

## STRATEGIJE UPRAVLJANJA GOTOVINOM

- a) **Prolongiranje isplata kratkoročnih obaveza** – usporavanjem isplata otvara se mogućnost i da se sa manje gotovine očuva likvidnost
- b) **Ubrzanje naplate potraživanja od kupaca** – npr. Stimulisanjem kupaca na ranije plaćanje
- c) **Efikasno upravljanje zalihama** – skraćivanje vremena trajanja obrta zaliha

## PLASMAN PERIODIČNIH VIŠKOVA GOTOVINE

Kod donošenja odluke o plasmanu mora da se vodi računa o sledećim principima:

- Sigurnost;
- Utrživost;
- Prinos;
- Dospelost;

Najčešće se plasman vrši u sledeće hartije od vrednosti:

- **Trezorski zapisi** – emituju se od strane drž. trezora sa rokom dospelosti od tri do šest meseci
- **Blagajnički i komercijalni zapisi** – nominalni iznos i prodaju se uz diskont
- **Certifikati o depozitu** – hartija od v. kojom se potvrđuje da je deponovan određen iznos sa odgovar. kamatnim uslovima

## UPRAVLJANJE KUPCIMA

- **Kreditna politika preduzeća** – definiše pod kojim uslovima se kupcu odobrava kredit. (Neophodno pribavljanje podataka o kupcu i donošenje odluke od kreditu).

**Kreditni uslovi** podrazumevaju određivanje uslova plaćanja koje preduzeće odobrava kupcu robe na kredit, obuhvataju:

- a) **Kasa skonto** – popust koji se odobrava kupcu ukoliko plati obavezu odmah po nastanku ili u unapred određenom roku na primer 2/7 neto 15.
- b) **Diskontni period** – vreme plaćanja nastale obaveze uz ostvarivanje prava na popust.
- c) **Kreditni period** – period u kome kupac može izmiriti nastalu obavezu, na primer 15 ili 30 dana

## **POLITIKA NAPLATE POTRAŽIVANJA**

- Postojanje nenaplativih potraživanja u tekućoj imovini vodi smanjenju likvidnosti. U okviru preduzeća se vodi politika naplate koja teži da se udeo ovakvih potraživanja smanji i da se skрати vreme naplate.

### **MERE POLITIKE NAPLATE POTRAŽIVANJA**

- Razdvajanje pouzdanih od nepouzdatih kupaca
- Blagovremeno slanje poziva da se izvrši uplata
- Određivanje dodatnog roka za plaćanje
- Opomena pred utuženje
- Podnošenje tužbe