

UVOD

Finansiranje je dinamički proces osiguranja novca potrebnog za kontinuirano održavanje kružnog toka reprodukcionog procesa.

Okosnicu procesa finansiranja predstavlja modeliranje odnosa sa izvorima finansiranja. Zato se u procesu finansiranja neprekidno izmjenjuju postupci:

- pribavljanje novca iz odgovarajućih izvora;
- korištenje novca u poslovanju (gdje se novac privremeno imobilizira);
- oslobađanje novca iz kružnog toka i
- njegovo vraćanje izvorima.

Nenovčani oblici imovine u preduzeću se mogu tretirati kao transformisani novčani oblik, jer je postojanje nenovčanih oblika imovine uslovljeno novčanim ulaganjima. Osim toga, nenovčani oblici imovine predstavljaju novčani potencijal preduzeća, jer se mogu u određenom vremenu i uz određene rizike pretvoriti u novac.¹

Shodno navedenom, proces finansiranja se ne smije u potpunosti ograničiti samo na novac.

Preduzeća trebaju kapital za različite svrhe. Obrtni kapital služi za vođenje dnevnih operacija, dok je dugoročno finansiranje potrebno za formiranje fiksnih sredstava, finansiranje proširenja i razvoja novih procesa ili novih proizvoda.²

Rast i razvoj preduzeća zavisi od mogućnosti finansiranja. I najbolja preduzetnička zamisao se ne može realizovati ako nema dovoljno novca (kapitala). Finansiranje se može vršiti iz vlastitih, hibridnih, pozajmljenih i ostalih sredstava.

U dinamičnom i tehnološki naprednom privrednom okruženju, način na koji preduzeće može da stekne konkurentsku prednost jeste bolje upravljanje na području finansiranja: samofinansiranje, finansiranje putem fiskalnog sistema, i finansiranje putem tržišta.

Finansiranje putem tržišta je utoliko značajnije, ako je privreda razvijenija i u takvim privredama se pojavljuju različiti oblici finansiranja.

U posljednjih par godina jedan od veoma važnih bankarskih poslova postaje i faktoring. Prisutan je naročito u razvijenim zemljama, iako se i kod nas već prilično osjeća njegov duh. U suštini predstavlja otkup tuđih potraživanja (dugova). Na primjer, prilikom prodaje određene robe nastaju potraživanja prodavca prema kupcu, koja je ovaj dužan da ismiri u određenom vremenskom roku. Ovom aktivnošću mogu da se bave banke i osiguravajuće kompanije, kao i neke druge specijalizovane kompanije. One otkupljuju dugove tako što isplaćuju prodavcu odmah iznos njegovog potraživanja umanjenog za ugovoreni procenat (npr. 10%).

Forfeting je toliko sličan faktoringu, da čak možemo reći da su, osim jedne osnovne razlike, gotovo identični.

Forfeting predstavlja komercijalni instrument finansiranja koji poslednjih godina sve više privlači pažnju u bankarskom i finansijskom sektoru izvezno orjentisanih zemalja. Razlog za ovo ineterosovanje leži u činjenici da se u mnogim slučajevima forfeting pokazao kao najefikasniji i najprofitabilniji instrument kada je izvezno finansiranje u pitanju.

1 B. Vujnović – Gligorić, Poslovne finansije, Panevropski univerzitet Apeiron, Banja Luka, 2008. godina

2 B. J. Foley, Tržište kapitala, Macmillan Education LTD London, UK 1991. godine.

Lizing je danas složen i samostalan ekonomski, pravni i računovodstveni posao i zasniva se na pismenom ugovoru između davaoca lizinga (lizing kompanije) i primaoca lizinga (korisnika opreme). Davalac lizinga nabavlja opremu od dobavljača i daje je na korišćenje primaocu lizinga na određeni vremenski period, a korisnik lizinga za primljenu opremu davaocu lizinga periodično plaća naknadu u skladu sa uslovima utvrđenim ugovorom. Iz date definicije se može zaključiti da ugovor o lizingu ima karakteristike ugovora o zakupu, ali sadrži i mnoštvo određenih specifičnosti po čemu se razlikuje od ugovora o zakupu.

Franšiza je privilegija ili dato pravo pojedincu ili grupi koja omogućava korisniku da sprovodi određenu vrstu komercijalne aktivnosti. Franšiza se pojavljuje kada kompanija (davalac franšize) licencira svoje trgovačko ime (brand) i svoj način rada (sistem poslovanja) određenoj osobi ili grupi (korisniku/primaocu franšize) koji se slaže da će poslovati u skladu s uslovima ugovora o franšizi.³

Davalac franšize osigurava korisniku franšize podršku i ima određenu kontrolu nad načinom poslovanja korisnika franšize. Zauzvrat, korisnik franšize plaća davaocu franšize početnu, odnosno franšiznu naknadu i naknadu za poslovanje (*royalty*) za korišćenje zaštićenog imena i načina poslovanja. Franšiza je pravni i komercijalni odnos između vlasnika znatnog žiga, uslužnog žiga, trgovačke marke ili reklamnog simbola i pojedinca ili grupe, koji/koja traži pravo korišćenja te identifikacije u poslovanju. Franšiza upravlja metodom za poslovanjem između dve zainteresovane strane.

TUĐI IZVORI FINANSIRANJA

POSREDOVANJE U POSLOVANJU

POSREDOVANJE U POSLOVANJU

POSREDOVANJE U POSLOVANJU

POSREDOVANJE U POSLOVANJU

POSREDOVANJE U POSLOVANJU

POSREDOVANJE U POSLOVANJU

POSREDOVANJE U POSLOVANJU