

Paweł Tronina

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mail: pawel.tronina@ue.wroc.pl

ROLA SYSTEMU TRANS.EU W FUNKCJONOWANIU MIĘDZYNARODOWYCH PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA PRODUKCYJNO-HANDLOWEGO

ROLE OF THE TRANS.EU SYSTEM IN THE FUNCTIONING OF INTERNATIONAL ENTERPRISES OF PRODUCTION-SHIPING SECTOR

DOI: 10.15611/pn.2018.505.25
JEL Classification: R41

Streszczenie: Celem artykułu jest określenie roli systemów europejskich giełd transportowych podczas organizacji transportu drogowego rzeczy w międzynarodowych przedsiębiorstwach sektora produkcyjno-handlowego. W niniejszej pracy przedstawiono porównanie konkurentów Systemu Trans.eu – dwóch europejskich liderów: giełdę transportową Timo-Com oraz Teleroute. Przedmiotowe zestawienie zawiera informacje o funkcjonalnościach wymienionych platform, opis rozwiązań i różnic technologicznych, jak również wskazanie, w jakich częściach Europy posiadają przewagę konkurencyjną. Z badań przeprowadzonych wśród firm branży produkcyjno-handlowej wynika, że przedsiębiorcy najczęściej korzystają z Systemu Trans.eu, dzięki któremu mają możliwość zawierania transakcji, korzystania z biznesowego komunikatora, posiadają wgląd do dokumentów podwykonawców oraz, dzięki integracji systemów telematycznych, mogą monitorować przebieg trasy przesyłki.

Słowa kluczowe: europejskie giełdy transportowe, transport drogowy rzeczy, integracje, systemy telematyczne.

Summary: This article aims to identify the role of systems of European freight exchanges in the functioning of road transport in the production and shipping sector. The thesis presents a comparison of competitors of Trans.eu system – two European leaders: Freight Exchange Timo-Com and Exchange Teleroute. The compilation of the results shows the functionality of individual systems, description of solutions and technological differences and presents in what parts of Europe they have a competitive advantage. From the research conducted among manufacturing and shipping companies it comes up that traders usually choose Trans.eu system, where there is an opportunity to conclude transactions, use business messenger, have insight into the subcontractors document and tracking the freight by integrating telematics transport companies with Trans.eu system.

Keywords: European freight exchange, road freight transport, integrations, telematics systems.

1. Wstęp

Nowoczesna logistyka, powszechny dostęp do szybkiego Internetu, a także rozwój systemów informatycznych wspomagających transport drogowy rzeczy stanowią coraz większe wyzwanie w organizacji międzynarodowych łańcuchów dostaw. Europejskie giełdy transportowe od wielu lat korzystnie wpływają na zarządzanie procesami w przedsiębiorstwach funkcjonujących w obrębie branży TSL (transport, spedycja, logistyka). W 2016 roku oligopolistyczny rynek giełd transportowych został również rozszerzony i ukierunkowany na potrzeby firm sektora produkcyjno-handlowego. To właśnie tego rodzaju podmioty gospodarcze, mające stałą potrzebę transportowania towarów, stały się potencjalnymi klientami giełd. Platformy transportowe są zatem nowatorskim rozwiązaniem w tym obszarze rynku. Przedsiębiorcy wciąż nie są w pełni świadomi internetowych rozwiązań, jednak z roku na rok większe wymagania ich kontrahentów w zakresie szybszej i elastyczniejszej realizacji dostaw towarów motywują do poszukiwania rozwiązań wpływających na efektywniejszą i skuteczniejszą pracę.

Celem przedmiotowego artykułu jest wskazanie roli i wpływu Systemu Trans.eu oraz pozostałych oligopolistycznych giełd transportowych na jakość zarządzania transportem drogowym rzeczy w międzynarodowych łańcuchach dostaw.

Praca zawiera następującą hipotezę badawczą: System Trans.eu oraz pozostałe oligopolistyczne giełdy transportowe mogą wpływać na optymalizację międzynarodowych łańcuchów dostaw poprzez wyszukanie najkorzystniejszych tras i doładunków, redukcję pustych przejazdów własnej floty oraz szczegółowe monitorowanie przebiegu zlecenia transportowego.

Artykuł składa się z sześciu punktów, w tym wstępu oraz wniosków końcowych. Część teoretyczna zawiera opis i zestawienie oligopolistycznego rynku giełd transportowych i korzyści wynikających z ich użytkowania. Kolejne dwie części przedstawiają etapy przeprowadzonych badań z przedmiotem i podmiotem badań, jak również ich analizę i interpretację.

2. Rola i rozwój Systemu Trans.eu na tle europejskiej konkurencji oligopolistycznej

System Trans.eu to narzędzie zainicjowane przez pięciu przyjaciół z Wrocławia i okolic. Pomysł narodził się w 2003 roku, natomiast w niedługim czasie została zawiązana spółka, która w poszerzonym składzie właścicielskim prężnie funkcjonuje do dzisiaj. W 2004 roku firma rozpoczęła swoją działalność na rynku polskim, co skutkowało wprowadzeniem niezwykle innowacyjnego produktu, jakim jest giełda transportowa.

System Trans.eu, wcześniej znany jako Europejska Giełda Transportowa Trans.eu, od początku wdrożenia w Polsce oraz kolejnych państwach europejskich wyróżniał się przede wszystkim zintegrowanym komunikatorem biznesowym. Ta funkcjonalność już

przez trzynaście lat stanowi jeden z głównych wyznaczników sukcesu wrocławskich przedsiębiorców. Pomysł został podyktowany potrzebą eliminacji kosztów połączeń telefonicznych, zwłaszcza międzynarodowych. Ponadto komunikator został zintegrowany z danymi wykorzystywanymi w platformie, co skutkowało zdecydowaną poprawą efektywności codziennej pracy. Szybkość nawiązywania kontaktu, przyzwyczajenie użytkowników systemu do korzystania z tej funkcjonalności oraz możliwość prowadzenia rozmów z kilkoma kontrahentami w jednym czasie to tylko kilka atutów biznesowego narzędzia komunikacji, co doskonale konkluduje Rydzkowski, pisząc: „Internet stał się skutecznym i uniwersalnym narzędziem ułatwiającym prowadzenie rozległych kontaktów handlowych” [Rydzkowski 2011, s. 264].

Już po trzech latach funkcjonowania Systemu Trans.eu stał się on, wraz z Teleroute i Timo-Com, jednym z trzech oligopolistów na rynku europejskim. Wymienione systemy do dziś stanowią główne źródło pozyskiwania kontrahentów i wolnych przestrzeni ładunkowych w całej Europie.

„Elektroniczne giełdy transportowe to bardzo popularne narzędzie w zawieraniu transakcji na rynku B2B (*Business to Business*). Lawinowo rosnąca wymiana dóbr sprzyja powstawaniu platform tego rodzaju mających ułatwić różnorodnym podmiotom wymianę i dostęp do informacji. Wszyscy użytkownicy mają do dyspozycji wiele nowoczesnych aplikacji, które w pełni pozwalają na szybkie wyszukanie odpowiedniej oferty. Bardzo istotne jest to, że mamy dostęp do ofert najświeższych i aktualnych” [Sosnowski, Nowakowski 2015, s. 40].

Założycielem oraz właścicielem pierwszej giełdy transportowej w Europie jest firma Teleroute – belgijsko-francuska spółka, od 32 lat wchodząca w skład amerykańskiej grupy Wolters Kluwer business. W roku 1985 stworzono ten niezwykle innowacyjny program, który zdecydowanie zmienił system zarządzania usługami w branży TSL. Dzięki temu pomysłowi rynek europejski zaczął łączyć przedsiębiorstwa posiadające własną flotę pojazdów z przedsiębiorstwami spedycyjnymi bezpośrednio zlecającymi przewozy i szukającymi wolnych przestrzeni ładunkowych w ruchu lądowym transportu rzeczy.

Pierwsze lata działalności giełdy Teleroute wiązały się z dużymi trudnościami komunikacyjnymi, gdyż ówczesnie nie było tak powszechnej dostępności do sieci internetowej. Początkowo oferenci wysyłali drogą faksową do zlokalizowanej pod Paryżem miejscowości Rueil Malmaison swoje aktualne oferty, następnie je grupowano, selekcjonowano oraz raz dziennie przesyłano do potencjalnych kontrahentów. Przekazywane przez oferentów dane zawierały informacje o rodzaju towaru, miejscu załadunku i rozładunku, rodzaju preferowanego środka transportu oraz datach realizacji zlecenia. Z drugiej strony firmy transportowe również przedstawiały swoje możliwości realizacji usług. Przekazywały wówczas dane o pozycji wolnego pojazdu, posiadanych uprawnieniach specjalistycznych czy rodzajach posiadanego pojazdu. Każde z ogłoszeń obejmowało dane kontaktowe kontrahenta. Na tej podstawie pracownicy giełdy Teleroute tworzyli dwie proste listy: ładunków oraz wolnych pojazdów, i rozsyłali je do klientów swojego systemu.

W pierwszych dwóch latach swojej działalności, Teleroute funkcjonował wyłącznie na rynkach francuskim i belgijskim. Następnie terytorium działania oraz obsługi klientów zostało rozszerzone o pozostałe kraje Beneluksu. Kolejno do listy państw dołączył kraj ościenny, posiadający ogromną gospodarkę oraz duże potrzeby importu i eksportu, tj. Niemcy.

Z początkiem lat 90. XX wieku Teleroute jako monopolista usług giełdy transportowej w Europie wszedł na wyższy model prowadzenia biznesu poprzez wykorzystywanie niepopularnej jeszcze wówczas funkcji technologicznej – Internetu. Pierwsza wersja giełdy Teleroute całkowicie obsługiwana przez tę nowoczesną technologię zaczęła w pełni funkcjonować już w 1992 roku. Zaproponowane rozwiązanie zostało entuzjastycznie przyjęte przez przedsiębiorców jako efektywniejsza przyszłość prowadzenia biznesu i komunikacji.

Po wprowadzeniu tego rozwiązania nadal pracowano dwusystemowo: publikując wiadomości zarówno w Internecie, jak i wysyłając tradycyjne wiadomości faksem. Niemniej jednak zaangażowanie partnerów Teleroute było na tyle mocne, że już w 1993 roku, zaledwie po kilku miesiącach od wprowadzenia wersji elektronicznej, bezpowrotnie zrezygnowano z początkowego modelu, tj. ręcznego przetwarzania informacji i wysyłania faksów.

Dziś giełda Teleroute posiada w swojej grupie ponad 55 tysięcy klientów we wszystkich państwach europejskich. Teleroute skupia wokół swojej działalności kilka systemów giełdowych (Teleroute, 123Cargo, BursaTransport), których właścicielem stał się przez wszystkie lata działalności w Europie. Klienci tej platformy publikują około 70 tysięcy ofert dziennie – zarówno ładunków, jak i pojazdów ciężarowych (rzeczywisty odczyt z systemu Teleroute z 28 lutego 2017 roku).

Ostatnim monopolistą wśród europejskich giełd transportowych jest niemiecki producent oprogramowania – Timo-Com GmbH. Spółka powstała w 1997 roku w Düsseldorfie, natomiast dwa lata temu, ze względu na ciągły przyrost pracowników, przeniosła się do nowej siedziby w Erkrath.

Zaufanie europejskich przedsiębiorców do rynku niemieckiego, a zatem niemiecki profesjonalizm i dokładność, stały się elementem powodzenia giełdy Timo-Com. Kluczowe więc stało się pochodzenie oprogramowania. Giełda Timo-Com, wchodząc na rynek już po globalnym wdrożeniu Internetu w Europie Zachodniej, z dużą łatwością zdobywała kolejnych klientów.

Niemiecka giełda Timo-Com uważana jest w sektorze logistycznym za produkt ekskluzywny. Po dwudziestu latach pracy giełda działa w czterdziestu czterech państwach i dostępna jest w osiemnastu wersjach językowych. Jest najczęściej wybieranym systemem giełdowym w całej Europie i skutecznie łączy kraje zachodnie ze wschodem. Obecnie platforma posiada ponad 36 tysięcy użytkowników (rzeczywisty odczyt z systemu z 28 lutego 2017 roku). Klienci każdego dnia publikują w systemie ponad 270 tysięcy ofert wolnych powierzchni ładunkowych oraz ładunków. Abonenci giełdy traktowani są na rynku europejskim jako przedsiębiorstwa lojalne, stabilne, wiarygodne i uważane za godnych partnerów biznesowych. Długi staż na giełdzie

Timo-Com, posiadanie dokumentów i opinii odbierane są jako gwarancja bezpiecznej transakcji dla kontrahenta.

Interesujący jest również fakt, że przez pierwsze lata funkcjonowania firma nie ponosiła kosztów marketingowych czy promocyjnych. Ogromny rynek logistyki niemieckiej tak dobrze przyjął konkurencję francuskiego Teleroute, że system nie potrzebował wsparcia sprzedażowego w pierwszych latach funkcjonowania firmy. Niemieccy spedytorzy, dyspozytorzy oraz całe grono logistyków od samego początku aktywnie wspierali rozwój platformy oraz rekomendowali narodowy produkt zarówno swoim rodakom, konkurentom, jak i partnerom zagranicznym. Timo-Com, nie będąc przygotowanym i świadomym wyzwań oraz zagrożeń, musiał poradzić sobie z natłokiem zagranicznych klientów kontaktujących się z jedyną siedzibą w Düsseldorfie celem dołączenia do aktywnej grupy klientów niemieckiego systemu. Obecnie grupa zatrudnia ponad czterystu pracowników i stanowi jeden z filarów operacyjnych systemów logistycznych w Europie.

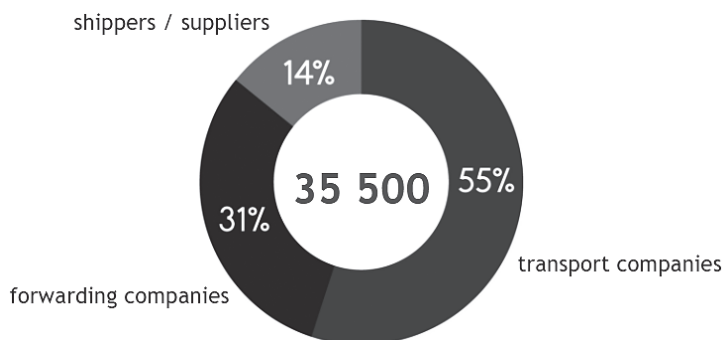
Pokróćce przedstawione oligopolistyczne systemy giełd transportowych tworzą obecnie wyznacznik jakości, nowoczesności, transparentności biznesu oraz, co staje się najważniejsze, bezpieczeństwa transakcji.

Porównując jednak dostępne w Europie platformy – System Trans.eu w ciągu ostatnich lat stał się najbardziej innowacyjnym produktem, z najszybciej rozwijającą się siatką klientów i niewątpliwie najnowocześniejszą technologią, którą tworzą zatrudnieni w grupie programiści. Tym samym polski producent oprogramowania stawia się jako lider technologii tworzenia giełd. Jako jedyny posiada zespoły technologiczne i programistyczne, które umożliwiają szybką reakcję na potrzeby klienta oraz natychmiastowe wytwarzanie oprogramowania. Pozostałe dwie firmy korzystają z zewnętrznych dostawców technologicznych, co zdecydowanie wydłuża czas przygotowywania nowych funkcjonalności.

Niemniej jednak firmy reagujące na potrzeby swoich klientów w czasie rzeczywistym niejako uzależniają swoich klientów. Przedmiotową kwestię doskonale konkluduje Frings: „elektroniczne giełdy transportowe tak dobrze zagościły w działalności firm transportowych, że bez tego wirtualnego rynku wielu przewoźników i spedytorów nie wyobraża sobie funkcjonowania. Nowoczesne aplikacje stały się sensownym narzędziem, które zwiększa sukces w biznesie. Nic więc dziwnego, że w samej tylko Europie działa ponad sto różnych giełd transportowych” [Frings 2010].

Mimo że francuski Teleroute i niemiecki Timo-Com posiadają znacznie większą liczbę klientów w swojej grupie niż System Trans.eu, to polska platforma najsilniej w Europie łączy północ z południem oraz zachód ze wschodem. Różni się również od konkurencji procentowym udziałem klientów – Trans.eu jest od wielu już lat największą bazą międzynarodowych firm transportowych. Obecnie ta grupa jest największa w systemie. Ponad 55% przedsiębiorstw będących abonentami systemu posiada własne środki transportowe bądź je leasinguje.

Podstawowe informacje o rynku giełd transportowych jako liderów europejskich systemów informatycznych zostały zaprezentowane w tabeli 1.



Rys. 1. Podział klientów Systemu Trans.eu: 55% firmy transportowe, 31% spedycja, 14% firmy handlowe i produkcyjne

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych z Systemu Trans.eu (28.02.2017).

Tabela 1. Opis najważniejszych cech oligopolistycznych liderów europejskich giełd transportowych

	System Trans.eu	Teleroute	Timo-Com
Rozpoczęcie działalności	2004	1985	1997
Główna siedziba firmy	Wysoka (PL)	Brussels (BE)	Erkrath (DE)
Liczba pracowników	275	250	400
Liczba wspieranych krajów	20	40	44
Liczba klientów	35 500	55000	36500

Źródło: opracowanie własne.

3. Nowe wartości generowane dzięki elektronicznym giełdom transportowym

„W ostatniej dekadzie obserwujemy dynamiczny postęp technologii internetowej, który miał miejsce dzięki rosnącej dostępności do Internetu oraz udoskonalaniu parametrów tej dostępności” [Sosnowski, Nowakowski 2014, s. 285]. Niezmiennie od lat wykorzystanie tego narzędzia sprzyja rozwojowi europejskich giełd transportowych. „Internet stał się codziennym narzędziem wykorzystywanym każdego dnia. Zarówno w sferze życia prywatnego, lecz także, co zmieniło funkcjonowanie współczesnej gospodarki, w funkcjonowaniu nowoczesnych przedsiębiorstw dwudziestego pierwszego wieku.

Internet stał się skutecznym i uniwersalnym narzędziem prowadzenia handlu. Operatorzy giełdowi w coraz większym zakresie wykorzystują możliwości rozwoju swej działalności na rynkach elektronicznych. Całodobowy dostęp umożliwia powstawanie niezwykle elastycznych powiązań biznesowych o nieograniczonym zasięgu geograficznym dla operatorów giełdowych. Elektroniczne giełdy transportowe stały się instytucją działającą na rynku globalnym. Każdy użytkownik ma możliwość

szybkiego dotarcia do katalogu konkurentów, klientów, dostawców i podmiotów tworzących otoczenie transportowe niezależnie od dzielącej ich bariery czasowej i przestrzennej” [Sosnowski, Nowakowski 2015, s. 39].

Rynek europejski skupia wielu konkurentów i dostawców oprogramowania, o których wspomina Grabara: „we współczesnym świecie w dobie globalizacji, w dobrze rozwiniętej gospodarce rynkowej przedsiębiorstwa silnie konkurują ze sobą. Dotyczy to wszystkich sektorów gospodarki, nie tylko branży TSL. Przedsiębiorstwo, aby skutecznie funkcjonować na rynku, powinno zwracać szczególną uwagę na integrację wszystkich wewnętrznych procesów z otoczeniem przez ciągłe szerokie myślenie w skali globalnej, poszukując rozwiązań innowacyjnych i skutecznych, budując przewagę nad konkurencją” [Grabara 2013]. Coraz bardziej wymagający klienci oczekują od swoich dostawców natychmiastowych dostaw towarów. Kupujący nie godzą się już na model zamawiania towarów, zaliczkowania płatnością wstępną oraz oczekiwania kilku dni, tygodni bądź nawet miesięcy na realizację zamówienia. Towar po opłaceniu powinien zostać niezwłocznie nadany firmie kurierskiej bądź zlecony firmie transportowej. Z drugiej strony producenci oraz firmy handlowe, ograniczając wydatki oraz ze względu na szybką zmienność upodobań odbiorców nie mogą produkować dużych partii towarów na zapas, a eliminując koszty, również nie mogą ich magazynować masowo. Dlatego też producenci poszukują najskuteczniejszych, najefektywniejszych i najtańszych dróg pozyskiwania materiałów oraz surowców do produkcji. Jednym z najistotniejszych elementów tego łańcucha jest również dobór bezpośrednich przedsiębiorstw transportowych, które elastycznie mogą reagować na potrzeby kontrahentów, a tym samym ograniczać finalne koszty produktu w połączeniu z szybką realizacją dostawy surowców oraz gotowego wyrobu do odbiorcy.

Europejskie giełdy transportowe odgrywają obecnie kluczową rolę w łańcuchach dostaw. Zwłaszcza w planowaniu oraz realizacji transportu drogowego rzeczy. Giełdy transportowe wykorzystywane są do wymiany informacji na temat wolnych przestrzeni ładunkowych oraz wolnych ładunków, które mogą być również pomocne przy efektywnym planowaniu wypełnienia własnego bądź kontraktowego środka transportu. Przedsiębiorstwa produkcyjne i handlowe często posiadają własną flotę samochodów ciężarowych, a korzystanie z dostępów do giełd transportowych daje im możliwość szybkiego, prostego oraz bezpiecznego znalezienia ładunków powrotnych. Kolejnym przykładem są firmy posiadające własną flotę lub znajdujące podwykonawców na giełdzie transportowej, ponieważ zaplanowany towar nie wypełnia całkowicie przestrzeni ładunkowej. Użytkownicy mogą wówczas dobrać pasujący ładunek częściowy, który znajduje się na trasie głównego transportu. Działanie takie ogranicza przede wszystkim koszty, optymalnie wypełnia przestrzeń ładunkową wybranego taboru oraz skutecznie pomaga w obniżeniu emisji spalin do środowiska, gdyż dwa bądź więcej przewożonych towarów znajdzie się na jednym środku transportowym podążającym w jednym kierunku.

System Trans.eu, jak wszystkie pozostałe systemy, pracuje od wielu już lat w czasie rzeczywistym, dając dostęp do zweryfikowanej bazy kontrahentów. Trans.eu skupia

wokół siebie największą europejską bazę firm transportowych. Aktywnymi klientami jest niemal dwadzieścia tysięcy europejskich przedsiębiorstw transportowych (rzeczywisty odczyt z systemu z 28 lutego 2017 roku). Każde z tych przedsiębiorstw posiada profil klienta, gdzie można znaleźć wszelkie dane administracyjne firmy, rodzaj prowadzonej działalności, posiadane licencje, ubezpieczenia, specjalistyczne uprawnienia, jak np. ADR, dodatkowe wyposażenia floty, jak np. winda tylna, rampy najazdowe czy systemy geolokalizacji GPS, oraz informacje o obecnie posiadanej flocie.

4. Przedmiot badań oraz metody ich przeprowadzenia

4.1. Etapy przeprowadzonych badań

- przygotowanie narzędzi badawczych w postaci kwestionariuszy ankietowych,
- przeprowadzenie badań ankietowych metodą CASI (ankiety badawcze) oraz CATI (wywiady telefoniczne),
- analiza systemowych danych oraz badań prowadzonych przez właściciela Systemu Trans.eu,
- analiza wyników badań pochodzących z wymienionych źródeł.

W pierwszym etapie opracowane zostały narzędzia badawcze w postaci kwestionariuszy ankietowych; następnie przeprowadzono badanie. Ankiety zostały dostosowane do polskich przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych – średnich oraz dużych przedsiębiorstw. Uwzględnione zostały następujące czynniki: międzynarodowość pochodzenia kapitału badanych firm, wielkość przedsiębiorstw, rodzaj oraz częstotliwość wykorzystywania samochodów ciężarowych oraz różnorodność branż produkcyjnych i handlowych.

Kolejnym etapem była wnikliwa analiza danych systemowych i wyników badań przeprowadzonych ankiet wśród użytkowników Systemu Trans.eu.

Ostatnim elementem przeprowadzonych pracy była analiza oraz interpretacja pozyskanych wyników przez autora artykułu.

4.2. Przedmiot badanych przedsiębiorstw

Praca zawiera wyniki, opis oraz interpretację trzech badań opartych o kwestionariusze ankietowe. Specyfikacja przeprowadzonych badań:

Badanie 1 – wykonane na podstawie kwestionariusza ankietowego z wykorzystaniem metody CASI (*Computer Assisted Self-interviewing*). Badanie zostało przeprowadzone na próbie 262 firm produkcyjnych i handlowych zlokalizowanych na terenie Polski. Przedmiotem analizy były przedsiębiorstwa sektora dużych (zatrudnienie przewyższające 249 pracowników w jednej organizacji) oraz średnich przedsiębiorstw (zatrudnienie pomiędzy 50 a 248 pracowników). Badanie pokazuje, jaką formę organizacji transportu przyjęli respondenci według określonych branż. Kwestionariusz ankietowy składał się z pytań wielokrotnego wyboru.

Badanie 2 – przeprowadzone na grupie ankietowanych wykorzystanych w badaniu poprzednim. Forma oraz liczba respondentów równała się badaniu pierwszemu i również została prowadzona metodą CASI. Przygotowany kwestionariusz sprawdzał potencjał penetracji rynku w poszczególnych branżach oraz zależność i użyteczność stałego dostępu do Systemu Trans.eu w przedsiębiorstwie.

Badanie 3 – zrealizowane jako ostatnie, metodą CATI (*Computer Assisted Telephone Interview*). W przedmiotowym badaniu wzięła udział ta sama grupa ankietowanych. Przeprowadzony kwestionariusz doprecyzował udział giełd transportowych w krajowych i międzynarodowych procesach transportowych. Badanie pozwoliło określić najpopularniejsze kierunki eksportu towarów bądź transportu krajowego, jak również nadało wymiar kwestii udostępniania monitoringu przebiegu zlecenia transportowego przez firmy przewozowe dla zlecniodawców.

5. Wyniki oraz interpretacja przeprowadzonych badań

Przeprowadzone Badanie 1 określiło, jak zróżnicowane podejście mają firmy produkcyjne i handlowe, klasyfikując je według poszczególnych kategorii branż do organizacji procesów transportowych.

Ankietowane firmy zostały podzielone na podgrupy branżowe:

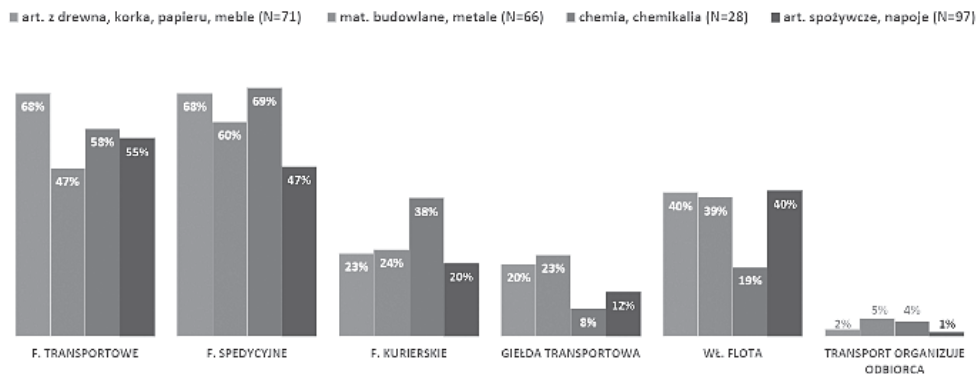
- artykuły z drewna, korka, papieru, meble,
- materiały budowlane, metalowe,
- chemia, chemikalia,
- artykuły spożywcze, napoje.

Respondenci wskazywali, w jaki sposób organizują transport, mając do wyboru:

- firmy transportowe,
- firmy spedycyjne,
- firmy kurierskie,
- giełdy transportowe,
- własną flotę samochodów dostawczych i ciężarowych,
- transport organizowany przez odbiorców towarów.

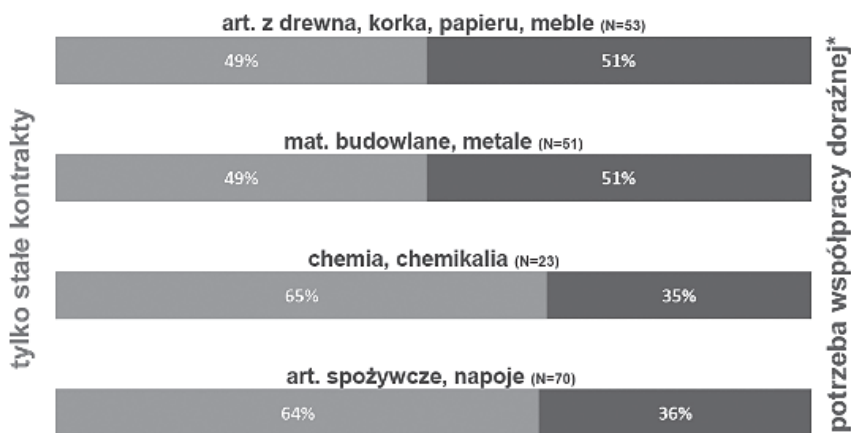
Zdecydowanie można zaobserwować, iż większość towarów przewożona jest z wykorzystaniem bezpośrednich firm transportowych (odpowiednio według branż: 68%, 47%, 58%, 55%) oraz firm spedycyjnych (68%, 60%, 69%, 47%), najmniejszy natomiast odsetek transportów pozostawiany jest w gestii odbiorców produktów (2%, 5%, 4%, 1%).

Przedmiotowe badanie pokazuje również, w jakich branżach firmy produkcyjne i handlowe skłonne są powierzyć towar podwykonawcom znalezionym na giełdach transportowych bądź doraźnie. W branżach specjalistycznych, takich jak artykuły chemiczne, chemikalia oraz produkty spożywcze, jedynie około 35% towarów wożonych jest przez firmy znalezione *ad hoc*. Natomiast już przy artykułach drewnianych, papierze, meblach czy materiałach budowlanych ponad połowa ładunków transportowana jest nowo dobranymi przewoźnikami.



Rys. 2. Formy organizacji transportu towaru według branż

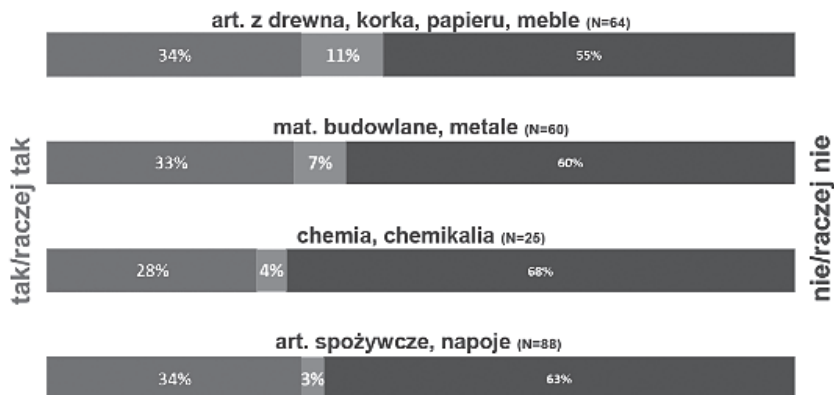
Źródło: opracowanie własne.



Rys. 3. Formy organizacji transportu

Źródło: opracowanie własne.

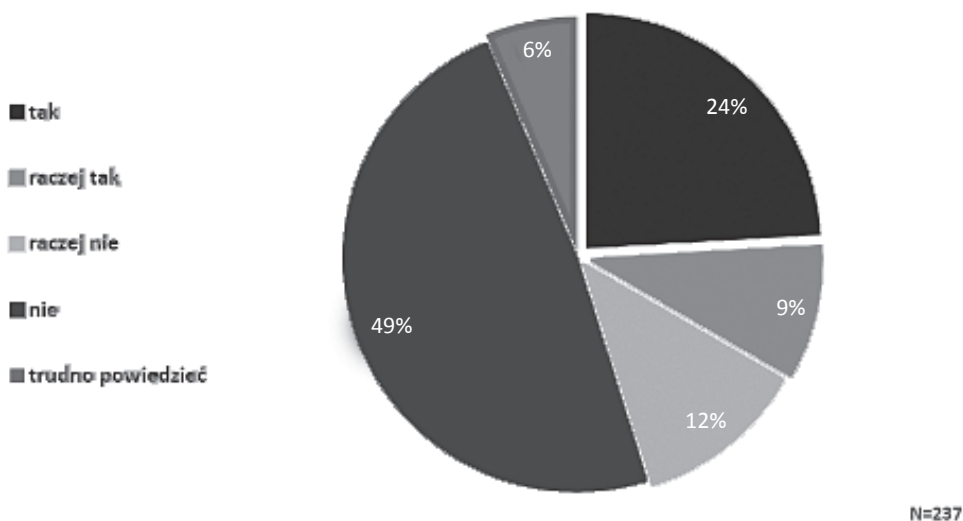
Badanie 2 określa między innymi otwartość przedsiębiorstw na nowoczesne rozwiązania, jakimi są giełdy transportowe. Największa liczba pozytywnie odpowiadających respondentów (34%) pochodzi od grupy firm sektora drzewnego, papierowego, meblowego oraz artykułów spożywczych. Z zaznaczeniem, że Badanie 1 dokładnie pokazuje, że firmy branży spożywczej aż 64% wszystkich transportów dedykują tylko stałym i sprawdzonym podwykonawcom. Najbardziej niechętni do korzystania z giełd transportowych to sektory chemii i chemikaliów, w których wymagana jest specjalizacja, odpowiedni rodzaj środka transportowego oraz występuje niebezpieczeństwo związane z takimi towarami. Z kolei 68% ankietyowanych przedsiębiorstw nie korzystało z systemów typu giełda transportowa.



Rys. 4. Potencjał użyteczności giełdy w poszczególnych branżach

Źródło: opracowanie własne.

Jedno z pytań ankiety wskazało jednak, że 24% respondentów chciałoby posiadać dostęp do giełd transportowych. Kolejne 9% zadeklarowało odpowiedź „raczej tak”.

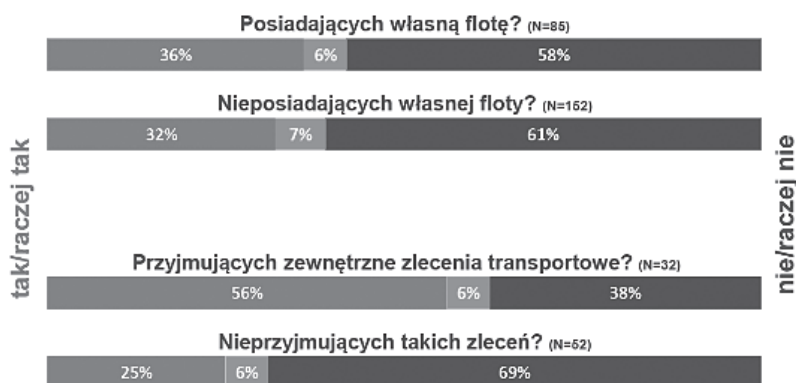


Rys. 5. Chęć korzystania z giełdy

Źródło: opracowanie własne.

Grupa ankietowanych z sektora produkcyjno-handlowego została również zapytana, czy dostęp do giełd transportowych byłby pomocny w prowadzeniu przedsiębiorstw: posiadających własną flotę pojazdów, nieposiadających floty, przyjmujących, a także nieprzyjmujących zewnętrznych zleceń transportowych. Wynik badania wykazał, że

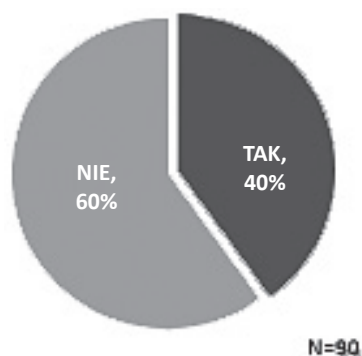
aż 56% firm z grupy przyjmujących zlecenia transportowe deklaruje wartość w posiadaniu dostępu do internetowych platform. Najmniejszą wartość giełdy zauważyły podmioty nieprzyjmujące zewnętrznych zleceń transportowych – jedynie 25% firm.



Rys. 6. Użyteczność dostępu do giełdy ze specyfikacją pracy

Źródło: opracowanie własne.

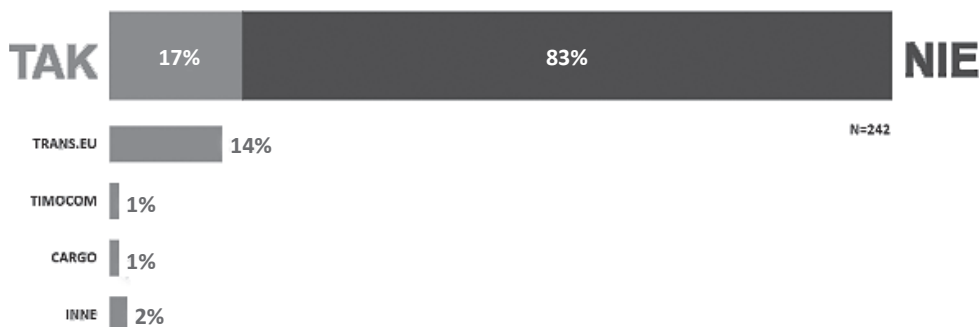
Badanie wskazało również, ile firm produkcyjno-handlowych posiadających własną flotę samochodów ciężarowych i dostawczych świadczy dodatkowo usługi transportowe. Z 90 respondentów dokładnie 40% przedsiębiorstw prowadzi dodatkowe aktywności transportowe.



Rys. 7. Wskaźnik świadczenia usług transportowych przez firmę posiadającą własną flotę

Źródło: opracowanie własne.

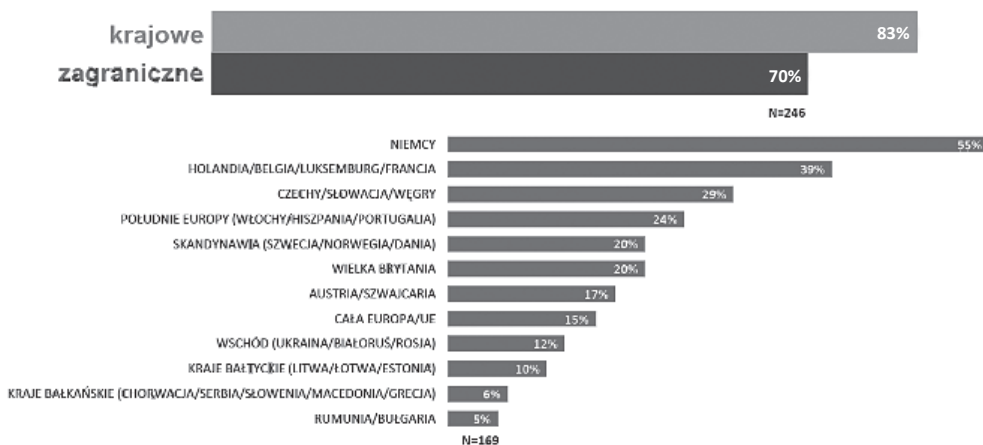
Grupa 242 respondentów określiła też, czy w codziennej pracy korzysta z giełdy transportowych. Jedynie 17% firm aktywnie użytkuje to narzędzie, z czego 14% polskich przedsiębiorstw korzysta z Systemu Trans.eu.



Rys. 8. Dostęp do giełd transportowych

Źródło: opracowanie własne.

Ostatnie badanie prowadzone drogą telefoniczną określiło, jakie destynacje stanowią główne kierunki eksportu produkowanych bądź sprzedawanych przez firmy handlowe dóbr. Głównym kierunkiem transportu jest nasz zachodni sąsiad – do Niemiec wywożone jest 55% deklarowanych towarów, drugie miejsce zajmują kraje Beneluksu oraz Francja, przyjmując 39%, natomiast trzecie miejsce zajmują kraje Grupy Wyszehradzkiej – 29%.



Rys. 9. Najpopularniejsze kierunki transportu towarów (wielokrotny wybór)

Źródło: opracowanie własne.

Ankieta wykazała również, że przeszło połowa (51%) transportowanych towarów jest monitorowana podczas przebiegu zlecenia wraz z udostępnianiem wizualizacji sygnału firmom zlecającym transport; 94% pytanym przedsiębiorstw produkcyjno-handlowych zadeklarowało zadowolenie z narzędzi umożliwiających monitorowanie

realizacji zleceń transportowych. Jedynie 3% wyraża swoje niezadowolenie oraz niedobór dostępności do tego typu narzędzi telematycznych.

6. Wnioski końcowe

Celem artykułu było przedstawienie Systemu Trans.eu na tle oligopolistycznego rynku giełd transportowych oraz jego wpływu na funkcjonowanie transportu drogowego rzeczy w przedsiębiorstwach produkcyjno-handlowych. Mimo że nadal niewiele firm badanego sektora posiada dostęp do giełd, to zauważalny jest ich potencjał.

Przeprowadzone badania natomiast wykazały, że polskie firmy wciąż najczęściej wybierają jako formę organizacji transportu firmy własną flotę bądź korzystają z usług firm spedycyjnych. Systemy giełdowe są na jednym z ostatnich miejsc, a ostatnim jest delegowanie transportu przedsiębiorstwom odbierającym kupiony towar.

Widoczna jest również zróżnicowana specyfika poszczególnych branż. Sektor chemiczny, który jest wyspecjalizowany pod wieloma względami, najbardziej skoncentrowany jest na doborze stałych podwykonawców, używaniu własnej floty pojazdów i najmniej opiera się na implementacji systemów typu giełdy transportowe w swoich przedsiębiorstwach.

Reasumując, biorąc pod uwagę wszystkie badania oraz zadawane pytania ankietowe i telefoniczne, można stwierdzić, że giełdy transportowe, w tym również System Trans.eu, są i mogą być pomocne w efektywnym planowaniu łańcucha dostaw. Kluczowy jest dobór sektora firm, analiza posiadania floty przedsiębiorstwa oraz destynacji wysyłanych transportów.

Zaprezentowane analizy i wyniki badań pozwoliły określić pierwsze wnioski nt. ról odgrywanych przez giełdy transportowe w przedsiębiorstwach produkcyjno-handlowych. Następnym etapem będzie przeprowadzenie dalszych i pogłębionych badań weryfikujących rentowność, bezpieczeństwo oraz szybkość podejmowania decyzji przy wykorzystywaniu europejskich giełd transportowych.

Literatura

- Frings M., 2010, *Co tak naprawdę jest istotne w giełdach transportowych*, <http://www.log24.pl> (30.09.2010).
- Grabara I., 2013, *Integracja procesów gospodarczych warunkiem efektywnej działalności polskich przedsiębiorstw przyszłości*, http://www.zti.com.pl/institut/pp/referaty/ref6_full.html (03.03.2013).
- Rydzkowski W., 2011, *Usługi logistyczne: teoria i praktyka*, Biblioteka Logistyka, Poznań.
- Sosnowski J., Nowakowski Ł., 2014, *Elektroniczne giełdy transportowe jako element instytucjonalnego regulowania łańcuchów logistycznych*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec współczesnych problemów gospodarczych*, red. S. Rudolf, WSEPiNM, Kielce.
- Sosnowski J., Nowakowski Ł., 2015, *Elektroniczne giełdy transportowe*, Difin, Warszawa.