TSL BIZNES

5/2025



WYDANIE SPECJALNE

TransLogistica Poland

ISSN 2081 5255

Cena 9,90 zł (8% VAT)

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

PARTNERZY WYDANIA:

Malcom, SPEDTRANS, Śląskie Centrum Logistyki S.A., GEODIS, tele4oute, PFNÜR, TLP, INELO A EUROWAG COMPANY, ChinaTo Turkey.net, TRANSCARE, MGL milla global logistics, KRAJOWY REJESTR DŁUGÓW, Jesteśmy podmiotem z Grupy: KACZMARSKI GROUP, RZETELNA Firma, LEGALTRANS, PITD, e100, DHL, ZF SCALAR, KÄRCHER, DKV, TAXTRANS, ANDAMUR

Malcom



Finansowanie w Malcom Finance

Jak to działa?

1. Masz faktury z odroczonym terminem płatności
2. Po przesłaniu faktury otrzymujesz 80% wartości od ręki
3. Resztę pieniędzy otrzymujesz po potrąceniu prowizji i rozliczeniu faktury

Dlaczego Malcom?

- Jasne i przejrzyste warunki finansowania
- 80% wartości faktury na Twoim koncie
- Bez stałych i ukrytych opłat
- Bez opłat za przewalutowanie kwoty na fakturze

Co zyskujesz?

- Łatwy dostęp do pieniędzy
- Stały i przewidywalny przypływ srodków
- Ochrona przed nieopłaconymi fakturami
- Bezpłatna analiza wiarygodności finansowej klienta

malcomfinance.pl • kontakt@malcomfinance.pl • +48 886 774 970



DKV BOX EUROPE
dostępne już w Czechach!

Cała Europa z jednym urządzeniem do pobierania opłat drogowych.

- Łatwa instalacja
- Wszystko na jednej fakturze
- Elastyczny wybór krajów w zależności od potrzeb
- Prosty zwrot podatku VAT z zagranicy

dkv-mobility.com/pl



TransLogistica 2025: wszystko o branży

Branża transportowo-logistyczna to dziś więcej niż tylko łańcuchy dostaw – to puls globalnej gospodarki. Żyjemy w czasach bezprecedensowej dynamiki. Od wyzwań geopolitycznych, przez niestabilność cen energii, po gwałtowną transformację cyfrową – każdy dzień stawia przed nami nowe zadania. W tym złożonym ekosystemie rola brażny TSL staje się kluczowa: musimy być nie tylko sprawni operacyjnie, ale przede wszystkim zdolni do szybkiej adaptacji i przewidywania trendów. Inwestycje w automatyzację magazynów, sztuczną inteligencję w zarządzaniu flotą i zrównoważony transport przestają być opcją, a stają się koniecznością, by utrzymać konkurencyjność.

Właśnie dlatego tak ważne są platformy wymiany wiedzy i networkingu. Zbliżające się targi TransLogistica 2025 to wydarzenie, którego nie można pominąć. Stanowią one epicentrum innowacji – miejsce, gdzie najnowsze rozwiązania technologiczne spotykają się z praktycznymi potrzebami biznesu. To idealna okazja, by na własne oczy zobaczyć, jak wygląda przyszłość naszej branży, nawiązać cenne kontakty i wypracować strategie, które pozwolą Państwa firmom nie tylko przetrwać, ale i rozkwitnąć w nadchodzącym roku. Zachęcam do lektury bieżącego numeru, pełnego analiz i inspirujących studiów przypadku, które – mam nadzieję – staną się dla kompasem w tym zmiennym świecie logistyki. Niech wiedza będzie najcenniejszym ładunkiem!

Do zobaczenia na Targach albo gdzieś na trasie.

z poważaniem
Marek Szymański
Editor-in-chief

TSL MEDIA GROUP

WYDAWCA:
TSL Media Group sp. z.o.o
ul. Malczewskiego 17a
05-820 Piastów, Polska
NIP: 534 266 90 68
REGON: 526 439 533
KRS: 0001059271

Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy,
XIV Wydział Gospodarczy KRS

REDAKTOR NACZELNY:
Marek Szymański
marek@tslmedia.pl
tel. 502 235 096

REDAKTOR:
Elżbieta Haber
e.haber@tslmedia.pl
tel. 501 367 756

REKLAMA I WSPÓŁPRACA:
reklama@tslmedia.pl

Agata Tomczak
agata@tslmedia.pl
tel. 793 720 872

Krystian Mielniczuk
krystian@tslmedia.pl
tel. 730 555 552

SKŁAD I OPRACOWANIE GRAFICZNE:
Robert Łubiński
Źródło grafik: MidJourney

TRUCKBIZNES TSLBIZNES SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Redakcja nie odpowiada za treść reklam i ogłoszeń.
Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania tekstów.

SPIS TREŚCI

PULS RYNKU

KIRA B 200 dla hal i magazynów 6

Czternaście dni, które zatrzymały łańcuchy dostaw 8

TECHNLOGOIA

Cyfrowe wsparcie przewoźników: DKV Mobility łączy FMS i TMS w jednym ekosystemie 11

Rewolucja w wystawianiu faktur coraz bliżej 14

SCALAR: więcej niż telematyka 16

AI w zarządzaniu firmą transportową 18

Busy vs tachografy – czyli jak przygotować firmę do nowych wymogów 23

TRENDY

Śląskie Centrum Logistyki S.A. jedyny Wolny Obszar Celny w południowej Polsce 24

Bez gotówki ani rusz. Dlaczego przewoźnicy wybierają Malcom Finance w IV kwartale 26

E-commerce wchodzi w nową erę 28

Nawet w czasie kryzysu róbmy swoje.Najlepiej razem 30

Wojna celna z USA: jak przygotować się na eksport i import 33

ZARZĄDZANIE

Wszystkie drogi prowadzą do Teleroute. O relacjach, które napędzają transport 36

W jaki sposób narzędzia scoringowe ograniczają ryzyko transakcyjne w TSL 38

Wygasające linki SPEDTRANS od Maciosoft – cyfrowa rewolucja w firmie WALDEMAR SP. Z O.O. 41

Jak odzyskać zwrot za nadpłacone myto w Niemczech za lata 2021-2027? 44

5 megatrendów, które zmieniają logistykę 46

Tranzyt w lotnictwie: klucz do sprawnego łańcucha dostaw 48

Jak budować strategię dla firm TSL w trudnych czasach 52

TRANSLOGISTICA

WYWIAD

TransLogistica: przestrzeń, która łączy branżę TSL 56

Czytaj on-line

Materiały reklamowe i partnerskie: *II okładka, III okładka, strony: 3, 6-7, 8-10, 11-13, 16-17, 21-23, 24-25, 26-27, 28-29, 32, 33-34, 35, 36-37, 38-40, 41-43, 44-45, 51, 55, 56-64, III okładka, IV okładka.*



KIRA B 200 dla hal i magazynów

Rynek utrzymania czystości w przemyśle oraz w obiektach wielkopowierzchniowych przechodzi dynamiczną transformację. Wraz z rosnącymi oczekiwaniami dotyczącymi efektywności, niezawodności i optymalizacji kosztów coraz więcej firm sięga po rozwiązania oparte na automatyzacji. Rodzina robotów KIRA wydaje się dobrym rozwiązaniem dla hal przemysłowych i magazynów.

Inteligentne roboty czyszczące stają się nie tylko odpowiedzią na wyzwania kadrowe i kosztowe, ale też realnym wsparciem w budowaniu bezpiecznych i nowoczesnych miejsc pracy. Automatyzacja procesów sprzątania przestaje być więc opcją – staje się standardem każdej nowoczesnej firmy.

Sprawna nawigacja

Marka Kärcher od lat wyznacza kierunki rozwoju w dziedzinie profesjonalnych technologii czyszczących. Pierwsze roboty KIRA B 50 i KIRA CV 50 udowodniły, że automatyzacja sprzątania może iść w parze z wysoką jakością oraz niezawodnością. Teraz do tej linii dołącza KIRA B 200 – zupełnie nowy, w pełni autonomiczny robot szorująco-zbierający, zaprojektowany z myślą o utrzymaniu czystości w dużych zakładach produkcyjnych, magazynach i halach logistycznych. To urządzenie, które nie tylko usprawnia codzienne procesy sprzątania, ale redefiniuje sposób, w jaki firmy podchodzą do zarządzania higieną i efektywnością pracy.

Po przeprowadzeniu krótkiego procesu uczenia KIRA B 200 działa całkowicie autonomicznie.

KIRA B 200 działa całkowicie samodzielnie po przeprowadzeniu krótkiego procesu uczenia. Dzięki funkcji planowania zadań w kalendarzu robot może realizować cykle sprzątania o określonych porach, a za pomocą stacji dokującej samodzielnie uzupełnia zasoby i przygotowuje się do kolejnych zadań. Możliwość integracji z infrastrukturą budynków zgodnie ze standardem VDA 5050 oraz obsługa bram rolowanych przez IO Box czynią z KIRA B 200 urządzenie wyjątkowo elastyczne. Zaawansowany system nawigacji i inteligentne funkcje bezpieczeństwa gwarantują precyzyjne poruszanie się robota, eliminując ryzyko kolizji i przerw w pracy.

Maksymalna wydajność

Wysoka siła docisku szczotek, duża prędkość jazdy oraz zbiornik o pojemności 200 litrów przekładają się na imponującą wydajność – nawet do 4600 m² na godzinę. Czterogodzinny czas pracy na jednym ładowaniu pozwala na czyszczenie dużych powierzchni bez potrzeby przerywania cyklu. Co więcej, system automatycznego dozowania detergentu DOSE oraz

płynna regulacja przepływu roztworu w zależności od prędkości pracy znacząco ograniczają zużycie wody i środków chemicznych. Efekt to nie tylko czystsze przestrzenie, lecz także realne oszczędności operacyjne, które można monitorować w portalu Kärcher Equipment Management.

KIRA B 200 została zaprojektowana z myślą o wygodzie użytkownika. Intuicyjny, duży wyświetlacz dotykowy ułatwia obsługę, a możliwość wprowadzania zmian po zakończonym procesie uczenia daje operatorom pełną kontrolę nad działaniem urządzenia. Cała flota robotów może być zarządzana z poziomu aplikacji Equipment Manager, która umożliwia bieżące monitorowanie pracy, stanu baterii oraz efektywności sprzątania. Certyfikat bezpieczeństwa zgodny z normą IEC 63327 potwierdza, że KIRA B 200 spełnia najwyższe standardy w zakresie ochrony użytkowników i otoczenia.



Redukacja kosztów

Inwestycja w roboty sprzątające nowej generacji to nie tylko krok w stronę czystszych i bezpieczniejszych przestrzeni, ale również świadomy wybór biznesowy. Automatyzacja procesów sprzątania pozwala na lepsze wykorzystanie zasobów, redukcję kosztów operacyjnych oraz zwiększenie przewidywalności działań. Co istotne, wdrożenie rozwiązań takich jak KIRA B 200 wzmacnia wizerunek przedsiębiorstwa jako nowoczesnego, dbającego o jakość, innowacje i odpowiedzialne zarządzanie środowiskiem pracy.

Wprowadzając KIRA B 200, Kärcher po raz kolejny udowadnia, że potrafi łączyć zaawansowaną technologię z praktycznymi potrzebami biznesu. Jako jeden z liderów branży, firma konsekwentnie rozwija inteligentne systemy czyszczące, które podnoszą standardy efektywności, bezpieczeństwa i zrównoważonego rozwoju. KIRA B 200 to nie tylko nowy produkt – to symbol przyszłości profesjonalnego sprzątania, która dzieje się już dziś. Brzmi może trochę górnolotnie, ale użytkownicy potwierdzają, że twierdzenie to jest zgodne z prawdę. ■

KIRA B 200 – najważniejsze cechy

1.

Samodzielność. Po procesie uczenia KIRA pracuje autonomicznie, nie wymaga nadzoru w czasie pracy. Intuicujnie uczy się tras czyszczenia. Plan pracy robota można zapisać z wyprzedzeniem w kalendarzu. Istnieje możliwość integracji z istniejącą infrastrukturą oraz sterowania bramami rolowanymi za pośrednictwem IO Box. Dzięki funkcjom Teach & Repeat oraz Smart Fill uczy się pracować zarówno w ciasnych przestrzeniach, jak i na na dużych, otwartych przestrzeniach.

2.

Wydajność i niezawodność. Szczotki robota charakteryzują się dużą siłą docisku, a dodatkowo KIRA osiąga relatywnie dużą (choć bezpieczną dla otoczenia) prędkość. System nawigacji z funkcją cofania, dwustulitrowy zbiornik wody i czterogodzinny czas pracy pozwalają na wykonanie zaplanowanego zadania bez zbędnych przerw. Tym bardziej, że robot może osiągnąć wydajność powierzchniową nawet około 4600 m²/godzinę. Dodatkowo dzięki funkcji cofania ograniczone jest do minimum ryzyko zatrzymania robota.

3.

Bezpieczeństwo. Robot jest co ważne bezpieczny w użytkowaniu, posiada funkcję bezpiecznego i bezdotykowego wykrywania przeszkód i osób. Urządzenie zostało przetestowane na obszarach o dużym natężeniu ruchu i z powodzeniem się sprawdziło w tych warunkach. KIRA posiada certyfikat bezpieczeństwa zgodny z normą IEC 63327.
Uniwersalność. Urządzenie jest zaadaptowane do pracy w każdym środowisku, może np. czyścić powierzchnię wzdłuż krawędzi, a także w pełni niezależnie wykonywać pracę na większych obszarach. Jest łatwe w konfiguracji, posiada duży czytelny wyświetlacz, który ułatwia obsługę. Zaprojektowany tak, aby ograniczyć pracę człowieka do minimum.
Oszczędność. Bateria litowo-jonowa zastosowana w robocie charakteryzuje się dużą żywotnością, a automatyczny system dozowania detergentu oraz możliwość regulacji przepływu roztworu umożliwia mniejsze zużycie zasobów.



Mariusz Derdziak
Ekspert branży transportowej, Business Partner Poland Andamur

Czternaście dni, które zatrzymały łańcuchy dostaw

Zamknięcie wszystkich drogowych i kolejowych przejść granicznych między Polską a Białorusią, ogłoszone 12 września 2025 roku z powodu rosyjsko-białoruskich ćwiczeń wojskowych Zapad, a następnie cofnięte w nocy z 24 na 25 września, okazało się wstrząsem dla wymiany handlowej i dla całego sektora transportu, spedycji i logistyki. Ale sprawa nie jest zamknięta – zamknięcie granicy będzie miało swoje konsekwencje dla łańcuchów dostaw.

Decyzja władz oznaczała jednoczesne zatrzymanie ruchu ciężarowego w kluczowych punktach drogowych, takich jak Terespol-Brześć i Kukuryki-Kozłowicze oraz zawieszenie trzech kolejowych przejść towarowych, w tym najbardziej newralgicznego dla handlu UE-Chiny korytarza Terespol-Brześć prowadzącego do węzła intermodalnego w Małaszewiczach. U podstaw zamknięcia leżały względy bezpieczeństwa państwa, co potwierdzał zarówno oficjalny komunikat polskiego rządu, jak i wypowiedzi premiera oraz ministra spraw wewnętrznych; po niespełna dwóch tygodniach przejścia zostały ponownie otwarte, jednak skala konsekwencji logistycznych i handlowych zdążyła już urosnąć do wymiaru systemowego.



Odrabianie zaległości

Najmocniej odczuła to kolej. Szlak Chiny-UE przez Rosję i Białoruś do Polski jest w praktyce arterią, którą płynie zdecydowana większość kolejowego handlu między tymi regionami. Źródła branżowe i analityczne konsekwentnie wskazują, że ponad 80 procent przewozów kolejowych UE-Chiny biegnie właśnie przez korytarz Brześć-Terespol, a roczna wartość towarów transportowanych tą trasą przekracza dwadzieścia pięć miliardów euro.

Kiedy Polska zamknęła granicę, przepływ został nagle przecięty, a po stronie białoruskiej i w węzłach dojściowych zaczęły piętrzyć się składy. Różne redakcje informacyjne i serwisy branżowe podawały w szczycie liczbę ponad stu trzydziestu uwięzionych pociągów towarowych, co przekłada się na wielodniowe przesunięcia rozkładów, rotacji kontenerów i slotów w terminalach. Nawet po formalnym otwarciu granicy komunikaty rynkowe wskazywały na „odmrażanie" z wyraźnym efektem zatoru, a operatorzy sygnalizowali, że Małaszewicze będą intensywnie pracować przez kolejne tygodnie, aby wchłonąć zaległości.

Skala gospodarcza takiego zatrzymania jest najlepiej widoczna, gdy przeliczy się ją na strumień wartości towarów, które nie dotarły na czas. Jeżeli korytarz zapewnia transport dóbr o wartości powyżej dwudziestu pięciu miliardów euro rocznie i odpowiada za około dziewięćdziesiąt procent przewozów kolejowych między Chinami a Unią Europejską, to statystyczny dobowy strumień wartości sięga kilkudziesięciu milionów euro. W okresie czternastu dni daje to rząd wielkości bliski miliardowi euro towarów, których dostawy zostały odroczone i których rozliczenia finansowe przesunięto w czasie. Nie oznacza to utraty obrotu wprost, ale w praktyce przedsiębiorstw przekłada się na zamrożone należności, zwiększone koszty operacyjne oraz ryzyko kar umownych za niedotrzymanie terminów dostaw.

Alternatywne szlaki

Równie dotkliwe były skutki dla transportu drogowego. Zamknięcie przejść przerwało obieg samochodów i kierowców oraz zaburzyło planowanie tras i okien załadunkowych. Według komunikatów strony białoruskiej, już w pierwszych dniach po zamknięciu po białoruskiej stronie utknęło ponad tysiąc czterysta pięćdziesiąt polskich ciężarówek, a w momencie ponownego otwarcia kolejki do wjazdu do Polski w Kukurykach sięgały około tysiąca pojazdów ciężarowych, przy jednoczesnych długich kolejkach samochodów osobowych i autobusów w Terespolu.

Zamknięcie granicy polsko-białoruskiej zachwiało łańcuchami dostaw między Chinami a Europą.

Operatorzy i spedytorzy reagowali na tę sytuację objazdami przez Litwę i Łotwę oraz wykorzystywaniem wariantowych schematów transportu z przeładunkami na terytoriach państw trzecich, co wydłużało czas tranzytu i podnosiło jednostkowy koszt operacji. W regionie bałtyckim rynek przewozów drogowych zbliżył się do pełnego wykorzystania dostępnej mocy, co znalazło odzwierciedlenie we wzroście stawek ofertowych i ograniczonej dostępności zestawów.

Zamknięcie granicy w krótkim horyzoncie spowodowało także przetasowania gałęziowe. Część ładunków, zwłaszcza wrażliwych czasowo, przeniesiono do transportu lotniczego, co pociągnęło w górę stawki i ograniczyło dostępność przestrzeni, a inne przesyłki skierowano do żeglugi morskiej, która jednak nie jest w stanie zastąpić kolejowego „produktu premium” pod względem czasu przejazdu i zmienności lead-time.

Po stronie kolejowej operatorzy i spedytorzy zaczęli szybciej analizować oraz wdrażać alternatywne szlaki omijające obszar białoruski, w tym warianty południowe i szersze wykorzystanie portów morskich jako buforów. Wszystkie te ruchy zwiększają bezpieczeństwo operacyjne w kolejnych miesiącach, ale równocześnie podnoszą koszty i obniżają przewidywalność dla odbiorców przyzwyczajonych do stabilnego serwisu na osi Chiny–UE.

Utrata slotów

W perspektywie operacyjnej przedsiębiorstwa sektora transportu, spedycji i logistyki musiały zmierzyć się z natychmiastowym spadkiem produktywności floty i kierowców. Zmienione trasy, dłuższe postoje i kolejki skutkowały mniejszą liczbą kilometrów wykonywanych dziennie na pojazd i na kierowcę, a łańcuchy wymiany naczep w modelach „drop and hook” przestawały domykać się zgodnie z planami. Rosły koszty: dodatkowe kilometry, noclegi, opłaty parkingowe, a także wydatki na wsparcie socjalne kierowców w warunkach wielogodzinnych oczekiwań.

W następstwie zatorów dochodziło do utraty slotów w magazynach i terminalach przeładunkowych, do spiętrzeń



w cross-dockach i do opóźnień w systemach „dokładnie na czas", istotnych zwłaszcza w motoryzacji, elektronice i handlu internetowym. Po stronie kolejowej pojawiły się chwilowe niedobory pustych jednostek ładunkowych w wybranych kierunkach oraz potrzeba korekt terminów odstawczych w terminalach. Te zjawiska były nadal widoczne, gdy ruch wznowiono, co potwierdzały doniesienia o utrzymującym się „ogonie" zatorów i o stopniowym, a nie natychmiastowym, powrocie do pełnej drożności.

Konsekwencje finansowe i kontraktowe są równie ważne. Po stronie przychodowej firmy doświadczały przesunięcia momentu rozpoznania przychodu wobec opóźnień dostaw, a tym samym wydłużenia cyklu konwersji gotówki. Po stronie kosztowej pojawiły się wydatki nadzwyczajne, których odzyskanie od zleceniodawców wymaga solidnych podstaw w umowach. W praktyce oznacza to konieczność dopisywania do kontraktów transportowych i logistycznych klauzul dotyczących zamknięcia granicy i zakłóceń transgranicznych, jasnego podziału ryzyk i kosztów objazdów oraz precyzyjnych zasad rozliczeń za przestoje.

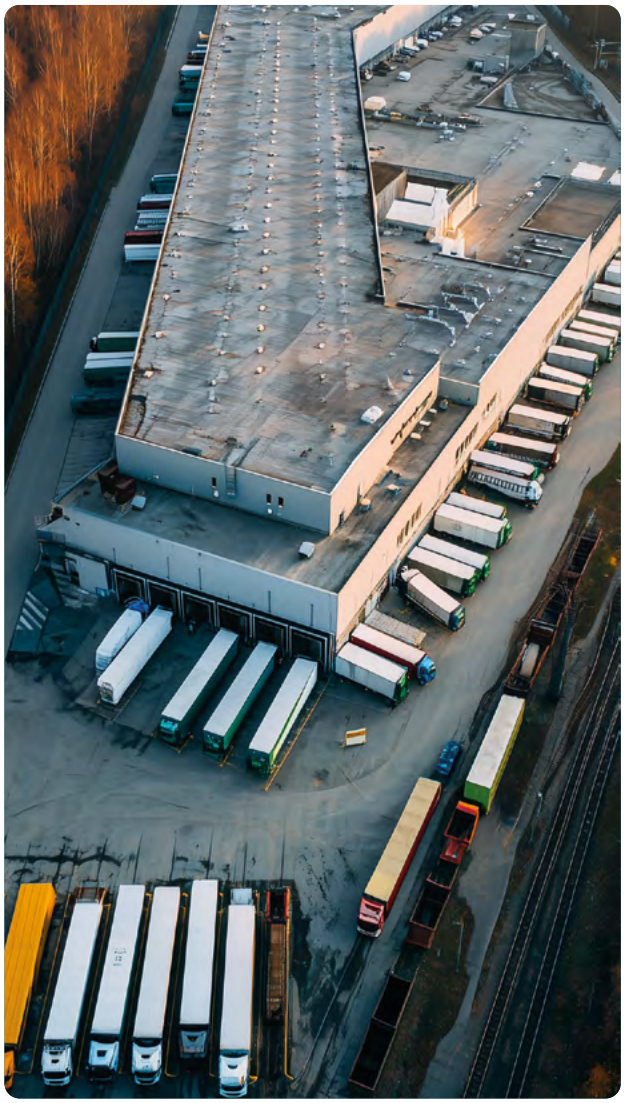
Wycenę usług w ujęciu długoterminowym zaczyna dodatkowo obciążać premia za ryzyko regulacyjne i geopolityczne na kierunkach wschodnich. Sygnały płynące z rządu – zarówno w momencie zamknięcia, jak i przy zapowiedzi ponownego otwarcia – konsekwentnie podkreślały, że środki mogą być przywracane w zależności od rozwoju sytuacji bezpieczeństwa. W rezultacie przedsiębiorstwa muszą zakładać w scenariuszach planistycznych możliwość cyklicznych przerw w ruchu i konieczność szybkiego przełączania się na szlaki alternatywne.

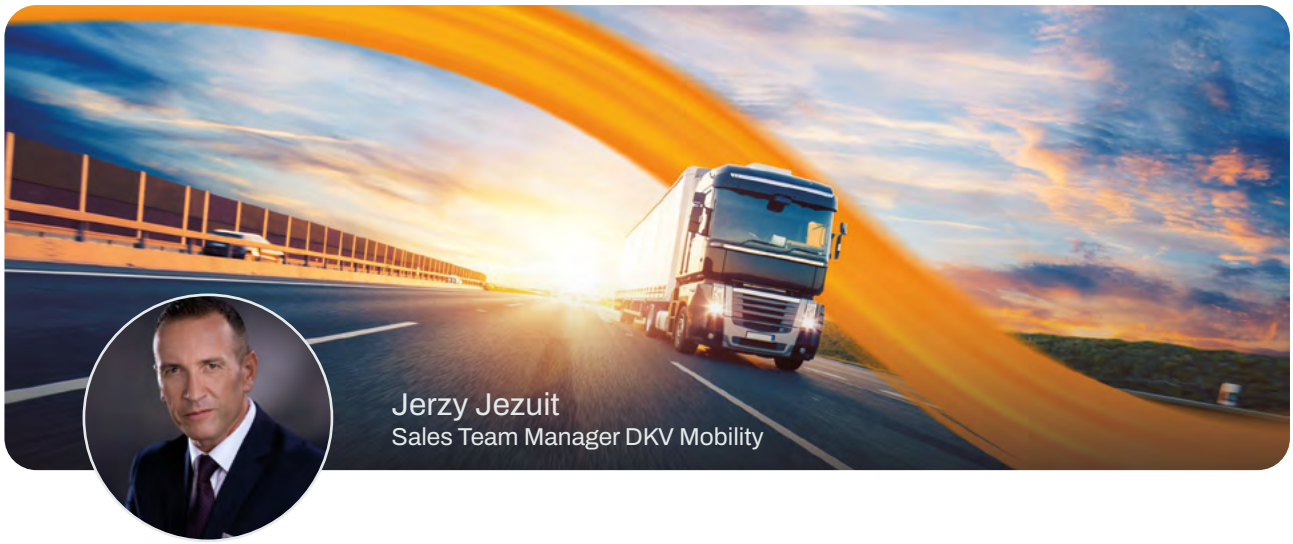
Dywersyfikacja szlaków

Z punktu widzenia wymiany handlowej w skali makro dwutygodniowa blokada nie zatrzymała obrotów bezpowrotnie, ale realnie „złamała" harmonogramy dostaw oraz rozliczeń. Dla wielu polskich i europejskich firm, które w ostatnich latach oparły część łańcuchów dostaw na kolejowym połączeniu z Chinami, wydarzenie to stało się dowodem, że przewaga czasu przejazdu nad morzem i niższej zmienności niż w transporcie lotniczym nie wystarcza, gdy korytarz jest podatny na decyzje polityczne i napięcia militarne. W praktyce następne kwartały przyniosą intensywniejszą dywersyfikację – zarówno w projektowaniu sieci transportowych, jak i w strukturze kontraktów – oraz większe zainteresowanie modelami hybrydowymi, które w razie zakłóceń pozwalają szybciej przejąć strumień ładunków na inne gałęzie. Już teraz relacje operacyjne z portami morskimi, węzłami lotniczymi i terminalami intermodalnymi poza pasem przygranicznym z Białorusią zyskują na znaczeniu, co zapowiada trwałą korektę mapy ryzyka w europejskiej logistyce.

Podsumowując, czternastodniowe zamknięcie granicy polsko-białoruskiej było krótkie w wymiarze kalendarzowym, ale wyjątkowo długie w skutkach dla przepływów towarów i finansów firm. Wstrzymanie korytarza kolejowego Chiny-UE o udziale sięgającym około dziewięćdziesięciu procent przewozów oraz równoległe przerwanie obiegu drogowego wywołało zatory, wzrost kosztów i konieczność improwizacji operacyjnej.

Skutki te, choć łagodzone po otwarciu granicy, nie znikają z dnia na dzień i wymuszają na przedsiębiorstwach zmianę polityki kontraktowej, aktualizację planów operacyjnych i zabezpieczenie alternatywnych tras. W perspektywie strategicznej kluczowe będzie trwałe wbudowanie w modele biznesowe „planu B" na wypadek kolejnych zamknięć oraz wzmocnienie zarządzania ryzykiem, które obejmie zarówno wymiar logistyczny, jak i finansowy. Tylko tak sektor transportu, spedycji i logistyki ograniczy w przyszłości skalę efektu domina, który we wrześniu 2025 roku ujawnił się z całą mocą. ■





Cyfrowe wsparcie przewoźników: DKV Mobility łączy FMS i TMS w jednym ekosystemie

Rosnące koszty, presja regulacyjna (ESG, CSRD), niedobór kierowców i wahania popytu sprawiają, że przewoźnicy i zarządzający flotami coraz częściej szukają przewagi w danych – i w sposobie, w jaki z tych danych korzystają. DKV Mobility odpowiada na te potrzeby poprzez rozwój spójnego portfolio usług cyfrowych, który pozwala zarządzać kluczowymi procesami w jednym miejscu.

W drugim kwartale 2025 r. firma wprowadziła **DKV Fleet Management Software (DKV FMS)**, a od początku września udostępniła go **bezpłatnie** wszystkim klientom. Do tego od początku IV kwartału DKV Transport Management Software (DKV TMS) jest już dostępny w ofercie DKV Mobility, a z rozwiązania korzystają pierwsi klienci. Obydwa narzędzia dołączają do usług **DKV Cockpit** (centralny panel klienta), **DKV Live** (asystent logistyki), **DKV Analytics** (analityka zakupów paliwa i energii) oraz modułów raportowych, w tym **Carbon Monitor** w zakresie wspomagającym ESG.

Jeden ekosystem zamiast wielu systemów

Koncepcja DKV Mobility jest prosta: im więcej czynności — od planowania przewozu, przez jego realizację, po rozliczenie i raportowanie — można wykonać w jednym miejscu, tym krótszy jest czas uzyskania efektów i mniejsze ryzyko błędów. **DKV Cockpit** pełni rolę „bramy” do usług. Z jego poziomu uruchamiasz FMS, TMS, monitorujesz transakcje kartowe, ładowania i opłaty drogowe, zarządzasz dostępami użytkowników, a dane przepływają między modułami bez ręcznego sterowania.

FMS: porządek w danych, mniej administracji, większa zgodność

DKV FMS centralizuje informacje o pojazdach i kierowcach, skraca czas administracji i zmniejsza liczbę błędów.

System:

- prowadzi **ewidencję pojazdów i kierowców** oraz powiązanych dokumentów,
- **przypomina o terminach** (przeglądy, badania, ubezpieczenia, uprawnienia kierowców),
- pomaga **kontrolować koszty** eksploatacyjne i wykrywać anomalie,
- umożliwia **import/eksport danych** i przejrzyste grupowanie uprawnień użytkowników,
- działa **bez dodatkowych opłat** dla klientów DKV Mobility.

Dla flot oznacza to mniej rozproszonych plików, a więcej powtarzalnych procesów, które można audytować i skalować. Co ważne, FMS jest zintegrowany z DKV Cockpit – nie trzeba zakładać osobnych kont ani uczyć się nowego interfejsu.

DKV TMS: od zlecenia po fakturę – w jednym przepływie

Oprogramowanie do zarządzania transportem porządkuje operacje i łączy dyspozycję z rozliczeniami. Funkcjonalności systemu prezentują się następująco:

- **Planowanie** – tworzysz zlecenia, planujesz trasy, przypisujesz pojazdy i kierowców w przemyślanym procesie,
- **Realizacja** – śledzisz postęp w czasie rzeczywistym; aktualizacje statusów spływają z aplikacji kierowcy,
- **Dokumenty i fakturowanie** – wystawiasz faktury, rejestrujesz płatności, gromadzisz dowody dostaw w jednym miejscu.



Całość jest **całkowicie zintegrowana z DKV Cockpit**, więc nie ma podwójnego wprowadzania danych. Dane o pojazdach i kierowcach z FMS dostarczają cenne informacje dla TMS i analityki – a transakcje (paliwo/energia/opłaty) naturalnie zasilają raporty kosztowe.

Dlaczego integracja FMS + TMS ma znaczenie?

W modelu rozproszonym to dyspozytorzy i księgowość łączą dane z wielu narzędzi i systemów. W środowisku DKV Mobility integracja dzieje się **po stronie platformy**:

- **mniej ręcznych integracji** IT i kosztów utrzymania,
- krótsze wdrożenie zespołów (jeden login, wspólny interfejs),
- **spójność danych** w całym cyklu (plan → realizacja → rozliczenie → raport ESG),
- możliwość budowania **raportów marżowych** na poziomie trasy, klienta czy pojazdu bez dodatkowego ETL.

Dla menedżera floty oznacza to szybsze decyzje operacyjne (kiedy zjechać na serwis, gdzie zatankować lub doładować), a dla księgowości bardziej przewidywalne przepływy pieniężne.

Analityka i ESG: od opowieści do liczb

DKV Analytics prezentuje zakupy paliwa i energii w ujęciu, które wspiera decyzje (limity, reguły zakupowe, wykrywanie odstępstw – np. tankowania poza trasą). **Carbon Monitor** zamienia dane eksploatacyjne na **czytelne raporty klimatyczne** dostępne bezpośrednio z poziomu konta klienta. Dzięki temu wypełnianie obowiązków informacyjnych (np. **CSRD**) staje się elementem codziennej pracy, a nie oddzielnym projektem.

Skala infrastruktury: planowanie, które naprawdę działa

Cyfryzacja działa najlepiej, gdy wspiera ją dostępność punktów na trasie. DKV Mobility łączy moduły cyfrowe z wiodącą siecią akceptacji w Europie. W Polsce firma zapewnia dostęp do 6 000 stacji paliw i 11 000 publicznych punktów ładowania (93% wszystkich ładowarek). W Europie liczba stacji akceptujących karty DKV Mobility wynosi 70 000, a punktów ładowania jest już ponad 1 milion. Do tego dochodzą punkty serwisowe, takie jak myjnie, warsztaty i inne usługi towarzyszące. W rezultacie, w połączeniu z cyfrowymi asystentami łatwiej jest ułożyć trasę pod konkretne okna operacyjne, ograniczyć puste kilometry i zgrać postoje serwisowe z planem pracy.



Co to zmienia dla przewoźników?

Połączenie FMS i TMS w jednym ekosystemie oznacza mniej rozpraszających czynności i więcej czasu na decyzje, które generują marżę. Dane transakcyjne (paliwo/energia/opłaty), telematyczne (DKV Live) i operacyjne (TMS) spotykają się w jednym strumieniu – a **DKV Analytics** i **Carbon Monitor** zamieniają je w wnioski dla biznesu i ESG. Z perspektywy organizacyjnej to również łatwiejsze zastępstwa i mniejsze ryzyko „wiedzy plemiennej", bo proces jest opisany narzędziem, a nie pojedynczym arkuszem na komputerze dyspozytora. ■

DKV

Zapraszamy do odwiedzenia stoiska DKV Mobility

na Targach TransLogistica Poland 2025
i wypróbowania naszych cyfrowych nowości.

(Hala 1, stoisko K4)

DKV Mobility w liczbach

19 mld EUR
Wartość transakcji w 2024r.

~ 316 mln
Liczba transakcji w 2024r.

839 mln EUR
Przychód w 2024r.

~ 416 000
Liczba klientów

Ponad 50 krajów
z usługami DKV Mobility

~ 2 700
Liczba pracowników

~ 70 000 (EU)
~ 6 000 (PL)
Tradycyjnych stacji paliw

~ 24 000 (EU)
~ 4 300 (PL)
Stacji z paliwami alternatywnymi

~ 1 mln (EU)
~ 11 000 (PL)
Punktów ładowania EV

~ 755 mln kWh
wykorzystanych do ładowania w 2024r.

39 państw w Europie
z opłatami drogowymi od DKV Mobility

~ 36 000 (EU)
~ 2 200 (PL)
Liczba serwisów i myjni

Sprawdź naszą ofertę na
www.dkv-mobility.com

Rewolucja w wystawianiu faktur coraz bliżej



Ewelina Jakubowska
główna księgowa, członek zarządu Kancelarii Podatkowej TAXTRANS

Krajowy System e-Faktur - w skrócie KSeF - to krok Ministerstwa Finansów w kierunku zautomatyzowania, a co za tym idzie usprawnienia przepływu faktur w obrocie gospodarczym. Co to oznacza dla przedsiębiorców, także z branży TSL? Warto już teraz zapoznać się z planowanymi zmianami, tym bardziej, że wprowadzenie nowego systemu czeka właścicieli firm już niebawem. Wprowadzenie KseF podzielone zostało na dwie fazy. Pierwsza dotyczy tylko dużych przedsiębiorstw, ale szybko obejmie większość firm.

Od 1 lutego 2026 r. rozpocznie się tzw. faza pierwsza, obejmująca podmioty, których wartość sprzedaży wraz z należnym podatkiem VAT za 2024 r., przekroczyła 200 mln. zł. Ale już od 1 kwietnia 2026 r. rozpocznie się faza druga, która dotyczy wszystkich pozostałych podmiotów, za wyjątkiem najmniejszych przedsiębiorstw, które obowiązek ten będą miały od 1 stycznia 2027 roku. Przez najmniejsze przedsiębiorstwa należy rozumieć takie, u których miesięczna sprzedaż nie przekracza 10 tys. zł brutto. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że mimo iż w początkowym etapie być może nie będziemy wysyłać faktur do KseF, ale będziemy zobligowani je w tym systemie odbierać.

Czym jest Krajowy System e-Faktur?

KSeF to platforma teleinformatyczna przygotowana przez Ministerstwo Finansów, która służy między innymi do nadawania, zmiany lub odbierania uprawnień do korzystania z Krajowego Systemu e-Faktur, a także wystawiania faktur ustrukturyzowanych, otrzymywania ich od kontrahentów oraz archiwizacji przez okres 10 lat, licząc od końca roku, w którym zostały wystawione. Po upływie tego okresu należy przechowywać faktury we własnym zakresie - w szczególności, jeżeli nie upłynął jeszcze termin przedawnienia zobowiązania podatkowego. Czym jest e-Faktura? To faktura wystawiona przy użyciu KSeF wraz z przydzielonym numerem identyfikacyjnym, udostępniana i otrzymywana za pomocą oprogramowania interfejsowego w postaci elektronicznej.

Co do zasady fakturę ustrukturyzowaną uznaje się za wystawioną nie wcześniej niż w momencie nadania jej numeru KSeF. A zatem samo wygenerowanie faktury w programie do tego służącym nie sprawia, że została ona wystawiona. Za wyjątkiem trybu offline24, z którego możemy skorzystać w razie trudności z przesyłaniem faktur (ze względu na jakość sieci transmisyjnej lub braku połączenia z Internetem). Wówczas za datę wystawienia faktury uznajemy datę wskazaną przez podatnika w polu P_1 struktury logicznej e-faktury. Dodatkowo warto wspomnieć, iż w momencie wejścia w życie KseF znikają z obrotu noty korygujące. Od tego momentu każda korekta błędu formalnego czy to obrachunkowego będzie odbywała się za pomocą faktur korygujących. Co więcej, w przypadku wystawienia faktury na błędnego kontrahenta należy taką fakturę skorygować „do zera" i wystawić kolejną poprawną.

Jakie transakcję zostaną objęte e-fakturą?

Z całą pewnością najbardziej popularne w obrocie gospodarczym, czyli dostawy towarów oraz świadczenie usług na terytorium kraju, ale także wewnątrzwspólnotowe dostawy towarów, eksport towarów, świadczenie usług dla podatników spoza terytorium kraju – rozliczane na zasadzie odwrotnego obciążenia. Otrzymanie zaliczki również powinno zostać udokumentowane e-fakturą. Ważnym aspektem jest samofakturowanie, gdzie może pojawić się potrzeba zarejestrowania podmiotu zagranicznego do KseF, jeżeli

dokonuje ona samofakturowania na naszą rzecz. Jednakże stanowisko w tej kwestii nadal jest niejednoznaczne, należy więc na bieżąco śledzić postępy legislacyjne w tej sprawie. Osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą posiadają tzw. „uprawnienia pierwotne", więc za pomocą profilu zaufanego bez dodatkowych zgłoszeń zalogować się na platformę Ministerstwa Finansów i tam nadać uprawnienia innym osobom do wysyłki, czy np. pobierania faktur z KSeF. W przypadku osób prawnych prowadzących działalność gospodarczą konieczne jest w pierwszej kolejności złożenie zawiadomienia ZAW-FA do urzędu skarbowego, w celu nadania najszerszych uprawnień wybranej osobie fizycznej lub prawnej, która to w dalszej kolejności będzie miała możliwość (już elektronicznie), nadawać dalsze uprawnienia. System Ministerstwa Finansów pozwoli także na wygenerowanie tzw. tokena: ciągu cyfr do zaimplementowania w systemie księgowym, umożliwiającego wysyłkę oraz odbiór faktur bez konieczności uwierzytelnienia za pomocą profilu zaufanego. Osoby prawne będą miały możliwość bezpośredniego dostępu do KSeF za pomocą pieczęci elektronicznej.

Warto rozważyć, jak chcemy wdrożyć KSeF w naszej firmie, tak aby uniknąć chaosu oraz zbędnego stresu

Wysyłka w KSeF, czy poza KSeF?

W związku z wdrożeniem KSeF może dojść do sytuacji, że w naszym przedsiębiorstwie system fakturowania zostanie podzielony na trzy grupy. Do pierwszej z nich będą należały faktury wystawione dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą na terytorium kraju, które należy wystawić oraz wysłać w KSeF. Następnie faktury dla podmiotów zagranicznych, które należy wystawić w KSeF w formie ustrukturyzowanej i następnie przesłać do kontrahenta w formie z nim uzgodnionej. Ale mogą też pojawić się faktury dla osób fizycznych, które na ten moment pozostają całkowicie poza KSeF. Warto w tym miejscu zaznaczyć, iż wysyłce podlega sama faktura, nie ma możliwości przesłania do KSeF załączników, które jej dotyczą. Ministerstwo Finansów podpowiada możliwość umieszczenia linku w miejscu na dodatkowe informacje, z odnośnikiem do załączników w formie elektronicznej lub przesłania tych dokumentów w formie uzgodnionej z kontrahentem. Przesunięty został także termin obowiązku podawania numeru KSeF w tytułach przelewów za e-faktury, do końca 2026 roku.

Awaria KSeF lub prace serwisowe, które zostaną obwieszczone w Biuletynie Informacji Publicznej Ministerstwa Finansów, nie zwalniają podatników z obowiązku wystawiania faktur w formie ustrukturyzowanej. Co więcej, po ustaniu awarii mamy 7 dni roboczych na przesłanie faktury do KseF, natomiast po zakończeniu prac serwisowych jest to jeden dzień roboczy. Podobnie w przypadku awarii po naszej stronie: wówczas również należy wystawić fakturę w formie ustrukturyzowanej, ale przesłać ją do KSeF musimy już następnego dnia roboczego. Faktura wystawiona w trakcie braku możliwości przesyłki jej do systemu powinna zostać oznaczona kodem QR oraz wydana nabywcy w sposób z nim uzgodniony. W takim przypadku za datę wystawienia faktury uznaję się datę jej wygenerowania w systemie, a nie datę nadania numeru w KseF.

Co z ewentualnymi sankcjami za błędy i niedopatrzenia? Sankcje pojawią się dopiero od 2027 roku i będą nakładane za pojedynczy dokument, który nie zostanie wystawiony w formie ustrukturyzowanej i w terminie przesłany do KSeF. Wysokość kary będzie zależała od tego, czy dana faktura zawiera kwotę VAT: jeżeli tak, to może ona wynosić do 100% VAT lub do 18,7% wartości ogółem w przypadku, gdy faktura nie ma wskazanej kwoty podatku. Będzie oczywiście istniała możliwość odwołania, dlatego warto przechowywać dokumenty dowodowe: z jakiego powodu powstała awaria lub inna przyczyna uniemożliwiająca wysyłkę dokumentu do KSeF, jakie procedury zostały wdrożone, aby uniknąć takich sytuacji w przyszłości, czy zdarzyło się to już w przeszłości, czy to pierwszy raz itp. Aby zneutralizować negatywne emocje związane z karami warto wspomnieć, iż od momentu wejścia w życie KSeF ulegnie skróceniu podstawowy termin zwrotu nadwyżki VAT - z obecnych 60 dni do dni 40.

Jak się przygotować?

Warto rozważyć, jak chcemy wdrożyć KSeF w naszej firmie, tak aby uniknąć chaosu oraz zbędnego stresu. Ważnym aspektem jest to, czy księgowość naszej firmy jest prowadzona wewnętrznie czy zewnętrznie (przez biuro rachunkowe). Należy zastanowić się, kto będzie odpowiedzialny za wysyłkę dokumentów oraz kiedy będziemy to robić: czy od razu po wystawieniu faktur czy zbiorczo, np. raz w tygodniu, oczywiście z zachowaniem ustawowych terminów i bez zagrożenia zachwiania płynności finansowej. Kto i w jakich terminach będzie pobierał faktury? Czy będzie się to działo automatycznie? Jakie wówczas procedury należy wdrożyć w celu kontroli tego, co do nas wpływa oraz zasad przekazywania dokumentów do księgowości po ich uprzedniej weryfikacji i zatwierdzeniu. Faktury, które pobierzemy będą w formacie xml, czyli nieczytelnym dla oka, należy zatem rozważyć skorzystanie z narzędzi umożliwiających wizualizację, jak np. Saldeo. Czas zatem przygotować procedurę, która będzie odpowiednia dla naszej działalności. ■



Zdalna diagnostyka, by Twoja flota była zawsze w ruchu

SCALAR: więcej niż telematyka

W dynamicznie zmieniającym się świecie logistyki, operatorzy flot stają wobec coraz większych wyzwań – rosnących obciążeń finansowych, zaostrzonych regulacji oraz nieustannego oczekiwania terminowych dostaw. Właśnie tu SCALAR, opracowany przez ZF Digital Solutions, wyróżnia się jako coś więcej niż system telematyczny – to platforma do orkiestracji floty, łącząca łączność, inteligencję danych i automatyzację, aby sprostać realnym wyzwaniom transportu i logistyki.

SCALAR zapewnia pełną widoczność w czasie rzeczywistym – od pojazdów, przez naczepy, po zachowania kierowców – ale jego możliwości wykraczają daleko poza tradycyjne śledzenie. Klasyczne systemy telematyczne gromadzą dane, lecz często brakuje im zdolności do ich dynamicznej interpretacji. SCALAR zmienia zasady gry: automatyzuje planowanie, trasowanie, dyspozycję i diagnostykę pojazdów dzięki sztucznej inteligencji, pozwalając wysłać właściwy pojazd, we właściwym czasie, we właściwe miejsce.

Zdalna diagnostyka: flota w ciągłym ruchu

Jednym z filarów wartości SCALAR jest zdalna diagnostyka. Dzięki połączeniu z przyczepami i naczepami wyposażonymi w zaawansowane czujniki, floty mogą monitorować ciśnienie w oponach, skuteczność hamulców czy obciążenie osi – zanim dojdzie do awarii. Efekt dla operatorów flot jest oczywisty: mniej interwencji na drodze, lepsze planowanie serwisów i mniejsze przestoje. SCALAR dopasowuje logistykę części i serwisu do rzeczywistych potrzeb, zwiększając niezawodność i kontrolę kosztów.

Jednym z kluczowych elementów platformy jest rozwiązanie Video Management Solution (VMS), wykorzystujące inteligentne kamery pokładowe do zwiększania bezpieczeństwa na drodze, analizy kontekstu zdarzeń i wspierania szkolenia kierowców opartego na danych. System identyfikuje ryzykowne zachowania i dostarcza materiał wideo w przypadku sporów lub roszczeń, pomagając ograniczyć liczbę wypadków i koszty ubezpieczeniowe.

Te możliwości są szczególnie cenne w obecnym środowisku transportowym, gdzie koszty operacyjne rosną, a wymagania regulacyjne się zaostrzają. Połączenie VMS z szerszym zestawem narzędzi SCALAR — od funkcji bezpieczeństwa po automatyzację opartą na AI — daje flotom przyszłościowe rozwiązanie, które wzmacnia niezawodność, bezpieczeństwo i jakość usług, jednocześnie przynosząc wymierne oszczędności operacyjne.

Dlaczego to ważne dla polskiego sektora TSL

Na polskim rynku logistycznym – gdzie presja kosztowa i regulacyjna idzie w parze – te funkcje przekładają się na konkretne korzyści biznesowe. Flota, która zna w czasie rzeczywistym stan swoich pojazdów, naczep i kierowców, to flota maksymalizująca dostępność, obniżająca koszty serwisu, poprawiająca wykorzystanie zasobów

i zwiększająca satysfakcję klientów. SCALAR umożliwia menedżerom flot przejście od nadzoru do prawdziwej automatyzacji: obsługuje floty mieszane (spalinowe i elektryczne), integruje urządzenia zewnętrzne i rośnie wraz z przedsiębiorstwem. Jak podkreśla Krzysztof Głogowski, Sales Leader Poland w SCALAR:

„Dzięki SCALAR oferujemy naszym polskim klientom coś więcej niż telematykę - dostarczamy pełną warstwę łączności i inteligencji, która pozwala prowadzić floty mądrzej, bezpieczniej i bardziej ekonomicznie.” ■



Kontakt: SCALAR – ZF Digital Solutions International

Krzysztof Głogowski
Country Leader SCALAR Poland

- krzysztof.glogowski@zf.com
- +48 609 303 304

ZF | SCALAR

Spotkaj nas na TransLogistica Poland

ZF Digital Solutions będzie obecne na targach TransLogistica Poland. **Odwiedź nas w Hali 3, stoisko P2**, aby dowiedzieć się, jak SCALAR może przekształcić zarządzanie Twoją flotą - od zwykłego śledzenia do inteligentnej koordynacji. Porozmawiajmy o dostępności, efektywności i przewadze konkurencyjnej — razem.



Inteligentna kamera pokładowa dla skuteczniejszej obsługi zdarzeń i redukcji kosztów.



Adam Kmoch
Członek zarządu/Co-Ceo w PUH Eltrans Janusz Leszek Kmoch

AI w zarządzaniu firmą transportową

Kilka procent ludzi na świecie potrafi dotknąć własny łokieć czubkiem języka. Niezły towarzyski trik, ale w biznesie z tego pożytku niewiele. Sztuczna inteligencja może wygenerować odpowiedni obrazek, ale osobiście tego nie zrobi. I dobrze. Bo AI nie jest magią tylko użytecznym narzędziem. W rękach lidera staje się dźwignią czasu i efektywności. Ten tekst jest o tym, jak tę dźwignię zaprojektować, tak aby przynosiła powtarzalne wyniki - bez „słabszych dni", bez domysłów i bez chaosu.

O AI słyszał już niemal każdy, ale faktyczna wiedza i praktyka wciąż są rozproszone. Z jednej strony firmy przyspieszają i raportują namacalne korzyści z wdrożeń. Z drugiej - realne obawy (dezinformacja, nakład pracy) nadal hamują część organizacji. Jest jednak dobra wiadomość: strach ustępuje miejsca pragmatyzmowi. Kiedy pojawiają się procesy, mierniki i prosta higiena pracy z danymi, AI zaczyna się zwracać - nie widowiskową rewolucją, lecz serią małych, powtarzalnych usprawnień. Jako lider firmy tranposrtowej nie potrzebujesz cudów. Potrzebujesz stałego, przewidywalnego zwrotu z dobrze zaprojektowanego nawyku.

Zasada 15-60: skuteczna dźwignia

Przez lata częściej pracowałem bardziej w firmie niż nad firmą. Odprawy, telefony, e-maile, gaszenie ognisk - a strategiczne myślenie siłą rzeczy zostawało na „kiedyś". Moment przełomowy przyszedł wtedy, gdy postawiłem na prostą dyscyplinę. Wypracowałem sobie jedną godzinę dziennie wolną od bieżących spraw. Tę pozyskaną godzinę inwestuję w ważne decyzje, kierunek i rozwój ludzi. AI pomaga mi to dowozić - ale tylko w jasno zdefiniowanych ramach. Uwaga: tu leży największe nieporozumienie. AI to statystyczne narzędzie językowe. Nie myśli za nas, to my nadajemy sens działaniu sztucznej inteligencji. Pamiętajcie, to my ustanawiamy reguły. My decydujemy, co jest dobrym wynikiem. Jakość efektu = jakość instrukcji + jakość danych wejściowych + jasny format wyjścia.

Prompt: standard zamiast domysłów

Większość błędów we wdrożeniach to... brak komunikacji. Między ludźmi i między człowiekiem a maszyną. Ludzie się nie domyślają, maszyny też nie. Dlatego stworzyłem asystenta, roboczo nazwanego „Adam Prompt". To nie jest żadna wyrafinowana sztuczka, tylko jasna instrukcja do tworzenia kolejnych asystentów i projektów w LLM. Tworząc go, trzeba odpowiedzieć sobie na poniższe kwestie:

- cel (co chcę osiągnąć),
- rola narzędzia (jak ma „myśleć"),
- dane wejściowe (na czym pracuje),
- pytania obowiązkowe (co musi dopytać),
- format wyjścia (jak ma oddać wynik),
- ograniczenia (np. „bez komentarzy, bez weryfikacji treści w Internecie"),
- pytania doprecyzowujące,
- projekt, nie jeden czat: separacja kontekstów.

Moja największa wpadka? Kiedyś wrzucałem wszystko do jednego wątku. Skutek: przecieki treści, złe wnioski, brak wiarygodności. Dziś każdy istotny obszar ma osobny projekt z własną pamięcią. Projekt widzi tylko to, co do niego

włożę - i nic poza tym. Dzięki temu brief sprzedażowy nie miesza się z rekrutacją. Analiza spotkań nie sięga po nieaktualne dane. Niby proste, a zmienia baradzo dużo.

Trzy praktyczne zastosowania

Daily Brief. Dobrze znany wszystkim informacyjny chaos, przeładowanie treści, skrolowanie, losowe źródła, brak przełożenia na decyzje. Z AI codziennie rano dostaję 3-5 linków z najważniejszymi wiadomościami z branży z krótkim komentarzem, jakie to ma przełożenie na mój biznes. Zamiast skrolować Internet, mam czyste źródło i jasne „co to znaczy dla nas". W praktyce zaoszczędziłem około 30 minut dziennie, czyli ok. 4,5 godziny tygodniowo i 18 godzin miesięcznie.

Usiadłem do AI i poprosiłem o ocenę sytuacji. Odpowiedź była bezlitośnie trafna.

Drugim zastosowaniem, które szybko doceniłem, jest notatnik zadań i pomysłów. Pomaga uporządkować wszystko, co w ciągu dnia wpada mi do głowy. Wcześniej wiele tematów zwyczajnie uciekało, teraz wystarczy, że powiem „zapisz" i mam pewność, że nic nie zginie. Na koniec dnia proszę o „podsumowanie" i widzę listę spraw z priorytetami. Gdy coś jest zrobione, wystarczy komenda „odhacz" i znika z listy. Dzięki temu mam porządek, w jednym miejscu aktualizowaną listę zadań i pomysłów. Proste i skuteczne w porządkowaniu dnia.

Daily TSL Insights Brief — aktualne informacje na dzień 11.09.2025

(1) Key Brief (źródła i aktualizacje)

- **Polska zamknęła granicę z Białorusią od 9 września 2025 r.** — dotyczy przejść drogowych i kolejowych, decyzja wg rządu podyktowana względami bezpieczeństwa w kontekście ćwiczeń „Zapad 2025".
  Źródło: *Trans.INFO*
- **IRU wzywa do ogólnoeuropejskiego okresu karencyjnego (grace period)** na przestrzeganie nowych przepisów celnych (ICS2 i inne) — apel o 6 miesięcy luzu dla operatorów.
  Źródło: *iru.org*
- **Parlament Europejski przedłuża zwolnienie z opłat (toll exemption) dla ciężarówek zeroemisyjnych do 30 czerwca 2031 r.**, w ramach dyrektywy Eurovignette — dla firm inwestujących w pojazdy czyste to ważna poprawa pewności prawnej.
  Źródło: *iru.org*
- **ZMPD informuje**, że od 19 września 2025 r. wchodzą w życie nowe stawki za badania techniczne pojazdów.
  Źródło: *zmpd.pl*
- **PwC „Transport & Logistics Barometer H1 2025"**: regulacje typu EU ETS i nowe mandaty na paliwa zrównoważone (sustainable fuels) coraz bardziej zwiększają koszty i złożoność operacji logistycznych.
  Źródło: *PwC*

---

(2) Business Implications

- **Ryzyka operacyjne**: zamknięcie granicy PL-BY może powodować przerwy w łańcuchach dostaw na wschód, niedostarczanie ładunków, wydłużone trasy, koszty magazynowania lub przestojów oraz utratę płynności finansowej firm przewozowych.
- **Koszty eksploatacyjne**: nowe stawki badań technicznych + rosnące wymogi dotyczące paliw i emisji oznaczają wyższe koszty utrzymania floty, zwłaszcza pojazdów spalinowych.
- **Inwestycje i przewaga konkurencyjna**: zwolnienie opłat dla pojazdów zeroemisyjnych (Eurovignette) tworzy szansę dla operatorów, którzy inwestują flotę BEV/H2, by zbudować przewagę kosztową i reputacyjną.

Krócej, jaśniej, bez sporów

Nagrywam spotkania za zgodą całego zespołu, a nagrania automatycznie zamieniam na transkrypcje. Materiał trafia do dedykowanego projektu/asystenta. Patrzę na niego przez kilka „okularów" (kryteriów): forma komunikacji (ton, przerywanie, dygresje), role na spotkaniu, czas wypowiedzi i dominacja głosu, szerokość wątków (ile tematów otwieramy vs. domykamy), linkowanie do zadań (czy decyzje lądują w systemie) oraz stosunek „szukanie rozwiązań" do „referowanie problemów". Wynikiem jest lista decyzji z właścicielami i terminami. Do tego lista otwartych tematów oraz precyzyjne odnośniki minutowe („minuta:sekunda"), dzięki którym przy odwołaniach nie ma dyskusji.

Drugi przykład to rozmowy handlowe i prezentacje usług. Wrzucam informacje do AI i dostaję szybki audyt - co zrobiłem nieprecyzyjnie, jakie pytania zadać inaczej, gdzie źle położyłem akcent, gdzie nie poszedłem za myślą klienta. Te dane wykorzystuję potem w monthly review spotkań do śledzenia trendów. (Miejsce na: źródło - materiały własne, analiza spotkań).

AI jako sparingpartner

Korzystałem z książek, podcastów, rozmów z ekspertami. To daje horyzont i nowe perspektywy, ale nie zawsze wybija z rytmu codzienności. Potrzebowałem jeszcze sparingpartnera - kogoś, kto mnie wysadzi z kolein myślenia, kto podważy moje przyzwyczajenia i zmusi do zadania trudnych pytań. U mnie tę rolę w wielu sytuacjach przejęła AI. Różnie możemy o niej myśleć: raz jako o pomocnym narzędziu, raz jako o zimnym algorytmie. Prawda jest taka, że wszystko zależy od tego, jak z nią rozmawiamy. Kiedy traktujemy sztuczną inteligencję w ramach jasno określonych zasad, dostajemy efekt, którego naprawdę chcemy.

Pokazałem to już na przykładzie odzyskiwania czasu i optymalizacji procesów w firmie. Maszyna stała się moim pierwszym sparingpartnerem. Przykład z życia: zespół zrobił dobry wynik, atmosfera była radosna, chcieliśmy świętować. Ja jednak czułem, że coś nie gra. Usiadłem do AI i poprosiłem o ocenę sytuacji. Odpowiedź była bezlitośnie trafna: „Tu procesy nie domknięte, tu backlog, tu rzeczy nieułożone, tu błędy ludzi. To nie jest pora na otwieranie szampana." Efekt? Euforia zamieniła się w plan. To nie odebrało ludziom radości - dało im sens i kierunek. I właśnie o to chodzi: o rozwój, mój i całego zespołu.

Trzy klocki, które spajają całość

U mnie są to: Projekt - Instrukcja – Asystent. Piszę w ,,Projekcie'', więc nic nie łączy się z innymi wątkami. Pliki (audyt, plan, wizja, ankiety) stają się bazą danych. Działanie prowadzę według ,,Instrukcji'' - zaszytego promptu w asystencie.

Ludzie boją się AI, bo boją się zwolnienia. Ja wolę odwrócić perspektywę. Zatrudniasz AI, żeby nie dać się zwolnić. To jak onboarding dobrego pracownika - poświęcisz mu czas, a zrobi robotę, a maszyna zrobi to 24/7, w stałym standardzie. Cały myk polega na tym, żeby nie dać się oszukać, że AI jest mądrzejsza od nas. W biznesie ma działać w jasno określonych ograniczeniach - ramach działania. Trzeba zrobić jak najlepszy wzór. Ten wzór wypluwa najbardziej prawdopodobną odpowiedź. To sprawia, że AI działa powtarzalnie, bez „gorszych dni" i w jasno zdefiniowanych ograniczeniach. ■

Rozpocznij współpracę z AI

- Utwórz 3 projekty: „Daily Brief", „Analiza spotkań", „Task notebook".
- Napisz bazową instrukcję: cel, rola, dane, format, ograniczenia, pytania.
- Bezpieczeństwo: doprecyzuj zasady dostępu i udostępniania danych.
- Daily Brief: podaj źródła i słowa kluczowe, poproś o 3-5 linków + „so what" dla firmy.
- Analiza spotkań: zdefiniuj metryki (czas mówienia, decyzje, właściciele, ryzyka).

Jakie są korzyści z wykorzystania AI w firmie transportowej?

Pytanie do ChataGPT

Optymalizacja tras. AI może analizować dane dotyczące ruchu drogowego, warunków pogodowych i innych czynników, aby zaproponować najbardziej efektywne trasy, co prowadzi do oszczędności czasu i paliwa.

Zarządzanie flotą. Systemy oparte na AI mogą monitorować stan pojazdów, przewidywać potrzebę konserwacji oraz zarządzać harmonogramem pracy kierowców, co zwiększa efektywność operacyjną.

Analiza danych. AI umożliwia gromadzenie i analizowanie dużych zbiorów danych, co pozwala na lepsze podejmowanie decyzji strategicznych oraz identyfikację trendów rynkowych.

Zwiększenie bezpieczeństwa. Technologie AI mogą wspierać systemy wspomagania kierowcy, co przyczynia się do zmniejszenia liczby wypadków i poprawy bezpieczeństwa na drogach.

Personalizacja usług. Dzięki analizie danych o klientach, AI może pomóc w dostosowywaniu ofert do indywidualnych potrzeb, co zwiększa satysfakcję klientów.

Automatyzacja procesów. AI może zautomatyzować wiele rutynowych zadań, takich jak zarządzanie dokumentacją czy obsługa klienta, co pozwala pracownikom skupić się na bardziej strategicznych działaniach.

Zarządzanie kosztami. Dzięki lepszemu zarządzaniu zasobami i optymalizacji procesów, firmy transportowe mogą znacząco obniżyć koszty operacyjne.

Wdrożenie AI w firmie transportowej może zatem przyczynić się do zwiększenia konkurencyjności oraz efektywności operacyjnej.

Jeśli wykonujesz międzynarodowe przewozy busami, nie zwlekaj

przygotuj siebie
oraz swoich kierowców do

Nowych realiów po 1 lipca 2026



Oferujemy szkolenie z:

- OBSŁUGI TACHOGRAFU
- NORM CZASÓW PRACY PRZERW I ODPOCZYNKÓW

Nasi Prelegenci:



Konrad Urban
Prezes
Kancelarii Transportowej TransCare



Robert Urban
Prokurent
Kancelarii Transportowej TransCare



Michał Oleszczuk
Menadżer sprzedaży
Kancelarii Transportowej TransCare



Daniel Cyran
Ekspert
Kancelarii Transportowej TransCare

TRANSCARE
KANCELARIA TRANSPORTOWA

Czas szkolenia to 6 godzin wraz z przerwami meetingowymi i przerwą brunchową.

Zapisz się

+48 530 050 905

kontakt@kancelariatranscare.pl

www.kancelariatranscare.pl



Mateusz Włoch
Ekspert ds. rozwoju i szkoleń EUROWAG

Busy vs tachografy – czyli jak przygotować firmę do nowych wymogów

Już 1 lipca 2026 roku transport lekki wejdzie w nową erę. Zgodnie z unijnymi przepisami wszystkie pojazdy o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 2,5 tony, wykorzystywane w międzynarodowym przewozie rzeczy, będą musiały zostać wyposażone w tachografy inteligentne drugiej generacji (G2V2). Dla tysięcy przedsiębiorców działających w segmencie przewozów busami oznacza to ogromne zmiany – zarówno techniczne, jak i organizacyjne.

Obowiązek montażu tachografów pociąga za sobą także szereg dodatkowych działań: wdrożenie ewidencji czasu pracy kierowców, organizację odczytów i archiwizacji danych, przeszkolenie załogi oraz aktualizację procedur wewnętrznych. To przedsięwzięcie, do którego warto przygotować się z odpowiednim wyprzedzeniem. Oto siedem kroków, które powinien rozważyć każdy przewoźnik.

1. Zweryfikuj flotę i charakter przewozów

Pierwszym etapem przygotowań jest dokładna analiza własnej floty. Należy sprawdzić dopuszczalną masę całkowitą wszystkich pojazdów i ustalić, które z nich przekraczają 2,5 tony – samodzielnie lub w zestawie z przyczepą – oraz wykonują przewozy międzynarodowe. To właśnie one będą objęte obowiązkiem montażu tachografu G2V2.

Busy jeżdżące wyłącznie po kraju pozostaną zwolnione z nowych wymagań, ale jeśli choć część zleceń obejmuje przekraczanie granicy, pojawi się konieczność doposażenia pojazdu. Rzetelna weryfikacja floty pozwoli ocenić skalę inwestycji i przygotować budżet i realistyczny plan działań.

2. Zaplanuj montaż tachografów G2V2

Kolejnym krokiem jest zaplanowanie montażu urządzeń w autoryzowanym warsztacie tachografów. Nie warto czekać do ostatniej chwili, im bliżej lipca 2026 roku, tym większe ryzyko kolejek, braków sprzętu i wyższych cen usług.

Wielu producentów busów nie przewidziało fabrycznie miejsca na tachograf, co oznacza konieczność modyfikacji deski rozdzielczej lub wiązki elektrycznej. Dlatego kluczowe jest, by instalację powierzyć warsztatom z doświadczeniem w adaptacji pojazdów dostawczych. Koszt zakupu i montażu urządzenia to około tysiąca euro, jednak kary za brak tachografu mogą wynieść nawet 12 tysięcy złotych.

3. Złóż wnioski o karty do tachografów

Korzystanie z tachografu cyfrowego wymaga posiadania odpowiedniej karty. Każdy kierowca będzie musiał posiadać własną kartę kierowcy, a przedsiębiorstwo co najmniej jedną kartę firmową. W Polsce dokumenty te wydaje Polska Wytwórnia Papierów Wartościowych, a proces ich uzyskania trwa kilkanaście dni.

Wniosek o wydanie karty warto złożyć z odpowiednim wyprzedzeniem. Koszt jednej karty to około 172 złote. Bez niej nie będzie możliwe legalne prowadzenie pojazdu po 1 lipca 2026 roku, dlatego jest to jeden z pierwszych kroków, jakie należy zaplanować.

4. Zorganizuj pobieranie i archiwizację danych

Po zainstalowaniu tachografów kolejnym obowiązkiem będzie obowiązek regularnego pobierania danych z tych urządzeń i kart kierowców. Przepisy wymagają, aby odczyt z tachografu odbywał się co najmniej raz na 90 dni, a z karty kierowcy - co 28 dni. W praktyce warto ustalić stały harmonogram, który zapobiegnie przypadkowemu przekroczeniu terminów.

Najbardziej efektywnym rozwiązaniem jest zastosowanie systemu telematycznego, który umożliwia zdalny odczyt danych, np. GBox od EUROWAG. Dzięki temu pliki trafiają automatycznie do systemu analizy i archiwizacji, bez konieczności fizycznego podłączania urządzenia w bazie. To oszczędność czasu i gwarancja zgodności z przepisami. Firmy, które nie planują wdrożenia telematyki, powinny przynajmniej wyznaczyć osobę odpowiedzialną za ręczne pobieranie i bezpieczne przechowywanie danych.

Rozpoczęcie procedury montażu tachografów z odpowiednim wyprzedzeniem pozwoli uniknąć pośpiechu i rozłożyć koszty w czasie.

5. Dostosuj organizację pracy

Tachograf w busie oznacza koniec pełnej swobody w planowaniu tras. Kierowców busów obejmą te same zasady dotyczące czasu prowadzenia pojazdu, przerw i odpoczynków, które obowiązują kierowców ciężarówek. Upraszczając, m.in. maksymalny dzienny czas jazdy to 9 godzin, po 4,5 godzinach konieczna jest 45-minutowa przerwa, a odpoczynek dobowy powinien trwać co najmniej 11 godzin.

Firmy muszą przeanalizować swoje zlecenia i zastanowić się, czy obecne trasy będą wykonalne w ramach nowych ograniczeń. W wielu przypadkach konieczne będzie wprowadzenie zmian w grafiku, planowanie noclegów lub wymiana kierowców w trasie. Warto też oszacować, czy w firmie nie zabraknie kierowców, ograniczenie czasu pracy może wymusić zwiększenie zatrudnienia, by utrzymać dotychczasowy poziom realizacji zleceń.

6. Przeszkol kierowców i personel

Dla większości kierowców busów obsługa tachografu będzie całkowitą nowością. Urządzenie wymaga znajomości zasad logowania, wyboru trybów pracy, wprowadzania danych o kraju rozpoczęcia i zakończenia trasy czy wykonywania wydruków. Każdy błąd może skutkować naruszeniem przepisów i karą finansową.

Zgodnie z prawem to przewoźnik odpowiada za przeszkolenie kierowców w zakresie obsługi tachografów i znajomości przepisów o czasie pracy. Warto zorganizować szkolenia nie tylko dla kierowców, lecz także dla spedytorów i osób zarządzających transportem. Pozwoli to uniknąć błędów i nieporozumień w codziennej pracy.

7. Zaktualizuj procedury wewnętrzne

Ostatnim elementem przygotowań powinna być aktualizacja dokumentacji firmowej. Regulaminy pracy, wynagradzania, instrukcje dla kierowców i wewnętrzne procedury muszą zostać dostosowane do nowych wymagań. Należy określić sposób postępowania w przypadku awarii tachografu, zasady zgłaszania usterek oraz odpowiedzialność za terminowe odczyty danych.

Wprowadzenie jasnych i zrozumiałych zasad pomoże utrzymać porządek w organizacji i ułatwi przygotowanie do ewentualnych kontroli. Dobrze opracowane procedury są też ważnym elementem budowania kultury bezpieczeństwa w firmie.

Dlaczego warto działać już teraz

Rozpoczęcie przygotowań z odpowiednim wyprzedzeniem pozwala uniknąć pośpiechu i rozłożyć koszty w czasie. Lata 2025–2026 są i będą wyjątkowo intensywne dla warsztatów tachografów. Firmy, które zaczną działać już teraz, zyskają przewagę. Ich flota będzie przygotowana, kierowcy przeszkoleni, a procesy administracyjne - uporządkowane. Dzięki temu będą mogły płynnie kontynuować działalność od 1 lipca 2026 roku, bez ryzyka kar czy przestojów.

Zmiana, która porządkuje rynek

Nowe przepisy niewątpliwie wiążą się z kosztami i dodatkowymi obowiązkami, ale w dłuższej perspektywie przyniosą mogą przynieść korzyści całej branży. Tachografy w busach zwiększą bezpieczeństwo, zapobiegną przemęczeniu kierowców i wyrównają warunki konkurencji między przewoźnikami.

Dla firm, które potraktują ten proces jako inwestycję w profesjonalizację, lipiec 2026 roku może być początkiem nowego etapu rozwoju – z lepszą organizacją pracy, nowoczesnymi narzędziami i większym zaufaniem klientów. ■

INELO
A EUROWAG COMPANY



Śląskie Centrum Logistyki S.A.

jedyny Wolny Obszar Celny w południowej Polsce

W dynamicznie zmieniającym się świecie handlu i dystrybucji elastyczne rozwiązania logistyczne stają się niezbędnym elementem przewagi konkurencyjnej. Właśnie dlatego Śląskie Centrum Logistyki S.A. w Gliwicach od lat konsekwentnie umacnia swoją pozycję jako jeden z kluczowych operatorów logistycznych w Europie Środkowej.

To nie tylko nowoczesne centrum logistyczne zlokalizowane w sercu Górnego Śląska, ale przede wszystkim jedyny w południowej Polsce zarządca Wolnego Obszaru Celnego – rozwiązania, które pozwala przedsiębiorstwom skutecznie reagować na zmieniające się realia globalnego rynku.

W odpowiedzi na rosnące potrzeby branży stalowej i zmiany w przepisach unijnych, spółka zdecydowała się na rozszerzenie granic Wolnego Obszaru Celnego do 10,76 hektara. Od lipca 2024 roku statusem WOC objęto nowoczesny magazyn dedykowany wyrobom stalowym. W sytuacji, gdy produkcja stali w krajach Unii Europejskiej systematycznie spada, a import spoza Europy rośnie, Komisja Europejska wprowadziła środki ochronne w postaci kontyngentów taryfowych – limitów ilościowych określających, jak wiele stali może być importowane do UE po obniżonej lub zerowej stawce celnej.

Śląskie Centrum Logistyki oferuje kompleksową obsługę logistyczną i pomaga w optymalizacji kosztów.

Zawieszenie płatności

Po wyczerpaniu kontyngentu przedsiębiorcy często stają przed koniecznością zapłaty wysokich ceł, co wpływa na płynność finansową i konkurencyjność. Rozszerzenie granic Wolnego Obszaru Celnego w Gliwicach stało się więc realnym wsparciem dla firm, które mogą przechowywać towary z zawieszeniem płatności cła i podatków do momentu otwarcia nowej transzy importowej. Dzięki temu mogą bezpiecznie planować kolejne etapy produkcji i dystrybucji, unikając kosztownych przestojów.

Przykładem takiego rozwiązania jest przypadek jednego z klientów – importera grubej blachy płaskiej z Korei Południowej. Gdy w momencie wpływu towaru do portu kontyngent taryfowy został już wyczerpany, importer stanął przed dylematem: zapłacić wysokie cło lub znaleźć sposób na wstrzymanie należności celno-podatkowych. Dzięki współpracy ze Śląskim Centrum Logistyki towar został przekierowany do magazynu objętego procedurą Wolnego Obszaru Celnego. Blachy pozostały pod nadzorem celnym do czasu otwarcia nowego kontyngentu, po czym dopuszczono je do obrotu bez dodatkowych opłat. W efekcie klient uniknął kosztów w wysokości ponad miliona złotych, zachowując płynność finansową i terminowość dostaw.

Z WOC korzystają także firmy spoza branży stalowej. Importer urządzeń elektrycznych z Chin, po stwierdzeniu braku oznakowania CE i niepełnej dokumentacji, nie mógł wprowadzić towaru do obrotu w UE. Zamiast odsyłać przesyłkę do kraju pochodzenia, skorzystał z możliwości WOC w Gliwicach. Na terenie ŚCL uzupełniono dokumentację i oznakowanie, dzięki czemu produkty trafiły na rynek zgodnie z przepisami, a przedsiębiorca uniknął strat i opóźnień.

Wsparcie biznesu

Działalność Śląskiego Centrum Logistyki S.A. to przykład synergii nowoczesnej infrastruktury i doświadczenia. Na terenie 53 hektarów spółka dysponuje trzema magazynami klasy A o łącznej powierzchni 28 tysięcy metrów kwadratowych, terminalem kontenerowym o powierzchni 5 hektarów, rozbudowaną infrastrukturą kolejową liczącą 11 kilometrów torów oraz otwartymi placami składowymi o pojemności 70 tysięcy ton. Doskonała lokalizacja – na skrzyżowaniu głównych szlaków transportowych kolejowych, drogowych i wodnych – zapewnia sprawny przepływ towarów zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym.

Śląskie Centrum Logistyki S.A. oferuje kompleksową obsługę logistyczną obejmującą magazynowanie, spedycję drogową, transport krajowy i międzynarodowy, przeładunki, obsługę bocznic oraz pełen zakres usług Agencji Celnej, w tym w procedurze zawieszonej akcyzy. Dzięki unikalnemu statusowi Wolnego Obszaru Celnego, nowoczesnej infrastrukturze i zespołowi ekspertów, ŚCL jest partnerem, który nie tylko przechowuje towary, ale też aktywnie wspiera biznes w optymalizacji kosztów i zapewnieniu ciągłości operacyjnej. ■

Śląskie Centrum Logistyki S.A.





Bez gotówki ani rusz. Dlaczego przewoźnicy wybierają Malcom Finance w IV kwartale

Prowadzenie firmy transportowej to codzienna walka o stabilność finansową. Kierowcy, paliwo i serwis nie mogą czekać, nawet jeśli kontrahent rozlicza się dopiero po kilku tygodniach czy miesiącach. Eksperci Malcom Finance podkreślają, że to właśnie dostęp do płynności decyduje o tym, czy przewoźnik spokojnie zrealizuje kolejne zlecenie, czy ryzykuje przestój.

Najtrudniejszy czas w roku

Jesień i zima to dla transportu czas największej intensywności – przewoźnicy realizują wtedy rekordową liczbę kursów, ale równocześnie mierzą się z kumulacją kosztów: paliwa, wynagrodzeń i serwisu flot. Dane Malcom Finance pokazują, że nawet połowa faktur w polskim transporcie opłacanych jest po terminie, a ponad jedna trzecia przewoźników przyznaje, że takie opóźnienia poważnie podkopują ich stabilność finansową.

Czwarty kwartał to czas, który może zdecydować o przyszłości wielu przewoźników. Kto ma dostęp do gotówki, wygrywa. Kto nie, ryzykuje utratę stabilności.

Marcin Wawrzkiewicz, Country Manager Malcom Finance w Polsce.

To szczególnie dotkliwe dla najmniejszych firm, które stanowią większość polskiego rynku transportowego. Z raportu TLP Transport drogowy w Polsce 2024/2025 wynika, że najwięcej przedsiębiorstw dysponuje flotą do czterech pojazdów. To oznacza, że w praktyce dominują mikroprzedsiębiorstwa i jednoosobowe działalności, które nie mają dużych rezerw finansowych i są najbardziej wrażliwe na długie terminy płatności. Dla takich firm każdy tydzień oczekiwania na przelew oznacza realne ryzyko utraty płynności.

Czwarty kwartał to czas, który może zdecydować o przyszłości wielu przewoźników. Kto ma dostęp do gotówki, wygrywa. Kto nie, ryzykuje utratę stabilności. Marcin Wawrzkiewicz, Country Manager Malcom Finance w Polsce.

Faktoring zamiast czekania

Coraz więcej przewoźników radzi sobie z tym wyzwaniem dzięki faktoringowi. To proste rozwiązanie – faktura zamienia się w środki dostępne praktycznie od ręki. Pieniądze mogą trafić na konto nawet w ciągu 24 godzin. To nie kredyt – nie wymaga zabezpieczeń ani dodatkowych procedur bankowych. Co istotne, to faktor przejmuje odpowiedzialność za monitorowanie i egzekwowanie płatności.

– Faktoring to dziś narzędzie, które decyduje, kto w branży TSL rośnie, a kto walczy o przetrwanie – podkreśla Wawrzkiewicz. *– Przewoźnicy korzystający z tej formy finansowania mają dostęp do środków zawsze wtedy, gdy ich potrzebują. Mogą skoncentrować się na transporcie, a nie na walce z opóźnieniami kontrahentów.*

Przykład z rynku

Dobrym przykładem jest firma **MAR TRANS**, prowadzona przez Łukasza Marciszewskiego. To jednoosobowa działalność, która realizuje zlecenia międzynarodowe w euro. Problemem były jednak długie terminy płatności – kontrahenci przelewali środki dopiero po 60 dniach.

– Stanąłem przed wyborem: brać dobre zlecenie i zastanawiać się, jak opłacić koszty jego realizacji, czy zrezygnować i cieszyć się spokojem, ale mniej zarabiać. Znalazłem trzecie wyjście – faktoring. Mogę spokojnie przyjmować kolejne zlecenia. Dokumenty przepływają szybciej, faktury są zabezpieczone, a ja wiem, że mogę na bieżąco wszystko opłacać – mówi Łukasz Marciszewski, właściciel MAR TRANS.

Koszt usługi, wynoszący 2–4%, okazał się akceptowalny i pozwolił firmie zachować przewidywalność w finansach, a jednocześnie podejmować bardziej opłacalne kursy.

Wniosek dla branży

Transport drogowy to krwiobieg gospodarki – ale nawet najlepiej zaplanowany kurs nie dojdzie do skutku bez stabilnego finansowania. Jesienią i zimą, gdy przewoźnicy wystawiają najwięcej faktur i ponoszą najwyższe koszty, szybki dostęp do gotówki może decydować o „być albo nie być" firmy. Dlatego coraz więcej przedsiębiorców – zarówno większych spółek, jak i najmniejszych firm rodzinnych – wybiera faktoring Malcom Finance jako sprawdzony sposób na utrzymanie stabilności i przewagę nad konkurencją. ■

Malcom®





Anna Galas: - Raport DHL E-Commerce Trends Report 2025 to nie tylko zestaw danych, ale przede wszystkim mapa przyszłości handlu.

E-commerce wchodzi w nową erę

Aby pomóc sprzedawcom, markom i specjalistom z branży logistycznej zrozumieć dynamicznie zmieniający się świat handlu internetowego i przygotować się na wyzwania nadchodzących lat, DHL kolejny raz opublikował DHL E-Commerce Trends Report 2025.

Na podstawie opinii 24 000 konsumentów z 24 krajów raport wskazuje globalne trendy, które redefiniują sposób, w jaki ludzie szukają produktów, dokonują zakupów i oczekują dostaw. W czasach, gdy kanały cyfrowe, presja związana ze zrównoważonym rozwojem i oczekiwania klientów ewoluują szybciej niż kiedykolwiek wcześniej, raport ten stanowi kompas dla firm poruszających się w branży e-commerce.

Trendy w e-commerce

Wyniki badania jasno pokazują, że e-commerce wchodzi w nową erę, którą kształtują trzy kluczowe siły: handel społecznościowy, sztuczna inteligencja i zrównoważona logistyka. Platformy społecznościowe, takie jak TikTok czy Instagram, które jeszcze niedawno pełniły funkcję źródła inspiracji zakupowych, stały się dziś pełnoprawnymi kanałami sprzedaży. Siedmiu na dziesięciu konsumentów na świecie dokonuje już zakupów bezpośrednio za pośrednictwem mediów społecznościowych, a odsetek ten będzie nadal rósł w najbliższych latach. Dla sprzedawców oznacza to konieczność dostosowania treści, komunikacji i procesów realizacji zamówień do nowych zachowań konsumenckich – tam, gdzie klient przebywa najczęściej, czyli w swoim feedzie.

DHL Fulfillment Network to globalna sieć centrów, która łączy firmy e-commerce z infrastrukturą logistyczną blisko odbiorców końcowych.

Drugim silnym trendem jest gwałtowny wzrost znaczenia sztucznej inteligencji. Konsumenci nie postrzegają już AI jako nowinki technologicznej – dziś oczekują jej obecności w każdym etapie procesu zakupowego. Od wirtualnych przymierzalni, przez personalizowane rekomendacje produktowe, po asystentów głosowych – inteligentne rozwiązania kształtują nowy standard wygody i trafności oferty. Raport pokazuje, że prawie 70% klientów chce korzystać z funkcji opartych na AI, a blisko 40% dokonuje już zakupów za pomocą komend głosowych.

Co istotne, rola sztucznej inteligencji nie kończy się na obsłudze klienta – w logistyce pomaga ona w prognozowaniu popytu, optymalizacji tras czy zarządzaniu zapasami, zwiększając efektywność całego łańcucha dostaw. Pomimo technologicznego przyspieszenia, fundamentem e-commerce pozostaje logistyka. Raport jednoznacznie wskazuje, że doświadczenie związane z dostawą i zwrotem towaru ma decydujący wpływ na konwersję.

Ponad 80% kupujących rezygnuje z zakupu, jeśli nie ma możliwości wyboru preferowanej formy dostawy, a podobny odsetek wskazuje nieatrakcyjny proces zwrotu jako powód porzucenia koszyka. Zaufanie do dostawcy usług logistycznych staje się tożsame z zaufaniem do sprzedawcy. W tym kontekście logistyka przestaje być zapleczem operacyjnym – staje się kluczowym elementem budowania reputacji marki i lojalności klientów.

Znaczące elementy przewagi konkurencyjnej

To właśnie tutaj istotną rolę odgrywa DHL Fulfillment Network – globalna sieć centrów realizacji zamówień, która łączy firmy e-commerce z elastyczną i skalowalną infrastrukturą logistyczną zlokalizowaną blisko odbiorców końcowych. Dzięki zastosowaniu zaawansowanej automatyzacji magazynowej, inteligentnemu kierowaniu zamówień oraz pełnej widoczności procesów, sieć umożliwia szybszą realizację dostaw, łatwiejsze zwroty i spójne doświadczenie zakupowe w wielu krajach jednocześnie. Połączenie lokalnych magazynów z globalną siecią transportową DHL pozwala markom rozwijać działalność międzynarodową, jednocześnie skracając czas dostaw i redukując emisję CO_2. To najlepszy dowód na to, że innowacyjność w logistyce bezpośrednio przekłada się na satysfakcję klientów i wyniki biznesowe.



Kolejnym kluczowym czynnikiem kształtującym rynek jest zrównoważony rozwój. Ponad 70% konsumentów deklaruje, że kwestie środowiskowe mają wpływ na ich decyzje zakupowe, a niemal połowa przedstawicieli pokolenia Z przyznaje, że zrezygnowała z zakupu ze względu na wątpliwości co do wiarygodności deklaracji ekologicznych marki. Rosnąca popularność modeli cyrkularnych – takich jak sprzedaż produktów z drugiej ręki, odnawianie czy programy recyklingowe – pokazuje, że odpowiedzialność środowiskowa staje się elementem przewagi konkurencyjnej.

W tym procesie logistyka odgrywa kluczową rolę: od optymalizacji tras i redukcji emisji, po stosowanie ekologicznych opakowań i rozwój niskoemisyjnych form dostaw.

Nie można też pominąć rosnącego znaczenia handlu transgranicznego. Trzech na pięciu kupujących zamawia dziś produkty spoza swojego kraju, przy czym najczęściej obawiają się wysokich kosztów dostawy, opłat celnych oraz niepewności co do czasu doręczenia. To jednocześnie ogromna szansa dla firm, które potrafią połączyć efektywną logistykę z lokalną obsługą klienta. Sieć DHL Fulfillment Network umożliwia markom skalowanie działalności na nowe rynki przy zachowaniu spójnego poziomu jakości usług, transparentności i niezawodności.

Równie dynamicznie rozwija się obszar płatności i zakupów mobilnych. Ponad 90% konsumentów dokonuje zakupów za pośrednictwem smartfona, a rosnąca popularność usług „Buy Now, Pay Later" zwiększa wartość koszyków. Klienci coraz częściej opierają decyzje zakupowe na recenzjach i opiniach innych użytkowników – autentyczność i transparentność stają się więc równie ważne, jak sama oferta.

Specyfika polskiego rynku

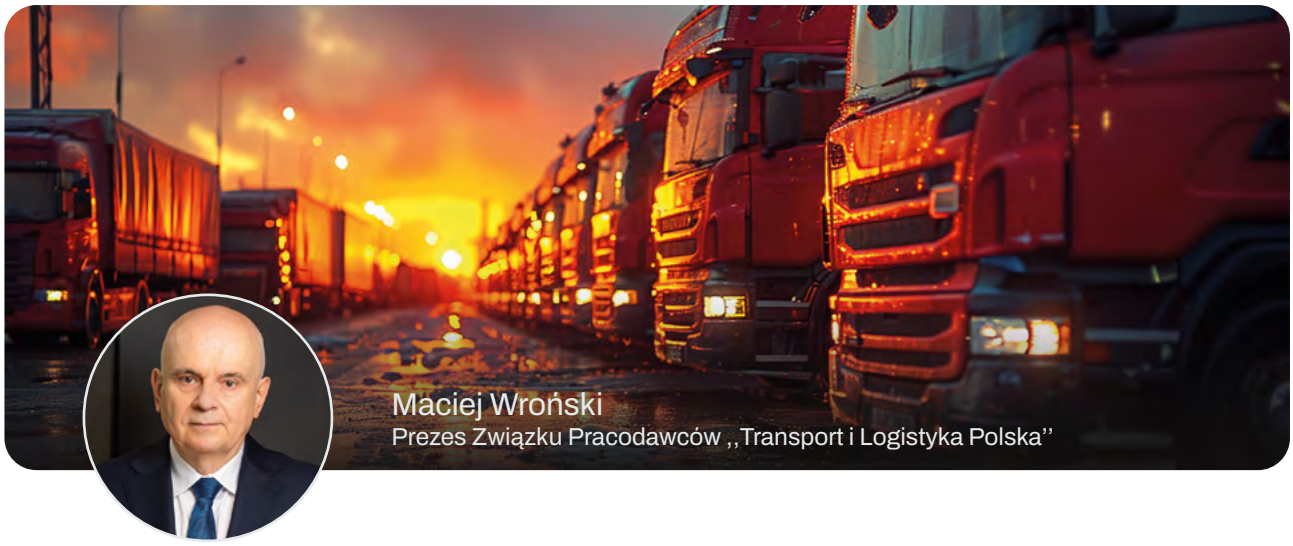
Warto zwrócić również uwagę na kluczowy trend wyróżniający polski rynek e-commerce na tle Europy. W Polsce najszybciej rośnie popularność rozwiązań Out of Home (OOH), zarówno w zakresie odbioru, jak i zwrotów przesyłek. Już 64% polskich kupujących preferuje odbiór zakupów w punktach odbioru lub automatów paczkowych – to jeden z najwyższych wyników w Europie. To pokazuje, jak silnie rozwinięta jest w Polsce kultura wygodnych, elastycznych i zrównoważonych form dostawy.

DHL eCommerce aktywnie odpowiada na te potrzeby, intensywnie rozwijając własną sieć automatów paczkowych DHL POP BOX oraz punktów DHL POP w całym kraju. Już dziś sieć DHL obejmuje ponad 18 000 lokalizacji, a liczba automatów paczkowych dynamicznie rośnie każdego miesiąca. Nowoczesne urządzenia DHL POP BOX są zasilane energią z odnawialnych źródeł, wyposażone w intuicyjny interfejs użytkownika i pozwalają na szybki, bezkontaktowy odbiór przesyłki o każdej porze dnia i nocy. Dzięki temu DHL umacnia swoją pozycję w obszarze dostaw przyjaznych środowisku i wpisuje się w rosnące oczekiwania klientów dotyczące elastyczności, dostępności i zrównoważonej logistyki ostatniej mili.

Raport DHL *E-Commerce Trends Report 2025* to nie tylko zestaw danych, ale przede wszystkim mapa przyszłości handlu. Pokazuje, że sukces w nadchodzącej dekadzie będzie zależał od zdolności firm do połączenia technologii, zrównoważonego rozwoju i logistyki w spójny ekosystem. Przedsiębiorstwa, które potraktują logistykę nie jako zaplecze operacyjne, lecz jako strategiczny filar budowania doświadczenia klienta, zyskają trwałą przewagę konkurencyjną.

Dzięki wykorzystaniu globalnych rozwiązań, takich jak DHL Fulfillment Network, marki mogą nie tylko spełniać oczekiwania klientów przyszłości, ale wręcz je przewyższać – dostarczając właściwy produkt, we właściwe miejsce, we właściwym czasie, w sposób odpowiedzialny i zrównoważony. ■

Anna Galas, Head of Business Development w DHL Supply Chain



Maciej Wroński
Prezes Związku Pracodawców ,,Transport i Logistyka Polska''

Nawet w czasie kryzysu róbmy swoje. Najlepiej razem.

Od ponad dwóch lat branża TSL boleśnie odczuwa schłodzenie unijnej gospodarki. Mniej zleceń ze strony przemysłu uderzyło szczególnie w rynek europejskich przewozów drogowych. Sytuację obrazują wyniki badań ankietowych, zamieszczonych w raporcie opracowanym przez Transport i Logistykę Polską oraz SpotData pt. „Transport Drogowy w Polsce 2024/2025", gdzie 54% przewoźników wskazało na spadek przychodów, w tym według 38% był on większy niż 5%.

Stan rynku pokazują też inne dane, takie jak liczba wygaszeń licencji na wykonywanie międzynarodowych przewozów drogowych ze względu na likwidację firm. W całym 2024 roku odnotowano 525 takich zdarzeń, podczas gdy tylko w pierwszym półroczu 2025 roku było ich już 773. Podobne informacje napływają także z rynku niemieckiego, gdzie według danych Federalnego Urzędu Statystycznego (Destatis) liczba upadłości przedsiębiorstw, w tym najbardziej w sektorze TSL, osiągnęła najwyższy poziom od ponad dwunastu lat.

TLP skutecznie mobilizuje środowisko transportowe do działań poprawiających kondycję branży.

Niestety, na stan rynku, a w szczególności na zwiększenie popytu, branża transportowa i jej przedstawiciele nie mają bezpośredniego wpływu. Receptą na wzrost stawek oraz zwiększenie marży do poziomu zapewniającego rentowność prowadzonej działalności gospodarczej jest w tej sytuacji ograniczenie podaży usług. I to się właśnie dzieje. Niestety, w wielu przypadkach nie jest to proces planowy, wynikający ze świadomej restrukturyzacji, ale raczej pochodna zadłużenia i braku zdolności finansowej niezbędnej do dalszego istnienia wielu polskich i europejskich przedsiębiorstw.

Dialog i wspólne działanie

Sytuacji przewoźników nie poprawiają stale zwiększane koszty prowadzonej działalności gospodarczej, liczne bariery administracyjne, nadmierna regulacja zasad i warunków wykonywania przewozów, słaba ochrona rynku przed nieuczciwą konkurencją, brak wykwalifikowanych kierowców i inne dodatkowe uwarunkowania. O ile branża transportowa i jej przedstawiciele nie mają wpływu na europejską koniunkturę gospodarczą, o tyle w tych wymienionych obszarach jest spore pole do działania. Wymaga to jednak dialogu z przedstawicielami władz, a także czasem odrobiny presji i mobilizacji. I właśnie na tym polu odnosimy czasami drobne, aczkolwiek znaczące sukcesy.

Przykładem takiego sukcesu jest zablokowanie katastrofalnych dla polskich przewoźników rozwiązań, które znalazły się w projekcie przepisów zmieniających unijną koordynację systemów zabezpieczenia społecznego. Te rozwiązania to między innymi obowiązek rejestracji kierow-

ców w zagranicznych odpowiednikach polskiego ZUS-u, w państwach, do których lub z których wykonywana była największa część pracy przewozowej, oraz idący w ślad za tym obowiązek odprowadzania składek na ubezpieczenie społeczne na zasadach i w wysokości określonej przez te państwa.

Transport i Logistyka Polska, śledząca od 9 lat prace nad tymi przepisami, zdołała w tej sprawie zmobilizować do pomocy Konfederację Lewiatan, a następnie 9 organizacji przewoźników z Polski oraz z innych państw środkowo-wschodniej Europy. W Polsce wsparły nas takie organizacje jak Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych, Polska Unia Transportu oraz Ogólnopolski Związek Pracodawców Transportu Drogowego. Wspólny nacisk na polityków kierujących pracami polskiej Prezydencji, a także wsparcie Ministerstwa Infrastruktury na dłuższy czas zablokowały planowane na 2025 r. uchwalenie tych przepisów.

Szybka ścieżka dla kierowców

Innym przykładem skutecznych działań jest głos TLP w konsultacjach nad projektem przepisów zmieniających zasady ustalania minimalnego wynagrodzenia. TLP wskazało na branżowe zagrożenia związane z proponowanym wyłączeniem z płacy minimalnej dodatkowych składników wynagradzania, które w transporcie drogowym są w istocie stałym elementem naliczania wypłaty. Pomimo, że resort pracy jest bardzo trudnym partnerem dla pracodawców, nasze uwagi zostały uwzględnione w toku prac legislacyjnych.



Z Ministerstwem Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej związany jest kolejny przykład skutecznego działania TLP, tym razem w obszarze rekrutacji i zatrudniania pracowników spoza Unii Europejskiej. Dotyczy to stworzenia przyspieszonej ścieżki dla uzyskiwania prawa pobytu i pracy na terytorium Polski dla kierowców wykonujących przewozy drogowe. Tą ścieżką będzie rozporządzenie tworzące wykaz zawodów deficytowych, którego projekt ma zostać przesłany do konsultacji społecznych jeszcze w grudniu tego roku.

Połowicznym sukcesem zakończyła się natomiast trwająca od kilku lat kampania TLP na rzecz informowania przewoźników przez automatyczne powiadomienia z Centralnej Ewidencji Kierowców o utracie uprawnień do kierowania pojazdami przez ich pracowników. Ten połowiczny sukces to stworzenie przez resort cyfryzacji interfejsu (API), umożliwiającego automatyczne ściąganie z ewidencji kierowców danych o ich uprawnieniach do kierowania pojazdami. Wymaga to jednak zakupu odpowiedniej aplikacji i powierzenia obowiązku jej obsługi pracownikom administracyjnym. Niestety, automatyczne powiadamianie pracodawcy (np. poprzez SMS) okazało się zbyt trudnym zadaniem dla administracji rządowej.

Dofinansowanie tachografów

Jako pełny sukces należy zaliczyć wspólną inicjatywę TLP i ZMPD, które ponad rok temu wystąpiły do Ministerstwa Infrastruktury o dofinansowanie, wynikającej z unijnego prawa, wymiany tachografów cyfrowych na inteligentne rejestratory 2 generacji. Zainicjowane przez przedstawicieli branży rządowe prace trwały dosyć długo, a na pewnych ich etapach pojawiły się budzące zastrzeżenia rozwiązania wykluczające średnich i dużych przewoźników jako beneficjentów tej inicjatywy. Ostatecznie, uwagi branży zostały uwzględnione i dofinansowanie wymiany rozpocznie się już w grudniu tego roku, w ramach pomocy de minimis, obejmując wszystkich przewoźników.

TLP interweniuje skutecznie także w sprawach związanych z przewozami pasażerskimi. Przykładem jest wystąpienie w sprawie zagrożeń, związanych z wygaśnięciem krajowych zezwoleń na regularne przewozy pasażerskie z dniem 31 grudnia br.. Na skutek przewlekłych procedur administracyjnych dotyczących wydania nowych zezwoleń w miejsce tych wygaszonych, istnieje duże niebezpieczeństwo, że część z nich nie zostanie wydana w terminie. W efekcie interwencji TLP i dzięki zrozumieniu problemu przez Stanisława Bukowca, Sekretarza Stanu w Ministerstwie Infrastruktury , w jednej z uchwalonych w październiku br. ustaw znalazły się przepisy przedłużające o kolejne 3 miesiące (tj. do 31 marca 2026 r.) ważność dotychczasowych zezwoleń. Pozwoli to na bezproblemową kontynuację pracy przewozowej na wszystkich dotychczas działających liniach komunikacyjnych.

Konsultacje w sprawie ,,zielonej'' floty

Przykładem wspomnianej wcześniej mobilizacji branży mogą być tegoroczne konsultacje nowej inicjatywy Komisji Europejskiej, dotyczącej czystych (zeroemisyjnych) flot korporacyjnych. Apel TLP zamieszczony w mediach społecznościowych spowodował, że po raz pierwszy w historii konsultacji społecznych przeprowadzanych przez unijne władze, najwięcej opinii napłynęło z Polski. Nie muszę przy

tym dodawać, że większość z nich była bardzo krytyczna wobec kolejnych planów dociskania zeroemisyjnej śruby w transporcie drogowym. Na trzecim miejscu w liczbie nadesłanych uwag znaleźli się Rumuni, o których wsparcie poprosiła TLP.

Działania na rzecz branży to nie tylko likwidacja barier oraz zagrożeń, ale także aktywne promowanie rozwiązań, pozwalających zwiększyć efektywność wykonywanej pracy przewozowej. Przykładem może być promowanie przez TLP, od co najmniej kilku lat, idei wprowadzenia do ruchu pojazdów członowych (EMS), zwanych też Longer Heavier Vehicles. I wszystko wskazuje na to, że dzięki współpracy TLP z Polskim Związkiem Przemysłu Motoryzacyjnego, mamy szansę na zalegalizowanie wykorzystania takich pojazdów już w niedalekiej perspektywie.

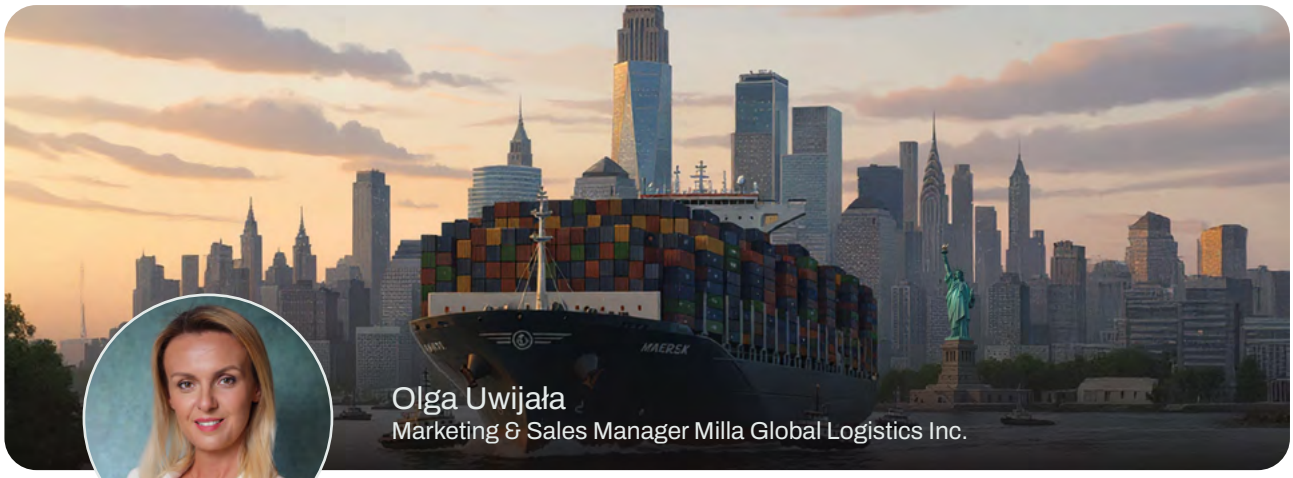
Współpraca daje efekty

Jak widać z powyższych przykładów, współpraca z innymi partnerami społecznymi daje wymierne efekty. I tu warto wspomnieć o najnowszej, wspólnej inicjatywie TLP, OZPTD i ZMPD, które wraz z Ogólnopolskim Związkiem Wojewódzkich Ośrodków Ruchu Drogowego wystąpiły do Ministerstwa Infrastruktury oraz do posłów o stworzenie możliwości przeprowadzania egzaminów praktycznych dla kategorii C i C+E prawa jazdy w obiektach transportowo-logistycznych, położonych poza miastami - siedzibami WORD-ów. Inicjatywa ta zyskała aprobatę ministerstwa oraz posłów sejmowej Komisji Infrastruktury, a stosowna poprawka została przyjęta w projekcie ustawy zmieniającej obowiązujące przepisy.

To pokazuje, że działania organizacji społecznych nie spowodują wprawdzie zwiększenia portfela zleceń lub wzrostu cen za przewozy drogowe, niemniej eliminują lub minimalizują część regulacyjnych zagrożeń dla branży TSL, a także mają wpływ na rozwiązania, ułatwiające codzienną pracę przewoźników. Warto jednakże mieć świadomość, że siła naszych organizacji zależy od skali zaangażowania w ich działanie pracodawców i przedsiębiorców. Nikt bowiem nie zadba o branżę, jeśli ona sama tego nie zrobi. A razem możemy więcej. ■

REKLAMA





Olga Uwijała
Marketing & Sales Manager Milla Global Logistics Inc.

Wojna celna z USA: jak przygotować się na eksport i import

W ciągu kilku miesięcy administracja Trumpa zmieniła zasady amerykańskiej polityki handlowej. Nałożyła cła na na wiele produktów, niemal w każdym zakątku świata. Cła zaczynają się od dziesięciu procent i sięgają nawet pięćdziesięciu, na takie np. produkty , jak stal, aluminium, samochody i części samochodowe. Przy średniej stawce około 18 procent, amerykańskie cła importowe są obecnie najwyższe od prawie wieku.

„Chiny pokonują was handlem, Rosja pokonuje was wojną" – rozmyślał w sierpniu prezydent USA Donald Trump, cytując premiera Węgier Viktora Orbána. Wzrost taryf celnych jest odpowiedzią Trumpa na oba wyzwania, a dochody postrzega jako sposób na wygraną w kasie; wzrost krajowej produkcji sprzętu wojskowego oraz minerałów, materiałów i technologii, które to elementy są postrzegane jako droga do dominacji na polu bitwy.

Korzyści i szkody

Opłaty wprowadzone przez administrację prawdopodobnie przyniosą niektóre z pożądanych efektów uwalniając kraj, przynajmniej częściowo, z globalnych łańcuchów dostaw. Firmy produkcyjne będą produkować więcej swoich produktów w Stanach Zjednoczonych, aby zdobyć część amerykańskiego rynku konsumenckiego, który wciąż jest największy na świecie. Dostawcy stali, aluminium, minerałów i innych materiałów strategicznych rozszerzą swoją działalność w USA, aby skorzystać z rosnących cen krajowych.
Jednak może to przynieść wiele szkód. W ciągu ostatnich 50 lat integracja Stanów Zjednoczonych z globalnymi łańcuchami dostaw napędzała wzrost gospodarczy. Tworzenie międzynarodowych łańcuchów dostaw tworzy zależności gospodarcze od krajów zagranicznych, co ma swoje plusy i minusy. Stany Zjednoczone mają mocne argumenty za odcięciem swoich wrogów dla bezpieczeństwa narodowego. Jednak wykluczanie z nich swoich przyjaciół osłabia ich siłę, a inne kraje już to wykorzystują, np. Chiny, które kontrolują wiele kluczowych surowców obronnych. Wiele produktów końcowych jest już wytwarzanych w Stanach Zjednoczonych, jednak firmy produkujące potrzebują komponentów, a będą teraz musieli płacić wyższe ceny lokalne za krajową stal, aluminium, miedź itd.

Droższa produkcja

Tymczasem ceny wzrosły w związku z inflacją, a dolar spada. Zarówno w lipcu, jak i sierpniu br. nastąpił gwałtowny wzrost, ponieważ importowane towary objęte cłami, trafiły na półki z wyższymi cenami. Produkcja towarów amerykańskich również stała się droższa - producenci płacą więcej za zagraniczne surowce. W odpowiedzi na wysokie ceny i ogólną niepewność gospodarczą, wydatki konsumentów o niskich dochodach w ciągu ostatnich kilku miesięcy spadły. Deficyt w handlu towarami w USA zmniejszył się od pierwszego do drugiego kwartału tego roku, głównie z powodu spadku importu, zwłaszcza z Chin. Eksport tymczasem w większości się ustabilizował.

Zmiany niestety kosztują i bolą, zwłaszcza zwykłych przedsiębiorców. My jako eksperci od rynku amerykańskiego

wspólnie z mężem prowadzimy grupę MGL (w skład której wchodzą trzy spółki Milla Logistics sp. z o.o., Milla Global Logistics Inc. oraz Sue United Logistics sp. z o.o.). Jesteśmy amerykańskim agentem z polską reprezentacją, a 80% wysyłek realizujemy z Europy do USA i Kanady. Obserwujemy aktualną sytuację mierząc się z wyzwaniami, jakie niosą ze sobą zmiany taryf. Wojna celna ma wpływ na całe gałęzie przemysłu i transportu również dla polskich przedsiębiorców.

Eksporterzy i producenci wstrzymali się z wysyłkami w pierwszej połowie roku w obawie przed niepewną i zmieniającą się sytuacją. Ma to przełożenie na łańcuch dostaw, firmy transportowe i spedycyjne mają mniej zleceń lub muszą kredytować klientów w zakresie wysokich ceł, a importerzy płacić tysiące dolarów za wzmożone inspekcje celne.

Szczegółowa inspekcja

Przykładem może być realizowane przez nas zlecenie dla dużej fabryki okien, która od lat eksportuje do USA. Ostatnie dwa kontenery trafiły na kilkutygodniową inspekcję celną przeprowadzaną przez urząd CBP. Każdy produkt był dokładnie sprawdzany czy został właściwie oznakowany. Nie jest już istotne, że wysyłka była z Polski – każdy element musi posiadać oznaczenie: kraj pochodzenia. Cała inspekcja dwóch kontenerów kosztowała klienta ponad 20 tys. USD. Instytucja rządowa duży nacisk kładzie także na dokładny opis towaru, czy np. dane urządzenie zawiera stal lub aluminium, bo wtedy powinien być użyty inny kod taryfy celnej, inna stawka.

Jako specjaliści od wysyłek do Stanów Zjednoczonym doradzamy klientom we wszelkich kwestiach, także celnych. Zwracamy szczególną uwagę, aby dobrze przygotować się przed planowanymi wysyłkami w zakresie przepisów i regulacji prawnych, których aktualizację znaleźć można na stronach instytucji rządowych.

Jak przygotować się na eksport i import?

Od 29.08.2025 R. nastąpiło zniesienie de minimis dla wszystkich krajów (na Chiny i Honkong już 2.05.2025). Każda przesyłka niezależnie od swojej wartości będzie podlegała należnościom celno-podatkowym. Obecnie mamy cła podstawowe i cła dodatkowe, które zostały wprowadzone po to, aby zmniejszyć import tych towarów do USA. I uchronić tamtejszy rynek – dla producentów wprowadzone zostały 2 sekcje: 232 i 301 dotyczące pewnych gałęzi przemysłu i konkretnych towarów tj.: samochody, części, aluminium, stal oraz sekcja, która dotyczy Chin.

Co zrobić, aby zapewnić sprawną odprawę i uniknąć opóźnień?

- Zapewnij kompletną fakturę: opis, HTSUS, COO, wartość, ilość
- Podaj TX ID odbiorcy, czyli SSN/EIN (dla formalnej odprawy)
- Pamiętaj o zgłoszeniu FDA dla towarów regulowanych

Należy także pamiętać o grupach towarów regulowanych przez FDA (Food and Drug Administration) takich jak kosmetyki, suplementy diety, żywność, leki i wyroby medyczne, urządzenia elektroniczne produkujące promieniowanie – wymagane jest zgłoszenie takich towarów. Co należy zrobić? Sprawdzić czy produkt podlega takim regulacjom FDA oraz upewnić się, że dokumentacja wysyłki zawiera pełny opis produktu, kod taryfy celnej (HTSUS), kraj pochodzenia oraz dane producenta i odbiorcy

Próbki i zwolnienia ze stosowania stawek celnych

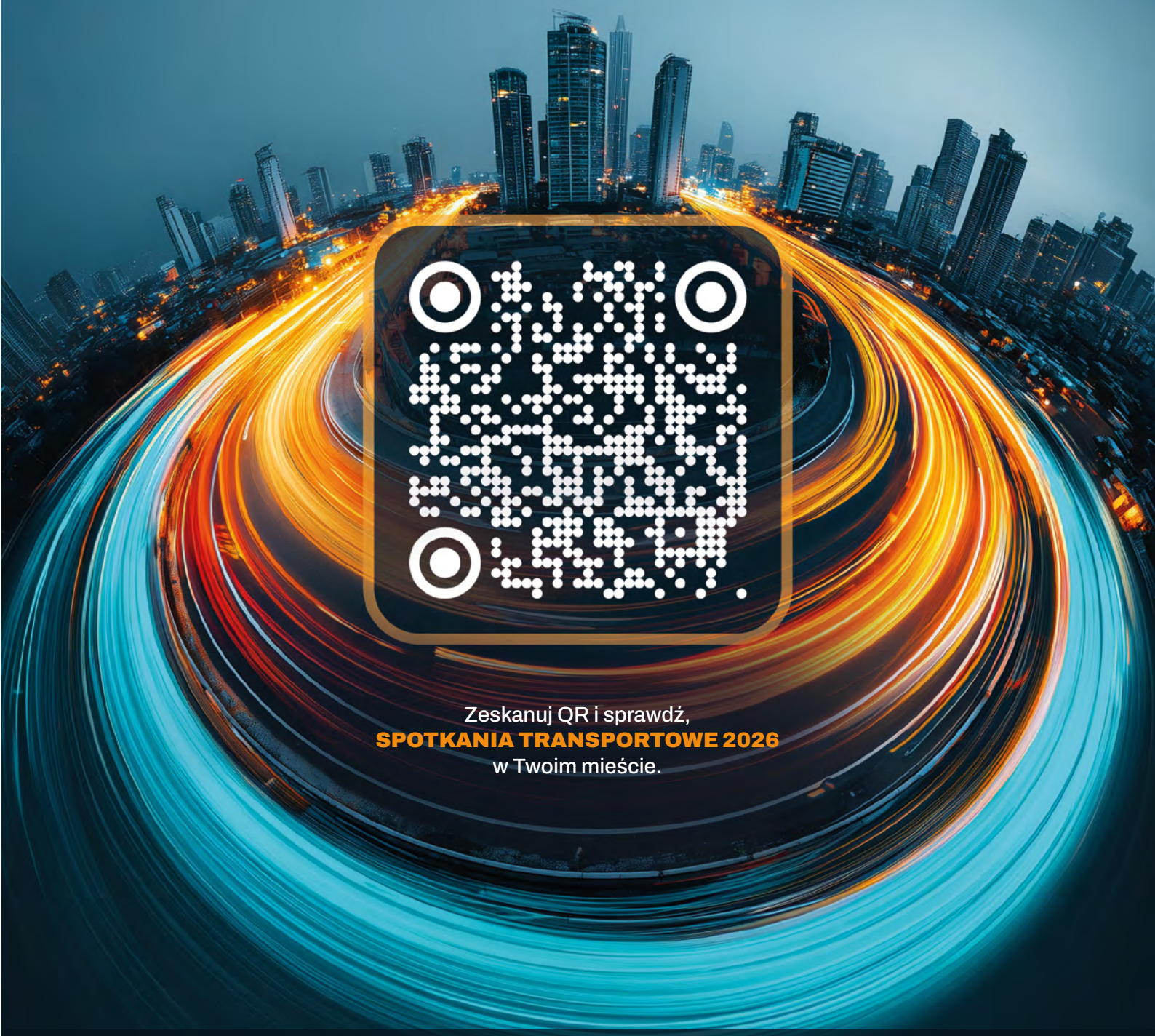
- Próbki mogą być zwolnione z ceł, jeśli są wyraźnie oznaczone jako próbki; zostały zaklasyfikowane kodem HTS 9811.00.60, a wartość jednostkowa nie przekracza 1 USD/ szt.
- Zwolnienie ceł obejmuje również dodatkowe taryfy z Aneksu II rozporządzenia 14257 z 2.04.2025
- Produkty technologiczne i medyczne (leki, półprzewodniki, komputery i ich części, smartfony, modemy, ekrany, układy scalone
- Surowce i minerały krytyczne (drewno, złoto i srebro, energia i minerały energetyczne)

Amerykański rynek konsumenci jest wciąż największy na świecie, gospodarka USA pod rządami Donalda Trumpa przeżywa turbulencje, ale na razie wychodzi z nich obronną ręką. Z jednej strony wzrost ceł nie zaowocował dużym wzrostem inflacji, a z drugiej strony wzrost gospodarczy utrzymuje się na przyzwoitym poziomie (ostatnio 3,4% wzrostu PKB, licząc w skali roku). Wyniki finansowe amerykańskich spółek w większości przypadków są coraz lepsze, a dolar amerykański znów odzyskuje zaufanie inwestorów z całego świata. Dlatego z odpowiednim przygotowaniem można śmiało i z powodzeniem inwestować w ten rynek. Obawy USA przed nierównowagą handlową zmobilizowały też Chiny, które obiecują otwarcie się dla zagranicznych inwestorów. ■

Kontakt:
olga.uwijala@millalogistics.com
+48 513 049 541
www.millalogistics.com/pl

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

TRANSPORT SIĘ ZMIENIA
BĄDŹ TAM, GDZIE DZIEJE SIĘ PRZYSZŁOŚĆ!



Zeskanuj QR i sprawdź,
SPOTKANIA TRANSPORTOWE 2026
w Twoim mieście.

ZOSTAŃ PARTNERM | KONTAKT:



Agata Tomczak
COO
agata@tslmedia.pl
+48 793 720 872



Krystian Mielniczuk
CEO
krystian@tslmedia.pl
+48 730 555 552



Wszystkie drogi prowadzą do Teleroute. O relacjach, które napędzają transport

Kiedyś mówiono: „Wszystkie drogi prowadzą do Rzymu”. To tam krzyżowały się szlaki handlowe, tam powstawały decyzje, które kształtowały przyszłość Europy. Dziś, w świecie transportu i logistyki, istnieje inne centrum - cyfrowe, ale równie realne. Nazywa się Teleroute. I podobnie jak niegdyś Rzym, jest miejscem, gdzie spotykają się ci, którzy codziennie poruszają europejską gospodarkę.

Nieprzypadkowo właśnie z tym motywem Teleroute pojawi się na tegorocznych targach TransLogistica Poland 2025. Bo jeśli chcesz zrozumieć, dokąd zmierza europejski transport, warto zacząć właśnie tu – w miejscu, gdzie przecinają się nie drogi, lecz relacje.

Od giełdy frachtów do społeczności

40 lat temu Teleroute stworzyło przestrzeń, w której przewoźnicy, spedytorzy i załadowcy mogli spotykać się, by wymieniać ładunki i pojazdy. Dziś ta idea wciąż jest aktualna, ale przybrała zupełnie nową formę. Giełda stała się społecznością – liczącą ponad 85 000 zweryfikowanych firm z całej Europy. To nie jest już tylko platforma do znalezienia kursu z Warszawy do Lyonu. To przestrzeń, w której biznes zyskuje wymiar zaufania, relacji i wiedzy. Bo w branży TSL, jak w życiu, liczy się nie tylko to, dokąd jedziesz, ale z kim.
Relacje - nowe paliwo dla branży TSL

Rynek transportowy nie wybacza błędów. Niedobór kierowców, rosnące koszty, presja terminów i wciąż zmieniające się regulacje powodują, że jedno nietrafione zlecenie potrafi kosztować utratę płynności. W takich warunkach relacje przestały być dodatkiem do biznesu. Stały się jego rdzeniem. To właśnie dlatego Grupa Alpega, właściciel Teleroute, połączyła kilka lat temu trzy wiodące giełdy transportowe – Teleroute, Wtransnet i 123cargo – w jeden, ogólnoeuropejski ekosystem. Dzięki temu jedno konto otwiera drzwi do całego kontynentu, łącząc przedsiębiorców bez barier geograficznych.

Jak mówi Joanna Zielińska, Sales Director PL & EE w Teleroute: „Integracja trzech giełd transportowych Grupy Alpega tworzy spójny, ogólnoeuropejski ekosystem współpracy, który realnie podnosi jakość relacji w branży TSL. Dzięki szczegółowej weryfikacji, Gwarancji Płatności i inteligentnym dopasowaniom partnerów przewoźnicy zyskują nowy standard bezpieczeństwa i efektywności.”

W praktyce oznacza to mniej ryzyka, mniej pustych przebiegów i więcej pewności – że ładunek dotrze na czas, faktura zostanie opłacona, a współpraca przerodzi się w coś więcej niż pojedyncze zlecenie.

Zaufanie, które można zmierzyć

Transport jest jak układ krwionośny gospodarki. Ale nawet najlepszy system nie przetrwa, jeśli jego przepływy nie są

bezpieczne. Dlatego Teleroute od lat stawia na weryfikację i transparentność. Każdy nowy użytkownik przechodzi szczegółową kontrolę – od licencji transportowych po historię działalności i kondycję finansową. To proces, który eliminuje przypadkowość i buduje środowisko, w którym zaufanie ma konkretny wymiar.

Dodatkowo Teleroute oferuje Gwarancję Płatności, obejmującą nie tylko transakcje zawierane na samej giełdzie, ale również te realizowane poza nią – o ile obie strony należą do społeczności Teleroute. To rozwiązanie, które daje przewoźnikom spokój i pozwala rozwijać się bez obaw. „Dzięki Gwarancji Płatności przedsiębiorcy mogą rozwijać współpracę z nowymi firmami bez obawy o utratę płynności. To zwiększa elastyczność i odwagę w ekspansji zagranicznej" - podkreśla Joanna Zielińska.

Technologia, która rozumie ludzi

Cyfryzacja nie zastępuje relacji – ona je wspiera. Teleroute korzysta z algorytmów, które analizują trasy, typy ładunków i preferencje użytkowników, by łączyć tych, którzy naprawdę do siebie pasują. W efekcie przewoźnik dostaje z systemu podpowiedzi partnerów dopasowanych do swojej floty i tras, a spedytor szybciej znajduje wolny pojazd w odpowiednim miejscu i czasie. To nie tylko oszczędność paliwa i redukcja emisji CO_2. To również zmniejszenie pustych przebiegów, większa efektywność operacyjna – i realna przewaga konkurencyjna.

Connecta – gdy współpraca staje się relacją

Wszystko może zacząć się od jednego zlecenia. Ale może się na nim zakończyć. Teleroute dba o to, żeby był to początek długiej i owocnej relacji. Dlatego powstała Connecta – otwarta siec przewoźników, która działa podobnie jak „LinkedIn". Tutaj firmy nie tylko szukają partnerów, ale prezentują swoją ofertę i budują reputację w środowisku. To właśnie w Connecta widać najlepiej, że transport to nie tylko biznes – to sieć ludzi, którzy myślą podobnie, mierzą się z tymi samymi wyzwaniami i wiedzą, że w branży TSL zaufanie to waluta o najwyższym kursie.

TransLogistica 2025 – spotkajmy się w centrum

W dniach 4-6 listopada 2025 r., podczas XII Międzynarodowych Targów Transportu i Logistyki w Warszawie (EXPO XXI, hala 1, stoisko nr H7), Teleroute zaprasza do swojego świata – świata, w którym każda trasa, każde spotkanie i każda rozmowa mają wspólny punkt: zaufanie. Na stoisku Teleroute nie zabraknie rozmów o trendach, technologii i przyszłości europejskiego transportu. Ale będzie też miejsce na mniej formalne spotkania - takie, które budują relacje równie skutecznie, co podpisane kontrakty.

A 5 listopada o godz. 14:00 wszyscy uczestnicy targów są zaproszeni na urodzinowy toast z okazji 40-lecia Teleroute – symboliczny moment, w którym wzniesiemy kieliszek za branżę, która łączy ludzi, firmy i kontynenty.

Bo wszystkie drogi naprawdę prowadzą do Teleroute

Transport to nie tylko logistyka. To rytm gospodarki, który bije dzięki ludziom, technologii i zaufaniu.

Dlatego dziś, w epoce cyfrowych platform i błyskawicznych decyzji, Teleroute pozostaje miejscem, gdzie serce europejskiego transportu bije najmocniej. Bo tak jak kiedyś wszystkie drogi prowadziły do Rzymu, tak dziś - w świecie TSL - wszystkie drogi prowadzą do Teleroute. ■

tele4oute
LAT

Zapraszamy do odwiedzenia stoiska Teleroute

na Targach TransLogistica Poland 2025

(Hala 1, stoisko H7)





W jaki sposób narzędzia scoringowe ograniczają ryzyko transakcyjne w TSL

Branża TSL to motor polskiej gospodarki, ale również sektor wyjątkowo narażony na zatory płatnicze. Z danych Krajowego Rejestru Długów wynika, że jej zadłużenie wynosi obecnie 1,63 mld zł, a co druga firma transportowa pod względem wiarygodności płatniczej znajduje się poniżej progu zaufania.

Na tle innych branż sytuacja polskich przewoźników wygląda alarmująco. Jakie czynniki decydują o poziomie wiarygodności sektora i co można zrobić, by zmniejszyć ryzyko transakcyjne – poznaj rekomendacje ekspertów KRD. TSL to strategiczny segment gospodarki narodowej, zarówno w ujęciu krajowym, jak i europejskim. Jednak wysoki wolumen transakcji, dynamiczny charakter rynku, częsta rotacja kontrahentów, a także specyficzne podejście do zarządzania należności sprawiają, że sektor ten wykazuje ponadprzeciętną podatność na ryzyko finansowe, w szczególności zatory płatnicze. Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej, który sukcesywnie prowadzi analizy dotyczące wypłacalności przedsiębiorstw, przyjrzał się kondycji polskich przewoźników. Wnioski? To właśnie w transporcie występuje najwyższe ryzyko transakcyjne na tle całej gospodarki.

Branża podwyższonego ryzyka

Z analizy KRD przeprowadzonej za pomocą Analizy Wiarygodności Płatniczej (której działanie wyjaśniamy w jednym z kolejnych akapitów) wynika, że ponad 87% badanych firm w Polsce znajduje się w bezpiecznej strefie ryzyka (zielonej), co oznacza, że są one uważane za najbardziej wiarygodne pod względem płatności. Firmy weryfikowane w KRD mają nieco niższy odsetek najwyższej oceny (80,9%), ale nadal dominują w tej kategorii.

W podziale na branże najwyższą oceną wiarygodności płatniczej odznaczają się sektory: informacyjno-komunikacyjny oraz finansowo-ubezpieczeniowy (odpowiednio 90,9% i 90,5%). Na tym tle sektor TSL wypada wyjątkowo niekorzystnie: tylko co druga firma transportowa ma najwyższą ocenę wiarygodności płatniczej. To najgorszy wynik ze wszystkich sektorów gospodarki. Dodatkowo aż 29,1% firm transportowych ma średnią ocenę wiarygodności, a niewiele mniej, bo 20,8% – niską. To również stanowi najgorszy wynik w porównaniu do innych sektorów gospodarki.

Źródło niskiej wiarygodności TSL

Analiza ryzyk w sektorze TSL pokazuje, że choć czynniki zewnętrzne, takie jak fluktuacje cen paliw, presja inflacyjna czy zakłócenia łańcuchów dostaw, mają wpływ na kondycję finansową przedsiębiorstw TSL, to największe znaczenie dla zachowania wysokiej wiarygodności mają działania wewnętrzne sektora. Innymi słowy: w przypadku TSL wysokie

ryzyko nie wynika jedynie z otoczenia makroekonomicznego, ale z charakterystycznego podejścia branży do zarządzania należnościami. W praktyce oznacza to, że firmy transportowe często nie podejmują działań prewencyjnych ani windykacyjnych wobec swoich kontrahentów. Głównym powodem jest obawa przed utratą klienta w środowisku silnie konkurencyjnym. Jednak konsekwencje takiego podejścia są długofalowo niekorzystne:

Brak weryfikacji kontrahentów przed podpisaniem umowy i brak monitorowania sytuacji finansowej w trakcie trwania współpracy sprzyja utrwalaniu się zatorów płatniczych. W efekcie powstaje efekt domina, w którym nierzetelność płatnicza jednej firmy prowadzi do utraty płynności kolejnych uczestników rynku. W ubiegłym roku firmy TSL pobrały z KRD zaledwie 81 609 raportów gospodarczych o kontrahentach. W tym roku, choć jeszcze się on nie skończył, ta liczba jest dwukrotnie wyższa. Zdaniem ekspertów, to jednak wciąż za mało, by ograniczyć ryzyko transakcyjne i poprawić wiarygodność płatniczą branży.

Branża TSL ma do spłaty 1,63 mld zł. Wzrasta liczba raportów o kontrahentach, które przedsiębiorcy zamawiają w KRD.

Z kolei brak reakcji na opóźnienia w płatnościach sprawia, że firma nieodzyskująca należności sama zaczyna mieć problemy z płynnością finansową. Powoduje to rozprzestrzenianie się zatorów płatniczych na całym łańcuchu dostaw, nierzetelni klienci pozostają bezkarni i kontynuują współpracę z innymi podmiotami. To z kolei wpływa na obniżenie wiarygodności sektora TSL w oczach inwestorów, instytucji finansowych i partnerów handlowych. Dane KRD pokazują, że firmy transportowe konsekwentnie unikają wpisywania swoich dłużników do rejestru. Na koniec września br. wpisanych było zaledwie 11 745 dłużników, których łączne zobowiązania wobec przewoźników opiewały na 201,2 mln zł, czyli 8 razy mniej niż wynosi zadłużenie sektora. Ukryte należności i pieniądze zamrożone w fakturach hamują rozwój branży i nie sprzyjają utrzymaniu płynności na rynku TSL.

Rekomendacje dla firm

Wiemy już, że sektor transportu zajmuje ważne miejsce w strukturze polskiej gospodarki, ale jego piętą achillesową jest zarządzanie ryzykiem. Na szczęście można temu zaradzić. Aby ograniczyć ryzyko transakcyjne i skupić się na poprawie swojej wiarygodności płatniczej, firmy z tego sektora powinny wdrożyć 3 proste, ale kluczowe rozwiązania:
Weryfikacja i monitorowanie kontrahentów: Każdorazowe sprawdzanie przed nawiązaniem współpracy i późniejsza regularna obserwacja kondycji finansowej partnerów biznesowych umożliwia identyfikację potencjalnych zagrożeń i reagowanie w porę na zagrożenia.

Szybka reakcja na opóźnienia w płatnościach: Czas działa na korzyść dłużnika, dlatego w przypadku pojawienia się pierwszych sygnałów nieterminowych wpłat ze strony kontrahenta, kluczowe jest natychmiastowe podjęcie działań – wysyłanie monitów oraz wezwań do zapłaty. Jeśli to nie przynosi efektu, należy rozważyć wpisanie dłużnika do KRD i niezwłoczne uruchomienie procesu windykacji. Tylko zdecydowane kroki pozwalają ograniczyć ryzyko narastania zatorów płatniczych i chronią płynność finansową firmy.

Narzędzia scoringowe: Zanim jednak podejmiemy współpracę z danym kontrahentem, warto zastosować zaawansowane narzędzia scoringowe, które usprawniają proces decyzyjny i działają prewencyjnie. Scoring KRD – w postaci Analizy Wiarygodności Płatniczej – to obecnie jedno z najskuteczniejszych narzędzi oceny ryzyka w obrocie gospodarczym. Jego stosowanie nie tylko pozwala uniknąć strat, ale również zwiększa skuteczność działań handlowych i poprawia płynność finansową całej organizacji.

Jak działa Analiza Wiarygodności Płatniczej KRD

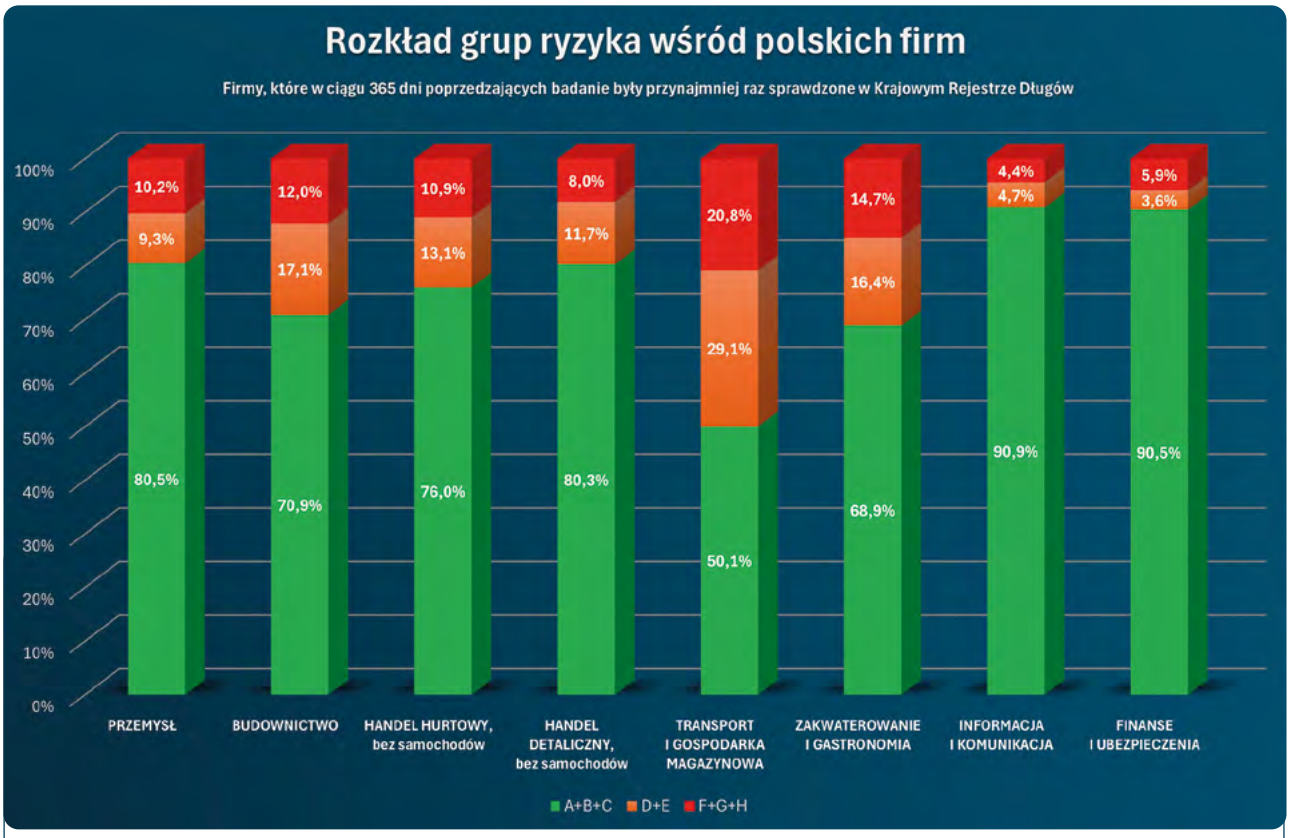
Analiza Wiarygodności Płatniczej KRD to zaawansowany model prognostyczny, który bazuje na algorytmach machine learning oraz danych pochodzących z rejestrów KRD, KRS, REGON i CEIDG. Klasyfikuje podmioty do określonych grup ryzyka, łącząc w sobie trzy główne składowe: kategorię płatniczą (A-H), punktowy scoring oraz kolorystyczne oznaczenia.

Kategorie A-C odpowiadają firmom o stabilnej sytuacji finansowej i niskim ryzyku transakcyjnym, D-F oznaczają wzmożoną potrzebę monitoringu, natomiast G-H identyfikują podmioty obarczone wysokim prawdopodobieństwem opóźnień lub niewypłacalności, przy czym H definiuje podmioty z istotnym zadłużeniem w KRD. Aby ułatwić przedsiębiorcom interpretację poziomu ryzyka, poszczególnym kategoriom przypisano odpowiednią kolorystykę.

Gdzie znaleźć AWP

Analiza Wiarygodności Płatniczej w kilka sekund pomaga przedsiębiorcy ocenić sytuację finansową kontrahenta i podjąć właściwą decyzję o warunkach przyszłej współpracy. W zależności od kategorii, jaką otrzymał kontrahent, przedsiębiorca może zdecydować o przyznaniu odroczonego terminu płatności i wysokości limitu kupieckiego. Im wyższe ryzyko finansowe, tym należy zastosować lepsze zabezpieczenia.

AWP jest dostępna w Raporcie Rozszerzonym KRD, a także w narzędziach Kaczmarski Group, takich jak RiskRadar i Raport+. Jej przeprowadzenie nie wymaga zgody kontrahenta. Dzięki temu sprawdzanie wiarygodności firm w procesie sprzedaży czy przyznawania kredytów kupieckich może odbywać się automatycznie. ■



■ Zielony – niskie ryzyko płatnicze i wysoka wiarygodność płatnicza – firma jest godna zaufania. Jeśli twój potencjalny kontrahent znajduje się w kategorii A-C, to masz do czynienia z firmą o niskim ryzyku, która charakteryzuje się dużym prawdopodobieństwem terminowego regulowania należności. W przypadku współpracy z taką firmą rekomendowanym działaniem jest monitorowanie jej sytuacji, aby natychmiast dowiedzieć się, gdy popadnie ona w kłopoty finansowe.

■ Pomarańczowy – umiarkowane ryzyko – jeśli Twój potencjalny kontrahent ma kategorię D lub E, zachowaj ostrożność. Istnieje ryzyko wpisu do KRD. Rekomendowane działania to: stały monitoring tego przedsiębiorcy oraz dokładne sprawdzenie jego kondycji w Raporcie Rozszerzonym KRD.

■ Czerwony – najwyższe ryzyko (poniżej progu zaufania) – oznacza, że firma ma problem z regulowaniem własnych zobowiązań finansowych i wkrótce może stać się niewypłacalna. W przypadku kategorii H – jest już notowana w KRD; w przypadku kategorii G – może tam trafić w ciągu najbliższych 6 miesięcy. A zatem jeśli twój potencjalny kontrahent posiada kategorię G-H, powinieneś z dużą ostrożnością podejść do współpracy, wiedząc, że istnieje wysokie ryzyko opóźnień w płatnościach lub nawet brak ich realizacji. Rekomendowane działania to: unikanie transakcji z odroczonym terminem płatności, przed transakcją sprawdzenie kontrahenta w Raporcie Rozszerzonym, zwrócenie szczególnej uwagi na sytuację finansową firmy w KRS oraz jej ostatnie wyniki finansowe, jeśli nie jest jednoosobową działalnością gospodarczą.



KRAJOWY REJESTR DŁUGÓW www.krd.pl
Jesteśmy podmiotem z Grupy: KACZMARSKI GROUP

Zapraszamy do odwiedzenia stoiska KRD BIG S.A.

na Targach TransLogistica Poland 2025

(Hala 1, stoisko L6)



Wygasające linki SPEDTRANS od Maciosoft – cyfrowa rewolucja w firmie WALDEMAR SP. Z O.O.

Firma WALDEMAR SP. Z O.O., z ponad 25-letnim doświadczeniem w obsłudze transportu i logistyki, od lat buduje pozycję jednego z liderów w branży TSL. Dynamiczny rozwój i rosnąca liczba zleceń sprawiły, że zarząd firmy – z Michałem Rycerzem na czele – postawił na **technologiczną modernizację procesów operacyjnych**. Celem było uproszczenie komunikacji z podwykonawcami, automatyzacja obiegu dokumentów i redukcja liczby papierowych procedur.

Wybór padł na **SPEDTRANS** – zaufanego partnera technologicznego, z którym WALDEMAR współpracuje od 2013 roku. Wspólne wdrożenia przez lata usprawniały kolejne elementy łańcucha transportowego. Jednak w 2024 roku przyszedł czas na kolejny krok – **wdrożenie modułu wygasających linków**, który w praktyce stał się przełomem w komunikacji z przewoźnikami i automatyzacji procesów dokumentacyjnych.

Kluczowe wyzwania

Firma WALDEMAR stanęła przed zestawem typowych dla rosnących przedsiębiorstw logistycznych wyzwań:

- konieczność **szybkiej wymiany informacji z podwykonawcami i flotą własną**,
- potrzeba **bieżącego dostępu do danych o realizacji zleceń**,
- **redukcja papierowej dokumentacji** i manualnych procesów,
- **automatyzacja fakturowania** i obiegu dokumentów,
- **skrócenie czasu reakcji operacyjnych** oraz
- utrzymanie **konkurencyjności** w warunkach rosnących kosztów i presji czasu.

Wygasające linki – klucz do automatyzacji

Zespół MACIOSOFT zaproponował wdrożenie funkcjonalności **wygasających linków**, które w praktyce stały się cyfrowym centrum komunikacji między firmą a jej przewoźnikami.

To proste w obsłudze, a zarazem zaawansowane rozwiązanie pozwala udostępniać każdemu przewoźnikowi **tylko te dane, które są niezbędne do realizacji konkretnego zlecenia** – w bezpieczny, kontrolowany i w pełni automatyczny sposób.

„Chcieliśmy, by nasi przewoźnicy mieli dostęp do najważniejszych danych – terminów, miejsc załadunku i rozładunku, aktualnych statusów – i mogli błyskawicznie reagować. Wygasające linki to nie tylko statusy – to pełen, bezpieczny przepływ dokumentacji w czasie rzeczywistym” — Michał Rycerz, CEO WALDEMAR SP. Z O.O.

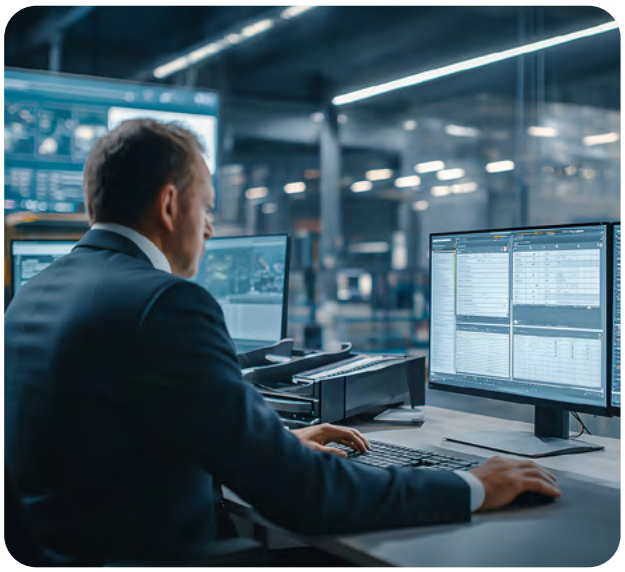
Dzięki temu kierowcy mogą za pomocą smartfona **aktualizować statusy zleceń i przesyłać zdjęcia dokumentów** bezpośrednio do systemu SPEDTRANS, bez angażowania dyspozytorów. Dokumenty trafiają natychmiast do systemu, gdzie dyspozytorzy mogą je zweryfikować i zatwierdzić – skracając czas obiegu informacji z kilku godzin do kilku minut.

Efekt?

- **Redukcja błędów dokumentacyjnych o 70%**
- **Czas reakcji operacyjnej skrócony średnio o 46%**
- **100% przewoźników ma dostęp do aktualnych danych w czasie rzeczywistym**

Bezpieczeństwo danych – kontrola i przejrzystość

W branży logistycznej każda minuta i każda informacja mają znaczenie, ale równie ważna jest **ochrona danych**. Moduł wygasających linków w SPEDTRANS zapewnia pełną kontrolę nad tym, **kto, kiedy i do jakich informacji ma dostęp.**



Po zakończeniu zlecenia linki automatycznie się dezaktywują, a przesyłane pliki są szyfrowane i dostępne wyłącznie dla uprawnionych użytkowników. System rejestruje każdy dostęp i umożliwia pełen audyt wszystkich operacji.

„Dzięki integracji z modułem bezpieczeństwa SPEDTRANS możemy monitorować każdy przepływ dokumentów i zapewnić naszym partnerom pełną transparentność. Dane są chronione zarówno w trakcie przesyłu, jak i w archiwizacji.” — Michał Rycerz, CEO WALDEMAR SP. Z O.O.

Wdrożenie tego mechanizmu zredukowało ryzyko nieuprawnionego udostępnienia danych praktycznie do zera, a czas dostępu do informacji skrócił się z dni do sekund.

Automatyzacja fakturowania i obiegu dokumentów

Jednym z najważniejszych efektów wdrożenia było **przyspieszenie rozliczeń i uproszczenie procesu fakturowania**. Przed transformacją proces ten wymagał ręcznego wprowadzania danych i fizycznego obiegu dokumentów – obecnie jest w dużej mierze zautomatyzowany.

Funkcja wygasających linków pozwoliła przewoźnikom **natychmiast przesyłać cyfrowe wersje dokumentów CMR i faktur**, które trafiają bezpośrednio do systemu. Dzięki temu WALDEMAR może **zamykać zlecenia i rozliczać przewoźników nawet o 14 dni szybciej niż wcześniej**.

- **Czas rozliczenia skrócony o 35–50%**
- **Szybszy przepływ gotówki i wyższa płynność finansowa**
- **Minimalizacja ręcznego wprowadzania danych**

Redukcja dokumentacji papierowej o 50%

Cyfryzacja procesów to nie tylko wygoda, ale też realne oszczędności. Wdrożenie SPEDTRANS umożliwiło firmie WALDEMAR **ograniczenie obiegu dokumentacji papierowej o połowę**.

Proces rozpoczął się od mapowania etapów operacyjnych i analizy miejsc, gdzie można zastąpić papier obiegiem cyfrowym. Następnie przeszkolono pracowników i partnerów, w tym przewoźników, dla których zmiana sposobu pracy była największym wyzwaniem.

Dzięki intuicyjnym narzędziom SPEDTRANS oraz prostym interfejsom mobilnym, akceptacja systemu wśród przewoźników wzrosła w ciągu kilku miesięcy do **ponad 90%**.

„Nie było łatwo. Musieliśmy nie tylko wdrożyć technologię, ale też zmienić mentalność. Dziś widzimy, że to była jedna z najlepszych decyzji – dokumenty trafiają natychmiast, a przewoźnicy oszczędzają czas i pieniądze.” — Michał Rycerz, CEO WALDEMAR SP. Z O.O.

Efekty wdrożenia SPEDTRANS w liczbach

Wdrożenie modułu **wygasających linków SPEDTRANS od Maciosoft** przyniosło firmie WALDEMAR SP. Z O.O. wymierne i mierzalne rezultaty w kluczowych obszarach działalności:

- **Redukcja dokumentacji papierowej o 50%** – połowa obiegu dokumentów została przeniesiona do środowiska cyfrowego.
- **Skrócenie czasu rozliczeń z przewoźnikami nawet**

o 14 dni – szybki dostęp do dokumentów i faktur znacząco przyspieszył przepływ gotówki.

- **Redukcja czasu reakcji operacyjnej o 40%** – informacje o statusach zleceń są dostępne w czasie rzeczywistym.
- **Mniej błędów dokumentacyjnych – aż o 70%** mniej pomyłek dzięki automatycznemu przepływowi danych.
- **Ponad 90% przewoźników aktywnie korzysta z systemu** – wysoka akceptacja nowych narzędzi wśród partnerów firmy.
- **Około 60% procesów dokumentacyjnych zautomatyzowanych** – mniejsze zaangażowanie pracowników operacyjnych i większa efektywność całego działu.

Efekty wdrożenia pokazują, że cyfryzacja procesów logistycznych nie jest już tylko udogodnieniem – stała się realnym źródłem przewagi konkurencyjnej i stabilnego rozwoju.

Partnerstwo oparte na rozwoju

WALDEMAR i SPEDTRANS to przykład współpracy, w której **technologia i praktyka biznesowa idą w parze.** Zamiast wdrażać gotowe rozwiązania, zespół MACIOSOFT projektuje funkcjonalności wspólnie z klientem, reagując na realne potrzeby operacyjne.

W przypadku firmy WALDEMAR efekt to nie tylko nowoczesne narzędzie, ale **zmiana kultury organizacyjnej** – cyfrowe procesy, szybsze decyzje, lepsza kontrola nad danymi i partnerskie relacje z podwykonawcami.

„Cyfryzacja w logistyce to nie modny trend, tylko konieczność. SPEDTRANS daje nam technologiczną przewagę i pozwala rozwijać się dalej – szybciej, bezpieczniej i bardziej efektywnie.” — Michał Rycerz, CEO WALDEMAR SP. Z O.O.

Podsumowanie

Wdrożenie modułu wygasających linków w SPEDTRANS to dla WALDEMAR SP. Z O.O. **kolejny etap transformacji cyfrowej**, który przyniósł wymierne efekty: większą przejrzystość procesów, bezpieczeństwo danych, automatyzację fakturowania i redukcję dokumentacji papierowej o 50%.

To przykład, jak dzięki partnerskiej współpracy technologicznej i konsekwentnej strategii rozwoju można **połączyć doświadczenie z nowoczesnością**, tworząc logistykę przyszłości. ■

SPEDTRANS™ JEDEN SYSTEM NIEZLICZONE MOŻLIWOŚCI

WALDEMAR AGENCJA CELNA-TRANSPORT-SPEDYCJA



Jak odzyskać zwrot za nadpłacone myto w Niemczech za lata 2022-2027

W marcu poprzedniego roku Sąd Administracyjny w Kolonii podjął kluczową decyzję dotyczącą nieprawidłowo naliczanego myta w Niemczech. Dotyczy opłat uiszczanych przez przewoźników za lata 2016-2020. Sąd uznał, że koszty utrzymania policji drogowej nie powinny być częścią myta, co otworzyło drogę do roszczeń o zwrot nadpłaconych kwot zarówno w tym, jak i w kolejnych okresach.

Zgodnie z wyrokiem Sądu Administracyjnego, władze Niemiec powinny zwrócić 5,86 % kosztów infrastruktury zawartych w opłatach drogowych uiszczonych w latach 2016-2018, oraz 4,44 % za okres od września 2019 r. do grudnia 2020 r. Z wyroku Sądu Administracyjnego w Kolonii wynika, że Republika Federalna Niemiec pobrała w ramach opłat drogowych o około 1,2 miliarda euro za dużo. Nie oznacza to jednak, że Republika Federalna Niemiec zwróci całą kwotę 1,2 miliarda euro. Wiele firm transportowych nie złożyło wniosku o zwrot albo nie zrobiło tego w odpowiednim czasie lub w odpowiedni sposób. W związku z tym, nawet jeśli wyrok z Kolonii zostanie utrzymany bez zmian, to zdaniem adwokata Martina Pfnüra, specjalisty w zakresie prawa transportowego, zwrócona zostanie dużo mniejsza kwota. Przypuszczam, że może to być łącznie około 700 milionów euro plus odsetki. Co bowiem ważne, sąd ustalił, że będą obowiązywać odsetki unijne, które obecnie wynoszą 8,37%. Odsetki będą naliczane od daty zapłaty myta, zatem łącznie może to oznaczać kwoty rzędu kilku miliardów euro.

Choć Sąd Administracyjny w Kolonii bardzo przekonująco uzasadnił swoje orzeczenie, to Republika Federalna Niemiec zdecydowała się jednak na złożenie środka odwoławczego, czyli zażalenia o niedopuszczeniu apelacji przez sąd pierwszej instancji. Dokonał tego w dwa miesiące później BALM – Federalny Urząd ds. Logistyki i Mobilności odwołał się od tej decyzji. Aktualnie sprawa jest w toku, a ostateczną decyzję podejmie Sąd w Münster, prawdopodobnie jeszcze przed końcem bieżącego roku.



Maciej Broński
dyrektor działu prawnego Kancelarii Transportowej LEGALTRANS

Rok 2024 pokazał, że wcześniejsze działania oraz cierpliwość naszych klientów okazały się opłacalne. Niemcy rozpoczęły wypłaty z tytułu błędnie rozliczonych opłat drogowych. To dowód, że warto było podjąć walkę i sformułować roszczenie o zwrot nadpłaconych kwot. Dlatego teraz, przy formułowaniu nowych roszczeń, należy działać bardziej zdecydowanie, wykorzystując zdobyte doświadczenie i już dokumentację zgormadzoną na potrzeby pierwszej sprawy.

Historia niesie doświadczenia

Cofnijmy się na chwilę do historii. W 2013 r kilkadziesiąt firm transportowych zaangażowało kancelarię Pfnür Rechtsanwälte w proces odzyskiwania myta za lata 2009-2011.

W tamtym czasie nie było jeszcze pewne, czy prawnikom uda się przekonać sądy do przedstawianej argumentacji. Jednak klienci, którzy uwierzyli wtedy, że jest szansę na wygraną, bardzo mocno na tym skorzystali. Łącznie odzyskali wtedy 12,8% kwoty myta, co przełożyło się na prawie 5 milionów euro z tytułu nadpłaconych opłat za drogi.



Martin Pfnür
Adwokat w Pfnür Rechtsanwälte

W czerwcu 2024 roku złożyliśmy nowy pozew wzorcowy w Sądzie Administracyjnym w Kolonii z roszczeniem o zwrot opłat za lata 2021 do co najmniej 2024. Tym pozwem dochodzimy roszczeń wszystkich naszych klientów naszej kancelarii. Nowi klienci wciąż mają jeszcze możliwość skorzystania z rozstrzygnięcia tego postępowania, pod warunkiem, że bezpośrednio lub za pośrednictwem partnera, takiego jak Kancelarii Transportowej LEGALTRANS, zlecą nam sprawę. W każdym przypadku roszczenia o zwrot wymagają z końcem roku zabezpieczenia przed przedawnieniem. Konieczne będzie więc odpowiednio wczesne podjęcie działań. W przeciwnym razie roszczenia o zwrot przepadną, a skorzysta na tym niemiecki skarb państwa.

Dziś sytuacja wygląda zupełnie inaczej, ponieważ na rzecz przewoźników działa bardzo korzystny wyrok TSUE z 2020 r. oraz wyrok wyższego sądu administracyjnego w Münster z 2021 r. Oznacza to, że szanse zwrotu nadpłaconego myta są obecnie znacznie większe niż były w 2013 r. Dodatkowo, wiedza na temat tego, w jaki sposób wyliczana jest wysokość myta w Niemczech jest pełniejsza, ponieważ eksperci z kancelarii Pfnür Rechtsanwälte uzyskali dostęp do szczegółowych informacji, które nie były nigdzie udostępniane publicznie. Dzięki temu, łatwiej jest zakwestionować poszczególne składniki kalkulacji. Dotyczy to również nowszych okresów, począwszy od stycznia 2022 r. Kalkulacje opłat drogowych za ten okres bazują bowiem częściowo na kalkulacjach za wcześniejsze lata.

Wniosek o zwrot nadpłaconego mautu powinien zostać złożony najpóźniej do 31 grudnia 2025 r.

To otwiera to nowe możliwości na drodze do odzyskania nadpłaconego myta również za kolejne okresy i pozwala sądzić, że istnieją bardzo duże szanse na zwrot co najmniej na poziomie 10% kosztów infrastruktury (wliczając już w to odsetki). Jednak by odzyskać nadpłacone kwoty, trzeba działać odpowiednio szybko. Jeśli chodzi o zwrot za lata 2016-2020, to firmy, które nie złożyły odpowiedniego wniosku, nie mają już takiej możliwości. Roszczenia te uległy bowiem przedawnieniu po upływie grudnia 2023 r.

Obecnie można się jednak ubiegać się o zwrot za okres od roku 2022 r. Przedawnienie musi być jednak zostać wstrzymane do końca tego roku, czyli wniosek o zwrot nadpłaconego mautu musiałby zostać złożony najpóźniej 31 grudnia 2025 r.

Droga do odzyskania myta

Jak zrobić to najefektywniej? Oczywiście przewoźnicy nie mają obowiązku korzystania z usług wyspecjalizowanej kancelarii ani adwokata i mogą próbować dochodzić roszczeń samodzielnie. Warto jednak być świadomym tego, że w interesie BALM jest wypłacenie jak najmniejszych kwot albo niewypłacenie ich wcale. W związku z tym stosują oni wobec przedsiębiorców różnego rodzaju pułapki prawne.

Przykładem niech będzie postępowanie z 2018 r. gdy wiele firm transportowych zaufało oficjalnym informacjom przekazanym przez BALM i zaakceptowało zwrot w wysokości 0,31 euro za każde 1 tys. euro zapłaconego myta. Po uprawomocnieniu się decyzji, firmy te nie mogły już dochodzić dalszych roszczeń. Tymczasem przedsiębiorcy, którzy korzystali z usług kancelarii Martina Pfnüra i nie zaakceptowali powyższej kwoty, otrzymali finalnie 128 euro za każde 1 tys. euro zapłaconego myta. To pokazuje, że działając na własną rękę, przedsiębiorca jest narażony na różnego rodzaju manipulacje ze strony organów rządowych.

Dlatego adwokat Martin Pfnür radzi, aby korzystać z usług jego kancelarii, która ma siedzibę w Niemczech i doświadczenie w sprawie zwrotu za nadpłacone myto, lub z oficjalnych partnerów korporacyjnych takich kancelarii. W interesie państwa niemieckiego jest bowiem wypłacenie możliwie najniższych kwot. W związku z tym, rządowe organy stosują różnego rodzaju manipulacje, aby zniechęcać do dochodzenia roszczeń albo skłonić do zaakceptowania zbyt niskich kwot zwrotu. Aby efektywnie prowadzić tego typu sprawy trzeba nie tylko znać dobrze przepisy, ale też mieć już za sobą podobne postępowania. Niedawno zapadł wyrok sądu administracyjnego z Kolonii, w którym polski przewoźnik chciał uzyskać zwrot myta (koszty policji) jednak jego pozew został oddalony, ponieważ został złożony w nieprawidłowy sposób, co tym samym zamknęło mu drogę do odzyskania sporej kwoty.

Polscy przewoźnicy, którzy chcą odzyskać zwrot nadpłaconego myta za lata 2022-2027 mogą już dziś skorzystać z wsparcia Kancelarii Transportowej LEGALTRANS, która jest oficjalnym partnerem korporacyjnym w sprawie zwrotu myta kancelarii Pfnur Rechtsanwalte PartGmbB. Ta kancelaria prowadzi sprawy z powództwa o zwrot nadpłaconej opłaty drogowej w Niemczech już od 2013 r., posiadając w związku z tym wieloletnie doświadczenie procesowe.

Więcej informacji na temat zabezpieczenia roszczenia oraz formularz pozwalający sprawdzić kwotę zwrotu, jakiej można się spodziewać, znajdują się na stronie: **zwrot-maut.kt-legaltrans.pl**



5 megatrendów,

które zmieniają logistykę

Transformacja pokoleniowa, autonomizacja procesów, pełna cyfryzacja, zielona gospodarka oraz odporność łańcuchów dostaw – to pięć kierunków, które według ekspertów Dachser będą decydować o globalnej konkurencyjności firm logistycznych w najbliższych latach.

W świecie, w którym tempo zmian przypomina wyścig technologiczny, logistyka pełni rolę krwiobiegu gospodarki. Jej sprawność i zdolność adaptacji zdecydują o tym, kto utrzyma przewagę rynkową, a kto zostanie w tyle. Zmienia się wszystko – od oczekiwań klientów i modeli biznesowych, przez wykorzystanie sztucznej inteligencji, po sposoby minimalizowania wpływu na środowisko. Jak podkreślają eksperci, te procesy to nie odległa wizja, lecz codzienność, w której firmy już dziś muszą odnaleźć swoje miejsce.

Wyniki analiz działu Badań i Rozwoju Dachser, opracowane we współpracy z zespołami wewnętrznymi, oddziałami firmy oraz partnerami badawczymi i technologicznymi – w tym z Dachser Enterprise Lab przy Fraunhofer IML – wskazują na pięć kluczowych megatrendów:



1. Zmiana pokoleniowa

Starzenie się społeczeństw, niski przyrost naturalny i ograniczona imigracja powodują deficyt wykwalifikowanych pracowników w logistyce. Współczesny rynek pracy wymaga większej elastyczności, integracji wartości osobistych z zawodowymi oraz nowego podejścia do równowagi między pracą a życiem prywatnym. Automatyzacja procesów i relokacja produkcji do innych regionów gospodarczych stają się odpowiedzią na te wyzwania, a rosnąca grupa starszych konsumentów oczekuje produktów i usług dostosowanych do swoich potrzeb.

2.Autonomizacja procesów

Postępująca automatyzacja procesów logistycznych wchodzi na nowy poziom dzięki sztucznej inteligencji. Asystenci i agenci AI, zintegrowani z systemami zarządzania, potrafią autonomicznie planować, optymalizować i kontrolować operacje — od pracy robotów magazynowych, po autonomiczne pojazdy i zarządzanie flotą. To odpowiedź na niedobór wykwalifikowanych pracowników, a jednocześnie sposób na zwiększenie efektywności i szybkości reakcji.

3. Cyfryzacja

Pełna digitalizacja - od dokumentów, przez weryfikację tożsamości, aż po płatności - to nowy standard. Takie „no-touch" procesy przyspieszają, eliminują błędy i usprawniają przepływ danych. Platformy cyfrowe, otwartość technologii i struktury baz danych umożliwiają efektywny dostęp do informacji.

4. Zielona gospodarka

Coraz surowsze regulacje klimatyczne oraz rosnące oczekiwania klientów wymuszają wdrażanie zrównoważonych modeli biznesowych. Dachser inwestuje m.in. w flotę pojazdów elektrycznych, dążąc do neutralności emisyjnej. Firmy, które potrafią zaoferować ekologiczne usługi w rozsądnej cenie i udokumentować swoje działania, zyskają istotną przewagę konkurencyjną.

5. Odporność łańcuchów dostaw

Łańcuchy dostaw muszą być przygotowane na nagłe zakłócenia – od ekstremalnych zjawisk pogodowych, przez blokady transportowe spowodowane konfliktami, po zmiany wynikające z sankcji czy relokacji gospodarczej. Tylko elastyczne i dobrze zaplanowane strategie logistyczne mogą zapewnić ciągłość operacji.

Pięć megatrendów to nie teoretyczna prognoza, lecz rzeczywistość, którą już obserwujemy. Firmy logistyczne muszą działać teraz, by przygotować się na wyzwania kolejnych lat. Wierzymy, że najlepszym sposobem przewidywania przyszłości jest jej tworzenie. Dlatego inwestujemy w technologie, kompetencje i rozwiązania, które zapewnią naszym klientom stabilność i przewagę konkurencyjną w dynamicznie zmieniającym się świecie – mówi Andre Kranke, Head of Corporate Research & Development oraz Innovation w Dachser.

Przyszłość logistyki kształtować będą nowoczesne technologie, zmiany społeczne i dbałość o środowisko. Megatrendy wskazane przez Dachser jasno pokazują, że nadchodząca dekada wymaga szybkich decyzji i odważnych inwestycji. Firmy, które już dziś dostosują swoje strategie, nie tylko przetrwają w zmieniającym się otoczeniu, ale mogą stać się liderami nowej, inteligentnej i zrównoważonej logistyki. (Dachser, opr. MS) ■



dr Izabella Tymińska
Ekspert ds. ceł, prawa celnego i handlu zagranicznego

Tranzyt w lotnictwie: klucz do sprawnego łańcucha dostaw

Otwarcie procedury tranzytu pozwala na przemieszczanie towarów pod dozorem celnym z lotniska pierwszego wprowadzenia do miejsca przeznaczenia, np. magazynu czasowego składowania, agencji celnej czy innego lotniska na terenie UE lub innych krajów w ramach wspólnej procedury tranzytowej.

Dzięki temu przedsiębiorca unika konieczności natychmiastowego dopuszczenia towaru do obrotu i uiszczania należności celno-podatkowych. Ma również czas na przygotowanie pełnej dokumentacji importowej, dokonanie odprawy celnej w innym, dogodniejszym miejscu lub skonsolidowanie przesyłek w celu optymalizacji kosztów transportu i obsługi celnej.

Odpowiedzialność w procedurze tranzytu

Warto podkreślić, że procedura tranzytu opiera się na zasadzie odpowiedzialności uczestników łańcucha dostaw. Każdy podmiot – od nadawcy, przez przewoźnika, po odbiorcę – ponosi określone obowiązki i ryzyka związane z prawidłowym przebiegiem transportu. Odpowiedzialność ta ma charakter zarówno formalny, jak i finansowy, co oznacza, że nawet drobne uchybienia mogą prowadzić do poważnych konsekwencji. W praktyce skuteczne zarządzanie procedurą tranzytową wymaga nie tylko znajomości przepisów, ale także wdrożenia wewnętrznych procedur kontrolnych i systemów compliance, które pozwalają minimalizować ryzyko błędów i utrzymać wysoki poziom zaufania organów celnych wobec uczestników procesu. Nieprawidłowe stosowanie procedury tranzytu może mieć również konsekwencje w odbiorze pozwolenia AEO.

Otwarcie tranzytu oznacza większą płynność obsługi ładunków i lepsze wykorzystanie zasobów magazynowych

Tranzyt to procedura celna umożliwiająca przemieszczanie towarów między różnymi punktami (lotniskami, magazynami) pod nadzorem celnym, bez konieczności uiszczania należności celnych w miejscu przeładunku czy podczas tranzytu. Towary pozostają „zamknięte” w systemie celnym i nie są oficjalnie wprowadzane do obrotu w kraju tranzytowym, co eliminuje konieczność płacenia opłat oraz ogranicza ryzyko błędów lub nadużyć. Dzięki tranzytowi można w sposób legalny i szybki przemieszczać przesyłki między lotniskami czy magazynami różnych krajów lub regionów celnych, zachowując pełną kontrolę nad rzeczywistym przeznaczeniem i ostateczną odprawą importową czy eksportową.

Optymalizacja procesów logistycznych

Istotnym elementem procedury tranzytu jest obowiązek złożenia odpowiedniego zabezpieczenia celnego, które gwarantuje, że towary rzeczywiście trafią do miejsca

przeznaczenia i zostaną tam poddane właściwej/kolejnej procedurze celnej. Zabezpieczenie to ma chronić interesy organów celnych przed ewentualnym ryzykiem uszczuplenia należności. Jednocześnie system elektroniczny NCTS (Nowy Skomputeryzowany System Tranzytowy) umożliwia bieżące monitorowanie przemieszczeń i zapewnia organom celnym transparentność całego procesu.

W praktyce tranzyt pozwala na optymalizację procesów logistycznych i elastyczne planowanie odpraw celnych. Przedsiębiorcy mogą dzięki niemu konsolidować przesyłki w wybranym miejscu, korzystać z usług wyspecjalizowanych agencji celnych czy magazynów celnych oraz dostosowywać moment powstania obowiązku zapłaty należności do swoich potrzeb biznesowych. To narzędzie szczególnie istotne w transporcie lotniczym i międzynarodowej logistyce, gdzie czas i płynność procesów mają kluczowe znaczenie dla konkurencyjności firm.



Kiedy otwieramy tranzyt w transporcie lotniczym?

- **Import spoza Unii Europejskiej do innego miejsca niż port pierwszego wprowadzenia**

  Jeśli towar dociera lotniczo spoza UE, ale odprawa celna odbędzie się w innym niż miejsce lądowania lotnisku lub magazynie, konieczne jest otwarcie tranzytu.

  Przykładowo, towar z USA przylatuje do Frankfurtu, ale odprawę celną planuje się w Warszawie - wtedy tranzyt T1 lub odpowiednia procedura NCTS musi zostać uruchomiona.

- **Przemieszczanie towarów między lotniskami UE**

  Przy przesyłkach wewnątrz UE, gdzie swoboda przepływu umożliwia brak kontroli granicznej, potrzebne są procedury tranzytowe (np. WPT) zwłaszcza w przypadku towarów spoza UE lub wymagających specjalnych zezwoleń celnych.

- **Transport do/z magazynów czasowego składowania**

  Towary nieodprawiane natychmiastowo, a kierowane do magazynów celnych na terenie kraju lub innego lotniska wymagają otwarcia tranzytu, by utrzymać nadzór celny i unikać obowiązków celnych przed odprawą docelową.

- **Brak obsługi procedury w miejscu lądowania**

  Jeżeli urząd celny w miejscu lądowania nie obsługuje danej procedury, lub preferowana jest odprawa w innym punkcie, przesyłkę transportuje się tranzytem pod nadzorem odpowiednich służb celnych.

Znaczenie formalne i operacyjne otwarcia tranzytu

Otwieranie tranzytu to proces zgłoszenia towarów do procedury celnej- tranzytowej w Systemie NCTS lub jego odpowiedniku na lotnisku pierwszego kontaktu towaru z urzędem celnym. Towar jest tym samym objęty gwarancją tranzytową — finansowym zabezpieczeniem na wypadek nieprawidłowego dostarczenia towaru lub nieprawidłowego zamknięcia procedury. Do momentu zamknięcia tranzytu w miejscu przeznaczenia towar pozostaje pod ścisłą kontrolą celną.

Brak otwarcia tranzytu tam, gdzie jest on wymagany, może skutkować poważnymi konsekwencjami prawnymi:

- kary finansowe dla przewoźnika, agencji handlingowej lub spedytora,
- opóźnienia w dostawie i blokady na lotniskach,
- ryzyko utraty pozwolenia na wykonywanie usług transportowych,
- możliwą rewizję bądź karę dla importerów i właścicieli towarów.

Dlatego tak ważne jest, aby wszystkie podmioty uczestniczące w łańcuchu dostaw znały zasady otwierania tranzytu i rozumiały swoją odpowiedzialność w tym zakresie. Dobrze zorganizowana współpraca między spedytorem, agentem handlingowym i importerem pozwala zminimalizować ryzyko błędów formalnych i przyspieszyć proces odprawy. W praktyce oznacza to nie tylko uniknięcie sankcji, lecz także zwiększenie efektywności całego procesu

logistycznego oraz budowanie wiarygodności przedsiębiorcy wobec organów celnych.

Praktyczne przykłady zastosowania tranzytu

- Przesyłka z Delhi do Amsterdamu, a dalej do Polski: Towar przesyłany tranzytem T1 w NCTS z punktu pierwszego wprowadzenia na lotnisku w Amsterdamie dociera do Polski. Tranzyt jest otwierany przez spedytora w Amsterdamie i zamykany przez agencję celną lub spedytora w Polsce.
- Lot z Meksyku do Warszawy, dalej do Poznania: Odprawa celna odbędzie się dopiero w Poznaniu na zlecenie klienta, zatem w Warszawie otwierany jest tranzyt na przewóz przesyłki drogą lądową do miejsca odprawy.
- Import z USA i odprawa w miejscu lądowania: Jeśli towar jest odprawiany bezpośrednio na lotnisku w Warszawie, nie jest wymagany tranzyt, tylko standardowa procedura importowa.

Dlaczego tranzyt jest kluczowy dla branży lotniczej?

Tranzyt daje elastyczność i efektywność operacyjną, umożliwiając optymalizację kosztów i czasu. Przewoźnicy, agenci handlingowi i spedytorzy mogą łatwiej zarządzać ładunkami zgodnie z potrzebami klientów oraz specyfiką portów i magazynów. Tranzyt eliminuje konieczność natychmiastowego uiszczania cła i podatków, umożliwiając dynamiczne planowanie odpraw i dopasowanie do dostępnych możliwości infrastrukturalnych. To także zabezpieczenie przed błędami odprawy i potencjalnymi sankcjami. Można go więc porównać do autostrady celnej — bezpiecznego i szybkiego „korytarza", który pozwala towarom przemieszczać się przez wiele granic i punktów kontroli bez zbędnych przeszkód.

Dodatkowo, procedura tranzytu sprzyja integracji handlu międzynarodowego, ułatwiając firmom korzystanie z globalnych łańcuchów dostaw. Dzięki niej możliwe jest łączenie różnych środków transportu, takich jak lotniczy, drogowy czy morski, bez konieczności każdorazowej odprawy w kraju przeładunku. To nie tylko przyspiesza logistykę, lecz także wspiera rozwój centrów dystrybucyjnych i hubów przeładunkowych, które mogą obsługiwać towary w skali regionalnej i międzynarodowej.

Efektywność operacyjna

Otwieranie procedury tranzytowej w transporcie lotniczym to nie tylko wymóg prawny, ale także strategiczny element efektywności operacyjnej. Dlatego dla każdej przesyłki spoza UE, której nie odprawiamy w porcie pierwszego wprowadzenia, otwarcie tranzytu to krok konieczny. Znajomość przepisów oraz umiejętność ich praktycznego zastosowania to przewaga konkurencyjna w branży cargo, gdzie czas, zgodność z regulacjami i skuteczność stanowią o sukcesie i satysfakcji klientów.

Dodatkowo, prawidłowe otwarcie tranzytu minimalizuje ryzyko sporów z organami celnymi i ogranicza możliwość powstania kosztownych przestojów operacyjnych. W praktyce oznacza to większą płynność obsługi ładunków, lepsze wykorzystanie zasobów magazynowych oraz utrzymanie wysokiego poziomu wiarygodności wobec partnerów handlowych i administracji celnej. ■

Autorka zajmuje się doradztwem z zakresu przepisów prawa celnego, importu i eksportu towarów i usług, analizą finansowo-ekonomiczną kontraktów międzynarodowych. Specjalizuje się w sprawach z tzw. „górnej półki trudności" - zawiłych i nietypowych. Wieloletni pracownik Urzędu Celnego.



TY DOWOZISZ?
MY RÓWNIEŻ!

PRESSTOREAD
Z naciskiem na komunikację



CONTENT MARKETING, SOCIAL MEDIA, PR DLA TSL, MEDIA RELATIONS,
FOTO, VIDEO, PEŁNA OBSŁUGA MEDIALNA, MARKETING 360.

NAJBARDZIEJ DOŚWIADCZONA W POLSCE AGENCJA MARKETINGOWA DLA SEKTORA TSL.

WWW.PRESSTOREAD.PL

Spytaj o nasze doświadczenie, możliwości... i efekty:
KONTAKT@PRESSTOREAD.PL



Piotr Skobało
Managing Partner w spółce doradczej Magna Valor

Jak budować strategię dla firm TSL w trudnych czasach

Branża TSL żyje dziś w świecie ,,szarpanego popytu'', skokowych kosztów i regulacji, które potrafią zmienić opłacalność kontraktu z miesiąca na miesiąc. Mądra strategia przestaje być prezentacją na posiedzenie zarządu, a staje się codziennym mechanizmem podejmowania decyzji: łączy scenariuszowość, realne, a nie życzeniowe założenia liczbowe oraz progi, przy których automatycznie korygujemy kurs.

Poniżej pokazuję, jak przełożyć to na praktykę w trzech modelach biznesowych TSL - przewoźnika drogowego, spedycji i operatora 3PL/fulfillment. I jak dzięki temu bronić marży na ,,chłodnym'' rynku, a przyspieszać, gdy pojawia się fala popytu. Zacznijmy od tła. W globalnych łańcuchach dostaw wciąż trwa wypychanie ryzyk: część produkcji przesuwa się bliżej Europy (nearshoring, friend-shoring), a wolumeny rozlewają się bardziej nierówno niż przed pandemią. E-commerce i B2B generują krótsze, gwałtowniejsze piki, podczas gdy średnie wolumeny coraz mniej mówią o realnym obciążeniu zasobów. Do tego dochodzą wymogi ESG: klienci pytają o ślad CO_2 na poziomie pojedynczego zlecenia, do tego dochodzi presja kosztów pracy, szczególnie w zawodach deficytowych. Cyfryzacja nie jest ozdobą: przewagę daje widoczność danych w czasie rzeczywistym i szybkość decyzji, a nie tylko tonaż czy skala.



Fot. Freepik

Mniej pustych przebiegów

Kluczem jest przejście od ambicji do liczb. Dla przewoźnika FTL puls ekonomiki to koszt i marża w przeliczeniu na kilometr. Jeśli roczny przebieg ciągnika wynosi około 110 tys. km, udział pustych przejazdów 12%, a średnia stawka to 1,20 euro/km (bez myta i paliwa), to paliwo na poziomie 0,45 euro/km oraz pozostałe koszty zmienne (0,12 euro/km) zjadają znaczną część marży. Przy stałych kosztach rzędu 38 tys. euro na pojazd przez rok, realna marża brutto na pojeździe oscyluje w okolicach 16-18 tys. euro rocznie. Każdy punkt procentowy i mniej pustych przejazdów daje dodatkowo około 1000 - 1300 euro w kieszeni, a to dźwignia większa niż wynegocjowanie zakupu tańszych opon.

W spedycji sensowna jest obserwacja marży po stronie każdego zlecenia (np. 45-60 euro po odjęciu kosztu przewoźnika) oraz konwersji ofert na zlecenia. Podniesienie konwersji z 22% do 28% przy tysiącu ofert miesięcznie daje dodatkowe 60 zleceń, a więc około 3 000 euro marży miesięcznie - bez kapitałochłonnych inwestycji. U operatorów 3PL/fulfillment „tętno" bije w produktywności kompletacji. Jeżeli dziś osiągamy 80 linii/godzinę, to wzrost do 95 linii może obniżyć jednostkowy koszt picku o 10–12% bez CAPEX, wyłącznie zmianą layoutu, slottingu i standardów pracy.

Skoro wiemy, na czym stoimy, budujemy trzy równoległe scenariusze i przypisujemy do nich zestawy reakcji. W wariancie pesymistycznym („chłodny popyt") zakładamy spadek wolumenu o 8%, lekką presję na stawki (–3%), jednocześnie wzrost paliwa o 10% i płac o 8%. To moment na agresywną optymalizację sieci: łączenie tras, ko-loading, czasowe uziemienie najmniej rentownych jednostek, renegocjację opłat stałych, pełną indeksację paliwa, myta i kosztów środowiskowych w umowach. Celem nie jest wzrost tylko dodatni cash flow i marża powyżej 2%. W scenariuszu bazowym („falująca równowaga") wolumen jest stabilny w przedziale ±0–2%, stawki w miarę stabilne, paliwo drży o ±5%. Tu gramy Kaizenem operacyjnym: planowanie zleceń D-1/D-0, redukcja pustych kilometrów o 2-3 p.p., automatyzacja biura spedycji (dynamiczne wyceny, EDI), pilotaże ESG z raportowaniem CO_2 per zlecenie. Chcemy 4-6% marży i rotacji gotówki poniżej 50 dni. Wreszcie scenariusz optymistyczny („przyspieszenie"): przy wolumenie 10-12% i stawkach 3-4% skalujemy kontrolowanie: leasingujemy 15-20% floty z opcją wykupu, magazynujemy w modelu flex (80-120% sezonowo), a w TMS uruchamiamy prognozowanie obciążenia. Cel przychodowy to 12% bez zjadania marży.

Kieszenie wartości

W każdym z tych wariantów z góry definiujemy progi, przy których „klikamy” decyzje. Na przykład: jeśli pustych km >10% przez cztery tygodnie z rzędu, wchodzą z automatu reguły konsolidacji lane’ów A i B. Jeśli DSO wydłuża się o 14 dni, aktywujemy factoring dla kontraktów X i Y. Jeżeli paliwo rośnie o 15%, a indeksacja w kontrakcie jest ustawiona na odświeżanie co miesiąc. Oceniamy, czy okno rozliczenia nie powoduje realnego „poślizgu” marży w P&L. (P&L, czyli Profit and Loss, rachunek zysków i strat).

Ceny i indeksacje warto opisać przejrzyście, aby uniknąć sporów. Dobry wzór wygląda jak prosty algorytm: stawka miesięczna równa się stawka bazowa przemnożona przez sumę wag korekt: paliwa (α), myta (β), płac (γ), kosztu CO_2 (δ) i ewentualnie kursu walut (ε). Każda waga ma zaszyty publiczny wskaźnik i próg. Przykład z praktyki: trasa 1 000 km, emisja 0,9 kg CO_2/km daje około 0,9 t CO_2. Jeśli rynkowa cena emisji rośnie o 20 euro/t, indeksacja dodaje 18 euro do przejazdu. To nie „ekologia dla slajdów”, tylko mechanizm, który realnie chroni marżę i jest zrozumiały dla obu stron.

Wygrywa nie firma, która najwięcej przewozi, lecz ta, która najszybciej przelicza rachunek zysków i strat.

Różne modele TSL mają różne „kieszenie wartości”. U przewoźnika drogowego liczy się telematyka i ecodriving: rozstrzał spalania między kierowcami bywa rzędu 6-10%. Do tego konsekwencja w indeksacjach i ograniczanie koncentracji przychodu na jednym kliencie (dla klienta >20% przychodu zawsze budujemy plan B z alternatywnymi lane’ami). W spedycji dużą przewagę daje cennik dynamiczny i klasyfikacja przewoźników: marża, niezawodność i zgodność (w tym ESG) budują shortlistę, która skraca lead-time wyceny i podnosi konwersję. Ograniczamy ekspozycję cenową długą na spocie: back-to-back powyżej 48 godzin to wyjątek, nie standard. W 3PL/fulfillment działają segmentowane SLA („prime”, „standard”, „economy”) z różnymi czasami i stawkami, modułowa powierzchnia oraz „lekka automatyzacja”: put-to-light czy pick-by-voice często dają dwucyfrowy spadek kosztu jednostkowego przy zwrocie w mniej niż 36 miesięcy.

Pragmatyzm i elastyczność

Strategia musi „wchodzić” w P&L, więc dobrze jest policzyć mini-business case. Wyobraźmy sobie flotę 50 pojazdów, rocznie 110 tys. km każdy - łącznie 5,5 mln km. Redukcja pustych km z 12% do 9% oznacza dodatkowe 165 tys. km ładownych. Przy marży 0,08 euro/km daje to około 13,2 tys. euro rocznie więcej. Dołóżmy program ecodriving na -5% spalania; przy 0,45 euro/km paliwa to około 0,0225 euro/km oszczędności, czyli ~124 tys. euro rocznie na całej flocie. Łącznie ~137 tys. euro bez inwestycji kapitałowych. W spedycji wspomniany skok konwersji ofert do 28% to +36 tys. euro rocznie czystej marży; w magazynie +15% produktywności przy 400 tys. linii/rok i koszcie 0,30 euro/linia przynosi około 12 tys. euro oszczędności rocznie - i to w „wariancie biednym”, bez robotów.

Taki pragmatyzm warto spiąć roadmapą 12-18 miesięcy. W pierwszych 90 dniach koncentrujemy się na „quick wins”: przeplanowanie 10 najważniejszych relacji liniowych (cel: –2 p.p. pustych km), twarde SLA wyceny w spedycji (80% zapytań obsłużonych w <60 minut), dopięcie indeksacji paliwo/myto/CO_2 do wszystkich umów oraz porządek w kredycie kupieckim i limitach. W horyzoncie 3-9 miesięcy wdrażamy TMS/WMS z kalkulatorem marży „na żywo”


Fot. Freepik

i standardem raportu CO_2, uruchamiamy program produktywności magazynu na +15% oraz budujemy program partnerski dla przewoźników z jasną kartą wyników. Na 9-18 miesięcy zostawiamy „bets”: kontrakty dwu-trzyletnie z klientami korzystającymi z nearshoringu (stabilność wolumenu), lekką automatyzację tam, gdzie payback zamyka się w 36 miesiącach, oraz dywersyfikację geograficzną (np. buforowe DC bliżej odbiorców).

Żeby to działało, potrzebne jest governance. Co sześć tygodni komitet scenariuszowy przegląda S1/S2/S3, a tablica decyzji mówi wprost: które inwestycje wchodzą, które wychodzą; przy jakim progu aktywujemy indeksację, kiedy wygaszamy nierentowne trasy. Na poziomie operacyjnym pilnujemy „prawdy dziennej”: dashboard z marżą na zleceniu/trasie, DSO i CO_2 per zlecenie pokazuje nie tylko wynik, ale i przyczynę. Do umów wcielamy „bezpieczniki” — klauzule nadzwyczajne na wypadek skoków paliwa, myta czy zmian regulacyjnych.

Budowanie odporności

Na koniec pytanie często zadawane przez zarządy: czy warto angażować firmę doradczą? W projektach o dużej zmienności odpowiedź bywa prosta: tak, bo zewnętrzny partner przyspiesza i obniża ryzyko. Doradcy wnoszą benchmarki (stawki, produktywność, DSO, puste km) i gotowe modele „co-jeśli”, pomagają wypracować akceptowalne dla klientów formuły indeksacyjne, prowadzą due diligence operacyjne (gdzie uciekają punkty marży) oraz PMO wdrożeniowe, które pilnuje dowiezienia roadmapy: od TMS/WMS po telematykę i lekką automatyzację. Co ważne, doradztwo ESG w praktyce nie kończy się na polityce - obejmuje kalkulatory śladu CO_2 per zlecenie i raporty gotowe do audytu u klienta.

Strategia TSL na trudne czasy nie szuka idealnych prognoz, tylko buduje odporność. Trzy scenariusze, kilka twardych liczb, jasno opisane indeksacje i konsekwentne progi decyzyjne sprawiają, że firma nie reaguje z opóźnieniem, lecz działa z wyprzedzeniem. Wygrywa nie ta, która najwięcej przewozi, lecz ta, która najszybciej przelicza, koryguje kurs i sprawia, że strategia pracuje w P&L - każdego dnia. Wsparcie doświadczonego partnera doradczego pomaga ten rytm złapać i utrzymać. ■

Redukcja pustych przebiegów

Przykładowe casy study

› Flota 50 pojazdów

› 110 tys. kilometrów przebiegu rocznego/1 ciężarówka

› 12-9% redukcja pustych przebiegów

› 165 tys. kilometrów dodatkowych z ładunkiem

› 0,08 euro/km marża

13,2 tys. euro
dodatkowego przychodu

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Rumia k.Gdyni
04/12/2025



Sprawdź szczegóły konferencji

BEZPŁATNA KONFERENCJA DLA PRZEWOŹNIKÓW DROGOWYCH I MENEDŻERÓW SEKTORA TSL

PARTNER STRATEGICZNY

LEGALTRANS MAK

PARTNER PRENUMERAT

Malcom

PATRONI

PITD · Pracodawcy RP · truckerslife · Transportowcy.PL

PARTNERZY

Malcom · INELO · CIGNUM · CRT · HOGS · PROSTO Z TRASY · Inspecto · MAK · VDO · JUDEK GÓRSKA · webfleet · LEGALTRANS · LONTEX

PATRONI MEDIALNI

TSL BIZNES
TRUCK BIZNES
etransport.pl

TransLogistica Poland

TransLogistica: przestrzeń, która łączy branżę TSL

Przed nami już dwunasta edycja Targów TransLogistica, które odbędą się w Warszawie od 4 do 6 listopada 2025. O tym, czym są w dzisiejszych czasach targi branżowe, czy jest przed nimi przyszłość i jakie korzyści przynoszą całej branży – rozmawiamy z **Pawłem Konowałkiem**, dyrektorem Targów TransLogistica od ich pierwszej edycji.



Paweł Konowałek

Targi TransLogistica wpisały się już na stałe w kalendarz najważniejszych wydarzeń branży TSL w Polsce. Ostatnimi czasy (zwłaszcza w okresie pandemicznym) część osób z branż profesjonalnych zastanawiała się, czy tego typu aktywność nie jest przeżytkiem, czy nie odchodzi do lamusa. Co zatem dostarczają targi? Czym wyróżniają się spośród innych form komunikacji biznesowej?

- To bardzo dobre i zasadne pytanie. Mało kto zdaje sobie sprawę, że udział w targach branżowych to najbardziej uniwersalna i wielopłaszczyznowa forma marketingu jaką można wdrożyć w firmie. Gdy porównamy popularne formy promocji, takie jak reklama drukowana (w tym wielkoformatowa, outdoorowa), radio, telewizja, reklama cyfrowa, internetowa, media społecznościowe, szybko zdamy sobie sprawę, że targi, jako jedyny kanał promocji umożliwiają osiąganie kilku korzyści jednocześnie.

Przy właściwie zdefiniowanych celach, odpowiednim planowaniu i przygotowaniu do udziału, targi umożliwiają firmom m.in. organizację spotkań twarzą w twarz z obecnymi i potencjalnymi klientami, prezentację produktów i usług, poszukiwanie dostawców i dystrybutorów, prowadzenie sprzedaży bezpośredniej, zbieranie opinii i informacji zwrotnej o produktach i usługach firmy, monitorowanie konkurencji, a oprócz tego mogą być dobrą platformą do poszukiwania i rekrutacji pracowników. Jeśli dołożymy do tego ciekawy program merytoryczny, targi stanowią także wiarygodne źródło wiedzy o danej branży. Jaki inny kanał promocji może przynieść tyle potencjalnych korzyści, co targi?

Jakie grupy odbiorców zyskują najwięcej na tego typu wydarzeniach i dlaczego? Jednym słowem, kto powinien tu być, zarówno po stronie wystawcy, jak i uczestnika?

- TransLogistica to przestrzeń dla wszystkich osób zawodowo związanych z branżą transport-spedycja-logistyka. Przewoźnicy, firmy logistyczne i spedycyjne mają możliwość bezpośredniego dotarcia do przedsiębiorstw produkcyjnych, sieci handlowych i dystrybutorów wszelkiego rodzaju (załadowców i właścicieli ładunków), a więc podmiotów korzystających i poszukujących usług TSL. Dostawcy technologii i rozwiązań dedykowanych branży TSL (m.in. telematyki, kart paliwowych, opłat drogowych, taboru transportowego itp.) mogą podczas targów dotrzeć do właścicieli flot pojazdów, przewoźników, spedytorów i operatorów logistycznych.

Trzeba jasno przyznać, że Targi TransLogistica wyróżniają się na tle innych imprez branży logistycznej i transportowej w Polsce, które są dużo mniej okazałe, a przy tym spójne i profesjonalne, albo po prostu zniknęły z kalendarza. W czym tkwi sukces targów TransLogistica wobec innych podobnych wydarzeń?

- Naszego przepisu na sukces niestety nie mogę zdradzić, ale jednym słowem odpowiedziałbym – konsekwencja. Przez dwanaście lat wdrożyliśmy i testowaliśmy wiele strategii i jeśli coś działa, to konsekwentnie się tego trzymamy. To, co rzeczywiście wyróżnia targi TransLogistica to integracja wszystkich ogniw globalnego łańcucha dostaw. Wśród wystawców znaleźć można

porty morskie i terminale kontenerowe, armatorów, przewoźników kolejowych, wiodących, globalnych operatorów logistycznych oraz przewoźników drogowych. Jeśli masz ładunek do przewiezienia lub świadczysz usługi TSL, podczas targów znajdziesz partnera biznesowego na każdej płaszczyźnie.

Drugim wyróżnikiem naszych targów będzie przekrojowość ofert dostępnych na rynku. Jeśli reprezentujesz przewoźnika i poszukujesz np. karty paliwowej dla swojej firmy, podczas TransLogistica znajdziesz 9/10 dostawców. Spotykając wszystkich w jednym miejscu możesz porównać wiele ofert, dzięki czemu oszczędzasz czas i pieniądze. Nie bez znaczenia jest też stopień umiędzynarodowienia naszych targów, gdzie aż 45% wystawców to firmy pochodzące z zagranicy.

Na koniec, biznes, biznes i jeszcze raz biznes... Od samego początku przyświecała nam idea organizacji targów skupionych na przedsiębiorcach i tworzeniu przestrzeni do nawiązywania relacji handlowych, dlatego konsekwentnie ograniczamy obecność przy- padkowych osób czy wycieczek szkolnych. Jednocześnie staramy się nie osiadać na laurach i konsekwentnie, co roku wprowa- dzamy nowości, usprawnienia, dokładamy kolejne elementy, by zdystansować się od konkurencji i zostawić ją w tyle.

Targi to żywy organizm, który ewoluuje wraz z potrzebami branży transportowo-logistycznej.

Podkreślasz konsekwencję w realizowaniu Waszej strategii. Czy w tej dwunastoletniej historii były jakieś wyraźne momenty przełomowe, które wpłynęły na rozwój tych targów. A może były takie, które przynosiły momenty zwątpienia i pytania, czy to ma sens?

- Przewrotnie, pandemia będzie odpowiedzią na pierwszą i drugą część Twojego pytania.

Jak wszyscy pamiętamy, pandemia unie- możliwiła organizację jakichkolwiek spotkań stacjonarnych. Krótkotrwały efekt był taki, że chwilowo zachłysnęliśmy się spotkaniami online, dostrzegając wygodę takiego rozwiązania. Wiele osób poddawało w wątpliwość zasadność organizacji tradycyjnych spotkań stacjonarnych i wieszczono koniec ery spotkań twarzą w twarz. To był moment, w którym zastanawialiśmy się, czy po pandemii targi się obronią, czy przetrwają w znanej nam formie.

Ogólne zmęczenie izolacją, przesiadywaniem w domach przed ekranami komputerów spowodowały, że ludzie zwyczajnie zatęsknili za kontaktem bezpośrednim z drugim człowiekiem, za uściskami dłoni, spotkaniami z klientami, partnerami biznesowymi. Rekordowe zainteresowanie i dynamiczny, skokowy wręcz wzrost targów po pandemii to punkt przełomowy dla naszej imprezy. Te wydarzenia utwierdziły nas, organizatorów w przekonaniu, że targi branżowe są potrzebne, bo nic nie zastąpi kontaktu z drugim człowiekiem. Tegoroczna TransLogistica to ponad 440 wystawców i spodziewana liczba ponad 12 tys. uczestników. To czyni nas drugą największą imprezą targową, dedykowaną branży transportowo-logistycznej w Europie. Myślę, że liczby mówią same za siebie.

A sam program tegorocznych targów? Czy tu szykują się jakieś zmiany, nowości, ciekawostki?

- Na szczególną uwagę zasługuje tzw. TransLogistica Cocktail Party Day, które odbędzie się 5 listopada. Wraz z rozwojem i rosnącą skalą targów dostrzegliśmy potrzebę lepszej integracji wystawców i odwiedzających, dlatego przedłużamy drugi dzień targów do godziny 20:00, a już od 15:00 stopniowo rozluźniamy atmosferę. Dla uczestników targów szykujemy dwie strefy z drobnym poczęstunkiem, napojami i oprawą muzyczną. To doskonała okazja do nawiązywania nowych kontaktów, zacieśniania relacji i kontynuacji rozmów z kontrahentami, ale w mniej formalnych okolicznościach.

Nie sposób też pominąć jubileuszowej 10. edycji Plebiscytu Przyjazny Pracodawca TSL, który targi współorganizują z Panią Beatą Trochymiak, wydawcą portalu Pracujwlogistyce.pl. Ideą plebiscytu jest promowanie firm, które dbają o dobro swoich pracowników i rozwój miejsc pracy, zapewniając godne i przyjazne warunki zatrudnienia. To niezwykle ważne w dzisiejszym świecie. Dodatkowo, nie zapominajmy o Salonie Truck & Trailer – największej wystawie pojazdów i naczep w Polsce. Po sukcesie ubiegłorocznej odsłony, ta część targów zostanie znacząco rozbudowana, a obecność potwierdzili już wiodący producenci i dystrybutorzy taboru transportowego.



Równolegle z targami odbędą się również V Ogólnopolskie Targi Pracy TSL – TransLogistica Jobs. To inicjatywa skierowana zarówno do specjalistów z doświadczeniem, jak i studentów, absolwentów czy kadry akademickiej związanej z branżą. Udział jest całkowicie bezpłatny, a odwiedzający będą mieli okazję spotkać pracodawców poszukujących nowych talentów.



Translogistica to nie tylko targi. To także szereg wydarzeń towarzyszących, konferencji, paneli dyskusyjnych. Czy ten obszar też się rozwija i jakie korzyści i wartości niesie ze sobą?

- Można powiedzieć, że targi to żywy organizm, który ewoluuje wraz z potrzebami branży transportowo-logistycznej. Od samego początku stawialiśmy na rozwój również wydarzeń towarzyszących, takich jak konferencje, panele dyskusyjne czy seminaria. Na przestrzeni targowej umożliwiają one nie tylko pozyskiwanie nowej wiedzy, ale też wymianę myśli, dzielenie się doświadczeniem i nawiązywanie cennych relacji. Osiągamy tu synergię korzyści. Bogaty program merytoryczny konferencji i paneli przyciąga kolejnych uczestników. Organizatorzy, paneliści i prelegenci zyskują zaś dostęp do szerokiego grona odbiorców, co pozwala im dotrzeć z przekazem do nowych osób, które są realnie zainteresowane tematyką.

Największe korzyści płyną z tego dla uczestników, którzy w jednym miejscu i czasie mogą skorzystać zarówno z szerokich możliwości targowych, jak i konferencyjnych. To unikalna okazja, by poszerzyć swoje horyzonty, zdobyć nowe umiejętności i nawiązać kontakty w branży. Obecnie program konferencyjny rozwinął się do maksimum technicznych możliwości. Dwie Strefy Konferencyjne wypełnione są konferencjami, prezentacjami i panelami dyskusyjnymi przez wszystkie dni targowe. Tematyka poruszana podczas paneli i konferencji jest żywo związana z aktualnymi wyzwaniami i trendami w wielu sektorach branży TSL. W ten sposób TransLogistica jest nie tylko platformą biznesową, ale także miejscem zdobywania wiedzy i poszerzania umiejętności oraz obszarem dyskusji i debat, niosących korzyść dla całej branży TSL.

Wraz z zespołem stworzyliście naprawdę wyjątkowe i w skali kraju niepowtarzalne wydarzenie. Co dalej? Czy macie plany, a może i marzenia związane z tymi targami, do zrealizowania w przyszłości?

- Planów i marzeń związanych z targami TransLogistica mamy mnóstwo i chyba to mnie napawa największym optymizmem. Jeszcze przed daną edycją targów mamy listę pomysłów na to, co powinniśmy wdrożyć w kolejnym roku. Już teraz mogę zapowiedzieć, że w edycji 2026 pojawi się kilka nowości, które dla odwiedzających będą świetnym uzupełnieniem oferty targowej, a może nawet wpłyną na kształt polskiej branży TSL. Możecie być pewni, że z takim podejściem całego naszego zespołu będziemy Was (miejmy nadzieję pozytywnie) zaskakiwać w kolejnych latach. Dziękuję.

Dziękujemy za rozmowę.

TransLogistica Poland



TransLogistica Poland

PROGRAM TARGÓW

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

4 LISTOPADA

SPONSOR STREFY KONFERENCJI | e100

HALA 4

10.00 - 10.50	**PANEL DYSKUSYJNY: Transport drogowy w Europie – gdzie jesteśmy i dokąd zmierzamy?** **MODERATOR:** Michał Pakulniewicz, PITD **PANELIŚCI:** Marek Harasny, KGHM; Marcin Wolak, GPW LOGISTICS; Rafał Łuczak, GRUPA TRANSPORTOWA; Karol Kupczak, FLASCH LOGISTIC
10.50 - 11.00	**Karta paliwowa bez ryzyka – jak Andamur dba o bezpieczeństwo Twojej floty?** Mariusz Derdziak, ANDAMUR
11.00 - 11.20	**Bezpieczeństwo w branży TSL. Aktualne zagrożenia i skuteczne rozwiązania.** Radosław Groński i Marcin Hellmann, TIMOCOM
11.20 - 11.30	**Brutto, netto... i rzeczywistość – czyli ile będzie kosztował kierowca w 2026 roku?** Bartłomiej Zgudziak, EUROWAG
11.30 - 11.40	**25 LAT W SERCU TRANSPORTU: nowości w ekosystemie E100.** Aneta Stanaszek, Marcin Krysiak, Michał Michalski: E100
11.40 - 12.00	**Kondycja finansowa branży TSL – dane z najnowszego raportu KRD.** Tomasz Gadziński, KRD BIG S.A. / KACZMARSKI GROUP
12.00 - 12.10	**Płynność finansowa po partnersku. Skuteczne strategie dla spedycji i przewoźników.** Mateusz Spychała, MALCOM FINANCE
12.10 - 12.20	**Od telematyki do TMS: cyfrowy ekosystem DKV Mobility.** Dawid Polkowski, DKV MOBILITY POLSKA
12.20 - 12.30	**Od danych do decyzji: predykcyjne serwisowanie floty.** Dariusz Terlecki, WEBFLEET
12.30 - 12.40	**Bezpieczeństwo – nowa waluta transportu. Jak zaufanie staje się zyskiem?** Marcin Kutzmann, TELEROUTE
12.40 - 13.00	**Nie przegap zwrotu niemieckiego myta za lata 2022–2027!** Martin Pfnür, PFNÜR RECHTSANWÄLTE
13.00 - 13.40	**PANEL DYSKUSYJNY: Transport 2030 – innowacje, platformy i kapitał – kto naprawdę będzie rządził polskim TSL?** **MODERATOR:** Robert Przybylski, RZECZPOSPOLITA **PANELIŚCI:** Natallia Karpik, E100; Maciej Wroński, TLP; Krzysztof Gąsiewski, ROHLIG SUUS LOGISTICS; Jacek Magdziarek, TRANS.EU
13.40 - 13.50	**Jak zgodnie z prawem płacić najniższy podatek od środków transportowych – bez przerejestrowania pojazdów i innych kłopotliwych zmian?** Bartosz Jaskólski, E-MONACO "CIG"
13.50 - 14.10	**Nowa generacja mobilności: paliwa i UTA One® Next jako klucz do efektywności.** Lucjan Gazda i Przemysław Kander, UTA
14.10 - 14.20	**PIP, ZUS, ITD – na co będą zwracać uwagę służby kontrolujące przewoźników w 2025 r.?** Damian Bartnikowski, PROSTO Z TRASY
14.20 - 14.40	**Oferta olejowa PETRONAS dla flot.** Adam Bober, PETRONAS LUBRICANTS POLAND
14.40 - 15.00	**Heavy goods vehicle charge in The Netherlands, on the road to a sustainable transport sector.** Stijn Gründeman, RDW
15.00 - 15.10	**Data-Management-Center Schmitz Cargobull.** Tomasz Walter, EWT TRUCK & TRAILER POLSKA
15.10 - 16.10	**PANEL DYSKUSYJNY: Rola pośredników w łańcuchu transportowym – jak naprawić system?** **MODERATOR:** dr Anna Brzezińska, ZMPD **PANELIŚCI:** Bartosz Jabłonka, MINISTERSTWO INFRASTRUKTURY; Artur Judkowiak, CLJ CENTRUM LOGISTYCZNE; Juliusz Skurewicz, PISiL; Joanna Zielińska, TELEROUTE; Jan Buczek, ZMPD
16.10 - 16.30	**Turcja jako strategiczna brama logistyczna między Unią Europejską a Azją – perspektywy dla polskiego sektora transportu i spedycji.** adv. Joanna Kuruçaylıoğlu, JK LAW & CONSULTING

TransLogistica Poland

PROGRAM TARGÓW

FORUM TRANSLOGISTICA

4 LISTOPADA

SPONSOR STREFY KONFERENCJI | GEODIS

HALA 3

10.00 - 11.00	**PANEL DYSKUSYJNY: Morze możliwości – czy jakość wypiera walkę o najniższą cenę?** **MODERATOR:** Anna Majowicz, PITD **PANELIŚCI:** Maciej Brzozowski, PORT HAMBURG; Michał Stupak, PORT GDAŃSK; Maciej Krzesiński, PORT GDYNIA; Dariusz Mierkiewicz, Port Koper; Marek Olejniczak, RHENUS AIR & OCEAN POLAND
11.00 - 11.10	**Płynność finansowa po partnersku. Skuteczne strategie dla spedycji i przewoźników.** Mateusz Spychała, MALCOM FINANCE
11.10 - 11.20	**Od telematyki do TMS: cyfrowy ekosystem DKV Mobility.** Dawid Polkowski, DKV MOBILITY POLSKA
11.20 - 11.30	**Wykorzystanie AI do maksymalizacji wydajności floty – strategie zaawansowanej optymalizacji.** Gaweł Bogus, WEBFLEET
11.30 - 11.50	**Nowy wymiar płatności w logistyce – zarządzanie współpracą z przewoźnikami.** Dorota Mazur i Adam Byro, PRAGMAGO
11.50 - 12.10	**Oferta olejowa PETRONAS dla flot.** Adam Bober, PETRONAS LUBRICANTS POLAND
12.10 - 12.50	**PANEL DYSKUSYJNY: TSL 2025/26 – koszty, ryzyko i płynność – jak utrzymać stabilność w niepewnych czasach?** **MODERATOR:** Marcin Wawrzkiewicz, MALCOM FINANCE POLSKA **PANELIŚCI:** Artur Kalisiak, TLP; Mariusz Derdziak, ANDAMUR; Tomasz Gadziński, KRD; Łukasz Płóciennik, REBORN LOGISTICS
12.50 - 13.00	**Jak zgodnie z prawem płacić najniższy podatek od środków transportowych – bez przerejestrowania pojazdów i innych kłopotliwych zmian?** Bartosz Jaskólski, E-MONACO "CIG"
13.00 - 13.40	**PANEL DYSKUSYJNY: Technologia z ludzkim DNA – jak cyfrowe narzędzia wzmacniają bezpieczeństwo i przewagę konkurencyjną w transporcie?** **MODERATOR:** Krystian Mielniczuk, TSL MEDIA GROUP **PANELIŚCI:** Joanna Zielińska, TELEROUTE; Mariusz Derdziak, ANDAMUR; Marek Chudy, TSL ANTKOWIAK; Gaweł Bogus, WEBFLEET
13.40 - 13.50	**Data-Management-Center Schmitz Cargobull.** Tomasz Walter, EWT TRUCK & TRAILER POLSKA
13.50 - 14.10	**Nie przegap zwrotu niemieckiego myta za lata 2022–2027!** Martin Pfnür, PFNÜR RECHTSANWÄLTE
14.10 - 14.20	**Spedycja wspierana technologią – wpływ na strategię operacyjną i środowisko.** Mateusz Noszkowicz, ABC-CZEPCZYŃSKI
14.20 - 15.00	**PANEL DYSKUSYJNY: Fuel Anty-Fraud – jak chronić kierowców i firmy transportowe w erze cyfrowych kradzieży?** **MODERATOR:** Krystian Mielniczuk, TSL MEDIA GROUP **PANELIŚCI:** Mariusz Derdziak, ANDAMUR; Jerzy Jezuit, DKV MOBILITY POLSKA; Jarosław Cieślak, ANWIM
15.00 - 15.20	**Praktyczne i prawne aspekty cyfryzacji listów przewozowych: eFTI i eIDAS a eCMR – fakty, wymagania, pułapki?** Paweł Ziaja, TRANS.EU
15.20 - 16.00	**PANEL DYSKUSYJNY: Rozliczanie czasu pracy kierowców – czyli jak liczyć, żeby przetrwać i... się nie przeliczyć?** **MODERATOR:** Krystian Mielniczuk, TSL MEDIA GROUP **PANELIŚCI:** Joanna Jasiewicz, GIDE LOYRETTE NOUEL; Konrad Urban, KANCELARIA TRANSCARE; Łukasz Włoch, EUROWAG; Marek Dorabiała, DRIVIA
16.00 - 16.30	**PANEL DYSKUSYJNY: Kiedy znikają miliony – jak chronić firmę przed fałszywym przewoźnikiem i kradzieżą towaru?** **MODERATOR:** Michał Parol, GRUPA MAK **PANELIŚCI:** Ewelina Brzykca, GRUPA MAK; Mariola Glinka, TRANSIMEKSA POLSKA; Tomasz Białek, TRANSPORT TOWAROWY KRZYSZTOF CICHOŃ; Paweł Judek, JUDEK GÓRSKA RADCY PRAWNI DORADCY PODATKOWI

TransLogistica Poland

PROGRAM TARGÓW

TSL GREEN DAY

5 LISTOPADA

SPONSOR STREFY KONFERENCJI | e100

HALA 4

10.00 - 10.30	**Transport drogowy w obliczu zmian rynkowych i legislacyjnych: ekologicznie czyste pojazdy korporacyjne, czyli jeszcze więcej ZIELONEGO ŁADU!** Maciej Wroński, TRANSPORT I LOGISTYKA POLSKA
10.30 - 10.40	**Zrównoważony transport w praktyce: HVO, bioLNG, eMobilność.** Tomasz Czyż, EUROWAG
10.40 - 10.50	**Naczepa elektryczna S.KOe COOL Schmitz Cargobull.** Tomasz Walter, EWT TRUCK & TRAILER POLSKA
10.50 - 11.10	**Nie przegap zwrotu niemieckiego myta za lata 2022–2027!** Martin Pfnür, PFNÜR RECHTSANWÄLTE
11.10 - 11.30	**Oferta olejowa PETRONAS dla flot.** Adam Bober, PETRONAS LUBRICANTS POLAND
11.30 - 11.40	**Prezentacja zrównoważonej oferty DKV.** Jerzy Jezuit, DKV MOBILITY POLSKA
11.40 - 12.00	**Praktyczne i prawne aspekty cyfryzacji listów przewozowych: eFTI i eIDAS a eCMR – fakty, wymagania, pułapki?** Paweł Ziaja, TRANS.EU
12.00 - 12.20	**Transport 2030: cyfryzacja, automatyzacja, efektywność.** Łukasz Chwalczuk, KANCELARIA IURIDICA
12.20 - 12.50	**Transformacja flot: jak Amazon, Visa i E100 towarzyszą zmianom w europejskim transporcie?** Natallia Karpik, E100; Tomasz Włodarczyk, VISA; Piotr Szymański, AMAZON
12.50 - 13.50	**PANEL DYSKUSYJNY:** **Transformacja energetyczna w transporcie: BioLNG jako realne ogniwo w procesie dekarbonizacji transportu.** **MODERATOR:** Artur Olejniczak **PANELIŚCI:** Alicja Badowska, SHELL POLSKA; Paweł Robak, DARTOM; Piotr Rutkowski, TARGOR TRUCK; Paweł Węcłowski, SOBAŃSCY ENERGY
13.50 - 14.30	**PANEL DYSKUSYJNY:** **Przyszłość transportu drogowego. Dekarbonizacja, innowacje i rozwój napędów alternatywnych w pojazdach dostawczych i ciężarowych.** **MODERATOR:** Mirosław Ganiec, TSL MEDIA GROUP **PANELIŚCI:** Jacek Nowakowski, IVECO POLAND; Kamil Babiński, CHARGEIN; Tomasz Gać, IN POST; Piotr Rutkowski, TARGOR TRUCK
14.30 - 15.00	**POWER SPEECH DAWID ANDRES: O trasach, które zmieniają perspektywę.** Dawid Andres, kierowca i podróżnik z programu „Ciężarówką przez świat”
15.00 - 15.10	**Zbij PIĄ(S)TKĘ na scenie z Krzysztofem Diablo Włodarczykiem i zgarnij rękawice podpisane przez Mistrza.** Krzysztof DIABLO Włodarczyk Michał Parol, GRUPA MAK; Maciej Broński, KANCELARIA LEGALTRANS

TransLogistica Poland

PROGRAM TARGÓW

FORUM TRANSLOGISTICA

5 LISTOPADA

SPONSOR STREFY KONFERENCJI | GEODIS

HALA 3

10.00 - 10.50	**PANEL DYSKUSYJNY: Intermodalna Europa pod lupą - kluczowe węzły i wyzwania.** **MODERATOR:** Anna Majowicz, PITD **PANELIŚCI:** Joanna Porath, AC PORATH; Michał Dobruchowski, SPEDCONT / GRUPA GEODIS; Agnieszka Hipś, CLIP GROUP; Stefan Rudnik, PORT GDAŃSK
10.50 - 11.00	**Co musi usłyszeć Twój kierowca?** **Kulisy eksperymentu społecznego pokazującego, jak zjednoczyć branżę TSL.** Dagmara Trusewicz, FUNDACJA TRUCKERS LIFE
11.00 - 11.20	**Kondycja finansowa branży TSL – dane z najnowszego raportu KRD.** Tomasz Gadziński, KRD BIG S.A. / KACZMARSKI GROUP
11.20 - 11.30	**Jak zgodnie z prawem płacić najniższy podatek od środków transportowych – bez przerejestrowania pojazdów i innych kłopotliwych zmian?** Bartosz Jaskólski, E-MONACO "CIG"
11.30 - 12.10	**PANEL DYSKUSYJNY: Różne oblicza ESG w transporcie.** **Perspektywa regulacyjna, finansowa, technologiczna i cyfrowa.** **MODERATOR:** Anna Biekionis, DKV MOBILITY POLSKA **PANELIŚCI:** dr Alicja Pawłowska-Piorun, ING BANK ŚLĄSKI; Danuta Michałus-Sokołowska, PETRONAS LUBRICANTS INTERNATIONAL, Michał Wekiera, PZPM; Kamil Miś, LOGISTICS INFORMATION SYSTEMS (LIS)
12.10 - 12.30	**Bezpieczeństwo w branży TSL. Aktualne zagrożenia i skuteczne rozwiązania.** Radosław Groński i Marcin Hellmann, TIMOCOM
12.30 - 12.40	**Płynność finansowa po partnersku. Skuteczne strategie dla spedycji i przewoźników.** Mateusz Spychała, MALCOM FINANCE
12.40 - 12.50	**Pakiet bezpieczeństwa OnTurtle – mniej stresu, więcej kontroli.** Piotr Fejgin, ONTURTLE
12.50 - 13.10	**FREE ZONES – tureckie strefy wolnocłowe szansą rozwoju dla polskiego sektora TSL.** adw. Joanna Kuruçaylıoğlu, JK LAW & CONSULTING
13.10 - 13.20	**Rewolucja na rynku przewozów do 3,5 tony.** Michał Pasik, DRIVIA
13.20 - 13.30	**Karta paliwowa bez ryzyka – jak Andamur dba o bezpieczeństwo Twojej floty?** Mariusz Derdziak, ANDAMUR
13.30 - 13.40	**Strzał w dziesiątkę czy w stopę? Relacje w transporcie po nowemu.** Joanna Zielińska, TELEROUTE
13.40 - 14.00	**Nie przegap zwrotu niemieckiego myta za lata 2022–2027!** Martin Pfnür, PFNÜR RECHTSANWÄLTE
14.00 - 14.10	**Prezentacja zrównoważonej oferty DKV.** Jerzy Jezuit, DKV MOBILITY POLSKA
14.10 - 14.30	**Oferta olejowa PETRONAS dla flot.** Adam Bober, PETRONAS LUBRICANTS POLAND
14.30 - 14.40	**PIP, ZUS, ITD – na co będą zwracać uwagę służby kontrolujące przewoźników w 2025 r.?** Damian Bartnikowski, PROSTO Z TRASY
14.40 - 15.00	**Strategiczna logistyka Europy: między obronnością a zieloną transformacją.** Łukasz Chwalczuk, KANCELARIA IURIDICA

PITD · TIMOCOM · Malcom · truckerslife foundation · PORT GDAŃSK · PETRONAS · PROSTO Z TRASY · PFNÜR RECHTSANWÄLTE · CIG · LIS · DRIVIA · ANDAMUR · iuridica kancelaria prawna · OnTurtle · tele4oute · DKV · PORATH · clip · PZPM · KRAJOWY REJESTR DŁUGÓW · Jesteśmy podmiotem z Grupy: KACZMARSKI GROUP · GEODIS

TransLogistica Poland

PROGRAM TARGÓW

TSL BIZNES FORUM

6 LISTOPADA

SPONSOR STREFY KONFERENCJI | e100

HALA 4

10.00 - 11.00	**Relacje nadawca przewoźnik w czasach kryzysu na rynku przewozów drogowych.** Maciej Wroński, TRANSPORT I LOGISTYKA POLSKA
11.00 - 12.30	**DEBATA: Jak przedsiębiorcy radzą sobie z aktualnymi wyzwaniami w sektorze TSL?** **MODERATOR:** Marek Szymański, TSL MEDIA GROUP **PANELIŚCI:** Magdalena Szaroleta, MASZOŃSKI CARGO GROUP LOGISTICS; Jarosław Bartczak, XPO TRANSPORT SOLUTIONS POLAND; Marek Bekas, VAN HUËT GLASSTRANSPORT POLSKA; Łukasz Wróblewski, FM LOGISTIC
12.30 - 13.00	**Planowane zmiany w prawie pracy – jaki będą miały wpływ na funkcjonowanie firm transportowych w kontekście wynagrodzenia kierowców?** Konrad Urban, KANCELARIA TRANSCARE
13.00 - 13.20	**Marketing w TSL: AI, algorytmy czy ludzie – co naprawdę działa?** Piotr Kowalski, PRESS TO READ

FORUM TRANSLOGISTICA

6 LISTOPADA

SPONSOR STREFY KONFERENCJI | GEODIS

HALA 3

10.00 - 11.00	**DEBATA: Jak przedsiębiorcy radzą sobie z aktualnymi wyzwaniami w sektorze TSL?** **MODERATOR:** Dariusz Szymczycha, PUiG **PANELIŚCI:** Ewelina Kaliszewska, ADAMPOL; Juliusz Skurewicz, PISiL
11.00 - 11.20	**Bezpieczeństwo w branży TSL. Aktualne zagrożenia i skuteczne rozwiązania.** Radosław Groński i Marcin Hellmann, TIMOCOM
11.20 - 11.30	**Jak zgodnie z prawem płacić najniższy podatek od środków transportowych – bez przerejestrowania pojazdów i innych kłopotliwych zmian?** Bartosz Jaskólski, E-MONACO "CIG"
11.30 - 11.50	**Kiedy zacząć przygotowania do nowych realiów w międzynarodowym przewozie rzeczy do 3,5 ? Tachografy i nie tylko...** Konrad Urban, KANCELARIA TRANSCARE
11.50 - 12.10	**Border Force Accreditation – jak uniknąć kar za przewóz nielegalnych imigrantów do UK?** Grzegorz Dziuba, KANCELARIA LEGALTRANS
12.10 - 12.30	**Świat pracy w przebudowie czy ruinie?** **Czyli jak Państwowa Inspekcja Pracy chce zmienić zasady gry rynkowej i jak mogą zmienić się kontrole Europejskiego Urzędu ds. Pracy (ELA)?** Joanna Jasiewicz, GIDE LOYRETTE NOUEL
12.30 - 13.20	**PANEL DYSKUSYJNY: Potrzeba deregulacji polskiej gospodarki w kontekście warunków prowadzenia działalności w sektorze TSL.**

TransLogistica Jobs

PROGRAM TARGÓW

PIĘTRO 1 **HALA 2**

PRACUJWLOGISTYCE.PL

4 LISTOPADA (WTOREK)

LUDZIE I KULTURA ORGANIZACYJNA

12.00 – 12.20	**Ogłoszenie wyników plebiscytu i wręczenie statuetek „Przyjazny Pracodawca TSL 2025”**
12.20 – 13.00	**Matematyka rotacji w zespołach:** dyskusja z laureatami Plebiscytu „Przyjazny Pracodawca TSL 2025” o narzędziach, dzięki którym potrafimy przewidzieć i ograniczyć rotację w zespołach (od benefitów do relacji) **Przedstawienie raportu na bazie ankiet Przyjazny Pracodawca TSL** – jak branża motywuje i zatrzymuje ludzi w organizacjach, jakie są trendy.
14.00 – 14.40	**Komunikacja w czasach ciągłej zmiany** – dyskusja o tym jak dzisiaj przygotować zespoły na pracę w ciągłej zmianie, czemu komunikacja odgrywa kluczową rolę i jak szkolić zespoły?

5 LISTOPADA (ŚRODA)

CZŁOWIEK, KOMPETENCJE, TECHNOLOGIE

11.15 – 12.00	**AI vs. człowiek - spotkanie z gościnią specjalną Katarzyną Marczuk,** założycielką i CEO spółki ALEET, która w nuTomony rozwinęła i wdrożyła pierwszą na świecie technologię pojazdu autonomicznego w Singapurze- pierwsze na świecie autonomiczne taksówki. Niezwykła postać, technologiczny geniusz. Wdrażając kolejne rozwiązania AI, teraz zmienia oblicze polskiej logistyki.
13.00 – 13.40	**Kiedy automat nie dowozi** – porażki, z których uczymy się najwięcej (AI vs człowiek) spotkanie z JobinTrans.eu

6 LISTOPADA (CZWARTEK)

LUDZIE I KULTURA ORGANIZACYJNA

11.15 – 11.45	**Zawody przyszłości w logistyce – co będziecie robić za 10 lat?**
12.00 – 14.00	**Mission Zero Delay** – gry / quizy / symulacje operacji i decyzji logistycznych na stoiskach wystawców

STREFY TOWARZYSZĄCE (czynne przez 3 dni tragów)

- **Strefa Kariery / Rekrutacji i Coachingu** – konsultacje CV, rozmowy z coachami
- **Networking Jobs Café** – przestrzeń spotkań / cafe corner

GRANICA

POLSKO-UKRAIŃSKA

SZANSA CZY BARIERA ROZWOJU?

KLUCZOWE ZAGADNIENIA

INWESTYCJE PRZYGRANICZNE

INTEGRACJA UE

WYMIANA HANDLOWA

WYZWANIA TSL

RYZYKO, BEZPIECZEŃSTWO

POLITYKA FISKALNA

1 **Granica - europejski korytarz handlowy**
cyfryzacja odpraw, interoperacyjność i szybkie usprawnienia, umowa transportowa UE–Ukraina, kolej jako kręgosłup odbudowy gospodarczej Ukrainy

2 **Bezpieczeństwo obrotu gospodarczego**
kontrole sanitarne, weterynaryjne i fitosanitarne, sankcje i zasady obrotu towarami podwójnego zastosowania (DUAL USE)

3 **Podkarpacie i Rzeszów jako brama Ukrainy do UE i dobre miejsce do inwestycji**
tworzenie przestrzeni sprzyjającej inwestycjom, wzmacnianie potencjału regionu jako hubu gospodarczego i transportowego

4 **Polska hubem odbudowy Ukrainy**
partnerstwo PL–UA–UE, finansowanie i ubezpieczenia eksportu, konkurencyjność przedsiębiorstw i szanse dla polskiego biznesu.

26-27.11.2025
RZESZÓW

POLSKO-UKRAIŃSKA IZBA GOSPODARCZA

zarejestruj się!
forumgranica.eu

WITAMY W NASZEJ SIECI DHL FULFILLMENT NETWORK

Rozwiń swój biznes E-commerce z naszą technologią, narzędziami cyfrowymi oraz z siecią magazynów i dostawców w całej Europie.

DHL Fulfillment Network



Zeskanuj QR kod