

3

SMART AI: cyfrowy asystent dla spedytorów

6

Polski eksport rośnie wolniej od importu – jak to wpływa na branżę TSL?

9

Sea-to-air: czy logistyka powietrzna zdominuje współczesny handel?





Szanowni Państwo,

W SMART Cargo Solutions codziennie mierzymy się z dynamiką rynku, która wymaga od naszego zespołu czegoś więcej niż tylko standardowej reakcji na bieżące stawki frachtowe. Chcielibyśmy przybliżyć Państwu specyfikę naszej pracy, dlatego w tym numerze poruszamy tematy fundamentalne dla odporności operacyjnej nowoczesnego biznesu: od makroekonomicznych przesunięć w polskim handlu zagranicznym, przez geopolityczne wstrząsy na Bliskim Wschodzie, aż po wdrażanie technologicznych nowinek.

Otwierający kwartalnik wywiad z Arturem Szkudlarkiem wprowadza Państwa w kulisy projektu SMART AI. Nie mówimy tu o przelotnej modzie na sztuczną inteligencję, ale o budowanym od podstaw, autorskim asystencie spedycyjnym, który ma stać się naszym codziennym pilotem w pracy operacyjnej. Demokratyzacja technologii pozwala nam tworzyć cyfrowe narzędzia szyte na miarę naszych procesów, bez ślepego kopiowania nieskutecznych, rynkowych schematów. Naszym długofalowym celem jest usprawnienie procesów wewnętrznych, by móc bezpośrednio skupić się na inwestowaniu w budowanie relacji z klientami i wsparciu w realizacji Państwa celów biznesowych.

Czy import i eksport mogą się zrównoważyć? Co zrobić z pustymi przebiegami i presją marżową? Czy optymalizacja zapasów i konsolidacja przesyłek drobnicowych to skuteczne narzędzia? Na te pytania odpowiadamy w materiale poświęconym głębokim zmianom strukturalnym w polskiej gospodarce. Powrót deficytu handlowego i sytuacja, w której import rośnie szybciej niż eksport, to realne wyzwanie dla branży TSL i warto na ten temat wiedzieć więcej.

Dla rynku ważne są także rosnące ceny i zmienna dostępność frachtu lotniczego, co jest konsekwencją eskalacji konfliktu na Bliskim Wschodzie. W artykule poświęconym temu zagadnieniu udowadniamy, że rozwiązaniem nie jest panika, lecz elastyczny model hybrydowy oraz bliska, partnerska współpraca z doświadczonym operatorem logistycznym.

Uzupełnienie numeru stanowią materiały poświęcone rosnącej roli polskich portów na Bałtyku oraz strategicznemu podejściu do zarządzania łańcuchem dostaw w czasach obarczonych wieloma niewiadomymi, a także aktualności z rynku.

Zespół **SMART Cargo Solutions**



Spis treści

SMART AI: cyfrowy asystent dla spedytorów	3
Polski eksport rośnie wolniej od importu – jak to wpływa na branżę TSL?	6
Sea-to-air: czy logistyka powietrzna zdominuje współczesny handel?	9
Polskie huby morskie na fali	12
Kiedy niepewność kosztuje najwięcej?	14
Aktualności SMART News	16

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

Feniks Media Group
ul. Balicka 136, 30-149 Kraków

wspolpraca@feniksmedia.pl

SMART AI: cyfrowy asystent dla spedytorów

SZTUCZNA INTELIGENCJA CORAZ ŚMIELEJ STAJE SIĘ NOWĄ WARSTWĄ INFRASTRUKTURY W LOGISTYCE. ARTUR SZKUDLAREK, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER W SMART CARGO SOLUTIONS, OPOWIADA O PRACACH NAD STWORZENIEM AUTORSKIEGO ASYSTENTA AI, KTÓRY USPRAWNI CODZIENNĄ PRACĘ OPERACYJNĄ, ODCIĄŻAJĄC PRACOWNIKÓW Z RUTYNOWYCH ZADAŃ I POZWALAJĄC IM SKUPIĆ SIĘ NA BUDOWANIU RELACJI Z KLIENTAMI.

Panie Arturze, wyobraźmy sobie spedytora, który o 8.00 rano siada przy biurku i otwiera skrzynkę mailową. Jak wyglądają jego codzienne zadania?

Scenariusz, który zna każdy praktyk w naszej branży, to skrzynka pocztowa, gdzie czeka 150 nieprzeczytanych wiadomości. W każdej z nich kryje się inny priorytet – od zapytań o fracht z Szanghaju, przez korekty certyfikatów, aż po pilne alerty o opóźnieniach na Kanale Sueskim. Do tego dochodzą dziesiątki załączników w formacie PDF, z których spedytor musi ręcznie wyłuskiwać numery kontenerów czy parametry ładunku. Zanim zdąży wypić pierwszą kawę, jego mózg pracuje już na najwyższych obrotach. Niestety, nie jest to praca przy budowaniu relacji z klientem, lecz przy żmudnym przetwarzaniu i przepisywaniu danych, co naprawdę potrafi ostudzić entuzjazm i zabić esencję tego zawodu.

Co w tym codziennym procesie może zmienić cyfrowy asystent, nad którym stworzeniem obecnie Pan pracuje?

Motorem napędowym do stworzenia takiego narzędzia jest dla mnie wizja zupełnie innego poranka, w trakcie którego pracę rozpoczynamy razem ze zintegrowanym z pocztą firmową asystentem AI, który rozumie specyfikę spedycji lepiej niż ogólne modele językowe i w kilka sekund analizuje stos nieprzeczytanych wiadomości. Zamiast chaosu, spedytor widzi uporządkowaną listę priorytetów.

System sam podpowiada mu kluczowe wątki: identyfikuje nowego klienta, przygotowuje wstępną propozycję na podstawie stawek historycznych lub wyłapuje błędy w dokumentach. Spedytor nie musi już wertować kilkunastu maili, by zrozumieć kontekst – otrzymuje gotowe podsumowanie i sugerowane działania.

Czy w tym procesie człowiek będzie jeszcze do czegoś potrzebny?

Oczywiście! Rolą człowieka będzie ewentualne skorygowanie bądź zatwierdzenie sugestii wygenerowanych przez sztuczną inteligencję, a następnie podjęcie decyzji dotyczących kierunku dalszych prac. Zyskiem jest to, że spedytor – zamiast walczyć z arkuszami i załącznikami – ma więcej czasu na rozmowę z klientem i zadbanie o realizację strategii biznesowej czy określonych celów krótkoterminowych.

Czym dokładnie jest opracowywane przez Pana narzędzie SMART AI? Co jest jego głównym przeznaczeniem w codziennej działalności operacyjnej SMART Cargo Solutions?

Zamiast używać słowa „narzędzie”, wolę myśleć o szerokim projekcie rozwojowym, którego celem jest stworzenie dedykowanego cyfrowego pilota dla spedytora. To rozwiązanie ma być natywnie wbudowane w panel poczty mailowej, ponieważ to właśnie tamtędy przepływa większość wątków istotnych dla naszej branży i codziennej pracy. Nasz asystent nie



Artur Szkudlarek

Business Development Manager,
SMART Cargo Solutions

będzie zastępował człowieka, działając autonomicznie. Jego rolą będzie jak najlepsze doradztwo dla spedytora. To narzędzie ma pomagać w szybszym przetwarzaniu informacji, wyciąganiu kluczowych danych z zapytań klientów i podpowiadaniu odpowiedniego kontekstu danej sytuacji.

Podjąłem się realizacji tego projektu, ponieważ wierzę, że dzięki demokratyzacji technologii możemy dziś tworzyć narzędzia ściśle dopasowane do naszego modelu biznesowego, co dotychczas było zarezerwowane dla największych graczy rynkowych.

Buduje Pan tego agenta od zera?

Wraz z moim partnerem technologicznym pracujemy nad nim od podstaw. Już teraz dysponujemy działającą wersją demo, opracowaną na podstawie własnych pilotażowych treści. Potrafi ona analizować korespondencję, wyciągać dane z załączników i rozpoznawać kontekst (np. czy mamy do czynienia z nowym zapytaniem czy też z powracającym klientem).

W szerokiej perspektywie ma to być narzędzie wspierające nie tylko sprzedaż, ale też operacje i cały *back-office*. Co istotne, nasz cyfrowy asystent spedytora różni się od gotowych rozwiązań rynkowych tym, że rozumie specyficzny żargon i kontekst spedycyjny. Ogólne modele świetnie podsumują treść, ale mogą nie wiedzieć, czym jest ETA czy ETD i jak te parametry wpływają na dalsze kroki w łańcuchu dostaw.

Mój udział w projekcie to wyznaczenie kierunku biznesowego: jako handlowiec wiem, jakie funkcjonalności są potrzebne, aby taki produkt był użyteczny, a ze wsparciem technologicznym łatwiej będzie nam zabezpieczyć właściwą warstwę inżynierską.

Czy mimo wszystko nie łatwiej byłoby skorzystać z gotowego narzędzia?

Wartość naszego podejścia wynika stąd, że projekt prowadzi ktoś z pierwszej linii sprzedaży, nie z działu IT. Problemy, które rozwiązujemy, najlepiej widać z pozycji, na której się je codziennie spotyka. Współpraca z partnerem technologicznym nakłada na to dodatkowe kompetencje inżynierskie, ale kierunek wyznacza potrzeba biznesowa, a nie technologiczna moda.

Ponadto twórcy technologii często nie do końca rozumieją realia codziennej pracy spedytora. Starają się łączyć wszystko ze wszystkim – systemy armatorów, wewnętrzne TMS-y, zewnętrzne bazy danych – tworząc kombajny, których funkcjonalności w 80% nie są wykorzystywane w codziennych zadaniach. Spedytor operacyjny rano otwiera pocztę i to jest jego naturalne środowisko pracy.



Nasze narzędzie ma być proste i intuicyjne. Zamiast wdrażać się pół roku w skomplikowany interfejs, pracownik ma otrzymać wsparcie tu i teraz, w swojej skrzynce mailowej. Chcemy wyeliminować to, co najbardziej obciąża: rutynowe przepisywanie danych, wyciąganie informacji z plików PDF i przeklepanie treści.

Przy wdrażaniu AI w biznesie niezwykle istotnym aspektem są kwestie bezpieczeństwa i ochrony danych wrażliwych.

To prawda, bezpieczeństwo i *compliance*, rozumiane jako działanie w zgodzie z przepisami prawnymi i regulaminami, to absolutne priorytety. Cały nasz ekosystem technologiczny znajduje się na zabezpieczonym serwerze. Kluczowym etapem jest pseudonimizacja, która pozwala na przetwarzanie danych osobowych w sposób uniemożliwiający ich przypisanie do konkretnej osoby bez użycia dodatkowych informacji.

W przypadku naszego rozwiązania, zanim mail trafi do analizy wykonywanej przez model AI, dane wrażliwe są anonimizowane. Sam model również rezyduje na naszym serwerze, co oznacza brak retencji danych na zewnętrznych serwerach dostawców. Dodatkowo stosujemy szyfrowanie danych i rygorystyczne zasady dostępu do serwerów.

Czy to narzędzie będzie pracować w pełni autonomicznie?

Działamy zgodnie z nadchodzącym AI Act, stosując zasadę *human-in-the-loop* – to człowiek jest zawsze ostatecznym decydującym. AI jedynie sugeruje treść odpowiedzi czy wyciąga dane, ale to spedytor decyduje, co zostanie wysłane do klienta.

Jakie konkretne funkcjonalności techniczne będą dostępne dla użytkowników? Czy system będzie połączony z zewnętrznymi źródłami informacji?

Na początku stawiamy na niezależność od systemów takich jak TMS, ponieważ wiele z nich nie posiada otwartego API. Nasz model uczy się na „głównym korytarzu informacyjnym”, którym w przypadku spedycji jest mail. To tam spływają alerty od armatorów, konosamenty, certyfikaty czy zapytania ofertowe. W wersji pilotażowej zrezygnowaliśmy z podpinania dostępu do newsów agencyjnych czy giełd frachtowych, aby uniknąć szumu informacyjnego. Bardziej wartościowe jest dla nas to, jak konkretna informacja, np. o zamknięciu szlaku handlowego, przekłada się na nasz biznes i historyczne dane o klientach, które model jest w stanie przetworzyć wewnętrznie.

Unikalną cechą SMART AI jest też fakt, że nie jesteśmy technologicznie uzależnieni od konkretnego dostawcy systemów

typu LLM. Możemy korzystać z różnych modeli *open source*, porównywać ich efektywność i koszty, co daje nam ogromną elastyczność i niezależność.

Praca spedytora to często przekazywanie pałeczki między działami. Czy AI pomoże w tej komunikacji?

To rzeczywiście jedno z największych wyzwań. Przekazanie zlecenia z działu handlowego do operacyjnego to newralgiczny moment. Każdy z tych działów ma inny profil i potrzebuje odmiennych informacji. Budując agenta, muszę wyjść poza swoje handlowe doświadczenie i dokładnie zrozumieć potrzeby kolegów z działu operacyjnego. Sztuczna inteligencja ma w tym pomóc, dbając o to, by żadna kluczowa informacja nie umknęła przy transferze tematu. Chodzi o to, by model rozumiał, czego potrzebuje spedytor lotniczy, a czego osoba zajmująca się transportem kolejowym czy księgowością.

Jaki jest harmonogram wdrożenia tego projektu w SMART Cargo Solutions i kiedy spodziewacie się pierwszych efektów?

Obecnie wraz z zarządem finalizujemy kształt pilotażu na kilku wybranych skrzynkach handlowych i operacyjnych. Faza testów potrwa od czterech do ośmiu tygodni. Po tym czasie dokonamy szczegółowej analizy: sprawdzimy, jak model radzi sobie ze sczytywaniem załączników, na ile trafnie rekomenduje scenariusze działań i gdzie wymaga dalszych poprawek. Jeśli wyniki będą satysfakcjonujące, przejdziemy do wdrożenia w całej firmie. Chcemy to robić metodą małych kroków, w izolowanych sprintach, by szybko wali-dować użyteczność narzędzia.

Jakie wskaźniki będą dla Pana miarą sukcesu tego wdrożenia?

Głównym wskaźnikiem będzie *feedback* od pracowników SMART Cargo Solutions i stopień pokrywania się rekomendacji AI z faktycznymi decyzjami spedytorów. Mam też hipotezę co do redukcji czasu spędzanego na rutynowej obsłudze poczty, ale wolę ją zweryfikować na danych, zanim odniesiemy się do konkretnych liczb. Lepiej je określić po pierwszym pełnym cyklu pilotażu.



Źródłem najcenniejszych informacji w spedycji jest poczta e-mail i to właśnie tam sztuczna inteligencja może być bardzo dużym wsparciem

Pilotaż będzie oparty o pracę na rzeczywistych danych, co wymaga uważności. Nie obawia się Pan np. problemów z halucynacjami modeli AI?

Co do halucynacji – to często nie jest wina modelu, a błędnej inżynierii promptów. W naszym rozwiązaniu stosujemy zaawansowane mechanizmy zabezpieczające, tzw. *guardians*, oraz szczegółowe instruktaże, które minimalizują ryzyko błędów. Wierzę, że kluczem jest umiejętne posługiwanie się AI. Jak powiedział Sam Altman: „To nie AI zastąpi ludzi, ale ludzie posługujący się AI zastąpią tych, którzy tego nie potrafią”.

Czy wdrożenie SMART AI będzie wymagało od zespołu SMART Cargo Solutions przejścia specjalistycznych szkoleń z zakresu technologii?

Chcemy, aby narzędzie było maksymalnie intuicyjne. Spedytor, który odbiera setny mail i czterdziesty telefon, nie ma czasu na półroczne kursy. Oczywiście wprowadzenie w zasady działania i kwestie bezpieczeństwa będzie obowiązkowe, ale sama warstwa użytkowa ma być prosta. Model ma sam rozpoznawać scenariusze i wirtualnie prowadzić spedytora za

rękę. Dążymy do stworzenia narzędzia, które „we wtorek rano po prostu zacznie działać” i realnie ułatwi życie, a nie stanie się kolejnym obowiązkiem w napiętym grafiku.

Dlaczego SMART Cargo Solutions stawia na ten kierunek rozwoju?

Żyjemy w czasach rewolucji. Spedycja bez AI za trzy lata będzie jak kierowca bez GPS-u. Różnica w szybkości i jakości obsługi między firmami korzystającymi z takich systemów a tymi, które zostaną przy tradycyjnych metodach, będzie widoczna gołym okiem. Dla klienta (który oczywiście nie musi znać się na technologii) mierzalnym efektem wprowadzenia rozwiązań bazujących na sztucznej inteligencji będzie mniejsza liczba błędów i błyskawiczny przepływ informacji. To wyścig o to, kto lepiej wdroży tę nową warstwę infrastruktury do swojej spedycyjnej codzienności.

W SMART Cargo Solutions zdecydowaliśmy się na budowanie niezbędnego rozwiązania od wewnątrz, wychodząc z założenia, że to my najlepiej znamy kontekst naszej pracy. Wierzę, że przyszłość spedycji należy do tych, którzy łączą odwagę do innowacji z dogłębnym zrozumieniem potrzeb klienta.

Polski eksport rośnie wolniej od importu

Jak to wpływa na branżę TSL?

UBIEGŁY ROK PRZYNIÓSŁ POLSKIEMU HANDLOWI ZAGRANICZNEMU WYRAŹNY SYGNAŁ OSTRZEGAWCZY. EKSPORT WPROWADZIE ODBIŁ PO SŁABYM 2024 R., ALE RÓSŁ WYRAŹNIE WOLNIEJ NIŻ IMPORT. EFEKTEM BYŁ DEFICYT HANDLOWY NA POZIOMIE 7,7 MLD EUR.

W BRANŻY TSL PRZEŁOŻYŁO SIĘ TO NA ZMIANĘ WOLUMENÓW I KIERUNKÓW PRZEPŁYWU ŁADUNKÓW, STRUKTURALNE PRZESUNIĘCIA W ZAPOTRZEBOWANIU NA USŁUGI ORAZ PRESJĘ NA MARŻE PRZEWOŹNIKÓW.

Spowolnienie na globalnych rynkach w 2024 r. (a w skali europejskiej przede wszystkim w Niemczech) przełożyło się na realny spadek wartości sprzedaży za granicę. Rok 2025 przyniósł zmianę nastroju: eksport wzrósł o niemal 4% w ujęciu wartościowym, co oznaczało wyraźne odbicie. Problem w tym, że import w tym samym czasie rósł szybciej – o ponad 6% – napędzany ożywieniem krajowej gospodarki i rosnącymi dostawami z Chin i państw rozwijających się. W efekcie saldo handlu towarowego po raz pierwszy od dwóch lat wpadło w deficyt na poziomie 7,7 mld EUR.

EKSPORT: WZROST MIMO CEŁ

Szczególnie ciekawa jest historia polsko-amerykańskiej wymiany handlowej. Pomimo znaczących podwyżek ceł wprowadzonych przez administrację w Waszyngtonie wartość polskiego eksportu do USA, wyrażona w euro, spadła w ubiegłym roku zaledwie o 0,1%. Za tym wynikiem kryje się sprytna, choć krótkoterminowa strategia polskich eksporterów. W 1. połowie ubiegłego roku, przed spodziewaną eskalacją protekcyjności, wywóz towarów do USA wzrósł aż o 30%. Firmy budowały zapasy u swoich amerykańskich partnerów, niejako „pożyczając” przyszły popyt.

Równolegle niewielki, wręcz symboliczny spadek udziału USA w polskim eksporcie – o zaledwie 0,1% – potwier-

dza, że polscy eksporterzy poradzili sobie z nowym otoczeniem celnym lepiej, niż się spodziewano.



Nieco wyraźniej, bo o 0,3%, spadł eksport do Niemiec, choć wciąż pozostają one zdecydowanie największym odbiorcą polskich towarów, skupiając blisko 27% całego eksportu z nad Wisły.

Wart odnotowania jest historyczny kamień milowy. Po jedenastu miesiącach 2025 r. wartość polskiego eksportu po raz pierwszy w historii przekroczyła wartość eksportu Rosji – liczonego na podstawie danych lustrzanych o imporcie wszystkich krajów świata z Federacji Rosyjskiej. Polska wyprzedziła Rosję o 2 mld USD.

IMPORT: CHINY ZYSKUJĄ, EUROPA ŚRODKOWA TRACI

W świecie importu karty rozdawał dominujący gracz – Chiny. Udział Państwa Środka w polskim imporcie wzrósł w ciągu roku z 14,5 do 15,5%, co było wynikiem wzrostu r/r importu liczonego w euro o ponad 13%. Największe wzrosty odnotowano w kategoriach maszyn mechanicznych, samochodów oraz gier i zabawek. Warto zauważyć, że segment samochodowy odpowiadał za 10% całego wzrostu importu z Chin – to sygnał, że tamtejsze marki motoryzacyjne umacniają swoją obecność na polskim rynku.

Jedynym regionem, w którym jednocześnie zmniejszyły się zarówno import, jak i eksport w stosunku do roku poprzedniego, była Europa Środkowo-Wschodnia. To niepokojący sygnał dla firm logistycznych obsługujących korytarze na linii wschód-zachód i południkowe szlaki w tej części kontynentu.

POLSKA Z MOCNĄ POZYCJĄ

Na tle rosnącego znaczenia Polski warto odnotować jej pozycję w handlu z Niemcami. Polska umocniła się jako czwarty co do wielkości odbiorca towarów eksportowanych z Niemiec, odpowiadając za 6,4% niemieckiego eksportu i wyprzedzając Chiny.

Stało się tak w dużej mierze dlatego, że eksport Niemiec do Chin w pierwszych jedenastu miesiącach 2025 r. spadł o kolejne 14%, a eksport do USA skurczył się o niemal 10%. Polska, z 6,5-procentowym wzrostem importu

z Niemiec, jawi się na tym tle jako jeden z nielicznych stabilnych rynków zbytu dla zachodniego sąsiada.

ZMIANA KIERUNKU

Nierównowaga między tempem wzrostu importu a eksportu nie jest jedynie statystyczną ciekawostką. Dla firm logistycznych i ich klientów oznacza to realną zmianę warunków działania. Dane z 2025 r. kreślą obraz rynku, który będzie się coraz wyraźniej różnicować: część operatorów zyska na rosnących wolumenach importowych, zaś część z nich zmierzy się z trudniejszą rzeczywistością po stronie wywozu.

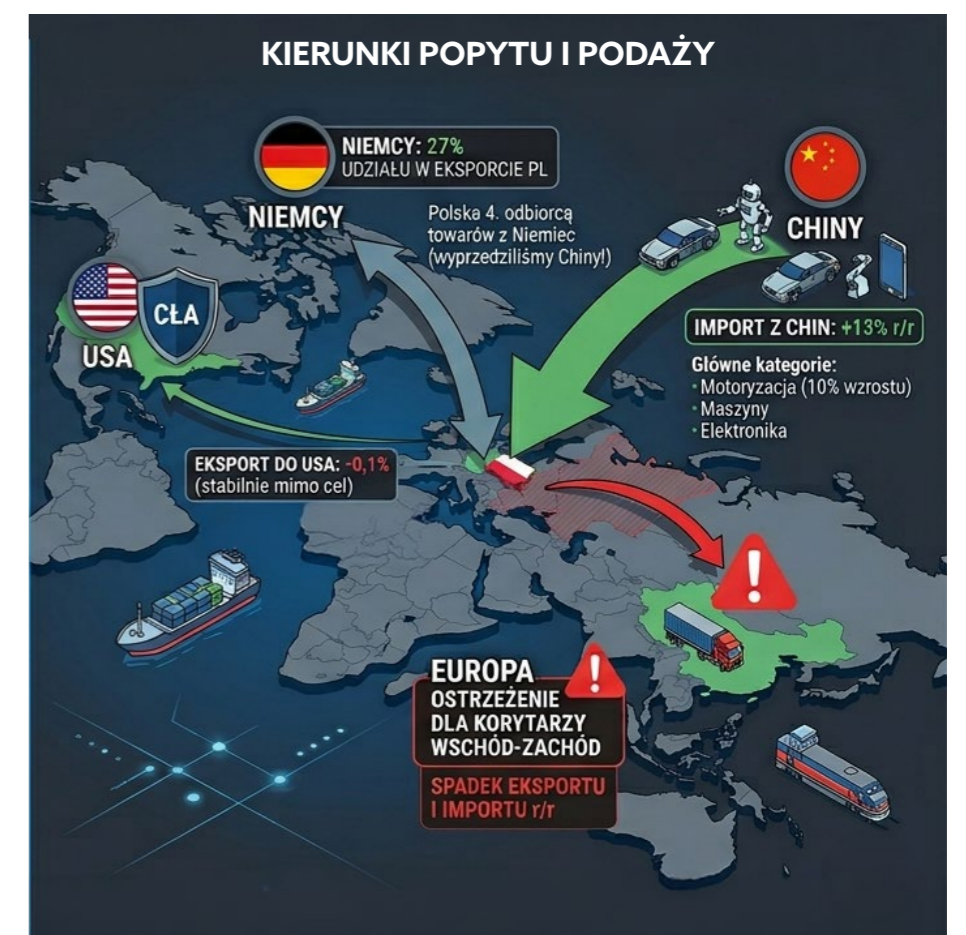
Rosnący import przekłada się bezpośrednio na większe zapotrzebowanie na transport morski, kolejowy i drogowy obsługujący dostawy do Polski, a także na obsługę celną i magazynowanie. Spedytorzy, agencje celne i operatorzy terminalowi mogą liczyć na wzrost liczby zleceń, jednak przy większej zmienności popytu i sezonowości. Będzie to ważne zwłaszcza w tych grupach produkto-

CO DALEJ Z EKSPORTEM?

Perspektywy dynamicznego wzrostu eksportu w najbliższych kwartałach pozostają umiarkowane. W Unii Europejskiej, która stanowi główny rynek polskiego eksportu, dynamika wzrostu jest nadal niewielka. Protekcyjność USA, narastająca konkurencja chińska oraz trwające wojny, których pośrednim skutkiem jest wpływ na ceny paliw i możliwości logistyczne, tworzą otoczenie, w którym polskim eksporterom trudno będzie zwiększyć skalę działania.

wych, które rosły najszybciej (m.in. elektronika, samochody i towary konsumpcyjne z Azji).

Wzrośnie też rola centrów dystrybucyjnych i magazynów buforowych. Importerzy – szczególnie ci zasilający handel detaliczny i e-commerce – coraz częściej potrzebują nie tylko miejsca do składowania, ale też





elastycznego cross-docking czy konsolidacji przesyłek. Na znaczeniu zysują usługi 3PL (ang. *third-party logistics*), czyli outsourcing zadań logistycznych do zewnętrznej firmy specjalizującej się w obsłudze procesów transportowych, magazynowych i dystrybucyjnych. Rynek docenia także lokalizację magazynów przy głównych korytarzach z Azji i Europy Zachodniej.

PUSTY PRZEBIEG I PRESJA NA MARŻE

Gdy import konsekwentnie przewyższa eksport, pojawia się strukturalny problem pustych przebiegów. Przewoźnicy, którzy dostarczają towar z zachodu lub południa i wracają bez ładunku, ponoszą wyższe koszty jednostkowe, co w dłuższej perspektywie musi znaleźć odzwierciedlenie w stawkach. W tej sytuacji firmy zamawiające transport eksportowy mogą z jednej strony liczyć na bardziej elastyczne podejście cenowe przewoźników, którym zależy na zwiększeniu wolumenu ładunków powrotnych, z drugiej zaś muszą się liczyć z tym, że jakość obsługi może spaść, jeśli operator zdecyduje się ograniczyć zasięg jedynie do rentownych relacji.

Presja na marże będzie odczuwalna zwłaszcza w transporcie drogowym na krótszych trasach krajowych i regionalnych, gdzie konkurencja o ładunki importowe jest największa. Silniejsza pozycja negocjacyjna zlecających importu może iść w parze z pogorszeniem warunków dla eksporterów.

Nie wszędzie skutki tego trendu będą jednakowe. Najbardziej skorzystają huby logistyczne ulokowane przy portach morskich – przede wszystkim w Trójmieście i Szczecinie – a także przy granicy zachodniej (Świecko, Zgorzelec) i w centralnych węzłach

konsumpcyjnych (okolice Warszawy, Łódź). Regiony, których gospodarka w znacznym stopniu opiera się na eksporcie przemysłowym, mogą natomiast odczuwać spadek aktywności transportowej po stronie wywozu – dotyczy to zwłaszcza części Śląska i Wielkopolski.

AKCJA ZAMIAST REAKCJI

W obliczu opisanych zmian kluczowe staje się aktywne zarządzanie łańcuchem dostaw, a nie tylko reagowanie na bieżące stawki. Oto kilka działań, które warto rozważyć, gdy głównym celem jest import.

- 1. Optymalizacja zapasów i planowania dostaw** – przewidywalność ze strony klienta to dla operatora logistycznego wartość. Firmy, które wcześniej informują o wolumenach, mogą liczyć na lepsze warunki.
- 2. Rozważenie konsolidacji przesyłek** – przy rosnących kosztach jednostkowych łączenie ładunków LTL (ang. *less-than-truckload*) może przynieść realne oszczędności.
- 3. Monitoring alternatywnych korytarzy logistycznych** – rosnący import z Chin otwiera pytanie o optymalność tras. Czas na ponowne przemyślenie wyboru: kolej transzajtycka, droga morska przez porty bałtyckie czy spedycja lotnicza? Każdy z tych kanałów ma inne parametry kosztowe, co warto na bieżąco analizować w zmieniającym się otoczeniu.

Przedsiębiorstwa skupione głównie na eksporcie powinny z kolei zadbać o budowanie długoterminowych relacji z operatorami, którym mogą zaoferować regularność ładunków powrotnych. To ich główna karta przetargowa w negocjacjach.

POWODY DO OSTROŻNEGO OPTYMIZMU

Obraz rysowany przez dane za cały 2025 r. jest wyraźny – import rósł szybciej niż eksport, a po dwóch latach nieobecności powrócił deficyt handlowy. Na szczęście dane opublikowane przez GUS w połowie kwietnia 2026 r., obejmujące pierwsze dwa miesiące 2026 r., przynoszą sygnały, które mogą nieco złagodzić ten pesymistyczny scenariusz.

W styczniu i lutym 2026 r. obroty towarowe polskiego handlu zagranicznego wyrażone w złotych wyniosły 248,1 mld zł po stronie eksportu i 248,4 mld zł po stronie importu. Ujemne saldo ukształtowało się na poziomie zaledwie 0,4 mld zł. Co ważniejsze, w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego eksport spadł o 1,5%, ale import zmniejszył się o 2,4%. To oznacza, że luka między dynamikami importu i eksportu zaczyna się zawężać.

Podobny obraz przynoszą dane wyrażone w euro: eksport wyniósł 58,7 mld EUR, import 58,8 mld EUR, a saldo deficytowe to zaledwie 0,1 mld EUR. W dolarach eksport osiągnął 68,9 mld USD przy imporcie 69,0 mld USD, co oznacza wzrost rok do roku o 11,2% w eksporcie i 10,2% w imporcie. Choć w obu ujęciach saldo jest nadal ujemne, to jego skala jest wielokrotnie mniejsza niż w pierwszych miesiącach roku poprzedniego.

Dane są więc optymistyczne i sugerują powrót równowagi, choć ostrożność wciąż jest wskazana. Dwa miesiące to zbyt krótki okres, by mówić o trwałym trendzie, a informacje za styczeń i luty są historycznie zaburzone sezonowością i efektami bazy. Niemniej kierunek jest pozytywny. Jeśli korekta importu przy stabilizującym się eksporcie utrzyma się w kolejnych kwartałach, saldo handlowe może się stopniowo poprawiać.

Dla rynku logistycznego oznaczałoby to wolniejszy wzrost wolumenów importowych i mniejszą presję na nierównowagę przepływów. To z kolei mogłoby odciążać przewoźników od problemu pustych przebiegów i pozwolić na stabilizację stawek. Nie będzie to rewolucja, ale spokojniejsze otoczenie dla planowania i kontraktowania usług.

Sea-to-air: czy logistyka powietrzna zdominuje współczesny handel?

NA POCZĄTKU 2026 R. ANALITYCY IATA I XENETY KREŚLILI DOŚĆ STABILNE PROGNOZY DLA FRACHTU LOTNICZEGO. KILKA TYGODNI PÓŹNIEJ WYBUCHŁA WOJNA NA BLISKIM WSCHODZIE I ZMIENIŁA WSZYSTKIE ZAŁOŻENIA. JAK W NOWEJ RZECZYWISTOŚCI WYGLĄDA TREND SEA-TO-AIR I CO TO OZNACZA DLA FIRM Z SEKTORA MŚP?



Dla lotniczego rynku cargo rok 2025 zakończył się lepiej, niż prognozowali to analitycy. Globalny popyt na fracht lotniczy wzrósł o 4% r/r, a sam grudzień przyniósł wzrost o 6%, co przekroczyło oczekiwania rynku. W całej drugiej połowie ubiegłego roku operatorzy cieszyli się wyższymi wolumenami, a nadawcy – niższymi stawkami. Na tym tle prognozy na rok 2026 były stonowane, ale nie pesymistyczne. Dla przykładu, Xeneta zakładała wzrost popytu na poziomie 2–3% w skali roku.

Tymczasem już w danych za styczeń 2026 IATA odnotowała dynamiczny start – globalny popyt na cargo lotnicze wzrósł o 5,6% r/r, przy wzroście pojemności o 3,6%. Szczególnie wyraźnie było to widoczne na kierunkach Europa–Azja (+15,2%, 35 kolejnych miesięcy wzrostu z rzędu) oraz Bliski Wschód–Azja (+12,9%).

Jednym z motorów napędowych rynku był utrzymujący się trend *sea-to-air*,

czyli zjawisko konwersji wolumenów z transportu morskiego na lotniczy. Zakłócenia na trasach oceanicznych – przede wszystkim konieczność omijania przez statki Morza Czerwonego ze względu na ataki Huti – wydłużały czas tranzytu na trasie Azja–Europa o kilkanaście dni. Przy stawkach na poziomie ok. 3,6 USD/kg z Chin do Europy transport lotniczy stawał się coraz bardziej konkurencyjny dla towarów o wysokiej wartości lub krótkim terminie przydatności.

KONIEC SPOKOJNYCH PROGNOZ

Dane IATA za marzec 2026 r., opublikowane 29 kwietnia, okazały się wstrząsające. Globalny popyt na fracht lotniczy spadł o 4,8% r/r – po blisko trzech latach nieprzerwanego wzrostu, natomiast pojemność zmniejszyła się o 4,7%. Główną przyczyną była eskalacja konfliktu zbrojnego na Bliskim Wschodzie i paraliż największych węzłów lotniczych w rejonie Zatoki Perskiej.

Liczby dotyczące aktualnej sytuacji na Bliskim Wschodzie mogą wręcz zdumiewać. Popyt regionalnych przewoźników spadł o 54,3% r/r. Jeszcze dobitniej wyglądają dane na poziomie korytarzy handlowych. Trasa Europa–Bliski Wschód odnotowała spadek o 57,6%, a Bliski Wschód–Azja o 58,6%. Dla porównania, zaledwie dwa miesiące wcześniej oba te kierunki rosły w dwucyfrowym tempie.

Drugim, równie poważnym ciosem była gwałtowna podwyżka opłat za paliwo lotnicze. W marcu 2026 r. jego ceny zwiększyły się o 106,6% r/r. Była to pochodna wzrostu cen ropy naftowej o 43,1% i aż 320-procentowy skok marż rafineryjnych. Dla branży, w której paliwo stanowi od 20 do 30% kosztów operacyjnych, taki skok jest szokiem strukturalnym, natychmiast przekładającym się na stawki frachtowe.

Willie Walsh, dyrektor generalny IATA, w wydanym w kwietniu komunikacie przyznał, że sytuacja jest poważna, ale



zarazem podkreślił, iż fundamentalne wskaźniki gospodarcze pozostają pozytywne. Globalny wskaźnik PMI, mówiący o nastrojach w sektorze produkcji, w marcu 2026 r. sięgnął 51,4 pkt (powyżej prognozy ekspansji), a światowa wymiana handlowa powiększyła się w lutym o 8% r/r. „Sieć lotniczego cargo zapewnia elastyczność niezbędną do podtrzymania globalnych łańcuchów dostaw” – stwierdził Walsh, wskazując jednocześnie, że kluczowym testem dla branży w nadchodzących miesiącach będą dostępność i cena paliwa.

BLISKI WSCHÓD I AZJA: CARGO LOTNICZE TRACI MNIEJ NIŻ MORSKIE

Drastyczne ograniczenie tranzytu przez cieśninę Ormuz miało wpływ na całą spedycję morską. Choć głównym towarem, który przepływa tą trasą, pozostaje ropa naftowa i jej pochodne (ok. 20% światowego wolumenu), nie można zapomnieć, że szlak ten jest też wykorzystywany przez przewoźników kontenerowych kursujących z i do Azji Południowej i Wschodniej. Wydłużenie tras o kilkanaście tysięcy mil morskich, wzrost ubezpieczeń, problemy z dostępnością statków – to wszystko mocno wpływa na zaburzenia w morskim łańcuchu dostaw.

Lotnicze cargo jest tu w paradoksalnie lepszej pozycji. Owszem, utrata węzłów przeladunkowych w Dubaju, Dosze czy Abu Dhabi jest bolesna, ponieważ są to jedne z największych centrów przesiadkowych dla frachtu na trasach Azja-Europa. Jednocześnie jednak sieć lotnicza jest z natury bardziej rozproszona i elastyczna niż morska. Ładunki można przekierować przez Stambuł, Lipsk, Singapur,

Hongkong czy Nairobi. Nowe korytarze tworzą się szybko, bo lotniska i linie lotnicze reagują na sygnały rynkowe znacznie sprawniej niż armatorzy morscy.

Widać to w danych IATA za marzec: podczas gdy Bliski Wschód notował katastrofalne spadki, Azja i Pacyfik rosły o 5,4%, Europa o 2,2%, a Afryka – korzystając z przekierowanych przepływów – aż o 7%. Korytarz Afryka-Azja zanotował wzrost o 22,6%, utrzymując dziewięć kolejnych miesięcy przyrost. Jak widać, rynek nie stoi w miejscu, tylko dynamicznie szuka rozwiązań i obejść dla wąskich gardeł.

Jest jeszcze jeden czynnik, o którym warto pamiętać: wojny się kończą. Historia pokazuje, że każde konflikty regionalne kiedyś dobiegają kresu. Infrastruktura lotnicza na Bliskim Wschodzie jest na tyle rozwinięta i wartościowa dla wszystkich uczestników rynku, że należy liczyć, iż jej odbudowa i powrót do normalności po zakończeniu działań zbrojnych nastąpią stosunkowo szybko. Fundamenty rynku cargo – rosnąca wymiana handlowa, ekspansja e-commerce, zapotrzebowanie na szybkie dostawy komponentów i produktów wysokiej wartości – pozostają nienaruszone.

TEST ODPORNOŚCI OPERACYJNEJ

Dla małych i średnich przedsiębiorstw korzystających z globalnych łańcuchów dostaw rok 2026 jest poligonem doświadczalnym w zakresie odporności operacyjnej. Firmy, które dotychczas polegały wyłącznie na jednym typie spedycji, przekonują się na własnej skórze, z czym wiąże się ryzyko koncentracji. Tymczasem rozwiązanie, które wydaje

się tutaj optymalnym remedium, nie jest ani nowe, ani szczególnie skomplikowane: to model hybrydowy.

Towary krytyczne, marżowe i wrażliwe czasowo powinny być sprowadzane za pośrednictwem frachtu lotniczego, z kolei towary masowe, standardowe i mniej wrażliwe na czas z powodzeniem mogą podróżować trasą morską, nawet jeśli czas rejsu się wydłuży.

Kluczem do skutecznego zarządzania takim podejściem jest coś, czego żaden algorytm ani arkusz kalkulacyjny nie zastąpi – bliska współpraca ze sprawdzonym spedytorem. To on dysponuje informacjami o tym, które trasy lotnicze w danym momencie droższą, gdzie są dostępne wolne miejsca w ładowniach, a gdzie pojemność jest wyprzedana na wiele tygodni do przodu. To spedytor widzi, kiedy na rynku morskim pojawiają się okna cenowe, a kiedy warto dopłacić za lot. I to on – jeśli relacja jest partnerska, a wolumeny prognozowane z wyprzedzeniem – może wynegocjować lepsze warunki, zarezerwować przestrzeń w odpowiednim momencie i ostrzec przed nadchodzącymi zakłóceniami, zanim staną się nagłówkami prasowymi.

NIEPEWNOŚĆ JAKO STAŁA

Początek 2026 r. przypomniał branży TSL ważną zasadę: planowanie scenariuszowe to nie opcja przeznaczona wyłącznie dla dużych korporacji, lecz konieczność dla każdego uczestnika globalnych łańcuchów dostaw, w tym dla każdej małej i średniej firmy zajmującej się importem lub eksportem. Geopolityka wkracza dziś do harmonogramów dostaw z taką samą beceremonialnością, z jaką kilka lat temu zrobiła to pandemia.

Trend *sea-to-air* nie zniknie – wręcz przeciwnie. Rosnąca złożoność geopolityczna, regulacyjna i klimatyczna sprawi, że elastyczność modalna stanie się trwałą przewagą konkurencyjną, a nie tylko doraźnym lekarstwem na kryzys. Firmy, które już dziś budują kompetencje w zakresie zarządzania mieszanymi łańcuchami dostaw oraz inwestują w relacje ze spedytorem zdolnym nawigować po tym złożonym środowisku, będą lepiej przygotowane na kolejne wstrząsy. A że te nastąpią, nie ma chyba wątpliwości.

Nasze autorskie rozwiązanie SMARTBox to regularne połączenia drobnicowe (LCL) z krajami Dalekiego Wschodu.



17 azjatyckich portów w ofercie SMARTBox



Bezpośrednie połączenia z portów: **Shenzhen, Shanghai, Ningbo i Qingdao**



Kluczowe ośrodki w: **Japonii** (Yokohama, Tokyo, Kobe, Osaka), **Korei Południowej** (Busan, Incheon), **Wietnamie** (Haiphong, Ho Chi Minh), **Tajlandii** (Bangkok), **Tajwanie** (Keelung) i **Malezji** (Port Klang) obsługujemy w ramach **sprawnych serwisów konsolidacyjnych przez Qingdao**.



Dzięki nowym harmonogramom gwarantujemy **stabilność i terminowość dostaw**.

Przygotujemy bezpłatne wyceny transportu z wybranej lokalizacji!

Polskie huby morskie na fali

Z ROKU NA ROK ROŚNIE ILOŚĆ TOWARÓW PRZEŁADOWYWANYCH NA POLSKIM NABRZEŻU, A PORTY W GDAŃSKU, GDYNI I SZCZECINIE-ŚWINOUJŚCIU SĄ ZALICZANE DO NAJWIĘKSZYCH NA BAŁTYKU. KAŻDY Z NICH DYSPONUJE WYSOKIM POTENCJAŁEM WZROSTU, KTÓRY MOŻNA WYKORZYSTAĆ DO BUDOWY PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ.

Rozsądne zarządzanie, w połączeniu ze stabilną polityką rozwoju wspieraną przez państwo, może doprowadzić do tego, że Polska stanie się liderem w obszarze wschodniego Bałtyku, konkurując z największymi europejskimi graczami w tym biznesie – portami w Rotterdamie (w 2025 r. obsłużono tam 428 mln ton ładunku), Antwerpii-Brugii (266,5 mln ton), Noworosyjsku

(168 mln ton), Ust-Łudze (130,5 mln ton) czy Hamburgu (114,61 mln ton).

ROSNA PRZEŁADUNKI

W 2025 r. Port Gdańsk przeładował 80,4 mln ton towarów (niemal 4% wzrost r/r), z czego 2,7 mln TEU przypadło na kontenerowy Baltic HUB (23% wzrost r/r). Także dane

za 1. kwartał 2026 r. dla Baltic Hub są bardzo optymistyczne i pokazują 22-procentowy wzrost przeładunków w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku.

Port Gdynia w minionym roku odniósł historyczny sukces, po raz pierwszy przekraczając próg 1 mln TEU (5,27% wzrost r/r). Łącznie obsłużył 25,7 mln ton ładunków,

a w segmencie ro-ro odnotował wzrost o ponad 18%. Spółka prognozuje wzrost zysku netto o 2,5% w porównaniu z rokiem poprzednim.

Port Szczecin-Świnoujście w 2025 r. przeładował 34,79 mln ton, o 7,5% więcej niż w roku poprzednim. Największe wzrosty odnotowano w następujących grupach: drobnica (w tym drobnica promowa), ładunki masowe, paliwa, w tym LNG (ponad 30% wzrostu) oraz kontenery (44% wzrostu).

INWESTYCJE NIE ZWALNIAJĄ

Wszystkie największe polskie porty morskie inwestują w rozwój. Prym wiedzie Port Gdańsk, w którym w czerwcu 2025 r. uruchomiono terminal T3, zwiększając zdolności przeładunkowe o 1,5 mln TEU. Obecnie trwa dalsza modernizacja nabrzeży Portu Wewnętrznego oraz rozbudowa Naftoportu. Powstaje również nowy terminal gazowy FSRU, który będzie w stanie zaspokoić 30% rocznego zapotrzebowania Polski na gaz. Gdańsk ma potencjał, by stać się hubem przeładunkowym dla większości państw bałtyckich.

Rozwój terminalu Baltic Hub jest uzależniony od dostępności transportu. Obecnie komunikacja z portem odbywa się przez jedną nitkę kolejową i jedną drogową. Dlatego plany inwestycyjne przewidują nie tylko rozbudowę placów składowych i nabrzeży, lecz także stworzenie drugiej, siedmiorowerowej bocznicy kolejowej, z torami o długości 750 m. Jeśli te plany zostaną zrealizowane, terminal będzie mógł docelowo obsługiwać niemal 7 mln TEU rocznie.

W Gdyni trwają przygotowania do rozbudowy Portu Zewnętrznego (inwestycja warta ponad 5 mld zł) oraz rozbudowa terminali paliwowych. Rozbudowywana jest też infrastruktura elektroenergetyczna dla stanowisk zasilania statków w energię elektryczną z lądu. Dzięki temu podczas postoju w porcie będzie można wyłączać pokładowe agregaty prądotwórcze. Oznacza to znacznie mniejszą emisję spalin z napędzających je silników wysokoprężnych dużej mocy.

Modernizacja objęła również port Szczecin-Świnoujście: w styczniu 2025 r. zakończono rozbudowę terminala LNG,

zwiększając jego zdolności regazyfikacyjne, a obecnie trwają prace nad budową głębokowodnego terminala kontenerowego w Świnoujściu.

SZANSE I RYZYKA

Polskie porty mają potencjał. Mogą stać się siłą napędową dla przedsiębiorstw z różnych sektorów gospodarki i bramą do całej Europy Środkowo-Wschodniej. Aby wykorzystać go jak najlepiej, trzeba dysponować wiedzą i doświadczeniem oraz praktyczną znajomością transportu i logistyki. To poważny argument uzasadniający długoterminową współpracę z dobrą firmą logistyczną.

Wzrost znaczenia gdańskiego portu cieszy właścicieli i inwestorów, ale logiści mogą mieć na ten temat inne zdanie. Rosnąca popularność i obroty portu oznaczają, że zbliża się on do maksimum możliwości. Jeśli terminal T3 w Gdańsku bywa wykorzystywany w 80%, to znaczy, że jedynie 20% mocy przeładunkowych dzieli go od poważnych trudności spowodowanych przeciążeniem, awariami infrastruktury itp.

Im mniejsza rezerwa, tym większe ryzyko wystąpienia opóźnień oraz mniejsza zdolność obsługi sezonowych skoków obciążenia. Praca w granicach maksymalnych możliwości przeładunkowych to także test dla miasta, jego arterii komunikacyjnych, linii kolejowych, infrastruktury do obsługi samochodów ciężarowych. Chodzi o inwestycje tak duże, jak obwodnice miast, i tak pozornie mało znaczące, jak parkingi dla ciężarówek, oferujące akceptowalny poziom komfortu wypoczynku dla kierowców.

PERSPEKTYWY

Rozwój infrastruktury i rosnąca liczba statków zawijających do polskich portów dają szansę na optymalizację procesów logistycznych importerom, eksporterom i producentom kupującym za granicą surowce i prefabrykaty. Drugą grupą beneficjentów są firmy spedycyjne, dysponenti powierzchni magazynowych oraz operatorzy centrów logistycznych.

Polskie porty mogą być naturalnym wyborem dla firm działających w Czechach, na Słowacji, Węgrzech, w Austrii i Ukrainie.



Jeśli nadąży za nimi rozwój infrastruktury drogowej, Polska ma szansę zostać hubem dla tych państw i czerpać korzyści z ich rozwoju gospodarczego. Stwarza to realne szanse dalszego wzmacniania pozycji naszych portów oraz konkurowania z portami niemieckimi i holenderskimi. By to osiągnąć i utrzymać wysokie wyniki polskich portów, należy zadbać o ich dostępność od strony lądu, co pozwoli uniknąć zatorów i związanych z nimi opóźnień. Perspektywnym kierunkiem jest rozwój transportu intermodalnego, w którym możliwość załadunku i rozładunku towarów w polskich portach znacznie skróci kolejowy i drogowy etap podróży towarów.

DOBÓR STRATEGII

Dobłą praktyką przy planowaniu transportu jest porównanie dostępności i kosztów co najmniej dwóch opcji, np. spedycji przez porty krajowe, takie jak Gdańsk lub Gdynię, a także przez porty europejskie, np. Hamburg i Rotterdam. W zależności od aktualnego stopnia obciążenia tych hubów należy wybierać opcję obciążoną mniejszym ryzykiem logistycznym przy zachowaniu akceptowalnej ceny. Ważną zmienną jest także dostępność usług i średni czas obsługi ładunku w okresach, w których ruch w portach osiąga szczyt. Wtedy szybka decyzja o transporcie towaru do portu, który akurat dysponuje wolnymi mocami, może być jedynym sposobem uniknięcia poważnych opóźnień. W takich sytuacjach nieocenioną pomocą służą specjaliści SMART Cargo Solutions, którzy na bieżąco śledzą sytuację w europejskich portach i do każdego ładunku dobierają trasę optymalną pod względem szybkości i ceny.

RANKING EUROPEJSKICH PORTÓW W 2025 R. WG POJEMNOŚCI KONTENEROWEJ (TEU)



Kiedy niepewność kosztuje najwięcej?

LOGISTYKA ZAWSZE BYŁA WRAŻLIWA NA ZEWNĘTRZNE CZYNNIKI DESTABILIZUJĄCE, ALE OBECNIE DOŚWIADCZAMY KUMULACJI ZDARZEŃ, KTÓRE SPRAWIAJĄ, ŻE UTRZYMANIE NIEZAWODNOŚCI ŁAŃCUCHÓW JEST WYJĄTKOWO TRUDNYM ZADANIEM.



Najgroźniejsze zawirowania w łańcuchach dostaw są pochodną globalnych procesów politycznych. Gdy rosną napięcia pomiędzy światowymi mocarstwami, które starają się powiększyć strefy wpływów, wzmocnić pozycję i jak najbardziej zaszkodzić konkurencji, biznes – który powinien być motorem rozwoju – staje się ofiarą konfrontacji potęg. Globalizacja, do niedawna uznawana za optymalną drogę rozwoju światowej gospodarki, okazała się pułapką. Wciąż ułatwia optymalizację kosztów wytwarzania, daje dostęp do taniej siły roboczej i energii, ale jednocześnie potrafi uzależnić prowadzenie działalności tak skomplikowanej, jak produkcja samochodów czy urządzeń elektronicznych, od polityki kilku państw.

Zbudowanie globalnych centrów produkcyjnych w Azji i rezygnacja z wytwarzania półproduktów i gotowych wyrobów w Europie i Ameryce uwrażliwiły gospodarki tych kontynentów na zmiany zachodzące na Dalekim Wschodzie i w każdym miejscu, przez które przebiegają szlaki transportowe.

Wymieniając jedynie najpoważniejsze zdarzenia wpływające obecnie na płynność dostaw, czas podróży towaru, cenę frachtu, a finalnie na samą możliwość wykonania usługi spedycyjnej, należy wspomnieć o:

- ✓ sankcjach nałożonych na Rosję i bardzo mocno ograniczoną możliwość tranzytu towarów przez terytorium Federacji Rosyjskiej;
- ✓ ataku USA i Izraela oraz działaniach odwetowych Iranu, powodujących długoterminowe utrudnienia w żegludze po Zatoce Perskiej oraz okresowe zakazy lotów;
- ✓ atakach Izraela na Liban i Syrię, co poskutkowało ograniczeniami lotów do Izraela, Libanu, Jordanii;
- ✓ pełnoskalowej wojnie w Ukrainie, połączonej z zamknięciem portów czarnomorskich i zakazem lotów nad Ukrainą i Federacją Rosyjską;
- ✓ niestabilnej polityce celnej USA pod rządami Donalda Trumpa;
- ✓ wielokrotnie powtarzanych przez polityków USA zapowiedziach przejęcia kontroli nad Kanałem Panamskim, jak również ingerencji (otwarte

Nawet te zagrożenia, które nie powodują bezpośredniego paraliżu kanałów logistycznych, ale wydatnie podnoszą ryzyko, przekładają się na straty związane z opóźnieniami w transporcie, skokowymi zmianami cen frachtu czy okresową niedostępnością niektórych surowców i towarów.

i zakulisowe) USA w politykę państw Ameryki Łacińskiej i Południowej; ✓ nieprzewidywalnych zachowaniach Chin, próbujących zyskać jak najwięcej na wszystkich wspomnianych wyżej konfliktach oraz groźących wybuchem wojny o Tajwan.

Gdyby ktoś życzył sobie definicji „ciekawych czasów” w świecie logistyki, trudno byłoby o lepszy przykład. Nawet te zagrożenia, które nie powodują bezpośredniego paraliżu kanałów logistycznych, ale wydatnie podnoszą ryzyko, przekładają się na straty związane z opóźnieniami w transporcie, skokowymi zmianami cen frachtu czy okresową niedostępnością niektórych surowców i towarów.

NIEBEZPIECZNY BRAK ELASTYCZNOŚCI

Nagle, nieprzewidywalne zdarzenia w logistyce najbardziej dotyczą te przedsiębiorstwa, które mają „sztywną” strategię logistyczną. Często bywa w nich tak, że gdy po kilku latach prób i zmianach kontrahentów udaje się stworzyć w miarę

sprawnie działający łańcuch dostaw, nikt nie odważa się go później modyfikować, by czegoś nie popsuć.

Scenariusz na wypadek kłopotów jest przewidywalny: przerwanie łańcucha dostaw, panika, próby rozwiązania problemu *ad hoc*, przepłacony fracht u przypadkowych przewoźników, czasami straty w transporcie. Finalnie dochodzą do tego koszty spowodowane opóźnieniami, odejście klientów i długotrwały proces odbudowy ich zaufania.

WARIANTY I PLAN B

Planowanie dostaw i transportu nie powinno ograniczać się do jednego wariantu, nawet jeśli jest to rozwiązanie doskonale działające od lat, sprawdzone pod wieloma względami i zazwyczaj wystarczające. Optimum to zaplanowanie i okresowe testowanie co najmniej trzech wariantów transportu, rozpoczynających się i kończących w różnych portach morskich, lotniskach i terminalach kolejowych. Tylko w ten sposób uda się podtrzymać dostawy, jeśli wydarzy się coś nieoczekiwanego, co sprawi, że podstawowy kanał transportu przestanie być bezpieczny i przewidywalny.

To, że przedsiębiorstwo korzysta na co dzień z frachtu morskiego, nie powinno powstrzymać osób planujących transport przed zbieraniem informacji i testowaniem rozwiązań obejmujących inne formy spedycji. Informacje o dostępnych trasach, szacunkowych cenach i czasie dostawy powinny być na bieżąco

Sprawdzony spedytor:

- ✓ służy wsparciem w budowie wariantów dostaw (przez stworzenie zestawu scenariuszy),
- ✓ doradza w wyborze środka transportu (monospedycja lub spedycja intermodalna),
- ✓ pomaga w uporządkowaniu dokumentów i procedur bezpieczeństwa (np. z uwzględnieniem nowych regulacji UE dotyczących cargo lotniczego),
- ✓ proaktywnie informuje o nadchodzących zmianach stawek, sezonowych szczytach czy łatwych do przewidzenia zakłóceniach (np. okres świąteczny w Chinach).

aktualizowane. Tylko wtedy przejście na awaryjny tryb działania firmy odbędzie się płynnie i z minimalnymi konsekwencjami dla ciągłości produkcji lub handlu.

SPRAWNE DECYZJE

Dysponowanie wielowariantowym systemem transportowym to solidne ubezpieczenie od kłopotów. Jego uzupełnieniem jest jasna strategia uruchamiania wariantów rezerwowych. Osoby odpowiedzialne za dostawy powinny wiedzieć, kiedy zdecydować o zmianie środka transportu lub trasy. Zalecenia powinny być jednoznaczne, np.: „Jeśli opóźnienia przekraczają x dni, przechodzimy w tryb alarmowy i uruchamiamy droższy, ale szybszy transport lotniczy”.

Podstawą wszystkich decyzji powinna być znajomość procesów w firmie oraz ich wpływu na kondycję finansową spółki. Kierownicy muszą wiedzieć, jaki wzrost wydatków na transport spowodowany działaniami naprawczymi jest uzasadniony z punktu widzenia ekonomiki całego przedsiębiorstwa. Jakie będą faktyczne koszty przerwania lub zakłócenia łańcucha dostaw? W którym momencie akceptowanie opóźnień przestaje się opłacać? Kiedy uzasadnione staje się opłacanie wyższych faktur za usługi transportowe? To tylko kilka z przykładowych pytań.

POMOC W KŁOPOTACH

Im mniejsza firma, tym z reguły groźniejsze mogą być skutki transportowej zapaści. Z drugiej strony mocno ograniczone zasoby środków, które mogą być przeznaczone na przygotowanie i wdrożenie wariantów awaryjnych, utrudniają przygotowanie sensownego zabezpieczenia. Właśnie w takich sytuacjach szczególnie wyraźnie widać korzyści wynikające z nawiązania długoterminowej współpracy z doświadczoną firmą logistyczną, posiadającą sieć kontaktów w różnych zakątkach świata.

Taki partner, wyposażony w praktyczną znajomość lokalnych przepisów, taryf celnych, niuansów kulturowych i gospodarczo-prawnych, a dodatkowo znający rytm pracy poszczególnych portów i przewoźników oraz ich mocne i słabe strony, potrafi rozwiązać niejedyn problem, pozornie wyglądający na bezna- dziejny i krytyczny.



Dariusz Strzyżewski
dyrektor sprzedaży i marketingu
SMART Cargo Solutions

Stawiamy na komunikację i jakość

Partnerom biznesowym, którzy współpracują ze SMART Cargo Solutions, chcemy dostarczać nie tylko podstawową usługę transportową, ale kompleksową obsługę spedycyjną. Sprzedaż określonego frachtu to absolutne minimum, które rozszerzamy o pomoc w rozpoznaniu potrzeb danej firmy, sporządzenie kilku wariantów działania transportu w różnych sytuacjach czy wspomaganie decyzji logistycznych.

Im dłużej współpracujemy z klientem, im lepiej znamy jego potrzeby, priorytety i logikę jego biznesu, tym lepszych, trafniejszych i korzystniejszych rad potrafimy udzielać. Dlatego – zamiast jednorazowej usługi – proponujemy długotrwałą współpracę i uczciwe partnerstwo.

NEWSY Z BRANŻY

FAŁA WZROSTÓW STAWEK SPOTOWYCH ZA KONTENERY

W połowie czerwca stawki spotowe na trasach transpacyficznych oraz między Azją a Europą odnotowały znaczne wzrosty. W obliczu rosnącej presji w ciągu ostatnich kilku tygodni – wynikającej z umocnienia popytu przy ograniczonej przepustowości – przewoźnicy zyskali okazję do wprowadzenia serii podwyżek cen bazowych FAK (ang. *freight all kinds*) dla rynku spotowego, a także nowych dopłat szczytowych (PSS) dla spedytów kontraktowych.

Podwyżki te, wprowadzone 1 czerwca, miały istotny wpływ na indeksy stawek spotowych w tym tygodniu:

- Trasa **Szanghaj-Rotterdam** w indeksie Drewry World Container Index (WCI) odnotowała aż 25-procentowy wzrost tydzień do tygodnia, osiągając 3579 USD za kontener 40-stopowy.

- Trasa **Szanghaj-Genua** wzrosła o 20% w porównaniu z poprzednim tygodniem, do poziomu 5089 USD za kontener 40-stopowy.

Część czerwcowego skoku popytu wynika z faktu, że spedytory kontraktowi starają się uniknąć zaplanowanej na 1 lipca publikacji współczynników korekty paliwowej (BAF) za trzeci kwartał. Przewiduje się, że wykażą one drastyczne wzrosty ze względu na eskalację kosztów paliwa spowodowaną zamknięciem cieśniny Ormuz. Innym czynnikiem są wydłużone czasy tranzytu na trasach Azja-Europa, które stały się obecnie normą. Klienci wolą otrzymać towar wcześniej, niż ryzykować opóźnienia wynikające ze słabej terminowości rejsów.

Ekspert przewidują, że o ile skok cen mógł zszokować spedytów, to dalsze wzrosty w drugiej połowie czerwca

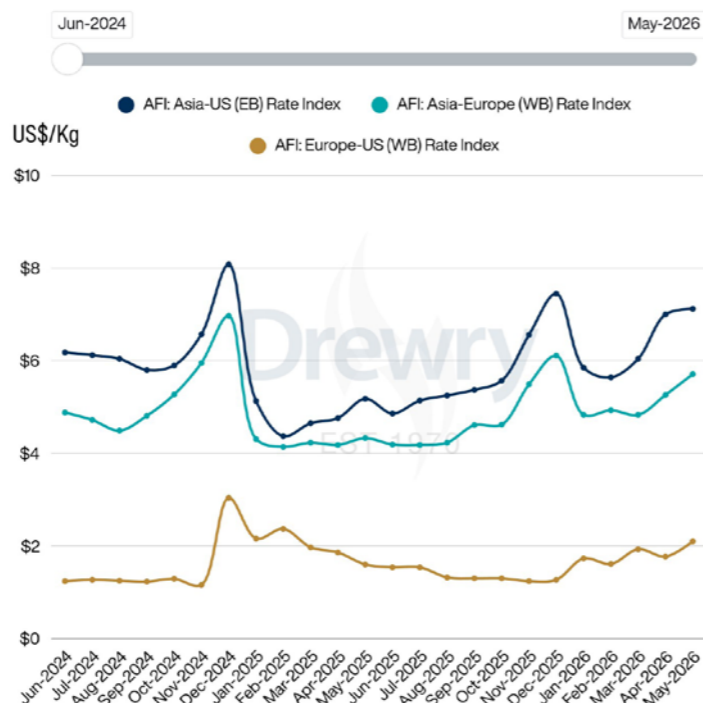
powinny być bardziej umiarkowane i wynieść ok. 500 USD za TEU. Choć nie odnotowano redukcji alokacji, miejsce na statkach w czerwcu jest już w praktyce całkowicie wyprzedane, a dostępność towarowa jest ekstremalnie ograniczona. Potwierdzają to działania przewoźników takich jak Hapag-Lloyd i Maersk, którzy wprowadzili kolejne dopłaty PSS na trasach Azja-Europa w wysokości od 300 do 500 USD za TEU.

Najbardziej drastyczną dopłatę PSS ogłosiła linia CMA CGM, która dąży do podwyżki o 2600 USD za kontener 40-stopowy od 1 lipca na trasie ze wschodniej części Morza Śródziemnego do wschodniego wybrzeża Ameryki Północnej. Przewoźnik zapowiedział również inicjatywę przywrócenia poziomu stawek od 2 lipca w wysokości 600 USD za kontener 40-stopowy na trasach z Europy do Ameryki Północnej.

FRACHT LOTNICZY W GÓRĘ

Gwałtownie rosnące koszty paliwa lotniczego oraz ograniczona ładowność ponownie wywindowały stawki frachtu lotniczego w maju, podnosząc wskaźnik Drewry Airfreight Price Index do poziomu 4,02 USD/kg – to o 6% więcej niż w kwietniu bieżącego roku i o 27% powyżej poziomu z maja 2025 r. W drugiej połowie miesiąca stawki nieco spadły, co było głównie odzwierciedleniem spadku cen ropy lotniczej w miarę łagodzenia obaw o dostawy.

Wzrost w stosunku do kwietnia był napędzany podwyżkami stawek we wszystkich sektorach, na czele z dwucyfrowymi skokami na szlakach transatlantyckich i transpacyficznych w kierunku zachodnim oraz na trasie Azja-Europa w kierunku wschodnim.



Zródło: www.drewry.co.uk

ODWOŁANIA REJSÓW

Choć przewoźnicy morscy stopniowo przywracają ładowność, popyt rośnie jeszcze szybciej, co utrzymuje presję na stawki frachtowe pomimo spadku liczby pustych rejsów. Na głównych szlakach Wschód-Zachód w ciągu najbliższych pięciu tygodni – od 8-14 czerwca do 6-12 lipca – spodziewanych

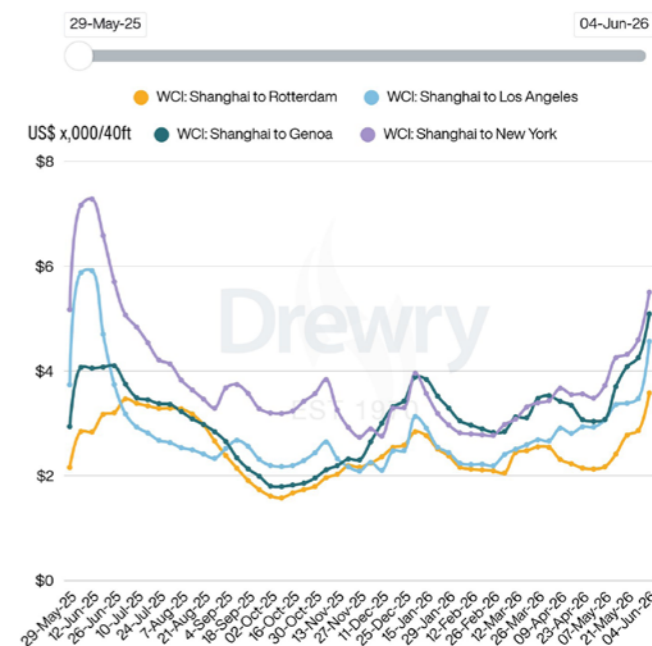
jest 39 odwołanych rejsów z 710 zaplanowanych odejść, co składa się na wskaźnik anulowań o wartości 5%. Zakłócenia koncentrują się na szlaku transpacyficznym w kierunku wschodnim (49%), a w dalszej kolejności na trasie Azja-Europa/Morze Śródziemne (33%).

Dalsze losy rynku frachtowego będą zależeć od tego, czy zarządzanie zdolnościami przewozowymi zdoła dostosować się do wahań popytu. Kolejną zmienną jest to, jak rozwój sytuacji politycznej na Bliskim Wschodzie wpłynie na globalne łańcuchy dostaw.

WCZESNY SZCZYT SEZONU

Sytuacja na rynku logistycznym mocno się zaostrza. Tradycyjny *peak season* rozpoczął się w tym roku znacznie wcześniej, stawiając przed importerami poważne wyzwania kosztowe i operacyjne.

Globalny indeks Drewry WCI w 1. tygodniu czerwca wzrósł o 23% do poziomu 3433 USD za kontener 40-stopowy. Największe skoki stawek widać na szlaku Azja-Europa. Fracht z Szanghaju do Rotterdamu skoczył o 25% (do 3579 USD), a do Genui o 20% (do 5089 USD). W odpowiedzi armatorzy wprowadzają dopłaty PSS sięgające od 600 do 1000 USD za kontener 40 ft. Głównym motorem wzrostów są przekierowania z Morza Czerwonego wydłużające tranzyt oraz wyższe koszty paliwa. Napięcia geopolityczne windują też ceny surowców – chiński indeks PMI dla zakupów materiałowych osiągnął 60,5 punktu.



Drewry WCI - ROUTE	Route code	21 May 2026	28 May 2026	4 Jun 2026	Weekly change (%)	Annual change (%)
Composite Index	WCI-COMPOSITE	\$2,712	\$2,800	\$3,433	23% ▲	-3% ▼
Shanghai - Rotterdam	WCI-SHA-RTM	\$2,773	\$2,861	\$3,579	25% ▲	26% ▲
Rotterdam - Shanghai	WCI-RTM-SHA	\$650	\$651	\$617	-5% ▼	21% ▲
Shanghai - Genoa	WCI-SHA-GOA	\$4,082	\$4,253	\$5,089	20% ▲	25% ▲
Shanghai - Los Angeles	WCI-SHA-LAX	\$3,385	\$3,473	\$4,565	31% ▲	-22% ▼
Los Angeles - Shanghai	WCI-LAX-SHA	\$809	\$790	\$783	-1% ▼	9% ▲
Shanghai - New York	WCI-SHA-NYC	\$4,317	\$4,597	\$5,505	20% ▲	-23% ▼
New York - Rotterdam	WCI-NYC-RTM	\$1,002	\$977	\$966	-1% ▼	18% ▲
Rotterdam - New York	WCI-RTM-NYC	\$2,453	\$2,435	\$2,560	5% ▲	29% ▲

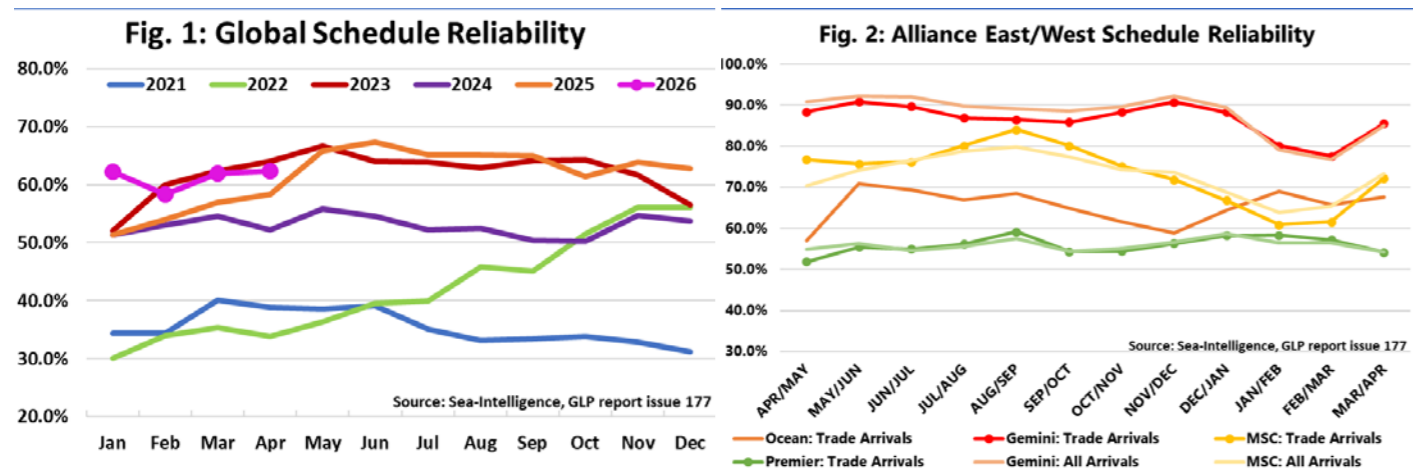
Zródło: www.drewry.co.uk

NIEZAWODNOŚĆ LINII KONTENEROWYCH

Na globalnym rynku logistycznym widać długo wyczekiwane oznaki stabilizacji oceanicznych łańcuchów dostaw. Według najnowszego raportu Sea-Intelligence terminowość statków osiągnęła najwyższy poziom w 2026 r.

Średnia niezawodność rozkładów rejsów (ang. *schedule reliability*) wzrosła w kwietniu do poziomu 62,4%. To wynik o 4 punkty procentowe wyższy niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Pozytywnym trendom towarzyszy skrócenie średniego czasu opóźnień

spóźnionych jednostek – w ujęciu miesiąc do miesiąca spadł on o 0,27 dnia i wynosi obecnie 5,34 dnia. Liderami terminowości wśród największych armatorów pozostają Maersk (76,1%) oraz Hapag-Lloyd (75,1%). Na drugim biegunie zestawienia znalazł się Wan Hai z wynikiem zaledwie 39,6%.

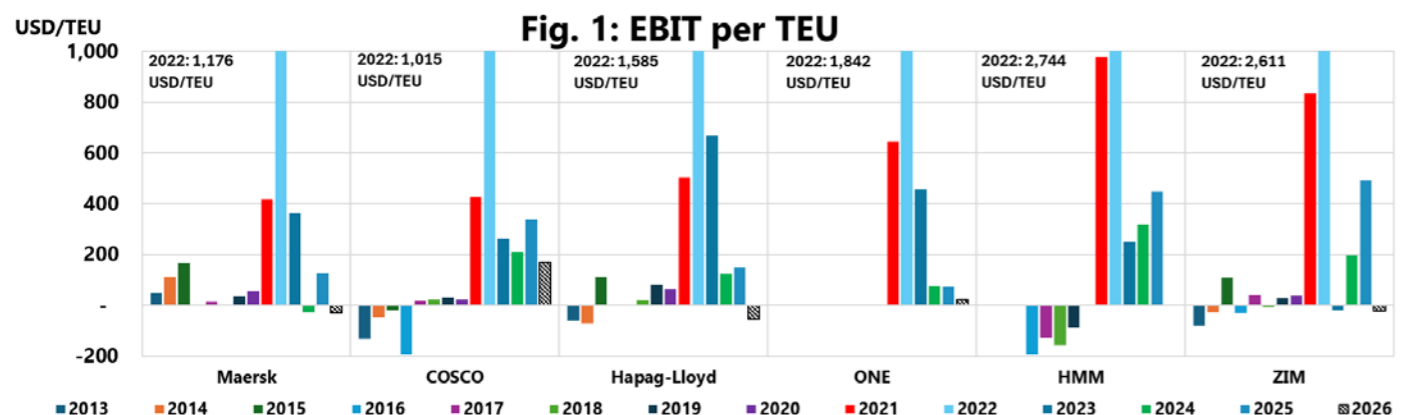


FINANSOWY ZJAZD ARMATORÓW W 1. KWARTALE 2026 R.

Pierwszy kwartał bieżącego roku przyniósł znaczne pogorszenie wyników finansowych globalnych linii oceanicznych. Choć popyt na transport utrzymał się na stabilnym poziomie, przewoźnicy zmagają się z potężnym spadkiem rentowności. Łączny zysk operacyjny (EBIT) raportujących armatorów stopniowo w 1. kwartale 2026 r. do zaledwie 1,35 mld USD w porównaniu z 5,47 mld USD w analogicznym okresie 2025 r. Głównym powodem

tąpnięcia był spadek średnich stawek frachtowych: od -9% do nawet -26% w ujęciu rocznym. Wskaźnik zysku na jeden kontener (EBIT/TEU) dla większości gigantów zanurkował poniżej zera. Maersk zanotował stratę rzędu -30 USD/TEU, Hapag-Lloyd -54 USD/TEU, a ZIM aż -21 USD/TEU. Dodatnią rentowność utrzymały jedynie linie COSCO (169 USD/TEU) oraz ONE (23 USD/TEU).

Dla importerów i eksporterów ta sytuacja oznacza jedno: wzrasta ryzyko nagłych cięć połączeń ze strony szukających oszczędności armatorów. W SMART Cargo Solutions monitorujemy te trendy na bieżąco. Dywersyfikując przewoźników i elastycznie zarządzając rezerwacjami, zapewniamy pełne bezpieczeństwo oraz ciągłość operacyjną Twojego biznesu.



NOWY JEDWABNY SZLAK BIJE REKORDY PRZEWOZÓW INTERMODALNYCH

Bezprecedensowe ożywienie na kolejowych szlakach łączących Chiny z Europą przyniosł 1. kwartał 2026 r. W obliczu globalnych zawirowań w transporcie morskim Nowy Jedwabny Szlak stał się kluczową alternatywą dla europejskich importerów i eksporterów.

Drogą kolejową od stycznia do końca marca przetransportowano 85 496 TEU, co oznacza wzrost o 35,7% rok do roku. Absolutnym liderem tego wzrostu jest Polska. Pociągi z Chin do naszego kraju przewiozły 73 782 TEU (wzrost o prawie 40%), a eksport z Polski do Chin wystrzelił aż o 160%, osiągając poziom 4224 TEU. Dla porównania, transport z Chin do Niemiec

wzrósł o zaledwie 6,9% (3092 TEU), a niemiecki eksport spadł o połowę.

Wzmocniony ruch wpłynął na przebieg operacji spedycyjnych, w tym średni czas przejazdu, który w przypadku Polski wydłużył się do 18,36 dnia, a dla Niemiec zwiększył się do 20 dni. Średni koszt frachtu mierzony indeksem ERAI wyniósł 3673 USD.

O skali popytu świadczy też fakt, że tylko od początku roku do 24 kwietnia przez kluczowy terminal Horgos odprawiono ponad 3000 pociągów, co daje średnio 27 składów dziennie. Terminal w Horgos obsługuje 91 połączeń obejmujących 46 miast w 18 krajach.



KORYTARZ TRANSKASPIJSKI ROŚNIE W SIŁĘ

Inwestycje w infrastrukturę Nowego Jedwabnego Szlaku nabierają bezprecedensowego tempa. KTZ Express Shipping, spółka zależna Kolei Kazachskich, podpisała umowy na budowę sześciu nowoczesnych statków o tonażu 9900 DWT, zdolnych pomieścić po 537 TEU każdy.

Cztery jednostki klasy Wołga-Don (o długości 141 m i szerokości 16,9 m) powstaną w chińskiej stoczni Jiangsu Haizhongzhou Shipping Industry, a dwie w Baku. Nowe feedery, certyfikowane przez Bureau Veritas i dostosowane do norm IMO oraz MARPOL, będą obsługiwać kluczowe akweny Morza

Kaspijskiego i Czarnego. Inwestycja ta stanowi część gigantycznego programu modernizacji, w ramach którego Kazachstan przebudowuje ponad 3000 km głównych linii kolejowych. Przypomnijmy, że równolegle w porcie Aktau trwa budowa terminalu kontenerowego o docelowej przepustowości 300 tys. TEU rocznie.

Dla europejskich importerów i eksporterów te twarde dane oznaczają jedno: Korytarz Transkaspijski zyskuje realną przepustowość, stając się coraz bezpieczniejszą i bardziej przewidywalną alternatywą dla tradycyjnych szlaków transkontynentalnych.

EFEKT FALI NA RYNKU FRACHTOWYM



Kryzys na Bliskim Wschodzie wywołał potężne tąpnięcie w globalnej logistyce. Skutki zamknięcia strategicznych szlaków morskich rozlewają się szerokimi falami po całym świecie, destabilizując budżety transportowe importerów oraz eksporterów.

Najnowsze dane Xeneta i Container Trades Statistics pokazują ogromną skalę zakłóceń: w marcu kontenerowy import na Bliski Wschód załamał się aż o 64% rok do roku, a eksport spadł o 62%. Odcięcie kluczowych portów, takich jak Jebel Ali, uruchomiło efekt domina. Na trasie z Chin do Dżeddy (będącej bramą dla mostu lądowego) pierwsza fala podwyżek przyniosła wzrost stawek spot o 85%. Po chwilowym, złudnym spadku o 14% rynek uderzyła druga fala. Na początku czerwca stawki przekroczyły wcześniejszy szczyt, rosnąc o ok. 100% względem poziomu sprzed konfliktu.

Anomalia ta dotyczy również tras odległych od epicentrum konfliktu na Bliskim Wschodzie. Stawki spot z Chin na zachodnie wybrzeże USA wzrosły w czerwcu o 84%, na wschodnie o 75%, a do Europy Północnej – o 51%. W warunkach tak skrajnej zmienności tradycyjna gra na rynku spot staje się dla załadowców ryzykowna. Eksperci wskazują, że optymalnym rozwiązaniem dającym stabilność finansową mogą być obecnie kontrakty indeksowane, które zabezpieczają dostęp do ładowności statków i elastycznie reagują na ewentualne korekty rynkowe.

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