**Lepsze warunki dla większej konkurencyjności mikrofirm**

**Na rynku pojawiają się narzędzia finansowe, które ułatwiają zdobywanie środków na inwestycje, a tym samym rozwój małym firmom. Rozpoczyna się dobry czas dla małego biznesu.**

Stopa bezrobocia w kwietniu wyniosła 7,7 proc., o 0,4 mniej niż miesiąc wcześniej. Spadająca liczba osób zarejestrowanych w urzędach pracy, to po części zasługa małych firm, a nawet tych o skali mikro. Przedsiębiorcy zawsze mieli mnóstwo świetnych pomysłów na biznes, ale ich największym kłopotem, hamującym rozwój, były problemy z dostępem do kapitału inwestycyjnego. Zazwyczaj ze względu na krótki czas działania i brak możliwości udokumentowania stabilnej sytuacji nieosiągalne są da nich tradycyjne narzędzia finansowania, jak kredyt czy leasing. Na rynku pojawiają się jednak rozwiązania także dla takich podmiotów.

*- Konkurencja na rynku faktoringowym i poszukiwanie przez faktorów nowych nisz spowodowało, że od niedawna ta usługa jest dostępna także dla mikrofirm. Przedsiębiorca zgłasza do faktora fakturę za wykonane usługi lub sprzedany towar, a należność otrzymuje w ciągu kilkudziesięciu godzin, a nie po miesiącu czy dwóch, bo taki często jest czas realizacji faktury. Za taką usługę trzeba zapłacić, ale dla przykładu koszt 400 zł za otrzymanie 20 tys. zł w ciągu kilkunastu godzin dla większości mikrofirm jest akceptowalny* – mówi Piotr Gąsiorowski - Prezes Zarządu eFaktor S. A.

**Mniejsze bariery rozwoju mikrofirm**

Szybszy wpływ pieniędzy na konto, to zdolność do przyjmowania nowych zleceń, możliwość podejmowania szybkich decyzji np. dotyczących inwestycji w materiały czy oprogramowanie, które przyniesie kolejne korzyści. To w końcu także większa konkurencyjność podmiotu.

Taki model biznesowy pozwala przedsiębiorcy skupić się na najważniejszych czynnościach w firmie, na zasadniczych działaniach związanych z jego biznesem. Mikrofirma nie dysponuje przecież sztabem ludzi i rozbudowaną księgowością.

Faktoring ma jeszcze jedną, bardzo istotną dla małych firm zaletę - pozbawiony jest bariery jaką odczuwa część początkujących przedsiębiorców niepewnych powodzenia swojego biznesu – inwestowania pożyczonych pieniędzy. Przy faktoringu przedsiębiorca de facto otrzymuje od faktora, swoje, już zarobione pieniądze, nie jest to więc „rozwój na kredyt”.

**Przedsiębiorcy mogą wybierać w ofertach**

Małe firmy od dawna miały potrzebę korzystania z takiego finansowania, ale wcześniej trudno było im wypełnić wymogi branży, stawiane firmom o niewielkich obrotach, prowadzących uproszczoną księgowość.

*- Obecnie można spotkać oferty faktoringowe na finansowanie faktur o wartości już od 100 zł. Oczywiście mikrofirmom nieco trudniej jest współpracować z największymi bankowymi faktorami, bo ci mają wystandaryzowane modele obsługi, mogą oczekiwać dłuższych umów o współpracę, wyższej minimalnej kwoty możliwej do skierowania do faktoringu, odmawiają też często faktorowania pojedynczych wierzytelności. To jedna ze strategii wobec mikrofirm, które oczywiście są bardziej ryzykownym partnerem. My mamy jednak inne podejście, stosujemy indywidualną analizę każdego podmiotu, a interesuje nas przede wszystkim to, z kim handluje lub na czyją rzecz wykonuje usługi mikrofirma zgłaszająca się do nas z fakturami* – mówi Piotr Gąsiorowski z eFaktor.

Wyspecjalizowana firma faktoringowa dysponuje dużymi możliwościami zbudowania bezpiecznego modelu finansowania, oceny ryzyka, a także narzędziami w postaci systemów informatycznych, dających małemu przedsiębiorcy kontrolę nad finansowaniem.

Przewagą mniejszych faktorów jest ich elastyczność i możliwość współpracy z firmami z każdej branży, nawet tam, gdzie z terminowością płatności jest szczególnie trudno, jak w budowlance czy transporcie pod warunkiem, że pozytywnie wypadnie ocena jakości należności oraz portfela odbiorców.