, gwarancji i poręczeń udzielanych przez zarząd w roku budżetowym	10,0
3.	Gwarancja lub poręczenie podmiotu o dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej, jeżeli łączna kwota gwarancji i poręczeń udzielonych przez gwaranta (poręczyciela) jednemu kredytobiorcy nie przekracza 15% aktywów netto tego gwaranta (poręczyciela), pomniejszonych o należne, lecz niewniesione wkłady na poczet kapitałów (funduszy) podstawowych spółek akcyjnych i spółdzielni	10,0
4.	Zastaw rejestrowy na papierach wartościowych	1,9
5.	Kaucja	1,8
6.	Przeniesienie na bank przez dłużnika prawa własności rzeczy ruchomej – środków transportu	1,7
7.	Hipoteka powstała na nieruchomości mieszkalnej niezamieszkałej	1,5
8.	Hipoteka na gruncie własnym	1,5
9.	Blokada środków pieniężnych i papierów wartościowych na rachunku inwestycyjnym w domu maklerskim	1,5
10.	Blokada środków pieniężnych na rachunku bankowym	1,5
11.	Hipoteka powstała na nieruchomości przemysłowej/niemieszkalnej	1,3
12.	Hipoteka powstała na nieruchomości mieszkalnej zamieszkałej	1,3
13.	Hipoteka powstała na własnościowym spółdzielczym prawie do lokalu mieszkalnego, prawie do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej na nieruchomości niezamieszkałej <i>oraz spółdzielczego prawa własnościowym spółdzielczym prawie do lokalu w których prowadzona jest działalność gospodarcza (np. sklepy w zasobach spółdzielczych).</i>	1,3

I.p.	Rodzaj zabezpieczenia	Suma pkt.
14.	Blokada depozytów bankowych	1,3
15.	Zastaw rejestrowy na rzeczy ruchomej – środkach transportu	1,3
16.	Hipoteka powstała na własnościowym spółdzielczym prawie do lokalu mieszkalnego, prawie do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej na nieruchomości zamieszkałej	1,1
17.	Hipoteka powstała na prawie do lokalu użytkowego	1,1
18.	Zastaw rejestrowy na rzeczy ruchomej – maszynach i urządzeniach	1,0
19.	Przeniesienie na bank przez dłużnika prawa własności rzeczy ruchomej – maszyn i urządzeń	1,0
20.	Przelew wierzytelności z polisy ubezpieczeniowej wystawionej przez firmę ubezpieczeniową akceptowaną przez Bank	1,0
21.	Ubezpieczenie kredytu poręczanego	1,0
22.	Hipoteka na użytkowaniu wieczystym	0,9
23.	Weksel własny wystawiony przez podmiot inny niż dłużnik (dyskonto weksla)	0,2
24.	Przeniesienie na bank przez dłużnika prawa własności rzeczy ruchomej – zapasów	0
25.	Zastaw rejestrowy na rzeczy ruchomej – zapasach	0

APLIKACJA PORĘCZENIOWA – SEGMENT 1 – PEŁNA SPRAWOZDAWCZOŚĆ

Nazwa Funduszu			
Nazwisko osoby sporządzającej wniosek, numer telefonu.			
Nazwisko osoby akceptującej/weryfikującej wniosek, numer telefonu			
Data wpływu wniosku do Funduszu			
Data ostatecznego uzupełnienia braków w dokumentacji wniosku o udzielenie poręczenia			
Wartość aktualnego zaangażowania Przedsiębiorcy wobec funduszu			
Organ decyzyjny odpowiedzialny za podjęcie decyzji poręczeniowej w Funduszu			
INFORMACJE NA TEMAT PORĘCZENIA			
Wnioskowana kwota poręczenia			
Wnioskowany okres poręczenia			
Data, do jakiej Zobowiązany winien otrzymać poręczenie			
DANE DOT. WNIOSKODAWCY:			
Nazwa Przedsiębiorcy, jego forma prawna , adres			
Data rozpoczęcia działalności			
REGON		NIP	
KRS		Nr ewidencyjny działalności gospodarczej	
Branża wg PKD (formalna z dokumentacji)			
Koncesje, pozwolenia na prowadzenie działalności jeśli są wymagane			
Klasa ryzyka poręczeniowego wg procedur Funduszu			
Aktualne zaświadczenia z US/oświadczenie przedsiębiorcy			
Aktualne zaświadczenia z ZUS/oświadczenia przedsiębiorcy			
Informacja z bazy BIG/oświadczenie przedsiębiorcy			
Łączne zaangażowanie Funduszu w poręczenia na rzecz przedsiębiorcy (po udzieleniu rozpatrywanego poręczenia)			
Liczba osób zatrudnionych u przedsiębiorcy oraz przewidywany wzrost zatrudnienia podczas			

okresu trwania kredytu/pożyczki	
Oświadczenie o MSP /czy przedsiębiorca spełnia wymogi w rozumieniu przepisów w rozumieniu przepisów załącznika I do rozporządzenia nr 70/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 TWE do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorców (Dz. Urz. WE L 10 z 2001 r.) zmienionego rozporządzeniem nr 364/2004 z dnia 25 lutego 2004 r. (Dz. Urz. WE L 63 z 2004 r.)/	
Aktualne opinie bankowe/oświadczenia przedsiębiorcy	
WSPÓŁPRACA Z INNYMI INSTYTUCJAMI FINANSOWYMI:	
Informacje o rachunkach bieżących (nazwa instytucji, kwota obrotów, za jaki okres)	
Rodzaj i kwoty zaangażowań w/w instytucji w tym wystawione gwarancje, poręczenia na rzecz osób trzecich ze zlecenia Przedsiębiorcy, terminy spłaty/ważności, zabezpieczenia	
Inne zobowiązania pozabilansowe (rodzaj i kwota)	
Poręczenia/gwarancje innych funduszy poręczeniowych z których korzysta Przedsiębiorca	
INFORMACJE O KAPITALE, KIEROWNICTWIE, UDZIAŁOWCACH, PODMIOTACH POWIĄZANYCH:	
Wysokość początkowego i aktualnie zarejestrowanego kapitału/forma jego wniesienia (gotówka, aport rzeczowy, itd), ew. zmiany w wielkości i strukturze kapitału w okresie ostatnich 12 m-cy	
Osoby upoważnione do podejmowania decyzji w zakresie zaciągania zobowiązań kredytowych dysponowania majątkiem, ustanawiania zabezpieczeń	
Czy wymagane jest podejmowanie uchwały odnośnie zaciągnięcia przedmiotowego zaangażowania i ustanowienia zabezpieczenia i czy ewentualnie takie uchwały zostały podjęte	
Podstawowa informacja nt. Zarządu/Dyrektora Finansowego (<i>ich doświadczenie / od kiedy pełnią funkcję</i>)	
Krótką informacja nt. udziałowców (<i>powyżej 5%</i>)	
Krótką informacja nt. podmiotów powiązanych kapitałowo (zależnych i stowarzyszonych)	
Krótką informacja nt. podmiotów powiązanych ekonomicznie (<i>% sprzedaży i zakupów</i>)	
Wystawione / udzielone poręczenia / gwarancje / listy patronackie, pożyczki, itp. na rzecz innych podmiotów w tym na rzecz udziałowców/podmiotów powiązanych	

Ewentualne inne zobowiązania wobec udziałowców/ podmiotów powiązanych	
INFORMACJA O PRZEDMIOCIE PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI, CHARAKTERYSTYKA BRANŻY ORAZ POZYCJI KLIENTA NA JEJ TLE:	
1. Informacja dotycząca przedmiotu prowadzonej działalności – główne kierunki działalności, charakterystyka podstawowych produktów, udział importu/eksportu w strukturze zakupów i sprzedaży (w tym prognozowana w okresie trwania poręczenia):	
2. Krótka charakterystyka głównego kierunku działalności (w tym prognozowana w okresie trwania poręczenia), ewentualna wysokość stosowanej i prognozowanej marży sprzedażowej:	
3. Krótka charakterystyka podstawowych produktów, udział importu/eksportu w strukturze zakupów i sprzedaży:	
4. Krótka informacja o głównych dostawcach i odbiorcach, ewentualnie stosowane terminy płatności i kompensaty:	
5. Krótka charakterystyka branży oraz rynku na którym działa przedsiębiorca	
OCENA SYTUACJI EKONOMICZNO-FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORCY:	
Analiza wypłacalności – analiza czy kapitał został w pełni wniesiony i w jaki sposób, jaka jest polityka właścicieli odnośnie wypracowywanego zysku, czy jest wycofywany na bieżąco w formie zaliczek, dywidend za cały rok? Jaka jest struktura podziału zysku, Czy następowały zmiany kapitałów w wyniku przeszacowywania aktywów? Czy właściciele są w stanie zasilać firmę dla poprawy struktury bilansowej – ew. pokrycia straty, czy zobowiązania pozabilansowe - (udzielone poręczenia) mają odpowiednie pokrycie w kapitałach własnych?, struktura rozliczeń międzyokresowych biernych np. dot. dotacji – (tylko jeżeli ta pozycja jest istotna). Tabela z „wiekowaniem” należności i zobowiązań, Polityka w zakresie tworzenia rezerw na należności przeterminowane, kwota rezerw jw.; Jakość aktywów – jaki jest poziom amortyzowania majątku trwałego, czy podmiot leasinguje środki trwałe, a jeżeli tak to w jakiej wysokości i jak jest ewidencjonowany w rachunku wyników i bilansie, struktura pozycji rozliczeń międzyokresowych czynnych – (tylko jeżeli ta pozycja jest istotna) Analiza zyskowości na wszystkich poziomach i ewentualne omówienie ich zmian.	
KRYTERIA OCENY RYZYKA BRAKU NALEŻYTEGO WYKONANIA UMOWY PRZEZ PRZEDSIĘBIORCĘ	
Analiza powinna zawierać m.in.:	

- ocenę wartości Umowy w stosunku do rozmiarów prowadzonej przez Wnioskodawcę działalności, zwłaszcza w stosunku do przychodów ze sprzedaży w roku poprzednim, ilości odbiorców, - stopień przygotowania Przedsiębiorstwa do realizacji Umowy (dostępność/ posiadanie odpowiedniego sprzętu, maszyn, materiałów, kadry pracowniczej) i jego doświadczenia w obszarze zadania przewidzianego Umową, - posiadanego majątku trwałego, - ocenę wiarygodności kontrahenta i innych dotychczasowych odbiorców.	
RODZAJ I WARTOŚĆ EWENTUALNEGO DODATKOWEGO ZABEZPIECZENIA NA RZECZ FUNDUSZU:	
Dokładny opis zabezpieczenia Wartość zabezpieczenia wymaganego Wartość zabezpieczenia proponowanego (metoda wyceny, aktualna wycena rzeczoznawcy) Wartość zabezpieczenia proponowanego po uwzględnieniu dyskonta Ocena wartości i płynności zabezpieczenia (informacja nt. wyników wizytacji zabezpieczeń przez pracowników Funduszu) Ubezpieczenie przedmiotu zabezpieczenia w towarzystwie ubezpieczeniowym (czy towarzystwo ubezpieczeniowe jest akceptowane przez Fundusz?)	
OCENA CZYNNIKÓW ZWIĘKSZAJĄCYCH/ZMNIEJSZAJĄCYCH RYZYKO ZWIĄZANE Z UDZIELENIEM PORĘCZENIA (np. informacje nt. stanu majątku osobistego przedsiębiorcy i jego zadłużenia)	
PROPOZYCJA DECYZJI I WARUNKÓW UDZIELENIA PORĘCZENIA	
Wartość poręczenia	
Okres trwania poręczenia	
Prowizja z tytułu udzielenia poręczenia	
Warunki szczegółowe poręczenia (termin wejścia w życie, okres obowiązywania)	
Prawne zabezpieczenie poręczenia	
Dodatkowe warunki (wymagane zgody, oświadczenia przedsiębiorcy, zobowiązania przedsiębiorcy w okresie poręczania np. wynikające z klauzul ochronnych lub finansowych)	

Sporządził (data i podpis):

Akceptował (data i podpis osób decyzyjnych w zakresie podejmowania ostatecznej decyzji):

APLIKACJA PORĘCZENIOWA – SEGMENT 2 - UPROSZCZONA SPRAWOZDAWCZOŚĆ

Nazwa funduszu			
Nazwisko osoby sporządzającej wniosek, numer telefonu.			
Nazwisko osoby akceptującej / weryfikującej wniosek, numer telefonu			
Data wpływu wniosku do Funduszu			
Data ostatecznego uzupełnienia dokumentacji wniosku o udzielenie poręczenia			
Organ decyzyjny odpowiedzialny za podjęcie decyzji poręczeniowej w Funduszu (zastosowane kryterium)			
INFORMACJE NA TEMAT PORĘCZENIA			
Wnioskowana kwota poręczenia			
Wnioskowany okres trwania poręczenia			
Data, do jakiej Zobowiązany winien otrzymać poręczenie			
DANE DOT. WNIOSKODAWCY:			
Nazwa Przedsiębiorcy, jego forma prawna , adres			
Data rozpoczęcia działalności			
REGON		NIP	
		Nr ewidencyjny działalności gospodarczej	
Branża wg PKD (formalna z dokumentacji)			
Koncesje, pozwolenia na prowadzenie działalności jeśli są wymagane			
Klasa ryzyka poręczeniowego wg procedur Funduszu			
Aktualne zaświadczenia z US/oświadczenie przedsiębiorcy			
Aktualne zaświadczenia z ZUS/oświadczenia przedsiębiorcy			
Informacja z bazy BIG/oświadczenie przedsiębiorcy			
Łączne zaangażowanie Funduszu w poręczenia na rzecz przedsiębiorcy (po udzieleniu rozpatrywanego poręczenia)			
Liczba osób zatrudnionych u przedsiębiorcy oraz			

przewidywany wzrost zatrudnienia podczas okresu trwania poręczenia	
Oświadczenie o MSP /czy przedsiębiorca spełnia wymogi w rozumieniu przepisów w rozumieniu przepisów załącznika I do rozporządzenia nr 70/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 TWE do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorców (Dz. Urz. WE L 10 z 2001 r.) zmienionego rozporządzeniem nr 364/2004 z dnia 25 lutego 2004 r. (Dz. Urz. WE L 63 z 2004 r.)/	
Aktualne opinie bankowe/oświadczenia przedsiębiorcy	
WSPÓŁPRACA Z INNYMI INSTYTUCJAMI FINANSOWYMI:	
Informacje o rachunkach bieżących (nazwa instytucji, kwota obrotów, za jaki okres)	
Rodzaj i kwoty zaangażowań w/w instytucji w tym wystawione gwarancje, poręczenia na rzecz osób trzecich ze zlecenia Przedsiębiorcy, terminy spłaty/ważności, zabezpieczenia	
Inne zobowiązania pozabilansowe (rodzaj i kwota)	
Poręczenia/gwarancje innych funduszy poręczeniowych z których korzysta Przedsiębiorca	
INFORMACJE O KIEROWNICTWIE, UDZIAŁOWCACH, PODMIOTACH POWIĄZANYCH:	
Podstawowa informacja nt. doświadczenia biznesowego właścicieli/kierownictwa	
Krótką informacją nt. ewentualnych udziałowców (powyżej 5%)	
Krótką informacją nt. podmiotów powiązanych kapitałowo (zależnych i stowarzyszonych)	
Krótką informacją nt. podmiotów powiązanych ekonomicznie (% sprzedaży i zakupów)	
Wystawione/udzielone poręczenia/gwarancje/listy patronackie, pożyczki, itp. na rzecz innych podmiotów w tym na rzecz udziałowców/podmiotów powiązanych	
Ewentualne inne zobowiązania wobec udziałowców/ podmiotów powiązanych	
INFORMACJA O PRZEDMIOTIE PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI, CHARAKTERYSTYKA BRANŻY ORAZ POZYCJI KLIENTA NA JEJ TLE:	
1. Informacja dotycząca przedmiotu prowadzonej działalności – główne kierunki działalności, charakterystyka podstawowych produktów, udział importu/eksportu w strukturze zakupów i sprzedaży (w tym prognozowana w okresie trwania poręczenia):	
2. Krótka charakterystyka głównego kierunku działalności (w tym prognozowana w okresie trwania poręczenia), ewentualna wysokość stosowanej i prognozowanej marży sprzedażowej:	

3. Krótka charakterystyka podstawowych produktów, udział importu/eksportu w strukturze zakupów i sprzedaży:
4. Krótka informacja o głównych dostawcach i odbiorcach, ewentualnie stosowane terminy płatności i kompensaty:
5. Krótka charakterystyka branży oraz rynku na którym działa przedsiębiorca
OCENA SYTUACJI EKONOMICZNO-FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORCY:
Analiza wypłacalności – analiza czy kapitał został w pełni wniesiony i w jaki sposób, jaka jest polityka właścicieli odnośnie wypracowywanego zysku, czy jest wycofywany na bieżąco w formie zaliczek, dywidend za cały rok? Jaka jest struktura podziału zysku, Czy następowały zmiany kapitałów w wyniku przeszacowywania aktywów? Czy właściciele są w stanie zasilać firmę dla poprawy struktury bilansowej – ew. pokrycia straty, czy zobowiązania pozabilansowe - (udzielone poręczenia) mają odpowiednie pokrycie w kapitałach własnych?, struktura rozliczeń międzyokresowych biernych np. dot. dotacji – (tylko jeżeli ta pozycja jest istotna). Tabela z „wiekowaniem” należności i zobowiązań, Polityka w zakresie tworzenia rezerw na należności przeterminowane, kwota rezerw jw.; Jakość aktywów – jaki jest poziom amortyzowania majątku trwałego, czy podmiot leasinguje środki trwałe, a jeżeli tak to w jakiej wysokości i jak jest ewidencjonowany w rachunku wyników i bilansie, struktura pozycji rozliczeń międzyokresowych czynnych – (tylko jeżeli ta pozycja jest istotna) Analiza zyskowności na wszystkich poziomach i ewentualne omówienie ich zmian.
KRYTERIA OCENY RYZYKA BRAKU NALEŻYTEGO WYKONANIA UMOWY PRZEZ PRZEDSIĘBIORCĘ
Analiza powinna zawierać m.in.: - ocenę wartości Umowy w stosunku do rozmiarów prowadzonej przez Wnioskodawcę działalności, zwłaszcza w stosunku do przychodów ze sprzedaży w roku poprzednim, ilości odbiorców, - stopień przygotowania Przedsiębiorstwa do realizacji Umowy (dostępność/ posiadanie odpowiedniego sprzętu, maszyn, materiałów, kadry pracowniczej) i jego doświadczenia w obszarze zadania przewidzianego Umową, - posiadanego majątku trwałego, - ocenę wiarygodności kontrahenta i innych dotychczasowych odbiorców.
RODZAJ I WARTOŚĆ EWENTUALNEGO DODATKOWEGO ZABEZPIECZENIA NA RZECZ FUNDUSZU:
Dokładny opis zabezpieczenia Wartość zabezpieczenia wymaganego Wartość zabezpieczenia proponowanego (metoda wyceny, aktualna wycena rzeczoznawcy) Wartość zabezpieczenia proponowanego po uwzględnieniu dyskonta Ocena wartości i płynności zabezpieczenia (informacja nt. wyników wizytacji zabezpieczeń przez

pracowników Funduszu) Ubezpieczenie przedmiotu zabezpieczenia w towarzystwie ubezpieczeniowym (czy towarzystwo ubezpieczeniowe jest akceptowane przez Fundusz?)	
OCENA CZYNNIKÓW ZWIĘKSZAJĄCYCH/ZMNIEJSZAJĄCYCH RYZYKO ZWIĄZANE Z UDZIELENIEM PORĘCZENIA (np. informacje nt. stanu majątku osobistego przedsiębiorcy i jego zadłużenia)	
PROPOZYCJA DECYZJI I WARUNKÓW UDZIELENIA PORĘCZENIA	
Wartość poręczenia	
Okres trwania poręczenia	
Prowizja z tytułu udzielenia poręczenia	
Warunki szczegółowe poręczenia (termin wejścia w życie, okres obowiązywania)	
Prawne zabezpieczenie poręczenia	
Dodatkowe warunki (wymagane zgody, oświadczenia przedsiębiorcy, zobowiązania przedsiębiorcy w okresie poręczania np. wynikające z klauzul ochronnych lub finansowych)	

Sporządził (data i podpis):

Akceptował (data i podpis osób decyzyjnych w zakresie podejmowania ostatecznej decyzji):

(pełna nazwa/imię i nazwisko przedsiębiorcy,
adres, REGON, NIP)

Podstawowe informacje na temat prowadzonej działalności:

Opis prowadzonej działalności oraz oferowanych produktów i usług

Główni odbiory i dostawcy:

Kontrahenci			
Odbiorcy (nazwa firmy, zasady współpracy w tym płatności)	% udział w przychodach	Dostawcy (nazwa firmy, zasady współpracy w tym płatności)	% udział w kosztach

Struktura należności oraz zobowiązań:

Struktura wiekowa należności i zobowiązań handlowych			
Należności	Stan na dzień:	Zobowiązania	Stan na dzień:
Należności ogółem		Zobowiązania ogółem	
Z tego :		z tego:	

Terminowe		Terminowe	
Przeterminowane		Przeterminowane	
1-30 dni		1-30 dni	
31-90 dni		31-90 dni	
91-120 dni		91-120 dni	
Powyżej 120 dni		Powyżej 120 dni	

OŚWIADCZENIE

Oświadczam, że z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej nie zalegam z:

- 1) podatkami do urzędu skarbowego,
- 2) składkami na ubezpieczenie społeczne w ZUS.

Oświadczam/y*, że ja niżej podpisany/ni* jestem/śmy* świadom/i* odpowiedzialności karnej wynikającej z art. 271 kodeksu karnego, dotyczącego poświadczenia nieprawdy, co do okoliczności mającej znaczenie prawne.

....., dnia.....

.....
(pieczęć i podpisy osób upoważnionych)