

PROCEDURA I ODOBRAVANJE KREDITA

Tema: PROCEDURA I ODOBRAVANJE KREDITA

SADRŽAJ

UVOD 3

Rezime 5

Bankarski kredit kao oblik plasmana 7

Opšte karakteristike kredita 8

Vrste kredita 9

ŠEMATSKI PRIKAZ PODELE KREDITA PREMA 10

POJEDINIM KRITERIJUMIMA 10

Kratkoročni krediti za obrtna sredstva 11

Investicioni krediti (term loans) 12

STRUKTURIRANJE KREDITA 14

Procedura odobravanja kredita 16

1. Prijem i evidentiranje zahteva. 16

2. Kontrola i obrada zahteva. 17

3. Predlaganje i donošenje odluke. 18

4. Izrada dokumentacije. 20

5. Realizacija kredita. 21

6. Obračun naknade i kamate. 21

7. Knjiženje dokumentacije. 23

8. Plaćanje korišćenja kredita. 23

9. Naplata dospelih potraživanja. 24

10. Čuvanje i arhiviranje dokumentacije. 25

Web krediti 26

LITERATURA 30

UVOD

Prva reklamna poplava o ponudi bankarskih usluga namenjenih malim i srednjim preuzeciima ukazuje da su poslovne banke svoje usluge stavile u funkciju efikasnijeg biznisa. Za razliku od pre nekoliko godina, kada je «malom» biznisu kredit retko kad bio dostupan i kada se sa izuzecima retko i govorilo o izvorima finansiranja te grupe privrednika, danas je situacija drugačija. Bankarski sektor kao najznačajniji izvor finansiranja, upravo se usredsređuje na sektor malih i srednjih preduzeća, kao najpoželjniju grupu privrednih klijenata. Dakle malo i srednje preduzeće je klijent kome se raduje bankar. Neretko ti klijenti postaju centar interesovanja bankara, zbog čega poslovne banke ulaze u žestoku utakmicu za pridobijanje njihove naklonosti. Neke banke su formirale i posebne centre za poslove sa MSP i uvele biznis savetnike, koji besplatno pružaju konsalting usluge klijentima.

No i pored činjenice da se danas može govoriti o širokom korisničkom servisu i velikoj kreditnoj ponudi sektoru malih i srednjih preduzeća, mora se konstatovati da je cena kredita visoka, uprkos sniženjima kamata i eventualnim pojeftinjenjima.

Svojevrsni problem domaće privredne scene je i da početnici u biznisu još nisu na listi klijenata koje finansijeri rado kreditiraju. Takozvan start ap krediti su retkost, mada nije ako mali broj banaka koje podržavaju MSP značajnijim finansijskim sredstvima uz dokaz da firma posluje samo nekoliko meseci.

Do zvezda se ipak stiže preko trnja, a ako se prebacimo na teren preduzetništva barijere su brojne, a finansijski podsticaji prepreka broj jedan. U Centru za razvoj MSP i prduzetništva Privredne komore Srbije svojevremeno su istraživanja ukazivala na dosta teške početne korake budućih preduzetnika čiji je start bio podržan pozajmicama novca od najbliže rodbine, rođaka ili prijatelja. Takvih je na žalost u preduzetničkom korpusu bilo čak 98 odsto. Na svu sreću, danas postoji niz finansijskih izvora i kreditnih linija banaka, domaćih i međunarodnih organizacija, koje, ne samo kreditima nego i raznim podsticajima podržavaju nove ili već uhodane projekte. Nudi se «harmonika» preduzetničkih paketa od mini do maksi aranžmana, kratkoročnih i dugoročnih, tako da postoji ozbiljan problem kako će se snaći u toj šarenoj galeriji- bilborda, spotova, novinskih oglasa poslovnih banaka koji su svoje pakete usmerili na populzivan preduzetnički sektor.

Banke su konzervativne organizacije kojima je najvažnije osigurati povrat kredita, kamata i kreditnih troškova, pa automatski taze kolaterale koji ce ih spreciti od mogucih glavobolja u vezi s poslovanjem kreditnog duznika uzrokovanim konkurencijom, tehnoloskim promenama, ljudskim konfliktima, ekonomskim okolnostima, strukturom finansija...

Vazno je znati da su banke I preduzetnici na suprotnim pozicijama: banke cuvaju I prodaju tudji novac za svoj profit, a preduzetnici I pravna lica stvaraju nove vrednosti za profit I dobro drustva.

Uz postojeću ekonomsku politiku danas je bankarski novac, koji je kod nas u poslednjih

nekoliko godina bio pretežno destimulativnog karaktera, dostupniji nego ikada dosad. Posetom banci ili još praktičnije posetom web stranica putem interneta, svako će naći pregršt materijala i dokumentacije u vezi sa zahtevom za finansiranje, programima...Zalostno je da se mnogi preduzetnici i pravna lica – početnici gotovo i ne mogu kreditirati/finansirati zbog nepostojanja prikladnih programa i nepostojanja prikladne strukture.

Banke su inače skeptične prema kategoriji preduzetnika, posebno početnika. Svaki preduzetnik treba sebi i drugima olaksati početnu situaciju ispravnim stavom, pripremljenošću, znanjem i postepenošću. Kao prvo želi li uopšte otplatiti kredit ili neko drugo finansijsko rešenje koje dobije? Zatim svaki preduzetnik treba dobro analizirati hoće li njegovo preduzetništvo rezultatima biti u stanju da otplaćivati rate kredita i kamatu (ili nekog drugog finansijskog rešenja)? Treba odrediti tačnu svrhu, rok kredita, treba se što preciznije utvrditi koliko će kredit opteretiti poslovanje i na kraju svako treba razmisliti o najoptimalnijim stvarno mogućim kolateralima za kredit (ili neko drugo finansijsko rešenje). Nije slučajno da banke traže od preduzetnika i pravnih lica stavljanje obezbeđenja vrednih delova imovine kao doka vere u projekat za koji se traže finansijska sredstva. Na taj način zapravo može se uvideti ozbiljnost kreditotražitelja, koji u brojnim slučajevima osim price o sigurnom superprofitu zapravo malo šta drugo ulazu...

U svakoj će banci zeleći znati kakve su poslovne knjige preduzetnika (ukoliko nije reč o početniku i novom preduzeću), ko su glavni poslovni partneri, plaćaju li svoje obaveze na vreme, kolika je pokrivenost polisa osiguranja, postoje li dugovanja... Banke će zanimati i stanje preduzetnika i pravnih lica, bilansni pokazatelji, kakav je promet kapitala, da li je previše novca vezano za trajnu imovinu, postoji li hipotekarni kredit, leasing opreme... Zatim sledi izbor pravog kredita. Odgovara li preduzetniku i pravnom licu kreditna linija (u sklopu nekog od programa), kredit s dugoročnom otplatom ili kratkoročni kredit (do godinu dana)? U svetu postoje tzv. osigurani i neosigurani krediti. Neosigurani krediti su između njih, krediti kada se banci, tj. Izvoru kapitala ne daje klasičan kolateral, već banka ili neki drugi izvor kapitala odobrava kredit zbog komitentškog odnosa s licem koje zatražilo kredit, njegovom dobrom stanju, ugleda i sl... Osigurani krediti su vrsta kredita kod kojih banka zatraži kolateral za otplatu kredita, kamate i troškova. Kolaterale predstavljaju kreditno sposobni jemac, nekretnine, roba, potraživanja, polise životnog osiguranja, obveznice, depoziti i sl...

Rezime

Opšte karakteristike kratkoročnih kredita

Kreditiranje podrazumeva proces finansiranja klijenata odobravanjem finansijskih sredstava u vidu kredita uz obavezu klijenata da ih u određeno vreme vrati banci.

Bankarski kredit je dugoročno-poverilački odnos u kojem se banka nalazi u ulozi kreditora i dužnik u ulozi korisnika kojem banka daje novac za određeno vreme i uz određene uslove. Kamata je novčana naknada koju klijent plaća kreditoru odnosno banci za period korišćenja kredita.

Kreditni mogu biti dugoročni i kratkoročni. Dugoročni krediti su oni krediti koje banke odobravaju sa rokom vraćanja dužim od jedne godine. Kratkoročni krediti su oni koje banka odobrava sa rokom vraćanja kraćim od jedne godine.

Bankarski kratkoročni krediti predstavljaju jedan od važnih izvora finansiranja privrednih

---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI NA SAJTU

WWW.MATURSKI.NET ----

[BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST](#)

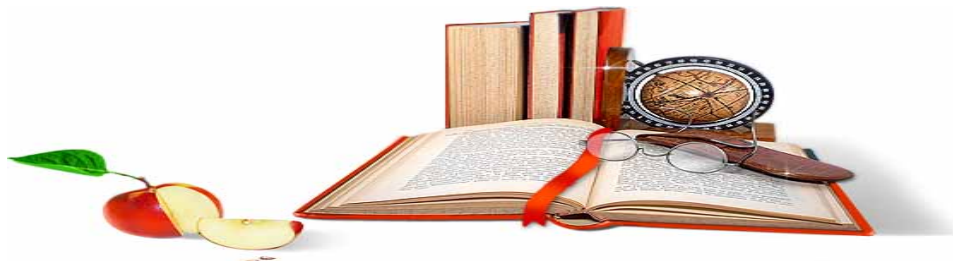
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA

RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

WWW.SEMINARSKIRAD.ORG

WWW.MAGISTARSKI.COM

WWW.MATURSKIRADOVI.NET



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA

maturskiradovi.net@gmail.com

