

Jarosław Brach

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

POŚREDNICY PRZEDSIĘBIORSTW MIĘDZYNARODOWEGO DROGOWEGO TRANSPORTU ŁADUNKÓW – CELE, WADY I ZALETY Z PERSPEKTYWY PRZEWOŹNIKÓW¹

Streszczenie: Przedsiębiorstwa międzynarodowego drogowego transportu ładunków mogą pozyskiwać zlecenia od bezpośrednich zleceniodawców, czyli eksporterów bądź importerów, niezależnie czy te podmioty są producentami danych dóbr czy jedynie nimi handlują na skalę ponadnarodową, lub w tym pozyskiwaniu mogą korzystać z pomocy pośredników. Takimi pośrednikami w branży międzynarodowych drogowych przewozów ładunków obecnie są: niezależni zagraniczni agenci-korespondenci; spedytorzy i operatorzy logistyczni, giełdy transportowe – internetowe giełdy transportowe oraz inni, zazwyczaj duzi przewoźnicy. Korzystanie z ich pomocy w pozyskiwaniu zleceń na przewozy każdorazowo musi być rozpatrywane indywidualnie, w każdym przypadku z uwzględnieniem konkretnych warunków, w tym wielkości i rodzaju zlecenia, innych wymagań zleceniodawcy co do przewoźnika, potencjału przewozowego przewoźnika w obszarze liczby pojazdów, ich klasy tonażowej i rodzaju w odniesieniu do wymagań określonych w obsługiwany zleceniu itd. W efekcie występuje w tym zakresie bardzo duże zróżnicowanie, tym bardziej iż z korzystaniem z usług pośrednika w każdym przypadku wiąże się dla niego wiele korzyści, którym – niestety – towarzyszą także zagrożenia. Generalnie, w europejskich warunkach, na skutek integracji politycznej i ekonomicznej oraz postępu technicznego i wzrostu zakresu wsparcia posprzedażowego ze strony dostawców taboru maleje rola niezależnych agentów, rośnie zaś znacznie m.in. internetowych giełd transportowych. Coraz ważniejszą rolę odgrywają również spedytorzy i operatorzy logistyczni oraz duzi przewoźnicy.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwo międzynarodowego drogowego transportu ładunków, pośrednicy niezależni, zagraniczni agenci-korespondenci, spedytorzy i operatorzy logistyczni, giełdy transportowe – internetowe giełdy transportowe oraz inni, zazwyczaj duzi przewoźnicy.

1. Wstęp

Działając na rynku międzynarodowym, przedsiębiorstwo może samodzielnie nawiązywać kontakty z dostawcami czy odbiorcami towarów albo usług lub może przy tym korzystać z pomocy pośredników. Taka sytuacja istnieje także w branży mię-

¹ Artykuł w całości powstał na podstawie [Brach 2011, s. 212-225].

dzynarodowych drogowych przewozów ładunków. W artykule zostanie omówiona celowość współpracy z różnymi rodzajami pośredników. Analiza będzie dokonana z pozycji (perspektywy) drogowego międzynarodowego przewoźnika ładunków.

2. Pośrednictwo w międzynarodowych drogowych przewozach ładunków

W branży międzynarodowego drogowego transportu ładunków nie ma reguły w obszarze wielkości przedsiębiorstwa przewozowego dotyczącej tego, od którego momentu – od jakiej liczby posiadanych pojazdów oraz przy jakich posiadanych strukturach organizacyjnych – przedsiębiorstwo to powinno, lub nie, zawierać umowy z bezpośrednimi zleceniodawcami. Zawarcie takiej umowy zależy od konkretnych warunków, w tym od strategii danego przedsiębiorstwa transportowego oraz od wielkości i rodzaju zlecenia, innych wymagań zleceniodawcy co do przewoźnika, potencjału przewozowego przewoźnika w obszarze liczby pojazdów, ich klasy tonażowej i rodzaju w odniesieniu do wymagań określonych w obsługiwanej umowie, co rzutuje na możliwość prawidłowego wykonania tego zlecenia itd.

3. Przewozy wykonywane na zlecenie bezpośrednich zleceniodawców

Zlecenia takie są wysoko cenione w branży transportowej. Składają je bezpośrednio zleceniodawcy usługi przewozowej, czyli producenci danego towaru, nabywający ten towar, pośrednicy ze strony producenta czy nabywcy w postaci np. miejscowego agenta, dystrybutora (dealera), przedstawiciela (por. [Rymarczyk 2006, s. 39]), bądź sieci dystrybucyjne lub ich lokalni przedstawiciele czy agenci. Zlecenia takie pozyskują zarówno firmy małe, mające jeden samochód lub kilka samochodów, jak i większe, dysponujące kilkudziesięcioma czy nawet kilkuset pojazdami/zestawami. Z punktu widzenia przewoźnika umowy takie cechują się kilkoma podstawowymi zaletami. Nie występuje pośrednik i wobec tego nie ma konieczności płacenia mu prowizji. Istnieje możliwość bezpośredniej wymiany informacji ze zleceniodawcą i zleceniobiorcą, co m.in. ułatwia szybszą reakcję w wymagających tego sytuacjach. Istnieje też możliwość odpowiedniego reagowania na zmianę potrzeb przewoźnych co do masy, objętości, rodzaju ładunku, nadawcy/odbiorcy, co powinno przyczynić się do lepszej obsługi zleceń. Obsługa ta może np. wiązać się z koniecznością wcześniejszego uzyskania niezbędnych zezwoleń czy nabycia określonej liczby taboru określonego rodzaju, z określonej klasy tonażowej. Ponadto wynagrodzenie za przewóz bywa zazwyczaj otrzymywane zaraz po dokonaniu stosownego przelewu przez zleceniodawcę.

Taki brak konieczności korzystania z pomocy pośrednika istnieje, gdy firma:

- ma pewnych nadawców i odbiorców ładunków w kraju i za granicą;
- obsługuje kontrahenta – producenta – dużą korporację transnarodową, ze zdezintegrowanym łańcuchem tworzenia wartości dodanej pomiędzy kilkoma lokalni-

zaczajami w różnych państwach. Wówczas, w ramach obsługi tego łańcucha, przewoźnik wykonuje przewozy pomiędzy wyspecjalizowanymi filiami w różnych krajach, w zależności od ich lokalizacji w łańcuchu.

4. Pośrednicy w przewozach

Oprócz zleceń bezpośrednio przekazywanych przewoźnikowi przez zleceniodawcę usług transportowych przewoźnik może pozyskiwać zlecenia od pośredników. Tym samym zlecenia te stanowią alternatywę w stosunku do zleceń otrzymywanych bezpośrednio od zleceniodawców. W przypadku międzynarodowych drogowych przewozów ładunków realizowanych w warunkach europejskich, w tym polskich, do najczęściej występujących pośredników należą:

- niezależny, zagraniczny agent-korespondent;
- spedytor i operator logistyczny;
- giełda transportowa – internetowa giełda transportowa;
- inny przewoźnik.

4.1. Niezależny, zagraniczny agent-korespondent

Agent [Rymarczyk 2006, s. 39; Dudziński 2010, s. 81]) jest niezależnym przedsiębiorcą, osobą fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą lub osobą prawną, która ma dobre kontakty w środowisku firm transportowych oraz zleceniodawców usług przewozowych, gdyż sam prowadzi działalność spedycyjną lub spedycyjną i transportową². Na podstawie zawartej umowy ułatwia on przewoźnikom zdobywanie zleceń na przewozy. Jednocześnie, mając zlecenia, może na rzecz zleceniodawcy, wśród przewoźników, z którymi ma podpisane umowy, poszukiwać najlepszej oferty. Agent może współpracować z wieloma zleceniodawcami z danego kraju będącego jego krajem macierzystym lub z większej liczby państw. Analogicznie może współpracować z wieloma przewoźnikami z różnych krajów, którzy jeżdżą do kraju jego siedziby, wyjeżdżają z niego czy przejeżdżają przez niego w tranzycie. W przypadku współpracy z przewoźnikami z tego samego kraju w umowie podpisywanej z danym agentem muszą zostać rozstrzygnięte kwestie konkurencji. Przewoźnicy z tego samego kraju nie powinni bowiem ze sobą konkurować w zakresie obsługi tych samych rynków, tych samych klientów z tych samych rynków oraz wykonywania tego samego rodzaju przewozów. Natomiast agent może współpracować z większą liczbą przewoźników z danego kraju, jeśli ich działalność nie jest konkurencyjna w całym czy tylko w wybranym zakresie, a najlepiej, by była komplementarna. Wskazane jest także, by przewoźnicy z różnych krajów mogli korzystać z pośrednictwa tego samego agenta, co może być pomocne w przypadku wystąpienia za granicą różnorodnych problemów, szczególnie ze sprzętem transportowym. Za swoją pracę agent otrzymu-

² Na podstawie dokumentów wewnętrznych PMPS Pekaes z lat 70.

je wynagrodzenie w postaci prowizji. W zależności od warunków w umowie wynagrodzenie to może przelewać przewoźnik, jeśli on otrzymał wynagrodzenie od bezpośredniego zleceniodawcy, bądź zleceniodawca. Wówczas, po potrąceniu swojej prowizji, resztę otrzymanych środków agent przelewa na rzecz przewoźnika, który wykonał dany przewóz.

W ramach umowy zawartej z przewoźnikiem, poza wyszukiwaniem zleceń w przewozach do wskazanych krajów czy z nich, agent może świadczyć na rzecz tego przewoźnika wiele innych prac³. Mogą to być pewne działania promocyjne, zbieranie i przekazywanie pewnych informacji, w pierwszym rzędzie dotyczących sytuacji na rynku, oraz udzielana pomoc. Ta ostatnia może dotyczyć pojazdów i kierowców przewoźnika oraz przewożonego ładunku znajdujących się w kraju siedziby agenta lub w innych państwach, za które dany agent w ramach umowy też odpowiada. W przypadku pomocy udzielanej kierowcom kwestia dotyczy organizacji: pomocy medycznej w przypadku wystąpienia nagłych chorób, odniesienia obrażeń w wypadkach czy napadach, pomocy prawnej w przypadku utraty dokumentów, problemów z formalnościami, np. takimi jak zagadnienia wizowe, pozwolenia na wykonywanie określonych działań itd., albo bycia ofiarą przestępstw, takich jak napady czy kradzież, w tym kradzież mienia kierowcy. Pomoc może być też udzielana w sytuacji, gdy kierowca zostaje oskarżony o dokonanie przestępstw (kradzież, przekroczenie przepisów ruchu drogowego, inne możliwe wykroczenia w danym kraju) i zaarrestowany. W przypadku pojazdów kwestia dotyczy organizacji pomocy: technicznej w przypadku wystąpienia awarii bądź uszkodzeń oraz prawnej w przypadku uszkodzenia pojazdu czy jego kradzieży. W przypadku ładunku kwestia dotyczy natomiast przeważnie pomocy prawnej w przypadku uszkodzenia całości czy części ładunku, zniszczenia ładunku oraz załatwiania formalności związanych z tranzytem czy odprawą graniczną i przekazywaniem towaru odbiorcy, jak formalności celne, potrzebne atesty, zezwolenia, certyfikaty, pozwolenia, związane z tranzytowym przewozem określonego ładunku przez kraj czy wwozem określonego ładunku na obszar celny kraju. W przypadku przewozów dokonywanych pod osłoną Karnetu TIR pomoc agenta może okazać się wyjątkowo cenna w sytuacji uszkodzenia czy zniszczenia poszycia zabudowy, zerwania plomb celnych, ponieważ wówczas dobre relacje agenta z miejscowym urzędem celnym, pozwalające na jak najszybsze umożliwienie kontynuowania przewozu, są niezwykle pożądane.

W efekcie agent okazuje się pomocny w kontaktach z miejscowymi służbą zdrowia, policją, strażą graniczną, kancelariami prawnymi, ubezpieczycielami, służbą celną i innymi agendami rządowymi, jak inspekcja fitosanitarna, oraz punktami napraw pojazdów. Wykorzystując swoje dobre kontakty w miejscowych środowiskach, może on m.in. ułatwić załatwienie wiz, zezwoleń, certyfikatów, pozwoleń, zaświad-

³ Agentów wykonujących na rzecz przewoźnika szeroki zakres zadań można określić jako agentów generalnych, agentów wykonujących jedynie zadania w zakresie transportu i spedycji – jako agentów o ograniczonej sferze działania – PMPS Pekaes, zasady klasyfikacji podmiotów współpracujących z firmą, dokument wewnętrzny, Warszawa, 1977 rok.

czeń, spowodować szybsze i sprawniejsze załatwienie spraw na policji czy z ubezpieczycielami, poszukać właściwego, położnego najbliższego miejsca awarii pojazdu punktu napraw, załatwić dojazd pojazdu serwisowego czy holownika, wpłynąć na szybsze przeprowadzenie naprawy, a nawet, jeśli okaże się to możliwe i pomocne, załatwić przyjazd auta zastępczego.

Od pośrednika w postaci zagranicznego agenta przewoźnicy wymagają zazwyczaj pomocy w:

- zdobywaniu klientów i ładunków, w tym szczególnie ładunków powrotnych;
- załatwianiu różnego rodzaju formalności celnych i granicznych;
- sytuacji poszkodowania kierowców w wyniku wypadków czy napadów oraz w rozwiązywaniu spraw na styku kierowca–władze danego państwa;
- rozwiązywaniu wszelkich spraw związanych z pojazdem, w tym jego awarii, uszkodzeń i zniszczeń;
- przypadku zniszczeń, kradzieży czy uszkodzenia ładunku;
- rozwiązywaniu problemów prawnych oraz organizowaniu finansowania, w postaci np. zabezpieczenia, takiego jak czeki czy weksle.

Ponadto od agenta wymaga się dobrej znajomości lokalnych układów i powiązań oraz posiadania dobrej reputacji, pozwalającej być osobistym gwarantem wykonania pewnych czynności.

Ewentualne niebezpieczeństwa związane z posiadaniem pośrednika w postaci niezależnego agenta-korespondenta mogą być dla przewoźnika następujące:

- przekazywanie nierzetelnych i niesprawdzonych informacji;
- nieświadczanie czy świadczenie w stopniu mniejszym niż zapisany w umowie pomocy w wymaganych obszarach;
- nieprzekazywanie czy przekazywanie z opóźnieniem płatności na rzecz przewoźnika;
- żądanie od przewoźnika płatności za udzieloną pomoc, w tym pomoc medyczną, techniczną czy prawną, w wysokości wyższej, niż w rzeczywistości agenta kosztowało pokrycie kosztów tej pomocy;
- podejmowanie działań szkodzących przewoźnikowi i jego dobremu imieniu, w tym przekazywanie konkurentom przewoźnika poufnych informacji na temat zasad jego działania i wysokości stawek przewozowych czy rozpoczęcie zabronionej współpracy z bezpośrednimi konkurentami przewoźnika;
- zaciąganie w imieniu przewoźnika zobowiązań, na zaciągnięcie których agentowi on nigdy nie wyraził zgody.

Jednocześnie, co należy podkreślić, nie ma generalnej reguły, przy jakiej liczbie i rodzaju pojazdów wykorzystywanych przez przewoźnika w ruchu międzynarodowym, jakiej liczbie obsługiwanych rynków, rodzaju i liczbie obsługiwanych klientów z poszczególnych rynków, kraju pochodzenia poszczególnych zleceniodawców i wielkości zlecanych przez nich przewozów, krajów załadunku i wyładunku oraz przy jakiej wielkości przewozów realizowanych na poszczególne rynki dla podmiotu staje się opłacalne zawarcie umowy z niezależnym agentem-koresponden-

tem. Mogą tu bowiem wystąpić następujące sytuacje, sprzyjające umiędzynarodowieniu:

- zbyt duża liczba obsługiwanych klientów;
- problemy z zapewnieniem ładunków powrotnych;
- specyfika kraju, wynikająca z odmiennych zasad działania w nim, rozwiązywania problemów, prowadzenia interesów, załatwiania różnorodnych spraw, powodująca, że wskazane jest, by oprócz organizacji i zabezpieczenia ładunków, o kierowców i tabor troszczył się niezależny przedstawiciel na danym obszarze. Dobrze znający miejscowe realia oraz będący osobą uznaną i szanowaną agent był szczególnie pożądanym przed 1989 r., gdy wskutek istniejących ograniczeń dla podmiotów z Europy Środkowej i Wschodniej agenci mogli nieść nieocenioną pomoc w rozwiązywaniu wielu problemów, których nie mogli rozwiązać sami kierowcy. W przypadku krajów, takich jak arabskie, posiadanie agenta było czasami wręcz konieczne, by realizować tam przewozy, gdyż agent bardzo często miał więzi rodzinne z grupami rządzącymi, a nieraz był wręcz przewoźnikowi narzucany. To nie przewoźnik wybierał więc partnera do współpracy, a partner ten był wskazany, i przewoźnik, jeśli chciał realizować zlecenia na dany rynek czy z danego rynku, musiał przystać na takie rozwiązanie.

4.2. Spedytorzy i operatorzy logistyczni

W pewnym zakresie alternatywą wobec konieczności posiadania niezależnego agenta jest możliwość korzystania z pośrednictwa typowych spedytorów, operatorów logistycznych, internetowych giełd transportowych oraz innych, dużych przewoźników. Ci pośrednicy mogą zarówno pochodzić z kraju macierzystego przewoźnika, jak i być podmiotami zagranicznymi, w ogóle nieprowadzącymi działalności w kraju macierzystym przewoźnika lub prowadzącymi ją za pomocą podmiotów zależnych. Przewoźnik działa wtedy jako podwykonawca – wykonawca usługi przewozowej dla innego przewoźnika w ramach franchisingu bądź w ramach sieci – łańcucha spedytorsko-logistycznego. Wówczas to ten większy przewoźnik lub organizator przewozów – operator spedycyjno-logistyczny, zajmuje się kompletną organizacją ładunków w przewozach nie tylko pierwotnych, ale i powrotnych, przy czym pierwotne zlecenie na przewóz może dotyczyć przewozu z zagranicy do kraju macierzystego, a **poszukiwanie ładunku będzie dotyczyć przewozu** z kraju macierzystego za granicę.

Rynek usług spedycyjnych i logistycznych w ostatnich latach rozwija się niezwykle dynamicznie. Szczególnie aktywni są nim na dużej skali operatorzy logistyczni, nieraz działający na całym świecie w sposób centralnie zintegrowany i koordynowany, zapewniający sprawne przemieszczenie ładunku z punktu nadania w jednym kraju na jednym kontynencie do punktu odbioru w innym kraju, na innym kontynencie, przy wykorzystaniu różnych gałęzi transportu. Wśród takich spedytorów i operatorów w pierwszym rzędzie wymienić trzeba koncerny (korporacje transnarodowe),

takie jak: DB Schenker [Internet 4], Frans Maas, Dachser [Internet 1] i Kuehne&Nagel [Internet 3].

Spedytorzy, operatorzy logistyczni oraz inni przewoźnicy korzystają głównie z pomocy małych i średnich firm transportowych, chociaż dla uznanych i dużych spedytorów oraz operatorów logistycznych przewozy mogą wykonywać także duzi przewoźnicy. Typowi spedytorzy i operatorzy logistyczni, którzy nie prowadzą własnej działalności transportowej, pełnią funkcję pośredników. Zbierają zlecenia od bezpośrednich zleceniodawców usług transportowych, głównie od dużych koncernów produkcyjnych, handlowych czy łączących oba te rodzaje działalności (firmy produkcyjno-dystrybucyjno-handlowe, jak IKEA), i następnie przekazują je do realizacji przewoźnikom współpracującym z nimi. Wynagrodzenie spedytora czy operatora logistycznego stanowi różnica pomiędzy przychodem, jaki otrzymał on od zleceniodawcy za wykonanie danego zadania, a kwotą, jaką za wykonanie tego zadania przekazuje przewoźnikowi, które to zadanie przewoźnik wykonał. W efekcie zakres podstawowych zadań realizowanych przez tych pośredników jest mniejszy niż zakres zadań realizowanych przez agenta-korespondenta. Kwestia dotyczy zakresu wsparcia udzielanego przewoźnikom. Spedytorzy czy operatorzy logistyczni, jak agenci, mogą zajmować się rozwiązywaniem pewnych problemów natury prawnej, organizacją pomocy technicznej, w tym w przypadku uszkodzenia albo zniszczenia pojazdu, czy w zakresie bezpieczeństwa, np. przez organizowanie ochrony dla konwojów na terenach zagrożonych atakami. Niemniej zazwyczaj bazowy zakres współpracy pomiędzy spedytorem i operatorem logistycznym a przewoźnikiem sprowadza się do pośredniczenia w zdobywaniu zleceń i rozliczaniu należności za nie, a może nie obejmować innych ważnych czynności, jakie może realizować agent, w tym pomocy w rozwiązywaniu problemów natury technicznej, medycznej czy kontaktów z policją i ubezpieczycielami. Przy czym należy podkreślić, iż spedytor czy operator logistyczny, oprócz pośredniczenia w zdobywaniu zleceń, może proponować przewoźnikom określony pakiet usług dodatkowych.

Szczególnie dla małych i średnich przewoźników korzystanie z pośrednictwa spedytorów i operatorów logistycznych ma wiele zalet. Wśród nich znalazły się m.in.:

- brak konieczności ponoszenia kosztów związanych z potrzebą zatrudnienia dodatkowych osób oraz zakupu i użytkowania dodatkowego sprzętu, jak również tracenia dodatkowego czasu, by samodzielnie zdobywać zlecenia;
- duża pewność otrzymania zapłaty od pośrednika. Niezależnie od tego, czy bezpośredni zleceniodawca usługi przewozowej rozliczył się z nimi czy nie, wielu spedytorów i operatorów logistycznych w ustalonym terminie płaci przewoźnikom ustalone kwoty za wykonaną pracę. Duży spedytor czy operator logistyczny ma też większą siłę oddziaływania na niesolidnego partnera – zleceniodawcę w kwestii domagania się terminowej realizacji zobowiązań niż mały czy średni przewoźnik, szczególnie gdy zleceniodawca bezpośredni pochodzi zza granicy;
- wraz z innymi przewoźnikami możliwość realizacji zleceń, których mały czy średni przewoźnik nie byłby w stanie zrealizować, gdyż przeważnie nie dysponuje odpowiednim potencjałem przewozowym czy taborem określonego rodzaju;

- możliwość włączenia w elektroniczny obieg informacyjny, realizowany za pomocą nowoczesnych systemów teleinformatycznych. W efekcie mały czy średni przewoźnik ma kontakt z nowoczesnymi narzędziami informatycznymi, umożliwiającymi sprawną obsługę zleceń;
- wzrost prestiżu w branży, spowodowany wykonywaniem zleceń na rzecz uznanego pośrednika;
- możliwość zdobycia wiedzy i doświadczenia w zakresie obsługi dużych, wymagających zleceniodawców pierwotnych, co może być w przyszłości wykorzystane przy samodzielnej próbie ich obsługi.

Spedytorzy i operatorzy logistyczni umożliwiają wykonywanie zleceń przewoźnikom, którzy sami mają trudności w ich zdobywaniu. W efekcie, by zdobyć zlecenia, nieraz skłonni są wykonywać usługę przewozową po zaniżonym koszcie.

Tym zaletom towarzyszą dość poważne wady i zagrożenia dla przewoźników, którymi są:

- możliwość zatracenia kontaktu z pierwotnymi zleceniodawcami;
- otrzymywanie od pośredników wynagrodzenia w wysokości przeważnie pozwalającej na pokrycie wszelkich kosztów działalności i osiąganie niewielkiego zysku, ale niepozwalającej na dalszy wzrost i rozwój lub skutecznie je utrudniającej. Wielu pośredników celowo kalkuluje wysokość stawek przewozowych w taki sposób, by przywiązać do siebie przewoźników, zapewniając im osiągnięcie minimalnych zysków, i jednocześnie osłabić ich pozycję przetargową. Osiągający zbyt wysokie zyski przewoźnik mógłby bowiem chcieć się usamodzielnic, a nawet samodzielnie, czy wraz z innymi przewoźnikami, w momencie dysponowania odpowiednim potencjałem przewozowym próbować przejąć obsługę niektórych kontrahentów – bezpośrednich zleceniodawców usług przewozowych, dotychczas korzystających z pomocy pośrednika;
- uzależnienie od polityki i strategii pośrednika. Pośrednik z różnych przyczyn może np. nie być zainteresowany dalszym korzystaniem z usług danego przewoźnika, a ten, w danym momencie nie mając nawiązanych samodzielnych kontaktów z bezpośrednimi zleceniodawcami oraz nie mając możliwości szybkiego ich nawiązania prowadzącego do zawarcia umów na przewozy, może wypaść z rynku.

4.3. Internetowe giełdy transportowe

Nową formą pośrednictwa pomiędzy zleceniodawcami usług przewozowych a przewoźnikami są giełdy frachtowe, wyspecjalizowane w obsłudze transportu samochodowego i obecnie działające głównie jako internetowe giełdy transportowe. Dla przewoźnika korzystanie z ich usług wiąże się z wieloma korzyściami⁴. Przeznaczono

⁴ O ile nie zaznaczono inaczej, fragment powstał na podstawie informacji zamieszczonych na stronach internetowych dwóch internetowych giełd transportowych [Internet 5; Internet 6]; pobrano dane dla dnia 11 stycznia 2012 r.

ne są dla firm transportowych i spedycyjnych oraz zleceniodawców. Mogą z nich także korzystać sami kierowcy. Obsługa należy do niezwykle prostych, w tym dzięki dostępności stron przetłumaczonych na wiele języków narodowych. Między innymi TimoCom dostępna jest w 24 językach. Obszar zbierania ofert obejmuje liczne państwa, w przypadku TimoCom 44. Do bardzo dużych należy liczba dostępnych ofert, wynosząca dla Trans 100 000 nowych ofert każdego dnia i ponad 1 000 000 każdego miesiąca, dla TimoCom – 230 000 dostępnych ofert każdego dnia. Równie duża jest liczba dostępnych przewoźników i pojazdów. Z Trans współpracuje 200 000 przewoźników i spedytorów, TimoCom ma 75 000 użytkowników, w tym 30 000 przewoźników (usługodawców transportowych – jak są oni przez giełdę określani), z kolei w zakresie sprzętu transportowego można skorzystać z pojazdów różnych klas, rodzajów i typów. Do tego szczegółowo mogą być przedstawione wolne ładowność i objętość oraz charakterystyka przestrzeni ładunkowej pojazdu. W efekcie każdy przewoźnik ma dużą szansę znalezienia dla siebie jak najbardziej odpowiadającego mu zlecenia – oferty przewozowej, każdy zleceniodawca może dobrać przewoźnika, jego zdaniem w najlepszy sposób będącego w stanie wykonać dane zadanie przewozowe. Wyszukiwanie ofert odbywa się niezwykle łatwo. Można skorzystać z funkcji pozwalającej na poszukiwanie ofert na obszarze zadanej przez samego zainteresowanego odległości od miejsca początkowego czy docelowego. Możliwa jest bardzo szybka kalkulacja zadanej trasy, włącznie z liczbą kilometrów, przewidywanymi kosztami przejazdu oraz kosztami dodatkowymi, jak opłaty drogowe, dla każdego wybranego odcinka. Relatywnie niewielkie są ponoszone koszty jednorazowej opłaty aktywacyjnej oraz comiesięcznego abonamentu. Istnieje opcja darmowego, testowego korzystania przez zadany czas. Funkcjonuje wieloetapowy system sprawdzania zgłaszających się podmiotów, w ramach którego odbywa się kontrola wybranych dokumentów oraz sprawdzanie działalności każdej nowej firmy, w tym w oficjalnych bazach dłużników oraz za pomocą wywiadowni gospodarczych. Wymagane jest, by przystępujące firmy miały określony, zazwyczaj kilkumiesięczny staż na rynku, a dodatkowo w późniejszym okresie odbywa się stała weryfikacja, by zapewnić użytkownikom maksimum pewności i bezpieczeństwa. Dlatego opracowanych zostało wiele funkcji, minimalizujących ryzyko przeprowadzenia nierozliczonych transakcji. Wśród tych funkcji znalazły się m.in.:

- możliwość zgłoszenia dłużnika – można zgłosić każdą, niezapłaconą kwotę, a powyżej ustalonego limitu nieuczciwy parter znajdzie się na specjalnej liście dłużników, na którą trafiają podmioty zalegające zleceniodawcom z płatnościami za przewozy;
- rejestr dłużników transportowych – powszechnie dostępna baza firm niepłacących za zleczone przewozy. Znalezienie się na tej liście może oznaczać dla takiego podmiotu nie tylko utrudnione działanie na giełdzie, ale i złą opinię w branży. Tacy przewoźnicy mogą mieć więc problemy z zawieraniem nowych umów, a przy zawieraniu umów mogą musieć przedstawiać dodatkowe zabezpieczenia;

- faktoring dla transportu – będący wyspecjalizowaną usługą, pozwalającą na szybkie uzyskanie zapłaty, bez konieczności oczekiwania na ustalony pierwotnie w umowie termin zapłaty.

Ponadto istnieją specjalne aplikacje dla większych przewoźników, posiadających dwa oddziały lub większą ich liczbę. Wybierając tę aplikację, zainteresowany otrzymuje wiele ponadstandardowych rozwiązań, niedostępnych dla innych abonentów giełd. Umożliwione zostają m.in.: sprawne zarządzanie wieloosobowym, rozproszonym zespołem, efektywne wykorzystanie dużej liczby pojazdów firmy czy współpraca między oddziałami i spedytorami przez usprawnienie komunikacji, ułatwienie przepływu i sortowanie informacji oraz dzielenie się wiedzą. Istnieje również, dzięki specjalnym komunikatorom, możliwość prostej i szybkiej bezpośredniej komunikacji ze współpracownikami, spedytorami i kontrahentami, a tzw. wewnętrzna giełda daje możliwość zarządzania ofertami przez kierowanie ich do wybranych oddziałów i grup odbiorców. W efekcie przewoźnik korzystający z giełdy ma możliwość innej organizacji swojej pracy oraz większego skupienia się na rozwoju obszarów bardziej go interesujących biznesowo.

Dla przewoźników internetowe giełdy transportowe oznaczają w takim razie (por. [Dudziński 2010, s. 105]):

- ułatwiony dostęp do krajowego i międzynarodowego rynku przewozowego;
- zmniejszenie liczby pustych przebiegów i generalnie lepsze wykorzystanie tabo-ru i ludzi, co prowadzi do zwiększonej efektywności działania przez podmioty zajmujące się międzynarodowym drogowym transportem towarowym;
- zwiększenie rentowności działania przez zwiększenie przychodów i optymalizację kosztów, prowadzącą do redukcji wydatków;
- możliwość obsługi wielu przesyłek drobnicowych przez tworzenie lepszych kombinacji przy ich przewozie;
- możliwość rozwoju małych i średnich firm przewozowych;
- niskie koszty dostępu i możliwość skorzystania z niezwykle szerokiej oferty;
- zwiększenie współpracy międzynarodowej;
- poprawę funkcjonowania branży i wpływanie na zwiększenie przejrzystości rynku przez eliminację nieuczciwych kontrahentów, co oznacza wzrost bezpieczeństwa w obrocie gospodarczym;
- większą elastyczność w działaniu i mniejsze zobowiązania, w tym mniej zobowiązujące przywiązanie niż w przypadku współpracy ze spedytorami czy operatorami logistycznymi. Istnieje możliwość rezygnacji praktycznie w każdym momencie, za cenę utraty niewielkich opłat manipulacyjnych, bez konieczności rozwiązywania istniejących umów o współpracy i możliwego ponoszenia z tego tytułu kar umownych.

Giełdy, mimo swoich niewątpliwych zalet, nie pomagają jednak w rozwiązywaniu problemów, w których istnieje konieczność skorzystania z pomocy medycznej czy technicznej za granicą. Szybki rozwój oferty giełd może to oczywiście zmienić. Mogą się bowiem pojawić opcje dodatkowego ubezpieczenia, dotyczące możliwości skorzystania z pomocy prawnej, medycznej czy technicznej w innym kraju.

4.4. Duży przewoźnicy

Z pośredników w postaci dużych przewoźników, takich jak w polskich warunkach Pekaes, Mexem, FM Logistic, SM Logistics czy filie zagranicznych inwestorów, np. Raben, korzystają przewoźnicy mniejsi, posiadający jeden, kilka, kilkanaście pojazdów samochodowych. W tym rodzaju współpracy duży przewoźnicy, posiadający kilkadziesiąt czy kilkaset pojazdów, ze względu na swój potencjał przewozowy i silną pozycję przetargową podpisują umowy z dużymi, bezpośrednimi zleceniodawcami. Oni są stronami tych umów, rozliczają się z tymi zleceniodawcami oraz odpowiadają wobec nich za należyte wykonanie zleceń. Jednocześnie ci duży przewoźnicy w ramach podpisanych umów z małymi przewoźnikami im przekazują wykonanie konkretnych zadań, na jakie sami podpisali umowy z bezpośrednimi zleceniodawcami. Dla małego przewoźnika stroną zawartej z nim umowy jest zatem duży przewoźnik, który jest też stroną umowy z bezpośrednim zleceniodawcą. Mały przewoźnik wykonuje zadania na rzecz dużego przewoźnika, który się z nim rozlicza. Wynagrodzenie małego przewoźnika stanowi różnica pomiędzy kwotą wypłaconą przez bezpośredniego zleceniodawcę dużemu przewoźnikowi oraz prowizją pobraną przez tego dużego przewoźnika za pośrednictwo.

W towarowym ruchu międzynarodowym bezpośrednimi zleceniodawcami dla dużych przewoźników są przeważnie podmioty operujące na skalę międzynarodową, takie jak duże koncerny produkcyjne czy sieci dystrybucyjne – handlowe. Możliwa jest także współpraca ze spedytorami i operatorami logistycznymi, ale mocna pozycja rynkowa i w związku z tym możliwości negocjacyjne dużych przewoźników powodują, że są oni sami w stanie, bez jakichkolwiek pośredników, wynegocjować z bezpośrednimi zleceniodawcami usług przewozowych bardzo opłacalne kontrakty, w których stawki przewozowe należą do wysokich. W stosunku do takich dużych przewoźników zleceniodawcy również na ogół dość solidnie i terminowo wywiązują się ze swoich zobowiązań finansowych za należycie wykonane usługi. Powyższe wynika m.in. z faktu, iż tak duże firmy transportowe mogą świadczyć dla zleceniodawcy kompleksową usługę, obejmującą pełną obsługę poszczególnych jego filii, w tym wytwórni, magazynów – centrów dystrybucji, punktów zbytu. Wobec tego ich wycofanie się z dalszego świadczenia usługi na rzecz zleceniodawcy może bardzo temu zleceniodawcy utrudnić bieżące funkcjonowanie, gdyż szybkie znalezienie ewentualnego zastępcy z równie znacznym potencjałem przewozowym może być trudne. Tym bardziej, że takich dużych przewoźników jest na rynku relatywnie niewiele, a pojawienie się w środowisku transportowym informacji, że dany zleceniodawca nie jest rzetelny, może spowodować, iż nowych chętnych do współpracy nie będzie. Jeżeli się zaś zgłoszą, zażądają dodatkowych gwarancji, zabezpieczających ich interesy. Jednocześnie niektórzy zleceniodawcy nie chcą współpracować ze spedytorami i operatorami logistycznymi, wiedząc, że będą oni korzystali z usług wielu mniejszych przewoźników, podczas gdy duży przewoźnik przewoży generalnie będzie wykonywał sam, własnym taborem, jedynie wspierając się mniejszymi przewoźnikami.

Dla dużych przewoźników skorzystanie z pomocy małych przewoźników oznacza:

- zwiększenie potencjału przewozowego;
- elastyczne dostosowywanie potencjału przewozowego do chwilowych potrzeb. Z usług mniejszych przewoźników korzysta się w okresie koniunktury czy naturalnego, okresowego wzrostu zapotrzebowania na przewozy, jak np. przed świętami;
- możliwą pewną dywersyfikację floty pojazdów, jaka znajduje się w dyspozycji. Mały przewoźnik może być posiadaczem pojazdów, jakich nie ma duży przewoźnik. Mogą to być pojazdy innej klasy tonażowej czy innego rodzaju. Dzięki temu duży przewoźnik może zaproponować więcej rodzajów przewozów;
- możliwość realizacji większej liczby zleceń oraz jeszcze większych pojedynczych zleceń;
- zagospodarowanie potencjału przewozowego małych przewoźników, którzy zamiast psuć rynek przez zaniżanie cen, by przetrwać, znajdują na nim swoje miejsce;
- możliwość łatwiejszego funkcjonowania i przetrwania przy zmieniającej się koniunkturze gospodarczej, wpływającej na zmienność zapotrzebowania na przewozy.

Małym przewoźnikom współpraca z dużymi daje natomiast:

- większą pewność otrzymania zapłaty, niezależnie od tego, czy bezpośredni zleceniodawca zapłaci dużemu przewoźnikowi, czy nie. Wielu małych przewoźników ma problemy z terminowym otrzymywaniem należności. W okresach nadpodaży usług transportowych niektórzy zleceniodawcy wykorzystują ten fakt i celowo opóźniają dokonywanie płatności;
- współpracę z przewoźnikiem lepiej znającym problemy branży niż spedytor czy operator logistyczny;
- możliwość realizacji zleceń, jakich by sam mały przewoźnik, ze względu na niedysponowanie odpowiednim potencjałem przewozowym, taborem określonego rodzaju czy z powodu braku możliwości przedstawienia niekiedy wymaganych zabezpieczeń i referencji, nigdy nie był w stanie zrealizować;
- wzrost prestiżu i wiarygodności przejawiający się tym, iż mały przewoźnik w formie referencji może wykorzystać informację, iż wykonywał przewozy dla dużego przewoźnika oraz uczestniczył w obsłudze danego, renomowanego zleceniodawcy, co może w przyszłości ułatwić samodzielne zdobywanie bardziej opłacalnych zleceń;
- możliwość obniżki kosztów funkcjonowania, spowodowaną brakiem konieczności samodzielnego poszukiwania i realizowania zleceń, z czym wiąże się potrzeba posiadania dodatkowego aparatu ludzkiego i rzeczowego;
- możliwość skorzystania z najnowszych systemów obsługi klienta – platform informatycznych, służących do kompleksowej obsługi klientów. Małych przewoź-

ników, ze względu na koszty, na zakup takich systemów często nie byłoby stać. Ich zakup mógłby się zresztą czasami okazać nieuzasadniony ekonomicznie z powodu zbyt małej liczby samodzielnie obsługiwanych kontrahentów;

- możliwość skorzystania z pomocy dużego przewoźnika i pracujących dla niego agentów lub jego własnych przedstawicielstw zagranicznych w przypadku wyniknięcia za granicą różnego rodzaju problemów, dotyczących wszelkich kwestii formalnoprawnych i ubezpieczeniowych związanych z ładunkiem i jego bezpieczeństwem, kierowcami oraz pojazdami.

Współpraca z dużymi przewoźnikami dla małych przewoźników wiąże się jednak z występowaniem pewnych zagrożeń. Są one podobne do zagrożeń pojawiających się w ramach współpracy ze spedytorami i operatorami logistycznymi. Należą do nich: możliwość utracenia kontaktu z bezpośrednimi zleceniodawcami, co może w przyszłości utrudnić samodzielny powrót na rynek, skutkując nawet wypadnięciem z niego, czy otrzymywanie za wykonane przewozy stawek pokrywających ponoszone koszty, ale negatywnie wpływających na możliwości rozwojowe w przyszłości, ze względu na niemożliwość wypracowania dużej nadwyżki finansowej. Do tego dochodzi możliwość wykorzystania przez dużego przewoźnika swojej przewagi w stosunku do przewoźnika małego. Może się to m.in. objawiać zrywaniem umowy w trybie natychmiastowym praktycznie bez podania sensownej przyczyny. Zdarzały się też przypadki, że duzi przewoźnicy tylko po to rozpoczynali współpracę z wybranymi małymi przewoźnikami, by ich potem ostatecznie wyeliminować z rynku, za bezcen przejmując ich tabor.

W polskich realiach współpraca pomiędzy dużym przewoźnikiem międzynarodowym a przewoźnikami mniejszymi, wykonującymi dla niego pewne zadania w przewozach poza granice naszego kraju, rozpoczęła się w latach 60. ubiegłego wieku i nosiła nazwę patronatu [PMPS Pekaes...]. Polegał on na tym, że mały przewoźnik wykonywał przewozy swoim taborem na rachunek i na rzecz dużego przewoźnika. Duży przewoźnik zawierał umowę z bezpośrednim zleceniodawcą, wystawiał komplet dokumentów, był stroną umowy przewozowej, pokrywał wybrane czy wszystkie koszty, w tym tzw. koszty dewizowe, a nawet wypłacał kierowcom przewoźnika jeżdżącego dla niego w patronacie diety w dewizach, na takich samych zasadach i w takiej samej wysokości jak kierowcom zatrudnionym u siebie. Przewoźnicy jeżdżący w patronacie nie mieli bowiem przeważnie uprawnień dewizowych. Na koniec w ustalonym terminie regulował wszelkie pozostałe swoje zobowiązania wobec przewoźnika jeżdżącego w patronacie, niezależnie od tego, czy otrzymał już zapłatę od zleceniodawcy bezpośredniego, czy nie. W razie wystąpienia za granicą jakichkolwiek problemów, mały przewoźnik mógł liczyć na taką samą pomoc ze strony partnerów przewoźnika dużego, na jaką mógł liczyć ten duży przewoźnik. Do zadań przewoźnika jeżdżącego w patronacie należało właściwe wykonanie zakontraktowanej usługi przewozowej.

5. Podsumowanie

Ponieważ rynek międzynarodowych drogowych przewozów ładunków ulega zmianom, na skutek zmian zachodzących na nim samym oraz w jego otoczeniu znaczenie poszczególnych form pośrednictwa różnie się prezentuje w różnych okresach. Generalnie w europejskich warunkach maleje znaczenie agenta-korespondenta, oprócz działalności spedycyjnej wykonującego wiele innych zadań na rzecz spedytorów, operatorów logistycznych, innych przewoźników czy, szczególnie w ostatnich latach, internetowych giełd transportowych. Wśród najważniejszych przyczyn tego spadku znajdują się:

- sprawdzanie się przez agenta-korespondenta o szerokich uprawnieniach głównie w momencie, gdy między krajami istniało wiele odmienności w zakresie dokumentów, pozwoleń, zasad obsługi klientów, zwyczajów. Obecnie, na skutek postępującej uniformizacji, będącej następstwem internacjonalizacji i globalizacji, dochodzi do poważnego ujednoczenia w zakresie obyczajów, norm i reguł obsługi;
- rozwój światowego systemu bankowego i ubezpieczeniowego. Czołowe światowe instytucje bankowe czy ubezpieczeniowe działają w wielu krajach i wobec tego, w przypadku zaistnienia jakichkolwiek problemów, można skorzystać z pomocy ich lokalnego przedstawiciela. Do tego operacji finansowych, jak przelewy, można dokonywać w czasie rzeczywistym;
- duża dostępność sieci obsługowo-naprawczej. Sieć ta, obejmująca punkty autoryzowane i nieautoryzowane, 20, 30 czy 40 lat temu, poza Europą Zachodnią, była relatywnie słabo rozwinięta. Aktualnie każdy z czołowych dostawców taboru ma co najmniej kilkaset, a niektórzy powyżej 1000 autoryzowanych punktów na obszarach, na które jeżdżą Europejczycy, w tym Polscy przewoźnicy drogowi. W efekcie odległość pomiędzy punktami, pomijając terytorium Rosji, wynosi 100-150 km. Do tego w przypadku wystąpienia jakichkolwiek nieprawidłowości pomoc można wezwać przez telefon, dzwoniąc na specjalny, przeważnie jeden, centralny dla każdego kraju numer telefonu, którego obsługa zna nawet kilka języków obcych, w tym niekiedy polski;
- rewolucja telekomunikacyjna. Telefon komórkowy stanowi podstawowe narzędzie komunikacji. Klasyczny, papierowy pieniądz zastąpiły karty magnetyczne, wydawane zarówno przez ogólnie znanych operatorów, jak Visa, Mastercard/EuroCard, American Express, jak i samych dostawców taboru, specjalne podmioty, jak UTA, oraz dostawców paliw, jak BP, Shell itd. Coraz częściej tzw. profesjonalne karty paliwowe pełnią pewne funkcje tradycyjnych kart płatniczych/kredytowych. Można nimi, oprócz możliwości opłacenia zakupów dokonywanych na stacjach paliwowych emitentów, regulować należności za przejazdy płatnymi odcinkami dróg, promami czy tunelami. Poza tym systemy teleinformatyczne, ponownie w czasie rzeczywistym, pozwalają na śledzenie pojazdu oraz tego, co się dzieje z nim i z przewożonym w nim ładunkiem. Najnowsze wersje tzw. systemów zarządzania flotą, jak Volvo Dynafleet czy Merce-

des FleetBoard [Internet 7; Internet 2], umożliwiając komunikację dwukierunkową pomiędzy kierowcą i biurem, w tym aktualizację i przesyłanie danych o nowym dokładnym adresie miejsca przeznaczenia czy o nowym zleceniu.

Ponadto bardzo duży wpływ na zmniejszenie potrzeby posiadania agentów-korespondentów na terenie krajów Europy Zachodniej i Centralnej ma stałe powiększanie liczby państw członkowskich Unii Europejskiej oraz postępująca liberalizacja i unifikacja w ramach tego ugrupowania. W ruchu wewnątrzunijnym nie ma barier celnych, wskutek czego nie istnieje potrzeba dokonywania odpraw celnych. Nie są potrzebne wize, zezwolenia na przewozy, a będąc obywatelem unijnym, w każdym kraju członkowskim, na równych zasadach jak jego obywatele, w nagłych przypadkach można skorzystać z podstawowej opieki medycznej. Nie są również takim problemem jak kiedyś kontakty z policją, co jednak wcale nie oznacza, że pewne problemy w tej materii się nie pojawiają.

W efekcie, oceniając zagadnienie z europejskiej, w tym polskiej, perspektywy, należy stwierdzić, że posiadanie agenta-korespondenta o szerokich uprawnieniach jest uzasadnione w przypadku rynków – krajów wciąż wyróżniających się swoją specyfiką. W pierwszym rzędzie zagadnienie dotyczy państw arabskich. Dlatego, dodatkowo uwzględniając strategię i pozycję danej firmy przewozowej, w tym w pierwszym rzędzie:

- liczbę obsługiwanych przez nią rynków;
- rodzaj obsługiwanych klientów z poszczególnych rynków oraz sposób kontaktu z nimi;
- własną pozycję przetargową w stosunku do zleceniodawców;
- specyfikę poszczególnych, obsługiwanych rynków w zakresie ich odmienności kulturowej czy prawnej w porównaniu z krajem macierzystym;
- wielkość przewozów wykonywanych na poszczególne rynki w eksporcie i imporcie na te rynki, ewentualnie w tranzycie;
- strategiczne znaczenie poszczególnych rynków;
- możliwość uzyskania w różnych krajach wsparcia dla pojazdów i ludzi;
- własne zasoby ludzkie, rzeczowe – sprzętowe i kapitałowe, jakie można przeznaczyć do pomocy kierowcom i pojazdom za granicą, do kontaktów z zagranicznymi bezpośrednimi kontrahentami oraz do rozwiązywania za granicą ewentualnych problemów;
- zdolność do tworzenia za granicą, będących w pewnym zakresie alternatywą w stosunku do pośredników, własnych oddziałów – biur przedstawicielskich oraz filii – spółek-córek,

należy stwierdzić, że nie ma jednego, utartego schematu postępowania w obszarze celowości posiadania pośredników. Wiele zależy nawet od konkretnego przypadku, gdy mimo posiadania własnej reprezentacji skorzystanie z pomocy pośrednika staje się nieodzowne. Jednocześnie, na co zwrócono uwagę, wielkość firmy przewozowej może nie mieć znaczenia. W efekcie każdy przypadek celowości nawiązywania i prowadzenia współpracy z pośrednikami musi być rozpatrywany indywidualnie, a podane zasady i przyczyny mają jedynie ogólny, teoretyczny charakter.

Literatura

- Brach J., *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw międzynarodowego drogowego transportu ładunków*, monografia habilitacyjna, maszynopis, wrzesień 2011, wersja do recenzji wydawniczej.
- Dudziński J. (red.), *Podstawy handlu zagranicznego*, Difin, Warszawa 2010.
- PMPS Pekaes i Pekaes Auto-Transport SA, dokumenty wewnętrzne, lata 70. i 80.
- Rymarczyk J. (red.), *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, PWE, Warszawa 2006.

Źródła internetowe

- [1] www.dachser.pl.
- [2] www.daimler.com/trucks.
- [3] www.kn-portal.com.
- [4] www.schenker.pl.
- [5] www.timocom.pl.
- [6] www.trans.pl.
- [7] www.volvotrucks.com.

BROKERS OF INTERNATIONAL ROAD FREIGHT TRANSPORT COMPANY – AIMS, ADVANTAGES AND DISADVANTAGES FROM THE PERSPECTIVE OF HAULIERS

Summary: In their activities international road transport hauliers can establish contacts with suppliers or recipients of goods directly on their own or through brokers. In European conditions the most commonly employed group of brokers includes: independent agents – correspondents, freight forwarders and logistics operators, another one – big carriers and freight exchanges – Internet freight transport exchanges. Generally in the branch there is no rule when the broker should be chosen and when it is better to sign a contract with the direct sender of goods. It depends on many factors such as the size of a transport company, number and type of vehicles when compared to the requirements specified in an order, additional requirements given by sender, etc. In such a kind of a case the factors mentioned above are only of the basic-theoretical type. Due to this their influence on the transport contract signed by the international forwarders may differ. As a result, considering the same external conditions, the same transport potential of the forwarder and even the same strategy, it is better for one transport company during the realization of the contract to sign it with a broker, and for another one it is better to establish the direct contact and to sign an agreement with the suppliers or recipients of goods on his own..

Keywords: international road freight transport hauliers, independent transport brokers, international agents-corrrespondents, freight forwarders and logistics operators, transport exchange – Internet freight transport exchange and other usually big carriers.