

3

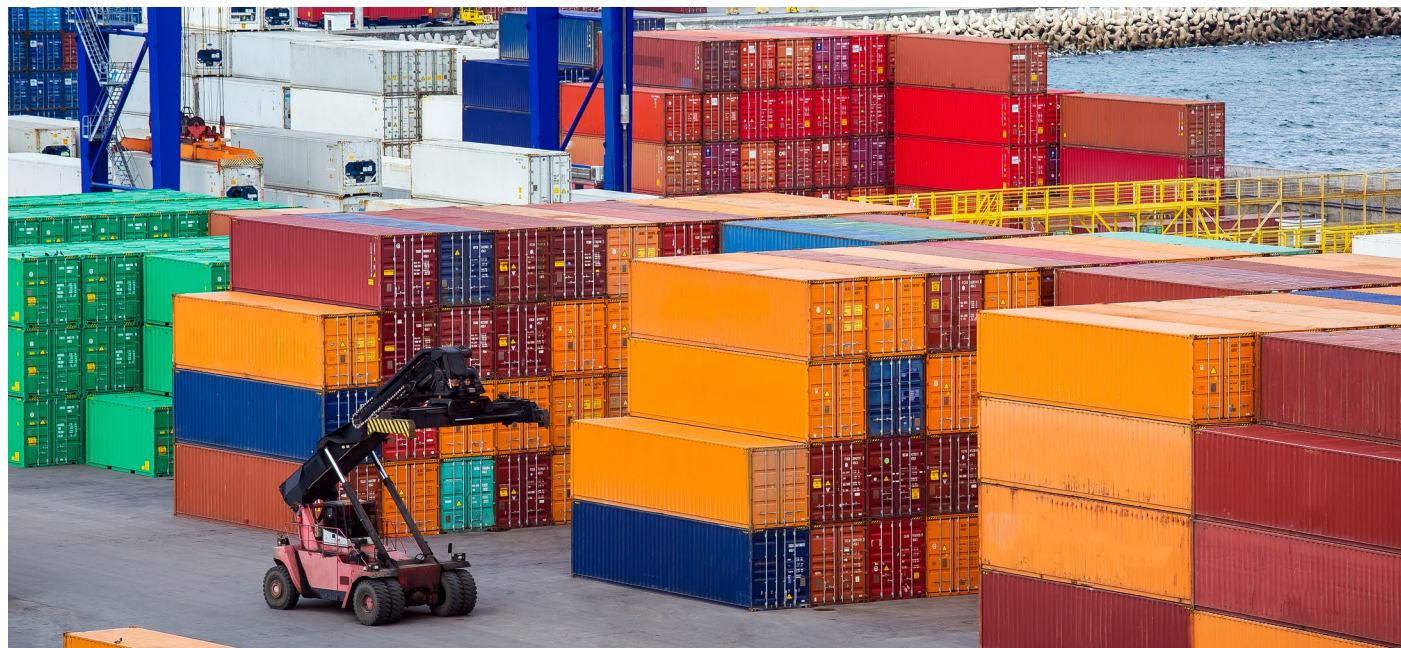
**Spedytor w dobie
permanentnego ryzyka**

10

**Jak obniżyć koszt
niepewności
w imporcie i eksporcie**

14

**Nowe cło UE
zmienia e-commerce
i logistykę w Polsce**



Szanowni Państwo,

Jesień zwykle kojarzy się z powrotem do planowania: zamykaniem kolejnych etapów roku, przygotowywaniem budżetów i układaniem planów na następne miesiące. W logistyce coraz trudniej jednak budować je na założeniu, że otoczenie pozostanie stabilne.

Zmienność stawek, nieprzewidywalność czasu tranzytu, napięcia geopolityczne, nowe regulacje i zmieniające się modele handlu sprawiają, że ryzyko przestało być sytuacją wyjątkową. Stało się jednym z parametrów codziennego biznesu. Dlatego w jesiennym wydaniu SMART News dużo miejsca poświęcamy pytaniu, jak funkcjonować w świecie, w którym co prawda nie wszystko da się przewidzieć, ale jednocześnie do wielu scenariuszy można się z wyprzedzeniem przygotować.

Bieżący numer otwieramy analizą branżowego raportu Xeneta na temat zmiany, która coraz wyraźniej zachodzi w relacji klient-spedytor. Dziś sama sprawna organizacja transportu to za mało. Coraz większą wartość mają dane, umiejętność ich interpretowania, przewidywanie zagrożeń i wskazywanie alternatywnych rozwiązań. Uzupełnieniem tego materiału jest rozmowa z Dariuszem Strzyżewskim, dyrektorem sprzedaży SMART Cargo Solutions,

która stanowi wartościowy komentarz do aktualnej sytuacji rynkowej.

Temat współpracy spedytora z podmiotami zlecającymi rozwijamy także bardzo praktycznie: pokazujemy, w jaki sposób spedytór może pomóc lepiej kalkulować ceny, ustalać właściwy poziom zapasów i ograniczać wpływ opóźnień na płynność finansową przedsiębiorstwa. Ostatecznie przecież koszt transportu to nie tylko kwota widoczna w ofercie frachtowej – równie ważny jest koszt niepewności.

Przyglądamy się również zmianom w europejskim e-commerce. Nowe zasady celne dla przesyłek o niskiej wartości już dziś wpływają nie tylko na platformy sprzedażowe i konsumentów, ale również na strukturę przepływów logistycznych, rozwój fulfillmentu i rolę europejskich magazynów.

Na koniec wychodzimy poza fracht, stawki i procedury. Pokazujemy SMART Cargo Solutions po godzinach – bo nawet w branży, która zawodowo zajmuje się przemieszczaniem towarów z punktu A do punktu B, czasem najważniejsza okazuje się droga, którą wspólnie pokonujemy.

Zapraszamy do lektury!
Zespół SMART Cargo Solutions



Spis treści

Spedytor w dobie permanentnego ryzyka	3
Wywiad z Dariuszem Strzyżewskim	7
Jak obniżyć koszt niepewności w imporcie i eksporcie	10
Nowe cło UE zmienia e-commerce i logistykę w Polsce	14
Aktualności SMART News	19
Od Pilicy po karaoke, czyli SMART Cargo Solutions po godzinach	22

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

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

Spedytor w dobie permanentnego ryzyka

OSTATNIE LATA ZWERYFIKOWAŁY UTARTE NAWYKI W ZARZĄDZANIU ŁAŃCUCHEM DOSTAW. NAJNOWSZY RAPORT XENETA „THE 2026 FREIGHT REPORT” NIE POZOSTAWIA WĄTPLIWOŚCI: ERA RYNKOWEGO SPOKOJU I PRZEWIDYWALNOŚCI BEZPOWROTNIE MINĘŁA. W ŚWIECIE CIĄGLYCH WSTRZĄSÓW GEOPOLITYCZNYCH, GOSPODARCZYCH I REGULACYJNYCH SPEDYTÓR SPROWADZONY DO ROLI ORGANIZATORA TRANSPORTU PRZESTAJE WYSTARCZAĆ. DZIŚ FIRMY POTRZEBUJĄ ANALITYCZNEGO PARTNERA, KTÓRY DOSTARCZA TWARDE DANE RYNKOWE, PROGNOZUJE RYZYKA I BUDUJE SCENARIUSZE ALTERNATYWNE.

Przez dekady branża TSL opierała się na prostej dewizie: solidne, wieloletnie relacje osobiste z dostawcami usług logistycznych oraz roczne umowy kontraktowe miały być gwarantem ciągłości dostaw i stabilności budżetowej. Raport Xeneta – opracowany na podstawie badania 450 decydentów ds. zakupów i łańcucha dostaw z całego świata – skłania do wyciągnięcia zupełnie nowych wniosków: **długoterminowe umowy i dotychczasowe poprawne relacje z dostawcą logistycznym są warunkiem koniecznym dla poprawnego procesu spedycyjnego, ale nie chronią przed różnymi trudnościami.**

Gdy rynek doznaje gwałtownego załamania, dotychczasowe ustalenia cenowe i alokacyjne potrafią ulec natychmiastowej dewaluacji. Ładunki przekierowywane są na droższy rynek spotowy, a terminy realizacji przetargów wydłużają się ponad oczekiwania. Co więcej, same relacje osobiste – pozbawione wsparcia obiektywnych danych zewnętrznych – prowadzą do tego, że działy zakupów negocjują warunki „w ciemno”, bez wiedzy o realnej sytuacji rynkowej.

Z przeprowadzonego badania jasno wynika, że **przedsiębiorcy zlecający obsługę logistyczną potrzebują**



dziś spedytora, który w obliczu nieprzewidzianych wydarzeń potrafi dostarczać alternatywne rozwiązania. Dzisiejszy rynek wymaga przeobrażenia roli dostawcy usług logistycznych z pasywnego egzekutora zleceń w aktywnego nawigatora procesów logistycznych, operującego

na niezależnych benchmarkach rynkowych i analityce predykcyjnej.

ANATOMIA ZAKŁÓCEŃ: Z CZYM NAPRAWDĘ MIERZY SIĘ BRANŻA TSL?

Raport Xeneta wyraźnie pokazuje, że zaburzenia gospodarcze i polityczne,

które wpływają na działalność całej branży, nie są odosobnionymi epizodami, lecz trwałym elementem otoczenia biznesowego. Aż **96% badanych firm** doświadczyło w ciągu ostatnich 12 miesięcy umiarkowanych lub znacznych zakłóceń w swoich operacjach. Niemal wszyscy decydenci (**97%**) odnotowali z tego powodu bezpośrednie, negatywne skutki operacyjne i finansowe.

Wśród kluczowych źródeł niestabilności wskazanych w raporcie znajdują się:

1. Zakłócenia w samej ciągłości łańcuchów dostaw (72% odpowiedzi): opóźnienia produkcyjne u dostawców, upadłości podwykonawców oraz brak dostępności sprzętu i mocy przewozowych.

2. Niestabilność geopolityczna (71% odpowiedzi): konflikty militarne na Bliskim Wschodzie i w Ukrainie oraz blokady kluczowych szlaków morskich (np. Kanału Sueskiego, Morza Czerwonego czy cieśniny Ormuz), wymuszające zmianę tras czy środków transportu, wydłużając czas tranzytu przesyłek i zamrażając kapitał obrotowy.

3. Zawirowania w gospodarce globalnej i skoki kosztów (70% odpowiedzi): gwałtowne wahania cen paliw, nakładanie drastycznych ceł (np. amerykańskie taryfy handlowe sięgające ponad 100% na wybrane towary z Chin) oraz podwyżki opłat portowych. Dodatkowo aż 49% badanych wskazuje, że presja ekonomiczna wzrosła w porównaniu z sytuacją sprzed 5 lat.

4. Presja regulacyjna i ESG (69% odpowiedzi): rygorystyczne przepisy Unii Europejskiej dotyczące dążenia do zeroemisyjności, połączone z nagłymi zmianami procedur celnych, które potrafią zatrzymać dostawy na wiele tygodni.

5. Presja społeczna i medialna (68% odpowiedzi): rosnące oczekiwania konsumentów w zakresie terminowości i zrównoważonego rozwoju, wywołujące

natychmiastowe kryzysy wizerunkowe w przypadku przestojów na półkach sklepowych.

Skutki biznesowe tych zjawisk są bolesne i bezpośrednie. **34% organizacji** deklaruje utratę okazji rynkowych z powodu braku widoczności rynku i wolnych mocy przewozowych. Kolejne **34%** musiało sztucznie zwiększyć bufora budżetowe na nieprzewidziane wydatki oraz odnotowało pogorszenie relacji z partnerami, a **33%** zostało zmuszonych do kosztownych, awaryjnych zmian modalnych – takich jak nagły przerzut ładunku z transportu morskiego do lotniczego po zwielokrotnionych stawkach.

KRYZYS MODELU „RELATIONSHIP-FIRST” – TWARDE LICZBY I CENA INTUICJI

Przez lata dominował pogląd, że zaufany partner logistyczny jest w stanie „załatwić wszystko” w trudnym momencie. Badanie Xeneta weryfikuje prawdziwość tego stwierdzenia.

Raport dzieli firmy na dwie główne grupy: pierwsza stosuje podejście oparte przede wszystkim na relacjach i intuicji (ang. *relationship-first*), natomiast druga dodatkowo wspiera podejmowane decyzje twardymi danymi rynkowymi i narzędziami analitycznymi (ang. *data- and tool-driven*).

Koszt stosowania wyłącznie modelu relacyjnego okazuje się ogromny:

✓ **O 66% wyższe straty finansowe:** organizacje opierające się na relacjach i tradycyjnych nawykach oszacowały swoje straty finansowe z powodu zakłóceń w 2025 roku na średnio 5 milionów USD. Dla porównania, firmy operujące dodatkowo w oparciu o dane i nowoczesne narzędzia zanotowały straty na poziomie 3 milionów USD. Różnica **2 milionów USD** to koszt, który wprost uszczupla marżę i rentowność przedsiębiorstwa.

✓ **Reaktywność zamiast prewencji:** zespoły skupione jedynie na relacji działają głównie w trybie reakcji na już występujący kryzys czy problem.



Brak obiektywnych benchmarków sprawia, że zgadzają się na narzucone opłaty dodatkowe i stawki spotowe, nie mając możliwości weryfikacji, czy odzwierciedlają one realne warunki rynkowe.

✓ **Bariera po stronie najwyższego kierownictwa firmy:** raport wskazuje na wyraźny rozłam wewnątrz organizacji. Aż **58% kadry zarządzającej (C-level)** wciąż preferuje przede wszystkim podejście relacyjne, oparte głównie na budowanych przez dekady partnerstwach z przewoźnikami. Co istotne, to właśnie firmy zarządzane w ten sposób deklarują najwyższe średnie straty – sięgające **6,3 mln USD**. Zarządy rzadziej dostrzegają luki operacyjne swoich zespołów (takie jak sztywność cykli planowania

czy brak wglądu w stawki rynkowe w czasie rzeczywistym), oczekując od menedżerów średniego stopnia wyrazistego uzasadnienia biznesowego i wykazania zwrotu z inwestycji (ROI) przed podjęciem decyzji o większej cyfryzacji procesów.

Przytoczone dane pokazują, że sama dobra relacja z dostawcą logistycznym nie wystarczy, jeśli nie towarzyszą jej rzetelne i aktualne dane z rynku oraz niezależna analityka.

Firmy coraz silnie dostrzegają potrzebę działania w modelu relacyjno-analitycznym. Z opracowania „The 2026 Freight Report” wynika, że:

✓ **94% badanych** zgadza się ze stwierdzeniem, że dostęp do narzędzi cyfrowych i danych rynkowych

bezpośrednio podnosi zdolność organizacji do przewidywania i przetrwania rynkowych wstrząsów;

✓ **77% decydentów** przyznaje, że brak modernizacji procesów logistycznych i zakupowych zagraża utratą konkurencyjności rynkowej ich firm;

✓ **73% decydentów** uważa rozbudowę zdolności w zakresie prognozowania, planowania scenariuszowego i widoczności procesów za kluczowy lub krytyczny priorytet na najbliższe 5 lat.

Tradycyjny spedytory ogranicza się do komunikatu: „Statek opóźnił się o 14 dni, stawkę musimy podnieść o 1500 USD”. Spedytor nowej ery – działający w modelu partnera analitycznego – przychodzi do klienta

z wyprzedzeniem i przedstawia konkretny portfel opcji.

„Analizując zatory w portach docelowych, ryzyko strajków oraz obciążenie szlaków morskich, przewidujemy opóźnienie na trasie bazowej o 10–14 dni. Przygotowaliśmy trzy scenariusze alternatywne:

✓ **Scenariusz A (optymalizacja kosztowa):** utrzymanie frachtu morskiego ze zmianą portu rozładunku i dowozem kolejowym (koszt +8%, opóźnienie +2 dni).

✓ **Scenariusz B (optymalizacja czasowa):** natychmiastowe rozdzielanie wolumenu – 20% krytycznego ładunku przenosimy na fracht lotniczy/sea-air, pozostałe 80% jest realizowane trasą alternatywną.

✓ **Scenariusz C (zarządzanie ryzykiem):** wykorzystanie rezerwowego przewoźnika o wyższym wskaźniku terminowości (ang. *schedule reliability*), w oparciu o bieżący benchmark rynkowy”.

Taka postawa istotnie zmienia, a właściwie tworzy nowy model działania. Spedytor przestaje być dostawcą, którego jedynym kryterium oceny jest najniższa cena za kontener, a staje się kluczowym doradcą wspierającym ciągłość biznesową załadowcy.

Nic dziwnego, że w branży następuje gwałtowny zwrot. Jeszcze niedawno decyzje oparte na danych i narzędziach deklarowało zaledwie 6% firm. Dziś robi to już 12%, a w ciągu najbliższych pięciu lat odsetek ten ma wzrosnąć do 34%, czyli niemal trzykrotnie względem obecnego poziomu.

TRZY FILARY TRANSFORMACJI

W podsumowaniu opracowania autorzy „*The 2026 Freight Report*” formułują trzy praktyczne wytyczne dla organizacji, które chcą porzucić przestarzałe, reaktywne wzorce na rzecz nowoczesnego zarządzania łańcuchem dostaw:

1. Identyfikacja punktów awarii oraz aktywna dywersyfikacja (ang. *single points of failure*)

Aż **66% decydentów** uznaje redukcję zależności od pojedynczych korzyści transportowych za kluczową

w nadchodzących latach. Spedytor przyszłości nie może ograniczać się do organizacji pojedynczego przewozu. Jego rolą będzie pomaganie klientowi w budowaniu realnej opcjonalności poprzez stałe mapowanie alternatywnych tras, portów, przewoźników i gałęzi transportu. Dzięki temu, gdy pojawią się zakłócenia, ograniczenia przepustowości czy nagłe zmiany kosztów, firma nie zostanie bez planu B, lecz może szybko zdecydować się na inne rozwiązanie i utrzymać ciągłość dostaw.

2. Zamykanie luk w danych, narzędziach i kompetencjach

Aż **51% decydentów** wskazało inwestycję w kompetencje i umiejętności zespołu jako najważniejszy czynnik umożliwiający modernizację. Posiadanie samych systemów nie wystarczy – zespoły powinny umieć czytać sygnały rynkowe i na ich podstawie podejmować decyzje operacyjne. Równie istotne jest odejście od ręcznych arkuszy kalkulacyjnych (nadal używanych regularnie przez **39% firm**) na rzecz zintegrowanych platform analitycznych.

3. Jedno źródło prawdy (ang. *single source of truth*)

Podstawą do dojrzałej współpracy między załadowcą a spedytorem musi stać się dostęp do wspólnego, niezależnego źródła danych rynkowych. Gdy obie strony operują na

tych samych rzetelnych benchmarkach cenowych i operacyjnych (np. realnych czasach tranzytu i wskaźnikach niezawodności armatorów), negocjacje przestają być grą pozorów. Tworzy to przestrzeń do budowania partnerstwa opartego na przejrzystości, elastycznych modelach kontraktowych (np. indeksowanych) i wzajemnym zaufaniu.

PODSUMOWANIE

Ewolucja rynku TSL jest nieuchronna. Opracowanie „*The 2026 Freight Report*” Xenety dowodzi, że w dobie permanentnych zakłóceń poleganie wyłącznie na tradycyjnym modelu opartym głównie na relacjach osobistych, bez wzmacniania ich rzetelnymi danymi z rynku, generuje powtarzalne, wysokie straty finansowe.

Prawdziwa odporność łańcucha dostaw nie polega na założeniu, że kryzys ominą naszą firmę, lecz na zdolności do szybkiej adaptacji. W nowej rzeczywistości wygrywają ci, którzy otaczają się partnerami potrafiącymi patrzeć w przyszłość. Spedytor, który łączy budowanie trwałych, opartych na zaufaniu relacji z analityką danych, reagowaniem w czasie rzeczywistym i dostarczaniem z odpowiednim wyprzedzeniem scenariuszy alternatywnych, staje się najważniejszą polisą ubezpieczeniową dla marży i reputacji każdego importera czy eksportera.

Zaufanie, dane, decyzje

O TYM, DLACZEGO ZAUFANIE POWINNO IŚĆ W PARZE Z DANymi, OCENĄ RYZYKA I GOTOWYMI SCENARIUSZAMI DZIAŁANIA ROZMAWIAMY Z DARIUSZEM STRYŻEWSKIM, DYREKTOREM SPRZEDAŻY SMART CARGO SOLUTIONS

Opracowanie Xeneta „*The 2026 Freight Report*” pokazuje, że firmy działające głównie w modelu *relationship-first* deklarowały w 2025 r. średnio 5 mln USD strat związanych z zakłóceniami wobec 3 mln USD w firmach łączących relacje z danymi lub opartych na danych. Jak Pan interpretuje tę różnicę?

Istotny fragment raportu Xeneta można zinterpretować odmiennie od zamierzenia twórców. Raport nie prowadzi do wniosku, że relacje w biznesie są czymś nieodpowiednim czy wręcz niepożądanym. Zestawia po prostu firmy, które opierają zakup transportu przede wszystkim na relacjach, z tymi, które relacje wspierają twardymi danymi. Różnica jest znacząca: druga grupa firm szacuje swoje straty na 3 mln USD, podczas gdy firmy działające jedynie w modelu *relationship-first* – aż na 5 mln USD. Wniosek jest więc dość prosty: problemem nie są same relacje. Problem pojawia się wtedy, gdy model pozostaje ślepy na dane rynkowe, i – co ważne – przekazywane w czasie rzeczywistym. Z takim wnioskiem rzeczywiście trudno się nie zgodzić.

Nie oszukujmy się, w naszej branży „dobre relacje” to często ładny eufemizm dla: „znamy się tyle lat, że już dawno przestałeś sprawdzać moje stawki”. Taki układ faktycznie uderza po kieszeni. My podchodzimy do tego odwrotnie. Klient SMART Cargo Solutions zawsze dowiaduje się od nas o tym, co się dzieje na rynku i jakie są ryzyka związane z danym transportem. Co więcej, poznaje je na długo wcześniej, nim zdążą się one odbić na jego fakturze. Zaufanie nie polega na tym, że klient zamyka



Dariusz Strzyżewski
Sales & Marketing Director, Member of the Board

oczy i przestaje nas weryfikować. Przejawia się w tym, że w każdej chwili klient może to zrobić, ale po prostu wie, że nie musi.

Raport Xeneta pokazuje, że 96% badanych firm doświadczyło zakłóceń w transporcie. Co dobry spedytor powinien robić, zanim jeszcze pojawi się problem? Jakiej wiedzy i jakich scenariuszy klient powinien od niego oczekiwać?

Spedytor powinien przede wszystkim doskonale znać klienta i jego towar,

a nie tylko trasę, na jakiej ładunek ma być wysłany. W przypadku każdego klienta trzeba wiedzieć trzy rzeczy: który ładunek jest dla niego krytyczny, ile kosztuje go dzień opóźnienia i gdzie ma bufor. Bez tego każda rekomendacja jest zgadywaniem.

Druga rzecz to mówienie o ryzyku wcześniej, nawet jeśli klient sam nie porusza tego tematu. Kiedy widzimy, że na danym kierunku rosną stawki, pojawiają się opóźnienia, brakuje miejsca czy sprzętu, zawsze reagujemy i stawiamy na transparentność.





Klient o tych zagrożeniach powinien dowiedzieć się od nas i to przed realizacją zlecenia, a nie w jego trakcie lub – co gorsze – dowiedzieć się w trakcie i w dodatku nie od nas.

Kolejna ważna sprawa: przy ładunkach krytycznych plan B ustalamy przy rezerwacji transportu, a nie dopiero wtedy, gdy pojawi się opóźnienie lub problem z realizacją rejsu. Klient ma prawo oczekiwać wiedzy o rynku, ale też uczciwej rady typu: „Nie bukuj dziś, poczekaj”, nawet jeśli dla nas oznacza to mniejsze zlecenie.

„The 2026 Freight Report” mocno akcentuje rolę danych, prognozowania i planowania scenariuszowego. Czym w praktyce różni się spedytor, który tylko organizuje przewóz, od partnera, który dla swojego klienta tworzy scenariusze alternatywne oparte na danych?

Spedytor, który zajmuje się tylko organizacją przewozu, zazwyczaj zainteresowany jest odpowiedzią na dwa pytania: „Kiedy?” i „Za ile?”. Partner przesuwając akcent na: „Co się stanie, jeśli towar nie dotrze na czas?”. Pierwszy informuje, że kontener wypłynie z opóźnieniem albo że

statek na 10 dni utknął w porcie. Drugi przychodzi z wariantami: możemy czekać, możemy wysłać część towaru innym środkiem transportu, możemy zmienić port destynacji, agenta, armatora itp. Do tego przedstawia koszt każdej opcji. Decyzja należy do klienta, ale przy takim podejściu podejmuje ją świadomie, w oparciu o dostępną wiedzę.

Uważam jednak, że same dane, bez dobrej znajomości profilu biznesowego klienta, nie wystarczą. W SMART Cargo Solutions relacje z klientami opieramy na 4 filarach. Pierwszy to **dialog** – mamy wiedzę i doświadczenie, które pozwalają nam profesjonalnie realizować nasze usługi, ale dopiero uważne słuchanie naszych klientów gwarantuje obopólne zadowolenie. Drugi to **dostęp do informacji**, w tym narzędzi, raportów i danych rynkowych, kolejny to **ocena ryzyka** – przedstawiamy klientom dostępne serwisy i ceny, dodatkowo informujemy o potencjalnych zagrożeniach i zaletach danej opcji. Istotna jest też **przejrzystość** – do relacji biznesowych podchodzimy w sposób otwarty i transparentny, nastawiony na długoterminową współpracę nawet kosztem pojedynczych zleceń.

Raport Xeneta pokazuje, że zakłócenia coraz częściej wymuszają kosztowne decyzje awaryjne, w tym zmianę modalności. Kiedy najniższa stawka jest rzeczywiście najlepszym wyborem, a kiedy staje się pozorną oszczędnością?

Najniższa stawka jest dobrym wyborem, kiedy towar nie jest krytycznie potrzebny, klient ma zapas na magazynie, a trasa jest stabilna. Wtedy przepłacanie za szybki serwis nie ma sensu i mówimy to klientowi wprost. Pozorną oszczędnością staje się jednak wtedy, gdy nikt nie policzył kosztu opóźnienia.

Wystarczy zestawzić dwie liczby: ile zaoszczędziłem na stawce i ile kosztuje mnie dzień zatrzymanej linii produkcyjnej albo kary umownej. Raport pokazuje, że co trzecia firma musiała w ostatniej chwili przerzucić ładunek na inny środek transportu, w dodatku po zawyżonych kosztach. Takie decyzje rzadko wynikają z pecha. Zwykle przyczyną jest plan, który zakładał, że wszystko pójdzie zgodnie z rozkładem. Dlatego pytanie: „Jaka jest najtańsza stawka?” zawsze powinno iść w parze z kolejnym: „Ile będzie kosztować spóźnienie?”.

Dziękujemy za rozmowę.

TWOJE TOWARY NA ŚWIATOWYCH RYNKACH: BEZ GRANIC, BEZ STRESU!

W SMART Cargo Solutions otwieramy drzwi do globalnego handlu – od pierwszego dokumentu po bezpieczną dostawę do klienta na drugim końcu świata.

PEŁNA LOGISTYKA:
magazynowanie, transport drogowy, morski, lotniczy, dostawa door-to-door

GLOBALNA SIĘĆ PARTNERÓW:
niezawodne połączenia do USA, Azji, Ameryki Południowej, Afryki i Europy

EKSPERCKA DOKUMENTACJA:
faktury, BOL, certyfikaty, odprawy celne

NOWOCZESNA TECHNOLOGIA:
śledzenie przesyłek online i szybkie odprawy

INDYWIDUALNE PODEJŚCIE:
rozwiązania szyte na miarę dla każdego rodzaju ładunku

Connecting Poland to the World

**Chcesz rozwijać swój biznes na arenie międzynarodowej?
Skontaktuj się z nami – Twój eksport, nasza misja!**

+48 22 644 22 14 | <https://smart-cargo.eu>

Jak obniżyć koszt niepewności w imporcie i eksporcie

WAHANIA STAWEK FRACHTOWYCH, ZMIENNY CZAS TRANSPORTU, OPÓŹNIENIA I PROBLEMY POJAWIAJĄCE SIĘ NA MIĘDZYNARODOWYCH SZLAKACH HANDLOWYCH CORAZ MOCNIEJ WPŁYWAJĄ NA BIZNES I PLANOWANIE MIĘDZYNARODOWYCH ŁAŃCUCHÓW DOSTAW. W ZMINIMALIZOWANIU TYCH RYZYK POMAGA ŚCISŁA WSPÓŁPRACA ZE SPEDYTOREM.



Firma spedycyjna może dzisiaj pełnić rolę partnera, który pomaga przedsiębiorstwu ocenić ryzyko, zaplanować odpowiednie bufor czasowe, magazynowe i produkcyjne oraz przygotować się na różne scenariusze. Takie rozwiązanie ma wiele zalet.

CENA EKSPORTOWA TO NIE TYLKO STAWKA FRACHTU

Jednym z obszarów, w których taka współpraca przynosi wymierne korzyści, jest kalkulowanie ceny eksportowanego produktu. Tworząc ją, najłatwiej skupić

się na aktualnej stawce transportowej. To jednak tylko jeden z elementów całkowitego kosztu dostawy. W praktyce na ostateczną cenę mogą wpływać także dopłaty sezonowe, zmiany cen paliwa, opłaty portowe czy dodatkowe koszty związane z opóźnieniami i zmianą trasy¹. Jeżeli firma przygotowuje ofertę dla klienta na podstawie jednej stawki frachtu obowiązującej w dniu kalkulacji, może się okazać, że kilka tygodni później warunki transportu będą zupełnie inne. Dlatego przy wycenie warto brać pod uwagę nie tylko cenę „na dziś”, ale również możliwe zmiany. Pomóc może

w tym spedytora, który zestawia aktualną ofertę z historycznymi zmianami stawek na rynku oraz doświadczeniami wcześniejszych transportów z danej relacji².

Przy takim podejściu firma może świadomie zdecydować, czy w cenie produktu uwzględnić dodatkowy margines bezpieczeństwa. Nie musi on oznaczać automatycznego podnoszenia ceny. Chodzi przede wszystkim o to, aby ryzyko wzrostu kosztów transportu było uwzględnione w kalkulacji, zamiast pojawić się dopiero wtedy, gdy trzeba realizować zamówienie.

¹ <https://www.xeneta.com/use-case/forecasting-and-budget-planning>

² <https://tradingeconomics.com/commodity/containerized-freight-index>

TRANSPORT INTERMODALNY Z WYKORZYSTANIEM KONTENERÓW? TO MOST DO GLOBALNYCH RYNKÓW!



PRZESYŁKI MORSKIE, KOLEJOWE I DROGOWE



SKUTECZNA OCHRONA ZAWARTOŚCI



ŁATWY PRZEŁADUNEK I SKRÓCONY CZAS DOSTAWY



ZAPAS BEZPIECZEŃSTWA ZALEŻY OD TEGO, JAK DŁUGO CZEKAMY NA DOSTAWĘ

Spedytor może również pomóc zoptymalizować poziom zapasów w firmie, uwzględniając czas transportu, który bezpośrednio wpływa na ich wielkość. Jeżeli dostawa z zagranicy odbywa się w sposób przewidywalny, łatwiej zaplanować, ile towaru powinno znajdować się w magazynie. Problem zaczyna się wtedy, gdy czas tranzytu mocno się zmienia.

Przykładowo, jeżeli transport zwykle dociera w ciągu 35 dni, ale okresowo ten czas wydłuża się do 45 albo 50 dni, firma musi mieć odpowiedni bufor magazynowy na okres oczekiwania. W przeciwnym razie może zabraknąć towaru potrzebnego do produkcji lub sprzedaży.

Zwiększenie zapasu bezpieczeństwa rozwiązuje jeden problem, ale tworzy kolejny. Więcej towaru w magazynie oznacza bowiem więcej pieniędzy zamrożonych w zapasach. Firma płaci za jego zakup i magazynowanie, zanim jeszcze sprzeda produkt i otrzyma pieniądze od klienta.

Dlatego nie zawsze warto budować jeden duży zapas bezpieczeństwa dla całej działalności. Lepszym rozwiązaniem jest dopasowanie go do konkretnej trasy i rzeczywistej zmienności dostaw.

W tym miejscu szczególnie ważną rolę do odegrania ma spedytor. Jeżeli dostarczy firmie rzetelnych informacji o tym, jak często i o ile wydłużają się transporty na poszczególnych trasach, przedsiębiorstwo może lepiej ustalić poziom zapasu³.

DŁUŻSZY TRANSIT TIME MOŻE UDERZYĆ W PŁYNNOŚĆ FINANSOWĄ

Czas transportu wpływa również na płynność finansową. Im dłużej towar znajduje się w drodze, tym później trafia do magazynu lub klienta. To może oznaczać późniejsze wystawienie

faktury i odroczony w czasie wpływ należności. Jednocześnie firma musi wcześniej zapłacić za towar oraz transport. W efekcie środki finansowe mogą być zaangażowane przez dłuższy czas, zanim przedsiębiorstwo otrzyma zapłatę od klienta. Do tego dochodzą nieplanowane wydatki. Opóźnienie kontenera może oznaczać dodatkowe opłaty za jego przetrzymanie, koszty manipulacyjne albo konieczność skorzystania z droższego rozwiązania transportowego⁴.

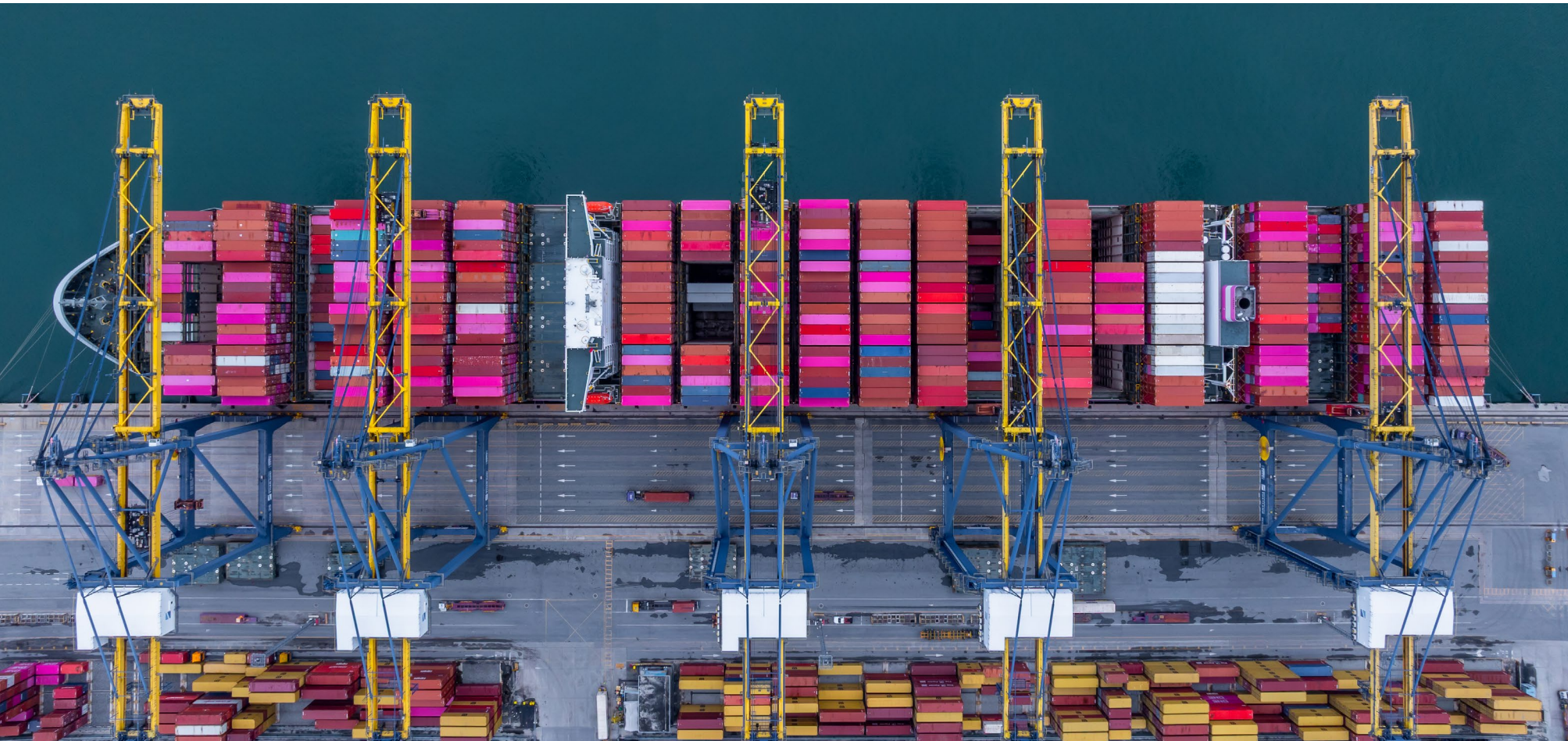
Dlatego planowanie transportu powinno być powiązane z planowaniem finansowym. Informacja, że dana dostawa może opóźnić się o kilka lub kilkanaście dni, jest ważna nie tylko dla logistyki, ale również dla innych działów: finansowego, produkcji i sprzedaży. Wspólne planowanie ze spedytorem pozwala wcześniej zauważyć takie sytuacje i przygotować się na nie, zamiast reagować dopiero wtedy, gdy pojawia się problem.

ALTERNATYWNE SCENARIUSZE OD SPEDYTORA

W przypadku transportu międzynarodowego podawanie jednego czasu dostawy może dawać fałszywe poczucie pewności. Znacznie bardziej użyteczne jest przedstawienie kilku możliwych scenariuszy.

Przykłady typów scenariuszy mogą być następujące:

- ✓ Pierwszy to **scenariusz bazowy** – zakłada czas transportu, którego można oczekiwać przy standardowym przebiegu przewozu i braku poważniejszych zakłóceń.
- ✓ Drugi **uwzględnia ryzyka, które mogą wydłużyć dostawę**, takie jak kongestia w porcie, problemy na szlaku, dodatkowe kontrole celne, opóźnienia operacyjne czy konieczność zmiany trasy⁵.
- ✓ Trzeci **pokazuje wariant najbardziej korzystny**, w którym transport przebiega sprawniej niż zwykle dzięki



sprzyjającym warunkom operacyjnym i dobrej dostępności połączeń.

Taki sposób prezentowania danych pozwala firmie lepiej planować. Zamiast zakładać, że każda dostawa dotrze dokładnie w określonym dniu, można przygotować się na przedział czasowy. Rolą spedytora jest pokazanie tych różnic w sposób zrozumiały dla klienta.

Nie chodzi tylko o podanie liczby dni, ale o wyjaśnienie, co może spowodować jej zmianę i jakie będą tego konsekwencje. Nie istnieje jeden uniwersalny bufor czasowy, który można zastosować do wszystkich transportów. Jego wielkość powinna zależeć od trasy, rodzaju ładunku, sezonu oraz znaczenia terminowości dostawy dla przedsiębiorstwa. W praktyce spedytor może więc pełnić funkcję „tłumacza ryzyka”. Zamiast mówić jedynie, że „na tej trasie mogą wystąpić

opóźnienia”, może pomóc przełożyć tę informację na konkretną decyzję – ile wcześniej wysłać towar, jaki zapas utrzymywać i kiedy rozważyć alternatywny środek transportu.

DANE POZWALAJĄ REAGOWAĆ, ZANIM POJAWI SIĘ PROBLEM

Współpraca z dobrym spedytorem nie kończy się na zamówieniu transportu. Ważne jest również monitorowanie przesyłki i szybkie przekazywanie informacji o zmianach. Jeżeli firma dowie się o opóźnieniu statku dopiero w momencie, gdy ładunek powinien już dotrzeć, możliwości działania są ograniczone. Jeżeli natomiast taka informacja pojawi się kilka dni wcześniej, można jeszcze zmienić harmonogram produkcji, poinformować klienta albo poszukać alternatywnego rozwiązania.

Podobne znaczenie ma obsługa celna. Błędy w dokumentach lub nieprawidłowe przygotowanie odprawy mogą prowadzić do przestojów i dodatkowych kosztów. Weryfikacja dokumentacji jeszcze przed rozpoczęciem transportu

pozwala ograniczyć ryzyko takich sytuacji. Warto więc w relacjach ze spedytorem wykorzystywać narzędzia umożliwiające bieżące śledzenie przesyłek i automatyczną wymianę danych. Dzięki nim informacje o statusie transportu mogą trafiać do firmy bez konieczności ręcznego sprawdzania każdej przesyłki.

WSPÓŁPRACA POWINNA BYĆ REGULARNA, A NIE TYLKO OPERACYJNA

Największą wartość daje współpraca, w której spedytor i klient regularnie analizują nie tylko wykonane transporty, ale również to, co może wydarzyć się w kolejnych miesiącach. Takie spotkania mogą odbywać się raz w miesiącu lub kwartalnie. W ich trakcie warto przeanalizować terminowość dostaw, zmiany stawek, dodatkowe opłaty oraz problemy, które pojawiły się na poszczególnych trasach. Na tej podstawie firma może aktualizować swoje kalkulacje cenowe, poziomy zapasów i plany finansowe. Dobrym rozwiązaniem jest również stworzenie wspólnej mapy

ryzyk. Powinna ona pokazywać, które trasy są bardziej narażone na opóźnienia, gdzie występują największe wahania cen i jakie alternatywy są dostępne. Dzięki temu decyzja transportowa nie będzie opierała się wyłącznie na pytaniu: „Ile kosztuje fracht?”. Równie ważne stanie się pytanie: „Ile kosztuje nas ryzyko związane z tym rozwiązaniem?”.

SPEDYTOR JAKO PARTNER W ZARZĄDZANIU RYZYKIEM

Niepewności w międzynarodowym transporcie nie da się całkowicie wyeliminować. Wybierając dobrego spedytora i nawiązując z nim bliższą współpracę, można jednak ograniczyć jej wpływ na działalność firmy. W takim modelu spedytor staje się partnerem, który pomaga przełożyć zmienne warunki transportowe na konkretne decyzje biznesowe. Pokazuje możliwe czasy dostawy, wskazuje ryzyka, pomaga ustalić bufor magazynowy itd. Dla przedsiębiorstwa oznacza to lepszą kontrolę nad trzema obszarami: ceną produktu, poziomem zapasów i płynnością finansową.

³ <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/inventory-management/safety-stock.shtml>

⁴ <https://www.freightamigo.com/en/blog/logistics/container-port-congestion-in-2026-latest-news-impacts-and-strategies-for-shippers/>

⁵ Ibidem.

Nowe cło UE zmienia e-commerce i logistykę w Polsce

OD 1 LIPCA 2026 R. NA TERENIE UNII EUROPEJSKIEJ PRZESTAŁO OBOWIĄZYWAĆ WIELOLETNIE ZWOLNIENIE Z CŁA PRZESYŁEK O RZECZYWISTEJ WARTOŚCI DO 150 EUR, IMPORTOWANYCH Z PAŃSTW TRZECICH, M.IN. Z CHIN, TURCJI, STANÓW ZJEDNOCZONYCH CZY WIELKIEJ BRYTANII. WPROWADZONO NATOMIAST ZRYCZAŁTOWANE CŁO W WYSOKOŚCI 3 EUR ZA KAŻDĄ POZYCJĘ TOWAROWĄ. JAK PO TYM CZASIE ZMIENIŁ SIĘ RYNEK?



Wprowadzenie opłaty wpisuje się w szeroko zakrojoną modernizację całego unijnego systemu celnego, podyktowaną dynamicznym rozwojem transgranicznego e-commerce. Nowe rozwiązanie oznacza istotną zmianę zasad dla milionów europejskich konsumentów oraz tysięcy przedsiębiorstw sprowadzających towary spoza Unii Europejskiej.

Aby zrozumieć doniosłość tej zmiany, trzeba przywołać liczby. W 2025 r. do Unii Europejskiej trafiło blisko 5,9 mld towarów w przesyłkach o niskiej wartości¹. Większość z nich została wysłana z Chin przez takie platformy zakupowe jak np. Temu, Shein i AliExpress. Nowe cła – które dotyczą przede wszystkim branży e-commerce – to próba uregulowania rynku i obrony unijnych

przedsiębiorców poprzez ograniczenie napływu ogromnych ilości produktów z Azji, głównie z Państwa Środka.

Według danych Komisji Europejskiej ok. 93% wolumenu niskowartościowych importów e-commerce do UE pochodzi z Chin. Mowa przy tym o udziale Chin w liczbie importowanych produktów o niskiej wartości, a nie o ich udziale w wartości importu².

PIERWSZY ETAP MODERNIZACJI SYSTEMU CELNEGO

Na obowiązujących przed 1 lipca br. zwolnieniach celnych tracił budżet Unii Europejskiej, ale także europejscy producenci i dystrybutorzy produktów wykonanych na terenie Wspólnoty.

Wprowadzenie opłaty ryczałtowej w wysokości 3 EUR za każdą pozycję towarową, czyli kategorię towarową, objętą uproszczoną procedurą celną, ma zahamować niekontrolowany wzrost ilości tanich przesyłek z Chin.

Co ważne, obecne rozwiązanie ma charakter przejściowy – będzie obowiązywać do 1 lipca 2028 r., do czasu pełnego wdrożenia nowego unijnego kodeksu celnego i scentralizowanego systemu odpraw. Po tej dacie próg 150 EUR ma zniknąć całkowicie, a towary zostaną objęte standardową Wspólną Taryfą Celną: cła będą naliczane indywidualnie, w zależności od klasyfikacji taryfowej, wartości celnej oraz pochodzenia konkretnego produktu, a nie jako jednolita stawka ryczałtowa.

¹ https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs/eu-customs-union-facts-and-figures/goods-bought-online_en

² Ibidem.

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



17 azjatyckich portów w ofercie SMARTBox



Bezpośrednie połączenia z chińskich portów: Shenzhen, Shanghai, Ningbo i Qingdao. Przesyłki z Tianjin i Dalian obsługujemy przez 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.**

Przygotowujemy bezpłatne wyceny transportu z wybranej lokalizacji!

KTO ZAPŁACI?

Co do zasady ryczałtowego cła nie płaci konsument. Dłużnikiem celnym będzie sprzedawca, platforma internetowa lub ich przedstawiciel zgłaszający towar do odprawy. Cło w wysokości 3 EUR za każdą odrębną pozycję towarową w przesyłce o wartości do 150 EUR jest pobierane w dwóch przypadkach: gdy import odbywa się z wykorzystaniem systemu IOSS (ang. Import One Stop Shop) lub gdy towary są sprowadzane w przesyłce pocztowej³.

Warto przy tym podkreślić, że z IOSS, systemu służącego do uproszczonego rozliczania podatku VAT od sprzedaży importowanych towarów, mogą korzystać zarówno przedsiębiorcy spoza Unii Europejskiej, jak i firmy posiadające siedzibę na jej terytorium. O zastosowaniu cła nie decyduje zatem kraj rejestracji sprzedawcy, lecz sposób realizacji importu.

OD LISTOPADA KOLEJNA OPŁATA DLA E-COMMERCE

Ryczałtowe cło w wysokości 3 EUR nie jest jedynym nowym obciążeniem związanym z importem drobnych przesyłek spoza Unii Europejskiej. Najpóźniej 1 listopada 2026 r. zacznie obowiązywać również unijna opłata manipulacyjna (ang. *handling fee*), której celem jest pokrycie rosnących

kosztów obsługi i nadzoru celnego nad przesyłkami importowanymi w ramach handlu internetowego⁴.

W przeciwieństwie do cła, które stanowi należność z tytułu importu, nowa opłata ma charakter administracyjny. Jej wysokość zostanie określona przez Komisję Europejską i będzie powiązana z kosztami weryfikacji danych, analizy ryzyka oraz prowadzenia kontroli celnych. Obie należności będą pobierane niezależnie od siebie, co oznacza dodatkowe obciążenie dla przedsiębiorców realizujących sprzedaż transgraniczną. Koszty te mogą ostatecznie znaleźć odzwierciedlenie w cenach produktów lub dostawy.

Czy sprzedawcy faktycznie pokryją obie opłaty ze swoich zysków? To możliwe, choć bardziej prawdopodobne wydaje się przeniesienie opłat na klientów przez podniesienie cen towarów.

ZMIANY NA RYNKU

Pierwsze dane po wdrożeniu nowego cła pokazują, że regulacja wywołała nie tylko efekt cenowy po stronie kupujących czy platform, ale przede wszystkim szybką zmianę wolumenową w segmencie przesyłek niskowartościowych. Czy to oznacza, że w dłuższej perspektywie spadnie sprzedaż wielkich chińskich sklepów online?

1 lipca 2026 r.: Cło ryczałtowe 3 EUR

Koniec zwolnienia dla przesyłek do 150 EUR; wprowadzono stałą opłatę za każdą pozycję.



Należność celna (tymczasowa),
Cel: ograniczenie napływu tanich towarów

Na razie jest zbyt wcześnie, by to całościowo ocenić, ale warto spojrzeć na dane opublikowane przez polskie Ministerstwo Finansów. Wynika z nich, że w pierwszym miesiącu po wprowadzeniu opłat liczba spadła o ponad połowę: w czerwcu 2026 r. odnotowano ich 4 238 517 zgłoszeń celnych e-commerce, a w lipcu tylko 2 113 704⁵.

Choć liczby te dotyczą zgłoszeń celnych (co niekoniecznie oznacza fizyczną liczbę paczek), należy pamiętać, że w e-commerce niskowartościowym to bardzo użyteczny, operacyjny

Listopad 2026 r.: Opłata handlingowa

Dodatkowa opłata administracyjna pokrywająca koszty kontroli celnych i analizy ryzyka.



Do określenia przez Komisję Europejską

wskaznik dla przepływu przesyłek odprawianych w uproszczonym kanale celnym. Tak duża skala zmian w pierwszym miesiącu po wprowadzeniu nowych cel sugeruje jednocześnie działanie kilku mechanizmów:

- ✓ ograniczenie popytu na najtańsze towary pochodzące z krajów trzecich;
- ✓ przerzucenie kosztu cła przez platformy lub sprzedawców na cenę towaru, dostawę albo marżę;
- ✓ zmiany w organizacji dostaw, w tym łączenie towarów w pozycje taryfowe, konsolidacja przesyłek lub relokacja zapasu do unijnych magazynów;
- ✓ możliwy krótkookresowy efekt adaptacyjny po stronie deklarantów, przewoźników, operatorów pocztowych i platform.

Jeśli chodzi o rynek europejski, ciekawie wyglądają dane przytoczone 15 września przez włoski dziennik gospodarczy *Il Sole 24 Ore*⁶. Wynika z nich, że w okresie lipiec-sierpień 2026 r. import przesyłek

niskowartościowych obniżył się we Włoszech o ok. 39% względem maj-czerwca bieżącego roku. W porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego import takich paczek w okresie styczeń-sierpień zmalał łącznie o blisko 32%.

To ważny sygnał dla rynku TSL: choć włoski wynik jest niższy niż polski spadek liczby zgłoszeń w pierwszym miesiącu obowiązywania nowych cel, to jednocześnie potwierdza, że zjawisko nie ma charakteru lokalnego ani wyłącznie proceduralnego. Zresztą w skali całej Europy mówi się o spadku liczby niskowartościowych przesyłek importowanych do UE o ok. 30-40% od momentu uruchomienia opłaty⁷.

Na dziś można ostrożnie uznać, że cło w wysokości 3 EUR skutecznie ograniczyło najbardziej wrażliwy kosztowo segment importu drobnicowego B2C. Jest jednak za wcześnie, aby uznać lipcowo-sierpniową dynamikę za nowy poziom równowagi rynku. Kluczowe dla dalszej analizy będą dane za wrzesień-listopad, w tym informacje o przejściu platform na fulfillment unijny, zmianie

1 lipca 2028 r.: Pełna reforma celna

Całkowita likwidacja progu 150 EUR i przejście na standardowe stawki taryfowe.



średniej wartości koszyka, konsolidacji paczek oraz udziale przesyłek odprawianych w poszczególnych hubach celnych UE.

MODYFIKACJA MODELU BIZNESOWEGO

Chińskie platformy nie zamierzają łatwo zrezygnować z europejskiego rynku. Mają do dyspozycji kilka strategii, w tym np. lokalizowanie zapasu w magazynach na terenie UE i sprzedaż z unijnego magazynu, konsolidowanie dostaw i bardziej precyzyjne zarządzanie klasyfikacją taryfową, ograniczanie oferty najtańszych SKU, podwyższanie minimalnej wartości koszyka czy przenoszenie kosztu cel do ceny towaru, frachtu albo opłat operacyjnych.

Dla operatorów TSL oznacza to potencjalne przesunięcie części strumienia z lotniczej i pocztowo-kurierskiej obsługi pojedynczych przesyłek importowych na fracht skonsolidowany, fulfillment, magazynowanie oraz dystrybucję ostatniej mili z magazynów unijnych.

Warto zauważyć, że już dziś wielcy chińscy sprzedawcy przenoszą na teren Unii Europejskiej swoje centra dystrybucyjne.

Czym różni się opłata handlingowa od cła?

	Cło 3 EUR	Opłata handlingowa
Od kiedy?	1 lipca 2026 r.	Najpóźniej 1 listopada 2026 r.
Charakter	Tymczasowa należność celna	Dodatkowa opłata administracyjna
Cel	Zastąpienie dotychczasowego zwolnienia z cła dla przesyłek do 150 euro	Pokrycie kosztów obsługi i kontroli celnych
Sposób naliczania	Za każdą odrębną pozycję towarową w paczce	Stała kwota za pozycję (item)
Wysokość	3 EUR	Do określenia przez Komisję Europejską

³ <https://www.gov.pl/web/kis/nowe-rozporzadzenie-komisji-ue-20261022-i-aktualizacja-wyjasnien-komisji-europejskiej-dotyczacych-pobierania-tymczasowej-oplaty-celnej-3-eur-od-przesylek-o-niskiej-wartosci>

⁴ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:32026R2108>

⁵ <https://www.money.pl/finanse/widac-zdecydowany-zwrot-oto-co-sie-dzieje-z-paczkami-z-chin-7322203751327872a.html>

⁶ https://en.ilssole24ore.com/art/mini-parcels-from-outside-the-eu-first-impact-of-the-39-per-cent-reduction-in-tariffs-in-july-and-august-AJo6eCDB?refresh_ce=1

⁷ <https://www.euronews.com/2026/08/27/eu-tax-chinese-small-parcels-plunge-30-to-40>

Towary są sprowadzane do Polski masowo, a dopiero na miejscu przepakowują je centra dystrybucyjne sprzedawców.

Tu warto wspomnieć zwłaszcza o inwestycji Shein, która pod Wrocławiem tworzy kompleks magazynowy o docelowej powierzchni ponad 740 tys. m². Nowe zaplecze ma usprawnić realizację zamówień dla przeszło 100 mln klientów w całej Europie⁸.

CO Z DROPSHIPPINGIEM?

Przedsiębiorcy zarejestrowani w UE, działający według modelu znanego jako *dropshipping*, znaleźli się w trudnej sytuacji. Z natury są oni jedynie pośrednikami w sprzedaży. Towar nie przechodzi przez ich firmy, lecz trafia do końcowych odbiorców wprost z magazynów producenta lub dalekowschodniego hurtownika. Dodatkowo marże firm zajmujących się dropshippingiem zwykle są dość niskie, a dotychczas zarabiali one dzięki dużej skali działalności. Teraz zwiększenie liczby przesyłek spowoduje szybki wzrost dodatkowych kosztów. Na obecnym rynku, przy bardzo dużej konkurencji, trudno będzie go skompensować przez prostą podwyżkę cen.

Rozwiązaniem może być sprowadzanie większych ilości towaru i kompletowanie przesyłek w Polsce lub w innym kraju UE. Można to zrobić na co najmniej dwa sposoby. Więksi sprzedawcy zainwestują zapewne we własne centra logistyczne. Mniejsi poszukają kooperantów oferujących usługi w rodzaju *micro fulfillment*, skonstruowane i wycenione z myślą o obsłudze relatywnie niewielkich ilości przesyłek.

Tak czy inaczej oznacza to poważną zmianę modelu biznesowego. Można nawet zaryzykować twierdzenie, że „czysty” dropshipping towarów z Azji właśnie wyczerpał swoją formułę, przyszła pora na poszukiwanie innych rozwiązań. Przewagę rynkową zdobędzie ten, kto wcześniej i lepiej zoptymalizuje model biznesowy.

Z pewnością przedsiębiorcy będą musieli położyć duży nacisk na optymalizację dostaw i opłat celnych. W szczególności muszą znaleźć odpowiedzi na następujące pytania:

- ✓ czy nadal importować pojedyncze paczki (a jeśli tak, to w jakiej ilości)?
- ✓ czy sprowadzać większe partie towaru do UE oraz do jakiego magazynu je kierować?
- ✓ czy korzystać z europejskich centrów fulfillmentowych?

CO DALEJ?

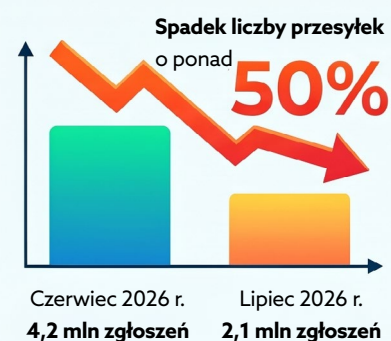
Wprowadzone opłaty celne i rozważane opłaty handlingowe nie muszą być ostatnim słowem unijnej administracji. Cła są elementem polityki międzynarodowej, a ta, jeśli chodzi o współpracę z Chinami, od pewnego czasu bardzo się komplikuje.

Jak dotąd nie ma jeszcze odpowiedzi Chin na wprowadzenie zryczałtowanych opłat celnych w UE. Jeśli rząd Chińskiej Republiki Ludowej zdecyduje się zareagować w podobny sposób, to można oczekiwać, że konsekwencje odczują europejscy eksporterzy.

KOMENTARZ SMART CARGO SOLUTIONS

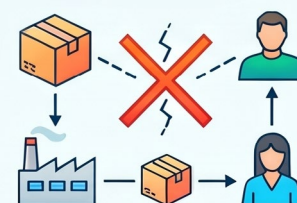
Warto zwrócić uwagę na jeszcze jeden fakt. Europejski system celny przechodzi fazę intensywnych zmian mających na celu konsolidację. Wspólne, ponadkrajowe przepisy nikogo już nie dziwią, teraz przyszedł czas na szybką wymianę informacji, centralizację zgłoszeń celnych itp. To oznacza, że ważne dla TSL zmiany będą następowały szybciej niż dotychczas, a ich wpływ na działalność będzie bardzo duży. Kto nie chce wypaść z rynku, musi uważnie śledzić zapowiedzi kolejnych zmian w procedurach i przepisach celnych.

Wpływ zmian celnych na rynek i strategię firm



Skala spadku zgłoszeń celnych w Polsce po wprowadzeniu cła od przesyłek o wartości poniżej 150 EUR.

Koniec modelu „czystego” dropshippingu



Wysokie koszty pojedynczych paczek wymuszają konsolidację dostaw.

Konsolidacja przesyłek i zwiększone korzystanie z magazynów na terenie UE



NEWSY Z BRANŻY

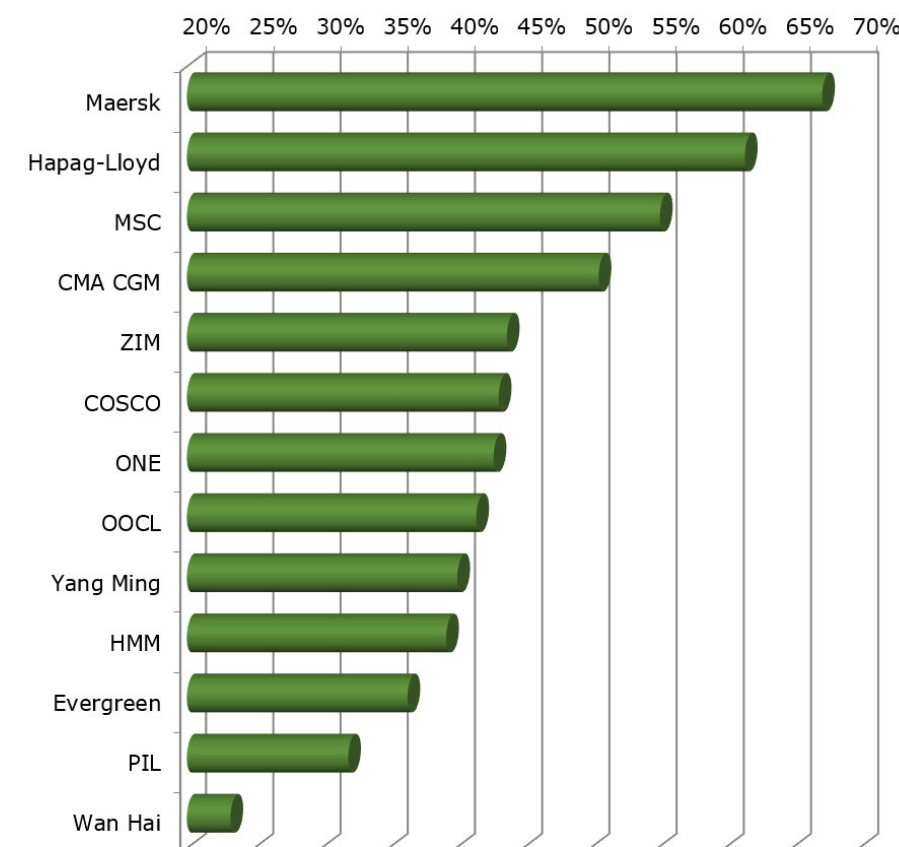
TERMINOWOŚĆ REJSÓW SPADA, MAERSK NA CZELE RANKINGU ARMATORÓW

W obliczu poważnych zatorów w portach azjatyckich globalna terminowość żeglugi kontenerowej w sierpniu 2026 r. ponownie się pogorszyła. Według danych Sea-Intelligence wskaźnik *schedule reliability* spadł o 5,9 pkt proc. miesiąc do miesiąca i wynosił 49,9%. To najniższy poziom od września 2022 r.

Wraz ze spadkiem niezawodności rozkładów wzrosło średnie opóźnienie statków docierających po terminie, o 0,60 dnia w ujęciu miesiąc do miesiąca, osiągając wartość 6,81 dnia, co jest najwyższym odnotowanym opóźnieniem od marca 2022 r.

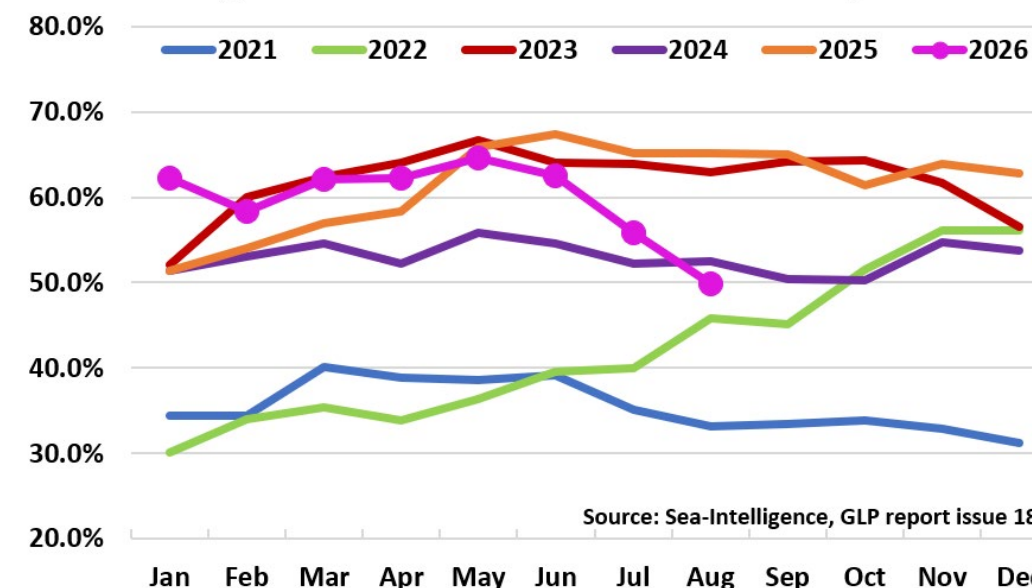
Wśród 13 największych armatorów pod względem niezawodności przewozów najlepiej wypadł Maersk z wynikiem 67,3%, wyprzedzając Hapag-Lloyd (61,5%). Kolejne miejsca zajęły MSC (55,2%) i CMA CGM (50,6%). Na drugim końcu zestawienia znalazł się Wan Hai, którego terminowość wyniosła zaledwie 23,2%. Co istotne, żaden z największych przewoźników nie poprawił swojego wyniku względem lipca, dodatkowo wszystkie firmy odnotowały spadek w ujęciu rocznym.

Fig. 2: Global Top-13 carrier ranking - Aug 2026



Source: Sea-Intelligence, GLP report issue 181

Fig. 1: Global Schedule Reliability



Source: Sea-Intelligence, GLP report issue 181

⁸ <https://www.sheingroup.com/newsroom/shein-opens-state-of-the-art-european-logistics-hub-in-wroclaw-poland-lifting-total-jobs-created>

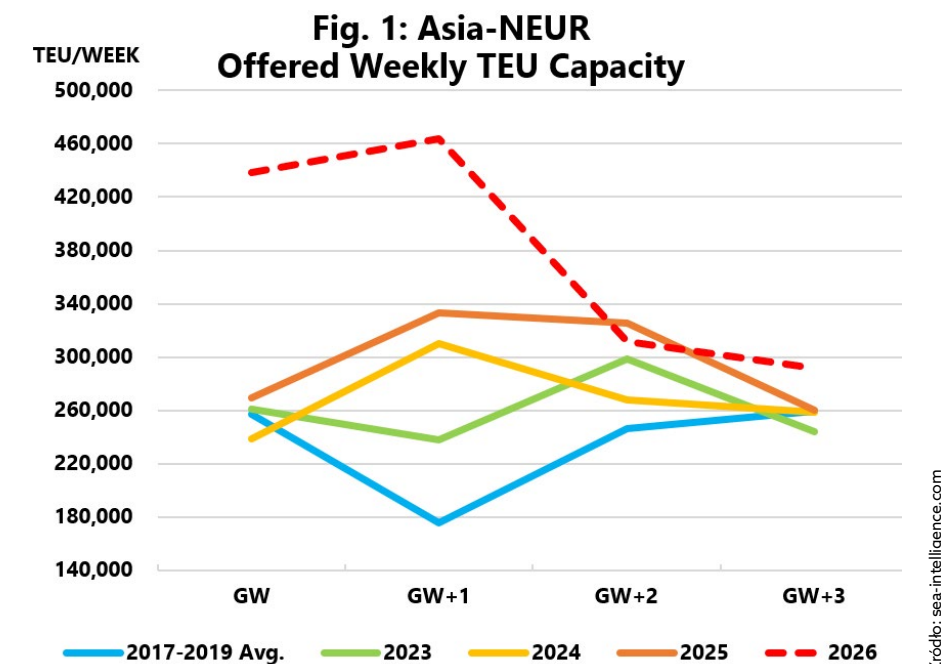
GOLDEN WEEK: DUŻO MIEJSCA W PORTACH, ALE SPOKÓJ MOŻE BYĆ POZORNY

W 2026 r. chińskie Święto Środka Jesieni (25-27 września) przypadało bardzo blisko Złotego Tygodnia (1-7 października) – ten skondensowany kalendarz świąt w połączeniu z zatłoczeniem portów w Azji oraz powrotem statków na trasę przez Kanał Sueski podczas rejsów powrotnych głównie z regionu Morza Śródziemnego stworzył unikalne warunki w światowym handlu.

Tegoroczny Golden Week może przynieść na trasie Azja-Europa Północna nietypową sytuację. W czterotygodniowym okresie związanym z połączonymi świętami linie żeglugowe mają zaofiarować łącznie 1,5 mln TEU pojemności, czyli o 27% więcej niż rok wcześniej, i aż o 60% więcej od średniej sprzed pandemii.

W tygodniu, gdy przypadają obchody Golden Week, oraz w tygodniu po nim następującym odnotowano ogromny wzrost zdolności przewozowej w ujęciu rok do roku, odpowiednio o 63% i 39% wyższy niż w 2025 r.

Nie jest to jednak efekt świadomego zwiększania podaży. Jako powody



portal Sea-Intelligence wskazuje przede wszystkim na zatory w portach azjatyckich, przez które opóźnione statki nakładają się na regularne odejścia. W ciągu dwóch tygodni ma dojść do aż 12 podwójnych rejsów. Po rozładowaniu tego spiętrzenia sytuacja może odwrócić się bardzo szybko: po zamknięciu chińskich

fabryk spadnie podaż ładunków, a jednocześnie powrót części serwisów na krótszą trasę przez Kanał Sueski zwiększy efektywną podaż miejsc. Sea-Intelligence ostrzega więc, że druga połowa października może przynieść gwałtowne korekty rozkładów, ryzyko blank sailings i kolejne opóźnienia.

ROŚNIE OBECNOŚĆ ARMATORÓW W KANALE SUESKIM



Kanał Sueski stopniowo odzyskuje ruch kontenerowy dzięki decyzjom kolejnych armatorów. Temat ten omawiano podczas spotkania przewodniczącego Zarządu Kanału Sueskiego (SCA), admirała Ossamy Rabiee, z przedstawicielami 20 największych linii żeglugowych i agencji, które odbyło się 23 września.

Obecnie powrót na trasę przez Kanał Sueski rozważa w najbliższym czasie Yang Ming, a OOCL zapowiedział próbny tranzyt w październiku. Również COSCO planuje kolejne przejścia po niedawnym udanym tranzycie jednego ze swoich kontenerowców. Zmiana jest wyraźnie widoczna także w danych największych armatorów. Dla przykładu, Maersk

zwiększył liczbę tranzytów przez Suez z 8 we wrześniu 2025 r. do 67 we wrześniu 2026 r., natomiast CMA CGM informował o 60 przejściach swoich statków w samym wrześniu.

Nie oznacza to jeszcze pełnego powrotu żeglugi na dawną trasę – decyzje nadal zależą od indywidualnej oceny ryzyka bezpieczeństwa na Morzu Czerwonym.

Obecny trend jest jednak istotny także z punktu widzenia stawek: krótsza droga przez Suez oznacza szybszą rotację statków i w praktyce zwiększa efektywną podaż pojemności na kierunku Azja-Europa.

Źródło: container-news.com

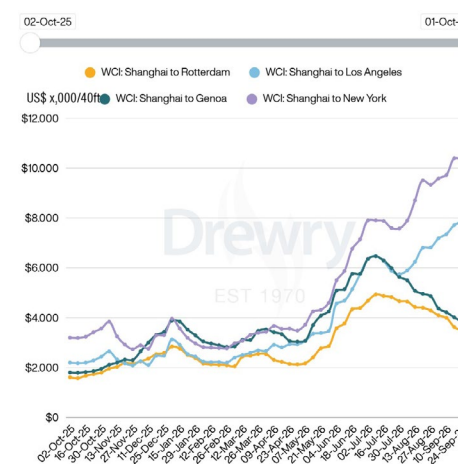
INDEKS WCI W DÓŁ, A STAWKI AZJA-EUROPA POD PRESJĄ

Drewry World Container Index z dnia 2 października spadł o 1% tydzień do tygodnia, do 4434 USD za kontener 40-stopowy. Za spadkiem stoją przede wszystkim niższe stawki na trasach Azja-Europa.

Transport za kontener 40-stopowy z Szanghaju do Genui potaniał o 3%, do 3702 USD, z kolei do Rotterdamu o 2%, do 3399 USD. Odmienne wyglądała sytuacja na Pacyfiku: stawka Szanghaj-Los Angeles utrzymała się na poziomie 7835 USD, natomiast opłaty na trasie

Szanghaj-Nowy Jork zwiększyły się o 1%, do poziomu 10 428 USD.

Rynek przewozów kontenerowych na trasie Wschód-Zachód nadal znajduje się pod presją w związku z rozpoczęciem obchodów chińskiego Złotego Tygodnia, a zamknięcia fabryk wpływają na przepływy ładunków. Jednocześnie rosnąca liczba rejsów przez Kanał Sueski zwiększa przepustowość na trasie Azja-Europa. W ocenie Drewry w najbliższym czasie rynek będzie się charakteryzował dużą zmiennością.



Route	Route code	17 Sept 2026	24 Sept 2026	1 Oct 2026	Weekly change (%)	Annual change (%)
Composite Index	WCI-COMPOSITE	\$4,500	\$4,468	\$4,434	-1%	166%
Shanghai - Rotterdam	WCI-SHA-RTM	\$3,626	\$3,485	\$3,399	-2%	111%
Rotterdam - Shanghai	WCI-RTM-SHA	\$604	\$599	\$613	2%	34%
Shanghai - Genoa	WCI-SHA-GOA	\$4,016	\$3,835	\$3,702	-3%	105%
Shanghai - Los Angeles	WCI-SHA-LAX	\$7,712	\$7,838	\$7,835	0%	257%
Los Angeles - Shanghai	WCI-LAX-SHA	\$789	\$791	\$791	0%	11%
Shanghai - New York	WCI-SHA-NYC	\$10,394	\$10,373	\$10,428	1%	226%
New York - Rotterdam	WCI-NYC-RTM	\$1,122	\$1,102	\$1,118	1%	32%
Rotterdam - New York	WCI-RTM-NYC	\$3,121	\$3,121	\$3,116	0%	73%

Źródło: drewry.co.uk

CZY BAĆ SIĘ ANULOWANYCH REJSÓW?

W ramach głównych szlaków handlowych w kierunku wschód-zachód przewiduje się 39 odwołanych rejsów w okresie od 41. tygodnia (5-11 października) do 45. tygodnia (2-8 listopada) spośród 710 zaplanowanych rejsów, co stanowi 5-procentowy wskaźnik odwołań; oczekuje się przy tym, że 95% zaplanowanych rejsów zostanie zrealizowanych.

Zakłócenia koncentrują się na trasie transpacyficznej w kierunku wschodnim (49%), w mniejszym stopniu dotyczą trasy Azja-Europa Północna/Morze Śródziemne (33%) oraz trasy transatlantycznej (18%).

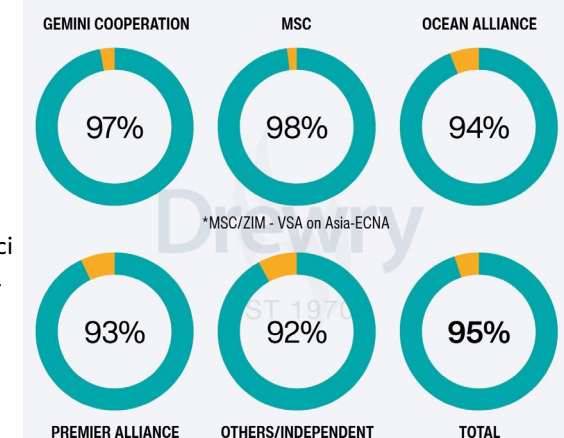
Z punktu widzenia nadawców stosunkowo niski wskaźnik odwołań oznacza, że większość zaplanowanych rejsów powinna odbywać się

w nadchodzących tygodniach zgodnie z planem. Duże znaczenie ma oczywiście rozkład odwołanych rejsów na poszczególne trasy.

Ponieważ po okresie związanym z Golden Week prawdopodobnie nastąpią zmiany w strukturze popytu, należy nadal zwracać uwagę na to, gdzie przewoźnicy dokonują dalszych korekt przepustowości oraz jak zmiany te wpływają na dostępność przestrzeni ładunkowej i rozkłady rejsów. Będzie to miało szczególne znaczenie na trasach Azja-Europa/Morze Śródziemne. Na tym szlaku przepustowość zwiększa obecnie przywrócenie połączeń na trasie przez Kanał Sueski.

Drewry Cancelled Sailings Tracker

Percentage of sailings to operate as scheduled: Weeks 41-45



Source: Drewry Container Capacity Insight

Od Pilicy po karaoke, czyli SMART Cargo Solutions po godzinach

NA CO DZIEŃ ODPOWIADAMY ZA ZŁOŻONE SPEDYCJE, PILNUJEMY TERMINÓW I SZUKAMY NAJLEPSZYCH ROZWIĄZAŃ DLA NASZYCH KLIENTÓW. TYM RAZEM SAMI RUSZYLIŚMY W DROGĘ (I TO CAŁKIEM NIETYPOWYMI ŚRODKAMI TRANSPORTU!). ZAPRASZAMY DO OBEJRZENIA FOTORELACJI Z TEGOROCZNEGO WYJAZDU ZESPOŁU SMART CARGO SOLUTIONS DO SPAŁY.



Są takie dni, których nie trzeba wypełniać prezentacjami, harmonogramem ani punktami agendy. Wystarczy zebrać członków zespołu, wyjechać z biura i dać sobie trochę czasu na rozmowy w zupełnie innych okolicznościach niż te codzienne.



Właśnie taki był nasz tegoroczny wyjazd do Spały. Zaczęliśmy od Pilicy i 10-kilometrowego spływu kajakowego. Pogoda dopisała, tempo bywało różne, a okazji do rozmów – i małej sportowej rywalizacji – zdecydowanie nie brakowało.



Najlepszy moment po spływie? Ten, kiedy można już odłożyć wiosło. Na mecie czekały na nas ognisko, grill i zasłużony odpoczynek. Bez pośpiechu, za to z dużą liczbą okazji do rozmów.



Po kajakach przyszła pora na logistykę w wersji retro. Tym razem w roli środka transportu wystąpił charakterystyczny pomarańczowy Autosan, który szybko awansował do rangi jednej z atrakcji wyjazdu.



Wieczorem zamieniliśmy wiosła na mikrofony. Kolacja, muzyka, tańce i karaoke pokazały, że w SMART Cargo Solutions mamy znacznie więcej talentów, niż wynikałoby to z nazw naszych służbowych stanowisk.

Na co dzień pracujemy przy różnych projektach i zadaniach. W Spałe mogliśmy skoncentrować się na tym, by spędzić razem dzień w miłej atmosferze.

Dlaczego to było dla nas ważne?

Ponieważ w SMART Cargo Solutions, firmie, która zawodowo zajmuje się przemieszczaniem rzeczy z punktu A do punktu B, czasem najważniejsza jest sama droga i ludzie, z którymi się ją pokonuje.

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