



Bank Polski

Local Content

Praktyczny przewodnik dla przedsiębiorstw

Cz. 6.

Jak sfinansować swój udział w Local Content?

energiatransformacji.pl

Maj 2026



Bank Polski

Bariery finansowe – co zgłaszają przedsiębiorcy

W materiale do odcinka piątego omówiliśmy dziesięć kroków przygotowujących firmę do Local Content. Ten materiał rozwija krok dziewiąty czyli rozmowę z bankiem i pokazuje pełen obraz dostępnych instrumentów finansowych.

Punkt wyjścia to dane z badania przeprowadzonego przez Agencję Rozwoju Przemysłu wśród ponad 130 firm zainteresowanych wejściem w łańcuchy dostaw dużych inwestycji. Przedsiębiorcy zgłaszali cztery główne bariery finansowe. Każdą z nich omawiamy poniżej wraz z instrumentami, które na nią odpowiadają.

Bariera 1: Gwarancje bankowe

Żeby złożyć ofertę w przetargu, potrzebujesz gwarancji wadialnej. Żeby podpisać kontrakt – gwarancji należytego wykonania. Żeby otrzymać zaliczkę od zamawiającego – gwarancji zwrotu zaliczki. Żeby objąć okres rękojmi – gwarancji jakości.

Przedsiębiorcy zgłaszają to jako jedną z najważniejszych barier: nie startujemy w przetargach, bo nasz limit gwarancyjny w banku jest za niski, albo startujemy, ale musimy wybierać – gwarancja na jeden przetarg blokuje limit na kolejny.

Instrument: Gwarancje bankowe i linie gwarancyjne ramowe

Bank wystawia pełen zakres gwarancji bankowych: wadialne, należytego wykonania, zwrotu zaliczki, jakości. Jeśli potrzebujesz wielu gwarancji równocześnie, możesz negocjować ramową linię gwarancyjną – jedną umowę, która pokrywa wiele kontraktów bez negocjowania każdej gwarancji osobno.

Gwarancja wystawiona przez duży bank może być akceptowana przez każdego zamawiającego bez dodatkowej weryfikacji. To jest konkretna przewaga – gwarancje mniejszych instytucji mogą wymagać dodatkowego potwierdzenia ze strony departamentów zakupów zamawiającego.

Jak wygląda proces uzyskania gwarancji

Bank ocenia Twoją firmę pod kątem zdolności do realizacji kontraktu i ustala limit gwarancyjny – maksymalną kwotę, do której może wystawiać gwarancje. Ocena opiera się na sprawozdaniach finansowych, historii działalności, posiadanych zabezpieczeniach i charakterze kontraktów, które chcesz realizować.

Czas od złożenia wniosku do uzyskania gwarancji zależy od tego, czy masz już ustalony limit. Jeśli tak – wystawienie pojedynczej gwarancji to zwykle kilka dni roboczych. Jeśli nie masz limitu to ustalenie go trwa od kilkunastu dni (dla małych firm z prostą strukturą) do kilku tygodni (dla większych ekspozycji wymagających pełnej analizy kredytowej).

Co zrobić teraz

Jeśli nie masz jeszcze ustalonego limitu gwarancyjnego w banku umów się na spotkanie z opiekunem i rozpocznij proces. Nie czekaj na konkretny przetarg. Ustalenie limitu z wyprzedzeniem pozwoli Ci szybciej reagować, kiedy pojawi się interesujące postępowanie.

Bariera 2: Płynność finansowa

Kontrakty w energetyce, infrastrukturze czy obronności mają długie cykle płatności często 60, 90, czasem nawet 120 dni. Ty musisz kupić materiały i zapłacić pracownikom z góry. Różnica między momentem wydatku a momentem wpływu potrafi sięgać kilku miesięcy.

Kodeks Dobrych Praktyk MAP rekomenduje skrócenie terminów płatności i stosowanie zaliczek (omówione w odcinku drugim), ale nawet jeśli te rekomendacje zostaną wdrożone, luka płynnościowa nie zniknie całkowicie. Lukę pomagają zamknąć trzy instrumenty finansowe:

Instrument 1: Kredyt obrotowy pod kontrakt

Finansujesz zakup materiałów i koszty realizacji konkretnego kontraktu.

Zabezpieczeniem jest Twoja należność od zamawiającego – cesja wierzytelności z kontraktu na rzecz banku. Zamawiający, wypłacając płatności, kieruje je na Twoje konto w banku, a bank odlicza ratę kredytu z napływającej wpłaty.

Jeśli zamawiającym jest spółka z udziałem Skarbu Państwa, ryzyko niewypłacalności dłużnika jest niskie. To może przełożyć się na lepsze warunki kredytu – niższą marżę, wyższą kwotę lub dłuższy okres.

Instrument 2: Faktoring

Wystawiasz fakturę z terminem płatności 60 dni, a bank płaci Ci w kilka dni, pobierając prowizję. Nie czekasz na pieniądze. Bank pobiera płatność od zamawiającego w pierwotnym terminie.

Faktoring występuje w dwóch wersjach. Faktoring pełny – bank przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika. Faktoring niepełny – ryzyko pozostaje po Twojej stronie, ale prowizja jest niższa. W kontekście Local Content, gdzie dłużnikami są spółki z udziałem Skarbu Państwa o wysokim ratingu, faktoring pełny może być dostępny po atrakcyjnych prowizjach.

Instrument 3: Faktoring odwrotny

Tu inicjatorem jest zamawiający, nie Ty. Zamawiający – na przykład spółka z udziałem Skarbu Państwa – zawiera z bankiem umowę programową, a wszyscy jej dostawcy mogą korzystać z szybszych płatności. Dostawca otrzymuje pieniądze szybciej, bank pobiera płatność od zamawiającego w pierwotnym terminie.

Kodeks Dobrych Praktyk MAP wprost rekomenduje ten mechanizm jako narzędzie poprawy płynności łańcucha dostaw. Faktoring odwrotny ma podwójne znaczenie: poprawia płynność dostawców na poziomie TIER 2 i TIER 3 (omówionych w odcinku czwartym), a jednocześnie daje bankowi wgląd w strukturę łańcucha dostaw zamawiającego.

Kodeks Dobrych Praktyk rekomenduje również mechanizm down-flow payments – obowiązek terminowego przekazywania płatności od głównego wykonawcy do podwykonawców. Bank może wspierać ten mechanizm przez prowadzenie rachunków escrow lub rachunków powierniczych, przez które płatności są automatycznie dystrybuowane do podwykonawców.

Trzy instrumenty na płynność: kredyt obrotowy (Ty inicjujesz, zabezpieczenie to cesja wierzytelności), faktoring (Ty sprzedajesz fakturę bankowi), faktoring odwrotny (zamawiający inicjuje umowę dla wszystkich swoich dostawców). Każdy działa inaczej i każdy rozwiązuje inny wariant problemu płynnościowego.

Bariera 3: Certyfikacja i szkolenia

Wejście w nowy sektor może wiązać się z pozyskaniem certyfikatów branżowych (omówionych w odcinku piątym, krok 4). Certyfikacja kosztuje – od kilkudziesięciu tysięcy do kilku milionów złotych. To jest inwestycja, która musi nastąpić zanim pojawi się pierwszy kontrakt.

Instrument: Kredyty inwestycyjne na certyfikację i szkolenia

To są kredyty o stosunkowo niewielkich kwotach – od kilkudziesięciu tysięcy do kilku milionów złotych z prostszym procesem decyzyjnym niż przy dużych kredytach inwestycyjnych. Efekt jest konkretny i mierzalny: po szkoleniu masz certyfikat, który otwiera Ci drzwi do postępowań.

Dla firm bez długiej historii kredytowej w danym sektorze dostępne są gwarancje de minimis udzielane przez Bank Gospodarstwa Krajowego, które zostaną omówione szczegółowo w dalszej części tego materiału.

Bariera 4: Skala działalności

Żeby realizować większe kontrakty, potrzebujesz większego zaplecza – hal produkcyjnych, linii technologicznych, sprzętu, ludzi. To wymaga inwestycji, zanim pojawi się przychód z nowych kontraktów.

Instrument 1: Kredyty inwestycyjne średnio- i długoterminowe

Na rozbudowę mocy produkcyjnych: budowa nowych hal, zakup linii produkcyjnych, modernizacja infrastruktury, zakup maszyn. Zabezpieczeniem jest zwykle hipoteka na nieruchomości, zastaw na maszynach oraz cesja wierzytelności z przyszłych kontraktów.

Warto sprawdzić, czy Twój projekt kwalifikuje się do wsparcia z funduszy unijnych (Krajowy Plan Odbudowy, Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki) lub

z programów BGK. Łączenie kredytu bankowego z dotacją lub warancją BGK obniża całkowity koszt finansowania lub podnosi poziom dostępnego finansowania

Instrument 2: Leasing

Leasing operacyjny lub finansowy na pojazdy specjalistyczne, podnośniki, koparki, sprzęt pomiarowy, spawalniczy, transportowy. Leasing różni się od kredytu inwestycyjnego tym, że przedmiot leasingu pozostaje formalnie własnością leasingodawcy co upraszcza zabezpieczenie i przyspiesza proces decyzyjny.

Dla mniejszych firm leasing jest często wygodniejszym i szybszym sposobem na pozyskanie sprzętu niż kredyt inwestycyjny. Pojedyncze umowy leasingowe mogą być stosunkowo niewielkie, ale ich suma w portfelu firmy może być znacząca.

Cztery bariery, cztery grupy instrumentów. Brak gwarancji → gwarancje bankowe i linie ramowe. Luka płynnościowa → kredyt obrotowy, faktoring. Certyfikacja → kredyty na szkolenia. Skala → kredyty inwestycyjne i leasing.

Wsparcie instytucjonalne – kto jeszcze może pomóc

Oprócz instrumentów bankowych istnieją instytucje publiczne wspierające firmy w procesie wchodzenia w łańcuchy dostaw. Ich rola jest komplementarna wobec banku i nie konkurują z nim, ale uzupełniają jego ofertę.

Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) – gwarancje de minimis

BGK oferuje gwarancje de minimis, które mogą stanowić zabezpieczenie części kredytu udzielonego przez bank komercyjny. To znaczy, że nawet jeśli Twoja firma nie spełnia standardowych wymagań kredytowych – na przykład dlatego, że dopiero wchodzisz w nowy sektor i nie masz jeszcze historii w tej branży to bank komercyjny może udzielić Ci finansowania, bo większość ryzyka przejmuje BGK.

Opłata za gwarancję BGK jest stosunkowo niska, zwykle poniżej jednego procenta rocznie od kwoty kredytu. To jest instrument, który znacząco obniża próg wejścia dla firm bez długiej historii kredytowej.

Jak to działa w praktyce

Składasz wniosek o kredyt w banku komercyjnym. Bank ocenia Twoją firmę i stwierdza, że standardowe zabezpieczenia są niewystarczające. Zamiast odrzucić wniosek, proponuje Ci kredyt z gwarancją BGK de minimis. Ty płacisz za gwarancję niewielką opłatę roczną. Bank udziela kredytu na warunkach atrakcyjniejszych niż bez gwarancji, bo jego ryzyko jest znacząco niższe.

BGK nie konkuruje z bankami komercyjnymi. Jest ich partnerem. Gwarancje BGK obniżają ryzyko banku, co pozwala mu oferować finansowanie firmom, które bez gwarancji BGK nie spełniłyby standardowych wymagań kredytowych.

KUKE – Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych

KUKE ubezpiecza wierzytelności kontraktowe – pokrywa szkody, jeśli dłużnik nie zapłaci. Jeśli realizujesz kontrakt i obawiasz się, że zamawiający nie zapłaci (lub zapłaci z dużym opóźnieniem), KUKE może pokryć to ryzyko.

KUKE oferuje również gwarancje kontraktowe, które mogą uzupełniać gwarancje bankowe. Współpraca banku z KUKE pozwala na kompleksowe pokrycie ryzyk

kontraktu – KUKE pokrywa ryzyko niewypłacalności dłużnika, bank pokrywa ryzyko płynności wykonawcy.

Agencja Rozwoju Przemysłu (ARP)

ARP jest koordynatorem do spraw komponentu krajowego (omówiona w odcinku piątym, krok 8). W kontekście finansowania ARP nie oferuje produktów bankowych, ale łączy firmy z zamawiającymi, organizuje programy wsparcia i prowadzi bazy danych firm. Firma zarejestrowana w bazie ARP ma dostęp do informacji o programach wsparcia – często zanim te informacje staną się publiczne.

Polski Fundusz Rozwoju (PFR)

PFR inwestuje kapitał własny (equity) w firmy i projekty. Jeśli Twój projekt wymaga nie tylko długu (kredytu), ale też kapitału własnego na przykład dlatego, że inwestycja jest duża w stosunku do obecnych środków własnych firmy – PFR może być partnerem kapitałowym. Bank daje finansowanie dłużne, PFR daje kapitał – różne warstwy struktury finansowania, które mogą się uzupełniać w jednym projekcie.

Mapowanie barier na instrumenty finansowe – podsumowanie

Brak gwarancji bankowych → Gwarancje wadialne, należytego wykonania, zwrotu zaliczki, jakości. Ramowe linie gwarancyjne..

Luka płynnościowa → Kredyt obrotowy pod kontrakt. Faktoring (pełny lub niepełny). Faktoring odwrotny. Rachunki escrow.

Certyfikacja i szkolenia → Kredyty inwestycyjne na certyfikację. Gwarancje BGK de minimis dla firm bez historii w sektorze.

Brak skali → Kredyty inwestycyjne średnio- i długoterminowe. Leasing operacyjny i finansowy.

Brak historii kredytowej w nowym sektorze → Gwarancje de minimis BGK. Ubezpieczenia kontraktowe KUKE.

Potrzeba kapitału własnego → Polski Fundusz Rozwoju (PFR) jako partner kapitałowy.

Jak przygotować się do rozmowy z bankiem

W materiale do odcinka piątego (krok 9) omówiliśmy ogólne zasady wizyty w banku. Tu rozwijamy ten temat o szczegóły dotyczące poszczególnych instrumentów.

Przy wniosku o gwarancje

Bank będzie potrzebował: sprawozdania finansowe za 2-3 lata, informacje o konkretnym przetargu (zamawiający, wartość, termin), dotychczasowe referencje w branży, informacje o zabezpieczeniach. Jeśli nie masz jeszcze limitu gwarancyjnego – proces ustalenia go trwa od kilku dni do kilku tygodni. Po ustaleniu limitu – wystawienie pojedynczej gwarancji to zwykle kilka dni roboczych.

Przy wniosku o kredyt obrotowy

Bank będzie potrzebował: podpisany kontrakt (lub przynajmniej wstępne porozumienie z zamawiającym), harmonogram płatności z kontraktu, kosztorys realizacji, możliwość cesji wierzytelności na rzecz banku. Im lepiej udokumentowany jest kontrakt, tym szybciej bank podejmie decyzję.

Przy wniosku o leasing

Potrzebujesz: specyfikację sprzętu, który chcesz wziąć w leasing, ofertę od dostawcy, sprawozdanie finansowe firmy. Proces decyzyjny przy leasingu jest zwykle krótszy niż przy kredycie inwestycyjnym, bo przedmiot leasingu jest jednocześnie zabezpieczeniem.

Przy wniosku o kredyt z gwarancją BGK de minimis

Składasz standardowy wniosek kredytowy w banku komercyjnym. Bank sam występuje do BGK o gwarancję, nie musisz kontaktować się z BGK bezpośrednio. Opłata za gwarancję jest doliczana do kosztów kredytu.

Ważne zastrzeżenie

Każdy bank ma własne procedury, wymagania dokumentowe i czasy decyzji. Informacje w tym materiale mają charakter ogólny i orientacyjny. Konkretnie warunki – wysokość marży, prowizji, wymagań dotyczących zabezpieczeń – ustalasz indywidualnie ze swoim opiekunem w banku.

Co zrobić teraz

Nie czekaj z wizytą w banku na moment, kiedy wygrasz przetarg i potrzebujesz gwarancji na wczoraj. Limity gwarancyjne, zdolność kredytowa, procedury leasingowe to wymaga przygotowania. Porozmawiaj z opiekunem wcześniej. Omów plany, zapytaj o instrumenty, sprawdź zdolność. Kiedy pojawi się konkretne zamówienie to będziesz gotowy.

Na portalu energiatransformacji.pl znajdziesz dodatkowe narzędzia i materiały – wyszukiwarkę dotacji i informację o dostępnych instrumentach finansowych.

Źródła i dokumenty

Agencja Rozwoju Przemysłu (2025). Wyniki badania ankietowego wśród 137 przedsiębiorstw zainteresowanych wejściem w łańcuchy dostaw inwestycji energetycznych. Prezentacja z warsztatów w Sopocie, czerwiec 2025 r.

Ministerstwo Aktywów Państwowych (2026). Kodeks Dobrych Praktyk w zakresie zwiększenia udziału komponentu krajowego. W szczególności: obszar 12 (Finansowanie, gwarancje i warunki kontraktowe).

Ustawa z 11 września 2019 r. – Prawo zamówień publicznych (Dz.U. 2024.1320 t.j.). Art. 464–465 (bezpośrednie płatności na rzecz podwykonawców).

Bank Gospodarstwa Krajowego. Program gwarancji de minimis dla małych i średnich przedsiębiorstw. www.bgk.pl

KUKE – Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych. Ubezpieczenia wierzytelności kontraktowych i gwarancje. www.kuke.com.pl

Polski Fundusz Rozwoju. Instrumenty kapitałowe i programy rozwojowe. www.pfr.pl

Global Wind Organisation (GWO) – standardy szkoleniowe. www.globalwindsafety.org

OPITO – standardy szkoleniowe dla przemysłu offshore. www.opito.com

Powiązane materiały z tej serii

Odcinek 01: Co to jest Local Content? – Definicja, kontekst globalny, inauguracja projektu, skala inwestycji.

Odcinek 02: Jak działa Local Content? – Pięć narzędzi systemu: Kodeks, kryteria, GUS, KPI, pełnomocnicy.

Odcinek 03: Local Content a prawo zamówień publicznych – Trzy zasady zakupowe, pięć mechanizmów w PZP, Polityka Zakupowa Państwa.

Odcinek 04: Co Local Content oznacza dla mojej firmy? – Łańcuch dostaw TIER 1/2/3, efekt kaskadowy, narzędzia kontraktowe.

Odcinek 05: Jak przygotować firmę do Local Content? – Praktyczna checklista dziesięciu kroków.

energiatransformacji.pl

Materiał dodatkowy do serii wideo „Local Content – praktyczny przewodnik dla przedsiębiorstw”