

# Giełdy transportowe i platformy przetargowe — elektroniczne narzędzia wspomagające wybór przewoźnika w transporcie samochodowym

## Wstęp

Największy udział w zaspokajaniu potrzeb transportowych w przewozach ładunków w Polsce i Europie ma transport samochodowy. Udział ten systematycznie rośnie, towarzysząc wzrostowi ogółu przewozów. W 2005 roku udział transportu samochodowego w pracy przewozowej wykonanej przez polskie przedsiębiorstwa w transporcie ładunków ogółem wyniósł 52,5%, natomiast w 2011 roku wartość ta wzrosła do 69,9%<sup>1</sup>.

Silna pozycja rynkowa transportu samochodowego wynika z cech, jakie są charakterystyczne dla tej gałęzi. Wyróżnia się ona przede wszystkim stosunkowo dużą szybkością oraz elastycznością przewozów, a także możliwością realizacji dostaw z miejsca nadania bezpośrednio do miejsca odbioru, bez konieczności realizacji czasochłonnych czynności przeładunkowych<sup>2</sup>. Wykorzystanie transportu samochodowego jest atrakcyjnym rozwiązaniem także z punktu widzenia przedsiębiorstw stosujących strategię zarządzania zapasami *Just-in-Time* (ang. JIT — dokładnie na czas), która zakłada redukcję poziomu utrzymywanych zapasów, co wymaga zapewnienia szybkiej i niezawodnej realizacji dostaw. Ponadto umożliwia on przewóz niemalże wszystkich rodzajów ładunków.

Przewóz dużej ilości towarów samochodami wiąże się także z wieloma negatywnymi aspektami. Przede wszystkim znacznie obciążają one środowisko naturalne, obniżają komfort i bezpieczeństwo podróży pozostałych uczestników ruchu drogowego ze względu na dużą wypadkowość. Ponadto transport samochodowy charakteryzuje się energochłonnością, niskim potencjałem przewozowym, wysokimi kosztami jednostkowymi, a także ograniczoną zdolnością wykonywania przewozów masowych. Poważnym ograniczeniem są także kongestia oraz obowiązujące w wielu krajach zakazy poruszania się samochodów ciężar-

owych w weekendy, święta i w określonych godzinach nocnych. Te negatywne aspekty potęgowane są dużą liczbą pustych przejazdów (wynoszą one około 20–30% odległości pokonywanych przez europejskie pojazdy transportu samochodowego), a także niepełnym wykorzystaniem przestrzeni ładunkowej pojazdów (średnio w Europie około 60%)<sup>3</sup>.

## Problem wyboru przewoźnika

Kluczową decyzją związaną z organizacją procesu transportowego jest wybór odpowiedniego przewoźnika. Alternatywą do skorzystania z własnych środków transportu jest zlecenie realizacji lub/i organizacji przewozu podmiotowi zewnętrznemu z branży TSL (Transport-Spedycja-Logistyka), w tym przedsiębiorstwu:

- transportowemu (wykonującemu przewóz);
- transportowo-spedycyjnemu (zarówno organizującemu, jak i wykonującemu przewóz);
- spedycyjnemu (organizującemu przewóz, jednak do jego fizycznej realizacji korzystającemu z usług przedsiębiorstwa transportowego).

Zarówno decydując się na zawarcie bezpośredniej umowy z przedsiębiorstwem wykonującym usługi transportowe, jak też korzystając z pomocy pośrednika w postaci spedytora, zleceniodawca może powierzyć towar przewoźnikowi, z którym dotychczas nie współpracował bądź też takiemu, z którego usług już wcześniej korzystał (rys. 1).

Z danych zgromadzonych przez Główny Urząd Statystyczny wynika, iż większość przewozów realizowanych jest w ramach działalności zarobkowej przez przedsiębiorstwa, dla których usługi transportu samochodowego stanowią podstawową działalność gospodarczą — średnio wynoszą one 80% ogółu przewozów (rys. 2).

<sup>1</sup> *Transport — wyniki działalności w 2011 r.*, GUS, Warszawa 2012, s. 77.

<sup>2</sup> M. Stajniak i in., *Transport i spedycja*, Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań 2008, s. 14–15.

<sup>3</sup> M. Bloos, H. Kopfer, *On the Formation of Operational Transport Collaboration Systems*, w: H.J. Kreowski i in. (red.), *Dynamics in Logistics*, Springer-Verlag, Berlin — Heidelberg 2011, p. 191.

Rysunek 1

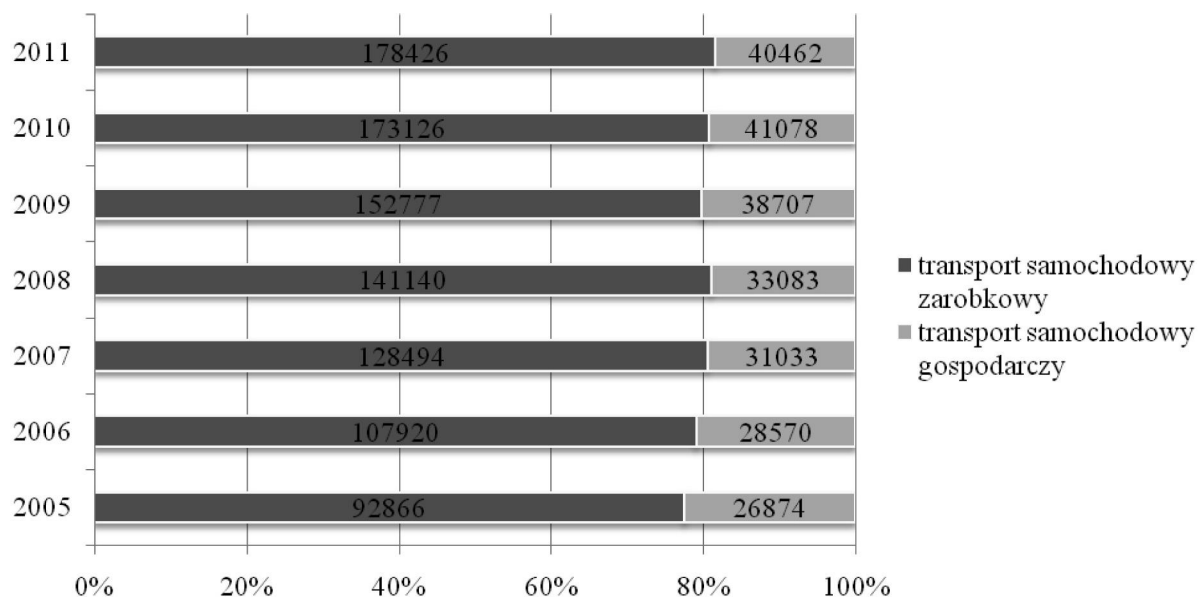
Sposoby organizacji przewozów towarów w transporcie samochodowym



Źródło: opracowanie własne

Rysunek 2

Praca przewozowa (w mln tonokilometrów) w przewozach ładunków transportem samochodowym zarobkowym i gospodarczym w Polsce w latach 2005–2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Transport — wyniki działalności w 2011 r.*, GUS, Warszawa 2012, s. 77.

Zleceniodawca podejmując decyzję o skorzystaniu z usług konkretnego przewoźnika ma do dyspozycji oferty wielu podmiotów funkcjonujących na rynku. W 2011 roku w Polsce zarejestrowanych było 25 681 przedsiębiorstw transportu samochodowego ładunków, wykonujących przewozy międzynarodowe, które

łącznie dysponowały 147 272 pojazdami. W ciągu ostatnich pięciu lat wartości te wzrosły ponad dwukrotnie (tab. 1).

Duża liczba podmiotów uprawnionych do wykonywania przewozu towarów, a także fakt, iż w większości są to przedsiębiorstwa małe, których park samo-

Tabela 1

Przedsiębiorstwa transportu samochodowego ładunków w Polsce wykonujące przewozy międzynarodowe według liczby posiadanego taboru

Wielkość przedsiębiorstwa (liczba pojazdów)	Stan na 01.01.2005 r.		Stan na 01.12.2011 r.	
	liczba przedsiębiorstw	liczba pojazdów	liczba przedsiębiorstw	liczba pojazdów
1	2 842	2 842	6 789	6 789
2-4	5 220	13 852	10 856	29 714
5-10	2 747	16 760	5 233	35 328
11-20	692	9 884	1 711	24 250
21-50	259	8 419	818	24 656
51-100	58	4 321	197	13 413
Powyżej 100	17	3 628	77	13 122
Ogółem	11 835	59 706	25 681	147 272

Źródło: Z. Kordel i in., *Perspektywy unowocześnienia parku ciężarowego w Polsce m.in. w aspekcie wprowadzenia elektronicznego systemu Poboru opłat za korzystanie z infrastruktury drogowej*, Transport Samochodowy 2010, nr 2, s. 26.

chodowy nie przekracza 10 pojazdów, zwiększa ryzyko podejmowanej decyzji (90% podmiotów obsługujących około 50% wszystkich pojazdów na rynku). Można bowiem przypuszczać, że przedsiębiorstwa duże, dysponujące dużą liczbą samochodów ciężarowych, są w branży znane i posiadają pewną renomę. W przypadku małego przedsiębiorstwa jednym ze skutecznych sposobów potwierdzenia jego rzetelności jest dotychczasowa pomyślna współpraca. Jeśli jednak zleceniodawca korzysta z usług danego przewoźnika po raz pierwszy, powinien dokładnie zweryfikować jego wiarygodność.

## Narzędzia internetowe wspomagające organizację transportu

Wysoki stopień nasycenia polskiego rynku przedsiębiorstwami transportowymi powoduje wzrost zainteresowania narzędziami, które umożliwiają nawiązanie kontaktów pomiędzy podmiotami na rynku, a w szczególności dotarcie do ofert wiarygodnych kontrahentów. Coraz więcej rozwiązań w tym zakresie dostarcza elektroniczny rynek B2B (ang. *business-to-business*), który umożliwia wymianę informacji, towarów i usług, integrując wielu kupujących i sprzedających w jednym miejscu. Wertykalny rynek<sup>4</sup> B2B branży transportowej dostarcza rozwiązań wychodzących naprzeciw potrzebom związanym również z organizacją przewozów<sup>5</sup>.

Narzędzia internetowe ułatwiają pozyskiwanie nowych kontrahentów. Najczęściej stosowane są katalo-

gi ofert z możliwością różnorodnego przeszukiwania (m.in. według słów kluczowych), serwisy aukcyjne: aukcje (sprzedaż usług — dążenie do jak najwyższej ceny) lub aukcje odwrócone (kupno usług — dążenie do jak najniższej ceny) oraz giełdy internetowe umożliwiające zawarcie krótkoterminowych umów bądź długoterminowych kontraktów<sup>6</sup>.

W ostatnich latach zauważyć można dynamiczny rozwój elektronicznych giełd transportowych oraz platform przetargowych oferowanych dla branży transportowej. W dalszej części artykułu opisane zostały zasady ich funkcjonowania, a także korzyści i zagrożenia wynikające z ich użytkowania. Następnie dokonano przeglądu dostępnych serwisów oraz charakterystyki wybranych.

## Elektroniczna giełda transportowa

Internetowe giełdy transportowe, określane również jako giełdy frachtów i przestrzeni ładunkowych, to portale umożliwiające przedsiębiorstwom składanie ofert zawierających informacje o wszelkiego rodzaju wolnych ładunkach, a także dostępnych pojazdach oraz wolnej przestrzeni ładunkowej<sup>7</sup>.

Głównymi segmentami giełdy transportowej są:

- 1) giełda ładunków, na której zleceniodawcy informują o wolnych ładunkach do przewiezienia, zamieszczając tam również szczegółowe informacje na temat towaru, wymagań co do pojazdu itp.;
- 2) giełda pojazdów, zawierająca informacje na temat wolnych pojazdów (np. w przypadku przewozów całopojazdowych) oraz wolnych przestrzeni ładunkowych (m.in. w przewozach drobnicowych).

<sup>4</sup> Rynek wertykalny to rynek, na którym handel odbywa się w ramach jednej branży, w przeciwieństwie do rynku horyzontalnego łączącego różne branże.

<sup>5</sup> M. Mazur, B. Włodarczyk, *Elektroniczne platformy handlowe typu B2B na rynku polskim*, w: K. Rutkowski (red.), *Logistyka on-line*, PWE, Warszawa 2002, s. 189-190.

<sup>6</sup> I. Davies, R. Mason, Ch. Lalwani, *Assessing the Impact of ICT on UK General Haulage Companies*, International Journal of Production Economics 2007, no. 106, p. 17.

<sup>7</sup> J. Mieszaniec, M. Ogrodnik, *Innowacyjne rozwiązania dla wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa w obszarze zarządzania transportem*, w: R. Knosala (red.), *Komputerowo zintegrowane zarządzanie*, Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Opole 2010, s. 225.

Tabela 2

Korzyści i zagrożenia związane z wykorzystaniem elektronicznych giełd transportowych

Korzyści	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> <li>+ zgromadzenie wielu ofert w jednym miejscu</li> <li>+ oszczędność czasu poświęconego na poszukiwanie kontrahentów</li> <li>+ relatywnie niski koszt pozyskania partnerów biznesowych</li> <li>+ większy dynamizm zmiany dostawców usług oraz dotarcie do korzystnych warunków współpracy</li> <li>+ możliwość szybkiego znalezienia doładunków, ładunków powrotnych oraz ograniczenie przestoju</li> <li>+ szybsza komunikacja z partnerami biznesowymi, np. dzięki wbudowanym komunikatorom</li> <li>+ możliwość weryfikacji wiarygodności kontrahenta, np. dzięki opiniom innych użytkowników, na forum</li> <li>+ dostęp do dodatkowych narzędzi, np. planowania tras przewozów, śledzenia pojazdów, automatycznego przekazywania informacji na telefon, przypomnień o terminach płatności</li> <li>+ możliwość skorzystania z dodatkowych usług oferowanych przez pracowników giełdy, w tym windykacyjnych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ryzyko pojawienia się nieuczciwych podmiotów (podających się za inną firmę, posługujących się jej danymi, dokumentami, np. rejestrowymi, ubezpieczeniowymi)</li> <li>– ponoszenie miesięcznych kosztów użytkowania giełdy, ryzyko zwiększenia abonamentu/opłat przez administratorów giełdy</li> <li>– uzależnienie się od funkcjonowania giełdy</li> <li>– utrudnienia w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa w chwilach braku dostępu do sieci Internetu</li> <li>– niedostosowanie zmian giełdy do potrzeb jej użytkowników (np. interfejsu)</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne.

Giełdy rozbudowywane są o różnego rodzaju narzędzia i funkcje, które ułatwiają użytkownikom poruszanie się po nich, w tym znalezienie przewoźnika bądź ładunków do przewiezienia, kontaktowanie się z kontrahentami czy też weryfikację ich wiarygodności (przykłady zostaną podane w dalszej części pracy). Wykorzystanie giełd elektronicznych zakłada również usprawnienie przepływu dokumentów pomiędzy kontrahentami poprzez<sup>8</sup>:

- zastąpienie dokumentów papierowych dokumentami elektronicznymi (ofert, zamówień, faktur);
- elektroniczne wystawianie, udostępnianie i wymianę tych dokumentów;
- elektroniczne pozyskiwanie informacji, np. przy wykorzystaniu elektronicznych formularzy.

Giełdy transportowe mogą być zbudowane w ramach dwóch modeli. Pierwszy polega na instalacji oprogramowania i pobieraniu pakietów danych na komputerze użytkownika. Alternatywą są systemy, które w całości opierają się na zewnętrznym interfejsie, gdzie komputer stanowi jedynie terminal pozwalający na uzyskanie dostępu do potrzebnych informacji<sup>9</sup>. Rosnąca powszechność Internetu szerokopasmowego wpływa na coraz częstsze wykorzystanie drugiego z wymienionych modeli. Dostęp przez przeglądarkę internetową do bazy aktualnych danych zgromadzonych na serwerze centralnym po-

zwiała na uniknięcie konieczności pobierania całej bazy danych za każdym razem, gdy korzysta się z giełdy.

Z przeprowadzonych przez P. Lewandowskiego oraz M. Dziechciarza badań wynika, iż znacząca większość przedsiębiorstw ogranicza się do korzystania z maksymalnie 3 giełd transportowych zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Z tego typu rozwiązań korzystają głównie przedsiębiorstwa małe oraz prowadzące działalność w skali międzynarodowej<sup>10</sup>.

Ich zastosowanie umożliwia osiągnięcie wielu korzyści, ale wiąże się także z pewnymi zagrożeniami (tab. 2). Przede wszystkim giełdy umożliwiają dotarcie do dużej liczby ofert zgromadzonych w jednym miejscu, skierowanych zarówno do przedsiębiorstw transportowych, dzięki czemu w szybki sposób mogą znaleźć ładunek powrotny bądź doładunek, jak i do podmiotów zgłaszających towar do przewiezienia, które mogą w dynamiczny sposób zmieniać przewoźników osiągając bardziej korzystne warunki. Elektroniczne giełdy są stale rozwijane o nowe funkcje, np. komunikatory, fora itp. Duże znaczenie przywiązuje się także do zwiększania bezpieczeństwa korzystania z tych serwisów, gdyż pojawianie się ofert nieuczciwych podmiotów jest jednym z podstawowych zagrożeń przyczyniających się do braku zaufania do giełd transportowych i hamuje ich rozwój.

<sup>8</sup> M. Ciesielski (red.), *Rynek usług logistycznych*, Difin, Warszawa 2005, s. 128.

<sup>9</sup> M. Jurczak, *Giełda kontra giełda*, *Transport i Spedycja* 2011, nr 4 (lipiec-sierpień), s. 28–31.

<sup>10</sup> P. Lewandowski, M. Dziechciarz, *Wpływ giełd transportowych na sektor TSL*, *Logistyka* 2011, nr 5, s. 1127–1132.

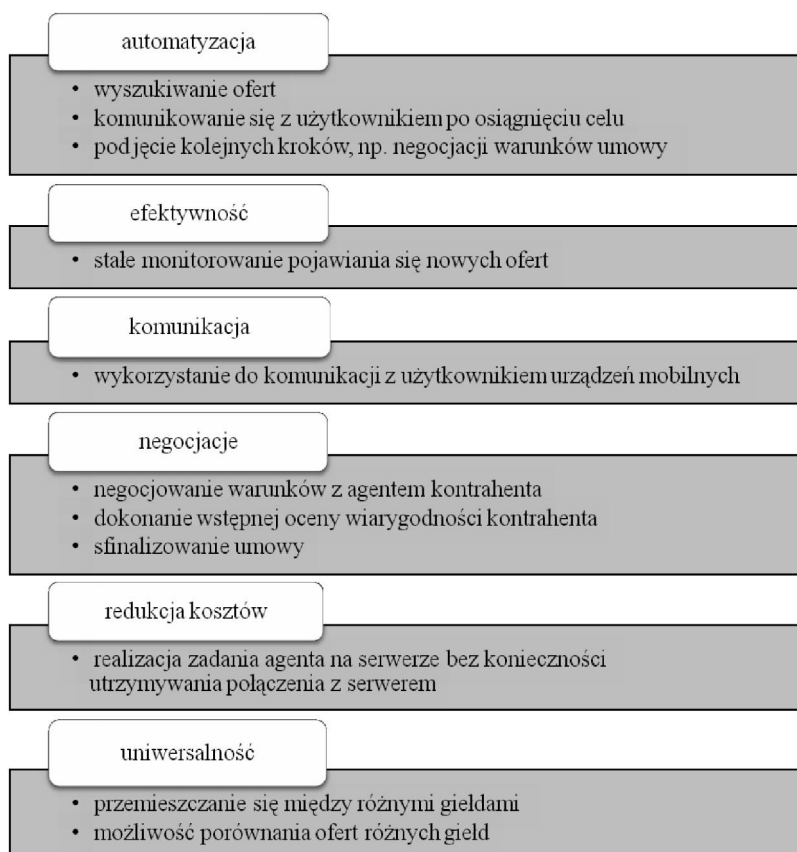
Szansą na zwiększenie efektywności funkcjonowania giełd transportowych jest zastosowanie technologii agentowej. Agent to program komputerowy pracujący zdalnie w określonym otoczeniu oraz dążący do osiągnięcia określonego celu<sup>11</sup>. Stale monitorując pojawianie się nowych ofert, jest on w stanie wyszukać tę o odpowiednich parametrach oraz negocjować warunki umowy, wstępnie zweryfikować wiarygodność potencjalnego kontrahenta, a o wynikach powiadomić użytkownika m.in. z wykorzystaniem urządzeń mobilnych, np. w formie SMS. Jego działanie umożliwia również dotarcie do większego spektrum informacji, zamieszczonych na różnych giełdach oraz porównanie ofert pochodzących z różnych źródeł (rys. 3).

gowym w ramach wymiany handlowej w relacjach B2B. Jest to system, który pozwala na przeprowadzanie aukcji/przetargów z uwzględnieniem większości elementów negocjacji występujących w tradycyjnych przetargach (np. cena, okres gwarancji, płatności itp.). Są to tzw. aukcje o wielu parametrach oceny (ang. MVB — *Multi Variable Bidding*)<sup>12</sup>. Schemat aukcji internetowej został zaprezentowany na rysunku 4.

Transportowe platformy przetargowe, podobnie jak giełdy transportowe, łączą przewoźników z załadowcami, jednak przeznaczone są do zawierania długoterminowych kontraktów. Przetargi zazwyczaj są rozpisywane przez przedsiębiorstwa sektora handlowego, producentów, hurtowników oraz spedytorów. W czasie rze-

Rysunek 3

Korzyści z zastosowania agentów software'owych na internetowych giełdach transportowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Długosz, *Nowoczesne technologie w logistyce*, PWE, Warszawa 2009, s. 53.

## Transportowa platforma przetargowa

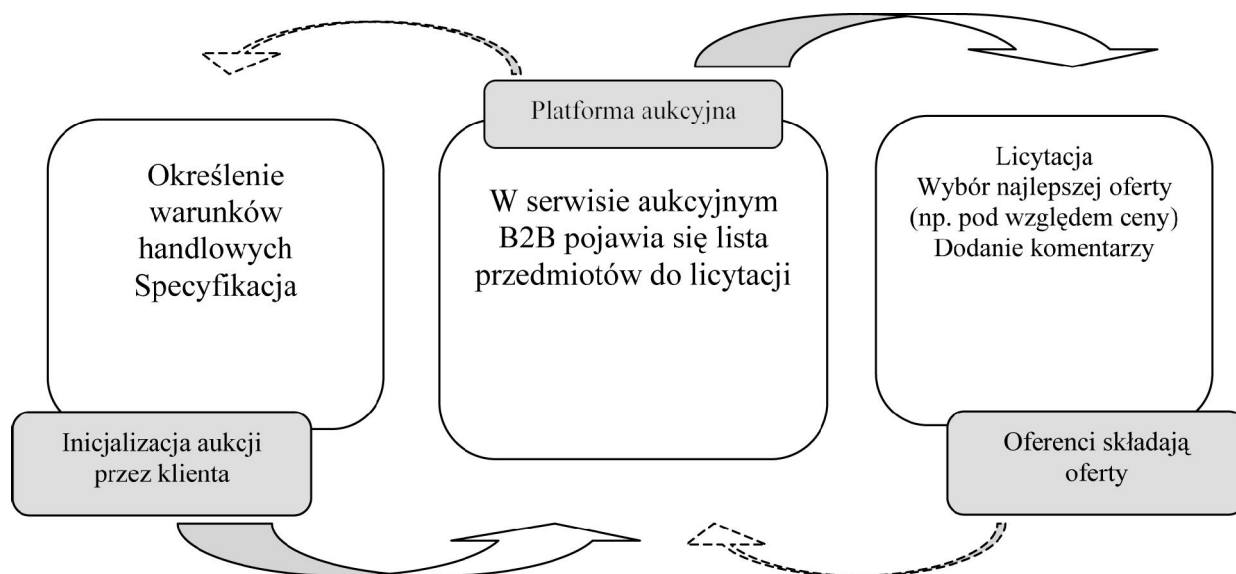
Kolejnym narzędziem zyskującym coraz większe znaczenie w branży transportowej jest platforma przetargowa. Funkcjonuje ona w modelu aukcyjno-przetar-

zystym informacja o przetargu dociera do usługodawców transportowych, którzy składają swoje oferty, a spośród nich zleceniodawca wybiera najlepszą oraz podpisuje umowę na stały przewóz towarów<sup>13</sup>.

<sup>11</sup> J. Długosz, *Nowoczesne technologie w logistyce*, PWE, Warszawa 2009, s. 48–49.

<sup>12</sup> P. Mamcarz, *Rynek elektronicznych systemów B2B*, PARP, Warszawa 2008, s. 4–5.

<sup>13</sup> Strona internetowa o tematyce związanej z branżą TSL, <http://poradnikprzewoźnika.pl/2012/jak-pozyskac-stale-zlecenia/> (data wejścia: 31.07.2013 r.).



Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Mamcarz, *Rynek elektronicznych systemów B2B*, PARP, Warszawa 2008, s. 5.

Wykorzystanie transportowej platformy przetargowej umożliwia osiągnięcie korzyści obu stronom biorącym udział w przetargach. Przedsiębiorstwa załadowcze mają dzięki niej dostęp do dużej liczby usługodawców prowadzących swoją działalność również w innych krajach, co zwiększa szansę na uzyskanie bardziej korzystnych warunków umowy. Ponadto w znaczny sposób upraszcza się proces zawierania kontraktów, powodując oszczędność czasu i kosztów. Z kolei przewoźnicy dzięki platformom przetargowym mają możliwość szybkiego pozyskania stałych zleceń.

## Wybrane giełdy transportowe i platformy przetargowe

W przestrzeni wirtualnej można znaleźć wiele serwisów kierujących oferty do przewoźników i załadowców. Powstają także giełdy skierowane do konkretnej branży, czego przykładem jest AutoTranzyt.pl, czyli narzędzie komunikacji między uczestnikami rynku transportu samochodów. W tabeli 3 zaprezentowano opis wybranych, najpopularniejszych giełd transportowych oraz platform przetargowych.

Zarówno giełdy transportowe, jak i platformy przetargowe nie ograniczają się do obsługi jednego kraju, lecz obejmują swoim zasięgiem oferty o skali międzynarodowej, najczęściej europejskiej bądź szerszej. Dodatkowo, aby ułatwić pracę użytkownikom obsługiwane obszary, serwisy te posiadają funkcję tłumaczenia treści na różne języki. Wśród przeanalizowanych serwisów najczęściej tłumaczeń posiadają: TimoCom (25), Trans.eu (20) oraz SpeNak Freight & Truck (18).

Kolejną ważną kwestią braną pod uwagę przez podmioty podejmujące decyzję o skorzystaniu z danego serwisu jest koszt użytkowania. Większość giełd oraz platform przetargowych przedstawia na swoich stronach internetowych wersje demonstracyjne programów, bądź też oferuje możliwość bezpłatnego okresu testowania ich pełnej wersji. Po tym terminie opłaty pobierane są w systemie ryczałtowym bądź też naliczane są wtedy, gdy użytkownik chce uzyskać szczegółowe informacje na temat interesującej go oferty. Ponadto naliczane są także opłaty aktywacyjne i wdrożeniowe, jednak szczegóły o ich wysokości zwykle nie są podawane na stronach internetowych serwisów.

Duże znaczenie ma także zapewnienie bezpieczeństwa użytkowania serwisów. Rejestracja na Europejskiej Giełdzie Transportowej Trans (największej platformie wymiany informacji o frachtach i wolnych przestrzeniach ładunkowych w Europie Środkowo-Wschodniej i jednej z największych w Europie Zachodniej<sup>14</sup>) odbywa się poprzez przesłanie kopii dokumentów firmy do działu weryfikacji. Ponadto każdy użytkownik ma możliwość wglądu do dokumentów, takich jak Polisa, NIP, Licencja itp. Dostępna jest także opcja „złóż dłużnika”, umożliwiająca oznaczenie kontrahenta, który okazał się nierzetelny, po czym pracownicy giełdy weryfikują zgłoszenie i w efekcie odnotowany zostaje on w Rejestrze Dłużników Transportowych<sup>15</sup>.

<sup>14</sup> P. Romanow, *Internetowe giełdy frachtów w operacyjnej działalności przewoźników drogowych*, Logistyka 2011, nr 5, s. 44–45.

<sup>15</sup> J. Janczewski, *Problematyka zarządzania mikroprzedsiębiorstwem na rynku usług transportowych*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas, Zarządzanie 2012, nr 1, s. 78–79.

Tabela 3

## Charakterystyka wybranych elektronicznych giełd transportowych i platform przetargowych

Nazwa i adres	Zakres oferowanych usług	Zasięg (liczba krajów)	Liczba obsługiwanych języków	Koszty użytkownika	Sposoby zapewnienia bezpieczeństwa	Dodatkowe funkcje
TimoCom Giełda transportowa — TC Truck&Cargo www.timocom.pl	Transakcje doraźne: ▪ Oferty frachtowe ▪ Oferty ciężarówek ▪ Oferty powierzchni magazynowych	Europa (44)	25	4 tygodnie bezpłatnego okresu testowania 129,90 euro/miesiąc + opłata aktywacyjna. W ramach abonamentu możliwość korzystania z: 1. TC eBid — platforma przetargowa 2. TC Profile — Europejski indeks firm transportowych 3. TC eMap — moduł kalkulacyjny tras	▪ Dostęp do giełdy dla firm istniejących na rynku co najmniej od 6 miesięcy ▪ Kontrola ważnych dokumentów dotyczących działalności firmy przed zawarciem umowy ▪ Weryfikacja każdego nowego klienta ▪ Stała kontrola klientów po zawarciu umowy	▪ ZGU — Zamknięta Grupa Użytkowników — tzw. giełda wewnątrz giełdy ▪ Poszukiwanie powierzchni magazynowych ▪ Usługi windykacyjne (15 euro + wynagrodzenie — w przypadku skuteczności)
TimoCom Platforma przetargowa TC eBid www.timocom.pl	Transakcje kontraktowe: ▪ Oferty usługodawców transportowych					
Giełda Transportowa Teleroute www.teleroute.com	▪ Oferty ładunków	Europa (27)	11	bezpłatne demo, stała opłata (wysokość niepodana na stronie)	▪ e-Potwierdzenia (bezpieczne potwierdzanie i śledzenie umów) ▪ Algorytm STAR (Safety Transport Algorithm Rating) — ocena wiarygodności, reputacji użytkownika	▪ Ubezpieczenie ładunków ▪ Informacje o kondycji finansowej partnerów biznesowych ▪ e-Potwierdzenia ▪ Usługa mediacji ▪ Katalog firm ▪ System obliczania tras ▪ Darmowe SMS
Trans.eu www.trans.eu	▪ TransLoads (giełda ofert wolnych ładunków) ▪ TransTrucks (giełda ofert pojazdów)	Europa	20	293,97 zł brutto/miesiąc	TransProtect: ▪ Weryfikacja firm zarejestrowanych w Systemie Trans.eu ▪ Oceny kontrahentów i opinie o firmach ▪ Wskaźnik wiarygodności płatniczej TransRisk	▪ TransCommunicate — internetowy komunikator ▪ TransProtect — zapewnienie bezpieczeństwa ▪ TransInkasso — usługi windykacyjne ▪ Trans24 — akcesoria i części do ciężarówek
Transportis.eu www.transportis.eu	▪ Internetowa platforma logistyczna dla firm zlecających ładunki (transakcje doraźne)	Europa	2	30 dni bezpłatnego okresu testowania, 289 zł/miesiąc	▪ oferty składają tylko członkowie giełdy Trans.eu, zweryfikowani, posiadający licencję, ubezpieczenia i wysokiej klasy tabor ▪ Certyfikat Rzetelnego Przewoźnika	b/d
Cargo.LT www.cargo.lt	▪ Giełda ofert ładunków ▪ Giełda ofert pojazdów	międzynarodowa	14	b/d	b/d	b/d
SpeNak Freight & Truck www.spenak.com	▪ Giełda ofert ładunków ▪ Giełda ofert pojazdów	Europa i Azja (45)	18	bezpłatna do 31.12.2013	▪ Weryfikacja firmy pod względem finansowym, doświadczenia w branży, minimum 6 miesięcy działalności ▪ Sprawdzenie autentyczności dokumentów ▪ Sprawdzenie referencji	b/d

1	2	3	4	5	6	7
AutoTranzyt.pl www.autotranzyt.pl	■ Giełda ofert ładunków (czyli pojazdów) do przewiezienia	Europa	6	b/d	■ Weryfikacja pozwoleń firm przewozowych ■ Ocena użytkowników portalu za pomocą systemu ratingowego	b/d
Logipeo.eu Giełda Transportowa www.logipeo.eu	■ Giełda ofert ładunków ■ Giełda ofert pojazdów	międzynarodowa	3	69 zł/miesiąc 330 zł/6 miesięcy 580 zł/12 miesięcy	■ Wystawianie kontrahentom ocen przez użytkowników giełdy	■ Giełda dostępna w wersji na urządzenia mobilne ■ Wyznaczanie tras pojazdów na mapie ■ Planowanie przejazdów „w kółku” ■ Geolokalizacja
Logipeo.eu Platforma Przetargowa www.logipeo.eu	■ Przetargi na długoterminowe kontrakty przewozowe	międzynarodowa		700 zł/6 miesięcy 1000 zł/12 miesięcy + opłata za wdrożenie (darmowy dostęp do Giełdy Transportowej)	b/d	■ Możliwość zaproszenia do oferowania określonych kontrahentów
Ticontract Tendering www.ticontract.com	■ Przetargi na długoterminowe kontrakty przewozowe	międzynarodowa	13	b/d	b/d	■ Aplikacja w chmurze, brak konieczności instalacji ■ Analiza i symulacje kosztowe

Kolorem szarym oznaczono platformy przetargowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji ze stron internetowych omawianych serwisów, stan na 15.07.2013 r.

Dostęp do większości giełd i platform przetargowych możliwy jest dla podmiotów funkcjonujących na rynku od co najmniej 6 miesięcy. W trakcie rejestracji weryfikacji poddawane są dokumenty firmy (przede wszystkim ich autentyczność), w tym licencje firm przewozowych, ubezpieczenie itp., a także analizowana jest sytuacja finansowa przedsiębiorstwa. Ocena nie kończy się jednak z chwilą uzyskania dostępu do serwisu. Użytkownicy podlegają bowiem stałej weryfikacji dzięki wykorzystaniu ocen, systemu ratingowego lub też wskaźnika wiarygodności płatniczej (TransRisk na giełdzie Trans).

W celu zwiększenia bezpieczeństwa przewozów prowadzona jest kampania przeciwko kradzieżom w transporcie pod nazwą „Rzetelny Przewoźnik” zorganizowana z inicjatywy spółki Logintrans — operatora giełdy Trans. Jeden z elementów tego programu to Certyfikat Rzetelnego Przewoźnika, który jest nadawany firmom zarejestrowanym na Giełdzie Trans.eu spełniającym następujące kryteria<sup>16</sup>:

- minimum 3-letni staż na rynku;
- posiadanie pozytywnych referencji od kontrahentów;
- posiadanie pozytywnych ocen zawartych transakcji;
- przedstawienie i weryfikacja dokumentów, licencji i ubezpieczeń;

- udostępnienie kompletu informacji o firmie na giełdzie;
- nowoczesny tabor.

Giełdy transportowe oraz platformy przetargowe rozwijają ofertę udostępniając użytkownikom dodatkowe funkcje. Na giełdzie TimoCom użytkownicy mogą utworzyć ZGU — Zamkniętą Grupę Użytkowników, czyli tzw. giełdę wewnątrz giełdy. Dzięki temu przedsiębiorcy transportowi z branż niszowych zyskują przewagę w dostępie do informacji, ponieważ mogą szybciej wymieniać się ofertami pomiędzy sobą. Z kolei platforma przetargowa Logipeo.eu umożliwia zaproszenie do oferowania tylko wybranych kontrahentów. Ponadto użytkownicy serwisów mogą skorzystać z płatnych usług windykacyjnych, mediacyjnych, wbudowanych komunikatorów internetowych, systemów obliczania tras itp.

## Podsumowanie

Przedsiębiorstwo zlecające przewóz towarów podejmując decyzję o wyborze przewoźnika kieruje się wieloma kryteriami. Dzięki poszukiwaniu kontrahentów poprzez giełdy internetowe oraz platformy przetargowe, poza podstawowymi wymaganiami odnośnie ceny, terminów i fizycznych możliwości przewozu, może zweryfikować jakościowe kryteria, takie jak niezawodność czy też renoma danego przedsiębiorstwa transportowego. Jest to cenna informacja, szczególnie w przypadku powierzania towarów

<sup>16</sup> Strona internetowa projektu „Rzetelny Przewoźnik”, <http://www.rzetelnypzewoznik.pl> (data wejścia 19.07.2013 r.).



przedsiębiorstwu, z którym wcześniej zleceniodawca nie współpracował.

Wykorzystanie serwisów internetowych w sektorze TSL wpływa na optymalizację działań biznesowych. Dzięki nim możliwe jest zrealizowanie tzw. strategii *win-win* (wygrana-wygrana), według której obie strony zawierające krótkoterminową umowę na giełdzie,

bądź też kontrakt za pośrednictwem platformy przetargowej, są w stanie osiągnąć satysfakcjonujący kompromis. Zarówno załadowcy, jak i przewoźnicy mają dostęp do większej liczby ofert, do których dotarcie tradycyjnymi środkami wymagałoby przeznaczenia większej ilości czasu i zwiększyłoby koszty zawarcia transakcji.

## Summary

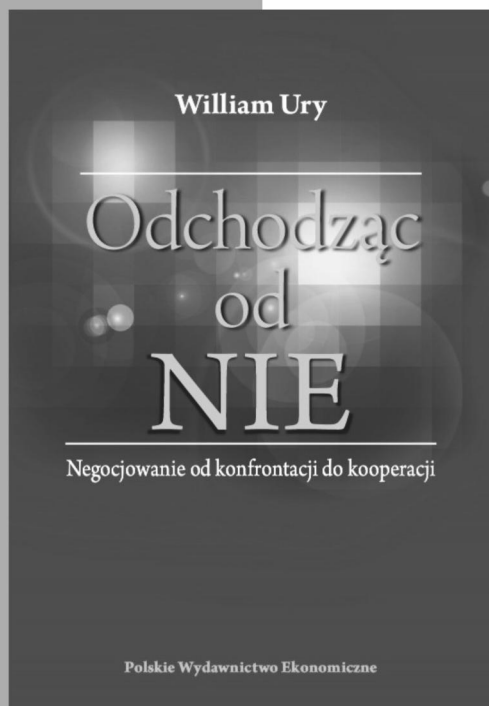
### Freight exchanges and bidding platforms — electronic tools supporting the selection of a carrier in the vehicle transport of goods

Polish motor transport market is characterized by a high level of supply-side subjective dispersion. In 2011, more than 25,000 motor transport enterprises engaged in the international transport of goods were recorded in the country, of which approximately 90% were the entities whose car park did not exceed ten vehicles.

The use of traditional tools of contact with transport companies in order to select a specific carrier (e. g. trade catalogs, phone, or fax) can make it difficult to reach satisfactory offers, increasing the operating costs of business activity. Necessary arrangements enabling the sharing of information on the market are provided by the electronic B2B market (business-to-business). Online tools increase the possibility of reaching a large number of customers and provide better adaptation of the agreements to the current needs. Most frequently these are the directories of offers with the possibility of performing various searches (e. g. Keyword Search), auction services, and online platforms enabling the conclusion of the short- or long-term contracts.

In recent years, we could also observe a dynamic growth of the online freight exchanges, and tender transport platforms. This paper describes the principles of operation of such tools and the benefits and risks associated with their use. There has also been a review and characterization of a selection of sites.

## Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne poleca



Oddajemy do rąk Czytelników jedną z najpopularniejszych na świecie książek dotyczących negocjacji, w której przedstawiono prostą metodę negocjowania sporów prywatnych i zawodowych.

**Odchodząc od NIE** odpowiada, jak:

- ograniczyć wpływ emocji na negocjacje,
- znaleźć wspólny język z przeciwnikiem,
- ujawniać własne interesy, aby jednocześnie je realizować,
- skutecznie stosować różne techniki negocjacyjne,
- stosować siłę, aby osiągnąć porozumienie,
- nie dążyć do totalnego zwycięstwa w negocjacjach.

**Nowe wydanie!**