

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Krediti i upravljanje rizicima u banci". Rad ima 15 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobjate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

## SEMINARSKI RAD

Predmet: FINANSIJSKI MENADŽMENT

KREDITI I UPRAVLJANJE RIZICIMA U BANCI

Beograd, mart, 2010.

## SADRŽAJ

UVOD.....	3
1.POJAM I NASTANAK KREDITA.....	4
2.OPŠTE KARAKTERISTIKE KREDITA.....	5
3.FUNKCIJE KREDITA.....	6
4.KREDITI ZA FINANSIRANJE REPRODUKCIJE.....	7
4.1.Izvori finansiranja u preduzeću.....	7
4.2.Kredit kao izvor finansiranja.....	8
5.VRSTE KREDITA.....	8
5.1.Prema obliku u kojem se daje kredit.....	8
5.2.Prema ekonomskoj nameni.....	8
5.3.Prema upotrebi.....	9
5.4.Prema roku odobravanja.....	9
5.5.Prema poveriocu.....	10
5.6.Prema dužniku.....	10
5.7.Prema načinu obezbeđenja.....	11
5.8.Prema uslovima otplate.....	11
5.9.Prema plaćanju kamate.....	12

5.10. Prema obliku u kome su dati.....	12
5.11. Podela za statističke svrhe.....	12
ZAKLJUČAK.....	14
LITERATURA.....	15

## UVOD

Prava reklamna poplava o ponudi bankarskih usluga namenjenih malim i srednjim preduzećima 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 usredstavlja 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 konsulting 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. Također 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 preduzetništva 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 maksimalnog 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 propulzivan preduzetnički sektor.

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

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

**MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)**