**Jak firmy zamieniają należności na gotówkę**

**Rozwój przedsiębiorstwa i rosnąca liczba wystawianych faktur przychodowych oznacza też zwiększone zapotrzebowanie na bieżące środki i gotówkę. Kiedy jej brakuje firma wpada w kłopoty i wstrzymuje inwestycje, a czasem nawet wypłaty, chyba że zna sposoby zamiany należności na gotówkę.**

Połowa firm w Polsce otrzymuje zapłatę za towar lub usługi z ponad 60-dniowym opóźnieniem (dokładnie 48 proc. wg badania Biura Informacji Gospodarczej InfoMonitor). Przedsiębiorcy w dodatku nie są nastawieni optymistycznie co do zmiany tej sytuacji w niedalekiej przyszłości.

Dla wielu małych i średnich firm dwa miesiące oczekiwania na własne, zarobione już pieniądze to horyzont czasowy niemożliwy do zaakceptowania. To skłania je do szukania rozwiązań pośrednich. Na szczęście, z roku na rok, dostęp małych i średnich przedsiębiorstw borykających się z brakiem płynności finansowej, do różnych form finansowania jest coraz szerszy, a możliwości coraz większe.

**Bank (czasem) pomoże**

Sposobów pozyskania gotówki odpowiadającej należnościom na papierze jest kilka. Najlepiej znanym i najszerzej stosowanym jest kredyt na rachunku bieżącym służący do finansowania kapitału obrotowego. Szeroka dostępność usług bankowych i możliwość przebierania w ofertach to plusy takiego rozwiązania, ale są też wady. Taki kredyt jest dość drogi, a trzeba też pamiętać, że zmniejsza zdolność przedsiębiorcy do zaciągania kolejnych zobowiązań. W dodatku nie każda firma kredyt dostanie, dotyczy to szczególnie tych, rozpoczynających swoją biznesową drogę.

Innym rozwiązaniem jest kredyt ratalny, odpowiedni w przypadku inwestycji gwarantującej stabilne wpływy gotówkowe. Chociaż wady są podobne, jak przy większości innych form zaciągania zobowiązania kredytowego w instytucji finansowej, kredytem posiłkuje się ponad połowa przedsiębiorców.

**Gotówka za 3 miesiące… lub jutro**

Dla firm, które mają dosyć regularne i przewidywalne spłaty należności oraz solidnych kontrahentów, korzystniejszym rozwiązaniem jest faktoring. To usługa polegająca na wykupie od przedsiębiorstwa przez wyspecjalizowaną instytucję finansową należności z tytułu sprzedaży towarów lub usług. Dzięki temu faktorant (czyli firma) otrzymuje gotówkę na poczet swoich faktur zaraz po ich wystawieniu – zazwyczaj w ciągu doby. Przy faktoringu najważniejszy jest kontrahent, więc to dobre rozwiązanie dla firm, które posiadają już stałych odbiorców (usług bądź produktów), a nie chcą wiązać się kredytami kupieckimi.

*- To rozwiązanie pozwala na szybkie odzyskanie gotówki przedsiębiorcy zamrożonej u kontrahenta. Blokowanie jej na 60 czy 90 dni jest dla wielu firm nieakceptowalne ze względu na ryzyko utraty płynności. Ostatecznie każdy prowadzący działalność gospodarczą sam wie najlepiej, jak najskuteczniej obracać własnymi pieniędzmi, tak aby zapewnić firmie stabilność i zyski. Przy faktoringu przedsiębiorca otrzymuje gotówkę za fakturę z odległym terminem zapłaty i w zasadzie dla niego temat się kończy, gdyż to faktor nadzoruje spłatę i przelew od kontrahenta. Instrumenty, takie jak możliwość kilkukrotnej zmiany wysokości limitu finansowania w trakcie trwania umowy pozwalają na dostosowanie produktu do potrzeb konkretnego klienta i dodatkowo zwiększają komfort* – mówi Piotr Gąsiorowski z eFaktor S.A.

Dzięki usłudze faktoringu, pieniądze z wystawionych przez firmę faktur z odroczonymi terminami, trafiają na jej konto, nawet w ciągu 24 godzin. Z usług faktorów korzysta już co dziesiąty przedsiębiorca z sektora MŚP, a rynek usług faktoringowych ma duży potencjał i eksperci spodziewają się, że coraz więcej przedsiębiorców będzie się do tej formy finansowania przekonywało.

*- Dobra koniunktura gospodarcza przyczynia się do wzrostu zainteresowania usługami faktoringowymi, a korzystanie z nich to dla wielu przedsiębiorców to wyraz dalekowzroczności w rozwoju własnego biznesu* – ocenia Piotr Gąsiorowski z eFaktor.

Instrumenty pozwalające na zamianę należności na gotówkę są dostępne na rynku, ale mały i średni biznes wpada w spiralę zadłużenia z powodu braku wiedzy na temat finansowania inwestycji. Przedsiębiorca skupiony na zasadniczej części swojego biznesu nie zawsze ma czas i energię, żeby przeanalizować możliwości finansowania. Najważniejsza jest właściwa ocena instrumentu finansowego pod względem zyskowności planowanych inwestycji lub możliwości spłaty rat w późniejszym terminie.