**52.УПРАВЉАЊЕ ПОТРАЖИВАЊИМА, КРЕДИТНИ СТАНДАРДИ, КРЕДИТНИ УСЛОВИ**

**Потраживања** од купаца често ангажују значајан део улагања у обртна средства појединих предузећа. На тако ангажована средства не остварује се никакав принос. Због тога постоје трошкови држања потраживања од купаца у висини тог пропуштеног приноса. Поред ових трошкова један део прихода од реализације остаће ненаплаћен, а у вези са купцима јављају се и различити административни трошкови.

**КРЕДИТНОМ ПОЛИТИКОМ** одређују се минимални услови које купац мора да испуни да би добио кредит, као и висина кредита који се може одобрити.

**КРЕДИТНИ СТАНДАРДИ И ЊИХОВА АНАЛИЗА**

Кредитни стандарди представљају минималне услове које купац мора да испуни да би му се одобрила продаја на кредит. **Ти услови се односе, у ствари , на кредитну способност купаца која се може испитати на различите начине. Најчешће се користи анализа пет карактеристика купаца, као што су: карактер, капцитет, капитал, колатерално обезбеђење и кондиције. Ова анализа је у литератури позната под називом „5К“ . Овакву анализу често користе и банке приликом одобравања кредита предузећима.**

**КАРАКТЕР КУПЦА**  процењује се тако што се анализира како је он извршавао своје обавезе у прошлом периоду. Мисли се пре свега на то да ли је плаћао на време обавезе према својим добављачима, да ли је било одлагања плаћања ових обавеза.

**КАПАЦИТЕТ КУПЦА** значи његова способност да плати робни кредит.

**КАПИТАЛОМ** се анализира финансијска снага купца. Она је пре свега одређена величином сопственог капитала који је трајни извор његовог финансирања. Финансијска снага такође се оцењује путем израчунавања и оцене показатеља рентабилности.

**КОЛАТЕРАЛНО ОБЕЗБЕЂЕЊЕ,** односто залога се користи за осигуравање робног кредита.

**КОНДИЦИЈАМА** се процењује способност купца да се брзо прилагоди економским и пословним променама у окружењу.

**КРЕДИТНИ УСЛОВИ**

Кредитни услови су услови плаћања које продавац одређује купцу када му продаје готове производе , робу или услуге на кредит. **У кредитне услове спадају : кредитни период, каса сконто и дисконтни период. Они се најчешће изражавају скраћеницом „3/7 нето 30“ што значи да купац треба да изврши плаћање у оквиру рока од 30 дана уколико не користи каса сконто, односно у року од 7 дана уколико жели да искористи каса сконто од 3% на продајну вредност.**

**КРЕДИТНИ ПЕРИОД** изражава се бројем дана и показује време у којем је одобрен кредит купцу. Овај период најчешће тече од тренутка испостављања фактуре.

**КАСА СКОНТО**  је попуст који продавац нуди купцу ако плати своју обавезу у краћем року, односно дисконтном периоду. Попуст се утврђује у проценту од прадајне вредности. Циљ увођења или повећања каса сконта је да се убрза наплата потраживања од купаца.

**Од увођења каса сконта најпре треба очекивати повећање обима продаје , јер увођење каса сконта у суштини значи снижење продајних цена за исти проценат. Приходи од продаје ће се повећати, смањиће се проценат ненаплаћених потраживања.**

**ДИСКОНТНИ ПЕРИОД** је као што је речено , период у коме купци могу да искористе понуђени каса сконто. На сличан начин као и код анализе кредитног периода и код каса сконта може се оцењивати ефекат продужења или скраћења дисконтног периода на поједине варијабле и на укупан финансијски резултат предузећа. Ефекти продужења дисконтног периода би били: повећаће се обим продаје, смањиће се проценат ненаплативих потраживања, повећаће се добитак на продаји.