

Anna Palczewska*
Szymon Barwiński**
Łukasz Borowiecki***

Znaczenie Giełdy Transportowej dla współczesnych przedsiębiorstw produkcyjnych, transportowych i spedycyjnych na przykładzie giełdy Trans.eu

1. Wstęp

Wykorzystanie Internetu w dzisiejszych czasach do realizacji wszelkiego typu zadań służbowych jest bardzo powszechne. Technologie zbudowane na bazie tego zasobu dają ich użytkownikom nieograniczone możliwości zarówno w obszarze prowadzenia procesów wewnątrz przedsiębiorstwa jak i kreowania relacji z klientem. Przed dużym wyzwaniem stoją dziś przedsiębiorstwa z branży spedycyjnej, transportowej i produkcyjnej, a w szczególności rozwijające się małe i średnie przedsiębiorstwa. Jednak to właśnie za pomocą Internetu, mogą one rozwijać swoje możliwości i konkurować z dużymi firmami. Jednym z takich obszarów jest obszar logistyki, występujący w każdym przedsiębiorstwie, bez względu na jego wielkość. To od przebiegu procesów logistycznych w dużym stopniu zależą relacje przedsiębiorstw z odbiorcami. Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie możliwości wykorzystania technologii w zarówno w przedsiębiorstwie transportowym rzeczy jak i w firmach produkcyjnych, aby kształtować relacje z potencjalnymi klientami przy użyciu komputera.

2. Kwestie teoretyczne

Istnieje wiele publikacji naukowych zajmujących się problematyką e-biznesu. Jedną z nich jest *Biblia e-biznesu*, która przybliża terminy: e-biznes, e-sprzedaż, e-handel, e-commerce, które są opisane w poniższym artykule.

* Wydział Zarządzania, Uniwersytet Łódzki.

** Wydział Zarządzania, Uniwersytet Łódzki.

*** Wydział Zarządzania, Uniwersytet Łódzki.

W przypadku e-handlu większość pracy znajduje się w systemie komputerowym. W rzeczywistości zamówienia wprowadzają od początku do końca klienci, którzy dostarczają odpowiednich danych niezbędnych do realizacji zlecenia (Cichoń, Cisek, Czopek i inni 2013: 482).

Handel elektroniczny (nazywany w języku angielskim *E-commerce*) definiowany jest w dwojaki sposób:

- definicja węższa – sposób sprzedawania i kupowania produktów i usług, a więc zawieranie transakcji finansowych i wykorzystaniem środków elektronicznych za pośrednictwem Internetu (często pomocne są także narzędzia tradycyjne – fax czy telefon),
- definicja szersza – zawieranie różnorodnych transakcji handlowych przy pomocy sieci teleinformatycznych, bez konieczności bezpośredniego kontaktu między stronami, połączone z dokonywaniem płatności za produkty i usługi.

Wspomniani autorzy również tak określają „e-biznes” czyli „biznes elektroniczny”. „E-biznes – biznes elektroniczny – działalność biznesowa prowadzona z wykorzystaniem Internetu”. Bogdan Gregor i Marcin Stawiszyński w książce *E-Commerce* w następujący sposób określają problem sprzedaży przez Internet: „Myśląc o sprzedaży przez Internet należy zdać sobie sprawę z barier utrudniających ekspansję handlu elektronicznego, jakie niestety w dalszym ciągu istnieją w naszym kraju. Należą do nich: przyzwyczajenia klientów, wysokie koszty połączeń internetowych, słaba infrastruktura informacyjna, brak podpisu elektronicznego czy brak zabezpieczeń” (Gregor, Stawiszyński 2002: 105–106).

Najczęściej outsourcingowanymi (zawężającymi zadania przedsiębiorstwa i powierzania ich wykonywaniu partnerom zewnętrznym) elementami działalności e-commerce są: księgowość, kadry + płace, transport, obsługa systemu sklepu internetowego wraz z hostingiem – licencja SaaS, marketing, płatności elektroniczne, logistyka, zatrudnienie (Cichoń, Cisek, Czopek i inni 2013: 482–484).

Nacisk na wybór struktury organizacji działu jest bardzo ważny w celu podejmowania decyzji w zakresie zarządzania personelem sprzedaży. Gdy firma wprowadza na rynek nowy produkt lub całą grupę asortymentową, jest zazwyczaj skłonna oprzeć jego dystrybucję na wyspecjalizowanych pośrednikach zewnętrznych lub kontraktowanych, niezależnych agentach – specjalistach ds. sprzedaży. W miarę wzrostu sprzedaży rośnie znaczenie własnego personelu sprzedaży firmy, który może z czasem wypreć sprzedawców kontraktowanych (Cybulski 2004: 110).

Należy pamiętać, iż pierwszym etapem w modelu budowy portfela klientów z wykorzystaniem Internetu jest definiowanie wartości. Jest to najważniejszy etap obejmujący decyzje o strategicznym znaczeniu określające długookresową wizję funkcjonowania firmy. Na tym etapie wybrana zostaje docelowa grupa klientów oraz oferowana im kompozycja wartości (*Budowanie wartości klienta z wykorzystaniem Internetu...*).

Kolejnym etapem jest kształtowanie wartości. Jego istotą jest zapewnienie zasobów, kompetencji oraz rozwiązań organizacyjnych, tak aby firma zawsze była w stanie dostarczyć wybranej grupie docelowej kompozycję wartości określoną na etapie definiowania.

Warto zaznaczyć, iż etap komunikowania wartości obejmuje przyciągnięcie klientów oraz budowę zaufania klienta do firmy. Przyciągnięcie klientów wiąże się z poinformowaniem klientów o oferowanej przez firmę kompozycji wartości oraz sprawieniu, aby pamiętali oni o odwiedzeniu strony internetowej firmy. Kluczowym elementem z punktu widzenia całego procesu zarządzania wartością klientów jest budowa zaufania do firmy. Brak zaufania jest niestety jedną z głównych przyczyn dla której internauci wstrzymują się od dokonywania zakupów on-line czy korzystania z usług internetowych.

Logistyka wywiera wielostronny wpływ na kształtowanie ekonomiki przedsiębiorstwa. Procesy logistyczne mają bezpośredni związek z celami działalności przedsiębiorstwa, krótko, jak i długookresowymi. Cel główny przedsiębiorstwa jest często określany mianem misji przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia horyzontu czasowego możemy wyróżnić cele strategiczne, operacyjne i taktyczne (Skowronek, Sarjusz-Wolski 2012: 42–43). Należy pamiętać, iż logistyka jako pojęcie związane z gospodarowaniem ma następujące znaczenia (Wieczerzycki 2002: 15):

- procesy fizycznego przepływu dóbr materialnych – chodzi tu o surowce, materiały, półfabrykaty, wyroby gotowe – w przedsiębiorstwie a także między przedsiębiorstwami,
- jest dziedziną wiedzy ekonomicznej, która bada zjawiska i prawidłowości przepływu dóbr i informacji w gospodarce i jej ogniwach.

Transport to zespół czynności związanych z przemieszczaniem osób i dóbr materialnych przy użyciu odpowiednich środków. Warto nadmienić, iż w logistyce odgrywa on bardzo dużą rolę, choćby ze względu na przemieszczanie ładunków. Co ważne, transport w gospodarce narodowej umożliwia wymianę dóbr i usług, np. przewozi surowce, materiały. Procesy przewozowe realizowane są transportem samochodowym, kolejowym, lotniczym, morskim, wodnym śródlądowym, przemysłowym lub intermodalnym/kombinowanym (Fertsch 2006: 83). Transport można klasyfikować na wiele sposobów. Do najczęściej stosowanych należą podziału ze względu na (Kozłowski, Sikorski 2009: 21):

- przedmiot transportu (osobowy, towarowy),
- środowisko naturalne transportu (powietrzny, lądowy, wodny),
- zasięg działania (lokalny, krajowy, międzynarodowy),
- formę własności (państwowy, komunalny, prywatny),
- dostępność dla użytkownika (publiczny, branżowy, własny),
- organizację (bezpośredni, pośredni, kombinowany).

Spedycja – jako działalność gospodarcza polega na organizowaniu transportu ładunków. Według kodeksu cywilnego (art. 794), zawierając umowę spedycji,

spedytor zobowiązuje się za wynagrodzeniem, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do wysyłania lub odbioru przesyłki albo do zrealizowania innych usług związanych z przewozem. Spedytor może występować w imieniu własnym lub zleceniodawcy (Kozłowski, Sikorski 2009: 24).

Giełda transportowa – określa ona kto – dostawca czy odbiorca – może zorganizować transport towaru i ponosić jego koszty. W cenę sprzedaży towaru w kalkulowane są koszty transportu. W związku z tym mamy do czynienia ze sprzedażą towaru wraz z usługą transportową. Warto zaznaczyć, iż zagadnienie gestii transportowej jest szczególnie ważne w transakcjach handlu zagranicznego, gdzie koszty przewozu są wysokie (Kozłowski, Sikorski 2009: 26).

3. Giełdy transportowe i ich porównanie z Trans.eu

Giełda transportowa jest narzędziem w rękach firm transportowych służącym do wymiany informacji dotyczących m.in. możliwości oferowanych zleceń i usług. Zasada jej funkcjonowania jest podobna do funkcjonowania platformy Allegro. Sprzedający oferuje daną „usługę” na określonych warunkach. Kupujący natomiast może oferować wykonanie usługi przewozu o dogodnych dla niego parametrach, lub wybrać propozycję z listy oferowanych ładunków.

Giełda transportowa odpowiada wymaganiom e-biznesu m.in. poprzez możliwość korzystania z niej przy użyciu urządzeń mobilnych jak i komputery stacjonarne. Ponadto giełda transportowa coraz częściej jest już nie tylko miejscem wymiany informacji, daje dodatkowe możliwości jak np. integracja z portalami społecznościowymi czy dodatkowe narzędzia wspomagające procesy zarządzania w przedsiębiorstwach – mapy i dostępne na nich lokalizacje pojazdów poprzez GPS.

Można ją porównać do innych platform wymiany informacji na temat usług czy dóbr. Platformy te posiadają zarejestrowanych użytkowników, którzy oferują produkty bądź usługi. Widoczna różnica polega na tym, że użytkownicy korzystający np. z Allegro płacą za dany zakup przed jego otrzymaniem, lub z chwilą dostawy, a sama platforma przejmuje część odpowiedzialności finansowej za przebieg transakcji. W przypadku usług transportowych mamy do czynienia z dużym odsetkiem transakcji regulowanych po wykonaniu usługi, których płatność jest znacznie odroczone. Dodatkowym problemem jest fakt, że roszczenia z tytułu transportu dóbr i usług przedawniają się po roku (*Faktoring a zarządzanie ryzykiem...*). Według danych Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej zadłużenie przewoźników w Polsce w 2012 r. to 280 mln zł (*Przewoźnicy sprzedają coraz więcej faktur...*) Dlatego też, giełdy transportowe coraz częściej wychodzą naprzeciw potrzebą przedsiębiorstw i oferują różnego rodzaju rozwiązania dla ich użytkowników.

Giełdy transportowe służą także wymianie zdań poprzez wbudowany komunikator branżowy. Dzięki temu w jednym miejscu przechowujemy informacje dotyczące rozmów i dokonanych transakcji oraz oferowanych transportów. Komunikator odpowiada za całą komunikację, nie wymaga już od nas korzystania z innych rozwiązań typu np. Skype, Messenger czy Gadu-Gadu. Ponadto użytkownik coraz częściej ma możliwość personalizować swoje konto, dodawać informacje na swój temat, aby być bardziej wiarygodnym w oczach współpracowników. Tak więc jak w przypadku Facebook'a mamy tylko przedstawioną sylwetkę użytkownika, ukierunkowaną na informacje służbowe, w tym np. adres e-mail czy numer telefonu.

Na polskim rynku funkcjonuje wiele giełd transportowych. Portal poradnik-spedytora.pl podaje, za najbardziej rozpoznawalne i wykorzystywane giełd przez firmy transportowe: TC Truck&Cargo, Trans.eu, Teleroute PRO, WTranset.

Giełda TC Truck&Cargo posiada w swojej ofercie platformę Przetargową TC eBid. Na tej platformie znajduje się około 33 tysięcy usługodawców transportowych. Ponadto platforma zapewnia możliwości łatwego monitorowania zgłoszonych przez siebie przetargów. Korzystając z tej giełdy użytkownicy mają możliwość bezpłatnego dostępu do dodatkowych narzędzi, jakimi są „europejski indeks firm transportowych TC Profile” czy „wydajny program kalkulacyjno-trackingowy TC eMap” (www.timocom.pl/Platforma-Przetargowa/Platforma-Przetargowa). Oprócz usług transportowych na giełdzie znajdują się również powierzchnie magazynowe. Mamy również możliwość sprawdzenia potencjalnego kontrahenta w bazie danych TimoCom poprzez dodatkowe narzędzie jakim jest TimoCom Identify. Gdyby jednak zdarzyło się zawrzeć transakcję z nieuczciwym kontrahentem, giełda posiada również możliwość windykacji swoich zobowiązań poprzez TimoCom CashCare (Gmys 2014).

Z kolei giełda Teleroute, działająca już 25 lat w 27 krajach (teleroute.pl/pl_pl), posiada również szereg rozwiązań mających na celu wspierać procesy transportowe w przedsiębiorstwach. Platforma oferuje dodatkowe usługi. Można na niej znaleźć np. „usługę mediacji” – mającą pomóc ściągać należności z niezapłaconych faktur. Posiada również narzędzia do obliczania tras (teleroute.pl/pl_pl/gielda-transportowa-teleroute). Unikalną cechą platformy jest usługa e-Potwierdzenia, przy użyciu której wszystkie transakcje są automatycznie ubezpieczone – co stanowi jej unikalną cechę, wyróżniając ją wśród innych platform tego typu (*e-Potwierdzenie zabezpieczeniem na wypadek kradzieży...*).

WTranset jest giełdą powstałą w 1997 roku. Swoje działania opiera na relacjach Win-Win, które to kierują się wartościami rzetelnością i profesjonalizmem (www.wtransnet.com/pl/dlaczegowtransnet.html). Jej grupą klientów są bezpośrednio przewoźnicy lub też firmy transportowo-spedycyjne. To giełda sama skrupulatnie dobiera sobie swoich użytkowników. Wiele firm chętnych aby z niej korzystać ma problem z przejściem procesu weryfikacji. Jest to spowodowane tym, że polityka jakości w przedsiębiorstwie jest na najwyższym poziomie –

Quality Assurance Policy. Przedsiębiorstwa ubiegające się o dostęp do giełdy muszą np. okazać referencje. Aktualnie to do tej grupy użytkowników kierowane są wszelkiego rodzaju promocje dotyczące nabywania nowych okresów abonamentowych. Firma nie daje możliwości rejestracji dla przedsiębiorstw produkcyjnych. Jest ona liderem rynku portugalskiego oraz hiszpańskiego, działa również w Ameryce Południowej (Gmys 2014).

Tabela 1. Ilość użytkowników na omawianych giełdach

Nazwa giełdy	Ilość zarejestrowanych użytkowników
TC Truck&Cargo	100 000*
Trans.eu	75 000
Teleroute PRO	70 000
WTranset	10 000**

* Dane na 10.2013 r.

** Liczba firm, brak informacji o ilości zarejestrowanych użytkowników.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.timocom.pl, teleroute.pl/pl_pl, www.trans.eu/pl/form-new; www.wtransnet.com.

Poniższa tabela przedstawia analizę wybranych możliwości analizowanych giełd transportowych. Znajdują się w niej również informacje o dodatkowych funkcjach poniżej przedstawionych giełd.

Tabela 2. Dodatkowe możliwości i usługi udostępniane użytkownikom giełd transportowych

Nazwa giełdy Narzędzia giełdy	TC Truck&Cargo	Trans.eu	Teleroute PRO	WTranset
Komunikatory	Wbudowany w giełdę	Wbudowany w giełdę + dodatkowa funkcja GPS	Brak danych	brak informacji
Obsługa finansowa wystawionych faktur	TimoCom CashCare	TransInkasso	usługa mediacji	Reklamacje płatności

Nazwa giełdy Narzędzia giełdy	TC Truck&Cargo	Trans.eu	Teleroute PRO	WTranet
Mapy i narzędzia wspomagające optymalizację transportu i planowanie tras	TC eMap	TransMap mapy dla ciężarówek	System obliczania tras	brak informacji
Platformy, funkcje ogłaszania przetargów	TC eBid	Brak indywidualnego narzędzia, możliwość ogłaszania przetargów na giełdzie	brak	beLink
Dodatkowe zalety	Giełda powierzchni magazynowych	Trans Brokers, Trans24.pl (sklep), Trans.org	Dodatkowe ubezpieczenie transakcji od kradzieży z usługą E-potwierdzenia	Ubezpieczenie płatności za zawartą transakcję, Giełda LTL – ładunków częściowych, możliwość otrzymywania informacji o ładunkach za pomocą sms, inne specjalistyczne giełdy np. powierzchni magazynowych czy palet
Fora użytkowników	Połączony z serwisami społecznościowymi Facebook, Twitter, Google+, Instagram, LinkedIn	Połączony z serwisami społecznościowymi Facebook, Twitter, LinkedIn	brak	brak informacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.timocom.pl, teleroute.pl/pl_pl; www.trans.eu/pl/form-new, www.wtransnet.com.

Niezwykle ważnym czynnikiem w dokonaniu decyzji dla przedsiębiorstw transportowych jest cena, którą użytkownik musi zapłacić za uzyskanie dostępu do takiej giełdy. Ceny te są różne, najczęściej nie obejmują podobnych okresów

i walut, dlatego też trudno jest je porównać. Można jednak założyć dla uproszczenia, że do analizy bierzemy tylko jeden miesiąc i porównujemy ceny w walucie PLN. Nie uwzględniamy ilości transakcji i prowizji od nich, z uwagi na konieczność przeprowadzenia dodatkowych prognoz.

Tabela 3. Miesięczny koszt za dostęp do giełdy transportowej

Nazwa giełdy	Cena	Analizowana opłata miesięczna – cena*
TC Truck&Cargo	139,90 EUR/1 mies. + opłata aktywacyjna	575,67 PLN
Trans.eu	239,00 PLN/1 mies.	239,00 PLN
Teleroute PRO	opłata aktywacyjna + prowizja od transakcji	0,00 PLN
WTranset	375,00 EUR/3 mies.	514,36 PLN

* średni kurs EUR wg Narodowego Banku Polskiego w dn. 25.02.2015 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.timocom.pl; teleroute.pl/pl_pl, www.trans.eu/pl/form-new, www.wtransnet.com.

Istnieją również portale wymiany informacji na temat oferowanych ładunków czy pojazdów. Na forach branżowych (www.wagaciezka.com/viewtopic.php?f=43&t=13501) użytkownicy wymieniają jeszcze inne giełdy jak i portale wymiany informacji, jako takie, które zasługują na uwagę:

- Benelog,
- TRUXE,
- Trast,
- Cargo LT,
- www.transportuj.com.pl,
- www.przewoźnicy.com.pl,
- www.espedytor.pl.

4. Giełda transportowa Trans

Giełda Transportowa Trans.eu jest zdecydowanie jednym z najbardziej rozpoznawalnych narzędzi wykorzystywanym w branży Transport Spedycja Logistyka w Polsce. Dzięki niej możliwa jest realizacja przewozów na terenie całej

Europy. Na sukces Giełdy złożyło się wiele czynników, które warto omówić w sposób szczegółowy, zwracając uwagę zarówno na stronę techniczną, jak i merytoryczną.

Jedną z podstawowych zalet Trans.eu jest fakt, iż zapewnia rozwiązania dla trzech uczestników łańcucha dostaw: załadowcy, przewoźnika oraz spedytora (*Trans.eu...*). Załadowcy reprezentowani są głównie przez przedsiębiorstwa produkcyjne, dystrybucyjne oraz hurtowników. Sposób działania systemu jest w zasadzie bardzo zbliżony do serwisów takich jak Allegro. W pierwszym kroku pracownik odpowiedzialny za organizację transportu/logistykę wystawia ładunek na Giełdzie, podając przy tym określone jego parametry:

- punkt nadania,
- punkt odbioru,
- wymaganą zabudowę pojazdu (np. plandeka, chłodnia, izoterma),
- termin płatności,
- odległość w kilometrach,
- wynagrodzenie, które podawane może być na dwa sposoby: stawka za kilometr oraz cena za fracht,
- liczbę palet (lub innych jednostek transportowych, np. colli),
- wymagania dotyczące załadunku/rozładunku,
- specyficzne wymagania dotyczące przewożonego towaru (szczególnie jeżeli dany ładunek musi być przewożony w kontrolowanej temperaturze lub zgodnie z przepisami ADR).

Wystawiony ładunek pojawia się na Giełdzie, gdzie widoczny jest dla przewoźników i spedytorów. Jeżeli wzbudzi zainteresowanie, wymienione podmioty mogą kontaktować się z osobą odpowiedzialną za ładunek za pomocą wbudowanego w Giełdę komunikatora. Dzięki niemu wymiana informacji jest prosta, przejrzysta i nie generuje dodatkowych kosztów (w przeciwieństwie do rozmów telefonicznych). Ponadto zapis rozmowy można w łatwy sposób archiwizować, dzięki czemu może służyć jako dowód w sytuacjach spornych. Poszczególne osoby można dodawać do listy kontaktów, dzięki czemu możliwe jest tworzenie własnych sieci kontaktów biznesowych. Jeżeli przewoźnik/spedytor jest zainteresowany przewozem danego ładunku, pracownik przedsiębiorstwa produkcyjnego/hurtownika przesyła mu komplet dokumentów wymaganych do transportu oraz podaje wszelkie niezbędne do jego realizacji informacje. Po wykonaniu usługi przewozowej następuje przekazanie należności finansowej przewoźnikowi/spedytorowi w ustalonym wcześniej terminie. Po zakończeniu transakcji zainteresowane strony mogą wystawić sobie komentarze – jest to kolejne podobieństwo do Allegro. Jest to jeden z elementów systemu bezpieczeństwa transakcji, jaki związany jest z Giełdą Transportową Trans. Istnieją trzy rodzaje komentarzy: pozytywne, neutralne i negatywne. Po wybraniu jednego z powyższych typów i uzupełnieniu krótkiego opisu, komentarz pojawia się na profilu przedsiębiorstwa, które go otrzymało. Oczywiście jest, iż przedsiębiorstwo posiadają-

ce jedynie pozytywne komentarze jest zaufanym partnerem biznesowym, w związku z czym wystawiane przez niego oferty będą cieszyć się większym zainteresowaniem.

W przypadku przewoźnika lub spedytora sposób postępowania wygląda analogicznie. Przedsiębiorstwo transportowe może wystawić na Giełdzie wolny pojazd, jakim dysponuje w danej chwili, a także poszukiwać ładunków. Duża liczba ofert na Giełdzie oraz wbudowane mapy znacząco ułatwiają planowanie tras – szybko można znaleźć ładunek powrotny z danego miejsca. Zgodnie z oficjalnie podawanymi informacjami, na chwilę obecną na Giełdzie znajduje się około 35 milionów ofert, z czego 82% to oferty ładunków, a 18% to wolne pojazdy¹. Zauważalna jest także duża dynamika wzrostu w stosunku do lat ubiegłych. Dla porównania, w 2007 roku było około pięć milionów ofert, natomiast w 2010 już około dwudziestu.

Trans.eu dużą wagę przykłada do bezpieczeństwa transakcji giełdowych. W związku z tym każda nowo zarejestrowana firma zobowiązana jest do przesłania skanów określonych dokumentów, takich jak np. NIP, certyfikat kompetencji zawodowych, licencja na wykonywanie zawodu przewoźnika, dokumenty ubezpieczeniowe OCP. Następnie weryfikowane są one przez pracowników Trans.eu, a następnie umieszczone zostają na profilu danego użytkownika, dzięki czemu każdy podmiot zarejestrowany na Giełdzie ma do nich wgląd. Najlepsi przewoźnicy mogą starać się o uzyskanie certyfikatu TCC – Trans.eu Certified Carrier. W tym celu, firma transportowa musi spełniać odpowiednie kryteria, z których najważniejsze to (*Jak uzyskać TCC...*):

- przynajmniej trzy lata działalności na rynku,
- odpowiedni wizerunek poparty komentarzami innych użytkowników Giełdy,
- nowoczesna flota pojazdów – ekologiczna i wyposażona w GPS.

Przedsiębiorstwa posiadające certyfikat TCC, rozpoznawalny w całej Europie, mogą liczyć na osiągnięcie lepszej pozycji konkurencyjnej wśród przewoźników. Niewątpliwie pomaga on w budowaniu zaufania w relacjach biznesowych.

Omawiając Giełdę Transportową Trans.eu należy także zwrócić uwagę na jej stronę techniczną. Podstawowym narzędziem dostępu do Trans.eu jest dedykowana aplikacja na komputery osobiste. Dużą jej zaletą są stosunkowo małe wymagania sprzętowe, w związku z czym funkcjonuje także na starszych komputerach (nawet tych, które posiadają poniżej jednego gigabajta pamięci operacyjnej). Interfejs oprogramowania jest intuicyjny, wobec czego obsługa programu nie sprawia problemów nowym użytkownikom. Wyszukując pojazdy lub

¹ Dane na maj 2015 roku na podstawie <http://www.trans.eu/pl/system-trans-eu>, (data dostępu 25.05.2015).

wolne ładunki, kryteria wyszukiwania można zapisywać w szablony, co prowadzi do standaryzacji pracy przy kolejnych operacjach.

Dostęp do Giełdy możliwy jest po wykupieniu 12-miesięcznego abonamentu. Opłata miesięczna waha się w przedziale od 200 do 300 zł, w zależności od dostępnych promocji (*Cennik Trans.eu...*). Możliwe jest także opłacenie całej należności z góry. Porównując koszt dostępu do Trans.eu z innymi wydatkami w branży TSL okazuje się, iż są to kwoty niezwykle korzystne i bardzo szybko się zwracają.

Ocena funkcjonowania Giełdy Transportowej Trans.eu z punktu widzenia użytkownika nie może być inna jak pozytywna². Na szczególną uwagę zasługuje prostota nawiązywania nowych kontaktów biznesowych, które z czasem mogą przerodzić się w stałą współpracę z pominięciem Giełdy. Ten swoisty networking jest niezwykle ważny w pracy spedytora, gdzie posiadanie własnej bazy przewoźników jest pożądaną wśród pracodawców. Warto także zwrócić uwagę na niską barierę wejścia na Giełdę – wystarczy przesłanie odpowiednich dokumentów celem weryfikacji i uiszczenie opłaty. To, czy dane przedsiębiorstwo utrzyma się na niej jest już zupełnie inną sprawą – weryfikuje to wolny rynek. Niewątpliwie jednak stwarza duże perspektywy rozwoju, szczególnie nowopowstałym przedsiębiorstwom transportowym.

5. Podsumowanie

Przedstawione w niniejszym opracowaniu giełdy transportowe niewątpliwie stanowią świetne narzędzie pracy dla osób związanych z branżą TSL. Przynoszą wiele korzyści nie tylko dla firm transportowych i spedycyjnych, lecz także dla producentów, dystrybutorów i hurtowników, którym zależy na efektywnym, szybkim oraz bezpiecznym przemieszczeniu swoich towarów w przestrzeni geograficznej. Olbrzymią zaletą omawianych rozwiązań jest niska bariera przystąpienia do systemu, co skutkuje tym, iż praktycznie każdy podmiot może niemal natychmiast wystawiać na giełdzie własne ładunki oraz pojazdy. Podstawowym wymogiem dla każdego podmiotu jest uczciwość, wiarygodność oraz przejrzystość zawieranych transakcji. Gwarantuje to stabilny rozwój przedsiębiorstwa oraz zawieranie nowych kontaktów biznesowych, które są wartościami nie do przecenienia. Świadczą o tym duże ilości wystawianych ładunków oraz ciągle powiększająca się liczba firm działająca na giełdach.

² Ocena oparta na doświadczeniach własnych.

BIBLIOGRAFIA

- Budowanie wartości klienta z wykorzystaniem Internetu* (2015), www.doligalski.net/budowa-wartosci-klienta/, (data dostępu 28.05.2015).
- Cichoń M., Cisek M., Czopek K., Dejnaka A., Dudzic J., Dutko M., Dywański P., Godlewski M., Jasiński J., Kosiński M., Królak P., Krzyworączka P., Lewiński M., Lipiec P., Motyl P., Modrzewski P., Panek S., Rdzeń K., Sadłowski R., Smużniak M., Szmajda M., Szulczewski P., Szwarc N., Wajdzik J., Wesołowski M. (2013), *Biblia e-biznesu*, Helion, Gliwice.
- Cybulski K. (2004), *Zarządzanie działem sprzedaży firmy*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- e-Potwierdzenie zabezpieczeniem na wypadek kradzieży ładunku* (2015), spedycje.pl/finanse/ubezpieczenia/29474/e-potwierdzenie_zabezpieczeniem_na_wypadek_kradziezy_ladunku.html, (data dostępu 21.05.2015).
- Faktoring a zarządzanie ryzykiem finansowym w branży TSL* (2015), www.pragmafaktoring.pl/wp-content/uploads/2014/06/Faktoring-a-zarzadzanie-ryzykiem-w-branzy-TSL-GP.pdf, (data dostępu 25.05.2015).
- Fertsch M. (red.) (2006), *Podstawy logistyki*, Biblioteka Logistyka, Poznań.
- Gielda Transportowa Timo Com*, www.timocom.pl/Platforma-Przetargowa/Platforma-Przetargowa, (data dostępu 21.05.2015).
- Gielda Transportowa Trans.eu*, <http://www.trans.eu/pl/>, (data dostępu 21.05.2015).
- Gielda Transportowa WTransnet*, www.wtransnet.com/pl/dlaczegowtransnet.html, (data dostępu 25.05.2015).
- Gielda Transportowa Teleroute*, teleroute.pl/pl_pl/gielda-transportowa-teleroute, (data dostępu 21.05.2015).
- Gieldy transportowe On-Line w Europie*, www.wagaciezka.com/viewtopic.php?f=43&t=13501, (data dostępu 25.05.2015).
- Gmys Ł. (2015), *Porównanie gield transportowych? Czterej rynkowi giganci*, poradnikspedytora.pl/2014/porownanie-gield-transportowych-czterej-rynkowi-giganci/, 4 wrzesień 2014, (data dostępu 21.05.2015).
- Gołemska E. (1994), *Logistyka jako zarządzanie łańcuchem dostaw*, AE, Poznań.
- Gregor B., Stawiszyński M. (2002), *E-Commerce*, Wyd. Branta, Bydgoszcz–Łódź.
- Jak uzyskać TCC?* (2015), <http://www.trans.eu/pl/tcc>, (data dostępu 23.05.2015).
- Kozłowski R., Sikorski A. (red.) (2009), *Podstawowe zagadnienia współczesnej logistyki*, Oficyna Wolters Kluwer Polska, Kraków.
- Przewoźnicy sprzedają coraz więcej faktur* (2015), www.gscsa.pl/aktualnosci/wyswietl_wiadomosc/192/przewoznicy_sprzedaja_coraz_wiecej_faktur.html, (data dostępu 25.02.2015).
- Skowronek Cz., Sarjusz-Wolski Z. (2012), *Logistyka w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa.
- Wieczerzycki W. (red.) (2002), *E-logistyka*, PWE, Warszawa.

THE MINING OF FREIGHT EXCHANGE FOR MODERN ENTERPRISES ESPECIALLY PRODUCTION, TRANSPORT AND FORWARDING TRADE COMPANY ON THE EXAMPLE – TRANS.EU

SUMMARY

Article points out the essential elements of the freight exchanges and their usefulness to the business: manufacturing, shipping, and transportation. They addressed the issues are the four most popular freight exchange operating in Poland. Authors summarized their features and costs, presented in numbers allowing to compare them. Is discussed in detail one of the stock exchanges Trans.eu transport because of the authors' most experience in working particular with this program.