

Jak czytamy, Polski Ład rzucił wyzwanie księgowym i przedsiębiorcom, a jego nie zawsze jasne założenia spowodowały gigantyczne wątpliwości i utrudnienia w rozliczeniach podatkowych. Program wprowadził wiele rozwiązań jednostkowych, inne natomiast są uzależnione od decyzji administracyjnych i interpretacji. Ewidentne wady były systematycznie poprawiane, co złagodziło jego konsekwencje. Są jednak branże, które w dalszym ciągu odczuwają presję, zmienionych przepisów podatkowych. Należą do nich firmy budowlane, ale też np. zajmujące się utrzymaniem zieleni czy opieką nad infrastrukturą miejską. Szczególnie te, które pracują na zlecenie jednostek samorządu terytorialnego.

Samorzędy trzymają gotówkę przy orderach

Jak prognozuje Krajowa Izba Gospodarcza - samorządom zabraknie na pokrycie wydatków bieżących od 20 do 30 mld zł. Kolejne kilkanaście miliardów ekstra, których nie przewidziały w budżetach, będą musiały zapłacić za wyższe raty kredytowe. Niektóre miasta spłacają dotychczasowe kredyty obligacjami. Rosnące długi jednostek samorządowych sprawiają, że szukają one możliwości formalnego zmniejszenia swoich zobowiązań. Niechętnie też rozstają się z gotówką, w każdym razie starają się trzymać ją jak najdłużej przy sobie.

- W przypadku firm budowlanych można powiedzieć, że przepisy „polskiego ładu” dotyczą 99% kontraktów, zleceń i prac wykonywanych dla samorządu terytorialnego. W praktyce jest to wpływ negatywny, bo de facto wymaga od wykonawcy prac kredytowania tych robót. W uproszczeniu wygląda to tak, że wykonawca najczęściej na początku realizacji zlecenia dostaje około 10% wartości kontraktu i dopiero po skończonej pracy wystawia fakturę na 90% wartości. Jeśli jednak zlecenie jest rozciągnięte w czasie, oznacza to kłopoty dla wykonawcy. Przedsiębiorca na bieżąco musi przecież opłacać zobowiązania do Urzędu Skarbowego, ZUSu czy płacić pracownikom realizującym zlecenie – mówi Mateusz Skowronek z eFaktor, firmy zajmującej się faktoringiem dla MŚP.

Wg danych portalu faktura.pl średni czas oczekiwania na płatność faktury w branży budowlanej to 21 dni, ale w przypadku zleceń samorządowych dłużej czeka się na ostatnią transzę, bo jest powiązana z terminem zakończenia zlecenia. Nawet duże przedsiębiorstwa mogą mieć problem, aby udźwignąć koszt finansowania inwestycji przez dłuższy czas. Kłopot jest jeszcze większy, kiedy kontrakt wymaga zatrudniania podwykonawców, którym też trzeba na bieżąco płacić.

Budowlanka szuka możliwości przyspieszenia obiegu pieniądza

Niepewna sytuacja gospodarcza, przełom roku, wycofanie obniżki VATu (m.in. na paliwa), a przede wszystkim wysoka inflacja powodują, że firmy nie mogą czekać zbyt długo na pieniądze i kredytować swoich partnerów. Dlatego szukają rozwiązań finansowych, które mogą im pomóc załatać dziurę i przyspieszyć obieg pieniądza.

Ekspert zauważa, że w ostatnich tygodniach widać większe, rosnące zainteresowanie tzw. finansowaniem pomostowym. Jeżeli przedsiębiorca ma podpisany kontrakt z jednostką samorządu terytorialnego to istnieje spora szansa na pozytywną decyzję co do takiej formy finansowania. JST z założenia nie są zagrożone upadkiem, więc zleceniodawca prac jest traktowany jako wypłacalny i solidny. To z kolei pozwala na finansowanie takiego przedsiębiorcy w formule „pod kontrakt”. Ta forma finansowania zyskuje popularność z każdym rokiem, gdyż można tu mówić o sytuacji typu win-win: przedsiębiorca otrzymuje szybciej środki, a jednostka samorządowa jest spokojna o wykonywane prace, nie wypłacając jednocześnie całej wartości kontraktu.

Źródło: IP