

3

Od wyzwań do pozycji lidera
10-lecie SMART Cargo Solutions

8

**Transformacja cyfrowa,
optymalizacja kosztów
i zielona logistyka**

14

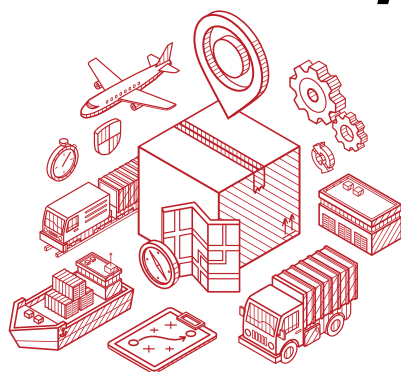
**Szklany mur
chińskiego eksportu**





Szanowni Państwo,

Najnowszy numer naszego kwartalnika zaczynamy od bilansu 10-lecia SMART Cargo Solutions – dekady rekordowych wzrostów i odważnych inwestycji w zespół, technologię i rozwój serwisów spedycyjnych. Z okazji jubileuszu przypominamy także ludzi, którzy stoją za sukcesem firmy – ich zaangażowanie i otwartość to prawdziwa siła SMART Cargo Solutions.



Patrzmy też w przyszłość: rok 2026 w branży TSL zapowiada się jako okres dalszej zmienności – nie tylko gospodarczej, lecz także regulacyjnej i technologicznej. Z jednej strony przedsiębiorstwa mierzą się z presją kosztową, koniecznością dostosowania się do rosnących wymogów środowiskowych i coraz większymi oczekiwaniami klientów. Z drugiej – otwiera się przed nimi przestrzeń do rozwoju dzięki inwestycjom w infrastrukturę, cyfryzację i automatyzację procesów.

Na naszych łamach analizujemy główne trendy, które nadadzą ton logistyce w 2026 r. Transformacja cyfrowa, automatyzacja i „zielona logistyka” to już nie hasła, lecz realne strategie wdrażane w codziennej działalności przewoźników i spedytorów. Rosnące znaczenie systemów TMS, automatyzacja raportowania emisji CO₂ i nowe regulacje celne będą w najbliższych miesiącach kształtować decyzje strategiczne całego sektora.

W artykule „Szkłany mur chińskiego eksportu” opisujemy natomiast nową rzeczywistość w handlu z Chinami – koniec ery pożyczanych licencji eksportowych i początek pełnej transparentności. Zmiany w chińskim prawie celnym, podatkowym i walutowym wymagają dziś chirurgicznej precyzji w dokumentacji i uczciwego partnerstwa z agentami eksportowymi.

Polska umacnia się w roli kluczowego węzła logistycznego Europy: w 2025 r. oddano do użytku ponad 400 km nowych dróg krajowych, modernizowane są linie kolejowe. Te inwestycje nie tylko skracają szlaki dostaw, ale też zwiększają punktualność i możliwości dywersyfikacji tras.

Rok 2026 to czas wyzwań, ale też nowych możliwości. Życzymy Państwu inspirującej lektury i zachęamy do wspólnego budowania logistyki przyszłości – opartej na wiedzy, partnerstwie i zaufaniu.

Zespół **SMART Cargo Solutions**



Spis treści

Od wyzwań do pozycji lidera	3
Siła relacji przepisem na wspólny sukces	5
Transformacja cyfrowa, optymalizacja kosztów i zielona logistyka. Które trendy nadadzą branży ton w 2026 r.?	8
Niepewność handlowa wpływa na branżę TSL	12
Szkłany mur chińskiego eksportu	14
Przewidywana cena frachtu kolejowego w 2026 r.	17
Przewidywana cena frachtu morskiego w 2026 r.	18
Przewidywana cena frachtu lotniczego w 2026 r.	19

Wydawca na zlecenie
SMART Cargo Solutions sp. z o.o.:

Feniks Media Group
ul. Balicka 136, 30-149 Kraków
wspolpraca@feniksmedia.pl

Od wyzwań do pozycji lidera

PRZEZ DEKADĘ ISTNIENIA SMART CARGO SOLUTIONS UDOWODNIŁO, ŻE SUKCES W SPEDYKCJI RODZI SIĘ Z SIŁY ZESPOŁU. HOLISTYCZNE PODEJŚCIE DO WSPÓŁPRACY I ZAANGAŻOWANIA TO FUNDAMENT, KTÓRY POZWALA NAM OSIĄGNĄĆ DŁUGOFALOWY AMBITNY CEL: OBECNOŚĆ WŚRÓD DZIESIĘCIU NAJLEPSZYCH FIRM SPEDYCYJNYCH W POLSCE DO ROKU 2030.

W drugie dziesięciolecie działalności wchodzimy po dekadzie intensywnego wzrostu zarówno pod względem ilości zleceń, jak i ich wolumenu. Kluczem do osiągnięcia takiego sukcesu jest filozofia oparta na stawianiu na zespół, który łączy elastyczność z jakością realizowania powierzonych zadań.

Współodpowiedzialność i skrócona ścieżka decyzyjna, jaka charakteryzuje naszą firmę, zaowocowała wyjątkową przewagą konkurencyjną w dynamicznej branży TSL. Od samego początku w SMART Cargo Solutions stawiamy również na otwartą komunikację i przejrzystość, informując klientów nie tylko o zaletach, ale i potencjalnych ryzykach danego rozwiązania, co jest częścią transparentnej oceny i dbałości o jakość.

FUNDAMENTY I OSIĄGNIĘCIA

Rozwój SMART Cargo Solutions mierzony jest nie tylko wysokim wzrostem wolumenów, ale również stale rosnącą bazą zadowolonych klientów i prestiżowymi nagrodami. Obecnie nasza firma dysponuje sześcioma oddziałami w całej Polsce i zatrudnia zespół składający się z ponad 50 wysoko wykwalifikowanych specjalistów.

Nasze rezultaty finansowe i operacyjne są potwierdzone prestiżowymi nagrodami. Jesteśmy laureatem tytułu Diamenty Forbes 2024, zdobyliśmy też dwukrotnie wyróżnienia w plebiscycie Forum Firm Rodzinnych (w latach 2024 i 2025) w kategorii firm o przychodach do 100 mln zł.

Ten sukces nie byłby możliwy bez stabilnej współpracy z kilkuset klientami, dla których realizujemy złożone i ambitne projekty logistyczne. Niestrudzenie i konsekwentnie rozwijamy również autorskie rozwiązania logistyczne, w tym usługę SMART Direct Box z Chin do Polski, która pozwoliła na optymalizację kosztów i pełną kontrolę nad procesem transpor-

towym. Naszą codzienną działalność operacyjną wspiera należący do SMART Cargo Solutions magazyn konsolidacyjny z pełną obsługą celną, zlokalizowany w Pruszkowie.

U progu kolejnej dekady naszego istnienia długoterminowa strategia SMART Cargo Solutions w znacznym stopniu koncentruje się na dynamicznym rozwoju transportu morskiego i kolejowego, które wykazują najwyższe prognozy wzrostu procentowego.

Ten intensywny rozwój nie byłby możliwy bez elastyczności operacyjnej, jaka cechuje SMART Cargo Solutions.

Rok 2025 w SMART Cargo Solutions w liczbach

600
aktywnych klientów

9000
zleceń

10 000 CBM
na naszych SmartBoxach

16 000 CBM
na naszych konsolach RAIL

18 500 km
najdłuższa trasa lotnicza

35 500 km
najdłuższa trasa morską

Siła relacji przepisem na wspólny sukces

SMART CARGO SOLUTIONS ŚWIĘTOWAŁO 10-LECIE ISTNIENIA, STAWIAJĄC W CENTRUM UWAGI TO, CO NAJCENNIJSZE - LUDZI, KTÓRZY TWORZĄ TĘ FIRMĘ.



Odpowiedzialne, a przy tym szybkie i skuteczne reagowanie na zmienne warunki na rynku pozwala nam na błyskawiczne dopasowanie się do potrzeb partnerów biznesowych. Ta elastyczność umożliwia również indywidualne podejście do każdego klienta, bez sztywnych, korporacyjnych schematów obsługi.

AMBITNY KURS

Patrząc w przyszłość, SMART Cargo Solutions wyznaczyło sobie ambitny cel strategiczny: pragniemy znaleźć się w czołowej dziesiątce najlepszych firm spedycyjnych w Polsce do 2030 r. Chcemy osiągnąć tę pozycję jako symbol jakości, niezawodności i nowoczesnego podejścia do logistyki, która nie zna granic. Wierzymy, że konsekwentne kroki i utrzymanie dotychczasowego tempa wzrostu poprowadzą nas na szczyt branży logistycznej.

Realizacja tego strategicznego celu opiera się na ciągłym rozwijaniu kluczowych obszarów:

1. Inwestycje w zespół: podnoszenie jakości serwisu, zwiększanie zespołu sprzedaży i rozwijanie pracowników m.in. poprzez Akademię SMART, nasz autorski program szkoleniowy.

2. Inwestycje w technologię: nieustannie doskonalimy system SmartTrax w celu zapewnienia klientom jeszcze

większej kontroli i przejrzystości realizowanych zleceń.

3. Rozwój serwisów drobnicowych:

w ślad za rekordowym wzrostem wolumenów planujemy otwarcie kolejnych konsol drobnicowych morskich i kolejowych z Azji.

4. Rozbudowa infrastruktury:

jesteśmy gotowi na dalsze inwestycje w powiększanie naszego HUB-u magazynowo-dekonsolidacyjnego w Pruszkowie.

KAPITAŁ LUDZKI

Bezspornie sukces SMART Cargo Solutions ma swoje źródło w osobach, które tworzą tę firmę. To właśnie zaangażowanie i otwarte umysły zespołu budują i dostarczają niezwykłą wartość dodaną dla klientów.

W trakcie jubileuszowej gali prezes Olga Iwaniuk podkreśliła: *Kładziemy nacisk na wytyczanie ścieżek rozwojowych, a zespół zachęcamy do dzielenia się pomysłami. Zapewniamy pracownikom poczucie, że mogą się rozwijać, osiągając jednocześnie cele zarówno zawodowe, jak i osobiste.*

Przejrzysta struktura SMART Cargo Solutions sprawia, że pracownicy mają realny wpływ na działanie i rozwój firmy, a ich opinie są słyszane. Takie podejście znalazło odzwierciedlenie w indywidualizowanych nagrodach i wyróżnieniach, które zostały wręczone członkom zespołu w trakcie obchodów jubileuszu istnienia firmy.

Należy podkreślić, że w SMART Cargo Solutions uznanie i rola kluczowych pracowników mają znaczenie strategiczne. Zawsze kładliśmy nacisk na budowanie poczucia przynależności i odpowiedzialności za naszą organizację. Dlatego obecni pracownicy tak wysoko cenią sobie przyjazną, niekorporacyjną atmosferę pracy. Wierzymy, że firma to przede wszystkim ludzie, a nasz doświadczony zespół jest motorem naszego sukcesu.

LOGISTYKA, KTÓRA NIE ZNA GRANIC

Pierwotna wizja Piotra Iwaniuka, założyciela SMART Cargo Solutions, koncentrująca się na relacjach, zaufaniu i szybkim reagowaniu, okazała się nie tylko słuszną, ale i strategicznie skuteczną. Dziś cały nasz zespół, bazując na tej sprawdzonej filozofii, kieruje się w stronę przyszłości. Jesteśmy zdeterminowani, by – utrzymując tempo wzrostu oraz inwestując w ludzi i technologię – zrealizować ambitny cel strategiczny do 2030 r. Zapraszamy naszych obecnych i przyszłych partnerów biznesowych do wspólnego kontynuowania tej drogi.

LUDZIE SERCEM FIRMY

W trakcie obchodów jubileuszu postawiliśmy na wspomnienia. Prezes Olga Iwaniuk przypominała, że SMART Cargo Solutions powstało również jako odskocznia od korporacji – miejsce, gdzie z szefem się po prostu rozmawia, a nie wymienia mailami. Podsumowaliśmy trudne i piękne momenty minionej dekady, zgodnie uznając, że to nie liczby w Excelu, a członkowie zespołu są naszą prawdziwą siłą.





NAGRODY Z CHARAKTEREM

Nudne puchary i gratulacje z szablonu? U nas to nie przejdzie! Nagrody z okazji 10-lecia SMART Cargo Solutions były osobiste – każdy wyróżniony dostał kamień pasujący idealnie do jego osobowości, od „wojownika” po „oazę spokoju”. Doceniliśmy lojalność osób będących w firmie od początku, jak i tych, którzy wnieśli do niej nową energię, a gadzety wręczone za biurowe „grzeszki” dały nam wszystkim wiele okazji do śmiechu. Rozstrzygnęliśmy również plebiscyt na SMART Spedytora i SMART Handlowca, który potwierdził, jak ważna jest współpraca między działami.

UHONOROWANIE WYJĄTKOWYCH TALENTÓW

Nagrody wręczone przy okazji jubileuszu podkreśliły różnorodność talentów i wyjątkowych cech, które składają się na siłę całego zespołu. Wyróżniono osoby, które od lat budują pozytywną energię w firmie, wykazują się niezwykłą determinacją, lojalnością, ciepłem, stabilnością czy umiejętnością łagodzenia napięć. Symboliczne kamienie i drobne upominki doskonale oddały ich „supermoce” oraz wkład w codzienne funkcjonowanie firmy.



LUZ, DUŻO POZYTYWNEJ ENERGII I KASYNO

Zaczęliśmy od integracji w plenerze, by potem spotkać się na wieczornej gali. Po uroczystym wręczeniu nagród i przemowach do głosu doszły emocje wyzwalane w kasynie i na parkiecie. Tańce do białego rana, rozmowy bez krawatów i świętowanie w naszym, smartowym stylu – było dokładnie tak, jak lubimy najbardziej.



ULUBIENCY ZESPOŁU

Szczególnym momentem było ogłoszenie wyników plebiscytu na SMART Handlowca i SMART Spedytora. Pierwszy tytuł trafił do rąk Dominika Kołka, który – choć na początku pracy chciał uciekać, słysząc o Incotermsach – został najlepiej oceniony przez zespół handlowców. Laureatem drugiego wyróżnienia został Przemysław Godek, wybrany przez spedytorów (uzyskał aż 67% głosów!) za precyzję i drobiazgowość, z jakimi pochyla się nad każdą ofertą.

Transformacja cyfrowa, optymalizacja kosztów i zielona logistyka

Które trendy nadadzą branży ton w 2026 r.?

BRANŻA LOGISTYCZNA MIERZY SIĘ Z WIELOMA WYZWANIAM. OCZEKIWANIA KLIENTÓW STAŁE ROSNĄ, NASILA SIĘ PRESJA NA SKRACANIE CZASU DOSTAW I OPTYMALIZACJĘ KOSZTÓW, A SYTUACJA MIĘDZYNARODOWA NIE ZAPEWNIĄ STALOŚCI ŁAŃCUCHÓW DOSTAW. KOLEJNE REGULACJE PRAWNE, W TYM PRZEPISY WYMUSZAJĄCE REDUKCJĘ EMISJI CO₂, I SPEŁNIENIE WYMOGÓW KLIMATYCZNYCH, RÓWNIEŻ NIE UŁATWIAJĄ ZADANIA PRZEDSIĘBIORCOM Z TEGO SEKTORA. JAKIE TRENDY W OBLICZU TAK WYMAGAJĄCYCH WARUNKÓW BĘDĄ KSZTAŁTOWAĆ BRANŻĘ TSL W 2026 R.?



Miniony rok był trudny dla przedstawicieli sektora TSL. Jak wskazuje raport „Finansowy Indeks Branży TSL 2025”¹, aż 80% badanych odczuło wzrost kosztów prowadzenia działalności. Jako najczęstsze problemy przewoźnicy wskazywali: zatory płatnicze i długie

terminy płatności (63,1%), niskie stawki za fracht (50,3%) oraz wzrost kosztów operacyjnych (42,3%). Dodatkowo badani (80%) wyrazili przekonanie, że ani oni, ani cała branża, nie są przygotowani na wyzwania wynikające z zielonej transformacji, takie jak elektryfikacja

flot transportowych i wzmocnienie infrastruktury ładowania. Mimo wszystko przedstawiciele branży starają się patrzeć z optymizmem w przyszłość: prawie 30% przewoźników i 25% spedytorów przewiduje poprawę sytuacji finansowej ich firm.



PRZEPISY, PRZEPISY I JESZCZE WIĘCEJ PRZEPISÓW

Na codzienną pracę spedytorów w 2025 r. wydatnie wpływał także szereg zmian w przepisach. Dla przypomnienia, Import Control System 2 (ICS2) objął również transport drogowy i kolejowy, co nałożyło na przewoźników obowiązek składania zgłoszenia bezpieczeństwa ENS (ang. *Entry Summary Declaration*)². Wprowadzono także 49 nowych kodów CN i wycofano 34 dotychczasowych, co wymusiło aktualizację systemów księgowych i celnych. Błędne przypisanie kodu CN może wiązać się z nieprawidłowym naliczeniem cła, a co za tym idzie – z opóźnieniami w odprawie, a nawet sankcjami³.

W roku 2025 w pełni wszedł w życie również mechanizm CBAM (ang. *Carbon Border Adjustment Mechanism*), w związku z którym importerzy takich produktów jak stal, aluminium czy nawozy muszą składać kompleksowe raporty emisji przypisane do towarów⁴.

Dodatkowo w wyniku zaostrenzonych przepisów sankcyjnych wobec Rosji na przewoźników w Polsce nałożono

nowe wymogi dokumentacyjne przy eksporcie, imporcie i tranzycie towarów. Muszą oni między innymi dołączać do zgłoszeń celnych oświadczenia zawierające potwierdzenie, że tranzyt przez Rosję i Białoruś jest tylko częścią trasy, deklarację, że towary nie będą odsprzedawane, przetwarzane ani składowane na terytorium tych krajów, a także dane odbiorcy końcowego i informacje o miejscu docelowym⁵.

POLITYKA CELNA

Branża TSL musi być ciągle na bieżąco z aktualizacjami przepisów celnych. Jedną z najnowszych zmian, która ma zacząć obowiązywać już w 2026 r., dotyczy systemu importu małych przesyłek spoza Unii Europejskiej. Zgodnie z komunikatem Rady UE z 13 listopada 2025 r.⁶ podjęto decyzję o likwidacji zwolnienia celnego dla paczek o wartości poniżej 150 euro. Reforma ta ma uderzyć w chińskie platformy, takie jak Shein, Temu czy AliExpress, i walczyć z nieuczciwą konkurencją wobec unijnych producentów i sprzedawców.

Z danych przedstawionych przez Radę UE wynika, że w 2024 r. do państw członkowskich trafiło 4,6 mld paczek,

z czego aż 91% pochodziło z Chin. To aż dwa razy więcej niż w roku 2023. Prosty mechanizm poboru ceł ma zacząć działać już w 2026 r. i obowiązywać aż do pełnego wdrożenia Hubu Danych Centralnych, które jest zaplanowane na rok 2028. Marosz Szefczowicz, komisarz UE ds. Handlu, przy okazji dyskusji o unijnej polityce celnej podkreślał: *Osiągnięcie politycznego porozumienia w sprawie zniesienia obecnego progu cła w wysokości 150 euro wysła wyraźny sygnał, że Europa poważnie traktuje uczciwą konkurencję i obronę interesów swoich przedsiębiorstw*⁷.

Istotne zmiany w kwestii ceł nastąpiły również w polityce Stanów Zjednoczonych. 31 lipca Donald Trump podpisał tzw. Executive Order – rozporządzenie nakładające na kilkadziesiąt państw „cła odwetowe”. Co prawda w wyniku obaw amerykańskich konsumentów związanych z wysokimi cenami żywności Trump już w listopadzie wycofał cła na ponad 200 artykułów spożywczych⁸, w tym na takie produkty jak kawa, wołowina, banany czy sok pomarańczowy, trudno jednak uznać sytuację za stabilną.

Nastroje polskich przedsiębiorców w związku ze zmianami kosztów ceł sprawdził EY w badaniu „Polskie firmy

¹ https://form.transcash.eu/indeks_branzy_tsl_2025

² https://taxation-customs.ec.europa.eu/news/eu-import-control-system-2-ics2-extends-rail-and-road-transportation-april-2025-2025-02-03_en

³ <https://www.aeb.com/en/magazine/articles/developments-in-international-customs.php>

⁴ <https://www.maersk.com/insights/resilience/2024/12/04/new-regulations-in-2025>

⁵ <https://pisil.pl/nowelizacja-krajowej-ustawy-sankcyjnej-wejscie-w-zycie>

⁶ <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2025/11/13/customs-council-takes-action-to-tackle-the-influx-of-small-parcels>

⁷ <https://www.pap.pl/aktualnosci/ministrowie-finansow-ue-uzgodnili-szybsze-wprowadzenie-cel-na-przesylki-o-niskiej>

⁸ <https://businessinsider.com.pl/gospodarka/donald-trump-kontra-inflacja-prezydent-usa-przegral-01/px5pvt5>

w obliczu cel: strategiczne zmiany w odpowiedzi na niepewność handlową⁹. Ponad połowa respondentów obawia się, że cła w negatywny sposób wpłyną na ich branżę, a 52% z nich wskazało na ryzyko wzrostu kosztów produkcji. Sławomir Czajka, ekspert EY, zauważa: *Obecnie znajdujemy się w bardzo dynamicznej fazie globalnych napięć handlowych. Od początku kwietnia Stany Zjednoczone wprowadziły szeroko zakrojone cła na towary z Unii Europejskiej – 20% na większość produktów, 25% na samochody osobowe i aż 50% na stal i aluminium. Choć część z tych cel została tymczasowo obniżona, wiele sektorów wciąż pozostaje pod presją.*

NACISK NA TECHNOLOGIE I CYBERBEZPIECZEŃSTWO

Trendy związane z cyfryzacją i automatyzacją w logistyce, takie jak wykorzystanie sztucznej inteligencji i Internetu Rzeczy, digitalizacja procesów czy robotyzacja, napędzają rozwój tego sektora już od kilku lat. Nie inaczej będzie w 2026 r. Rozwiązania oparte o AI są wykorzystywane na wszystkich etapach procesów logistycznych: od prognozowania popytu, przez planowanie tras, po monitorowanie infrastruktury. Wiele firm planuje również zaadaptowanie narzędzi IoT umożliwiających bieżące śledzenie ładunków, automatyczną inwentaryzację zapasów czy optymalizację tras na podstawie danych w czasie rzeczywistym. Wiele magazynów już dziś korzysta z robotów klasy AMR/AGV do kompletacji zamówień, a innowatorzy testują autonomiczne ciężarówki i drony dostawcze. W obszarze digitalizacji przedsiębiorstwa z branży TSL inwestują w platformy chmurowe, integrację systemów oraz automatyzację procesów biurowych (RPA), co razem z AI i automatyzacją tworzy przyszłość innowacyjnej, inteligentnej logistyki.

Z drugiej strony, za rozwojem technologicznym będą musiały nadążyć kompetencje pracowników, dlatego kluczowym trendem w 2026 r. będzie także stały upskilling zespołów.



Nie da się uniknąć również inwestowania w zabezpieczenia przeciw cyberatakowi, których częstotliwość wyraźnie wzrasta wraz z intensywnym rozwojem nowoczesnych technologii. Dużym ryzykiem są między innymi ataki typu ransomware na systemy magazynowe czy transportowe, które mogą całkowicie zakłócić przepływ towarów. By temu przeciwdziałać, firmy inwestują w szyfrowanie danych w całym łańcuchu dostaw, zabezpieczenia infrastruktury IT/OT i szkolenia pracowników z zakresu cyberbezpieczeństwa, a także starają się zapewnić ciągłość działania systemów IT w razie awarii.

KOSZTY ZIELONEJ TRANSFORMACJI

Kolejnym, utrzymującym się od kilku lat i wynikającym z obostrzeń unijnych trendem w logistyce jest zrównoważony rozwój i dekarbonizacja łańcuchów dostaw. Cele postawione przed branżą są bardzo ambitne. Do 2030 r. producenci pojazdów ciężkich kategorii N2, N3, M2 oraz M3 zostali zobowiązani do obniżenia średniej emisji CO₂ z nowych pojazdów o 45% w porównaniu do roku 2019. Do 2035 r. redukcja emisji ma zostać obniżona o 65%, a do 2040 r. o 90%, co oznacza, że na rynku nowych pojazdów pozostaną niemal wyłącznie pojazdy niskoemisyjne.

Nad stopniem przygotowania polskich przewoźników do realizacji zielonej rewolucji pochylił się eksperci Polskiego Instytutu Transportu Drogowego¹⁰. Jak wynika z przygotowanego przez nich raportu, aż 93% badanych firm transportowych nie posiada we flocie pojazdów bezemisyjnych (BEV i HCEV), a 69% nie ma również pojazdów zasilanych paliwami alternatywnymi. 28% firm nie miało nawet okazji przetestować takich technologii. Jako największe bariery przewoźnicy wskazują wysokie koszty inwestycji (73%), brak odpowiedniej infrastruktury (54%) oraz zbyt krótki zasięg na jednym ładowaniu (51%). Dodatkowo aż 39% badanych nie ufa w dojrzałość rozwijających się technologii.

Wydaje się, że rynek wymusi na nich pewną adaptację – przystosowanie się do unijnych wymogów dekarbonizacyjnych jest koniecznością, aby utrzymać konkurencyjność na europejskim rynku i sprostać oczekiwaniom partnerów biznesowych.

JESZCZE SZYBSZE DOSTAWY

Stale rosną również wymagania wobec logistyki ostatniej mili, czyli finalnego fragmentu łańcucha dostaw, w którym towar wydany z magazynu trafia do klienta końcowego. Podstawową trudnością

jest tutaj presja czasu. Konsumenci są coraz bardziej przyzwyczajeni do modelu, w którym otrzymują przesyłkę do 24 godzin od złożenia zamówienia. Opóźnienia wynikające np. z dużego natężenia ruchu w mieście mogą negatywnie wpłynąć na doświadczenie klienta i zniechęcić go do ponownego skorzystania z usług. Rozwiązaniem, które zyskuje na popularności, są mikrohuby logistyczne, działające w różnych modelach: od współdzielenia przestrzeni przez kilku operatorów po wspólną obsługę punktów odbioru czy nawet kurierów.

SKUTECZNA OPTIMALIZACJA KOSZTÓW

Podczas gdy koszty związane z dostosowaniem się do nowych przepisów czy wymagań emisyjnych stale rosną, firmy z branży TSL będą szukać kolejnych sposobów na optymalizację kosztów transportu. Planowanie tras będzie opierać się o narzędzia AI, przy uwzględnieniu takich aspektów jak stawki frachtowe, koszty cargo lotniczego, opłaty drogowe, zużycie paliwa czy rozmieszczenie punktów docelowych.

Ogromne wsparcie w efektywnym planowaniu logistyki i precyzyjnym zarządzaniu kosztami stanowią systemy TMS, które pomagają firmom spedycyjnym ograniczyć chaos informacyjny oraz ryzyko opóźnień wynikających z wieloetapowych procesów i licznych podwykonawców. TMS umożliwia m.in. centralizację wszystkich danych o zleceniach, harmonogramach statków i pociągów i dokumentach, dzięki czemu spedytorzy szybciej reagują na zmiany w dostępności przestrzeni ładunkowej czy przesunięcia ETD/ETA. Automatyzuje tworzenie i obieg kluczowych dokumentów, redukując błędy oraz skracając czas obsługi klienta. Daje także możliwość bieżącego monitorowania kontenerów, co pozwala minimalizować ryzyko nieplanowanych kosztów, takich jak *demurrage* czy *storage*. Integracja TMS z telematyką i systemami armatorów lub operatorów kolejowych zwiększa przejrzystość całego łańcucha dostaw. Dzięki analizie danych historycznych firmy mogą lepiej planować wolumeny, negocjować stawki i optymalizować wybór tras. W rezultacie TMS usprawnia pracę zespołów, obniża koszty operacyjne i podnosi jakość obsługi klienta.

TRENDY BRANŻY TSL W POLSCE W 2026 R. W PIGUŁCE



Spedycja morska ma umiarkowane perspektywy wzrostu wolumenów (o 3,5–4,5%), w Polsce dodatkowo wspierane rekordowym budżetem 2,4 mld zł na gospodarkę morską. Inwestycje obejmą m.in. budowę terminala kontenerowego w Świnoujściu, rozbudowę infrastruktury w Zatoce Gdańskiej oraz budowę toru wodnego do portu w Elblągu.



Transport kolejowy towarowy zmagają się ze spadkiem udziału rynkowego (główne powody to: wysokie opłaty za dostęp do infrastruktury i koszty energii, brak priorytetu dla pociągów towarowych i niestabilności stawek), ale zyskuje dzięki inwestycjom PKP PLK w modernizację linii oraz ożywieniu intermodalnemu i konkurencji prywatnych operatorów.



Spedycja lotnicza pozostaje na marginesie wolumenów obsługiwanych przez inne kanały, ale z perspektywami wzrostu po otwarciu Portu Polska do 2032 r., który zintegruje lotnictwo z Koleją Dużych Prędkości. To gałąź silnie obciążona regulacyjnie, obecnie krótkoterminowo hamowana globalnymi spadkami przewozów.



Transport drogowy jest pod presją regulacyjną – dotyczy to zarówno kontroli przepływu towarów (ICS2, SENT), jak i pracy kierowców oraz pojazdów (nowe tachografy). Jednocześnie sektor będzie napędzany inwestycjami w elektromobilność i multimodalność, a rozwój e-handlu dodatkowo zwiększy zapotrzebowanie na szybkie dostawy.

⁹ https://www.ey.com/pl_pl/newsroom/2025/07/ey-cla-przedsiębiorstwa-w-polsce

¹⁰ https://pitd.org.pl/reports/pl/pl_0001_Raport-Zielona-rewolucja-w-transporte-okiem-przewoźników-drogowych.pdf

Niepewność handlowa wpływa na branżę TSL

„ŚWIATOWA GOSPODARKA JEST POD PRESJĄ” – WYROKUJE KONFERENCJA NARODÓW ZJEDNOCZONYCH DS. HANDLU I ROZWOJU (UNCTAD), ORGAN POMOCNICZY ONZ. NARASTAJĄCE ZAGROŻENIA, TAKIE JAK WSTRZĄSY ZWIĄZANE Z POLITYKĄ HANDLOWĄ, KONFLIKTY ZBROJNE I NIEPEWNOŚĆ FINANSOWA MAJĄ DOPROWADZIĆ DO SPOWOLNIENIA GLOBALNEGO WZROSTU DO 2,3%, CO BUDZI UZASADNIONE OBAWY O ZBLIŻAJĄCE SIĘ WIDMO RECESJI. JAK NAPIĘTA SYTUACJA GOSPODARCZA I HANDLOWA WPŁYWA NA LOGISTYKĘ?

Cła odwetowe wprowadzone przez Donalda Trumpa ostudziły entuzjazm ekspertów ekonomicznych, którzy po ich wdrożeniu zweryfikowali swoje prognozy co do wzrostu gospodarczego w 2025 r. Światowa Organizacja Handlu (WTO) po niezłym 2024 r., w którym światowy wolumen handlu wzrósł o 2,4%, szacowała, że ze względu na poprawiające się warunki makroekonomiczne w 2025 r. wyniesie on 2,7%. Decyzje amerykańskiego prezydenta zmusiły jednak ekspertów do obniżenia prognoz o 0,2%. Obliczenia te mogą ulec dalszej zmianie, jeśli Trump wdroży część zawieszonych ceł (dodatkowe -0,6%) lub niepewność handlowa będzie nadal narastać (możliwe -0,8%).

Spadek wolumenu handlu wpłynie w szerszej perspektywie na obraz całej gospodarki. Według danych WTO światowe PKB wzrośnie o 2,2% w 2025 r. (o 0,6% poniżej bazowych prognoz) i lekko odbije się w 2026 r., osiągając poziom 2,4%. Mimo napiętej sytuacji Światowa Organizacja Handlu stara się uspokajać nastroje, argumentując, że 87% globalnego handlu towarami odbywa się poza Stanami Zjednoczonymi.

Prognozy spadkowe potwierdza również UNCTAD w raporcie „Global Trade

Update”¹, szacując globalny wzrost gospodarki w 2025 r. na 2,3%. Co prawda w pierwszej połowie 2025 r. globalny handel towarami i usługami wzrósł o 300 mld dolarów, ale za ten stan odpowiada nie większa liczba towarów, a wyższe ceny produktów. Autorzy raportu odnotowują również, że w pierwszym kwartale 2025 r. gospodarki rozwinięte wyprzedziły kraje rozwijające się pod względem tempa wzrostu handlu. To odwrócenie niedawnego trendu szybszego rozwoju globalnego południa zostało spowodowane wzrostem importu przez Stany Zjednoczone o 14% i wzrostem eksportu krajów Unii Europejskiej o 6%. Eksperci UNCTAD zauważają także pogłębienie się nierównowagi handlowej.

Wprowadzone w 2025 r. nowe cła, niepewność polityczna, przedłużające się konflikty zbrojne i spowolnienie gospodarcze – mimo dobrego początku roku – spowodowały ograniczenie wzrostu wolumenu globalnego handlu w kolejnych miesiącach.

GLOBALNE TRENDY INWESTYCYJNE

Jak donosi UNCTAD, w 2024 r. globalne bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) spadły o 11%, do 1,5 bln dolarów.

Oznacza to kontynuację tendencji spadkowej z 2023 r. Centralną rolę zachowały Stany Zjednoczone, będąc zarówno największym źródłem, jak i odbiorcą BIZ. Równolegle eksperci wskazują na rosnące znaczenie Azji: pięć gospodarek z tego kontynentu znalazło się w pierwszej dziesiątce światowych źródeł inwestycji zagranicznych. Ucierpiało za to wiele krajów europejskich, a spadek inwestycji najmocniej odczuły Niemcy, Hiszpania, Włochy i Francja.

Eksperci UNCTAD alarmują, że napięcia handlowe i niestabilność gospodarcza negatywnie wpłynęły na decyzje inwestycyjne – dane z początku 2025 r. wskazują na rekordowo niską aktywność w zakresie transakcji i projektów.

JAK SYTUACJA HANDLU WPŁYNIE NA LOGISTYKĘ?

Spowolnienie globalnej gospodarki i wolumenu handlu towarami nie pozostaje obojętne dla branży transportu i logistyki. Jak zauważają eksperci UNCTAD, niepewność związana z polityką handlową osiągnęła historycznie wysoki poziom, co przekłada się na opóźnienia w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych i zmniejszenie zatrudnienia. Napięcia handlowe,

nowe cła i sytuacja geopolityczna zakłócają łańcuchy dostaw i podważają ich przewidywalność. Choć cła odwetowe były do tej pory ograniczone, istnieje ryzyko podjęcia kolejnych działań, które mogą doprowadzić do eskalacji i dalszej destabilizacji łańcuchów dostaw.

ROK SZCZEGÓLNIE TRUDNY DLA TRANSPORTU MORSKIEGO

Według raportu UNCTAD „World Maritime Transport 2025”² w kończącym się roku wolumeny handlu morskiego wzrosną zaledwie o 0,5%. Przyczynami takiego stanu są przede wszystkim: napięcia geopolityczne, zmiany tras, nowe taryfy oraz wyzwania klimatyczne. Czynniki te powodują wzrost kosztów i opóźnienia, które generują coraz większą niepewność wśród przewoźników, załadowców i dostawców usług logistycznych. W dalszym ciągu spada ruch w Kanale Sueskim – o 70% w porównaniu do stanu z 2023 r. Armatorzy wybierają dłuższe i droższe trasy wokół Przylądka Dobrej Nadziei. To zjawisko utrzymujące

się – eksperci szacują, że od 2018 r. średnia długość podróży morskiej wzrosła z poziomu 4831 mil w 2018 r. do 5 245 mil w 2024 r. W ubiegłym roku o 5,9% wzrosła także liczba tonokilometrów. Zmiany te wpłynęły na wyższe koszty transportu, a te z kolei odbiły się na stawkach frachtowych.

Eksperci UNCTAD wskazują, że w kolejnych miesiącach ceny mogą kształtować także nowe taryfy i ograniczenia handlowe oraz planowane wprowadzenie przez Stany Zjednoczone dodatkowych opłat portowych dla części statków zagranicznych.

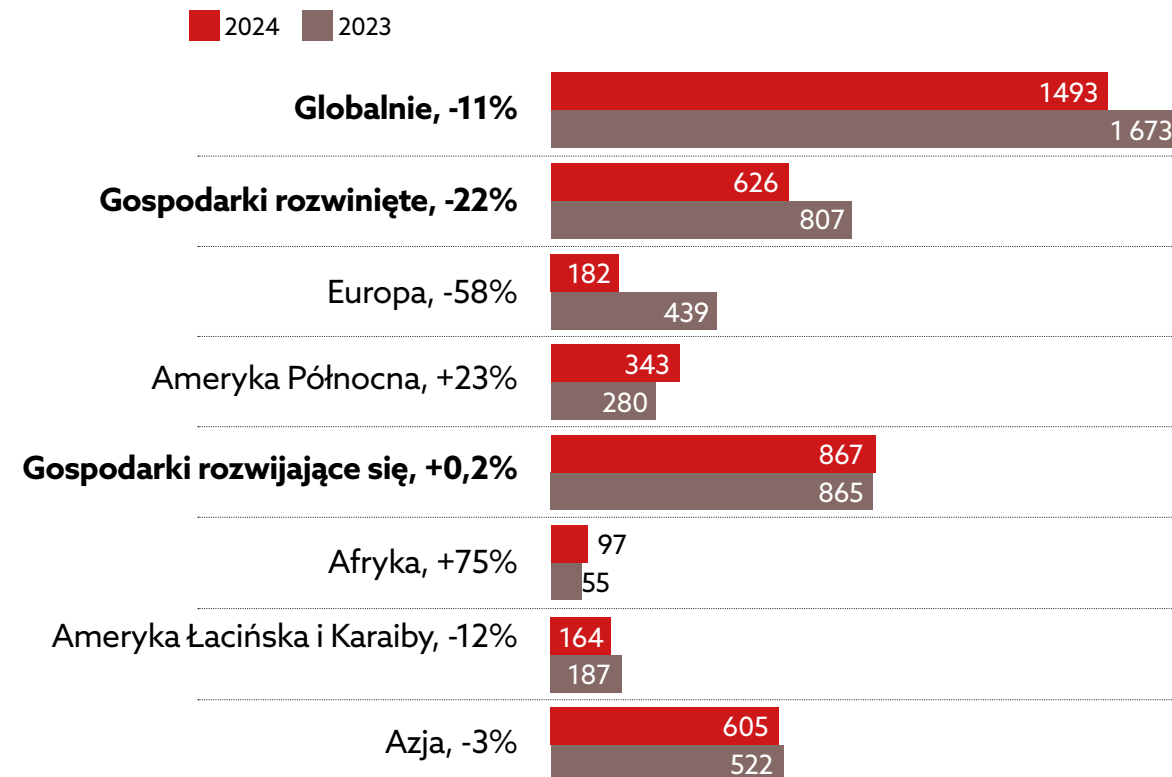
Kolejnym wyzwaniem dla transportu morskiego jest przystosowanie go do obsługi paliw alternatywnych. Z danych opublikowanych przez UNCTAD wynika, że tylko 8% światowej floty jest gotowe na takie rozwiązanie.

Wysokie koszty dekarbonizacji będą – obok konfliktów zbrojnych i niestabilności handlowej – jednym z czynników spowalniających w kolejnych latach rozwój

transportu morskiego. Sekretarz Generalna UNCTAD Rebeca Grynspan podkreśla: *Przemiany przed nami – przejście na zeroemisyjność, na systemy cyfrowe, na nowe szlaki handlowe – muszą być sprawiedliwe. Muszą wzmacniać, a nie wykluczać. Muszą budować odporność, a nie pogłębiać podatność na zagrożenia.*

Niepewność finansowa i polityczna oraz objawy spowolnienia gospodarczego negatywnie wpływają na globalny handel towarami, co prowadzi również do zmniejszenia popytu na usługi z nim powiązane, w tym transport i logistykę. Branża, już teraz zmagająca się z wieloma trudnościami, takimi jak niedobór pracowników czy koszty dostosowywania się do zmieniających się przepisów i wymogów dekarbonizacyjnych, musi stawić czoła także problemom związanym z niestabilnością handlu. W 2026 r. kluczowe dla przedsiębiorstw z branży TSL będzie dążenie do wzmocnienia łańcuchów dostaw, poszukiwanie rozwiązań mających na celu optymalizację kosztów, a także adaptacja do rosnących wymagań klientów.

NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH WEDŁUG GRUP EKONOMICZNYCH I REGIONÓW (MLD USD I %)



Źródło: na podst. danych unctad.org

¹ <https://unctad.org/publication/global-trade-update-october-2025-global-trade-remains-strong-despite-policy-changes-and>

² <https://media.un.org/unifeed/en/asset/d345/d3451775>

Szklany mur chińskiego eksportu: uszczelnienie przepisów celnych

IMPORTUJESZ Z CHIN BEZ WŁASNEJ LICENCJI? ZMIANY W REGULACJACH I PRAWIE CELNYM SPRAWIAJĄ, ŻE POPULARNY MODEL AGENCYJNY WYMAGA TERAZ CHIRURGICZNEJ PRECYZJI I PEŁNEJ TRANSPARENTNOŚCI, BY NIE STAĆ SIĘ PUŁAPKĄ FINANSOWĄ.

Przez lata w relacjach handlowych na linii Chiny – reszta świata funkcjonowało ciche przyzwolenie na pewną nonszalanę w dokumentacji. Praktyka „kupowania dokumentów eksportowych”, powszechnie stosowana przez małe i średnie przedsiębiorstwa oraz fabryki nieposiadające własnych uprawnień, była traktowana jako standard rynkowy. Model ten, w którym rzeczywisty eksporter (producent) wynajmował agenta i za opłatą korzystał z jego licencji, przez wielu uznawany był za bezpieczną „szarą strefę”. W rzeczywistości jednak mechanizm ten od dawna stał w sprzeczności z literą prawa, a ostatnie zmiany legislacyjne w Chinach ostatecznie rozwiewają mit o jego neutralności.

Należy wyraźnie podkreślić: formalnie eksport za pośrednictwem agencji nadal jest możliwy i legalny. Jednakże nowe regulacje sprawiają, że margines błędu został zredukowany do zera. To, co kiedyś było „optymalizacją”, dziś – bez wdrożenia procedur pełnej identyfikacji – staje się prostą drogą do naruszenia kluczowych chińskich regulacji, w tym Ustawy o Kontroli Eksportu (ECL 2020) i zapisów chińskiego prawa celnego. Nawet jeżeli „pożyczanie” licencji eksportowej miało na celu wyłącznie uproszczenie formalności, naruszało i narusza istotne chińskie

regulacje, ponieważ licencja eksportowa jest w Państwie Środka przypisywana do konkretnego podmiotu, a nie tylko do towaru.

NOWE REGULACJE

Kluczowym elementem transformacji, której byliśmy świadkami w ostatnich kwartałach, jest uszczelnienie systemu poprzez wprowadzenie nowych mechanizmów, które czynią proceder ukrywania rzeczywistego eksportera niemożliwym do zatajenia i drastycznie zwiększają ryzyko biznesowe.

Teza jest jasna: nowe regulacje z lat 2024–2025 (zarówno podatkowe, jak i celne) zamykają dotychczasowe luki, czyniąc proceder „pożyczania” licencji łatwym do wykrycia i nieporównywalnie bardziej ryzykownym niż w minionej dekadzie. Władze w Pekinie powiedziały „sprawdzam”, wdrażając zaawansowane systemy cyfrowe, które widzą więcej niż kiedykolwiek wcześniej.

REWOLUCJA PODATKOWA: STA ANNOUNCEMENT [2025] NO. 17

Punktem zwrotnym dla branży stał się Komunikat nr 17/2025, ogłoszony przez chińską Państwową Administrację Podatkową (STA). Wprowadza on fundamentalną zmianę w podejściu

do deklaracji podatkowych, znaną pod angielską nazwą jako **real-name reporting** (lub *real-name tax supervision*). Od 1 października 2025 r. deklaracje muszą zawierać pełną identyfikację podmiotów biorących udział w transakcji.

Nowy przepis bezpośrednio uderza w mechanizm „pożyczania” licencji, ponieważ eliminuje możliwość ukrycia faktycznego właściciela towaru oraz beneficjenta płatności. Wcześniej agent mógł figurować w dokumentach jako jedyny podmiot, podczas gdy rzeczywisty producent pozostawał w cieniu. Obecnie system wymusza transparentność. Jeśli agent zadeklaruje eksport jako własny, a systemy wykażą powiązania z innym producentem, konsekwencje mogą być natychmiastowe.

Sytuacja ta rodzi poważne implikacje karno-skarbowe. W przeszłości w skrajnych wypadkach dochodziło do sytuacji, gdzie agent traktował przychód z eks-

portu jako swój własny (CIT), a producent nie deklarował całości przychodu, co tworzyło lukę podatkową. Dziś, dzięki STA Announcement [2025] No. 17, takie działanie jest niemal natychmiast widoczne dla organów skarbowych, a nieprawidłowe raportowanie może prowadzić do oskarżenia o oszustwa podatkowe, które są w Chinach karane ze szczególną surowością.

PROBLEM WALUTOWY (SAFE)

Kolejnym filarem uszczelniania systemu jest rygorystyczna postawa Państwowej Administracji Wymiany Walut (SAFE). Problem „pożyczania” licencji od zawsze naruszał regulacje walutowe, jednak teraz narzędzia analityczne pozwalają na błyskawiczną weryfikację przepływów i identyfikację sytuacji, w których pieniądź nie podąża za towarem.

Klasyczny scenariusz problemu braku spójności wygląda następująco:

towar w dokumentach celnych deklaruje firma A (agent), natomiast płatność z zagranicy otrzymuje bezpośrednio firma B (rzeczywisty producent/eksporter). W świetle chińskiego prawa taka rozbieżność rodzi natychmiastowe podejrzenia o nielegalne przepływy kapitału lub próbę unikania opodatkowania.

SAFE we współpracy z organami podatkowymi wdrożyło zaawansowane systemy analizy danych, które automatycznie krzyżują i porównują ze sobą: deklaracje celne, wpływy dewizowe oraz deklaracje CIT i faktury VAT. Jeśli deklaracja celna nie pokrywa się ze ścieżką przepływu dewiz, system generuje alert. Wcześniej płatności trafiały często na konta offshore producenta, omijając chiński system bankowy w kontekście danej transakcji eksportowej. Obecnie takie działanie jest prostą drogą do blokady rachunków i paraliżu operacyjnego.

Skumulowane ryzyko: cło – podatki – waluty

Te trzy obszary, kiedyś funkcjonujące w pewnej separacji, dziś tworzą szczelną sieć. Dlaczego oferta „obejścia” przepisów przez konkurencję lub nieuczciwego agenta jest teraz receptą na katastrofę? Ponieważ systemy STA i SAFE automatycznie wymieniają się informacjami. niespójność w jednym systemie (np. walutowym) uruchamia kontrolę w drugim (podatkowym). Korzystanie z pośredników oferujących „stare metody” naraża na poważne konsekwencje – nawet konfiskatę towaru lub odpowiedzialność karną za przemyt.

Ustawa o Kontroli Eksportu (ECL 2020) jasno wskazuje, że licencja jest przypisana do podmiotu, a nie towaru. Podanie fałszywego eksportera jest traktowane jako złożenie fałszywej deklaracji. Sankcje mogą obejmować wpisanie na czarną listę, co blokuje możliwość eksportu nawet na 5 lat, a także gigantyczne kary finansowe.



DŁUŻSZY CZAS NA KONTROLĘ

Zarządzanie ryzykiem w imporcie z Chin wymaga teraz długofalowej rewizji. Jest to bezpośredni skutek Ustawy o cłach Chińskiej Republiki Ludowej z 26 kwietnia 2024 r., która weszła w życie 1 grudnia ubiegłego roku. Nowa ustawa konsoliduje i rozszerza przepisy, a także wprowadza ważne zmiany, w tym:

- **Powołanie agentów pobierających cła w e-commerce:** operatorzy platform e-commerce, firmy logistyczne i firmy dokonujące zgłoszeń celnych w handlu detalicznym są zobowiązani do działania jako agenci zatrzymujący cła (ang. **tariff withholding agents**). Oznacza to, że chińskie organy celne będą skupiać się na firmach zaangażowanych w transakcje detaliczne w e-commerce.
- **Wydłużenie okresu przedawnienia dla audytów:** okres przedawnienia, w którym organy celne mogą kwe-

stionować zapłacony podatek, został wydłużony z jednego roku do trzech lat od daty importu towarów do Chin lub daty zapłacenia cła. To zmiana fundamentalna. Oznacza ona w praktyce znacznie większe ryzyko kontroli wstecznych oraz kumulację potencjalnych kar.

- **Wprowadzenie klauzul antyuni-kowych:** ustawa zawiera przepisy, które umożliwiają państwu dostosowanie taryf w przypadku działań mających na celu obniżenie kwoty należnego podatku bez uzasadnionych celów komercyjnych.

AGENT POD PRESJĄ

Zmiana klimatu prawnego wpłynęła również na samych agentów. Żaden profesjonalny podmiot logistyczny, dbający o swoją reputację i licencje, nie zgodzi się na udział w procedurze, która nie spełnia wymogów *real-name reporting*. Odpowiedzialność podatkowa w przypadku wykrycia nieprawidłowości spada bowiem

często na agenta, który figurował w dokumentach. Władze mają narzędzia, by zwindykować należności podatkowe bezpośrednio od pośrednika. Dlatego model, w którym mały producent ukrywa się za plecami dużej agencji bez ujawniania swojej tożsamości w systemach skarbowych, w praktyce stał się nieopłacalny i zbyt ryzykowny dla obu stron.

TRANSPARENTNOŚĆ ALBO RYZYKO

W obliczu tych zmian rekomendacja dla europejskich importerów jest jednoznaczna: konieczna jest natychmiastowa weryfikacja procesów eksportowych i współpraca wyłącznie z agentami działającymi w pełni legalnie i transparentnie.

Gra w „chowanego” z chińskim fiskusem i urzędem celnym dobiegła końca. System stał się zbyt szczelny, by go ignorować. Transparentność w 2026 r. nie jest już wyborem – jest warunkiem koniecznym bezpieczeństwa łańcucha dostaw.

Przewidywana cena frachtu kolejowego w 2026 r.

PLANOWANIE LOGISTYKI W SEKTORZE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW WYMAGA RZETELNEGO SPOJRZENIA NA NADCHODZĄCE TRENDY RYNKOWE ORAZ ANALIZY OFICJALNYCH KOMUNIKATÓW PŁYNĄCYCH Z GLOBALNYCH CENTRÓW HANDLOWYCH. PRZYJRZYJMY SIĘ ZATEM SPEDYCJI KOLEJOWEJ.



aż 33-krotny wzrost w latach 2013-2024), przy czym udział transportu kolejowego w wymianie handlowej Chin-Europa wzrósł z 0,4 do 8,5%. To sugeruje, że popyt na kolej rośnie w sposób strukturalny.

Dodatkową zmienną jest fakt, że kolej jest dziś postrzegana jako korytarz szybki, stabilny i niskoemisyjny, co wpisuje się w globalny trend *green logistics*. Jeśli zapotrzebowanie na ekologiczne i sprawne łańcuchy dostaw będzie rosło szybciej niż realna przepustowość infrastruktury, stawki mogą odnotować korekty w górę, szczególnie na najbardziej obciążonych odcinkach.

PREDYKCJA CEN NA 2026 r.

Najbardziej prawdopodobny scenariusz bazowy zakłada, że w 2026 r. stawki będą pozostawać w lekkim trendzie spadkowym. Będzie to wynik rosnącej dojrzałości sieci, wprowadzenia nowych tras w rozkładzie oraz presji na efektywność poprzez cyfryzację. Należy jednak oczekiwać, że ze względu na stale rosnący popyt ewentualne obniżki będą ograniczone, a głównym trendem stanie się wyraźny spadek zmienności cen.

Alternatywny scenariusz wzrostowy może ziszczyć się jedynie w sytuacji, gdy trend zielonej logistyki i przebudowa globalnych łańcuchów dostaw zwiększą zapotrzebowanie na transport znacznie szybciej niż przyrastająca przepustowość techniczna kolei.

Analiza prognoz na 2026 r., oparta na danych opublikowanych pod koniec 2025 r. przez oficjalny chiński portal rządowy¹, pozwala zarysować kompleksowy obraz zmian czekających rynek transportu kolejowego między Chinami a Europą. Kluczowym zagadnieniem dla polskich importerów i eksporterów pozostaje kierunek ewolucji cen frachtu, na który oddziaływać będą dwa ścierające się nurty rynkowe.

CO MOŻE SPOWODOWAĆ SPADKI CEN?

W grupie czynników sprzyjających spadkom cen w 2026 r. na pierwszy plan wysuwają się rosnąca skala i dojrzałość usług. Skala operacyjna na poziomie niemal 120 tys. kursów i wolumen rzędu 12 mln TEU tworzą obraz rynku o wysokiej powtarzalności, co naturalnie generuje efekt skali i presję na stabilizację stawek jednostkowych.

Procesy te wspierane są przez szeroko zakrojoną digitalizację handlu oraz usprawnienia w odprawach celnych, które redukują tzw. tarcie w łańcuchu dostaw, stanowiąc silny impuls do obniżenia kosztów operacyjnych. Co więcej, uzgodnione dodanie siedmiu nowych tras „pełnorozkładowych” (ang. *scheduled*) jest jasnym sygnałem standaryzacji. Zwiększona przewidywalność połączeń zazwyczaj skutecznie ogranicza udział kosztownych stawek typu „spot” na rzecz stabilniejszych kontraktów długoterminowych.

OD CZEGO BĘDĄ ZALEŻEĆ WZROSTY STAWEK?

Na trasach kolejowych między Chinami a Europą widać silny wzrost popytu na usługi: wartość przewożonych towarów do końca 2024 r. to 426,4 mld USD (co oznacza

¹ <http://english.scio.gov.cn>

Przewidywana cena frachtu morskiego w 2026 r.

KONTENEROWY RYNEK FRACHTÓW MORSKICH W ROKU 2026 TO ZDERZENIE NADPODAŻY I STAŁEJ NIESTABILNOŚCI. KLUCZOWYM CZYNNIKIEM KSZTAŁTUJĄCYM CENY W SEGMENTCIE KONTENEROWYM BĘDZIE DALSZA EKSPANSJA FLOTY.

Według ekspertów Xeneta¹ globalna zdolność floty kontenerowej (mierzonej w TEU) wzrośnie w 2026 r. o 4,0%. Ta nowa podaż jest wynikiem rekordowego portfela zamówień (ang. *orderbook*) na nowe statki, obejmującego ponad 10 mln TEU. Wprowadzenie tak dużej nadwyżki zdolności przewozowej będzie wywierać presję spadkową na stawki frachtowe. Dla polskich importerów i eksporterów wprowadzenie tak dużej nadwyżki zdolności na rynek jest niewątpliwie dobrą wiadomością, gdyż naturalnie generuje ona silną presję spadkową na stawki frachtowe. Jednak ten pozytywny impuls będzie równoważony przez czynniki operacyjne, które mogą skutecznie wyhamować gwałtowne przeceny.

GEOPOLITYKA JAKO HAMULEC SPADKÓW CEN

Kluczową rolę w stabilizacji stawek odegra sytuacja geopolityczna, w szczególności utrzymujące się niepokoje na Morzu Czerwonym, które według prognoz pozostaną wyzwaniem także w 2026 r. Konieczność utrzymania dłuższych tras wokół Przylądka Dobrej Nadziei absorbuje znaczną część nadmiarowego tonażu, co zapobiega drastycznym spadkom cen, jakie mogłyby wystąpić w spokojniejszych warunkach.

Warto podkreślić, że ewentualny powrót do stabilnej żeglugi przez Kanał Sueski natychmiastowo uwolniłby tę zablokowaną zdolność floty, co mogłoby wywołać lawinowy spadek kosztów transportu. Jednocześnie prognozy UNCTAD²



wskazują na umiarkowany wzrost popytu na poziomie 1,0% w 2026 r. (w średnim okresie, tj. między rokiem 2026 a 2030, prognozowany wzrost handlu kontenerowego wynosi średnio 2,3% rocznie). Taki skromny wzrost popytu w stosunku do oczekiwanego wzrostu podaży statków (4,0% w 2026 r.) wzmacnia ryzyko nierównowagi rynkowej, która dla klientów może przekładać na pozytywny efekt w postaci obniżenia cen frachtów.

NOWE KOSZTY REGULACYJNE I OPERACYJNE

Niezależnie od dynamiki podaży-popyt, w 2026 r. wzrosną koszty operacyjne związane z nowymi regulacjami środowiskowymi, co wpłynie na bazową cenę transportu. Unijny System Handlu Emisjami (EU-ETS) osiągnie swoją pełną fazę wdrożeniową, co oznacza objęcie 100% emisji na rejsach do i z portów Unii Europejskiej.

W 2026 r. dodatkowo wzrosną kary za nieprzestrzeganie wymogów FuelEU Maritime, do wysokości 2640 EUR za tonę ekwiwalentu VLSFO (paliwa o bardzo niskiej zawartości siarki). Te rosnące obciążenia środowiskowe będą coraz mocniej wliczane w bazowe koszty frachtu, stanowiąc swoisty bufor dla cen, który może nie pozwolić im na powrót do bardzo niskich poziomów znanych sprzed lat.

PREDYKCJA CEN DLA 2026 r.

W scenariuszu bazowym należy spodziewać się stawek niższych niż szczyty obserwowane w 2024 r., ale wciąż wyższych od historycznych średnich. Wzrost kosztów regulacyjnych (ETS, FuelEU) zniweluje część spadku cen wynikającego z nadpodaży. Dotyczy to nie tylko kontenerów, ale również segmentów masowców i tankowców, gdzie napięcia w strategicznych punktach, takich jak Cieśnina Ormuz, będą podtrzymywać wysoką zmienność.

Rok 2026 w transporcie morskim będzie charakteryzował się kontynuacją zmienności cen frachtów, która stała się nową normą we wszystkich segmentach rynku. Ta zmienność wynikać będzie z utrzymujących się napięć geopolitycznych, zmian w polityce handlowej oraz fundamentalnej nierównowagi między podażą a popytem na tonaż. Dla klientów SMART Cargo Solutions oznacza to rok wymagający elastycznego podejścia do planowania dostaw i bacznej obserwacji sytuacji na kluczowych szlakach wodnych.

Przewidywana cena frachtu lotniczego w 2026 r.

GLÓWNYM CZYNNIKIEM DETERMINUJĄCYM CENY FRACHTU BĘDZIE KONTYNUACJA SŁABEGO GLOBALNEGO POPYTU, WYNIKAJĄCEGO Z NARASTAJĄCEGO PROTEKCJONIZMU.

Przewidywane spowolnienie gospodarki światowej oznacza, że realny globalny wzrost PKB ma wynieść 2,5% w 2025 r., natomiast w USA produkt krajowy brutto ma spaść o cały punkt procentowy, do ok. 1,5% za rok 2025. Dla handlu główne ryzyka stanowią wysokie i niestabilne cła nałożone przez USA, których średnia efektywna stawka na import towarów została oszacowana na 18% w 2025 r. W konsekwencji globalny wolumen handlu towarami (ang. *merchandise trade*) ma odnotować spadek o -0,2% r/r za 2025 r.

Słaby popyt na przewozy towarowe bezpośrednio ogranicza wzrost wolumenu w transporcie lotniczym. Prognozowany wzrost CTK (ang. Cargo Tonne-Kilometers) ma wyhamować do zaledwie 0,7% r/r w 2025 r., po wzroście o 11,3% w roku 2024. Ograniczony wzrost popytu w 2025 r., w połączeniu z intensywną konkurencją ze strony frachtu morskiego, który z początku 2025 r. powrócił do stawek ze stycznia 2024 r., wywiera silną presję na spadki cen.

PROGNOZOWANY SPADEK NOMINALNYCH STAWEK FRACHTOWYCH

Prognozy finansowe na 2026 r. wskazują na kontynuację trendu spadkowego stawek frachtowych. Jest to efektem zarówno słabnącego popytu, jak i niższych kosztów paliwa.

- **Paliwo:** prognozowany spadek cen ropy naftowej i paliwa lotniczego będzie głównym motorem obniżania kosztów w 2026 r., co może się przełożyć na niższe taryfy dla klientów. Spadek cen paliwa stwarza sytuację,



w której linie lotnicze mogą sobie pozwolić na niższe stawki, jednocześnie chroniąc własne marże.

- **Ograniczona dostępność mocy przewozowych:** pomimo osłabionego popytu, podaż pozostaje pod presją z uwagi na trwające zakłócenia w łańcuchach dostaw oraz opóźnienia w dostawach nowych samolotów. Czynniki te odgrywają istotną rolę w ograniczaniu spadków stawek frachtowych w 2026 r., utrzymując współczynniki wypełnienia na relatywnie wysokim poziomie.

WPŁYW REGULACJI HANDLOWYCH NA KLUCZOWE SZLAKI

Usunięcie przez USA zwolnienia *de minimis*, które pozwalało na wysyłanie paczek o wartości poniżej 800 USD bez opłat celnych, jest czynnikiem, który najbardziej uderza w rentowność cargo na szlakach między Azją a Stanami Zjednoczonymi. Szacuje się, że ten typ handlu (e-commerce) odpowiadał za 7% CTK w Azji i blisko 3% globalnego ruchu frachtu lotniczego. Skutki tej zmiany, które zaczęły być odczuwalne w 2025 r., będą w pełni widoczne

w roku 2026, co przełoży się na dalszy spadek stawek na tych konkretnych, strategicznie ważnych trasach.

Warto jednak odnotować, że przewożone drogą lotniczą kluczowe kategorie produktów, takie jak elektronika i farmaceutyki, pozostają zwolnione z nowych taryf, co stanowi pewną ochronę dla części rynku frachtu lotniczego i w konsekwencji nie będzie silnym impulsem spadkowym dla samej ceny frachtu.

PREDYKCJA NA 2026 r.

Nominalne stawki frachtu lotniczego w 2026 roku powinny pozostać na poziomie zbliżonym do obserwowanego pod koniec 2025 roku. Przestrzeń do dalszych obniżek cen będzie ograniczona, choć presję spadkową może wzmacniać rosnąca konkurencja ze strony transportu morskiego oraz utrzymujące się globalne osłabienie popytu. Jednocześnie istotnym czynnikiem stabilizującym poziom stawek pozostaną problemy o charakterze długoterminowym, takie jak strukturalne niedobory floty oraz ograniczona dostępność mocy przewozowych.

¹ <https://www.xeneta.com/events/webinar/2026-ocean-outlook>

² <https://unctad.org/publication/review-maritime-transport-2025>

SMART Cargo Solutions

Twój partner w spedycji



Nasz zespół współpracuje z firmami logistycznymi na całym świecie, optymalizując łańcuchy dostaw i oferując kompleksowe rozwiązania.

- ▶ Wieloletnie doświadczenie w branży TSL
- ▶ Indywidualne podejście i partnerskie relacje z klientami
- ▶ Doskonały serwis i zespół, który sprosta każdemu wyzwaniu logistycznemu
- ▶ Wydajność, niezawodność i elastyczność w transporcie intermodalnym

ul. 1 Sierpnia 6, budynek D
02-134 Warszawa
☎ +48 22 644 22 14
✉ biuro@smart-cargo.eu

ul. Kopcińskiego 77
90-033 Łódź
☎ +48 533 331 356
✉ agnieszka.gabrysiak@smart-cargo.eu

ul. Składowa 5
62-023 Żerniki k. Poznania
☎ +48 575 000 189
✉ przemyslaw.godek@smart-cargo.eu

ul. Słowackiego 13/4
81-872 Sopot
☎ +48 578 000 674
✉ anna.zadrozna@smart-cargo.eu

ul. J. Conrada 51
31-357 Kraków
☎ +48 578 000 917
✉ dariusz.strzyzewski@smart-cargo.eu

ul. Skarbowców 23a, lok. 4
53-025 Wrocław
☎ +48 578 000 945
✉ maciej.ziaja@smart-cargo.eu

www.smart-cargo.eu