

Dla utrzymania płynności finansowej TSL

data aktualizacji: 2024.06.25



Spadek stawek za fracht połączony z malejącym popytem na usługi transportowe sprawia, że spedycje mają coraz większe trudności z pozyskiwaniem przewoźników. Gdy konkurowanie stawką nie jest możliwe, z pomocą przychodzi równie cenny argument: szybka płatność. Umożliwia ją skonto, dzięki któremu przewoźnik otrzymuje pieniądze szybciej, a spedycja oszczędza na kosztach realizacji umowy.

Jak obecnie wygląda rynek skont w Polsce i czy warto korzystać z tego rozwiązania? Idea skonta ma ścisły związek z praktyką długich terminów płatności. Jest ono formą rabatu, który wykonawca usługi udziela płatnikowi w zamian za przyspieszenie zapłaty. Skonto pozwala spedycjom oferować swoim przewoźnikom alternatywną metodę rozliczeń, która, choć wiąże się z kosztami, pozostaje atrakcyjna. W branży TSL, w której długie terminy są codziennością, możliwość uzyskania zapłaty wcześniej bywa kluczowa dla utrzymania płynności finansowej. Z perspektywy księgowej, skorzystanie ze skonta wymaga wystawienia faktury korygującej, która odzwierciedli realną wysokość zapłaty po udzieleniu rabatu płatnikowi.

Skonto w branży spedycyjnej: porównanie ofert

Własne skonto oferuje wiele spedycji, przy czym jego konstrukcja wynika ze specyfiki branży. Przewoźnicy, których ze spedycją łączy stała umowa, mogą skorzystać z usługi taniej niż współpracownicy spotowi, działający bez kontraktu. Koszt skonta wyrażany jest w procentach

obliczanych na podstawie wysokości faktury i waha się w przedziale od 2 do 10 proc.

Rozstrzał wynika z dwóch kwestii: formy współpracy ze spedycją oraz terminu szybszej wypłaty. Przewoźnicy kontraktowi co do zasady mogą liczyć na stawki niższe o średnio 1% w stosunku do spotowych.

- Termin wypłaty pieniędzy również zależy od założeń skonta, przy czym zwykle następuje ona w okresie od 2 do 14 dni. Część przewoźników określa go z góry, inni dają w tym względzie wybór, odpowiednio dostosowując cenę. Im szybsza wypłata, tym wyższy rabat na fakturze, a co za tym idzie, koszt po stronie przewoźnika – tłumaczy Jakub Gwiazdowski, Head of Partnership & Relations w Transcash.

Decyzja o skorzystaniu ze skonta każdorazowo należy do przewoźnika, który może, ale nie musi wybrać opcji szybszej zapłaty. Współpracując ze spedycją, która dysponuje tym rozwiązaniem, ma szybki dostęp do usługi w razie potrzeby, bez konieczności poszukiwania innych dostawców faktoringu.

Własne czy zewnętrzne - jakie skonto będzie najlepsze?

Skonto to w założeniu produkt, który zapewnia korzyści obu stronom, choć ich postrzeganie jest kwestią subiektywną. Spedytor oferujący szybszą płatność przewoźnikowi musi być gotów na zejście środków z konta, co wymaga stabilnej sytuacji finansowej. Jej rola rośnie w czasach niepewnej koniunktury, z którą branża TSL zmagą się od kilkunastu miesięcy. Dowodem na to był drastyczny spadek popularności skont podczas pandemii koronawirusa, gdy oferowanie szybszej zapłaty stało się realnym obciążeniem finansowym w niepewnych czasach.

Skonto nie musi jednak być produktem własnym, co pozwala zdjąć finansowe obawy z barków spedytora. W imieniu firmy może je obsługiwać inny podmiot, który zapewni wypłatę pieniędzy w terminie dogodnym dla przewoźnika, a ich zwrot na warunkach ustalonych ze spedycją.

- W praktyce mowa o personalizowanej ofercie faktoringu, z której mogą skorzystać przewoźnicy współpracujący ze spedycją. W Transcash oferujemy spedycjom eSkonto, czyli produkt na bazie skonta, który ułatwi im szybkie rozliczenia z przewoźnikami. Transcash zapewnia finansowanie, a rozliczenie ze spedycją następuje w ustalonym wspólnie terminie. Traktujemy ten produkt jako narzędzie do budowy długotrwałych relacji z partnerami z branży TSL, którą dobrze znamy, ponieważ nasze usługi finansowe są oferowane wyłącznie jej przedstawicielom – mówi Jakub Gwiazdowski.

Przewoźnicy, którzy zdecydują się na ofertę skonta, nierzadko mogą liczyć na warunki lepsze niż te oferowane w ramach faktoringu świadczonego przez podmiot niepowiązany. Skonto w tej formie pozwala spedycjom budować zaufanie i wiarygodność wśród przewoźników bez narażania na szwank własnej płynności finansowej.

Skonto dla spedycji - czy warto?

Z perspektywy spedycji posiadanie skonta to racjonalne rozwiązanie, które poszerza jej możliwości w zakresie rozliczeń. Dla dostawcy produkt jest bezkosztowy – opłaty dotyczą wyłącznie przewoźników – a spedycja zyskuje większą swobodę dysponowania własnymi środkami. Skonto dodatkowo wiąże przewoźnika ze spedycją, dając mu sygnał, że ma do czynienia z rzetelnym partnerem, który nie będzie zwlekał z płatnością dłużej, niż pierwotnie ustalono. Jeśli spedycja zdecyduje się na skonto dostarczane przez podmiot zewnętrzny, nie musi angażować własnych środków w proces szybkiej wypłaty, co ma niebagatelne znaczenie w kontekście płynności finansowej.

Fot. Transcash

Źródło: