

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Banke, procedura i odobravanje kredita". Rad ima 38 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate 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.

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 preuzećima 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 banakar. 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 propulzivan 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 postojecu 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 jos prakticnije posetom web stranica putem interneta, svako ce naci pregrst materijala I dokumentacije u vezi sa zahtevom za finansiranje, programima... Zalosno je da se mnogi preduzetnici I pravna lica – pocetnici gotovo I ne mogu

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

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:

maturskiradovi.net@gmail.com