

Priloga 2:

PREDSTAVITEV DRUŽBE

1. Splošni podatki

Naziv podjetja:

Matična številka:

Št. transakcijskega računa:

pri banki:

Dejavnost:

(s katero ustvari največ prometa)

Kontaktna oseba

Delovno mesto:

Telefon:

Fax:

Email:

2. Nadzorni svet

Ime	Priimek	Zaposlen pri	Delovno mesto

3. Zaposleni

	Prejšnje leto	Tekoče leto
Število zaposlenih		

4. Družba je vključena v konsolidirane izkaze DA Naziv družbe _____ NE

5. Revizija

Ali je bila opravljena revizija poslovanja v preteklem letu: DA NE

Naziv podjetja, ki opravlja revizijo: _____

Datum revizije: _____

Mnenje revizije: s pridržkom brez pridržka pridržek z opozorilom

6. Povezava z bankami

6.1 Plačilni promet

Naziv banke	Delež plačilnega prometa, usmerjenega prek posamezne banke v tekočem letu, v %

6.2 Likvidnost

Blokada računa: • račun ni bil blokiran v preteklih 6 mesecih

- račun blokiran v preteklih 6 mesecih
povprečni znesek blokade v zadnjem mesecu

št. dni blokade: _____

EUR

7. Osnovna sredstva

OS	Tržna vrednost	Status (v lasti, v najemu)	Obremenjena s hipoteko (da/ne)
Zemljišče			
Oprema			
Nepremičnina 1			
Nepremičnina 2			
Nepremičnina 3			

ABANKA

8. Pregled trga

8.1 Splošno:

Prodaja	Delež v %
Domači trg	
Tuji trg	

Nabava	Delež v %
Domači trg	
Tuji trg	

8.2 Proizvodi oziroma storitve, ki predstavljajo večji del prihodkov v zadnjem letu (leto _____)

Proizvodi oziroma storitve	Delež v prihodkih v %

8.3 Poslovni partnerji

	Število		Domači v deležu (%)		Tuji v deležu (%)		Povprečni plačilni rok v dnevih
	Preteklo leto	Tekoče leto	Preteklo leto	Tekoče leto	Preteklo leto	Tekoče leto	
Kupci							
Dobavitelji							

8.3.1 Kupci na dan: _____ (5 največjih)

Naziv kupca	Država	Znesek v EUR	Delež v prodaji

8.3.2 Predvidena prodaja v tekočem letu

Proizvod/storitev	Planirana količina	Planirana realizacija v EUR	Planiran delež v skupni realizaciji v %

8.3.3 Značilnosti prodaje

Sezonska nihanja prodaje			
Ali je obseg prodaje odvisen od sezone:	<input type="checkbox"/> DA	<input type="checkbox"/> NE	
Največji obseg prodaje je v mesecih:			
Najmanjši obseg prodaje je v mesecih:			

Kratek komentar sezonskih vplivov pri prodaji:

8.4 Podatki o nabavi

8.4.1 Dobavitelji na dan:

Naziv dobavitelja	Država	Vrednost nabave v EUR	Od tega zapadle obveznosti v EUR

9. Položaj podjetja in konkurenčnost

9.1 Glavni konkurenti (največji konkurenti)

Naziv konkurenta	Država	Tržni delež	Prednosti	Slabosti

9.2 Konkurenčnost: prednosti oziroma slabosti vašega podjetja (glede kakovosti, cen, prodajnih in nabavnih poti, kadrovske zasedbe ...)

Prednosti	Slabosti

10. Strategija, vizija in načrt nadaljnjega razvoja ter pogoji za realizacijo (predvidena investicijska vlaganja – opis namena in zagotavljanje virov; tehnologija, vrsta proizvodov oz. storitev, sprememba prodajnih in nabavnih poti ...):

11. Predvidene vrste in obseg poslovanja z Abanko v obdobju

od _____ do _____

Kreditni v 000 EUR	
Garancije v 000 EUR	
Depoziti v 000 EUR	
Akreditivi v 000 EUR	
Delež sredstev na TRR pri banki	
Drugo (kartično poslovanje, gotovina, poslovne kartice, množična plačila....)	

(Kraj in datum)

(Zig* in podpis zakonitega zastopnika oz. pooblaščen osebe)

* Če žiga ni, stranka s podpisom izjavlja, da ga ne uporablja in ga tudi pri nadaljnjem poslovanju ne bo uporabljala