**Właściciele JDG walczą o przetrwanie. Jakie rozwiązania pomogą utrzymać płynność finansową?**

**Sektor małych i średnich przedsiębiorstw stanowi przeważającą większość firm w naszym kraju, gdyż aż 99,8%. Wśród nich najliczniejszą grupę (96,7%) stanowią mikroprzedsiębiorstwa. To właśnie one mają największy wkład w PKB Polski i stanowią siłę napędową gospodarki. Z jakimi wyzwaniami obecnie borykają się przedstawiciele JDG? I jakie narzędzia pozwolą im przetrwać na rynku? Odpowiadamy.**

**JDG wciąż mają pod górkę**

Miesięczny Indeks Koniunktury w sierpniu ponownie wskazał negatywne nastroje wśród osób prowadzących biznes. I nie można się temu dziwić, bowiem to oni najsilniej odczuwają efekty sytuacji gospodarczo- politycznej. Patrząc globalnie - osoby prowadzące JDG w ostatnich latach mierzyły się z 4 „plagami”. Należały do nich: pandemia, chaos informacyjno-organizacyjny związany z Polskim Ładem, wojna w Ukrainie, oraz wzrost kosztów – w tym cen paliw i energii. Efekt? Odsetek osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą i należących do sektora mikroprzedsiębiorstw zmalał (przykładem są województwa lubuskie, świętokrzyskie, podlaskie, czy opolskie). Dodatkowo niemal co 6-ty mikroprzedsiębiorca zawiesił działalność. Zmianie uległa także struktura JDG ze względu na sekcje PKD. Tradycyjna „10-ka” biznesów m.in**.** gastronomia, hotelarstwo, piekarnictwo, handel, usługi fryzjerskie, transport osób została wyparta. Obecnie prym wiodą sektory silnie związane z nowymi usługami – głównie IT oraz z obszarem komunikacji i informacji.

**Co pomoże utrzymać płynność finansową JDG-om?**

Zarządzanie płynnością finansową stanowi kluczowy aspekt dla funkcjonowania jednoosobowych działalności gospodarczych. Niekiedy terminowa płatność pojedynczej faktury może zaważyć na dalszym funkcjonowania podmiotu. Jest to w szczególności ważne dla osób, które swój model zarobków oparły na jednym kontrahencie, traktując go jako główne źródło zarobków, a wpływ finansowy od niego pozwala na opłacenie kosztów prowadzenia działalności. W obliczu zmiennego otoczenia rynkowego, istotne staje się zatem poszukiwanie skutecznych rozwiązań, które zapewnią stabilność ekonomiczną w sytuacji. Jednym z takich rozwiązań, które może znacząco wpłynąć na utrzymanie zdrowej finansowej kondycji JDG-ów, jest usługa faktoringu.

Faktoring to doskonałe narzędzie, które umożliwia zamianę faktury na gotówkę, bez oczekiwania na przelew od kontrahenta. Świetnia sprawdza się szczególnie dla osób, które prowadzą jednoosobowe działalności gospodarcze, gdyż nie muszą oczekiwać na środki - otrzymują je natychmiast po dostarczeniu faktury do faktora, tym samym mogę zapłacić ZUS (obecnie ponad 1400 zł) czy zainwestować pieniądze.

- *Faktoring to narzędzie, które może znacząco wpłynąć na działalność jednoosobowych firm. Dzięki niemu można uzyskać szybki dostęp do gotówki, której w praktyce dopiero oczekujemy. To oznacza, że można zrealizować więcej projektów, zainwestować w rozwój firmy lub opłacić leasing, comiesięczną subskrypcje, czy abonament. Faktoring to zatem nie tylko wsparcie finansowe, ale także narzędzie do zwiększenia płynności finansowej i efektywności działalności. Dzięki szybszej gotówce przedsiębiorca jest w stanie aktywnie reagować na szanse, jakie pojawiają się na rynku, a jego biznes może nabrać tempa-* tłumaczy Agnieszka Kubacka, dyrektor zarządzająca w FaktorOne.

**A na co można przeznaczyć środki pozyskane w ramach faktoringu?**

Środki pozyskane w ramach faktoringu mogą być przeznaczone przez JDG-i na różnorodne cele związane z działalnością. Oto kilka przykładów:

* Pokrycie bieżących kosztów operacyjnych: uregulowanie codziennych wydatków, takich jak opłaty za wynajem powierzchni czy aut, zakup artykułów na potrzeby firmy, czy opłaty za energię.
* Inwestycje: finansowanie zakupu np. sprzętu, maszyny, samochodu czy dostępu do aplikacji wspierającej biznes.
* Spłata zobowiązań: środki mogą posłużyć do spłaty istniejących zobowiązań finansowych, takich jak kredyty czy pożyczki, co pozwoli oszczędzić na naliczanych kosztach, poprawić kondycję finansową firmy i zminimalizować ryzyko zadłużenia.
* Marketing i promocję: działania marketingowe i promocyjne, mające na celu np. pozyskanie drugiego dużego kontrahenta, który pozytywnie wpłynie na przepływy finansowe firmy, w tym reklama na Facebooku, czy wykupienie artykułu sponsorowanego.
* Zapasy: inwestowanie w zapasy towarów, co umożliwi mu elastyczne reagowanie na zmienne potrzeby rynku.

*- Patrząc przez pryzmat ostatnich lat, widzimy, że właściciele JDG-ów stawiają na długoterminowe relacje, szukając partnerów, którzy mimo że stanowią zewnętrzny podmiot, podążają za ich biznesem i wspierają efektywne zarządzanie działalnością w dynamicznym otoczeniu gospodarczym* – podsumowuje Agnieszka Kubacka, dyrektor zarządzająca w FaktorOne.

**Kontakt dla mediów**

Grzegorz Frydrych

Menedżer ds. Marketingu

Biuro Marketingu

Departament Sprzedaży

[grzegorz.frydrych@faktorone.pl](mailto:grzegorz.frydrych@faktorone.pl)

+48 785 991 631

FaktorOne jest spółką, która powstała w wyniku przekształcenia Idea Money. Zbierane od 2012 roku doświadczenie pozwoliło na zaoferowanie wysokiej jakości produktów faktoringowych dla funkcjonujących na rynku biznesów jak, małe i średnie firmy, właściciele jednoosobowych działalności gospodarczych. Wśród obsługiwanych podmiotów znajdują się przedstawiciele branż takich jak transportowa, spożywcza, usługowa, budowlana czy handlowa. Jakość usług oferowanych przez ekspertów tworzących obecnie FaktorOne, a także wysoki poziom obsługi był wielokrotnie doceniany zarówno przez rynek, jak i klientów. Potwierdzeniem tego były liczne nagrody takie, jak Finansowa Marka Roku, Firma Przyjazna Klientowi, Najlepszy Produkt dla MŚP – plebiscyt Gazety Finansowej czy Mocna Firma Godna Zaufania. Spółka należy również do Polskiego Związku Faktorów.