

Henryk Zielaskiewicz
PKP CARGO SA

Rola firm spedycyjnych obsługujących klientów kolejowych przewozów towarowych na zliberalizowanym rynku usług sektora TSL

W obliczu zmian zachodzących we współczesnej gospodarce (w tym również w usługach transportowych), coraz częściej okazuje się, że większe szanse na rynkowe zwycięstwo mają nie pojedyncze podmioty, działające tylko w bardzo wąskim przedziale rynku i konkurujące ze sobą, lecz ich grupy lub duże firmy mogące tworzyć spójne łańcuchy dostaw. Zmiany te związane są między innymi ze wzrostem oczekiwań klientów w zakresie jakości oferowanego produktu, jakości świadczonych usług oraz ich ceny. Zaspokojenie ich indywidualnych potrzeb stwarza konieczność odejścia od tradycyjnego pojmowania usług przewozowych, przekraczania progu dotychczasowych standardów i wdrażanie w firmie pełnej orientacji rynkowej. Klienci przewozów towarowych coraz częściej wymagają pojedynczego, wyraźnie wskazanego partnera usług i przy jednoczesnym wykonaniu ich w sposób kompleksowy.

Tendencje współczesnego rynku transportowego jednoznacznie wskazują na potrzebę partnerskich więzi przy tworzeniu usług dla klienta, opartych na ścisłej współpracy między przewoźnikami i innymi podmiotami, uczestniczącymi w procesie obsługi obrotu towarowego.

Szeroko pojętą kompleksowość usług należy rozumieć poprzez uczestnictwo w łańcuchu dostaw, szeregu firm bardzo mocno powiązanych ze sobą – najczęściej kapitałowo – co można określić stwierdzeniem: *Sieć powiązanych firm, które działają na zasadzie wzajemnej współpracy, wspólnie kontrolują, kierują i usprawniają przepływy rzeczowe oraz informacje od dostawców do ostatecznych użytkowników.*

Zintegrowane łańcuchy dostaw są dziś powszechnie uważane za rozwiązania o największych możliwościach uzyskiwania oszczędności i generowania zysków. Przewoźnik kolejowy powi-

nien dążyć do tego, aby jego praca i usługi firmy odgrywały w łańcuchu transportowym kluczową rolę. Współpraca ta musi zaczynać się już na etapie negocjacji handlowych, a jej podstawowym celem jest zapewnienie możliwości realizacji kontraktu jako przedsięwzięcia logistycznego, z uwzględnieniem różnych rodzajów środków transportu, przeładunku, składowania i konfekcjonowania towarów, badań jakościowych, organizacji współpracy poszczególnych podwykonawców procesu logistycznego itp.

Spedycja jako element łańcucha usług logistycznych

Wyodrębnienie spedycji jako samodzielnej działalności gospodarczej ma już swoją długoletnią historię. Wraz ze wzrostem wymiany handlowej, a co za tym idzie i rozwojem transportu w poszczególnych jego elementach, następowała coraz większa specjalizacja. W konsekwencji doprowadziło to do wykształcenia się pośrednika w przewozie, który działając na zlecenie zajmował się czynnościami związanymi z przesyłaniem towarów, nie wykonując samodzielnie czynności przewozowej. Spedytor zawiera umowy przewozowe i umowy na wykonanie czynności „około przewozowych”¹ we własnym imieniu, lecz na rachunek swego zlecającego, pobierając za usługę określoną w umowie marżę. W Polsce ustawa „Kodeks cywilny” formułuje definicję umowy spedycyjnej. Art.794 k.c. stanowi, iż przedmiotem tej umowy jest :

- wysyłanie przesyłki
- jej odbiór
- dokonywanie innych usług związanych z przewozem przesyłki.

Ta krótka charakterystyka usługi spedycyjnej świadczy, iż zakres usług spe-

dycyjnych jest bardzo szeroki. Wraz z rozwojem technik informatycznych spedycja zaczyna odgrywać coraz większe znaczenie jako ogniwo spinające poszczególne elementy procesu transportowego.

Podstawową usługą firm spedycyjnych jest organizowanie przewozu towarów na terenie kraju oraz poza jego granicami. W obszarze działania znajduje się transport samochodowy, kolejowy, morski, wodny śródlądowy, lotniczy i intermodalny. Organizowanie przewozów polega na szukaniu „zasadniczego” klienta przewozu, ustalaniu szczegółów dotyczących transportu, negocjowaniu ceny za usługę oraz rozliczaniu usługi. Do zadań tych firm należy także poszukiwanie dodatkowych klientów, aby zapewnić optymalne wykorzystanie środków transportu na całej, planowanej trasie przewozu. W przypadku eksportu oraz importu towarów firmy odpowiedzialne są również za wypełnianie druków celnych oraz organizację odpraw celnych. W ramach świadczonych usług doradzają w sprawach wyboru gestii transportowej, środka transportu i drogi przewozu, często przygotowują ładunek do przewozu. Firma spedycyjna realizując swoje usługi planuje też ilość i jakość potrzebnych środków poszczególnych gałęzi transportowych do realizacji danej usługi. Dbając o swój wizerunek na rynku usługowym sektora (TSL) powinna działania te realizować przy zachowaniu wysokiej jakości świadczonych usług oraz adekwatnej do niej ceny. Reguła ta nie może być tylko hasłem lecz konsekwentnie wprowadzaną zasadą, ponieważ klient mający poczucie, iż usługa wykonana została na gorszym poziomie od oferowanej, z pewnością przejdzie do konkurencji – nawet gdyby miał zapłacić więcej. Bardzo ważne jest, aby ta reguła była przestrzegana nie tylko przez kierownictwo firm lecz także

¹ Usługi około przewozowe to między innymi przeładunki, składowanie, konfekcjonowanie, magazynowanie itp.

przez szeregowych pracowników, od których zależy wizerunek firmy, ponieważ to oni najczęściej mają bezpośredni kontakt z klientem.

Jako najbardziej typowe usługi spedycyjne możemy wymienić:

- udzielanie porad eksporterom, importerom i producentom
- organizowanie dostawy towaru do wskazanego miejsca, co jest związane z przekazaniem instrukcji wysyłkowej wysyłającemu towar
- zawieranie umów z przewoźnikami oraz innymi podmiotami na wykonanie koniecznych usług
- sporządzenie, kompletowanie dokumentów przewozowych oraz innych dokumentów wymaganych odrębnymi przepisami kraju importera, eksportera oraz dystrybucja tych dokumentów
- organizowanie odprawy celnej towaru oraz załatwianie innych spraw związanych z czynnościami kontrolnymi (standaryzacja, pobranie prób do badań itp.)
- monitorowanie przebiegu usługi poprzez nadzór nad czynnościami ładunkowymi, awizowanie zleceniodawcy, nadzór nad przebiegiem procesu transportowego

- zabezpieczanie interesów zleceniodawcy w przypadku stwierdzenia uszkodzenia lub ubytku przesyłki, bądź innych ewentualnych strat
- ubezpieczanie towaru – na życzenie zleceniodawcy
- regulowanie należności z tytułu usług przewozowych.

Możemy więc powiedzieć, iż spedycja jest zespołem czynności związanych z organizowaniem procesu transportowego w celu przygotowania przewozu, przekazania i załadowania ładunku, czuwania nad prawidłowym przebiegiem procesu przewozowego, przyjęcia ładunku ze środka transportu i rozładunek oraz wykonanie wszelkich niezbędnych czynności towarzyszącym procesowi transportowemu.

Spedycje możemy podzielić ze względu na:

- miejsce wykonywania usługi spedycyjnej
- rodzaju użytego środka transportu
- liczbę kolejno użytych środków transportu
- fazę organizowania procesu transportowego
- rodzaju przesyłanych ładunków
- grupy rodzajowe przewozów

- charakter obsługiwanego obszaru
- zakresu świadczonych usług spedycyjnych.

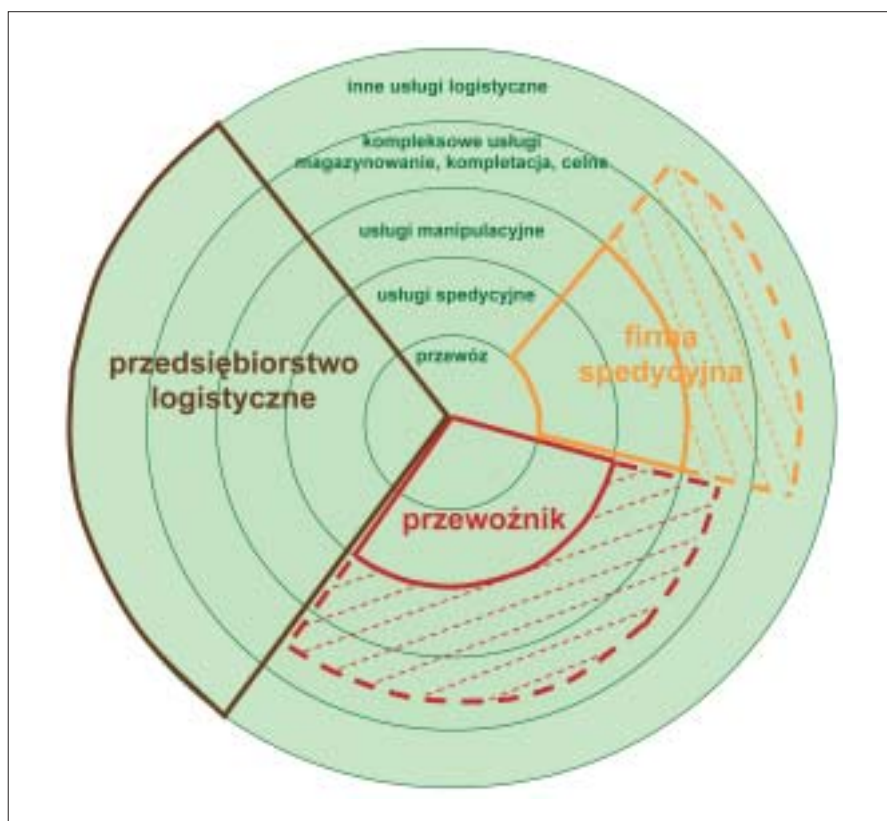
Warto w tym miejscu zastanowić się nad ostatnim elementem powyższego wyszczególnienia, gdyż w miarę rozwoju usług spedycyjnych ich zakres jest coraz większy i w wielu przypadkach zaczyna zbliżać się do zakresu usług świadczonych przez wyspecjalizowane firmy logistyczne. Oczywiście brakuje tutaj jeszcze kilku podstawowych elementów, jakimi są na przykład: zarządzanie magazynami, zarządzanie zapasami, zarządzanie przepływem informacji w imieniu klienta itp.

Tendencje zmian w usługach spedycyjnych

Z uwagi na występującą obecnie przewagę podaży na rynku usług transportowo – spedycyjnych, szczególnie w tradycyjnej formie, firmy chcące rozwijać swoją działalność powinny dążyć w spedycji do zmiany zakresu usług związanych z rozpoznaniem istoty logistyki oraz potencjalnych korzyści, wynikających z sprawnego przepływu informacji.

Na naszym rynku powstało już bardzo wiele obiektów magazynowych o dużych powierzchniach, lecz utworzone centra logistyczne mają najczęściej charakter monotransportowy, oparty zasadniczo o transport samochodowy. Mając na uwadze zalecenia Unii Europejskiej w zakresie działań zmierzających do zrównoważenia poszczególnych gałęzi transportowych, narastającą kongestie na naszych drogach, czy też coraz większą świadomość w zakresie ochrony środowiska naturalnego, należy spodziewać się coraz większych „nacisków”, aby zmniejszyć procentowy udział środków transportu na rzecz proekologicznych, takich jak transport wodny czy też kolejowy. Te uwarunkowania stwarzają nowe możliwości i nowe obszary na rynku usług spedycyjnych, polegające na oferowaniu przez firmy specjalizujące się w spedycji kolejowej ofert o szerszym zakresie realizacji poszczególnych ogniw łańcucha logistycznego.

Jedną z takich możliwości jest utworzenie punktów obsługi spedycyjno – logistycznej klientów. Idea takiego punktu polegałaby na wykorzystywa-



Rys. 1. Ogólny zakres usług firm spedycyjnych i tendencje do ich zmian na tle przedsiębiorstw logistycznych i przewozowych.

niu odpowiedniego programu informatycznego, który w dużym uproszczeniu byłby bankiem informacji o wolnych przestrzeniach magazynowych, wolnych miejscach w pociągach, czy też rezerwach przeładunkowych terminali kolejowych oraz o możliwościach wynajęcia transportu samochodowego (w zakresie obsługi tak zwanej „ostatniej mili”) o różnej ładowności lub nawet wolnej przestrzeni ładunkowej w samochodach, wykonujących kursy w określonych relacjach. Pracownicy firmy spedycyjnej, obsługujący bank informacji na zlecenie klienta, organizowaliby prawidłowy przepływ ładunku. Sama idea utworzenia tego rodzaju usługi nie jest czymś nowym, jednak w obsłudze klientów kolejowych w naszym kraju jeszcze nie była stosowana. Na zachodzie (szczególnie we Francji) funkcjonują tak zwane platformy logistyczne. Ponieważ dla sprawnego działania takich punktów obsługi logistycznej potrzebny jest odpowiedni system informatyczny, który oprócz nowych aplikacji posiadałby możliwości współpracy z funkcjonują-

cymi w PKP CARGO SA aplikacjami – na przykład z takimi, jak EWAG, ŚLEDZ, SWHOPT (Obsługi Handlowej Przesyłek Towarowych)² czy też aplikacjami działającymi na terminalach kontenerowych – firma zarządzająca takim systemem między innymi z uwagi na ochronę niektórych informacji powinna być bardzo mocno powiązana kapitałowo z firmą „matką”. Tego typu usługa jest pewnego rodzaju dopełnieniem opracowanej przez PKP CARGO SA idei budowy centrów logistycznych, terminali kontenerowych oraz stacji koncentracji prac przeładunkowych i usług logistycznych.

Relacje pomiędzy firmami transportowymi a spedycyjnymi

Należy zaznaczyć, iż spedycja wśród usług „około przewozowych” zaliczana jest do usług przynoszących znaczące korzyści. Firmy spedycyjne nie ponoszą w – przeciwieństwie do firm transportowych – wysokich kosztów związanych z wykonywaniem usługi (na przykład

koszty utrzymania taboru, dostępu do infrastruktury itp.). Przy stosunkowo niewielkich kosztach własnych nawet kilkuprocentowa marża od przewozów masowych może przynieść znaczne zyski. Określanie wysokości marży na poszczególne usługi uzależnione jest od wielu czynników, takich jak wielkość kontraktu, jego złożoność, stopień odpowiedzialności ponoszony przez firmę spedycyjną, i w praktyce ustalana jest w drodze negocjacji dla każdego zlecenia oddzielnie. Na wysokość marży istotny wpływ mają wzajemne relacje pomiędzy firmą spedycyjną, a pozostałymi firmami danego łańcucha logistycznego, jak również z klientem usług spedycyjnych. Znaczący wpływ ma również sytuacja makroekonomiczna. Wzrost gospodarczy powoduje istotne zmiany również na rynku usług TSL. Tworzone są nowe powiązania pomiędzy firmami świadczącymi usługi. Zwiększenie zapotrzebowania na obsługę logistyczną również nie pozostaje bez znaczenia na określanie wysokości marży.

Badania przeprowadzone przez Instytut Logistyki i Magazynowania po-

Tab. 1. Wielkość sprzedaży podstawowej osiągniętej przez firmy TSL w 2004 r.

Lp.	Nazwa przedsiębiorstwa	Przychody ze sprzedaży (tys. zł)	Dynamika przychodów 2004/2003	Zatrudnienie
1	PPUP Poczta Polska	6 048 570	105,0	b.d.
2	PKP CARGO SA	5 975 207	99,8	47 854
3	PS Trade Trans Sp. z o. o.	1 282 869	133,8	b.d.
4	Schenker Sp. z o. o.	709 811	174,0	1 029
5	CTL Logistics S.A.	696 253	153,8	70
6	Grupa Raben	586 160	116,8	2 300
7	DHL Ekspres Poland Sp. z o.o.	568 407	114,1	2 050
8	Polska Żegluga Morska	444 745	b.d.	2 643
9	Pol-Miedź – trans Sp. z o.o.	422 720	109,3	1 485
10	Pekaes Multi-Spedytor Sp. z o.o.	418 458	103,8	b.d.
11	Kuehne+Nagel Sp. z o.o.	371 500	276,0	359
12	VOS Logistics Polska Sp. z o.o.	299 235	169,4	202
13	C.Hartwig Gdynia SA	281 200	267,1	254
14	PKP LHS Sp. z o.o.	279 813	121,7	1 186
15	PTK i GK Sp. z o.o.	250 686	110,3	b.d.

Źródło: Raport 2005 Logistyka w Polsce – Instytut Logistyki i Magazynowania.

² SWHOPT (System Handlowej Obsługi Przesyłek Towarowych) to zintegrowany pakiet aplikacji, kompleksowo wspierający podstawową działalność PKP CARGO SA w sferze przewozów towarów. Dzięki tej aplikacji można na bieżąco sprawdzić każdą przeprowadzoną operację przewozową. Takie dane można monitorować z każdego miejsca w kraju. System udostępniony jest na terenie całej Polski na ponad 700 terminalach w obszarze PKP CARGO SA. System ten pozwala na pełne kontrolowanie przychodów, gwarantuje pełne bezpieczeństwo informatyczne i pełną poufność danych klienta. SWHOPT swoim zakresem obejmuje: • prowadzenie rejestrów umów centralnych, specjalnych i innych wieloletnich z klientami PKP CARGO SA • pełną obsługę listów przewozowych od stacji nadania do stacji przeznaczenia z obliczaniem należności przewozowych • rozliczenia przewozów w ramach umów centralnych oraz rozliczenia przewozów dla przesyłek pojedynczych • rozliczenia przewozów z kolejami obcymi • pełną sprawozdawczość i statystyki z przewozów.

Tab. 2. Typowy profil działalności badanych przedsiębiorstw (rozumiany jako szacunkowy udział procentowy wymienionego obszaru w kategoriach wartości przychodu).

Profil działalności	1998	2001	2002	2003	2004	2005
Transport	52,0%	60,9%	59,1%	56,4%	36,5%	35,6%
Spedycja	27,0%	21,1%	23,6%	27,6%	50,7%	48,9%
Magazynowanie	7,0%	3,2%	3,2%	3,3%	9,3%	11,8%
Dystrybucja	4,0%	4,6%	4,1%	2,9%	0,5%	0,3%
Obsługa celna	4,0%	5,1%	4,8%	4,9%	1,1%	0,9%
Cross – docking	2,0%	2,5%	2,5%	2,4%	0,8%	1,4%
Doradztwo w zakresie rozwiązań logistycznych	1,0%	1,0%	1,1%	1,2%	0,7%	0,7%
Inne	3,0%	1,6%	1,6%	1,3%	0,5%	0,5%

Źródło: Raport 2005 Logistyka w Polsce – Instytut Logistyki i Magazynowania.

twierdząc, iż w portfolio usług firm logistycznych w latach 2004 – 2005 przeważały usługi transportowe i spedycyjne. Udział innych usług logistycznych w przychodach firm sektora TSL jest dopiero w fazie rozwoju; na uwagę zasługuje jednak wzrost usług związanych z magazynowaniem.

Obserwując rynek możemy zauważyć, iż szereg firm spedycyjnych uzyskujących znaczące wpływy ze swojej działalności rozpoczęło w ostatnim okresie inwestycje w zakresie budowy terminali przeładunkowych wraz z towarzyszącą infrastrukturą magazynową (najczęściej są to place składowe, wiaty i zbiorniki). Taki kierunek rozwoju firm potwierdza, iż zmierzają one do rozszerzenia zakresu świadczonych usług zbliżając się w swych działaniach do firm logistycznych.

Rynek usług logistycznych w Europie Środkowej i Wschodniej, na który składają się obroty firm transportowych, spedycyjnych i logistycznych, wzrasta przeciętnie o 14% w ciągu roku, a dzięki dalszej liberalizacji dostępu do rynku w wyniku rozszerzenia UE oraz liberalizacji rynku usług kolejowych, jego znaczenie nadal będzie rosło. Europa Środkowa i Wschodnia są więc w dziedzinie logistyki niezwykle atrakcyjnym rynkiem w porównaniu z rynkiem logistycznym w Europie Zachodniej, który rozwija się w tempie zaledwie 6% rocznie. Rysunek 2 przedstawia tempo wzrostu rynku usług logistycznych w poszczególnych krajach Europy Środkowej i Wschodniej.

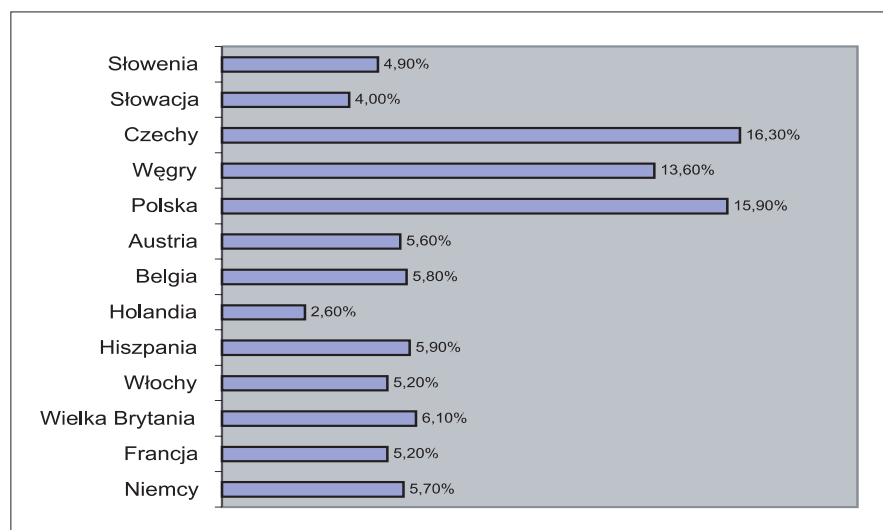
W strukturze każdego przedsiębiorstwa możliwa jest identyfikacja wadliwych lub nie w pełni sprawnych ogniw, bądź ogniw które należałoby utworzyć na skutek nowych uwarunkowań rynku-

wych, a które pochłaniają nadmiernie czas, przestrzeń i koszty. Często nowe struktury organizacyjne mogłyby spowodować utratę sterowności rozbudowanych organizacji gospodarczych. Idea outsourcingu stwarza właśnie możliwość eliminacji takich ogniw.

W wielu przypadkach firmy transportowe, mając na uwadze nasycenie rynku transportowego, a więc nadwyżkę podaży nad popytem, nie udźwignęłyby ciężaru finansowego posiadania rozbudowanej (duża liczba pracowników, konieczność utrzymywania przedstawicielstw za granicą) sieci sprzedaży. Dlatego też ta działalność w całości lub tylko w części została świadomie przekazana firmom spedycyjnym. Możemy więc powiedzieć, iż w tym przypadku mamy do czynienia z pewnego rodzaju outsourcingiem, który z pewnością jest specyficzny. Nie przypadkowo outsourcing jest traktowany ja-

ko droga do obniżenia kosztów („*Make or Buy*”), ponieważ wyspecjalizowane firmy jako niektóre ogniwa łańcucha transportowego mogą to zrobić taniej, na wyższym poziomie jakości, a zarazem oferując usługi dodatkowe, które dla wyspecjalizowanej firmy transportowej mogłyby być uciążliwe i kosztowne (szczególnie w zakresie obsługi niewielkich potoków ładunków). Takie rozwiązanie posiada jednak szereg wad:

- osłabienie bezpośredniego kontaktu z klientem
- ryzyko wydłużenia czasu reakcji na potrzeby klienta w zakresie podstawowej działalności firmy
- niepewność, co do zachowania poufności informacji i danych
- ryzyko całkowitej utraty pewnych struktur, a więc i doświadczenia, co powoduje pewnego rodzaju zależność.



Rys. 2. Wzrost rynków usług logistycznych* w %, w krajach UE oraz w krajach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 1998 – 2003.

* Obejmuje wszystkie umowy i transakcje pomiędzy firmami oferującymi usługi logistyczne (koleje, firmy spedycyjne, przewoźnicy drogowi, itd.) oraz ich klientami, szacowane na 6 mln euro rocznie.

Źródło: European Logistics 2003: A.T. Kearney.

Duże firmy transportowe, chcące zachować jak największą zależność i wzajemnych relacji z dotychczasowymi i przyszłymi klientami, wybierają spośród możliwych prawnych form współpracy z firmami spedycyjnymi takie, jak:

- kontraktowa – rezygnacja przez firmę z niektórych elementów sieci sprzedaży na rzecz innego podmiotu gospodarczego w oparciu o kontrakt
 - kapitałowa – wydzielenie z firmy niektórych ogniw poprzez powiązanie kapitałowe ze spółką córką lub spółką, w której firma ma udziały
 - sektorowo/branżowa – polega na utworzeniu nowego podmiotu realizującego ten sam zakres funkcji, na przykład spedycja dla kilkunastu małych lub średniej wielkości przedsiębiorstw transportu samochodowego.
- Dlatego też duże firmy transportowe powinny dążyć do współpracy w ramach daleko idących powiązań kapitałowych, a więc takich, w których posiadają większościowy pakiet akcji lub tworzą spółkę córkę.

Należy podkreślić, iż korzyści przy takim założeniu są wyraźne i możemy do nich między innymi zaliczyć:

- obniżenie kosztów – firma transportowa nie musi ponosić kosztów związanych ze stworzeniem i utrzymaniem szeregu stanowisk pracy
- powierzenie dodatkowego ogniwa (w stosunku do podstawowej działalności) grupie fachowców, którzy doświadczeniem przewyższają zwykle własnych pracowników
- firma zewnętrzna korzysta z własnych stanowisk pracy, a więc nie powstają z tego tytułu koszty w firmie transportowej
- możliwość redukcji zatrudnienia, obniżka kosztów pracy
- w firmach spedycyjnych obserwujemy bardziej efektywne wykorzystanie czasu pracy, zatrudnianie pracowników na umowę zlecenie (pracownik pracuje wtedy, gdy jest to potrzebne)
- ryzyko niektórych decyzji handlowych przejmuje firma spedycyjna.

Należy jednak pamiętać, że im mniejszy jest stopień powiązań pomiędzy firmą transportową i spedycyjną, tym częściej może dojść do szeregu niekorzystnych relacji i wzrasta ryzyko nierzetelności współpracy, do których możemy zaliczyć pewnego rodzaju niebezpieczeństwo „przejścia” firmy spedycyjnej z klientami do konkurencji lub rozpo-

częcie działalności przewozowej w sytuacji, kiedy stosunkowo łatwo można uzyskać stosowne koncesje.

Zakończenie

Początki spedycji to koniec XVIII w., gdzie firmy organizujące transport wynajmowały prywatnych przewoźników do realizacji usługi. Ze szczególnym rozwojem spedycji spotykamy się w drugiej połowie XIX w. Miał na to wpływ szybki rozwój transportu kolejowego i żegluga parowej. Nowe uwarunkowania, jakie niesie globalizacja gospodarki, z pewnością będą miały istotne znaczenie na kierunku rozwoju firm spedycyjnych. Podkreślić należy, iż te spośród nich, które dbając o swój wizerunek, świadczą usługi gwarantując fachowe ich wykonanie (wiele z firm posiada certyfikat jakości), przy czym usługi świadczone na dużą skalę są stosunkowo tanie. Korzystanie z tych usług jest opłacalne dla potencjalnych zleceniodawców spedytora, którzy nie muszą utrzymywać własnych służb spedycyjnych.

Z zakresu i rodzaju świadczonych usług spedycyjnych wynikają funkcje, jakie mogą realizować firmy spedycyjne w procesie transportowym:

- funkcja doradcza (doradztwo transportowe)
- funkcja dokumentacyjna (sporządzanie i uzyskiwanie dokumentów wymaganych w transporcie, sprawdzanie dokumentów itp.)
- funkcja organizacyjna (między innymi wybór środków transportu i przewoźników, czasu, trasy i sposobu przesłania ładunków)
- funkcja wykonawcza (zachodzi gdy spedytor sam dokonuje na przykład przeładunku, magazynowania, liczenia, ważenia, konsolidacji i dekonsolidacji towarów, czy nawet wykonuje czynności przywózowo-odwózowe innym rodzajem transportu, do zasadniczego przewozu, najczęściej samochodowego)
- funkcja bankowa (na przykład gdy spedytor reguluje z rachunku zleceniodawcy różne należności związane z przewozem)
- funkcja logistyczna, związana z kompleksową obsługą klientów.

Jednak istotnym elementem współpracy pomiędzy firmą transportową i spedycyjną w gospodarce rynkowej jest określenie właściwych relacji i za-

leżności. Firmy spedycyjne, działające na zasadzie pewnego rodzaju outsourcingu, mając z jednej strony bezpośredni kontakt z klientem (często „przekazywanym” przez przewoźnika), a z drugiej wybór przewoźnika kolejowego na zliberalizowanym rynku usług transportowych, mogą to wykorzystać dyktując warunki przewozu, a tym samym kształtować w sposób istotny rynek transportowy. Tego typu wpływ na rynek TSL w zasadzie mogą wywierać duże firmy spedycyjne. Od płaszczyzny wzajemnej współpracy powinien też zależeć zakres usług w obsłudze logistycznej klienta, jaki firma transportowa może przekazać firmom spedycyjnym bez ryzyka utraty kontaktu z klientami.

STRESZCZENIE

Wymagania współczesnego rynku transportowo logistyczno spedycyjnego wobec firm transportowych, zmuszają je do wykonywania coraz bardziej kompleksowych usług. Często jednak, realizacja tych zadań wybiega poza podstawową działalność przedsiębiorstwa, co przy braku doświadczenia, wysokich kosztach powoduje ich stosunkowo niską jakość. W kompleksowej organizacji łańcucha logistycznego specjalizują się firmy spedycyjne. Dzięki wprowadzaniu nowoczesnych systemów informatycznych, zapewniają one realizację większości wymagań współczesnych klientów. Korzystanie z usług firm spedycyjnych przez firmy przewozowe może zapewnić im bardzo dobre uzupełnienie oferty.

SUMMARY

Requirements of modern logistics market from shipping firms, force them to making more and more comprehensive services. Realization of the tasks often goes beyond key activities. Lack of experience and high costs, sometimes cause low quality of the services. Forwarding firms specialize in organizing of comprehensive supply chain. Thanks to modern information systems they secure majority contemporary clients' equipments. Taking advantages of forwarding firms' services by transport firms may secure very good supplement their offer.

LITERATURA:

1. Poradnik Spedytora. Wyd. Polska Izba Spedycji i Logistyki (red. Danuta Marciniak – Neider i Janusz Neider).
2. Logistyka w Polsce – Raport 2005 r. Praca zbiorowa pod redakcją Ireneusza Fechnera i Grzegorza Szyszki.