

Kamil Pędziwiatr, Łukasz Kaczmarek

Pozyskanie i realizacja zlecenia transportowego z giełdy transportowej

JEL: L92. DOI: 10.24136/atest.2018.274.

Data zgłoszenia: 20.02.2018. Data akceptacji: 16.06.2018.

W artykule zaprezentowano teoretyczne informacje o internetowych platformach transportowych, ich roli w branży TSL oraz sposobu działania. Przedstawiono analizę metod pozyskania i realizacji decyzji w zakresie wyboru zleceń transportowych z elektronicznych giełd transportowych przez przedsiębiorstwa transportowe.

Słowa kluczowe: giełda transportowa, zlecenia transportowe, zagadnienie transportowe.

Wstęp

Proces transformacji ustrojowej w Polsce związany jest z postulatami integracji Polski ze strukturami europejskimi. Przystąpienie przez Polskę 1 maja 2004 roku do struktur Unii Europejskiej dało nie tylko możliwość włączenia się w obieg gospodarki państw członkowskich, ale również na poprawę sytuacji udziału polskiego sektora gospodarczego na rynkach globalnych. Realizacja kolejnych etapów integracji Polski z Unią Europejską, czyli między innymi otwarcie granic pozwoliło na wzrost wymiany handlowej. Obserwowany obecnie wśród zagranicznych inwestorów trend do lokowania lub też przenoszenia produkcji jest związany nie tylko z możliwością pozyskania taniej siły roboczej, ale także z położeniem geograficznym Polski. Najlepszym dowodem obrazującym dynamiczny rozwój powierzchni magazynowych w Polsce jest łączna powierzchnia magazynowa z 2016 roku wynosząca ponad 11, 2 mln m², a ponadto wolumen powierzchni pozostających w budowie na samym rynku warszawskim wynosił 349,4 tys. m² w ramach 15 projektów [12].

Znaczące miejsce Polski na mapie logistycznej Europy przekłada się na kondycję polskiego sektora TSL (Transport, Spedycja, Logistyka). Sektor ten często określany, jako „system nośny czy krwiobieg gospodarki” [3] obrazuje, jak silna zależność zachodzi między sytuacją gospodarczą danego kraju, a systemami transportowymi realizowanymi w ramach określonych łańcuchów dostaw [4].

Obecnie sektor TSL w Polsce w znacznej części składa się z małych i średnich przedsiębiorstw, których działalność opiera się na znajdowaniu poszczególnych ładunków w zależności od potrzeb przewoźnika lub znajdowaniu odpowiednich przewoźników w zależności od potrzeb klienta, który potrzebuje dany towar przewieźć. Ładunki dla przewoźników pozyskuje się najczęściej z giełd transportowych (ang. *freight exchange*) takich, jak np. Trans.eu lub TimoCom. Według portali branżowych do najbardziej popularnych giełd transportowych w Polsce zaliczane są: Trans.eu, TimoCom, Teleroute [4, 5]. Są to giełdy od lat funkcjonujące na rynku krajowym mające najszerszą ofertę ładunków i powierzchni ładunkowej, a także największy zakres funkcji dodatkowych.

Elektroniczne giełdy transportu stanowią nowoczesną platformę służącą wymianie informacji pomiędzy przewoźnikami a spedytorami. Główną rolą giełdy jest pośrednictwo w transakcjach biznesowych pomiędzy interesantem (zleceniodawcą) a wykonawcą (zleceniobiorcą). W przypadku giełd transportowych interesantem może być zarówno osoba zlecająca jak również pozyskująca usługę

transportową. Z kolei wykonawcą jest najczęściej przedsiębiorstwo transportowe lub kolejny pośrednik, tj. kolejne przedsiębiorstwo spedycyjne budujące swoją sieć powiązań z mniejszymi przedsiębiorstwami spedycyjnym. Z teorii zarządzania wynika wprost, że elementem łączącym interesanta i wykonawcę jest efekt ekonomiczny. Jednak w praktyce ta prosta zależność mocno się komplikuje. Kluczowym powodem komplikacji jest nieproporcjonalność zleceń transportowych i środków transportowych dostępnych w danym przedziale czasowym na rynku. Z drugiej strony ta nieproporcjonalność w relacji popytu i podaży stanowi podstawową siłę, która stwarza warunki do konkurencyjności na rynku usług transportowych [12].

Mimo znaczącej roli polskiego sektora TSL w globalnym obiegu dóbr i usług nie należy pomijać warunków w jakich funkcjonują tego typu podmioty gospodarcze. Rosnąca konkurencja ze strony przewoźników zza wschodniej granicy, wzrost znaczenia polityki outsourcingowej w opisywanym sektorze, a także zmiany w zakresie obciążeń administracyjnych i płac minimalnych w państwach Europy Zachodniej nie należą do najkorzystniejszych dla polskiej branży TSL.

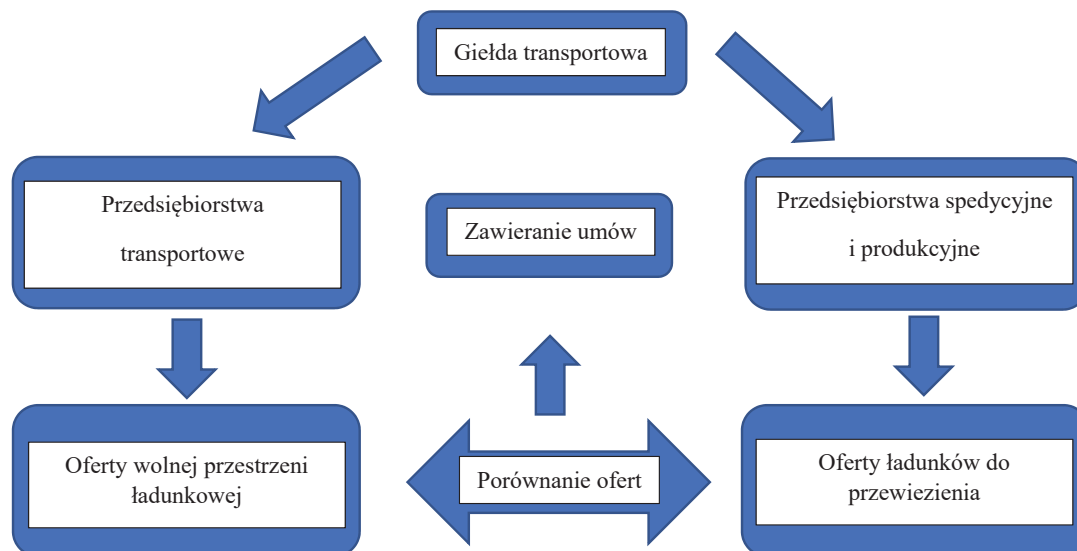
Wzrost skuteczności i poprawy konkurencyjności polskiego sektora TSL w wykonywaniu zadań przewozowych uzależniony jest od poziomu wdrażania innowacyjnych rozwiązań technologii teleinformatycznych. Rozwiązania tego typu wspomagają logistykę transportową, ze szczególnym uwzględnieniem systemów zarządzania flotą oraz elektronicznych giełd transportowych. W ostatnich latach najlepszym przykładem powszechnego wdrożenia technologii teleinformatycznych w sektorze TSL są aplikacje (internetowe platformy transportowe) [5].

Niniejszy publikacja ma na celu zaprezentowanie teoretycznych informacji o internetowych platformach transportowych, ich roli w branży TSL oraz sposobu działania. W artykule przedstawiono analizę metod pozyskania i realizacji decyzji w zakresie wyboru zleceń transportowych z elektronicznych giełd transportowych przez przedsiębiorstwa transportowe.

1. Elektroniczne giełdy transportowe

Elektroniczna giełda transportowa jest platformą internetową, która umożliwia wymianę informacji oraz zawieranie transakcji odnośnie wolnych ładunków i przestrzeni ładunkowej pomiędzy przedsiębiorstwami transportowymi, spedycyjnymi i produkcyjnymi [2].

Jest to idealne narzędzie na rynku zleceń transportowych do zwiększania wartości wskaźnika wykorzystania przestrzeni ładowni przy realizowaniu pełnych zleceń transportowych, czyli wskaźnik efektywności transportowej [9]. W państwach członkowskich Unii Europejskiej wskaźnik ten waha się na poziomie 55%. Wyjątek stanowią takie państwa jak Niemcy (65%) czy Hiszpania (80%) [7]. Przez pełne zlecenia transportowe realizowane przez środki transportu drogowego należy rozumieć zarówno przejazd „na pusto” (bez ładunku), nazywany często dojazdem do miejsca załadunku, jak także przejazd „na pełno”, tj. z ładunkiem, ale związany z brakiem pełnego wypełnienia powierzchni ładowni w trakcie realizacji procesu zaopatrywania lub dystrybucji towarów [7].



Rys. 1. Schemat działania giełdy transportowej [2]

Rynek usług transportowych cechują się również sezonowością popytu na krajowe usługi transportowe. Istotne staje się wówczas korzystanie z elektronicznych giełd transportowych [3]. W czasie obniżenia się ilości zleceń na transport, przedsiębiorstwa mając dostęp do ofert transportowych z całej Europy mogą świadczyć przewozy kabotażowe, czyli świadczenie usług transportowych na terenie państwa, pojazdem, który zarejestrowany jest w innym kraju coraz częściej staje się to specjalizacją wielu polskich firm transportowych. Do świadczenia tych usług nie jest konieczne ze strony Polski generowanie kosztów związanych z infrastrukturą drogową, za to przynosi ona znaczące zyski dla krajowej gospodarki [8].

Wszyscy użytkownicy elektronicznych giełd transportowych działają na rynku globalnym. Tworząc otoczenie swobodnej wymiany informacji nie zważając na dzielące ich odległości czy też nawet strefy czasowe. W każdej chwili mogą bezproblemowo dotrzeć do katalogu konkurentów, dostawców oraz klientów [12]. Giełdy transportowe w zależności od zasięgu dzielimy na: lokalne, krajowe, europejskie i międzynarodowe. W zależności od ich charakteru można wyróżnić giełdy transportowe ogólne lub specjalistyczne [2]. Usługobiorcami elektronicznych platform o charakterze ogólnym są niewielkie i średnie firmy transportowe z flotą obejmującą od 5 do 10 pojazdów (przedsiębiorstwa te stanowią największą grupę użytkowników elektronicznych giełd). Po wypełnieniu koniecznych formalności potencjalna firma może zostać użytkownikiem tego rodzaju giełdy transportowej. W kolejnej znajdziemy wyspecjalizowane duże przedsiębiorstwa logistyczne, takie jak np.: DB Schenker lub Raben Group. Firmy te mają w swojej ofercie wszechstronne usługi, i szeroko wykorzystują elektroniczne giełdy transportowe w swojej działalności [4].

2. Pozyskanie zlecenia transportowego z giełdy transportowej

W 2015 roku w Głównym Urzędzie Statystycznym zarejestrowano 1860 firm transportowych posiadających środki transportowe w przedziale od 10 do 19 ciągników. To stanowi ponad 46% wszystkich firm transportowych zarejestrowanych w Polsce. Dane te obrazują strukturę rynku transportu drogowego w Polsce, wskazując tym samym na znaczący udział małych firm transportowych w przewozach towarowych. Z kolei duże firmy, spedycyjno-transportowe stanowią zaledwie 2,4% udziału ilościowego na polskim rynku transportu drogowego [18].

Praktyka wskazuje, że największym beneficjentem pozyskiwania zleceń z giełd transportowych są małe lub średnie przedsiębiorstwa. Jedynie duże przedsiębiorstwa z branży TSL wykorzystują odpowiednie narzędzia informatyczne klasy TMS (Transportation Management Systems), które wspomagają proces planowania i realizacji zleceń transportowych (często stałych zleceń), dlatego też te firmy są mniej zainteresowane pozyskiwaniem zleceń z giełd transportowych [7]. Średnie i małe przedsiębiorstwa branży TSL nie posiadają odpowiednich środków na inwestycje w specjalistyczne narzędzia informatyczne. Praca w tego typu przedsiębiorstwach opiera się w głównej mierze na prostym pod względem dostępu narzędziu, czyli elektronicznych giełdach transportowych, których schemat działania przedstawiono na rys. 1.

Czynnikiem łączącym wszystkie przedsiębiorstwa jest rentowność danego zlecenia. W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw istotną staje się wówczas funkcja spedytora, którego praca opiera się na umiejętnościach szybkiej oceny rentowności zleceń transportowych, prezentowanych na giełdach transportowych. Ocena rentowności danego zlecenia powinna być poprzedzona analizą takich parametrów jak: liczba kilometrów dojazdu do miejsca załadunku (tzw. kilometry na pusto), koszty transportowe (zróżnicowane dla każdego przedsiębiorstwa transportowego), cena (oszacowanie kosztów dojazdu do miejsca załadunku i kosztów przejazdu do miejsca rozładunku, a także operacje manipulacyjne), termin realizacji (krótki termin to w większości przypadków determinacja w zakresie zwiększania ceny ze strony zleceniodawcy), długość trasy (im dłuższa trasa transportu ładunku tym większa jego cena i tym mniejsze obciążenia kosztami dojazdu), region załadunku (uprzemysłowione obszary dają wysoką gwarancję znalezienia kolejnych ładunków) [18]. Jednak w praktyce, rzadko się zdarza, aby w tym samym czasie, zlecenie transportowe, wystawione na giełdzie transportowej, miało miejsce załadunku w punkcie, gdzie pozyskująca je firma transportowa ma wolny środek transportowy.

W niniejszym artykule przedstawiono przykładowy proces pozyskania zlecenia z giełdy transportowej, który wykonywany jest przez jednego z autorów w przedsiębiorstwie z branży TSL.

W większości małych i średnich przedsiębiorstw transportowych to spedytor analizuje oferowane zlecenia transportowe i często musi podjąć decyzję zaledwie w kilka minut, to może być powodem wystąpienia wielu błędów np. w zakresie kalkulacji rentowno-

I Have new loading, can you load this?

Abholung: 22.01.2018, 08.00 Uhr
 Bei: Enventus
 Hedenstorpssvägen 4
 55593 Jönköping
 Schweden

Zustellung: 23.01.2018, 10.00 Uhr
 Fläktgroup Wurzen GmbH
[Lüpttzer Str. 39](#)
[04808 Wurzen](#)

Ladeumfang: 1 pallet 1,72 x 0,95 x 2,17 m - weight: 306 kg
 1 pallet 1,69 x 0,95 x 1,54 m - weight: 309 kg
Not stackable !

400€ max.!

Mit freundlichen Grüßen / Kind regards

Rys. 2. Oferta zlecenia transportowego

Źródło: oprac. własne: U.F.C Logistic.

ści zlecenia. W analizowanej ofercie (rys. 2) znajdują się cena, czyli wycena zlecenia transportowego. Przy czym, należy zwrócić uwagę na fakt, że przedsiębiorstwa transportowe ukrywają liczbę i koszt kilometrów dojazdowych. W większości przypadków, klientów giełdy (zleceniodawców) interesuje tylko finalna wartość wykonania zlecenia, a nie liczba kilometrów dojazdu czy przejazdu.

Z zaprezentowanej oferty zlecenia transportowego na rys. 2 wynika, że środek transportowy musi dojechać do Jönköping w Szwecji, tj. do miejsca załadunku, aby dalej wykonać zlecenie do miasta Wurzen położonego na terenie Niemiec. Spedytor przy analizie konkretnego oferty powinien wykonać następujące czynności: oszacować liczbę kilometrów do przejechania, zlokalizować najbliższy wolny środek transportowy, który w podanym w ofercie terminie będzie mógł się załadować w Jönköping (Jeśli nie posiadamy wolnego środka transportu w danym miejscu, musimy przyjąć rolę

pośrednika i skorzystać z giełdy transportowej (rys. 3). Spedytorzy bardzo często posiadają stałych przewoźników, którzy regularnie potrzebują ładunków na konkretnej relacji przewozowej.), ponownie oszacować liczbę kilometrów, ale dojazdu do miejsca załadunku, a następnie należy sprawdzić czy w podanym terminie realizacji zlecenia będzie wolny ładunek w okolicach miasta Wurzen w kraju związkowym Saksonia. W tym mieście zakończy się opisywane zlecenie, gdyż tam zostanie rozładowany ładunek. Dojazd do kolejnego miejsca załadunku nie powinien obciążyć następnego zlecenia transportowego.

Ostatni etap obejmują zgłoszenie się i ewentualne negocjacje ceny z klientem giełdy zlecającym wyżej wymieniony transport [7]. W efekcie końcowym dochodzi do zawarcia umowy o zlecenie transportowe - na przewóz konkretnych ładunków (rys. 4).

Relacja przewozowa przedstawiona w powyższym przykładzie charakteryzuje się nierównomiernością realizowanych zleceń transportowych, tj. zwiększona liczba zleceń transportowych do Szwecji i ograniczona ich liczba do Niemiec. Oznacza to, że jakiegokolwiek zlecenie w tej relacji będzie zawsze opłacalne dla przedsiębiorstwa mimo, że jego rentowność będzie ujemna.

3. Realizacja zlecenia transportowego z elektronicznej giełdy transportowej

Rozwój szybkiej technologii internetowej w ostatniej dekadzie przyczynił się do zwiększenia możliwości dostępu do Internetu, jak i poprawy jego parametrów. Obecnie sieć internetowa stała się otwartym środowiskiem do prowadzenia skutecznego i powszechnego handlu. Możliwość całodobowego dostępu daje okazję do tworzenia wyjątkowo elastycznych powiązań biznesowych [5]. Każdy z klientów elektronicznych giełd transportowych może bezproblemowo dotrzeć do rejestru konkurentów, dostawców, klientów czy też przedsiębiorstw tworzących otoczenie transportowe bez względu na wspomniane wcześniej trudności czasowe i przestrzenne. Wymagania stawiane w dzisiejszych czasach firmom logistycznym i transportowym odnoszą się głównie do metod i narzędzi realizacji zleconych zadań. Wpływ na to ma rozrost przestrzenny powiązań

The screenshot shows the Teleroute website interface for creating a transport offer. The top navigation bar includes 'Zamieść', 'Wyszukaj', 'Historia', and 'Inne'. The main header features 'Zamieść nową ofertę' with a dropdown for 'Wybierz szablon' and a button 'Utwórz szablon'. The right side of the header has 'Szukanie Firm' and 'ID Klienta: NPIL 418780'. The main content area is split into two columns: 'Szczegóły trasy' (Route details) and 'Opis' (Description). The 'Szczegóły trasy' section includes fields for 'Z:' (Sweden, 553 02, Jönköping), 'Do:' (Germany, 04808, Wurzen), 'Start:' (22/01/2018, 08:00), 'Koniec:' (23/01/2018, 10:00), 'Termin płatności:' (15 dni), and 'Kontakt:' (Kaczmarek Łukasz). The 'Opis' section includes 'Rodzaj ładunku:' (Ładunki neutralne), 'Rodzaj pojazdu:' (Bus, Firanka, Skrzynia, Otwarty), 'Wyposażenie:' (Platforma podnośnikowa, Paleciak), 'Transport towarów:' (Palety, Palety na wymianę), 'Waga (t):' (0.6), 'Długość (m):' (2), and 'Certyfikat:' (Transport odpadów, Niebezpieczne). The bottom of the form has 'Anuluj' and 'Zamieść ofertę' buttons.

Rys. 3. Zamieszczenie oferty na zlecenie transportowe na giełdzie Teleroute

Źródło: oprac. własne: U.F.C Logistic.

SCHRÖTER
TRANSPORTE GMBH

Ideen. Service. Erfolg.

U.F.C Logistic
Mateusz Orczykowski
ul. Jasminowa - Kalisz
PL-62-800 Kalisz

Fax:
Tel.: + 48 509 813 379

Neukieritzsch, den 19.01.2018

Ihnen schreibt: ~~Neukieritzsch~~

Tel.: ~~0372 607110~~

Fax: ~~0372 607110~~

E-Mail: ~~gabimanna@schroetertransport.de~~

Transportauftrag T-18010234

Seite: 1 / 2

Sehr geehrte Damen und Herren,
vereinbarungsgemäß führen Sie in unserem Namen nachfolgenden Transport durch:

Auftrag: 18010255

Beladung:
22.01.2018 08:00 Uhr bis 22.01.2018, 08:00 Uhr

Eventus
Hedenstorpsvägn 4
S-555 93 Jönköping

Entladung:
23.01.2018 10:00 Uhr bis 23.01.2018, 10:00 Uhr

FläktGroup Wurzen GmbH
Lüplitzer Straße 39
D-04808 Wurzen

2,00 Palette(n)

Klimageräte
1,72 x 0,95 x 2,17 m
1,69 x 0,95 x 1,54 m
nicht stapelbar

650,00 kg

Die angegebenen Be- und Entladezeiten sind FIXTERMINE und deshalb unbedingt einzuhalten!!!

Lade-Nr. OO174172 unbedingt angeben!!! Ware ist ordnungsgemäß zu sichern!!! Seitliche Be- und Entladung!!!

Frachtvereinbarung: 400,00 EUR

zwingend angeben!

Rys. 4. Zawarcie umowy o zlecenie transportowe

Źródło: oprac. własne: U.F.C Logistic.

kooperacyjnych przedsiębiorstw. W sieci logistycznej firmy biorące udział w łańcuchu dostaw muszą realizować zlecenia zgodnie z wyznaczonym czasem oraz w odpowiednim do tego miejscu. W segmencie logistyki kontraktowej firmy zajmują obszary produkcyjne całościowo razem z usługami magazynowymi. Przedsiębiorcy rywalizują nawet z reprezentantami innych branż, których celem także jest chęć zoptymalizowania swojej działalności. Realizacja zlecenia transportowego z elektronicznych giełd transportowych wykazują silne powiązania z optymalną organizacją planowaniem procesów logistycznych. Istotną staje się wówczas sprawna wymiana informacji, dobra jakość usług czy też wyszukiwanie nowych współników biznesowych wynikających z współpracy na giełdach transportowych [1, 6].

Analizując poszczególne czynności wykonywane przez spedytora w trakcie realizacji zlecenia transportowego z giełdy transportowej można zaobserwować, że krótki czas i brak możliwości doboru optymalnych rozwiązań. Mimo wykorzystywania mechanizmów, które oferują giełdy transportowe lub stosowania własnych systemów informatycznych, to szybkość uzyskiwania odpowiedzi na temat rentowności zleceń jest bardzo ograniczona. Spedytor cały czas musi polegać na własnym doświadczeniu oraz nabytych umiejętnościach w celu zaplanowania i pozyskania rentownych zleceń z analizowanych giełd transportowych [4].

W trakcie analizy wybranej oferty spedytor początkowo powinien zwrócić szczególną uwagę na współrzędne geograficzne i na ich podstawie określić lokalizację początkową (np. miejsce ostatniego rozładunku) dla wybranego środka transportu, a następnie wskazać miejsce załadunku. Czynność ta wymaga ustalenia parametrów granicznych, tj. maksymalna liczba kilometrów dojazdowych, jednostkowy koszt: przejazdu, dojazdu do zlecenia itp. Kolejno wykorzystując dane o średniej prędkości środka transportowego na trasie w danym regionie i odległości (w kilometrach) w linii prostej

pomiędzy wyznaczonymi lokalizacjami należy zestawić to z aktualnym wykorzystaniem czasu pracy kierowcy (godzinowy system pracy kierowcy, zgodny z kodeksem pracy i pozostałymi przepisami prawa). Dysponując danymi o czasie pracy oraz liczbie kilometrów dojazdu powinno się wykluczyć te zlecenia transportowe, do których środek transportowy nie dojedzie, ze względu na przekroczenie budżetu dozwolonych godzin pracy kierowcy. Oferty spełniające powyższe warunki poddaje się analizie, do której wykorzystuje się mapę cyfrową. Ten etap pozwala w znaczący sposób oszczędzić czas na czasochłonnej analizie wszystkich możliwych relacji na podstawie dostępnych środków transportowych i ich rozlokowania na wykorzystywanej mapie cyfrowej [8].

Kryterium optymalizacji dla spedytora w małych i średnich przedsiębiorstwach jest najniższy koszt. Ustalenie owego kryterium w znaczący sposób ułatwia pracę spedytorowi. Na składowe kosztów wpływa zarówno dojazd do miejsca załadunku jak i przejazd z ładunkiem na uzgodnionej trasie wg. oszacowanych i dopuszczonych stawek za przejazd. W efekcie końcowym pozostaje już tylko

możliwość prowadzenia negocjacji ze zleceniodawcami. Z praktyk wynika, że przy ograniczonym czasie oferowanych na danej giełdzie zleceń, nie ma czasu na negocjacje [2]. Zatem pomijając negocjacje spedytorowi pozostaje tylko zamknięcia zadania polegającego na przydziale środka transportowego do realizowanego zlecenia pozyskanego z giełdy transportowej.

Podsumowanie

Postęp technologiczny w obszarze rozwiązań informatycznych przyczynia się do wdrażania wielu innowacji stosowanych w procesach logistycznych. Za taką innowację bez wątpienia należy uznać elektroniczne giełdy transportowe będące platformą do nawiązywania międzynarodowych kontaktów i dostępu do ładunków z tzw. „pierwszej ręki”. Poprawiają one wydajność eksploatowanej floty przedsiębiorstw transportowych poprzez redukcję „pustych powrotów”. Dają możliwość znalezienia ładunku odpowiedniego do oferowanej przestrzeni ładunkowej przy jednoczesnym zapewnieniu wysokiej aktualności oferowanych zleceń transportowych poprzez kontakt w czasie rzeczywistym – online (dostęp do ofert przez 24h/dobę). Nie wymagają stosowania drogich i wyspecjalizowanych urządzeń, a korzystanie z nich może odbywać się również przy użyciu telefonu komórkowego (wysoki poziom mobilności).

Wybór odpowiedniej giełdy dla danej firmy może opierać się na jej funkcjonalności, która w zadowalającym stopniu będzie pasowała do charakteru prowadzonej działalności oraz cenie wymaganej do korzystania z programu. Istotnym punktem dla użytkowników tego typu platform jest poziom gwarantowanego bezpieczeństwa. Podmioty odpowiedzialne za giełdy transportowe dążą do zwiększenia bezpieczeństwa swoich platform internetowych oraz zawieranych na nich transakcji. Firmy korzystające z dostępnych na rynku systemów obawiają się przede wszystkim utraty ładunku (przedsiębiorstwa spedycyjne i produkcyjne) oraz opóźnień w płatnościach (przedsiębiorstwa transportowe). Mając na uwadze obawy klientów właściciele platform internetowych powinni zapewniać odpowied-

nie rozwiązania zabezpieczeń w dwóch obszarach: bezpieczeństwo transakcji i bezpieczeństwo danych. Według D. Rucińska i M. Kędzior-Laskowska [14] postulaty zgłaszane przez użytkowników giełd transportowych w obszarze bezpieczeństwa transakcji odnoszą się m.in. do: oceny firmy przed wejściem na giełdę – analiza sytuacji finansowej potencjalnego uczestnika giełdy, data rejestracji działalności gospodarczej (długość funkcjonowania na rynku to powinno być minimum 6 miesięcy) oraz referencje od dotychczasowych kontrahentów, a także ocena uczestników giełdy, dzięki któremu dokonywana jest ocena jakości i rzetelności zleceniodawcy ładunków, który jest uczestnikiem giełdy. W kontekście jakości warto wspomnieć również o cenie usługi transportowej ponieważ często staje się ona elementem decydującym o wyborze usługodawcy i zdaniem przedsiębiorstw podstawowym wymaganiem wobec oferowanego transportu. Według P. Nowaka [11] cena stanowi również instrument obiektywnej oceny jakości. Pozostałe to opracowanie indeksu oceny ryzyka, czyli wskaźnika wiarygodności płatniczej firm, np. w ujęciu procentowym. System zgłaszania dłużników - firma zgłoszona jako dłużnik figurują na krajowej liście dłużników branży TSL i traci dostęp do giełdy. W obszarze bezpieczeństwa danych wymagane jest udostępnienie spersonalizowanych danych niezbędnych do autoryzacji - każdy uczestnik giełdy otrzymuje login i hasło, które należy wprowadzić przed wejściem na platformę oraz każdorazowo przy zawieraniu transakcji, a także zabezpieczenie transferu danych i dostępu do serwerów, na których przechowywane są szczegółowe informacje dotyczące każdego uczestnika giełdy.

Aktualnie wiele małych i średnich przedsiębiorstw nie mogłyby wyobrazić sobie funkcjonowania na rynku transportowym bez uczestnictwa w giełdach. Do głównych korzyści wynikających z ich korzystania zaliczyć możemy: oszczędność czasu polegająca na możliwości kontaktu z wieloma kontrahentami w jednej chwili, ułatwienia w wymianie informacji, zgromadzenie dużej ilości ofert w jednym miejscu, opcja sprawdzenia potencjalnego kontrahenta pod względem wiarygodności i wypłacalności czy też pakiety dodatkowych usług usprawniających pracę. Elektroniczne giełdy transportowe są miejscem codziennych ofert frachtów i wyszukiwania przewoźników dla wielu przedsiębiorstw. Zapoczątkowały one nieodwracalne zmiany w optymalizowaniu procesów logistycznych, zmniejszając czas przemieszczania ładunków, poprawiając bezpieczeństwo transportu, a co najważniejsze przyczyniły się do integracji przedsiębiorstw spedycyjnych, transportowych i produkcyjnych.

Bibliografia:

1. Blaik P., *Logistyka. Koncepcja zintegrowanego zarządzania*, PWE, Warszawa 2010.
2. Giełdy transportowe. Wyższa Szkoła Logistyki, Poznań, <https://wyszukiwarka.efs.men.gov.pl/product/gieldy-transportowe/attachment/744>, dostęp: 07.02.2018
3. Gmys Ł., Giełdy transportowe, którą wybrać? Opinie <http://poradniktransportowy.pl/12/gieldy-transportowe-ktora-wybrac-opinia/> (dostęp: 10.02.2018).
4. Gmys Ł., Porównanie giełd transportowych, czterech rynkowi giganci <http://poradnikspedytora.pl/2014/porownanie-gield-transportowych-czterech-rynkwow-giganci/>, (dostęp: 08.02.2018).
5. Gmys Ł., Porównanie giełd transportowych, <http://poradniktransportowy.pl/03/porownanie-gield-transportowych/> (dostęp: 10.02.2018).
6. Grzelakowski, A. S.: *Jakość usług transportowych i jej wpływ na kształtowanie wartości logistycznego łańcucha dostaw*. Zeszyty Naukowe Akademii Morskiej w Gdyni, 2016, nr 93.
7. <https://www.eea.europa.eu/data-and-maps/figures/road-freight-load-factors-during>, (dostęp: 08.02.2018).
8. Kisielewski P., Leśniakiewicz M., *Charakterystyka i analiza porównawcza europejskich elektronicznych giełd transportowych*, „Autobusy – Technika, Eksploatacja, Systemy Transportowe” 2016, nr 6.
9. Mieszaniec J., Ogrodnik R., *Innowacyjne rozwiązania dla wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw w obszarze zarządzania transportem*, [w:] red. R. Knosala (red.), *Komputerowo zintegrowane zarządzanie*. Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Opole, 2010.
10. Nerć-Pełka, A., *Współczesne wyzwania logistyczne wobec zarządzania transportem*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy Transportu i Logistyki” 2012, nr 17.
11. Nowak P., *Wykorzystanie ceny w ocenie jakości produktów*. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas, 2008, nr 2.
12. Polska Market Insights. Raport roczny 2017. Colliers International <http://propertyinvestors.pl/files/djt2u2s8lbro17589h-1cya9364wgx6z5n7iekpfm0403.pdf>, (dostęp: 04.01.2018).
13. Romanow P., *Strategie transportowe operatorów z branży TSL w łańcuchach dostaw*, „Logistyka” 2008, nr 2.
14. Rucińska D., Kędzior-Laskowska M., *Problemy kształtowania jakości usług w transporcie drogowym ładunków w opiniach przedsiębiorców*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego, *Ekonomika Transportu i Logistyka, Europejski transport i rynek usług transportowych*, 2014, nr 52.
15. Rydzkowski W., *Usługi logistyczne: teoria i praktyka*, Biblioteka Logistyka, Poznań 2011.
16. Rydzkowski W., Wojewódzka-Król K., 2008, *Transport, Spedycja i Logistyka w procesie integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo Naukowe PWN.
17. Sosnowski J., Nowakowski Ł., *Elektroniczne giełdy transportowe*, Difin, Warszawa 2015.
18. *Transport - wyniki działalności w 2016 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2017.
19. Woźniak W., 2017, *Koncepcja przydziału zleceń transportowych z giełd transportowych*, „Autobusy – Technika, Eksploatacja, Systemy Transportowe” nr 6.
20. Woźniak W., Stryjski R., Mielniczuk J., Wojnarowski T., *Koncepcja usprawnienia wybranych algorytmów rozwiązujących zagadnienie transportowe*, Prace Naukowe Politechniki Warszawskiej. Transport, Warszawa 2016.
21. Woźniak W., Wojnarowski T., *A Method for the rapid Selection of profitable Transport Offers within the Freight Exchange Market*, 25th IBIMA Conference, Amsterdam 2015.

Acquisition and implementation of the transport order acquired from the transport freight exchange

The article presents theoretical information about a web transport platforms, their role in the transport and logistic(s) services and the way of operation. An analysis of methods for acquisition and implementing decisions regarding the selection of transport orders from electronic transport freight exchanges by transport companies is presented.

Keywords: freight exchange, transport orders, transport issues.

Autorzy:

inż. **Kamil Pędziwiatr** – Akademia Morska w Szczecinie, Wydział Inżynierjino-Ekonomiczny Transportu
Łukasz Kaczmarek – U. F. C Logistic