**FAQ**

**Poręczenia Leasingów**

**W sprawach dotyczących zabezpieczenia (poręczenia) transakcji leasingowych najważniejszy jest dobry kontakt z pracownikami Funduszu. To Fundusz jest od tego, żeby przesłać doradcy Firmy Leasingowej (FL) stosowne formularze (aby nie musiał ich szukać na stronach www) i pomóc Klientowi (lub doradcy FL) je wypełnić oraz żeby zweryfikować możliwość skorzystania przez Klienta z pomocy „de minimis”!**

**Co to jest poręczenie?**

* Poręczenie – zobowiązanie Funduszu względem Finansującego do wykonania zobowiązania na wypadek, gdyby Przedsiębiorca zobowiązania (spłaty rat leasingu) nie wykonał , zgodnie z zapisami ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.).
* Wartość poręczenia, za którą odpowiada Fundusz nie może przekroczyć 80% wartości finansowania bez odsetek, Opłat Leasingowych i innych kosztów Leasingu.
* Wartość finansowania **–** wartość przedmiotu leasingu netto na dzień nabycia pomniejszona o opłatę wstępną (udział własny Korzystającego) bez odsetek, Opłat Leasingowych i innych kosztów Leasingu.

**Jakie korzyści uzyskuje Przedsiębiorca przy korzystaniu z formy zabezpieczenia jaką jest poręczenie?**

* Przedsiębiorca ma ułatwiony dostęp do pozyskania finansowania na rozwój swojej firmy. Poręczenie zwiększa wiarygodność Przedsiębiorcy, ponieważ zwiększa się pewności spłaty zobowiązania.
* Możliwość uzyskania zabezpieczenia leasingów na finansowanie działalności gospodarczej.
* Dostęp do kredytowania pomimo krótkiej historii kredytowej oraz dla firm nowo powstałych.
* Przedsiębiorca uzyskuje poręczenie tańsze lub zupełnie nieodpłatnie – jeżeli może skorzystać z poręczenia udzielonego w ramach pomocy „de minimis”. Dzięki temu Przedsiębiorca ma szanse na pozyskanie finansowania na bardziej atrakcyjnych warunkach niż w sytuacji, gdy zaproponuje on inne formy zabezpieczenia.
* możliwość uzyskania niższej opłaty wstępnej w Instytucji Finansującej
* szybkość ustanawiania zabezpieczeń, jednolite zasady i procedury udzielania poręczenia

**Kto może ubiegać się o poręczenie Fundusz?**

O poręczenie leasingu przez Fundusz mogą ubiegać się firmy będące MIKRO, MAŁYM lub ŚREDNIM przedsiębiorstwem posiadający siedzibę lub realizujący inwestycję na terenie działania danego Funduszu. Poniższe definicje sektora MŚP dotyczą również powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami (przedsiębiorstwo samodzielne, partnerskie, powiązane).

|  |  |
| --- | --- |
| **MIKRO** | **Przedsiębiorstwo****- zatrudnia mniej niż 10 pracowników oraz****- osiąga obrót roczny nieprzekraczający 2 milionów EUR lub****- wykazuje się sumą bilansową nie wyższą od tej kwoty** |
| **MAŁY** | **Przedsiębiorstwo** **- zatrudnia mniej niż 50 pracowników oraz** **- osiąga obrót roczny nieprzekraczający 10 milionów EUR lub****- wykazuje się sumą bilansową nie wyższą od tej kwoty i** **- nie jest MIKRO** |
| **ŚREDNI** | **Przedsiębiorstwo****- zatrudnia mniej niż 250 pracowników oraz** **- osiąga obrót roczny nieprzekraczający 50 milionów EUR lub****- wykazuje się sumą bilansową nieprzekraczającą 43 milionów EUR i** **- nie jest MIKRO lub MAŁYM** |

**Co to jest przedsiębiorstwo niezależne, partnerskie, powiązane?**

Większość MŚP to przedsiębiorstwa niezależne, działające całkowicie samodzielnie lub posiadające mniejszościowe udziały (udział mniejszy niż 25 %) w jednym lub kilku innych przedsiębiorstwach.

O przedsiębiorstwach partnerskich mówimy wtedy, gdy posiadają udział w przedziale 25%- 50 %.

Udział pow. 50 % tworzy przedsiębiorstwo powiązane/zależne.

**Co to są regionalne programy operacyjne ze środków których korzystają Fundusze Poręczeniowe (RPO, PO PRW, JEREMIE)?**

* JEREMIE

JEREMIE to program Unii Europejskiej, który jest odpowiedzią na coraz większe zapotrzebowanie sektora MŚP w dostępie do funduszy, mających na celu jego ogólno pojęty rozwój. Zaletą tego programu jest to, że odchodzi od tradycyjnego dotacyjnego modelu wsparcia przedsiębiorstw na rzecz uruchomienia odnawialnych instrumentów finansowych, takich jak np. poręczenia kredytów.

JEREMIE jest atrakcyjną formą wsparcia finansowego, oferowanego mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom, również podmiotom rozpoczynającym działalność gospodarczą – tzw. start-up'om. Celem inicjatywy jest pomoc przede wszystkim tym firmom, które rozpoczynają działalność gospodarczą, nie posiadają historii kredytowej lub zabezpieczeń o wystarczającej wartości.

Wśród korzyści jakie przynosi JEREMIE, należy wymienić przede wszystkim lepsze wykorzystanie funduszy UE oraz wzrost aktywności i wzmocnienie bazy kapitałowej funduszy poręczeniowych, należy również podkreślić korzyści w postaci regwarancji poręczenia przez Menadżera Funduszu Powierniczego JEREMIE.

**Schemat JEREMIE – struktura krajowa:**



Inicjatywa JEREMIE wdrażana jest w ramach RPO województw: dolnośląskiego, kujawsko-pomorskiego, łódzkiego, pomorskiego, wielkopolskiego i zachodniopomorskiego.

* Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej na lata 2007-2013 (PO RPW)

Polska Wschodnia to województwa: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie i warmińsko – mazurskie.

PO RPW został stworzony, aby przyspieszyć tempo, w którym rozwija się Polska Wschodnia. Sposobem na dokonanie tego ma być finansowa pomoc dla firm, które chcą poszerzać swoją działalność, unowocześniać swoje zasoby i swoje produkty.

W ramach PO RPW działa mechanizm finansowy w swoich zasadach zbliżony do JEREMIE. Rolą Menażera Funduszu gwarancyjnego pełni BGK, a Fundusz udziela poręczeń z gwarancjami BGK.

* Regionalne Programy Operacyjne na lata 2007-2013 (RPO)

Istnieją programy operacyjne dla każdego województwa. Takie rozwiązanie ma na celu identyfikowanie potrzeb na jak najniższym szczeblu, tak, aby działania zawarte w Regionalnych Programach Operacyjnych odpowiadały planom rozwoju każdego województwa z osobna. Samorządy województw otrzymały szerokie kompetencje związane z przygotowaniem i realizacją RPO.

Kluczową rolę w zarządzaniu i wdrażaniu RPO pełnią zarządy województw jako instytucje zarządzające programami (IZ), które odpowiadają za przygotowanie i realizację RPO, w tym za ocenę i wybór projektów do dofinansowania, dokonywanie płatności na rzecz beneficjentów, kontrolę projektów, monitorowanie i ewaluację realizacji programu. Ponadto IZ wydają wytyczne, zalecenia i podręczniki dotyczące różnych aspektów związanych z realizacją programu oraz prowadzą działania promocyjno-informacyjne.

Inwestycje, na które pozyskujesz środki z Regionalnego Programu Operacyjnego, musisz zrealizować na terenie danego województwa. Priorytety w poszczególnych Regionalnych Programach Operacyjnych są do siebie zbliżone. M.in. priorytetem jest rozwój firm, szczególnie z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Rolę Pośredników Finansowych pełnią Fundusze Poręczeniowe, które otrzymują w zarządzanie środki finansowe przeznaczane na udzielanie poręczeń.

Czyli są to środki, z których Fundusze Poręczeniowe mogą udzielać poręczeń leasingów bez korzystania z własnych kapitałów.

**Gdzie Przedsiębiorca powinien się zwrócić o poręczenie leasingu?**

Wszystkie formalnością załatwiane są w jednym miejscu, w FL. W razie potrzeby doradca FL sam kontaktuje się z Funduszem i ustala warunki na jakich poręczenie może być udzielone.

**Kto podejmuje decyzję o przyznaniu leasingu z poręczeniem?**

Decyzję o przyznaniu leasingu zabezpieczonego z poręczeniem podejmuje FL w zakresie finansowania leasingu oraz Zarząd Funduszu Poręczeniowego w zakresie udzielania poręczeń, zgodnie z obowiązującymi w tych instytucjach procedurami.

**Jaki jest maksymalny okres poręczenia?**

Poręczenie standardowo jest udzielane na okres leasingu, wydłużony o ok. 6 miesięcy, jednak nie dłuższy niż 66 miesięcy (okres na który udzielane jest poręczenia może różnić się w zależności od warunków udzielania poręczeń w danych Funduszu Poręczeniowym).

**Jak naliczane jest prowizja za udzielone poręczenie w kolejnym roku trwania poręczenia? Czy od tej samej kwoty?**

Opłaty pobierane przez Fundusz Poręczeniowy liczone są od kwoty zadłużenia na dzień nowego okresu rocznego. Opłaty pobierane są z góry. W większości funduszy poręczeniowych pobierana jest opłata jednorazowa.

**Jakie zabezpieczenie poręczenia wymagane jest przez Fundusz?**

Standardowym zabezpieczeniem na rzecz Funduszu przy każdym poręczeniu jest weksel własny in blanco przedsiębiorcy wraz z deklaracją wekslową. Na wekslu wystawionym przez osobę fizyczną będącą w związku małżeńskim, w którym obowiązuje ustawowa wspólność majątkowa, wymagane jest poręczenie współmałżonka i jego oświadczenie na deklaracji wekslowej. W przypadkach szczególnie wysokiego ryzyka wymagane jest dodatkowe zabezpieczenie.

**Czy można udzielać poręczeń leasingów dla rolników?**

Tak, jeżeli rolnik ma status przedsiębiorcy tzn. ma wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG), ma nadany REGON itd.

**Czy fundusze poręczają leasing nieruchomości?**

Tak. Nie ma w tym względzie wykluczeni.

**Czy okres leasingu może być dłuższy niż okres poręczenia?**

Tak. Zarząd Funduszu może wyrazić zgodę na udzielenie poręczenia na okres krótszy niż okres leasingu.

Standardowo poręczenie udzielane jest na okres Leasingu, wydłużony o 6 miesięcy, jednak nie dłuższy niż 66 miesięcy. W szczególnych przypadkach Zarząd Funduszu może wyrazić zgodę na udzielenie poręczenia na okres Leasingu, wydłużony o 6 miesięcy, jednak nie dłuższy niż 126 miesięcy.

**Czy fundusze poręczają leasing walutowy?**

Tak. Poręczenia spłaty zobowiązań wynikających z Umowy Leasingu w walucie obcej udzielane są w złotych jako równowartość wartości finansowania objętej poręczeniem, przeliczonej według średniego kursu walut NBP obowiązującego w dniu zawarcia Umowy Leasingu lub w dniu wydania Przedsiębiorcy przedmiotu leasingu.

**Co to jest pomoc „de minimis”?**

Pomoc publiczna „de minimis” to dopuszczona prawem unijnym pomoc, jakiej może udzielić państwo, bez konieczności uzyskiwania zgody Komisji Europejskiej.

Wartość pomocy „de minimis” dla jednego przedsiębiorcy nie może przekroczyć łącznie pułapu 200 000 euro (dla przedsiębiorstw w sektorze transportu drogowego 100 000 euro) w roku podatkowym, w którym ubiega się on o pomoc oraz w ciągu poprzedzających dwóch lat podatkowych.

**Czy można zabezpieczyć leasing poręczeniem w przypadku, kiedy Przedsiębiorca nie może skorzystać z pomocy „de minimis”?**

Tak. Wtedy Doradca FL w porozumieniu z Funduszu może zaproponować Przedsiębiorcy skorzystanie z poręczenia Funduszu warunkach komercyjnych. Poręczenie udzielane jest wtedy ze środków własnych Funduszu.

**Jak mogę wyliczyć wartość pomocy „de minimis” od udzielonego poręczenia ?**

W celu wyliczenia wartości pomocy „de minimis” należy kwotę poręczenia pomnożyć przez 13,33% i podzielić przez średni kurs euro NBP z dnia udzielenia poręczenia.

Przykład:

Wartość finansowania: 100 000 zł

kwota poręczenia równa 60% wartości finansowania netto: 60 000 zł

pomoc „de minimis”: ((60 000 zł × 13,33%) / 4,1479\*) = 1928,2 €

\*) średni kurs NBP PLN/Euro z 6 maja 2013 r.

Kalkulator do liczenia pomocy „de minimis” znajduje się na stronie Krajowej Grupy Poręczeniowej Sp. z o.o.:

<http://grupaporeczeniowa.pl/index.php/oferta-szkoleniowa>

**Jakie dodatkowe dokumenty doradca FL musi przyjąć od Przedsiębiorcy przy zabezpieczeniu leasingu poręczeniem z pomocą „de minimis”?**

* Wniosek o udzielenie pomocy de minimis.
* FORMULARZ INFORMACJI PRZEDSTAWIANYCH PRZY UBIEGANIU SIĘ O POMOC DE MINIMIS

W w/w dokumentach są zawarte podstawowe dane o firmie oraz informacje wymagane przy ubieganiu się o pomoc de minimis. Weryfikacja kredytobiorcy przeprowadzana jest przez FL na podstawie dokumentów wymaganych do uzyskania leasingu, zgodnie z procedurami obowiązującymi w FL, w której przedsiębiorca ubiega się o leasing.

* Oświadczenia o uzyskanej pomocy „de minimis”. Oświadczenie przyjmowane jest od Przedsiębiorcy w momencie składania Wniosku o udzielenie pomocy „de minimis”.
* Zaświadczenia o uprzednio uzyskanej pomocy, które wydawane są przy udzielaniu pomocy. Warunek nie jest konieczny ponieważ aktualnie fundusze poręczeniowe udzielające pomocy „de minimis” dysponują dostępem do bazy UOKiKu (Shrimp) i są w stanie same zweryfikować oświadczenie Klienta, o którym mowa wyżej.

**Z jakimi rodzajami pomocy „de minimis” może spotkać się Doradca FL, z których mógł korzystać Przedsiębiorca:**

* dofinansowanie na szkolenia,
* dofinansowanie na zatrudnienie pracownika,
* zwolnienia podatkowe,
* rozłożenie zaległości ZUS,
* dokonanie jednorazowej amortyzacji,
* środki z UP na otworzenie działalności gospodarczej lub zatrudnienie pracownika
* pomoc publiczna z RPO, ZUS, US, PFRON, itp.

Przykładowe formy potwierdzające udzielenie pomocy de minimis:

* zaświadczenie o pomocy de minimis,
* decyzja administracyjna,
* umowa.

**Czy każdy Przedsiębiorca może skorzystać z poręczenia z pomocą „de minimis”? Jakie są wykluczenia?**

Pomoc „de minimis” jest przeznaczona dla klientów z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, posiadających zdolność do spłaty zobowiązań, nie będących w trudnej sytuacji finansowej, nie należących do grupy zagrożonych przedsiębiorstw.

Zagrożone przedsiębiorstwo takie, które ani przy pomocy środków własnych,
ani środków, które mogłoby uzyskać od właścicieli, akcjonariuszy lub wierzycieli, nie jest ono w stanie powstrzymać strat, które bez zewnętrznej interwencji władz publicznych prawie na pewno doprowadzą to przedsiębiorstwo do zniknięcia z rynku w perspektywie krótko- lub średnioterminowej.

Pomoc „de minimis” stanowi pomoc publiczną, dlatego przedsiębiorca musi spełniać warunki określone w przepisach dotyczących udzielania takiej pomocy.

Nie może być to przedsiębiorca, na którym ciąży obowiązek zwrotu pomocy, wynikający z decyzji Komisji Europejskiej uznającej pomoc za niezgodną z prawem oraz ze wspólnym rynkiem.

Nie może być to przedsiębiorca, który w momencie otrzymania gwarancji de minimis, przekroczy dopuszczalny limit pomocy „de minimis” wynoszący 200 000 euro (dla przedsiębiorstw w sektorze transportu drogowego 100 000 euro).

Nie może być to przedsiębiorca działający w sektorach tak zwanych „wykluczonych” z możliwości uzyskania pomocy de minimis. (wykluczenie ze względu na klasę PKD)

Wykluczenia:

* **pomocy na nabycie pojazdów przeznaczonych do transportu drogowego przyznawanej Kredytobiorcom prowadzącym działalność zarobkową w zakresie drogowego transportu towarowego.**
* pomocy przyznawanej przedsiębiorcom działającym w sektorach rybołówstwa i akwakultury, objętych rozporządzeniem Rady (WE) nr 104/2000 (Dz.U. L 17 z 21.1.2000, str. 22.);
* pomocy przyznawanej Leasingobiorcom działającym w dziedzinie produkcji podstawowej produktów rolnych wymienionych w załączniku I do Traktatu;
* pomocy przyznawanej Leasingobiorcom działającym w dziedzinie przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów rolnych wymienionych w załączniku I do Traktatu w następujących przypadkach:

- kiedy wysokość pomocy ustalana jest na podstawie ceny lub ilości takich produktów zakupionych od producentów surowców lub wprowadzonych na rynek przez Leasingobiorców objętych pomocą,

- kiedy przyznanie pomocy zależy od faktu jej przekazania w części lub w całości producentom surowców;

* pomocy przyznawanej na działalność związaną z wywozem do państw trzecich lub państw członkowskich, tzn. pomocy bezpośrednio związanej z ilością wywożonych produktów, tworzeniem i prowadzeniem sieci dystrybucyjnej lub innymi wydatkami bieżącymi związanymi z prowadzeniem działalności eksportowej;
* pomocy uwarunkowanej pierwszeństwem korzystania z towarów krajowych w stosunku do towarów sprowadzanych z zagranicy;
* pomocy przyznawanej Leasingobiorcom działającym w sektorze węglowym zgodnie z definicją zawartą w rozporządzeniu Rady (WE) nr 1407/2002;

**Do kogo doradca FL może się zwrócić w przypadku wątpliwości dotyczących pomocy „de minimis”?**

Jeżeli Doradca FL będzie miał wątpliwości dotyczące pomocy „de minimis”, należy zwrócić się z pytaniem do Funduszu Poręczeniowego. Pracownik Funduszu pomaga w weryfikacji i poprawnej klasyfikacji przedsiębiorcy do udzielenia poręczenia w ramach pomocy „de minimis”.

**Co się dzieje jeżeli Klient przekroczy dozwoloną pomoc „de minimis”?**

Poręczenie jest dalej ważne, natomiast Przedsiębiorca musi zwrócić całą uzyskaną pomoc „de minimis”, której wartość zwyczajowo znacząco przekracza wysokość prowizji jaką musiałby zapłacić za poręczenie udzielone na zasadach komercyjnych.

**Jak zdefiniować przedsiębiorstwo czy należy do kategorii MŚP jeżeli występują pomiędzy nimi zależności?**

Przy definiowaniu danego przedsiębiorstwa czy należy do kategorii MŚP musimy wyliczyć obowiązkowo próg zatrudnienia (roczne jednostki robocze – RJR) oraz do wyboru albo roczny obrót albo całkowity bilans roczny uwzględniając dane z przedsiębiorstw powiązanych.

**Przykłady wyliczeń:**

**Przedsiębiorstwo niezależne** – przedsiębiorstwo samodzielne lub posiada < 25% kapitałów lub głosów w innym przedsiębiorstwie – liczymy osoby zatrudnione, obroty lub bilans tylko w przedsiębiorstwie niezależnym.

**Przedsiębiorstwo partnerskie** – posiada 25% do 50 % kapitałów lub głosów w innym przedsiębiorstwie

Aby ustalić, czy dane przedsiębiorstwo zachowuje próg zatrudnienia i pułapy finansowe ustanowione w definicji MŚP, należy dodać procentowy udział z danego przedsiębiorstwa powiązanego do danych naszego przedsiębiorstwa

**Przykład wyliczenia dla przedsiębiorstwa partnerskiego:**

Przedsiębiorstwo A posiada 33% udziałów w przedsiębiorstwie B, i przedsiębiorstwo C posiada 49% udziałów w naszym przedsiębiorstwie A.

W związku z tym, że w każdym przypadku udział mieści się w przedziale 25% do 50%, przy obliczaniu liczby zatrudnionych, dodajemy odpowiednią wartość procentową dla danych przedsiębiorstwa B i C.

**DANE ŁĄCZNE PRZEDSIĘBIORSTWA A = 100% A + 33% B + 49% C.**

**Przedsiębiorstwo związane** – posiada pow. 50 % kapitałów lub głosów w innym przedsiębiorstwie

**Przykład wyliczenia dla przedsiębiorstwa związanego:**

Aby ustalić, czy dane przedsiębiorstwo zachowuje próg zatrudnienia i pułapy finansowe ustanowione w definicji MŚP, należy dodać 100% danych przedsiębiorstwa powiązanego do danych naszego przedsiębiorstwa.

Przykład:

Wyliczenia dla przedsiębiorstwa A

Przedsiębiorstwo A posiada 42% udziałów w przedsiębiorstwie C i 100% udziałów w przedsiębiorstwie D, podczas gdy B posiada 65% udziałów w przedsiębiorstwie A. W związku z tym, że dla przedsiębiorstwa B i D udziału wynosi powyżej 50%, a dla przedsiębiorstwa C udział znajduje się w przedziale 25%-50%, przy obliczaniu liczby zatrudnionych i pułapów finansowych przedsiębiorstwa A należy wziąć 100% danych dla przedsiębiorstw A B i D i odpowiednią wartość procentową dla przedsiębiorstwa C, o których mowa.

**DANE ŁĄCZNE PRZEDSIĘBIORSTWA A = 100% A + 100% B + 42% C + 100% D.**