

RAMOWY UKŁAD BIZNES PLANU
dla przedsięwzięć inwestycyjnych

I. Podstawowe informacje o przedsiębiorstwie.

1. Forma prawna, data powstania przedsiębiorstwa.
2. Dokładny adres siedziby, numery telefonu, faxu, nazwiska osób upoważnionych do kontaktów z Bankiem.
3. Udziałowcy, wspólnicy.
4. Informacje na temat kierownictwa i jakości kadry przedsiębiorstwa oraz poziomu wynagrodzeń.
5. Historia dotychczasowej działalności.
6. Posiadane udziały w innych przedsiębiorstwach.

II. Informacje o aktualnie prowadzonej działalności.

1. Rodzaj prowadzonej działalności, główny przedmiot działalności, struktura sprzedaży.
2. Posiadane koncesje, zezwolenia.
3. Polityka marketingowa.
4. Stan prawny gruntów i budynków będących własnością i użytkowanych przez przedsiębiorstwo, majątek trwały będący własnością i użytkowany przez klienta, jego wartość księgowa i rynkowa, obciążenia majątku prawami rzeczowymi, stan techniczny środków trwałych.
5. Organizacja dystrybucji i zaopatrzenia, główni dostawcy i odbiorcy, ich udział w dostawach ogółem, stopień zależności, zawarte umowy, stosowane formy rozliczeń.

III. Informacje o aktualnej sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa.

1. Majątek obrotowy przedsiębiorstwa:
 - wysokość środków pieniężnych w bankach i kasie, nazwy banków gdzie klient posiada rachunki, dokonane blokady, cesje i zastawy,
 - wysokość posiadanych zapasów, czy istnieje sezonowość wysokości zapasów, dokonane zastawy i przewłaszczenia, czy istnieją zapasy trudnozbywalne,
 - wysokość należności przedsiębiorstwa, główni dłużnicy, dokonane cesje należności, kwota i struktura czasowa należności przeterminowanych oraz należności spornych, wykaz głównych niesolidnych dłużników, podejmowane działania windykacyjne.
2. Zadłużenie przedsiębiorstwa:
 - wysokość zobowiązań, główni wierzyciele, terminy spłat, kary umowne, kwota i struktura czasowa zobowiązań przeterminowanych, główni wierzyciele, prowadzone wobec przedsiębiorstwa działania windykacyjne,
 - kredyty i pożyczki, nazwy wierzycieli, kwoty pozostałe do spłaty, terminy końcowe spłat, zastosowane zabezpieczenie kredytów i pożyczek, w przypadku istnienia zobowiązań przeterminowanych - kwoty i wierzyciele oraz prowadzone wobec przedsiębiorstwa działania windykacyjne,
 - udzielone na zlecenie przedsiębiorstwa poręczenia i gwarancje, formy ich zabezpieczenia,
 - udzielone przez przedsiębiorstwo poręczenia lub inne zobowiązania warunkowe i pozabilansowe.

IV. Opis planowanego przedsięwzięcia inwestycyjnego (przedmiot kredytowania).

1. Rodzaj przedsięwzięcia, lokalizacja projektu.
2. Informacje o sponsorach projektu.
3. Cel inwestowania.
4. Podstawowe dane techniczno-ekonomiczne projektu, nowoczesność przyjętych rozwiązań.
5. Uciążliwość ekologiczna.

V. Analiza rynkowa – sytuacja obecna i prognoza.

1. Popyt na produkty projektu (przedsiębiorstwa):
 - segmenty rynku dla produktów projektu (rynków projektu),
 - szacowany popyt na produkty.
2. Podaż produktów na rynkach (produkcja, sprzedaż, możliwości substytucji, itp.).
3. Konkurencja rynkowa dla produktów projektu:
 - konkurencja na rynkach projektu (identyfikacja konkurentów, skala działania, potencjał),
 - porównanie produktów projektu z konkurencją (jakość, cena, nowoczesność, koszty wytwarzania, organizacja sprzedaży, kanały dystrybucji, reklama, itp.),
 - zakładane uwarunkowania sukcesu nad konkurencją (mocne strony produktów projektu),
 - miejsce produktów oferowanych przez projekt na rynku (przewidywany udział w sprzedaży).
4. Dystrybucja produktów projektu (przedsiębiorstwa):
 - zakładana wielkość sprzedaży (w tym eksportu),
 - kanały i organizacja dystrybucji,
 - zakładane koszty dystrybucji produktów.
5. Założenia marketingowe projektu (przedsiębiorstwa):
 - zasady kształtowania polityki cenowej,
 - sposoby osiągnięcia zamierzonej sprzedaży,
 - działania w sferze promocji i reklamy,
 - koszty marketingu.
6. Ryzyko instytucjonalne i społeczne:
 - wymagane koncesje, zezwolenia, patenty, licencje itp.,
 - wymagania wynikające z przepisów o ochronie środowiska i przepisów budowlanych,
 - zagrożenia wynikające z potencjalnych zmian stawek celnych i podatkowych.

VI. Plan operacyjny projektu inwestycyjnego.

1. Plan finansowania przedsięwzięcia inwestycyjnego.
2. Harmonogram prac inwestycyjnych.
3. Stan przygotowania organizacyjnego w zakresie: dokumentacji, lokalizacji inwestycji.
4. praw własności wartości niematerialnych, wykonawstwa robót budowlano-montażowych, dostaw maszyn i urządzeń, innych zagadnień, np. szkolenia załogi.
5. Opis fazy inwestycyjnej projektu.
6. Procesy produkcyjne w fazie operacyjnej (poinwestycyjnej) projektu: poszczególne etapy procesów produkcyjnych, rodzaje i ilość niezbędnych środków produkcyjnych, źródła zaopatrzenia w surowce, koszty produkcji, plan remontów i działań modernizacyjnych, terminarz działań produkcyjnych.

VII. Analiza finansowa projektu inwestycyjnego.

1. Potrzeby kapitałowe projektu (kapitał inwestycyjny, kapitał obrotowy).
2. Projekcje bilansu i rachunku zysków i strat (na okres kredytowania).
3. Przepływy pieniężne.
4. Płynność i efektywność projektu z uwzględnieniem kilku scenariuszy rozwojowych.
5. Analiza progu rentowności.

VIII. Syntetyczna ocena projektu inwestycyjnego.

1. Mocne i słabe strony projektu (przedsiębiorstwa) związane z uwarunkowaniami wewnętrznymi i zewnętrznymi.
2. Ogólna ocena wykonalności projektu.