

U V O D

U strategijama ekonomskog razvoja Republike Srpske i Federacije Bosne i Hercegovine, priznata je značajna uloga malih i srednjih preduzeća (MSP) kao motora za rast bosanskohercegovačke privrede. Razvijanje MSP je bitan element u procesu integracije koji vodi članstvu u Evropskoj Uniji.

Međutim, ograničen pristup finansiranju predstavlja suštinsku zapreku za rast MSP. U dinamičnom poslovnom okruženju, kompanija stiče konkurentne prednosti upravljajući svojom likvidnošću na tržištu. U vrijeme sadašnje ekonomske nestabilnosti, kompanije u Bosni i Hercegovini (BiH) nastoje da premoste svoje probleme vezane za likvidnost na različite načine i pronalaze nove modalitete za finansiranje radnog kapitala i investicionih projekata. Tok gotovine je od suštinskog značaja za osiguranje nesmetanog funkcionisanja poslovnih operacija. Tradicionalno, kompanije su se oslanjale na prekoračenja na računima i kredite. Druge forme finansiranja, međutim, mogu povećati iznos finansija koji je na raspolaganju kompaniji, kako se prodaja povećava. Factoring je jedan od načina da MSP poboljšaju tok gotovine.

Factoring dobija na popularnosti kao izvor vanjskog finansiranja za korporacije i MSP širom svijeta. Ono što factoring čini jedinstvenim jeste da je novac koji obezbijedi faktor kompaniji eksplicitno povezan s vrijednošću njenih potraživanja, a ne s njenom ukupnom kreditnom sposobnošću. To omogućava visoko rizičnim snabdjevačima da prenesu svoj kreditni rizik na kupce visokog kvaliteta. BiH nema specifične zakone i propise o faktoringu, iako zakonski okvir postoji. Factoring omogućava da sredstva brže cirkulišu i omogućava likvidnost i solventnost realne ekonomije. Promet sredstava se može ubrzati, prvenstveno uvodeći factoring kao novi proizvod za finansiranje.

Nažalost, tržište faktoringa u BiH je nerazvijeno i konkurencija je mala između factoring kompanija. U svijetu, factoring još nije bio suočen s finansijskom krizom. Dok je finansijski sektor generalno bio jako pogođen krizom, svjetsko tržište za factoring je zabilježilo rast u 2008, kao i u prethodnoj deceniji.

1. POJAM FAKTORINGA

Factoring je napredan finansijski proizvod, koji omogućava jednostavnu i djelotvornu, direktnu trgovinu koja podržava finansiranje kompanije. Može unaprijediti domaću i međunarodnu trgovinu. To je efikasno sredstvo kratkoročnog finansiranja i može obezbijediti privatnom sektoru lak pristup radnom kapitalu.

U starom Vavilonu pojedini proizvođači su angažovali agenta u posredovanju pri prodaji robe i naplati kupovne cijene. Ovaj pravni posao se upražnjavao i u vrijeme kolonijalnih osvajanja Engleske, Francuske i Španije u XV i XVI vijeku i trgovine ovih zemalja i prekomorskih kolonija. Raširen je u XIX vijeku u Americi, gdje su engleski izvoznici fabrikanti teksila zbog nedovoljnog poznavanja američkog tržišta angažovali agenta na komisionim poslovima prodaje njihove robe. Američki agenti su proširili svoju djelatnost na ispitivanju solventnosti kupca, naplatu potraživanja, vođenje postupka za prinudnu naplatu, bavili se špediterskom djelatnošću. Oni su uz povećanu proviziju preuzimali rizik naplate potraživanja. Očito je da se factoring razvio iz komisionog posla, pa se umjesto trgovačkih društava ovim poslom bave banke.

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

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com