

FAKTORING DLA MSP



Przeciwdziałanie zatorom płatniczym i poprawa wskaźników ESG

W dobie dynamicznych zmian gospodarczych, jednym z kluczowych wyzwań pozostają zatory płatnicze. Rozwiązaniem, które nie tylko pomaga w zarządzaniu bieżącymi środkami, ale także wpisuje się w zrównoważone standardy biznesowe przedsiębiorstw, jest faktoring.



AGNIESZKA FIEBACK
członkini zarządu
BNP Paribas Faktoring

Wsparcie, jakie oferują usługi faktoringowe, umożliwia firmom zarówno poprawę płynności, jak i może być wykorzystywane do wzmocnienia wskaźników ESG.

Zatory płatnicze, wynikające z opóźnień w regulowaniu należności przez kontrahentów, są jedną z głównych przyczyn problemów

finansowych przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich. Dla wielu z nich brak terminowych płatności prowadzi do ograniczenia możliwości inwestycyjnych, a nawet zachwiania stabilności finansowej. Faktoring to skuteczne narzędzie, które umożliwia firmom szybki dostęp do środków bez oczekiwanie na płatność od kontrahentów. Przedsiębiorstwa mogą zyskać natychmiastowy dostęp do należności za wystawione faktury, co pozwala na sprawniejsze planowanie działalności czy regularne opłacanie zobowiązań.

Coraz więcej firm kładzie nacisk na wskaźniki ESG (Environmental, Social, Governance) jako wy-

znacznik zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialności biznesowej. Faktoring, poza dostarczaniem natychmiastowego finansowania, może także pośrednio przyczynić się do poprawy tych wskaźników. BNP Paribas Faktoring oferuje faktoring ze wskaźnikami ESG, który premiuje firmy prowadzące działalność zgodną z zasadami ekologii, wspierając ich rozwój. W ten sposób faktoring nie tylko finansuje bieżące potrzeby, ale także motywuje przedsiębiorstwa do realizacji ich proekologicznych czy prospołecznych celów i planów.

Dzięki produktom takim jak faktoring z wskaźnikami ESG, firmy mogą uzyskać nieco bardziej konkurencyjne warunki finansowania, co zachęca je do dalszych inwestycji w zrównoważony rozwój. Z kolei faktoring eksportowy, umożliwiający realizację transakcji międzynarodowych w wielu walutach, wspiera działalność na rynkach zagranicznych, a także ułatwia nawiązywanie

współpracy z partnerami z różnych krajów. Dzięki zabezpieczeniu przed ryzykiem transakcyjnym, firmy mogą stabilniej rozwijać swoje działania na nowych rynkach, co sprzyja ich wzrostowi i pozwala budować długoterminowe, oparte na zaufaniu relacje.

Korzyści dla sektora MŚP – elastyczność i wsparcie rozwoju

Faktoring odgrywa kluczową rolę zwłaszcza w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), które często napotykają bariery finansowe wynikające z ograniczonego dostępu do kredytów bankowych lub długich okresów oczekiwania na płatności. Dla tych firm faktoring staje się nieocenionym wsparciem – szybki dostęp do gotówki pozwala im zachować płynność finansową, reagować na bieżące potrzeby oraz realizować nowe zamówienia.

Płynność finansowa jest fundamentalnym aspektem funkcjonowania przedsiębiorstw, w tym tych

z sektora MŚP. Faktoring jest często alternatywą dla kredytu, która nie obciąża bilansu przedsiębiorstwa i nie wymaga zabezpieczeń rzeczowych, co czyni go dostępnym i atrakcyjnym rozwiązaniem. Dzięki nowoczesnym technologiom i zindywidualizowanym produktom finansowym, wspieramy polskie przedsiębiorstwa w budowaniu stabilnych podstaw ich działalności i dostosowaniu się do rosnących wymagań społecznych i ekologicznych. Z perspektywy firm to rozwiązanie, które przynosi korzyści nie tylko finansowe, ale także długofalowe – wpisując się w strategię zrównoważonego i odpowiedzialnego rozwoju.

Dbłość o środowisko, odpowiedzialność społeczna i zarządzanie korporacyjne stają się coraz ważniejszymi elementami strategii firm. Faktoring wychodzi naprzeciw tym wartościom dzięki ofercie dla przedsiębiorstw działających z poszanowaniem zasad zrównoważonego rozwoju.

BEZPIECZEŃSTWO I PŁYNNOŚĆ W BIZNESIE

Rozmowa z Pawłem Telegą, dyrektorem sprzedaży, bankowość MŚP i korporacyjna
w BNP Paribas Faktoring

Zacznijmy od podstaw. Dlaczego bezpieczeństwo należności jest dziś tak istotnym tematem dla firm, niezależnie od ich wielkości?

W ostatnich latach obserwujemy znaczące pogorszenie dyscypliny płatniczej. Dane BIG InfoMonitor pokazują, że ponad 86 proc. przedsiębiorców z sektora MŚP ma doświadczenia z kontrahentami, którzy nie regulują zobowiązań w terminie. Co więcej, ponad połowa firm przyznaje, że posiada faktury przeterminowane o ponad miesiąc, a 34 proc. – nawet powyżej 60 dni. W tym samym czasie rośnie liczba upadłości – w Niemczech, które są naszym głównym partnerem handlowym, w 2024 roku zbankrutowało ponad 22 tys. przedsiębiorstw, a prognozy na kolejne lata są jeszcze mniej optymistyczne. W takiej sytuacji ochrona przed niewypłacalnością kontrahentów staje się kluczowa.

I tutaj w grę wchodzi faktoring z ubezpieczeniem należności. Proszę wyjaśnić, czym on się różni od klasycznego faktoringu?

W klasycznym faktoringu firma otrzymuje środki finansowe z tytułu wystawionych faktur jeszcze przed ich terminem płatności, co poprawia jej płynność. Jednak w przypadku niewypłacalności kontrahenta ryzyko pozostaje po stronie przedsiębiorcy. Faktoring pełny działa inaczej. Wierzytelność objęta jest ochroną ubezpieczeniową, co istotnie wpływa na bezpieczeństwo transakcji dla klienta, a ryzyko niewypłacalności kontrahenta zostaje przejęte przez faktora. Co więcej, przedsiębiorca zyskuje komfort stałej analizy i oceny wiarygodności kontrahentów prowadzony zarówno przez ekspertów ubezpieczeniowych, jak i wyspecjalizowane jednostki faktora.

To właśnie możliwość weryfikacji kontrahenta wydaje się niezwykle cenna.

Dokładnie tak. Weryfikacja partnerów handlowych – zarówno przed rozpoczęciem współpracy, jak i w jej trakcie – pozwala zminimalizować ryzyko i podejmować świadome decyzje biznesowe. Faktoring pełny to dla klienta jakby jego własny „departament bezpieczeństwa biznesu”, bo daje stałą ocenę stabilności finansowej odbiorcy, jego kondycji płatniczej w relacjach handlowych z różnymi firmami, z którymi współpracuje, analizy branżowe. Tego typu wsparcie bywa nieocenione, zwłaszcza dla firm wchodzących na nowe rynki.



Czy mógłby Pan przytoczyć przykład, jak taka weryfikacja i ubezpieczenie należności realnie pomogły klientowi?

Jeden z naszych klientów planował rozpocząć współpracę z nowym kontrahentem zagranicznym. Pierwsze dostawy realizował na zasadzie przedpłaty. Przy kolejnym, już większym zamówieniu, odbiorca oczekiwał uzyskania odroczonego terminu płatności. Klient zawnioskował o limit ubezpieczeniowy na tego kontrahenta, na co pozytywnie odpowiedziało towarzystwo ubezpieczeniowe. W ramach standardowej procedury poprosiliśmy go o dostarczenie kompletu dokumentów handlowych. Kierowca, zgodnie z instrukcją, sprawdził, czy osoba odbierająca towar jest upoważniona do reprezentowania firmy. Okazało się, że nie miała ona żadnych pieczęci ani dokumentów, a po kontakcie z rzeczywistą firmą zamówienia. Dzięki ostrożności i standardzie działania w faktoringu pełnym udało się uniknąć straty klienta rzędu 150 tys. euro. To świetnie pokazuje, że ten rodzaj faktoringu to nie tylko finansowanie, ale też tarcza bezpieczeństwa.

Wspomniał Pan, że faktoring to narzędzie nie tylko dla największych. Jak wygląda zainteresowanie wśród MŚP?

Zainteresowanie faktoringiem wśród małych i średnich firm rośnie bardzo dynamicznie. Coraz więcej przedsiębiorstw z sektora MŚP korzysta z faktoringu jako realnego wsparcia płynności i bezpieczeństwa. Według danych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, sektor MŚP odpowiada już za 46,6 proc. polskiego PKB i jest jedną z głównych sił napędowych naszej gospodarki. To firmy, które mimo zawiro-

wań gospodarczych czy geopolitycznych wykazują dużą odporność i zdolność adaptacji. Co więcej, widać pozytywne trendy – liczba nowo zakładanych firm wciąż przewyższa liczbę wyrejestrowywanych, a coraz więcej przedsiębiorców wdraża działania prośrodowiskowe, inwestując np. w recykling czy gospodarkę cyrkularną. W BNP Paribas Faktoring widzimy ten potencjał i cieszymy się, że tak wiele małych i średnich firm obdarza nas zaufaniem. Dzięki elastycznym formom finansowania możemy realnie wspierać ich stabilność, płynność i dalszy rozwój – również na nowych rynkach.

Jakie dodatkowe korzyści poza bezpieczeństwem daje klientowi faktoring?

Przede wszystkim – poprawę płynności finansowej. Firma nie musi czekać 30, 60 czy nawet 90 dni na płatność od kontrahenta. Otrzymuje środki niemal od razu po wystawieniu faktury, dzięki czemu może finansować bieżącą działalność, bez konieczności zaciągania kredytów. Po drugie, firma faktoringowa przejmuje na siebie monitoring płatności i dyscyplinowanie odbiorców, co poprawia kulturę płatniczą. Po trzecie – faktoring daje przedsiębiorcom poczucie stabilności i możliwość planowania rozwoju w oparciu o realne przepływy finansowe.

Jak BNP Paribas Faktoring wyróżnia się na rynku w kontekście ubezpieczenia należności?

Oferujemy jeden z najszerzych dostępów do ubezpieczenia należności na rynku, współpracując z wieloma zaufanymi partnerami – towarzystwami ubezpieczeniowymi specjalizującymi się w ubezpieczeniach finansowych. Klienci mogą korzystać zarówno z naszej polisy, jak i z własnej, jeśli już taką posiadają. Elastyczne podejście pozwala dopasować rozwiązanie do indywidualnych potrzeb – czy to dużej korporacji z własnym działem finansowym, czy średniej firmy, która potrzebuje kompleksowego wsparcia.

Jakie są obecnie najważniejsze wyzwania dla firm w kontekście bezpieczeństwa finansowego?

Największe to rosnąca liczba niewypłacalności, szczególnie w Europie Zachodniej, gdzie polskie firmy mają wielu partnerów handlowych. Kolejnym jest pogarszająca się dyscyplina płatnicza – kontrahenci coraz częściej przeciągają terminy, co przekłada się na realne problemy płynnościowe u dostawców. Wreszcie, niepewność go-

spodarcza związana z geopolityką, inflacją czy zmianami regulacyjnymi. W takich warunkach faktoring pełny staje się nie tyle dodatkowym narzędziem, co fundamentem bezpiecznego prowadzenia biznesu.

Wspomniał Pan o pogarszającej się dyscyplinie płatniczej. Czy obserwujecie różnice między rynkiem krajowym a zagranicznym?

Tak, i są one dość wyraźne. W Polsce kontrahenci coraz częściej przeciągają terminy płatności – zwłaszcza w sektorach handlu i transportu. Jednak jeszcze większe wyzwania pojawiają się w eksporcie. Dane pokazują, że niewypłacalność przedsiębiorstw w Europie wzrosła w ostatnich dwóch latach dwucyfrowo. To ogromne ryzyko dla polskich firm, które eksportują – a przypomnę, że Niemcy, nasz główny partner handlowy, przeżywają największą falę upadłości od kilkunastu lat. Tego typu zjawiska oznaczają, że przedsiębiorcy muszą jeszcze ostrożniej podchodzić do weryfikacji partnerów i zabezpieczania należności.

Czy można powiedzieć, że faktoring to nie tylko finansowanie, ale też pewnego rodzaju doradztwo i wsparcie?

Tak, i to jest często niedoceniany element. Firma faktoringowa to nie tylko instytucja wypłacająca środki, ale także partner biznesowy, który pomaga analizować ryzyko, monitorować płatności, dyscyplinować kontrahentów i uczyć, jak dbać o bezpieczeństwo transakcji. W BNP Paribas Faktoring mocno stawiamy na ten aspekt – nasi eksperci pozostają w kontakcie z klientami, doradzają i reagują na bieżąco na zmieniające się warunki rynkowe.

Na zakończenie. Jakie przesłanie chciałby Pan przekazać przedsiębiorcom, którzy zastanawiają się nad wyborem formy finansowania działalności?

Powiedziałbym krótko: nie warto zostawiać płynności i bezpieczeństwa w rękach losu.



Dowiedz się więcej

Faktoring w Polsce nabiera tempa

Pierwsze półrocze 2025 r. przyniosło zdecydowany wzrost obrotów branży faktoringowej w Polsce. Firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów nabyły w tym okresie wierzytelności o łącznej wartości blisko 246,6 mld zł. To o 8 proc. więcej niż rok wcześniej, gdy wynik ten sięgał 228,3 mld zł. Z usług faktoringowych korzysta obecnie 29,4 tys. krajowych przedsiębiorstw. Przekazały one do sfinansowania 16,6 mln faktur.



29,4 tys. firm
obsługują faktory zrzeszeni w PZF



246,6 mld zł wierzytelności
powierzono faktorom zrzeszonym w PZF



8,0% wzrostu obrotów
zanotowali faktory zrzeszeni w PZF



16,6 mln faktur
obsługują faktory zrzeszeni w PZF



Prognozy na cały rok 2025 są optymistyczne, a przewidywany wzrost PKB ma sięgnąć, według analiz Krajowej Izby Gospodarczej, poziomu 3,6 proc. To dla nas pozytywny sygnał.

Polski Związek Faktorów (PZF) skupia obecnie większość spółek świadczących usługi faktoringowe w Polsce. Należą do niego 4 banki komercyjne, 20 wyspecjalizowanych firm udzielających

finansowania, a także 6 podmiotów o statusie partnera. – Bieżący rok przynosi jak dotąd korzystne dla branży faktoringowej informacje i jednoznacznie wskazuje, że nasz rynek na-

biera tempa. Wzrost obrotów o 8 proc. w pierwszych sześciu miesiącach pokazuje dobrą kondycję sektora. Co ważne, rośnie też liczba podmiotów gospodarczych zainteresowanych pozy-

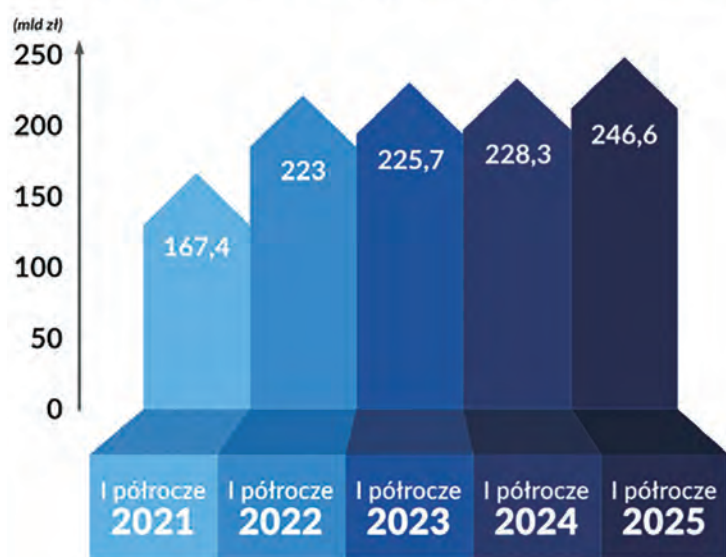
skiwaniem finansowania w formie faktoringu. Obsługujemy ich już blisko 30 tys. Niezmiennie jesteśmy po to, aby wspierać polskich przedsiębiorców i pomagać im w utrzymywaniu płyn-

ności finansowej, rozwijaniu biznesu, poszukiwaniu nowych rynków i kontrahentów. Finansowanie działalności łączymy z podnoszeniem bezpieczeństwa obrotów handlowych, oferując klientom ubezpieczenie należności, tak istotne w obecnej sytuacji geopolitycznej. Dlatego nie dziwi nas nieustający wzrost liczby przedsiębiorców sięgających po usługi faktoringu, które dają wiele dodatkowych korzyści. Cieszy także coraz większa liczba faktur, które są podstawą do uzyskania środków w postaci zaliczek na poczet przyszłych płatności od objętych umowami kontrahentów – mówi Konrad Klimek, przewodniczący Komitetu Wykonawczego PZF.

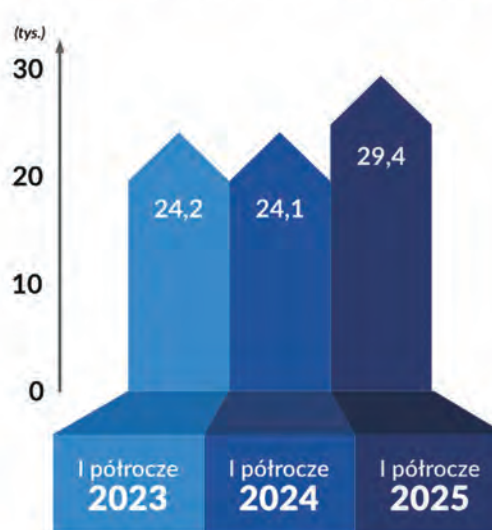
Z usług firm należących do PZF korzysta obecnie 29,4 tys. przedsiębiorstw. Przekazały one do sfinansowania 16,6 mln faktur o łącznej wartości 246,6 mld zł.

– Dalszy dynamiczny rozwój naszej branży zależeć będzie zarówno od czynników makroekonomicznych, jak i geopolitycznych, a także od ich oddziaływania na firmy i sektory korzystające z finansowania w formie faktoringu. Prognozy na cały rok 2025 są optymistyczne, a przewidywany wzrost PKB ma sięgnąć, według analiz Krajowej Izby Gospodarczej, poziomu 3,6 proc. To dla nas pozytywny sygnał. Negatywną rolę może jednak odegrać widmo ciągnącej się wojny celnej po-

Obroty faktorów zrzeszonych w PZF w I półroczu 2025 r.



Liczba klientów faktorów zrzeszonych w PZF w I półroczu 2025 r.





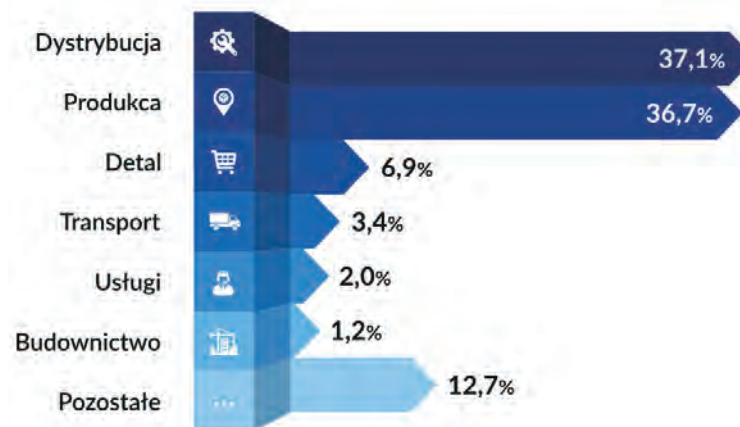
między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską. Na ten moment towary eksportowe objęte

będą 15 proc. stawką celną, ale zdajemy sobie sprawę, że sytuacja jest dynamiczna, a kolejne

zmiany mogą być kwestią czasu. To z kolei może wpłynąć na pogorszenie sytuacji branż eksportujących do USA, zarówno tych które kooperują bezpośrednio, jak i pośrednio, z partnerami zza oceanu. W szczególności dotyczyć to może sektorów: metalowego i motoryzacyjnego, nara-

„
Z usług firm faktoringowych w ujęciu sektorowym, najczęściej korzystają przedsiębiorstwa dystrybucyjne i produkcyjne.

Struktura obrotów faktorów zrzeszonych w PZF w ujęciu sektorowym w I półroczu 2025 r.



zonych w takiej sytuacji na dużą zmienność popytu i cen. Firmy faktoringowe sprawdziły się już wielokrotnie w różnych warunkach, jako stabilni partnerzy finansowi naszych producentów i eksporterów, toteż nie mam wątpliwości, że także w przypadku obecnie występujących ryzyk będziemy dla nich ważnym wsparciem – mówi Konrad Klimek, przewodniczący Komitetu Wykonawczego PZF.

Z usług firm faktoringowych w ujęciu sektorowym, najczęściej korzystają przedsiębiorstwa dystrybucyjne i produkcyjne. Stanowią blisko osiem na dziesięć podmiotów sięgających po tę formę finansowania działalności gospodarczej.

Utrzymanie płynności finansowej w przypadku tych dwóch sektorów decyduje o ich dalszym rozwoju. Faktoring umożliwia im zachowanie dobrej kondycji ekonomicznej, a przez to – stabilnej pozycji rynkowej i przewagi konkurencyjnej.

Bank Ochrony Środowiska – Twój partner w zielonej transformacji

Jeśli prowadzisz firmę i szukasz sposobu, by wzmocnić płynność finansową i przyspieszyć swój rozwój – skorzystaj ze znakomitego faktoringu w Banku Ochrony Środowiska. To finansowanie, które działa dziś i otwiera drzwi do lepszego jutra.



MARCIN CHUDZIK

ekspert ds. rozwoju faktoringu,
Departament Faktoringu
i Finansowania Handlu, BOŚ SA

Małe i średnie przedsiębiorstwa są sercem polskiej gospodarki. Generują niemal połowę PKB i odpowiadają za miejsca pracy w całym kraju. Ale każdy przedsiębiorca wie, że prowadzenie firmy to nie tylko wizja i rozwój, lecz także codzienna walka o płynność finansową. Oczekiwanie na przelewy od kontrahentów, rosnące koszty prowadzenia

działalności i coraz większe wymagania klientów – to wyzwania, które mogą hamować rozwój nawet najbardziej dynamicznych firm.

Faktoring w wyjątkowym wydaniu

Właśnie tutaj pojawia się faktoring – rozwiązanie, które uwalnia środki zamrożone w wystawionych fakturach i pozwala firmie działać bez czekania na płatności. Dzięki faktoringowi pieniądze trafiają do Ciebie szybciej, co oznacza, że możesz częściej zakupić surowce niezbędne do produkcji lub towary, aby zwiększyć skalę działania, realizować nowe kontrakty i negocjować lepsze warunki u swoich dostawców. To nie tylko narzędzie finansowania bieżącej działalności

– to sposób na budowanie stabilności i przewagi konkurencyjnej.

Bank Ochrony Środowiska oferuje faktoring w wyjątkowym wydaniu. Nasze rozwiązania łączą tradycyjne korzyści faktoringu z misją wspierania zielonej transformacji. Dla firm działających w branżach związanych z ekologią przygotowaliśmy Zielony Faktoring, wyróżniający się atrakcyjnymi warunkami cenowymi oraz indywidualnym podejściem

do potrzeb. Dzięki temu Twoja firma nie tylko zyskuje natychmiastowy dostęp do kapitału obrotowego, ale także buduje wizerunek przedsiębiorstwa nowoczesnego, odpowiedzialnego i otwartego na przyszłość.

Lider zielonego finansowania

Co więcej, możesz skorzystać nie tylko z faktoringu, ale także z kredytów obrotowych oraz inwestycyjnych. Ekspertkie wsparcie naszego zespołu ekologów, będących pracownikami banku, praktyczne podejście w doborze rozwiązań opłacalnych dla biznesu i przydatnych dla środowiska – to nasze DNA, nasz wyróżnik na rynku. Oprócz finansowania oferujemy pełną obsługę transakcyjną. To oznacza, że masz jednego, sprawdzonego partnera finansowego, który rozumie specyfikę Twojej firmy i potrafi dobrać narzędzia wspierające jej rozwój, wpisujące się w wyzwania i szanse, które niesie ESG.

Od 35 lat jesteśmy liderem zielonego finansowania w Polsce. Wspieramy przedsiębiorców, którzy chcą rozwijać się odpowiedzialnie, efektywnie i z myślą o przyszłych pokoleniach. Faktoring w BOŚ to nie tylko szybki dostęp do gotówki – to decyzja, która pozwala Twojej firmie rosnąć, działać bezpiecznie i budować przewagę na rynku, gdzie coraz większe znaczenie mają rozwiązania proekologiczne oraz raportowanie działań podejmowanych przez firmy w kontekście ochrony środowiska (Environmental), dbania o społeczeństwo (Social) oraz ładu korporacyjnego (Corporate Governance).

Bank Ochrony Środowiska – razem zrealizujemy Twoje plany.

„
Od 35 lat jesteśmy liderem zielonego finansowania w Polsce. Wspieramy przedsiębiorców, którzy chcą rozwijać się odpowiedzialnie, efektywnie i z myślą o przyszłych pokoleniach.



15 lat

materiał partnera

Nadwyżki w budżetach samorządów a nowe zlecenia dla MŚP

– Dane zaprezentowane przez resort finansów wskazują na nietypową sytuację. Do niedawna wiele JST zmagало się z deficytami, a obecnie większość jednostek ma środki, które może przeznaczyć na zmniejszenie zadłużenia i/lub inwestycje lokalne. Można oczekiwać, że część tych pieniędzy trafi do projektów infrastrukturalnych – mówi Magdalena Martynowska-Brewczak, członkini zarządu eFaktor, firmy specjalizującej się w finansowaniu MŚP.

Nadwyżki budżetowe + wybory = zlecenia dla firm

Sklonność do takich działań może zwiększyć permanentna kampania wyborcza. W takiej sytuacji władze lokalne i centralne częściej zwiększają wydatki inwestycyjne, aby widocznie poprawić infrastrukturę czy jakość usług publicznych. Drogi lokalne, szkoły, obiekty sportowe, rewitalizacje przestrzeni miejskich to działania, które „działają” na wyborców. Zgodnie z harmonogramem następne wybory czekają nas w 2027 r., ale sytuacja polityczna powoduje, że niewykluczone są wybory przedterminowe, znacznie szybciej. Kampania wyborcza może uruchomić potrzebę większej liczby zamówień publicznych, głównie ze strony Jednostek Samorządu Terytorialnego. Dla wielu przedsiębiorców otwiera się w ten sposób duża szansa.

Z nadwyżek skorzysta budowlanka, ale także IT czy transport

W czerwcu dane GUS pokazały wzrost produkcji budowlano-montażowej. Główne kategorie budownictwa odnotowały istotne wzrosty: roboty budowlane specjalistyczne: +20,8 proc. r/r, +17,7 proc. w porównaniu z majem tego roku; wznoszenie budynków: +8,0 proc. r/r i +8,9 proc. m/m. Wyraźne jest odbicie zwłaszcza w pracach inwestycyjnych i robotach specjalistycznych. To sugeruje nadchodzący boom.

– W ostatnich tygodniach obserwujemy wzrost liczby zgłaszających się do nas przedsiębiorców z wnioskami o finansowanie. Przedsiębiorcy podpisują nowe kontrakty z samorządami, które dotyczą np. termomodernizacji czy rozbudowy sieci przesyłowych. Problemem jest fakt, że firmy czę-

41,3 mld zł wyniosły nadwyżki w budżetach Jednostek Samorządu Terytorialnego (JST) w I kw. 2025 r. To prawie dwukrotnie więcej niż w tym samym okresie 2024 r. (23,6 mld zł). Wg komunikatu resortu finansów tegoroczna kwota jest najwyższa w historii. Dochody ogółem JST w I kw. tego roku były wyższe o 23,6 proc. w porównaniu z pierwszym kwartałem 2024 r. Wydatki też wzrosły, ale mniej niż dochody – o 10,1 proc. r/r. Nadwyżki samorządy będą zatem mogły wydać w dalszej części roku.



sto nie posiadają środków, żeby taki kontrakt zrealizować. Brakuje im płynności. Zaletą zleceń z JST jest jednak to, że wszystko co jest robione z samorządem, ma duże szanse na finansowanie np. pod przyszłe faktury, bo taki płatnik jest wiarygodny i nie ma praktycznie ryzyka jego bankructwa. Płaci z odroczonym terminem płatności, ale wiemy, że ze zobowiązania się wywiąże – mówi Piotr Spinek właściciel SFinance, firmy zajmującej się finansowaniem firm.

Więcej zleceń potwierdzają też dane Faktura.pl: małe firmy z kategorii budownictwo wystawiały w I kw. 2025 r. średnio po 11,3 faktury na firmę, a w II kw. już 12,1 faktury. Obydwie te wartości są wyższe niż w tych samych okresach 2024 r.

Pieniądze mogą popłynąć do lokalnych firm i wykonawców

Realną szansę na dodatkowe zlecenia mają przede wszystkim małe i średnie firmy lokalne czy regionalne z sektora budownictwa. Może to dotyczyć robót drogowych, jak i kubaturowych, także produkcji materiałów budowlanych – betonu, stali, kruszywa, okien, czy ele-

„
Małe firmy z kategorii budownictwo wystawiały w I kw. 2025 r. średnio po 11,3 faktury, a w II kw. już 12,1 faktury. Obydwie wartości są wyższe niż w tych samych okresach 2024 r.

mentów tzw. małej architektury. Inwestycje w zielone technologie mogą dać kolejny strumień pieniędzy – fotowoltaika, termomodernizacja, gospodarka odpadami, transport niskoemisyjny. Wzrosnąć może liczba zleceń dla usług projektowych i architektonicznych. Część wydatków może zostać skierowanych na poprawę elektronicznej obsługi mieszkańców. To szansa dla firm IT i usług cyfrowych zajmujących się cyfryzacją urzędów, e-administracją, lokalnymi systemami usług publicznych. Nie zabraknie też dodatkowych zleceń dla transportu i logistyki.

Samorządy odwołają płatności

Problemem jest jednak w tym przypadku fakt, że samorządy nie chcą zbyt szybko pozbywać się gotówki i zwlekają z przelewami za zlecane prace. Powielany model polega na tym, że wykonawca zazwyczaj na początku prac dostaje około 10 proc. wartości kontraktu i dopiero po skończonej realizacji wystawia fakturę na 90 proc. kwoty. Jeśli jednak zlecenie jest rozciągnięte w czasie lub przedłuża się, wykonawca może mieć kłopoty. Przedsiębiorca musi na bieżąco opłacać zobowiązania do Urzędu Skarbowego, ZUS-u czy płacić pracownikom. Większość banków patrzy niechętnie na finansowanie branży budowlanej. Dlatego firmy szukają pośredników, którzy zapewnią im płynność i pozwolą spokojnie zaczekać na przelew z samorządu.

– Przedsiębiorcy już na etapie przetargów sprawdzają w tzw. „miękkim” sposób czy będziemy w stanie sfinansować zlecenia dla JST. To możliwe, bo mają zabezpieczenie w postaci zakontraktowanych prac dla samorządów, które są solidnymi płatnikami.

Podpisując kontrakt z JST przedsiębiorca powinien zadbać, żeby była w nim możliwość cesji wierzytelności na faktora. To bardzo ważne, bo przy terminach, jakie otrzymują np. agencje pracy czy firmy z branży IT, czyli 30 – 60 dni, zablokowanie środków na tak długo, jest dużym obciążeniem, szczególnie dla MŚP. Kontrakty z samorządami są dla nich bardzo atrakcyjne, ale jeśli są duże, sporo „ważą” w bilansie firmy, więc nie można sobie pozwolić na 2 czy 3 miesiące czekania na przelew – mówi Radosław Ludwicki z RK Brokers Advisors.

W sytuacji, kiedy przedsiębiorca otrzymuje szybciej środki, a jednostka samorządowa jest spokojna o wykonywane prace, nie wypłacając jednocześnie całej wartości kontraktu, jest to w praktyce sytuacja korzystna dla obu stron umowy. Po otrzymaniu cesji z gminy, wnioskodawca systematycznie otrzymuje środki na kolejne etapy inwestycji, w miarę zaawansowania robót. Zabezpieczeniem finansowania jest kontrakt z jednostką samorządu terytorialnego.

Boom inwestycyjny jesienią czy raczej 2026? Czy spowoduje wzrost inflacji?

– Warto też wziąć pod uwagę, że przyspieszenie inwestycji w skali całego kraju może spowodować wyższe koszty surowców i materiałów budowlanych. Wzrost cen materiałów budowlanych w 2022 r. osiągnął średnio 25 proc. r/r., ale ceny np. izolacji termicznych były blisko 2 razy większe. Tak dużej inflacji teraz się nie spodziewamy, ale nawet znacznie mniejszy wzrost cen spowoduje, że znowu, jak przed 3 laty, sens będzie miało kupowanie materiałów na zapas. Na to potrzebne są jednak wolne środki – mówi Magdalena Martynowska-Brewczak z eFaktor.

Jesień 2025 r. może być początkiem zwiększonych wydatków JST, ale największy efekt w gospodarce MŚP odczują dopiero w 2026 r., kiedy większość projektów wejdzie w fazę realizacji. Dla firm oznacza to, że warto już teraz zabezpieczać możliwości finansowania, przygotować się do przetargów i szukać partnerów, którzy ułatwią dostęp do lokalnych kontraktów.