

UNIVERZITET SINGIDUNUM

**Departman za
poslediplomske studije**

**POSLOVNA EKONOMIJA
MASTER STUDIJSKI PROGRAM**

MASTER RAD

FINANSIRANJE OBRTNOG KAPITALA

**Mentor:
Prof Dr Zoran Jović**

**Kandidat:
Pavlović Marko
Br indeksa:400145/10**

Beograd,2012 godina

SADRŽAJ

1. UVOD.....	4
1.1. Obrtni kapital.....	5
1.2. Metodologija istraživanja.....	6
1.2.1. Predmet istraživanja.....	7
1.2.2. Naučni cilj.....	7
1.2.3. Društveni cilj.....	7
1.2.4. Hipotetički okvir istraživanja.....	8
1.2.5. Pojedinačne hipoteze.....	8
1.2.6. Metode istraživanja.....	9
1.3. Struktura rada.....	11
2. FINANSIRANJE OBRTNOG KAPITALA.....	12
2.1. Finansiranje obrtnog kapitala.....	13
2.2. Uslovi za dobijanje kredita za obrtni kapital.....	15
2.2.1. Opšti uslovi odobravanja kredita.....	15
2.2.2. Posebni uslovi odobravanja kredita.....	15
2.2.3. Postupak kreditiranja.....	17
2.3. Kreditne linije(revolving krediti).....	19
2.4. Srednjoročni krediti za trajna obrtna sredstva.....	22
2.5. Zajmovi za premošćavanje(bridge loans).....	24
2.6. Trgovinski krediti.....	25
2.7. Komercijalni papiri.....	26
2.8. Robni krediti.....	30
2.9. Faktoring.....	31

3.FINANSIRANJE OBRTNOG KAPITALA NA PRIMERU FIRME ZENIT DOO.....	34
4. ZAKLJUČAK.....	59
5. LITERATURA.....	62

1.UVOD

1.1. Obrtni kapital

Menadžment obrtnog kapitala obuhvata aktivnosti koje su povezane sa kratkoročnim sredstvima i kratkoročnim dugovima iz poslovanja. Radi se o odlučivanju o obimu obrtnih sredstava i obaveza do dobavljača koji utiče na zaduženost kompanije odnosno utiču na donošenje odluka o obimu potreba novčanih sredstava koji je potreban za osiguranje platne sposobnosti kompanije.

Neumoljiva konkurencija i cena izvora finansiranja, prisiljuju na konstantno ulaganje napora za poboljšanje poslovnih procesa koji su usmereni u efikasnije upravljanje obrtnog kapitala. Smanjivanjem obima sredstava koja su 'vezana' u poslovnom procesu, smanjuju se potrebe po izvorima finansiranja, što snižava troškove poslovanja.

U najužem smislu **obrotni kapital** predstavlja razliku između kratkotrajne imovine i kratkoročnih obaveza kompanije. U praksi se još naziva i neto radni kapital. Obrtni kapital, uslov je likvidnost i finansijska stabilnost kompanije te u praksi daje odgovor o tome koliko je likvidne imovine kompaniji na raspolaganju za održavanje i širenje poslovanja. Vrednost obrtnog kapitala može biti pozitivna ili negativna, a zavisi od strukture imovine i dugova kompanije.

U pravilu se smatra da će kompanije koje imaju viši nivo obrtnog kapitala dugoročno bolje poslovati budući da su u svakom trenutku sposobne proširiti, unaprediti ili izmeniti operativno poslovanje. Što je viši nivo obrtnog kapitala, kompanija je pod manjim pritiskom tržišta i sposobnija je samostalno finansirati rast poslovanja. Upravo zbog toga mnogo finansijskih stručnjaka pri proceni kompanije prvo uzmu bilans stanja i proveru nivo obrtnog kapitala. To im omogućuje da u trenutku donesu načelnu procenu o budućnosti kompanije i potencijalne probleme/mogućnosti.

Posebnu pažnju obrtnom kapitalu valja posvetiti kada se pokreće poslovanje, bez obzira bio to mali poduzetnički poduhvat ili velika kompanija. Zna se da mnoge kompanije i preduzetnici najčešće propadaju i posustaju u prvih nekoliko godina od početka poslovanja. Jedan od bitnih faktora za takve događaje upravo je neadekvatno osiguranje obrtnog kapitala. Obrtni kapital su sredstva potrebna da bi kompanija premostila vreme od trenutka kada odluči da proizvede neki

proizvod ili uslugu do trenutka kada zaista primi prvu uplatu kupca za prodajni proizvod ili izvršenu uslugu. Ukratko, to je iznos koji preostane od uplaćenoga kapitala nakon što se kupi sva potrebna imovina za početak poslovanja.

Takođe, važno je naglasiti da ne postoji tačan nivo obrtnog kapitala koji bi univerzalno vredeo za sve kompanije. Pri upravljanju obrtnim kapitalom vrlo važnu ulogu igra i delatnost kojom se kompanija bavi. Npr. za delatnosti poput trgovine na malo ili ugostiteljstva nije potrebno držati visoke nivoe obrtnog kapitala budući da je naplata od kupaca trenutna i događa se svakodnevno kada kompanija obavlja posao. U relativno kratkom roku moguće je prodati i naplatiti sve zalihe robe, a možda i deo dugotrajne imovine. Sa druge strane, kod npr kompanije koje se bave proizvodnjom strojeva ili specijalizovane opreme, proces od narudžbe do isporuke i plaćanja može potrajati i nekoliko godina. Takođe, malo je verovatno da kompanija može u kratkom roku da proda specijalizovane proizvode. Zbog toga takve kompanije moraju voditi računa kako prebroditi taj period i osigurati dovoljne nivoe obrtnog kapitala.

Valja objasniti i razliku između bruto i neto obrtnog kapitala. Bruto obrtni kapital je visina obrtnih sredstava-kratkoročnih sredstava kompanije-i kratkoročnih poslovnih dugova. U obrtna sredstva ubrajamo zalihe, potraživanja od kupaca i novac, a u poslovne dugove, pre svega obaveze prema dobavljačima, zaposlenima i državi. Sa druge strane, neto obrtni kapital je razlika između obrtnih sredstava i poslovnih dugova. Radi se o delu obrtnih sredstava koje se moraju finansirati kapitalom ili finansijskim dugom, ili drugim, alternativnim izvorima finansiranja. Uvek kada se određuje potrebno finansiranje obrtnog kapitala, govori se o neto obrtnom kapitalu.¹

¹ Mladenović Ž M'Uvod u poslovne finansije', Banja Luka 2011 god

1.2. Metodologija istraživanja

1.2.1. Predmet istraživanja

Predmet istraživanja je finansiranje obrtnog kapitala na primeru firme 'Zenit DOO'. U teoretskom delu rada objašnjeni su osnovni pojmovi, termini, definicije vezane za bankarski kredit kao postupak kreditiranja. U praktičnom delu rada dati su konkretni primeri bankarskih kredita. U širem smislu, predmet istraživanja je kreditiranje obrtnog kapitala.

1.2.2. Naučni cilj

Naučni cilj je naučna deskripcija i analiza procesa pružanja kreditnih usluga banke, poštujući zakon i standarde bankarskog poslovanja kao i mere Narodne banke Srbije. Takođe, ovaj rad za cilj ima i da pokaže važnost kredita, ali i njihovu ulogu u sadašnjem i budućem bankarskom poslovanju, istovremeno pokazujući bitnost svih faza postupka kreditiranja.

1.2.3. Društveni cilj

Društveni cilj jeste korišćenje istraživačkog rada radi zadovoljavanja praktičnih potreba kao pozitivan primer poslovanja i pružanja kreditnih usluga. Pored toga i predstavljanje rezultata istraživanja koji treba da: pruže odgovore na pitanja kako i na koji način poslovati, da usmere pažnju privrednih subjekata na lakši i brži način dolaska do zajma, da utiču na promenu negativnog stava koji veliki broj građana ima prema savremenom načinu korišćenja kredita.

1.2.4. Hipotetički okvir istraživanja

U skladu sa predmetom i ciljem istraživanja, a na osnovu teoretskih i istraživačkih podataka, postavili smo sledeće hipoteze:

- Osnovna hipoteza našeg istraživanja je: finansiranje obrtnog kapitala se obavlja putem kratkoročnih i putem dugoročnih sredstava i pritom kompanije koriste defanzivne i ofanzivne strategije finansiranja.

Našu generalnu hipotetičku tvrdnju operacionalizujemo preko sledećih **posebnih hipoteza**:

- Regulisanjem ponude i tražnje na tržištu, kredit učestvuje u stvaranju ravnoteže robno-novčanih odnosa;
- Kod utvrđivanja novčane tražnje, odnosno potrebe za dodatnim novcem u vidu kredita, putem osavremenjivanja i usavršavanja bankarskog poslovanja, klijent na brži i jednostavniji način može doći do neophodne količine novca;
- Uloga kredita u savremenom bankarstvu je od neminovnog značaja, iz razloga što oni indirektno utiču na povećanje proizvodnje i upotrebljavaju se za povećanje potrošačke moći dužnika.

1.2.5. Pojedinačna hipoteza

Pojedinačna hipoteza istraživanja je:

- Da bi se finansiranje vodilo uspešno potrebno je zdravo poslovno i tržišno okruženje i dobra likvidnost kompanija.

1.2.6. Metode istraživanja

Obrada teme master rada i realizacija postavljenih ciljeva zahteva kompleksno istraživanje i odgovarajuću metodologiju, a sve u cilju da se zadovolje osnovni metodološki zahtevi:

- Opštost;
- Pouzdanost;
- Objektivnost;
- Sistematičnost.

Istraživana su naučno-teorijska saznanja, relevantna literatura i savremena poslovna praksa korišćenjem osnovnih analitičkih i sintetičkih metoda:

- Dedukcije;
- Analize;
- Sintezе;
- Generalizacije;
- Analize sadržaja;
- Konkretizacije.

Takođe su primenjivane opšte naučne metode:

- Hipotetičko-deduktivna;
- Statistička;
- Komparativna metoda.

U radu preovlađuje **deduktivni** metod,odnosno posredni oblik zaključivanja od opšteg ka posebnom,što je uočljivo iz samog sadržaja rada,gde se polazi od pojma i vrste kredita,preko postupka kreditiranja obrtnog kapitala,da bi se na kraju dali primeri kredita za finansiranje obrtnog kapitala.

Samim tim što se pošlo od samog predmeta istraživanja,pa do njegove konkretizacije na primerima,pored dedukcije u radu su naviše korišćene **analiza**-kao postupak kojim se ulazi u samu srž problema na način da se pojave i procesi raščlane na njihove sastavne delove i **generalizacija**-metodski postupak uopštavanja.²

² Dr Miljević M. 'Metodologija naučnog rada',Pale 2009 god.

1.3. Struktura rada

Ovaj rad je koncipiran u četiri osnovnih poglavlja. Polazeći od postavljenih hipoteza i ciljeva istraživanja proistekla je i odgovarajuća struktura rada:

U uvodnom delu ovog rada se govori o pojmu kredita i metodologiji istraživanja. Cilj ovog poglavlja jeste da, primenom metoda na odgovarajući hipotetički okvir, dođemo do naučne deskripcije finansiranja obrtnog kapitala.

U drugom delu, zapravo obrađujemo glavno pitanje ovog rada. Ne govorimo uopšteno o bankarskim kreditima za obrtni kapital, već prelazimo na njihove konkretne oblike. Tako se govori o obrtnom kapitalu i njegovom finansiranju, uslovima za dobijanje kredita za obrtni kapital kao i o revolving kreditima, srednjoročnim kreditima za trajna obrtna sredstva, zajmovi za premošćavanje, trgovinskim kreditima, robnim kreditima, faktoringu i komercijalnim papirima.

Treći deo predstavlja srž ovog rada i govori o finansiranju obrtnog kapitala na konkretnom primeru firme 'Zenit DOO'. Detaljno je objašnjeno kompletna procedura kreditiranja.

U četvrtom i poslednjem poglavlju sumiramo izneta zapažanja u zaključku ovog istraživačkog rada. U poslednjem aspektu rada navedena je literatura u vidu liste.

2. FINANSIRANJE OBRTNOG KAPITALA

2.1. Finansiranje obrtnog kapitala

Polazni princip jeste da se **privremeno** potreban obrtni kapital finansira iz kratkoročnih sredstava, dok se **permanently** potreban obrtni kapital finansira iz dugoročnih sredstava (izvora). Tako se kratkoročni bankarski zajmovi odobravaju za povremene zalihe ili za viškove potraživanja od kupaca (znači za povremena obrtna sredstva). Na toj osnovi, kratkoročni krediti dati za povremena obrtna sredstva bili bi samolikvidirajući, tj. mogli bi da budu otplaćeni u momentu kada prestanu da postoje povremene zalihe ili viškovi potraživanja od kupaca. Sa druge strane, trajna obrtna sredstva se u principu pokrivaju iz sopstvenog obrtnog kapitala kompanija ili iz srednjoročnih/dugoročnih kredita koji se otplaćuju na bazi anuitetnih programa.

Međutim, u uslovima savremenih tržišnih struktura, kratkoročno finansiranje ne koristi se samo za povremena obrtna sredstva. Finansijska politika kompanija ima razne opcije za finansiranje obrtne aktive.

Ako kompanija koristi **defanzivnu strategiju finansiranja**, ona čak i povremene tekuće aktive delimično finansira iz sopstvenog kapitala ili iz dugoročnih izvora. U tom slučaju, kada dođe do smanjenja povremenih obrtnih aktiva, kompanija raspolaže viškom obrtnih sredstava. To negativno deluje na njenu profitabilnost, čak i pod pretpostavkom da se ovaj višak investira u kratkoročne vrednosne papire. Sa druge strane, u ovoj opciji finansiranja, kompanija smanjuje rizik u vezi sa obezbeđivanjem finansiranja povremenih obrtnih sredstava.

Opcija ofanzivne (agresivne) strategije finansiranja sastoji se u tome da se deo trajnih obrtnih sredstava finansira iz kratkoročnih izvora. U tom slučaju, kada ističe rok kratkoročnih kredita, kompanija traži nov kratkoročni kredit za finansiranje dela trajnih obrtnih sredstava. Ovu strategiju primenjuju pre svega kompanije koje nemaju dovoljno sopstvenog obrtnog kapitala ili srednjoročnih/dugoročnih kredita za finansiranje trajnih obrtnih sredstava. Kako u normalnim okolnostima na finansijskom tržištu kratkoročni krediti nose nešto nižu kamatnu stopu od dugoročnih zajmova, ova ofanzivna strategija bi imala izvesnu prednost sa gledišta profitabilnosti kompanije. Međutim, u tom slučaju je kompanija izložena većem riziku u pogledu refinansiranja. Naime, kompanija je prinuđena da u kraćim rokovima traži nove kratkoročne kredite, pa postoji rizik da njen zahtev za refinansiranjem bude odbijen. Takođe postoji rizik da banka zahteva

povećanu kamatnu stopu zbog procene da je u međuvremenu kreditni rizik kompanije povećan. Ovi rizici se mogu izbeći putem revolving kreditnih angažmana.

Da li će menadžment kompanije izabrati defanzivnu ili ofanzivnu strategiju u pogledu finansiranja obrtnog kapitala, zavisi od procene balansa (trade off) između rizika i profitabilnosti.³

³ Ćirović M'Finansijski menadžment', Beograd 2008 god

2.2. Uslovi za dobijanje kredita za obrtni kapital

2.2.1. Opšti uslovi odobravanja kredita

Opšti uslovi su oni uslovi koji su bliže određeni zakonom, propisima, aktima poslovne politike određene banke. Ovi uslovi važe za sve vrste kredita i za sve korisnike kredita. Opšti uslovi odobravanja kredita zahtevaju da poslovna banka utvrdi da li je tražilac kredita pravno sposoban da zaključi ugovor o kreditu sa bankom. Pravna sposobnost se utvrđuje uvidom u dokumentaciju o upisu u postojeći registar, kao i utvrđivanjem da li su potpisnici zahteva ovlašćena lica tražioca kredita.

2.2.2. Posebni uslovi odobravanja kredita

Posebni uslovi imaju selektivni karakter i predviđeni su za pojedine vrste, tj. za pojedine namene kredita. Posebni uslovi podrazumevaju: namenu upotrebe kredita, sopstveno učešće korisnika kredita, polaganje depozita, instrumente obezbeđenja vraćanja kredita i dr.

Ispitivanje kreditne sposobnosti preduzeća tražioca kredita je još jedan značajan zadatak banaka u okviru procesa odobravanja kredita. Neadekvatno opravdane odluke o odobrenju kredita mogu da imaju negativne posledice koje utiču na smanjenje kreditnog potencijala banke, njenu likvidnost i ugled, u slučaju kada tražilac kredita nije u mogućnosti da kredit u roku. Kreditna sposobnost tražioca kredita je njegova sposobnost da uspešno obavi posao za koji traži kredit i da taj kredit vrati u roku, pri tom poštujući sve uslove korišćenja kredita.

Kreditna sposobnost dužnika podrazumeva mogućnost uzimanja, korišćenja i vraćanja kredita poslovnoj banci pod određenim uslovima kreditiranja.

Kreditno sposobnim privrednim subjektom smatra se pravno i fizičko lice koje ispunjava sledeće uslove:

- Ostvaruje pozitivan finansijski rezultat,
- Nema nepokriven gubitak po završenom računu iz prethodne godine,
- Ima mogućnost da vrati kredit u roku,
- Ima uredno finansijsko poslovanje,
- Ima ažurno knjigovodstveno stanje,
- Svoju imovinu i obaveze iskazuje po stvarnoj vrednosti u skladu sa važećim propisima,
- Racionalno koristi raspoloživa sredstva i postiže zadovoljavajući koeficijent obrta,
- Nameneski koristi ranije odobrene kredite,
- Uredno izmiruje obaveze prema banci, državnoj zajednici i poslovnim partnerima,
- Da se u poslovanju pridržava svih propisa o materijalno-finansijskom poslovanju,
- Da nema nekontrolisanog preliivanja obrtnih sredstava u osnovna,
- Uredno naplaćuje svoja potraživanja,

- Ima stručno osposobljene kadrove za uspešno obavljanje poslova i dr.⁴

U oceni kreditne sposobnosti korisnika kredita, potrebno je izvršiti realnu ocenu i analizu strukture finansijskog rezultata preko analize ukupnih prihoda i ukupnih troškova preduzeća.

Kreditno sposobno preduzeće je ono koje iskaže negativan finansijski rezultat i pokrije ga na propisan način i obrnuto. Problem koji se pojavljuje kod kreditno nesposobnih preduzeća ne može odobriti novi, niti produžiti ranije odobreni kredit, sve dok ne regulišu pokriće iskazanog gubitka. Banka neće tretirati kao kreditno nesposobno ono preduzeće koje iskaže gubitak u toku poslovne godine. Uslov da bi banka imala takav pozitivan tretman prema dotičnom preduzeću jeste, ocena da je nastali gubitak privremenog karaktera, nastao usled sezonskih oscilacija i da će biti nadoknađen do kraja poslovne godine. Koliko će preduzeće biti u stanju da vrati kredit u roku, prevashodno zavisi od njegove raspoloživosti obrtnim sredstvima. Poželjno je da likvidna obrtna sredstva mogu da se brzo pretvore u novac, preko realizacije.

2.2.3. Postupak kreditiranja

Postupak kreditiranja podrazumeva sve pravne i ekonomske radnje koje vrše tražilac kredita i sama banka da bi se kredit odobrio, stavio u funkciju i vratio. Nekada se koristila institucija konkursa prilikom odobravanja kredita, ali u sadašnjim uslovima privređivanja koristi se praksa neposredne pogodbe između tražioca kredita i njegove poslovne banke. Postupak kreditiranja je visokostandardizovan. Postupak odobravanja zavisi od:

1. Izvora sredstava,
2. Vrste kredita,

⁴ Vunjak N'Finansijski menadžment', Subotica 1999 god

3. Namene kredita,

4. Ročnosti kredita,

5. Obima kredita,

6. Korisnika kredita.

U slučaju složenijeg postupka odobravanje kredita, kredit se odobrava u više faza (tranše). Svaki postupak odobravanja kredita ima sledeće faze:

1. Podnošenje zahteva za kredit,

2. Razmatranje i obrada kreditnog zahteva,

3. Rešenje po kreditnom zahtevu i izveštaj tražiocu kredita,

4. Zaključivanje ugovora o kreditu i njegovi sastavni elementi,

5. Korišćenje i vraćanje kredita.⁵

⁵ Hadžić M'Bankarstvo', Beograd 2007 god

2.3. Kreditne linije(revolving krediti)

Kreditne linije(revolving krediti) Maksimalan iznos kredita koji banka odobrava klijentu-zajmotražiocu(dužniku), tj. maksimalan iznos koji klijent može povući ako su mu potrebna dodatna novčana sredstva u određenom periodu (obično u rokovima od nekoliko meseci), pri čemu taj iznos može biti i revolviran (obnovljen).

Prednost kreditne linije u odnosu na klasičan kredit jeste ta da se kamata uglavnom ne naplaćuje na deo kreditne linije koja je neiskorišćena, i dužnik može da povuče kreditnu liniju u svakom trenutku. U zavisnosti od ugovora sa finansijskom institucijom (bankom), kreditna linija se može definisati i kao potraživački kredit, što znači da se svako zaduženje mora isplatiti odmah kad to finansijska institucija zahteva.⁶

U praksi se često koriste *kreditne linije*, što znači da preduzeća mogu da koriste onaj iznos kredita kod banke koji im je u tom momentu potreban, ali do određenog limita koji je unapred dogovoren i u određenom trajanju toka kreditne linije.

Sredstva iz ove kreditne linije ne mogu da se koriste za finansiranje:

- Poreza, carina i poreza na dodatnu vrednost koji se plaćaju u zemlji;
- Trgovine, lizinga, osiguravajućih društava i finansijskih institucija;
- Investicija u svrhu aktivnosti iz oblasti zabave, kocke, stambenih nepokretnosti;

⁶ www.investopedia.com

- Investicija u oblasti industrije oružja i municije, duvana i duvanskih proizvoda proizvodnje i prerade žestokih pića i proizvoda obuhvaćenih zabranom uvoza ili izvoza iz odgovarajućih zemalja na osnovu važećih zakona ili međunarodnih ugovora ili sporazuma;
- Kupovine polovne opreme.⁷

Revolving krediti su nastali iz kratkoročnih linija koje se primenjuju kod kratkoročnih kredita. Za razliku od njih, revolving krediti su srednjoročnog tipa sa normalnim rokovima trajanja od 1 do 3 godina. Radi se zapravo o tipu kreditnog aranžmana koji se nalazi između kratkoročnih i investicionih kredita. Korišćenje sredstava po osnovu revolving kredita je fleksibilno, što znači da korisnik takvog kredita povlači sredstva u skladu sa dinamikom svojim potreba i oplaćuje prema svojim finansijskim mogućnostima u okviru dogovorenog roka. Kod revolving kredita se ugovorom između banke i kompanije određuje maksimalni iznos zaduženja do kojeg kompanija može da ide. Takođe se ugovara vremenski limit do kada revolving kredit može da bude korišćen.

Ukoliko revolving kredit sadrži konverzionu klauzulu, može da bude konvertovan u investicioni kredit (**term loan**) koji se oplaćuje na bazi anuitetnog programa. U ovom slučaju korišćenje revolving kredita praktično ima dve faze. U prvoj fazi se koristi revolving kredit, a u drugoj fazi se saldo po ovom kreditu konvertuje u investicioni zajam. Ukoliko ne postoji konverzionu klauzulu, dužnik, na kraju važenja ovog oblika finansiranja, saldo duga po revolving kreditu isplaćuje po pravilu iz zadržanog profita kompanije.

Revolving kredit može da traje i do nekoliko godina, s tim da se putem ovog oblika finansiraju pretežno delovi obrtno aktive, mada se mogu finansirati i manje kupovine fiksne aktive. Po pravilu se korišćenje revolving kredita vrši uz realno pokriće (**asset-based lending**), a kao oblici kolaterala pojavljuju se uglavnom zalihe i potraživanja od kupaca. Faktički se radi o kreditu za trajna obrtna sredstva, čime se zamenjuje vlasnički kapital ili investicioni zajam. U momentu kada dođe do likvidacije revolving kredita i ovaj bude isplaćen iz zadržanog profita, akciji kapital preduzeća pojavljuje se kao izvor finansiranja.

⁷ www.unicreditbank.rs

Postoje neki oblici srednjoročnog bankarskog kreditiranja koji su dovoljno fleksibilni za dužničke kompanije i mogu da budu vezani za finansiranje nekih specifičnih funkcija. Jedan od takvih specijalnih oblika srednjoročnog kredita je **NIF**(**note issuance facility**). Radi se o srednjoročnim kreditnim linijama u trajanju od 3 do 7 godina. Na osnovu NIF aranžmana banka pristaje da kupi kratkoročne komercijalne papire preduzeća dužnika ili da mu stavi na raspolaganje kredit, ukoliko to preduzeće ne može da plasira pomenute papire ispod kamatne stope po kojoj banka prihvata da vrši ovo finansiranje. To su zapravo **stand by** kreditne linije koja kompanije može da aktivira u slučaju potrebe, u konkretnom slučaju radi podržavanja emisije kratkoročnih komercijalnih papira.⁸

⁸ Hadžić M. 'Bankarstvo', Beograd 2009 god

2.4. Srednjoročni krediti za trajna obrtna sredstva

Trajna obrtna sredstva predstavljaju deo obrtnih sredstava –zaliha,koji je trajno vezan u cilju održavanja kontinuiteta poslovnog procesa.Naime,da bi se obezbedio kontinuitet poslovanja preduzeća potrebno ja da ono u svakom trenutku poseduje određenu količinu zaliha,odnosno sirovina i materijala,poluproizvoda,gotovih proizvoda i robe.

Trajna obrtna sredstva se u literaturi često nazivaju i stalne zalihe.Potreba za trajnim obrtnim sredstvima se naročito javlja u preduzećima koja ubrzano rastu pa iz sopstvenih izvora ne mogu samostalno podmiriti zahteve za većim iznosom obrtnih sredstva.U tom slučaju se banka može javiti kao kreditor koji uz duže rokove pokušava da nadomesti inicijalni nedostatak tekuće aktive.Na primer,otvaranjem nove trgovinske radnje neophodno je inicijalno punjenje robom,što može da znači da radnja ima nedostatak trajnih obrtnih sredstava ili,ukoliko se radi o proizvodnom preduzeću,minimalni iznos sirovina koji omogućava optimalno korišćenje proizvodnih kapaciteta.

Izvori finansiranja trajnih obrtnih sredstava mogu biti sopstveni(iz dobiti ili kapitala),finansiranjem putem dobavljača(kada su dobavljači spremni da daju duži rok otplate)i putem bančnih kredita.Po svom karakteru,sa aspekta vremenskog perioda imobilizacije,trajna obrtna sredstva spadaju u dugoročno vezana sredstva preduzeća,pa se za njihovo pribavljanje odobravaju krediti većih iznosa i sa dužim rokovima otplate,te nešto nižim troškovima.Obično se ovi krediti odobravaju na rok od godinu do dve,uz mogućnost korišćenja grejs perioda,koji omogućava relaksaciju procesa poslovanja dok se ne postigne pun obrt sredstava.⁹

Za srednjoročne kredite karakterističan je period otplate od jedne do pet godina kao i sam način otplaćivanja,odnosno plan otplate kredita.Finansiraju trajna obrtna sredstva,investicije manjeg obima,a pokrivaju se iz izvora sredstava koja imaju srednjoročnu dospelost.

⁹ www.blic.rs

U srednjoročne kredite spadaju bankarski krediti na rok duži od jedne godine, revolving krediti i krediti na rok duži od jedne godine koje odobravaju osiguravajuća društva. U zemljama razvijene tržišne privrede srednjoročni krediti se odnose pretežno na potrošačke kredite.

Srednjoročne kredite osim banaka, mogu odobravati i osiguravajuća društva. Osiguravajuća društva raspolažu sa velikim iznosima finansijskih sredstava koja potiču od premije osiguranja imovine i osoba. Deo tih sredstava se koristi za isplatu štete od nastalih rizika dok se deo tih sredstava plasira u različita ulaganja koja donose dobit. Jedan od oblika plasiranja ovih sredstava predstavlja davanje kredita poduzećima. Oni mogu biti kratkoročni i srednjoročni.

Srednjoročni bankarski krediti većinom imaju dospeće u rasponu od 3 do 5 godina. Uopšteno, njihova je kamatna stopa viša od kamatne stope na kratkoročne kredite. Ta se kamatna stopa može odrediti na dva načina: prvi je da se koristi fiksna kamata koja se koristi kroz ceo kreditni period, a drugi je uz pomoć promenljive kamate koja se menja u zavisnosti od promena temeljne kamatne stope.

Glavna prednost srednjoročnog bankarskog kredita je prilagodljivost s obzirom na to da su kreditor i dužnik u direktnoj vezi, pa se uslovi kredita tokom pregovora mogu prilagođavati potrebama dužnika.¹⁰

¹⁰ www.koprivnicki-preduzetnik.hr

2.5. Zajmovi za premošćavanje(bridge loans)

Ovaj tip kratkoročnog bankarskog zajma koristi kompanija da bi premostila kraći period dok ne aranžira dugoročno finansiranje. Tako neke firme koriste kratkoročne bankarske zajmove za premošćavanje, dok ne dobiju sredstva putem emisije nove serije akcija ili obveznica na tržištu kapitala.¹¹

¹¹ Ćirović M'Finansijski menadžment', Beograd 2008 god

2.6. Trgovinski krediti

Trgovinski(robni,komercijalni)krediti predstavljaju formu kratkoročnog finasiranja koju osiguravaju trgovci,proizvođači ili druga uslužna preduzeća- predstavljaju najvažnije pojedinačne izvore kratkoročnog finasiranja.

Trgovinski krediti su dogovor između poslodavaca oko kupovine dobara ili usluga preko računa,što znači,bez istovremene gotovinske uplate.Dobavljač obično obezbeđuje dogovor sa kupcem i kasnije ispostavlja račun,kojim se reguliše broj dana ili datum do kog kupac treba da izvrši uplatu tog računa.Može se posmatrati kao bitan element kapitalizacije u operativnom biznisu jer može da smanji kapitalne investicije potrebne za rad u poslovanju ako se adekvatno njime upravlja.

Trgovinski krediti su najveća upotreba kapitala u većini business to business(B2B)poslovanja u SAD i bitan izvor kapitala za većinu ovih poslova.Npr,Vol Mart(eng Wall Mart),koji je najveći maloprodajni lanac na svetu,koristi trgovinske kredite kao glavni izvor prihoda;trgovinski kredit za Wall Mart je 8 puta iznos kapitala uloženog od strane akcionara.

Za mnoge pozajmljivače u zemljama u razvoju,trgovinski krediti su vredan izvor alternativnih podataka za privatne i male poslovne zajmove.

Postoje mnogi oblici trgovinskih kredita ali je njima svima zajedničko-saradnja preduzeća da bi efikasno koristili kapital za postizanje različitih ciljeva u poslovanju.¹²

¹² Nicin N. I Paspalj M.'Ekonomija',Beograd 2010 god

2.7. Komercijalni papiri

Komercijalni papiri predstavljaju dužničko vrednosne papire koje izdaju banke i korporacije dobrog boniteta radi pribavljanja kratkoročnih novčanih sredstava-prodaju se na diskont,neposredno ili putem brokera.

Pored toga njih emituju najčešće velika preduzeća sa visokom finansijskom snagom.Emitovane menice ulaze u platni promet i dospevaju na naplatu nakon nekoliko dana,a najduže do devet meseci.Menice mogu kupovati druga preduzeća,poslovne banke,kompanije za osiguranje,sa ciljem da plasiraju svoja privremeno ''slobodna'' finansijska sredstva u hartije od vrednosti radi ostvarivanja što većih prinosa.Za komercijalne papire se može reci da spadaju u hartije od vrednosti visokog rejtinga, jer ih izdaju preduzeća koja imaju finansijsku snagu.Komercijalni papiri se prodaju uz diskont(popust) koji umanjuje njihovu nominalnu vrednost.Rizik kupovine komercijalnog papira zavisi od preduzeća koje ih emituje,odnosno prodaje.Stoga se troškovi finansiranja ne mogu standardizovati,već su fluktuirajući(promenljivi)od slučaja da slučaja.

Moguće je da korporacije direktno prodaju svoje komercijalne papire investitorima,pa otuda naziv direktni papir.Ipak je uobicajnije da firme plasiraju komercijalne papire preko dilera,te otuda naziv dilerski papiri uz troskove koji su manji od 0,8% do 1% komercijalne vrednosti.

Likvidnost komercijalnih papira podrazumeva likvidnost korporacije u pogledu izmirivanja svojih obaveza za emitovane I plasirane komercijalne papire,čiji je rok dospeća istekao.

Procena prinosa pokazuje da je u određenim vremenskim periodima prinos od komercijalnog papira nešto veći od prinosa na državne kratkoročne obveznice sa istim rokom dospeća,zato što komercijalni papir nosi određeni kreditni rizik i manje je likvidan.

Prinos od prodaje komercijalnih papira zaračunava se i plaća u procentu od njihove nominalne vrednosti do dana njihovog dospeća,bez obzira da li su pribavljena finansijska sredstva potrebna ili nisu potrebna preduzeću.Kamata na kratkoročne kredite(koje odobrava poslovna banka)plaća

se na ostatak duga, te tako bankarski kredit manje opterećuje dužnika nego što to vremenski posmatrano čini komercijalni papir. Razlog zašto komercijalni papiri nisu dominantan izvor finansiranja leži u činjenici da preduzeća (potencijalni njihovi kupci) često kalkulisu sa uveravanjem kako treba da razviju konkretan poslovni odnos (dugoročno posmatrano) sa svojom poslovnom bankom.

Primeru radi, preduzeće proizvođač veštačkog đubriva treba da emituje komercijalne papire u nominalnoj vrednosti od 1 milion dinara, sa rokom dospeća od 90 dana i da iste proda poslovnoj banci u vrednosti od 980.000 din. Po isteku 90 dana (roka njihovog dospeća) donosi lac komercijalnih papira naplaćuje njihovu nominalnu vrednost u iznosu od 1 milion dinara. Trošak finansiranja komercijalnog papira predstavlja razliku između nominalne vrednosti i njihove prodate vrednosti ($1.000.000 - 980.000 = 20.000$ din). To znači, da troškovi finansiranja preduzeća iz dotičnog izvora iznose 8,16% na godišnjem nivou ($(20.000 : 980.000) \times (360 : 90 \text{ dana})$). Dakle, komercijalni papiri često mogu zameniti žiralni novac kod preduzeća i mogu biti u funkciji plaćanja obaveza dotičnog preduzeća, pod uslovom da su isti prihvaćeni od strane partnera u poslovnom odnosu, da su legalno emitovani i legalno prodavani na finansijskom tržištu.

Kupci komercijalnih papira su pre svega institucionalni investitori, zatim MMF (money market mutual funds) kao i drugi transaktori koji imaju slobodna kratkoročna novčana sredstva koja žele da plasiraju u dovoljno sigurne finansijske instrumente uz naplatu tržišne kamatne stope (banke, druge finansijske institucije, fondovi i kompanije).¹³

Sredstva koja se prikupe izdavanjem papira koriste se za tekuće transakcije – plaćanje poreza, kupovinu inventara, isplatu plata, a ne za kapitalne transakcije (dugoročne investicije). Ipak značajan broj papira se koristi za obezbeđenje 'premošćavajućeg finansiranja' za dugoročne projekte za objekte.

¹³ Lakić S. 'Finansijsko tržište', Beograd 2009 god.

Prednosti komercijalnih papira:

Kad banke nisu zainteresovane, preduzeća na finansijskom tržištu mogu samostalno da pribavljaju komercijalne papire;

To predstavlja prestiž preduzeću jer se komercijalni papiri mogu prodavati svim bankama.

Nedostaci komercijalnih papira:

Za preduzeće je nedostatak što moraju biti isplaćeni u roku dospeća;

Nedostupnost malim preduzećima;

Trgovci zbog troškova ne kupuju i ne prodaju male količine komercijalnih papira.

Komercijalni papiri mogu biti:

1. Kratkoročni, u pravilu neosigurani vrednosni papiri preduzeća kojima preduzeća pribavljaju kratkoročno potrebna novčana sredstva. Kod nas su to komercijalni zapisi. U širem smislu obuhvataju i menice i druge vrednosne papire robnog prometa. Kao i drugi instrumenti novčanog tržišta nemaju razvijeno sekundarno tržište;

2. Dužnicki instrumenti koje izdaju banke i korporacije u SAD radi pribavljanja kratkoročnih(likvidnih)sredstava.Banke ih prodaju preko dilera ili direktno,a nefinansijske korporacije ih distribuiraju preko dilera kao agenata investitora.Izdaju se sa nominalom od 25 000 do nekoliko miliona USD,kupci su obično tzv institucionalni investitori kojima se plasiraju direktno.Izdaju se na rok od nekoliko dana do uobičajenih 270 dana.Investitoru(kupcu)nose prinos(kamatu) ili češće, prodaju se uz popust(diskont).
3. Praksa emisije komercijalnih papira razvijena je i na euro tržištu,prema američkim iskustvima.Izdaje ih uži krug nebankarskih korporacija odličnog boniteta,a usluge distribucije pružaju im najveće brokersko-dilerske kuće(Merryll Lynch,Goldman Sach,Shearson Lehman...)i borokerski deo komercijalnih banaka;
4. U trgovini to su fakture,otpremni dokumenti,dokumenti o vlasništvu ili drugi slični dokumenti koji nisu vrednosni.

2.8. Robni krediti

Robni kredit(eng Merchandise credit)je uzimanje kredita u inostranstvu za uvoz robe i usluga i davanje kredita za izvoz robe i usluga.Kreditor odobrava novčani-finansijski kredit radi finansiranja kupovine robe i plaćanja usluga,pri čemu je ugovorom o kreditu određena namena korišćenja kredita.

Robni kredit je stoga finansijski kredit sa namenom,za razliku od čistog finansijskog kredita kod kog se ne određuje namena i korisnik ga koristi prema svojoj potrebi.U praksi robne kredite odobravaju banke i organizacije specijalizovane za finansiranje izvoza kupcima u inostranstvu uz uslov da kupac kupi robu u zemlji kreditora ili kreditovanog komintenta,čija se prodaja na inostranom tržištu na ovaj način finasijski podupire.

Svaki je kredit važan element konkurentnosti na međunarodnom tržištu,a robni kredit naročito jer omogućava lakse pridobijanje kupaca.Ponekad se uz ovakvo kreditiranje prodaje roba i slabijeg kvaliteta.Izvozniku je povoljno sto su finansijsko-kreditni i komercijalni deo posla odvojeni.Poslovne banke ili institucije za finansiranje izvoza odobravaju kredit stranom kupcu,izvoznik isporučuje robu i naplaćuje se odmah iz odobrenog kredita kod svoje banke i u svojoj zemlji.Za izvoznika robni kredit je ravan gotovinskoj naplati.

Poznate su i dve podvarijante robnih kredita,tzv buyers krediti i krediti banke izvoznika banci kupca,bank-to-bank krediti.Kod buyers kredita banka kreditira direktno inostranog kupca,a kod bank-to-bank kredita izvoznikova banka kreditira banku kupca,s tim da se iz tako odobrenog kredita finansiraju kupčeve nabavke u zemlji kreditora. ¹⁴

¹⁴ www.limun.hr

2.9. Faktoring

Faktoring, najjednostavnije može biti definisan kao finansijski instrument kojim factor (institucija koja se bavi faktoringom) finasnira preduzeća na osnovu budućih (nedospelih) potraživanja proisteklih iz prodaje roba ili usluga na domaćem ili inostranom tržištu. Primera radi, u trenutku kad je roba isporučena ili usluga izvršena preduzeće dobija 80% vrednosti svoje fakture, dok se ostatak, umanjen za proviziju, dobija u momentu od naplate od kupca. Faktor preuzima na sebe obavezu naplate od kupca, a prodavcu obezbeđuje zaštitu od nenaplate u iznosu od 100%.

Imajući u vidu da se najveći deo moderne trgovine odvija na taj način što su prodavci, u cilju povećanja svog učešća na tržištu, primorani da nude kupcima povoljne uslove plaćanja, kao što su prodaja na otvoreni račun, odloženo plaćanje (30-180 dana) i sl, jasno je da je time factoring dobio šansu za ekspanziju. Iz navedene definicije faktoringa proizilaze njegovi elementi - finasiranje prodavaca, vođenje evidencije o potraživanjima koja su predmet faktoringa, naplata potraživanja i preuzimanja rizika naplate potraživanja usled nelikvidnosti dužnika. Te aktivnosti faktor preuzima na osnovu ugovora o faktoringu koji zaključuje sa prodavcem. Ključni element ugovora je prenos potraživanja sa prodavca na faktoring kompaniju. Ugovor o faktoringu je i osnov za obaveštenje kupcu da je, umesto prodavca, novi vlasnik potraživanja faktor. Postoji i tzv 'silent' faktoring, kod koga kupac ne dobija obaveštenje o izvršenom prenosu potraživanja. Iz razloga pravne sigurnosti većina faktora izbegava ovaj sistem.

Važno je napomenuti da je rizik koji preuzima faktoring kompanija vezan za kupca. Pokriće rizika od nenaplate od kupca, koje faktor obezbeđuje od osiguravajućih društava ili od drugih faktora, omogućava mu da finasira prodavca bez obzira na prodavčevu finansijsku situaciju i bez uzimanja sredstava obezbeđenja (hipoteka, zaloga, bankarska garancija) od njega. Rizik koji postoji na strani prodavca sastoji se u neodgovarajućoj celosti ili delimično.¹⁵

Uobičajene su podele faktoringa na domaći i međunarodni. Međunarodni faktoring se deli na uvozni i izvozni. Jedna od najstarijih podela je na faktoring sa regresom i faktoring bez regresa. Faktoring sa regresom, tj sa pravom faktora da, u slučaju nenaplate, obeštećenje traži od prodavca, često se naziva i kvazifaktoring i u praksi se najčešće

¹⁵ www.indjija.net

primenjuje kad je mogućnost reklamacije povećana ili vremenski neodređena i faktor ne može da predvidi njenu visinu i momenat isticanja od strane kupca.

U novije vreme prisutne je i podela faktoringa na direktni i dvofaktorski. Dvofaktorski sistem koji se primenjuje u međunarodnom faktoringu tekovina je asocijacije Factors Chain International. Po tom sistemu postoje uvozni i izvozni faktor. Izvozni faktor finansira prodavca iz svoje zemlje, a uvozni faktor obezbeđuje pokrice za rizik od nenaplate i naplate od kupca.

Ugovorom o faktoringu preciziraju se odnosi između faktora i prodavca. Ugovorom se precizira potraživanje koje će biti predmet faktoringa. Faktor najčešće određuje kupce za koje će prihvatiti prenos potraživanja. Pri tome se određuje i kreditni limit za te kupce, tj iznos do koga je faktor obezbedio pokriće preko osiguranja ili drugog faktora. Postoji i 'bulk' faktoring, po kome faktor prihvata sve fakture i sve kupce koje prodavac ima. Razumljivo je da se ovakva vrsta faktoringa primenjuje selektivno-samo za određene prodavce.

Ugovorom se definišu i dokumenti kojim prodavac pokazuje da je izvršio isporuku. To su: faktura, otpremnica, carinski sertifikat, protokol o primopredaji robe i sl. Faktor takođe, obračunava dve vrste troškova. Trošak usluge kreće se od 0.5% do 1.5% od vrednosti fakture, a trošak finansiranja je na nivou bankarskih kamatnih stopa za kratkoročne kredite.

Prednost faktoringa u odnosu na tradicionalne oblike plaćanja u međunarodnoj trgovini mogu se uočiti kroz uporedni pregled mogućnosti koje imaju prodavac i kupac u pogledu ugovaranja načina plaćanja. Avansno plaćanje je najpovoljniji i najbezbedniji oblik trgovine za prodavca. Međutim, sa stanovišta kupca to je najnepovoljniji način plaćanja.¹⁶

Avansno plaćanje za kupca znači i dodatno opterećenje njegovog cash flow-a. Ovaj oblik trgovine se primenjuje samo izuzetno, u slučajevima kada je predmetnu robu nemoguće nabaviti iz drugih izvora. Dokumentarni akreditiv, otvoren u korist prodavca i potvrđen od strane njegove banke, prodavcu garantuje maksimalno obezbeđenje naplate i samim tim, predstavlja povoljan način plaćanja. Međutim u praksi, kupac često postavlja stroge uslove u akreditivu da bi obezbedio garanciju kvaliteta i kvantiteta i tajnost isporuke. Svaka nepreciznost u dokumentaciji dovodi do odlaganja u isplati i ponovne prezentacije dokumenata.

¹⁶ Dr Krasulja D. I Dr Ivanišević M. 'Poslovne finansije', Beograd 2010 god.

U slučaju dokumentarne inkaso-menice,prodavac započinje proces tako sto vuče menicu na kupca i daje je svojoj banci na naplatu.Prodavčeva banka koristi uslove banke u zemlji kupca i traži naplatu.Menica može da bude 'čista'(bez otpremnih dokumenata)ili uz otpremna dokumenta,što je poznato kao 'dokumentarni inkaso'.Dokumentarni inkaso može da bude 'cash against documents' ili 'documents against acceptance',kada banka predaje kupcu otpremna dokumenta na osnovu njegovog prihvatanja menice.

Nedostatak ovog plaćanja leži u tome što 'menica vredi koliko i dužnik',tj nema garancije da će kupac biti u mogućnosti da plati,što prodavca dovodi u situaciju da pažljivo proveri finansijsko stanje kupca.Kada prodavac i kupac ugovore odloženo plaćanje bez formalnih garancija,radi se o plaćanju na otvoreno.

Zbog sve veće potrebe za faktoringom u domaćoj privredi,od 2007 godine više stranih banaka u Srbiji uvodi faktoring u svoju redovnu dopunsku ponudu.

Trenutno pored nekoliko stranih faktoring kompanija,factoring primenjuje i Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova(SMECA).Uslovi faktoringa koje SMECA nudi svojim klijentima podrazumeva avans od 80% vrednosti fakture za isporučenu robu i pokriće rizika neplaćanja od strane kupca.Zbog nedostatka u postojećem pravnom okviru,SMECA isplate izvoznicima vrši u dinarskoj protivvrednosti u roku od najviše dva dana od dana isporuke.Naknada koju plaća izvoznik iznosi od 0.7% do 0.75% na mesečnom nivou,a obračunava se od dana isplate avansa do dana naplate od inokupca.Za period od godinu dana SMECA je uključila oko 30 preduzeća i usmerila približno šest miliona evra za te namere.¹⁷

¹⁷ www.scribd.com

3.FINANSIRANJE OBRTNOG KAPITALA NA PRIMERU FIRME 'ZENIT DOO'

'Zenit DOO' je građevinska firma sa sedištem u Čupriji. Firma se bavi trgovinom građevinskog materijala, prevozom robe u drumskom saobraćaju, izradom fert gredica, ispravljanjem-izvlačenjem betonskog govžda po zadatim merama itd. Osim ovoga, stovarište građevinskog materijala se bavi maloprodajom i veleprodajom osnovnih građevinskih materijala kao što su pesak, šljunak, cement, kreč, beton, betonski proizvodi, opeka, crep itd.

U ovom radu, biće prikazan kratkoročni kredit za obrtna sredstva korisnika kredita 'Zenit DOO'.

Klijent je podneo zahtev za revolving kreditom za obrtna sredstva. Obzirom na obim klijentovig poslovanja, traženi iznos je potreban da bi se iskoristile povremene veće nabavke koje su u trgovini građevinskim materijalom uobičajene. Osnovni uzrok ovakvih nabavki je periodični rast cena. Kada se to desi klijentu su neophodna značajna sredstva za finansiranje nabavke artikla kome se menja cena – pored promena cena opekarije, česte su promene cena armaturnog gvožđa.

Bilans stanja na dan 31.12.2011.godine

-u hiljadama dinara

POZICIJA	AOP	Iznos	
		tekuća god	prethodna god
A.Stalna imovina (002+003+004+005+009)	001	5,475	6,282
IV.Nekretnine,postrojenja,oprema i biološka sredstva (006+007+008)	005	5,475	6,282
1.Nekretnine,postrojenja,oprema	006	5,475	6,282
B.Obrtna imovina (013+014+015)	012	73,776	71,280
I.Zalihe	013	46,730	51,167
II.STALNA SREDSTVA NAMENJENA PRODAJI I SREDSTVA POSLOVANJA KOJE SE OBUSTAVLJA	014	6,914	0
III.KRATKOROČNA POTRAŽIVANJA,PLASMANI I GOTOVINA(016+017+018+019+020)	015	20,132	20,113
1.potraživanja	016	18,733	14,033
2.kratkoročni finansijski plasmani	018	80	80
4.gotovinski ekvivalenti i gotovina	019	1,310	5,914
5.porez na dodatnu vrednost i aktivna vremenska razgraničenja	020	9	86
V.ODLOŽENA PORESKA SREDSTVA	021	78	299
G.POSLOVNA IMOVINA(001+012+021)	022	79,311	77,861
D.UKUPNA AKTIVA(022+023)	024	79,311	77,861
A.KAPITAL(102+103+104+105+106-107+108-109-110)	101	27,987	21,530
I.OSNOVNI KAPITAL	102	15,234	15,234
VII.NERASPOREĐENI DOBITAK	108	12,753	6,296
B.DUGOROČNA REZERVISANJA I OBAVEZE (112+113+116)	111	51,324	56,331
II.DUGOROČNE OBAVEZE(114+115)	113	1,546	2,544
1.dugoročni krediti	114	1,546	2,544
III.KRATKOROČNE OBAVEZE(117+118+119+120+121+122)	116	49,778	53,787

1.kratkoročne finansijske obaveze	117	19,477	19,124
3.obaveze iz poslovanja	119	29,409	33,495
5.obaveze po osnovu poreza na dodatnu vrednost i ostalih javnih prihoda i pasivna vremenska razgraničenja	121	145	947
6.obaveze po osnovu poreza na dobitak	122	747	221
G.UKUPNA PASIVA(101+111+123)	124	79,311	77,861

Bilans uspeha u periodu od 01.01. do 31.12.2011.god.

POZICIJA	AOP	iznos	
		tekuća god	prethodna god
I.POSLOVNI PRIHODI(202+203+204-205+206)	201	193,578	207,075
1.prihodi od prodaje	202	196,599	207,021
4.smanjenje vrednosti zaliha učinka	205	3,022	0
5.ostali poslovni prihodi	206	1	54
II.POSLOVNI RASHODI(208 do 212)	207	180,257	206,984
1.nabavna vrednost prodate robe	208	136,430	177,251
2.troškovi materijala	209	16,161	12,451
3.troškovi zarada,naknada zarada i ostali lični rashodi	210	11,573	11,734
4.troškovi amortizacije i rezervisanja	211	1,500	1,558
5.ostali poslovni rashodi	212	14,593	3,990
III.POSLOVNI DOBITAK(201-207)	213	13,321	91
V.FINANSIJSKI PRIHODI	215	439	581
VI.FINANSIJSKI RASHODI	216	2,853	2,042
VII.OSTALI PRIHODI	217	2,152	2,925
VIII.OSTALI RASHODI	218	5,855	982
IX.DOBITAK IZ REDOVNOG POSLOVANJA PRE OPOREZIVANJA(213-214+215-216+217-218)	219	7,204	573

B.DOBITAK PRE OPOREZIVANJA(219-220+221-222)	223	7,204	573
1.poreski rashod perioda	225	747	80
D.NETO DOBITAK(223-224-225-226+227-228)	229	6,457	493

Ispoštovan je finansijski leveridž za ova sredstva.Kamata koju klijent plaća je 9,0 %.Klijentova prosečna bruto marža je za 2010.–12.4% a koeficijent obrta 3,2,tako da klijent ima pozitivan efekat na pozajmljena sredstva.Dodatno treba imati u vidu nabavku robe na kojoj će dodatno zaraditi zbog promene cena.

Ovim plasmanom,klijentova eksponiranost bi bila 199,7 TEUR.

U odnosu na klijentove promete za 2010.od 1.962 TEUR,esporinost prema UCB je na 10% godisnjih prometa.

Ukupna eksponiranost prema bankama je 15 %

Kao obezbedjenje po kreditima za ovog klijenta imamo hipoteku I i II reda na poslovnom objektu procenjene trzisne vrednosti 242.583 TEUR.Takođe,kao obezbedjenje po investicionom kreditu RR 3107/10 od 10.08.2010.imamo zalogu na pokretnim stvarima–na kamionu marke Iveco Magirus,fakturne vrednosti 1.225.410 rsd(11.900 EUR).

Od:	Account Manager:	Petar Petrović	Nivo odlučivanja:	HEAD of Underwriting Unit REGIONAL MANAGER / DEPUTY REGIONAL MANAGER
	Filijala/Region:	CUPR/EAST		
	Risk Manager:	Marko Marković		

Naziv korisnika kredita: **ZENIT DOO** (CORE2 br. Korisnika kredita): **30006702**

Industrija / NACE Code:	Veleprodaja I maloprodaja građevinarskih proizvoda / NACE Code: 515303	Datum sledećeg Review-a (prethodni):	10.08.2012.(29.05.2012)
Vlasnička struktura:	100% Jorgovanka Velimirović	Rejting (prethodni):	(5-)5-
Vrsta zahteva:	Kratkoročni kredit za obrtna sredstva I likvidnost	NBS rating:	B1
Kreditna strategija (prethodna):	Pasivno smanjenje (povećanje izloženosti u narednih 12 meseci)	MWL klasifikacija:	Standard
Prethodna izloženost:	99.7 TEUR		

Izloženost prema UC Bank Austria Grupi:	Postojeća izloženost	Iskorišćena sredstva	Promena	Nova izloženost
(u TEUR)	99,7	99,7	+100	199,7

Pregled risk pozicija Banke:

Izloženost	Postojeca izloženost	Iskoriscena sredstva	Promena	Nova izloženost
Kredit < 1	81,3	81,3	+100	181,3
Kredit > 1	18,4	18,4	0	18,4
Van-bilansno	0	0	0	0
FX proizvodi	0	0	0	0
UKUPNO	99,7	99,7	+100	199,7
Obezbedjeno	99,7	99,7	25,2	124,86
Neobezbedjeno	0	0	74,8	74,8
Materijalna pokrivenost	100%	100%	25%	62,5%

DETALJI KREDITNOG PREDLOGA

1.1 Detaljan opis transakcije i namena plasmana

Facility A:

<i>Vrsta aplikacije:</i>	Nova izloženost
<i>Vrsta proizvoda:</i>	Kratkoročni kredit
<i>Revolving:</i>	DA
<i>Iznos:</i>	TEUR 100
<i>Valuta</i>	EUR
<i>Kurs:</i>	NBS srednji
<i>Namena:</i>	Finansiranje obrtnih sredstava I tekuće likvidnosti
<i>Period raspoloživosti:</i>	12 meseci od datuma ugovora
<i>Grace period:</i>	/
<i>Datum dospeća:</i>	05.08.2012
<i>Otplata glavnice:</i>	Revolving, uslov za pustanje nove trase je vraćanje predhodne u roku od 120 dana
<i>Kamatna stopa:</i>	9,00%
<i>Plaćanje kamate:</i>	Mesечно na kraju kamatnog perioda
<i>Jednokratna naknada</i>	0.50% jednokratno unapred na celokupan iznosa kredita
<i>Naknada za prevremenu otplatu:</i>	3 %
<i>Naknada za refinansiranje:</i>	5%
<i>Naknada za neiskoriscena sredstva:</i>	1 %
<i>Naknada za praćenje:</i>	0%
<i>Ugovorna klauzula o prometu:</i>	100%
<i>Naknada za nepoštovanje ugovorne klauzule o prometu:</i>	0,30% kvartalno
<i>Trosak izvora finansiranja:</i>	4,0139% (Code: 793)
<i>Risk premium:</i>	0.08%
<i>Neto margina:</i>	2.93%
<i>Instrumenti obezbedjenja:</i>	Hipoteka IV reda na nepokretnosti (hipoteka je uspostavljena po nasim kreditima RR 0360/11, RR 3182/10 i RR 1536/10) – zgrade na k.p.br. 4498/9 K.O. Cuprija grad (L.N. br. 6218), adresa ul. B.Velmanovica, bb - br. Zg. 1 – Zgrada trgovine – zemljište pod zgradom 324 m2 (spratnosti P+0) - br. Zg. 2 – Zgrada prehrambene industrije i proizvodnje pica –Zemljište pod zgradom 151 m2 (spratnosti Po + P)

	- br. Zg. 3 – Zgrada trgovine – zemljište pod zgradom 64 m2 (spratnosti P+0) Procenjene površine 681.69 m2, procenjene vrednosti 241.625 EUR. Vlasništvo Dusana Velimirovica.
<i>Instrumenti kreditne podrške:</i>	-menice preduzeća Zenit doo – 3 kom -Menice vlasnice Jorgovanke Velimirović – 2 kom -Menice supruge vlasnice Dušana Velimirovića – 2 kom -Menice direktora Ivana Velimirovića – 2 kom
<i>Klauzule:</i>	-Pari passu, Negative Pledge, Cross default
<i>Napomena:</i>	/

Facility B:

<i>Vrsta aplikacije:</i>	<i>Postojeći plasman-Pregled</i>
<i>Vrsta proizvoda:</i>	Kratkoročni kredit
<i>Revolving:</i>	Ne
<i>Iznos:</i>	TRSD 500
<i>Valuta</i>	RSD
<i>Kurs:</i>	NBS srednji
<i>Namena:</i>	Finansiranje obrtnih sredstava I tekuće likvidnosti
<i>Period raspoloživosti:</i>	30 dana od datuma ugovora
<i>Grace period:</i>	/
<i>Datum dospeća:</i>	30.05.2012
<i>Otplata glavnice:</i>	Jednake mesečne rate
<i>Kamatna stopa:</i>	Ref. NBS = 11.75 %
<i>Plaćanje kamate:</i>	Mesечно na kraju kamatnog perioda
<i>Jednokratna naknada</i>	0.50% jednokratno unapred na celokupan iznosa kredita
<i>Naknada za prevremenu otplatu:</i>	Ne
<i>Naknada za neiskoriscena sredstva:</i>	Ne
<i>Trosak izvora finansiranja:</i>	12.50% (Code: 387)
<i>Risk premium:</i>	0.08%
<i>Neto margina:</i>	3.17%
<i>Instrumenti obezbeđenja:</i>	/
<i>Instrumenti kreditne podrške:</i>	-menice preduzeća Zenit doo – 3 kom -Menice vlasnice Jorgovanke Velimirović – 2 kom

	-Menice direktora Ivana Velimirovića – 2 kom
Klauzule:	-Pari passu, Negative Pledge, Cross default, Cross Colateral
Napomena:	/

Facility C:

Vrsta aplikacije:	Postojeći plasman-Pregled		
Vrsta proizvoda:	Overdraft		
Revolving:	Ne		
Iznos:	RSD 1.500.000,00		
Valuta	RSD		
Kurs:	/		
Namena:	Prekoracenje po tekucem racunu		
Period raspolozivosti:	12 meseci		
Grace period:	/		
Datum dospeca:	28.09.2011.		
Otplata glavnice:	Okvirno		
Kamatna stopa:	22%		
Placanje kamate:	Mesecno na kraju kamatnog perioda		
Jednokratna naknada	0		
Naknada za prevremenu otplatu:	2%		
Naknada za neiskoriscena sredstva:	Ne		
Trosak izvora finansiranja:	CODE417	12,50%	
Risk premium:	0,08%		
Neto margina:	9,42%		
Instrumenti obezbedjenja:	3 blanko menice firme, 2 licne menice vlasnika Jorgovanke Velimirovic, 2 licne menice Dusana Velimirovica, 2 licne menice Ivana Velimirovica		
Naknada o nepostovanju ugovorne kaluzule o prometu:	0.3% kvartalno		
Klauzule:	50 % prometa Ne moze vrsiti povracaj pozajmice osnivaca Ne moze isplacivati nerasporedjenu dobit		
Napomena:	/		

Facility D:

<i>Vrsta aplikacije:</i>	<i>Postojeći plasman-Pregled</i>
<i>Vrsta proizvoda:</i>	Dugorocni kredit
<i>Revolving:</i>	Ne
<i>Iznos:</i>	8.700
<i>Valuta</i>	EUR
<i>Kurs:</i>	Prodajni kurs Banke
<i>Namena:</i>	Kupovina polovnog transportnog vozila
<i>Period raspoloživosti:</i>	24 meseca
<i>Grace period:</i>	ne
<i>Datum dospeća:</i>	10.08.2012.
<i>Otplata glavnice:</i>	anuitetno
<i>Kamatna stopa:</i>	3M EURIBOR+4%
<i>Plaćanje kamate:</i>	svakog 10-tog u mesecu
<i>Jednokratna naknada</i>	1%
<i>Naknada za prevremenu otplatu:</i>	0%
<i>Naknada za neiskoriscena sredstva:</i>	Ne
<i>Trosak izvora finansiranja:</i>	447 4,4236%
<i>Risk premium:</i>	0,08%
<i>Neto margina:</i>	4,9194%
<i>Instrumenti obezbedjenja:</i>	3 blanko menice firme, dve licne menice vlasnika Jorgovanke Velimirovic, 2 licne menice Dusana Velimirovica
<i>Naknada o nepostovanju ugovorne kaluzule o prometu:</i>	0.3% kvartalno
<i>Naknada za pracenje kredita</i>	0%
<i>Klauzule:</i>	50% prometa Cross kolateral Ne može vršiti povratak pozajmice Ne može isplaćivati neraspoređenu dobit Uspostava zaloge u roku od mesec dana na pokretnoj stvari (koja se kupuje) – kamion, Marke Iveco MAGIRUS, Tip: 440 E43 T/P, Broj sasije: WJMM1VSK004239318, Broj motora: F3AE0681DB304017833, Godina proizvodnje: 2001, Snaga motora: 316kw, Radna zapremina: 10308cm3, Masa praznog vozila: 7200 kg, Boja: crvena 73
<i>Napomena:</i>	/

Facility E:

<i>Vrsta aplikacije:</i>	<i>Postojeći plasman-Pregled</i>
<i>Vrsta proizvoda:</i>	Kratkorocni kredit
<i>Revolving:</i>	Ne
<i>Iznos:</i>	9.500.000,00
<i>Valuta</i>	RSD
<i>Kurs:</i>	SREDNJI RSD
<i>Namena:</i>	Finansiranje obrtnih sredstava
<i>Period raspoloživosti:</i>	12 meseci
<i>Grace period:</i>	ne
<i>Datum dospeća:</i>	09.03.2012.
<i>Otplata glavnice:</i>	anuitetno
<i>Kamatna stopa:</i>	Ref. NBS 11,75 %
<i>Plaćanje kamate:</i>	svakog 09-tog u mesecu
<i>Jednokratna naknada</i>	0,5%
<i>Naknada za prevremenu otplatu:</i>	0%
<i>Naknada za neiskoriscena sredstva:</i>	Ne
<i>Trosak izvora finansiranja:</i>	12.50% (Code: 387)
<i>Risk premium:</i>	0,08%
<i>Neto margina:</i>	3,17%
<i>Instrumenti obezbedjenja:</i>	3 blanko menice firme, 2 licne menice vlasnika Jorgovanke Velimirovic, 2 licne menice Dusana Velimirovica, 2 licne menice Ivana Velimirovica Hipoteka III reda na nepokretnosti (hipoteka je uspostavljena po nasim kreditima RR 3182/10 i RR 1536/10) - poslovni prostor na lokaciji "Toviliste", ul. Dragosa Ilica 76, Cuprija, K.p.br. 4498/9 KO Cuprija grad. Procenjena površine 675,63 m2, procenjene vrednosti 242.583 EUR. Vlasništvo Dusana Velimirovica.
<i>Naknada o nepostovanju ugovorne kaluzule o prometu:</i>	0.3% kvartalno
<i>Naknada za pracenje kredita</i>	0%
<i>Klauzule:</i>	50% prometa
<i>Napomena:</i>	/

Facility F:

<i>Vrsta aplikacije:</i>	Postojeci plasman-Pregled	
<i>Vrsta proizvoda:</i>	Dugorocni kredit	
<i>Revolving:</i>	Ne	
<i>Iznos:</i>	15 600	
<i>Valuta</i>	EUR	
<i>Kurs:</i>	Prodajni kurs Banke	
<i>Namena:</i>	Kupovina polovnog transportnog vozila	
<i>Period raspolozivosti:</i>	36 meseci	
<i>Grace period:</i>	12 meseci	
<i>Datum dospeca:</i>	17.02.2014.	
<i>Otplata glavnice:</i>	anuitetno	
<i>Kamatna stopa:</i>	3M EURIBOR+4%	
<i>Placanje kamate:</i>	svakog 17-tog u mesecu	
<i>Jednokratna naknada</i>	1%	
<i>Naknada za prevremenu otplatu:</i>	0%	
<i>Naknada za neiskoriscena sredstva:</i>	Ne	
<i>Trosak izvora finansiranja:</i>	447	4,4236%
<i>Risk premium:</i>	0,08%	
<i>Neto margina:</i>	4,6694%	
<i>Instrumenti obezbedjenja:</i>	3 blanko menice firme, dve licne menice vlasnika Jorgovanke Velimirovic, 2 licne menice Dusana Velimirovica, Hipoteka II reda na nepokretnosti - poslovni prostor na lokaciji "Toviliste", ul. Dragosa Ilica 76, Cuprija, K.p.br. 4498/9 KO Cuprija grad. Procenjena površine 675,63 m2, procenjene vrednosti 242.583 EUR.Vlasnistvo Dusana Velimirovica.Hipoteka I reda je uspostavljena od nase banke po ugovoru RR 1536/10	
<i>Naknada o nepostovanju ugovorne kaluzule o prometu:</i>	0.3% kvartalno	
<i>Naknada za pracenje kredita</i>	0%	
<i>Klauzule:</i>	50% prometa	
<i>Napomena:</i>		

Obezbeđenje, ispunjavanje obavezujućih klauzula ugovora/ostalih obaveza, kreditna istorija klijenta

Kao sredstvo obezbeđenja koriste se 3 blanko menice firme, 2 blanko menice vlasnice Jorgovanke Velimirović, 2 blanko menice direktora Ivana Velimirovića, 2 blanko menice supruga vlasnice Dušana Velimirovića, kao i ovlašćenje za naplatu.

Postojeće obezbeđenje po ranijim kreditima – hipoteka I i II red – poslovni objekat na K.P.Br. 4498/9 KO Čuprija grad, lokacija “Tovilište” sastoji se iz 3 objekta:

1) magacin poluotvorenog tipa, spratnosti P+0 (Neto površine 292 m²);

2) Magacinska hala, spratnosti Po + P (Neto površine 324.45 m²) i

3) Upravne zgrade, spratnosti P+0 (Neto Površine 59.18 m²).

Sama lokacija je u industrojskoj zoni. Objekti 1 i 3 su izgrađeni 2006. a objekat br. 2 je izgrađen 2008. Pored toga što su u pitanju relativno novi objekti iz samog opisa procenitelja vidi se da je reč o izvanrednoj gradnji i da je građevinska vrednost vrlo približna tržišnoj.

Sama nepokretnost nije lako utraživa, pre svega zbog veličine, odnosno cene. Položaj je odličan – u industrijskoj zoni, neposredno uz tranzitnu saobraćajnicu.

Klijent je za poslednjih 12 meseci imao promet preko UCB > 120 MRSD. Poštuje ugovornu obavezu prebacivanja platnog prometa.

Klijent je uredan u otplatama kredita. Klijent je samo u ovoj godini zatvorio 2 dospela kredita ukupnog iznosa 12 MRSD, bez ijednog dana kašnjenja.

Klijent je do sada kod nas imao 2 kredita sa revolving otplatama, na 50 i 70 TEUR. Klijent ih je zatvorio bez dana kašnjenja.

Klijent nema blokada prinudne naplate i KB je uredan.

Glavni rizici

#	Osnovni rizici	Faktori ublažavanja rizika / komentari
1.	Cikličnost u poslovanju – klijentova osnovna delatnost je prodaja građevinskog materijala, koja je podložna oscilaciji. Najlošija prodaja je u mesecima januar-mart.	Klijent cikličnost ublažava prodajom uglja i ogrevnog drveta.
2.	Rizik grane – prodaja građevinskog materijala – je prilično izložena fluktuaciji usled promena na tržištu (kriznih situacija)	Iako je 2010. bila krizna godina, klijent ne samo da nije imao pad poslovanja, već je zabeležio i solidan rast.
3.	F/X risk	Postoji kursni rizik – usled predviđene depresijacije domaćeg valute u odnosu na devalvaciono vezane kreditne proizvode koje klijent koristi. Ovim kreditom povećao bi obaveze prema bankama sa bez deviznom klauzulom. Predviđena depresijacija RSD od 10-15 % ima zanemarljiv uticaj na otplatni kapacitet klijenta. Cene su inače indeksirane u EUR. Klijent nije pretežni uvoznik. Iznos uvezene robe u ukupnoj prodaji je veoma mali, tako da i sa te strane nema rizika.

Detaljna analiza komercijalnog odnosa sa klijentom

Prikaz prihoda po kreditima, depozitima, uslugama platnog prometa, FX, u dinarima

	Loans	Deposits	Other Ass./Liab.	Banking Services	Own Account	Internal accounts	Grand total for product
JAN10	0	322	0	0	0	0	322
FEB10	-0	320	0	0	0	0	320
MAR10	-5,153	4,704	0	0	0	0	-449
APR10	37,804	6,584	0	936	0	0	45,324
MAY10	40,847	5,118	0	2,652	1,736	0	50,354
JUN10	54,039	6,859	0	5,507	0	0	66,405
JUL10	28,998	6,769	0	3,074	0	0	38,841
AUG10	28,202	5,120	0	2,414	0	0	35,736
SEP10	27,669	2,803	0	3,316	0	0	33,788
OCT10	30,580	3,980	0	2,820	0	0	37,380
NOV10	33,665	6,489	0	1,781	0	0	41,935
DEC10	32,865	14,494	0	7,222	0	0	54,581
2010 TOTAL	309,516	63,562	0	29,720	1,736	0	404,534
JAN11	43,757	5,762	0	1,031	0	0	50,551

FEB11	37,114	3,668	0	758	0	0	41,540
MAR11	56,016	12,398	0	5,545	2,220	0	76,179
APR11	37,795	9,965	0	1,897	0	0	49,657
MAY11	27,893	4,426	0	1,387	387	0	34,094
JUN11	26,215	5,335	0	4,466	0	0	36,016
2011 TOTAL	228,792	41,554	0	15,084	2,608	0	288,037

Profitabilnost:

- Profitabilnost kreditnih proizvoda se može videti u priloženoj EVA kalkulaciji
- Klijent je za 12 meseci imao promet od oko 120 MRSD. Nema deviznog prometa. Klijent poštuje ugovornu klauzulu – 50 % prometa preko UCB. Prihodi po osnovu prometa su, prema tabeli, preko 350 EUR godišnje.
- Sa klijentom se održavaju redovni kontakti. Direktor Ivan gotovo svakodnevno dolazi do banke, predaje pazare i povremeno naloge.
- Koriste više kredita i dozvoljeni minus u banci. Plaćaju GWS-om. Za sada ne žele da koriste POS terminal.
- EVA kalkulacija:

EVA & RARORAC calculation per client

1.	NOPAT	7,511
	a) NII Assets	8,455
	b) NII Liabilities	800
	NNII and other	
	c) fees	350
	d) IBNR Provision	-1,260
2.	Allocated capital	8,410
3.	Allocated capital cost	709
4.	EVA (1-3)	6,802
5.	RARORAC (4/2)	81%

Ovim kreditom su zatvorene potrebe klijenta za finansijskim sredstvima. Klijent ima stalan razvoj, unapređenje voznog parka ... tako da se za predstojeću godinu može očekivati zahtev klijenta za kreditom za investiciju.

Zaključak i strategija

Klijentu treba odobriti zahtev. Postoji više razloga za to – sama tabela prihoda po osnovu poslovanja sa klijentom dosta govori o njegovoj važnosti za ekspozituru. Klijent je do sada uredno otplatio 3 kredita i postoje obaveze ispunjava bez kašnjenja.

Strategija za dalje poslovanje sa ovim klijentom je da klijent kontaktira banku svaki put kad ima potrebu za nekim proizvodom, a da mu se najhitnije izađe u susret.

II KLIJENT

Company name:	Zenit doo
Address:	Industrijska bb
Date of foundation:	2001. g.
Legal form:	d.o.o.
Ownership structure:	G-đa Jorgovanka Velimirović 100%
Related companies:	Nema povezanih preduzeća
Locations of facilities:	Čuprija
Type of business:	Veleprodaja I maloprodaja građevinarskih proizvoda
Market position:	liderska pozicija na lokalnom tržištu

OPIS KLIJENTA

Preduzeće Zenit doo osnovano je 2001.godine.Sedište firme se nalazi u Čupriji u industrijskoj zoni. Osnivači firme su članovi porodice Velimirović.Do otvaranja firme Zenit,radili su i stekli iskustvo u firmi Velkomerc gde su radili sa bližom rodbinom.

Od početka se bave veleprodajom i maloprodajom građevinskog materijala. Od otvaranja firme,stalno je ulagano,pravljene novi magacini,kupovana oprema. Poslovni prostor koji firma koristi:Plac od 80 ari sa izgrađenim halama 750 m²+200 m² i poslovnim prostorijama od 180 m² se nalaze u ličnom vlasništvu Dušana Velimirovića,supruga vlasnice firme. Prostorije su uknjižene.Nemaju tereta.Poslovni prostor na lokaciji "Toviliste",ul.Dragoša Ilića 76, Čuprija, K.p.br. 4498/9 KO Čuprija grad. Procenjena površine 681.69 m²,procenjene vrednosti 241.625 EUR,na kome su uspostavljene hipoteke I i II,takođe se nalaze u ličnom vlasništvu Dušana Velimirovića.

Od opreme klijent koristi:

5 viljuškara;

16 kamiona raznih nosivosti(klijent je posebno ističe dva kamiona sa hidrauličnom rukom kojom može da isporučuje paletiranu robu na 3-4 metra visine(prva ploca);

Ostala oprema-majstorski stolovi kamionske vage,2 trakora...(u prilogu mail-a spisak osnovnih sredstava, koji nije konačan,pošto postoje sredstva koja se vode na f.lice);

Oprema je različite starosti.Dobrim održavanjem postiže se funkcionalnost svih uređaja.

Poslovne prostorije su relativno novije-pravljene u poslednjih 5-10 godina.

Vlasnik firme je Jorgovanka Velimirović-100% vlasništva.

Menadžment firme predstavljaju vlasnica,njen suprug Dušan Velimirović i sin Ivan Velimirović(ovlašćeni zastupnik firme).

Osnovna delatnost je veleprodaja i maloprodaja građevinskog i ogrevnog materijala, proizvodnja proizvoda od betona za građevinske svrhe. Prodaja građevinskog materijala čini 90-95 % prodaje. Odnos MP i VP je 30:70 (u 2009.), tj. 20:80 (u 2010.)

Poslovni model – Tržište, tržišna pozicija

Tržište prodaje:

U strukturi prodajnog asortimana klijenta ne postoji dominantni proizvod. Najviše se prodaje cement, zatim opekarski proizvodi – blokovi, cigle, crepovi, rapidno gvožđe...

Konkurencija na lokalnom tržištu postoji. Klijent stalnim inovacijama i dobrim poslovnim potezima lagano preuzima tržišni kolac od konkurenata. Dokaz je povećanje prometa i u kriznoj godini.

Ne postoji dominantni kupac (u rilogu specifikacija kupaca). Među većim kupcima u veleprodaji su:

Gradex SGR Čuprija – 2%

Grami Gradnja Kikinda – 3 %

Hemograf doo Kragujevac – 3 %

HG Hidro Groupa – 5 %

Hikon MK Inzenjering Cuprija – 2%

Kosa Plus Čuprija – 8 %

Ljuba Invest Paraćin – 3 %

V.M. Domgrad Leskovic – 11%

Vertopa Krušar – 9 %

Ratko Mitrović Beograd – 9 %

Tehnograd Kraljevo – 5 % ...

Uslovi plaćanja se razlikuju od kupca do kupca. Uglavnom je 30 dana. Takođe, isporuka je po dogovoru. U veleprodaji klijent takođe želi da nametne svoj prevoz koji bi fakturisao. U maloprodaji vrše isporuku. Klijent ima dva kamiona sa pokretnom „rukom“ kojom može da istovaruje paletiranu robu do 5 m visine.

Tržiste nabavke:

Najveći dobavljači su:

Lafarge Beočin – 15 %

Kopaonik AD Beograd – 11 %

Masinac Kraljevo - 4 %

Nikolić DD Čuprija – 4 %

Potisje Kanjiza - 4%.

Polet Novi Becej - 5%

Tehnograd Kraljevo - 4 %

Vertopa Krušar – 8 %

Sa svima ima dugogodišnju saradnju i odloženo plaćanje koje se kreće 30-90 dana. Isporuke su različito dogovorene. Klijent uglavnom insistira da isporuka bude franco fabrika, stovarište dobavljača iz razloga što ima vozni park i na taj način pravi uštede. Godišnji ugovori postoje sa svim većim dobavljačima (inače su ti ugovori standardni u grani prodaje građevinskog materijala)

Analiza istorijskih finansijskih pokazatelja klijenta

Godišnji prihodi klijenta su na relativno visokom nivou. Postoji konstantnost 2009. i 2010. godine. 2010. je zabeležen rast prometa za 23 % (što je značajnije od pada 2009. u odnosu na 2008.). Povećanje se prevashodno zasniva na povećanom učešću veleprodaje.

Deo prihoda koji se odnosi na povećanje vrednosti polugotovih i gotovih proizvoda u 2009. – odnosi se na proizvodnju kanalisa i betonskih elemenata, kao i prodaja stana i po tom osnovu razlika u vrednosti, koji je uradio u kompenzaciji.

Usled pomenutog povećanja učešća veleprodaje, primećuje se smanjenje marže za 4 procentualna poena .

Broj zaposlenih je na nepromenjenom nivou (34 radnika), nema značajnijeg odstupanja u fondu plata.

U opštim troškovima najznačajnija je stavka troškova energije i goriva 79 TEUR. Deo prihoda od prodaje usluga se odnosi na usluge transporta koje klijent pruža (i fakturise) svojim kupcima i trećim licima.

EBITDA je pozitivan i u apsolutnom iznosu je značajan. U relativnim brojevima cini svega 2,6%-0,8% ukupnih prihoda.

Iznos tržskova amortizacije je 15 TEUR.

EBIT je pozitivan. Realno bi bilo uključiti u njega i vanredne prihode koji se odnose na godišnje, količinske rabate koje dobijaju od dobavljača.

Neto dobit je pozitivna.

Osnovna sredstva su knjigovodstveno na niskom nivou.

Kada se pogleda lista osnovnih sredstava može se uočiti da je njihova vrednost daleko veća, ali je otpisana dugogodišnjim amortizovanjem.

Ukoliko se uzme u obzir da se zemljište i zgrade koje se vode na f.lice (na supruga vlasnice firme – u prilogu ugovor o zakupu), realno je da firma koristi znatno veća osnovna sredstva u poslovanju.

Porast osnovnih sredstava u 2010. je usled kupovine kamiona iz prethodna dva kredita 24.3 TEUR + 8.1 TEUR klijentovo učešće.

Zalihe robe su na značajnom nivou. Ovaj nivo zaliha je neophodan radi kompletiranja ponude. Zalihe uključuju i 2 stana koja su u kompenzaciji urađena prošle godine.

32 TEUR datih avansa se odnosi na sledeće dobavljače

Dobavljač	Iznos avansa (u 000 RSD)	Prošlogodišnji promet
Autotransport doo Kostolac	145	1.156
Holcim Srbija Popovac	231	827
Mladost doo Leskovac	38	0
Naša Sloga Kovin	2.758	1.751
Zorka Opeka doo	265	2.779

– Avansi su po osnovu robe.

Potraživanja od kupaca su na kraju 2010. u odnosu na kraj 2009. smanjena za oko 45 TEUR (25%) u odnosu na prethodnu godinu. Razlog je klijentovo poslovanje u toku godine, jer za razliku od prethodne nisu ulazili u značajne kompenzacione poslove. Povećanje u zaključnom listu je usled početka sezone.

Oko 74 TEUR potraživanja od kupaca treba zatvoriti kompenzacijama (javljaju se i kao kupci i kao dobavljači: Ljuba Invest Paraćin 2 TEUR, Nikolić DD doo 17 TEUR, Tehnograd Kraljevo 9 TEUR).

Postoji velika disperzija na kupce, bez dominantnog kupca. Sporna potraživanja su zanemarljiva. 56 TEUR gotovine na kraju 2010.

Značajan je sopstveni kapital, kojim su pokrivene obaveze prema bankama.

19 TEUR dugoročnih kredita se odnosi na 2 investiciona subvencionisana kredita uzeta u UCB banci avgusta 2010. godine za kupovinu osnovnih sredstava (2 kamiona sa poluprikolicama).

Obaveze prema dobavljačima su na konstantom nivou – 318 TEUR. Sve obaveze su u valuti.

Primljeni avansi 59 TEUR i pozajmice osnivača 27 TEUR.

Po komitentima stanje avansa na 30.04.2011. je sledeće:

Naziv kupca	Iznos primljenih avansa u 000 rsd	Promet sa kupcem u 2010. u 000 rsd
Zlatni Delišeš STR Paraćin	3.390	0
Usluga KJP Čuprija	380	947
Cvetkovic Goran, Paracin	1.213	0 (prodaja stana)
Hikon MK Inzenjering	515	4.240

Bilansi su ročno uskladjeni

Menadžment

Menadžeri ne poseduju značajno školsko obrazovanje (srednja škola). Poseduju veliko iskustvo u poslu, kao i značajna poznanstva, veze...

U firmi se nalaze 2 generacije vlasnika: Roditelji Jorgovanka i Dušan i sin Ivan, koji je i direktor. Poslovanje i rukovođenje se sve više prepušta Ivanu. Strategijske odluke donose zajedno.

Zapošljavaju 34 radnika. Jedan radnik je u administraciji (IV stepen), 1 sekreterica (III stepen). Ostali radnici rade na pozicijama vozača, viljuškarista, magacionera, pomoćnih (fizičkih) radnika. Školska prema pomenutih radnika je III–IV stepen.

Imaju interno računovodstvo. Potrebne dokumente dostavljaju banci veoma brzo. Postoji knjigovođa koji im radi završni bilans.

Računovodstvo/planiranje, kvalitet Planiranja i kontrole

Nemaju detaljnu izradu planova.

Računovodstveno izveštavanje je u skladu sa računovodstvenim standardima.

Postoji spremnost preduzeća da nam da jasne informacije u vezi sa finansijama ...

Oprema i sistemi, Životna sredina i socijalni Rizik

Klijent konstantno investira u unapređenje opreme, voznog parka, nepokretnosti. Prosle godine su kupljena 2 polovna, ali novija kamiona. Klijent će i u budućnosti imati potebe za obnavljanjem voznog parka.

Rizik po životnu sredinu i Poštovanje propisa zaštite životne sredine i zdravlja i bezbednosti

Na osnovu prikupljenih informacija Klijent svoje poslovanje obavlja u skladu sa ekološkim i socijalnim standardima i uz postovanje svih relevantnih propisa koji definisu zaštitu životne sredine kao i propise iz domena zaštite i prava radnika.

Ostala zaduženja:

Zaduženost klijenta kod ostalih banaka i/ili lizinga

Poverilac	Iznos u TEUR	Vrsta plasmana	Namena	Rok dospeća	Način otplate	Kolateral
Univerzal banka	50	Kredit	Obrtna sredstva	26.03.2012.	Revolving	Menice firme i vlasnika
KBC banka	10	overdraft	likvidnost	24.06.2011.	revolving	Menice firme i vlasnika

Projekcija budućeg poslovanja i finansija

Projektovani rast prodaje je 10 %. Pretpostavljena bruto marža se neće menjati. Rast EBIT i EBITDA je takođe planiran. Ne planira se porast zaduženosti. Klijent za ovu godinu nema planove značajnijih investicija. Moguće je smanjenje zaduženosti prema bankama.

Komentari rejtinga

	FR	Comment	CR
Naziv grupe			
Zenit doo	6+	Finasijski, kvantitativni rejting za 2010. je 6+. Kvalitativni faktori su ocenjeni rejtingom 5+, imajući u vidu dugogodišnje poslovanje i iskustvo vlasnika, stabilnost u poslovanju, vezanost za UniCredit banku, vlasništvo nad business premisses. Kako nisu indentifikovani dodatni faktori, konačan rejting za ovog klijenta za 2010. godinu je 5-.	5-

PROCENA RIZIKA OD STRANE ODELJENJA ZA KREDITNO ODOBRENJE:

Stabilna tržišna pozicija sa značajnim prometima;

Rast prodaje u 2010 g.;

Znatan kapital T 204 eur –27 % izvora;

Značajne zalihe i potraživanja od kupaca uslovljavaju znatnu zaduženost kod banaka;

Dodatno obezbeđenje:hipoteka na nepokretnosti 241.625 eur. i
Uredan kb i nema blokade;

Niska profitabilnost;

Kredit se odobrava na bazi dobre tržišne pozicije,primerene zaduženosti,dobre kreditne istorije i adekvatnog obezbeđenja.

ODLUKA NOSIOCA PRAVA ODLUCIVANJA:		Datum:10.08.2011
X Odobreno Odobreno uz uslove	Uslovi / Napomene: Ne moze vrsiti povracaj pozajmice Ne moze isplacivati nerasporedjenu dobit Cross default	

Predloženo/Odlučeno od strane:

_____ Head of Retail Sales	_____ Divisional Risk Officer	_____ Head of Monitoring Department
_____ Regional Head in Retail	_____ Head of Retail Underwriting Unit	_____ Head of Retail Monitoring Unit
_____ (Senior) Relationship Manager	_____ (Senior) Risk Manager	_____ (Senior) Monitoring Officer

4.ZAKLJUČAK

Kao što je već pomenuto predmet ovog istraživanja je finansiranje obrtnog kapitala, kako u teoriji tako i na primeru firme 'Zenit DOO'. U radu se nastoji da se dođe do tačke gde se najviše dolazi do najvećeg približavanja mišljenja o predmetu koji se razmatra. U ovome se sastoje očekivani rezultat i doprinos ovog rada.

Kredit u savremenim uslovima predstavlja jedan od najznačajnijih izvora finansiranja jer se putem njega zadovoljavaju najšire potrebe privrede i stanovništva. Kredit omogućava subjektima koji imaju višak finansijskih sredstava da ih uposle na najracionalniji način, ostvarujući tom prilikom i određeni profit. Istovremeno, kredit omogućava subjektima kojima nedostaju novčana sredstva, da ih pribave, i da putem tih sredstava realizuju svoje projekte.

U skladu sa tim, može se zaključiti da kredit mobilise i koncentriše slobodna novčana sredstva omogućavajući i na taj način finansiranje procesa reprodukcije, čime se obezbeđuje likvidnost i održava kontinuitet privređivanja, utoliko pre što se danas proizvodnja ne može finansirati isključivo iz sopstvenih izvora.

Na osnovu teoretskih i istraživačkih podataka u radu, može se zaključiti da je kreditni posao svakako jedan od najznačajnijih poslova banke i stoga banka mora da vodi računa da taj posao obavlja što kvalitetnije. U kreditiranju veliku ulogu ima poverenje i zato banka mora da se trudi da zadobije poverenje korisnika i da ga održi.

U skladu sa dosadašnjim izlaganjem, može se reći da su osnovna i posebne hipoteze dokazane. A osnovna hipoteza je ta da se finansiranje obrtnog kapitala obavlja putem kratkoročnih i putem dugoročnih sredstava i pritom kompanije koriste defanzivne i ofanzivne strategije finansiranja.

Posebna hipoteza koja glasi: 'Regulisanjem ponude i tražnje na tržištu, kredit učestvuje u stvaranju ravnoteže robno-novčanih odnosa' je potvrđena jer kredit, sa makroaspekta, omogućava harmoniju između proizvodnje, raspodele i potrošnje. On ubrzava proces društvene reprodukcije.

Takođe, pojedinačne hipoteze su potvrđene jer ova firma i dalje zauzima jako mesto na tržištu, uzimajući u obzir jaku konkurenciju i ekonomsku krizu. Likvidnost ove firme je na visokom nivou, što daje dodatnu sigurnost i banci i njenim klijentima za nesmetan rad u daljem poslovanju. 'Zenit DOO' karakteriše stabilna tržišna pozicija sa značajnim prometima, značajne zalihe i potraživanja od kupaca kao i značajan kapital i rast prodaje.

Ako se ima u vidu da naša preduzeća uglavnom raspolažu sa kapacitetima kao što su oronule hale i zastarela tehnologija, ali i veće obaveze prema dobavljačima i državi ovaj izvor finansiranja dobija na još većem značaju pošto naša preduzeća nemaju sopstveni izvor za finansiranje reprodukcije, a sa druge strane na priliv stranih direktnih investicija ćemo još pričekati zbog nestabilne političke situacije. Kreditna i kamatna politika treba da obezbede sigurnost, likvidnost i profitabilnost banaka, a preko mera monetarno-kreditne politike i cele države.

Još jedno rešenje koje se nameće, a tiče se preduzeća jeste to da njihov spas leži u privatizaciji i potpomaganju države za otvaranje novih malih i srednjih preduzeća. Iz primera u ovom radu se vidi uspešna saradnja jednog dobro stojećeg privatnog preduzeća i banke koja potpomaže njegov napredak uz pomoć kredita za obrtni kapital.

Bankarski sektor se razvija velikom brzinom i samim tim banke teže da isprate zahteve svojih klijenata. I zato je neophodno za dobrobit i jednih i drugih, da banke prate i pomažu razvitak i poslovanje preduzeća svojom kreditnom paletom.

5.LITERATURA

Ćirović M., 'Finansijski menadžment', Naučno društvo Srbije, Beograd 2008 godina;
'Ekonomska enciklopedija', Savremena Administracija, Beograd 1984 god;
Hadžić M., 'Bankarstvo', Univerzitet Singidunum, Beograd 2007 god;
Jović Z., 'Menadžment finansijskih institucija', Univerzitet Singidunum, Beograd 2008 god;
Krasulja D. I Ivanišević M. 'Poslovne finansije', Ekonomski fakultet Beograd, Beograd 2010 godina;
Lakić S. 'Finansijsko tržište', Ekonomski fakultet Beograd, Beograd 2007 godina;
Mladenović Ž M. 'Uvod u poslovne finansije', Univerzitet PIM, Banja Luka 2011 godina;
Miljević M. 'Metodologija naučnog rada', Filozofski fakultet Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Pale 2009 godina;
Nicin N. I Paspalj M. 'Ekonomija', Beogradska poslovna škola, Beograd 2009 godina;
Pušara K. 'Bankarstvo', VEKS, Beograd 2004 godina;
Vunjak N., 'Finansijski menadžment', Ekonomski Fakultet, Subotica 1999 god.

WEB IZVORI

<http://www.blic.rs/Vesti/Ekonomija/24290/Saveti-bankara-Krediti-za-trajna-obrtna-sredstva>

<http://www.investopedia.com/terms/l/lineofcredit.asp#axzz1zJU4T3nq>

www.indijia.net

www.koprivnicki-preduzetnik.hr

www.limun.hr

www.scribd.com

<http://www.unicreditbank.rs/?jez=&p=2>

<http://www.vibilia.rs>

