

FINANSIJSKI MENADŽMENT

Predavanja

Dr Saša Popovic

J.Rodic, "Poslovne finansije"
(str.285-317)

Finansijska strategija i taktika kratkoročnih potraživanja po osnovu komercijalnih odnosa

Kratkoročna potraživanja po osnovu komercijalnih odnosa cine:

1. dati avansi dobavljačima
2. potraživanja od kupaca po osnovu prodaje sa odloženim rokom placanja
3. potraživanja po osnovu kratkoročnih robnih kredita pri prodaji robe na kredit

Uslovi prodaje:

1. Uslovi prodaje na otvoreni kredit
 - rok naplate potraživanja
 - kasa-skonto

Rizik naplate kratkoročnih potraživanja može se smanjiti:

- limitiranjem iznosa potraživanja
- ugovaranjem zatezne kamate
- izborom oblika naplate
- osiguranjem potraživanja

Inflatorni gubici mogu se izbjeći ili smanjiti:

- svodenjem roka naplate na minimum
- uskladjivanjem i zaračunavanjem kamata na kratkoročna potraživanja
- stalnom kontrolom blagovremene naplate potraživanja
- smanjenjem prodaje na kredit
- davanjem kasa skonta za brže placanje
- brzim ispostavljanjem faktura

Finansijska strategija i taktika kratkoročnih finansijskih obaveza

Finansijskom strategijom i taktikom kratkoročnih obaveza treba:

- uskladiti obim kratkoročnih finansijskih obaveza sa obimom kratkoročno uloženi sredstava
- smanjiti rashod finansiranja po osnovu kratkoročnih finansijskih obaveza
- izbjeći dodatne rashode u uslovima inflacije

Potreban obim kratkoročnih kredita preduzeća zavisi od:

- visine obrtnog fonda
- visine stalnih obrtnih sredstava
- visine sezonskih zaliha
- visine potraživanja po kratkoročnim finansijskim i robnim kreditima
- odnosa rokova vezivanja potraživanja od kupaca i hartija od vrijednosti i rokova raspoloživosti obavezama prema dobavljačima i drugim spontanim obavezama

Finansijska strategija i taktika obaveza iz komercijalnih odnosa

Glavni oblik obaveza iz komercijalnih odnosa su obaveze prema dobavljačima.

Finansijska strategija i taktika kratkoročnih obaveza iz komercijalnih odnosa treba da:

1. maksimizira obim kratkoročnih obaveza iz komercijalnih odnosa,
2. smanji finansijske rashode odnosno poveća prihode po osnovu kratkoročnih obaveza iz komercijalnih odnosa i
3. izbjegne dodatne rashode u uslovima inflacije

Finansijska strategija i taktika gotovine

Finansijska strategija i taktika gotovine sastoji se u:

1. održavanju visokog nivoa gotovine za održavanje likvidnosti
2. ostvarenju prinosa a time i očuvanju saupstance gotovine putem privremene upotrebe gotovine.

Faktori koji utiču na visinu likvidne rezerve:

1. sinhronizacija priliva i odliva gotovine u kratkim rokovima
2. oštine (zakonskih ili tržišnih) sankcija za slučaj nelikvidnosti
3. da li preduzeće novčano poslovanje obavlja preko tekućeg ili žiro-racuna

Finansijska strategija i taktika gotovine - nastavak

Ostvarivanje prinosa na gotovini postiže se:

1. držanjem gotovine na tekućem racunu
2. ulaganje gotovine na depozit sa otkaznim rokom
3. kupovinom hartija od vrijednosti

Finansijska strategija i taktika raspodjele neto dobitka

Potencijalni u cesciji u raspodjeli neto dobitka su:

1. zaposleni
2. preduzeće
3. dionici

Relevantni faktori sa satanoviša raspodjele periodičnog neto dobitka:

- iznos raspoložive gotovine
- finansijska sredstva koja su neophodna za ekspanziju poslovne aktivnosti preduzeća
- anticipirani efekti isplacene dividende na tržišnu cijenu emitovanih akcija
- mogućnost prodaje novih akcija
- želja za održavanjem stabilnog nivoa dividende
- pošten odnos prema dionicarima

Finansijska strategija i taktika raspodjele neto dobitka treba da

- obezbijedi finansiranje iz sopstvenih sredstava prostu reprodukciju u cjelini dio proširene reprodukcije
- obezbijedi rezerve za slučaj nekih rizika
- konflikte u cesciji u raspodjeli neto dobitka svede na najmanju moguću mjeru
