

TRUCK

6/2025

BIZNES

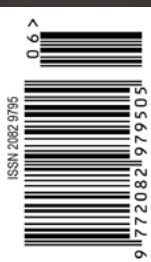
➔ **Elektryczne ciężarówki DAF XD i XF Electric na topie**



XD XF
ELECTRIC



- ➔ **Tunel Brenner**
- ➔ **Najczęstsze błędy biur rachunkowych**
- ➔ **Jak obniżyć podatek od środków transportowych**



Cena 9,90 zł (8% VAT)

Zamów bezpłatną
e-prenumeratę

YOU DRIVE, WE CARE.



DKV BOX EUROPE

dostępne już w Czechach!

Cała Europa z jednym urządzeniem do pobierania opłat drogowych.

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



dkv-mobility.com/pl

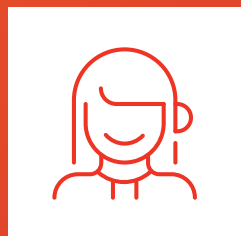
Dowiedz się, jak Cię widzą inni!

BEZPŁATNE SPRAWDZENIE FIRMY



Tylko dla czytelników **Truck Biznes!**

SPRAWDŹ SWOJĄ FIRMĘ W KRD!



Zadzwoń → **71 78 50 080**

albo napisz → **ds@krd.pl**

i podaj hasło: **TRUCK BIZNES**



Zaufanie równa się przetrwanie

Najnowsze sygnały z Niemiec wskazują, że europejska wymiana handlowa wejdzie za chwilę w fazę niewielkiego wzrostu. Dla polskiego i europejskiego transportu oznacza to wzrost popytu na usługi, ale ta pozytywna dynamika natychmiast uwypukli także głębokie problemy branży. Wiele firm, walcząc z rosnącymi kosztami i spadkiem rentowności, zredukowało bowiem swoje floty. Do tego dochodzi chroniczny kryzys demograficzny: rosnąca część kierowców zbliża się do wieku emerytalnego, przy jednoczesnym braku zainteresowania młodszych pokoleń tą ścieżką kariery.

Jednocześnie przewoźnicy zmagają się z regulacjami. Mimo, że od wejścia w życie Pakietu Mobilności minęło ponad 3 lata, nadal powszechne są błędy w naliczaniu wynagrodzeń i nieprawidłowym prowadzeniu ewidencji czasu pracy, w tym sporządzanie list płac bez związku z faktyczną ewidencją. Konsekwencje są wymierne – niedopłaty i potencjalne straty finansowe. W obliczu zaostrej się kontroli, precyzyjna obsługa prawno-kadrowa jest tak samo ważna, jak sprawność floty. Nie można też ignorować rewolucji technologicznej. Przyszłość transportu ciężkiego wydaje się (przynajmniej po części) elektryczna. Modele DAF XD i XF Electric, zdobywcy prestiżowego tytułu „International Truck of the Year 2026”, udowadniają, że ekologia idzie w parze z efektywnością, oferując zasięgi przekraczające 500 km na jednym ładowaniu.

Jednak w tym wyścigu technologicznym najważniejsza okazuje się „siła niewidzialnych nici” – zaufanie. Jednym z celów przeniesienia Dywizji Spedycyjnej Girtki do Warszawy było właśnie budowanie zaufania wśród podwykonawców firmy. Zaufanie i dobre relacje to dziś jedno z panaceów na przetrwanie. Tani przewóz nie zawsze jest dobrym interesem. Tylko budując trwałe, oparte na zaufaniu, partnerskie relacje polski transport sprosta wyzwaniom i efektywnie wykorzysta szanse 2026 roku.

z poważaniem

Marek Szymański
Editor-in-chief

hymeniski

TSLMEDIA
GROUP

WYDAWCA:

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

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

REDAKTOR NACZELNY:

Marek Szymański
marek@tslmedia.pl
tel. 502 235 096

REDAKTOR:

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

REKLAMA I WSPÓŁPRACA:

reklama@tslmedia.pl

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

Krzysztof Mielniczuk
krzysztof@tslmedia.pl
tel. 730 555 552

SKŁAD I OPRACOWANIE GRAFICZNE:

Magdalena Turek
Źródło grafik: freepick

TRUCKBIZNES

TSLBIZNES

SPOTKANIA
TRANSPORTOWE

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

S P I S T R E Ś C I

Targi Translogistica Poland 2025..... **6**

Nowoczesne BCU w Suchej Beskidzkiej **10**

WYWIAD

Budujemy silną spedycję **12**

Ceny paliw 2026: jak przygotować firmę na skoki kosztów? **14**

HVO vs. olej napędowy. Dlaczego w Europie różnice cen wciąż są tak duże? **16**

4 euro za święty spokój **18**

Kiedy znikają miliony – nowa fala kradzieży ładunków w Europie..... **20**

Siła niewidzialnych nici. Dlaczego w transporcie wygrywa się relacjami, a nie stawkami..... **24**

Bez boomu ładunków w 2026 roku **27**

Tunel Brenner. Inwestycja zmieniająca logistyczną mapę Europy **30**

Malcom Finance sprawdza, co napędza działalność firm transportowych **34**

DKV Mobility wprowadza nowego TMS-a **36**

Fundacja Truckers Life przejmuje „Raport o zarobkach kierowców” **37**

Elektryczne ciężarówki DAF XD i XF Electric na topie **38**

WYWIAD

Jak obniżyć podatek od środków transportowych **41**

Najczęstsze błędy biur rachunkowych przy naliczaniu wynagrodzeń kierowców **43**

Między przetwarzaniem a współpracą. Bolączki i dobre praktyki w TSL **48**

Standaryzacja zamiast floty mieszanej **52**

Bruksela zmienia zasady dotyczące prawa jazdy **55**

Jak będzie wyglądał system SENT w 2026 r. **57**

AKTUALNOŚCI

PULS RYNKU

TRENDY

POJAZD

FINANSE

ZARZĄDZANIE

PRAWO



TransLogistica Poland

Targi Translogistica Poland 2025 odbyły się w Warszawie w dniach 4-6 listopada 2025 roku w EXPO XXI. Była to 12. edycja tego wydarzenia, która ponownie pobiła rekordy frekwencji i potwierdziła pozycję Polski jako logistycznego hubu Europy Środkowo-Wschodniej.

W tegorocznej edycji wzięło udział blisko 14 tysięcy uczestników, 450 wystawców z kraju i ze świata, z tego aż 45 procent to firmy zagraniczne. Targi to także 65 prelekcji i wykładów, 15 paneli dyskusyjnych oraz 100 prelegentów. W sumie ponad 38 godzin eksperckich treści i najnowszych trendów branżowych.



Jakie tematy dominowały w trakcie paneli i dyskusji branżowych? Było ich wiele. Do wiodących zagadnień należała np. Automatyzacja i nowe technologie, rozmawiano także wiele o zrównoważonym rozwoju i bezpieczeństwie łańcuchów dostaw. Dyskusje panelowe dotyczyły m.in. ochrony kierowców i firm transportowych przed cyfrowymi kradzieżami.

Targi były intensywnym czasem spotkań, rozmów i budowania nowych relacji biznesowych. Popularnością cieszyły się wydarzenia towarzyszące, takie jak Cocktail Party Day, sprzyjające wymianie doświadczeń w mniej formalnej atmosferze.

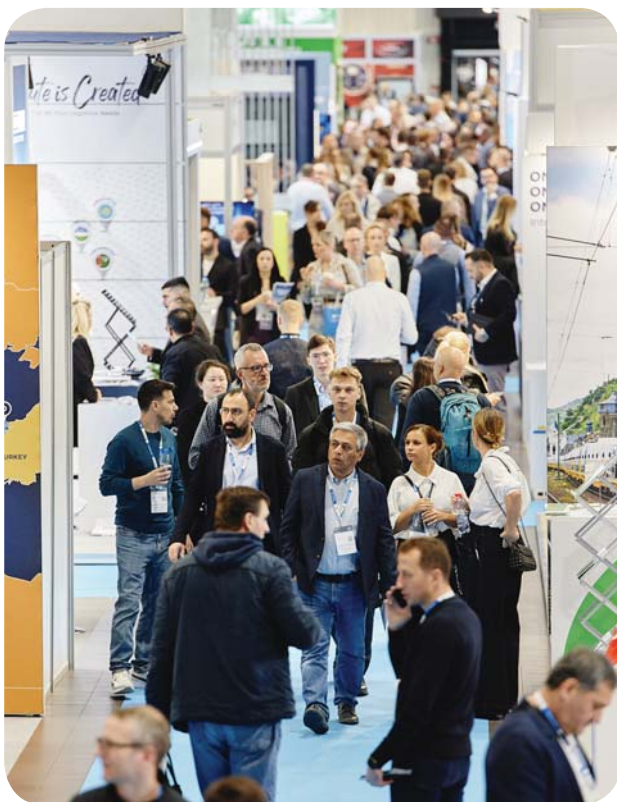




Pomimo optymistycznej atmosfery, eksperci i uczestnicy dyskutowali także o wyzwaniach, takich jak rosnące koszty operacyjne, ryzyko i utrzymanie płynności finansowej w niepewnych czasach. Maciej Wroński, prezes Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska przedstawił np. prezentację opartą na badaniach TLP o relacjach nadawca-przewoźnik w kryzysie rynku przewozów drogowych. Przedstawione dane były niepokojące: 95% przewoźników ocenia umowy jako niekorzystne lub krzywdzące, ponad 78% nie może negocjować ich warunków, a 92% doświadcza wydłużonych terminów płatności (często ponad 30 lub 60 dni).

W debacie „Jak przedsiębiorcy radzą sobie z aktualnymi wyzwaniami w sektorze TSL” (moderowanej przez Marka Szymańskiego z TSL Media Group) przedstawiciele czołowych firm transportowo-logistycznych rozmawiali o zeroemisyjności w transporcie, roli AI i problemach związanych z brakiem kierowców.

Nasze Wydawnictwo było jednym z partnerów imprezy. ■



VDO Link dla tachografów

Od bieżącego roku dostępny jest VDO Link, unikalne rozwiązanie telematyczne typu plug-and-play. To pierwsze rozwiązanie telematyczne typu plug-and-play, które wprowadza tachografy do świata on-line. Bezproblemowo łączy ono cyfrowy tachograf z usługami zarządzania flotą w chmurze. Wystarczy je podłączyć do panelu przedniego tachografu DTCO, aby w czasie rzeczywistym zdalnie pobierać i przetwarzać wiarygodne dane. Dzięki niemu możliwość prostej digitalizacji codziennych operacji mają nawet małe lub bardzo zróżnicowane floty, dla których dawniej pełne wykorzystanie potencjału informacji z tachografu było trudne.

VDO Link jest kompatybilny ze wszystkimi cyfrowymi tachografami VDO od wersji DTCO 3.0. Gromadzone dane dotyczące pojazdu, kierowcy i lokalizacji są przesyłane w czasie rzeczywistym przez sieć LTE do bezpiecznej chmury VDO Secure Cloud. Dzięki VDO Link, floty mogą płynnie i bez wysiłku automatyzować swoje procesy, łatwiej przestrzegać przepisów i tym samym zwiększać swoją efektywność. Dotyczy to na przykład obowiązkowych pobrań z tachografu i kart kierowców, które można teraz zautomatyzować i przeprowadzać zdalnie. Dostępne są również inne usługi, takie jak VDO Fleet Maps – rozwiązanie do lokalizacji pojazdów, czy też informacje o aktualnym czasie pracy kierowców.

Bezpieczne i wiarygodne dane tachografu stanowią obecnie podstawę dla wielu innych aplikacji i usług cyfrowych wykorzystywanych w zarządzaniu transportem. Dzięki możliwości integracji, z danych przesłanych przez VDO Link mogą korzystać również zewnętrzni partnerzy, tacy jak dostawcy usług rozliczeniowych czy też systemy TMS. W nadchodzących latach ekosystem usług dla flot i kierowców wokół inteligentnego tachografu (G2V2) będzie się rozwijał, oferując nowe aplikacje i rozwiązania. Proces digitalizacji firm transportowych i spedycyjnych nabierze tempa, a całkowity potencjał tachografu zostanie w pełni wykorzystany.



Hiszpania: lampa awaryjna zamiast trójkąta

Od 1 stycznia 2026 roku na hiszpańskich drogach zacznie obowiązywać nowy standard bezpieczeństwa, wynikający z przepisów Real Decreto 159/2021, zgodnie z którym tradycyjny trójkąt ostrzegawczy zostanie całkowicie zastąpiony przez lampę awaryjną V16 wyposażoną w moduł geolokalizacji. Urządzenie to, dzięki wbudowanemu GPS oraz karcie SIM z hiszpańskim numerem, automatycznie przesyła informacje o położeniu unieruchomionego pojazdu do platformy DGT 3.0 (Dirección General de

Tráfico), umożliwiającej służbom drogowym szybszą reakcję oraz bieżące zarządzanie zdarzeniami na trasie. W przypadku pojazdów zarejestrowanych w Hiszpanii brak homologowanej lampy po 1 stycznia 2026 roku będzie skutkował mandatem w wysokości 200 euro.

Co niezwykle istotne dla polskich przewoźników, obowiązek ten nie dotyczy pojazdów zarejestrowanych poza Hiszpanią, w tym ciężarówek z polskimi numerami rejestracyjnymi. Warto o tym pamiętać podczas ewentualnej kontroli, zwłaszcza że lokalne służby w pierwszych miesiącach obowiązywania nowych przepisów mogą zwracać szczególną uwagę na wyposażenie pojazdów. Choć polskie ciężarówki nie muszą posiadać lampy V16, doświadczenie pokazuje, że jej posiadanie może realnie poprawić bezpieczeństwo kierowców na hiszpańskich drogach. Lampa znacząco zwiększa widoczność pojazdu w razie awarii – szczególnie w nocy lub przy złej pogodzie – a hiszpańscy kierowcy, przyzwyczajeni od 2026 roku do tego typu sygnału, szybciej zidentyfikują zagrożenie na drodze.

Dodatkowo, urządzenia z aktywną funkcją geolokalizacji mogą przyspieszyć reakcję służb, ponieważ precyzyjna lokalizacja pojazdu trafia bezpośrednio do systemu DGT 3.0, co skraca czas dotarcia pomocy i zwiększa bezpieczeństwo kierowcy. W praktyce więc, mimo braku formalnego obowiązku wielu przewoźników może uznać lampę V16 za inwestycję wspierającą bezpieczeństwo operacyjne i zmniejszającą ryzyko poważniejszych zdarzeń na trasie. Certyfikowane lampy spełniające wymogi hiszpańskich przepisów są już dostępne na stacjach Andamur w Hiszpanii, co stanowi wygodne rozwiązanie dla firm transportowych obsługujących trasy na Półwyspie Iberyjskim i chcących przygotować swoje floty na nowe regulacje.



OPTIDATA TECH 2025 – Smart Solutions

W DoubleTree by Hilton Kraków Hotel & Convention Center odbyła się konferencja OPTIDATA TECH 2025 – Smart Solutions, która zgromadziła specjalistów ze świata nauki, biznesu i technologii, by porozmawiać o cyfryzacji, automatyzacji i inteligentnych rozwiązaniach wdrażanych w przedsiębiorstwach. W liczbach: wydarzenie odwiedziło 300 uczestników z całej Polski, wystąpiło 30 prelegentów, odbyło się 12 godzin sesji poświęconych praktycznym wdrożeniom, zaprezentowano 4 case studies, przeprowadzono 2 debaty eksperckie, a gościem specjalnym był kierownca rajdowy Krzysztof Hołowczyc.

W programie znalazły się prezentacje i dyskusje pokazujące realne efekty cyfryzacji. W panelach praktycznych zaprezentowano m.in. wdrożenia systemów OPTIDATA w największych organizacjach: Żabka przedstawiła wykorzystanie systemów TMS Falcon i RFID w sieci sklepów i centrach dystrybucyjnych; ORLEN pokazał transformację procesu inwentaryzacji majątku z użyciem systemu AMS OPTItest (w integracji z SAP); Avon omówił efekty wdrożeń WMS Invident i YMS Sophia; Grupa Kęty poruszyła temat równowagi między jakością obsługi a kosztami logistyki.

Debaty „AI w logistyce i produkcji: Bańka czy przyszłość?” oraz „Nie rób tego w logistyce! O błędach, które boją – bez znieczulenia” poruszyły kluczowe wyzwania związane z automatyzacją decyzji, wykorzystaniem danych i ryzykami operacyjnymi. Z kolei wystąpienia naukowe, w tym prof. dr hab. inż. Piotr Jankowski-Mihułowicz, oraz prezentacje Partnerów Technologicznych zilustrowały kierunki rozwoju RFID, IoT, 5G, przemysłowej sieci Wi-Fi i rozwiązań wspierających mobilność oraz automatyzację procesów. Uczestnicy mogli także w praktyce sprawdzić technologie podczas interaktywnego konkursu Robin - identyfikatory z tagami RFID oraz robot Robin-200 (produkcja firmy Keonn) rejestrowały aktywność uczestników, pokazując zastosowania identyfikacji radiowej w środowisku eventowym i magazynowym.

OPTIDATA specjalizuje się w tworzeniu i wdrażaniu systemów wspierających cyfryzację i automatyzację procesów biznesowych w logistyce, produkcji, handlu, administracji i sektorze publicznym.



Nowoczesne BCU w Suchej Beskidzkiej

Po uroczystym otwarciu w listopadzie br. Branżowego Centrum Umiejętności w Zespole Szkół im. W. Goetla w Suchej Beskidzkiej placówka pracuje pełną parą i nie ma sobie równych w kraju. To nie tylko słowa – to opinie wielu osób z branży transportowo-logistycznej, które miały okazję zobaczyć centrum od środka. Budowa Centrum była możliwa dzięki dotacji z Krajowego Programu Odbudowy w kwocie blisko 12 milionów złotych.

– BCU w Suchej Beskidzkiej wyróżnia się na tle wszystkich innych tego typu placówek w Polsce. Jest najnowsze i najbardziej wyposażone jakie widziałem – mówi Jarosław Bokiewicz, jeden z założycieli stowarzyszenia Transportowcy.pl, które od początku współpracuje z centrum w tym projekcie. Wyposażenie naprawdę robi wrażenie. Jednym z ważniejszych jego elementów jest wielofunkcyjny symulator jazdy, który pozwala trenować w kabinie ciągnika siodłowego, karetki pogotowia, radiowozu policyjnego lub innego

pojazdu z dużej gamy do wyboru. Obraz drogi wyświetlany jest na całej ścianie za pomocą projektorów, co daje absolutnie realistyczne odczucie jazdy – od wibracji fotela po reakcje pojazdu na zmianę biegów czy hamowanie w deszczu.

– Uczestnik wchodzi do prawdziwej kabiny, zapina pasy i czuje, jakby naprawdę jechał. To nie jest zwykły symulator z jednym ekranem – to poziom, który mają tylko największe ośrodki szkoleniowe w Europie – podkreśla Bokiewicz. Na placu manewrowym stoi prawdziwy zestaw ciężarowy – ciągnik siodłowy z naczepą, którym kursanci między innymi ćwiczą precyzyjny podjazd do rampy. Obok symulacja prawdziwej rampy przeładunkowej. Wszystko po to, by od pierwszego dnia w pracy kierowca czy spedytor nie musiał uczyć się od zera.

Sercem inwestycji jest nowo wybudowany, w pełni wyposażony główny budynek BCU, która posiada pełnowymiarowe stanowisko kanałowe umożliwiające praktyczne zajęcia

z obsługi i konserwacji ciężkich pojazdów. Perłą w koronie infrastruktury jest Pracownia Bezpieczeństwa Transportu Drogowego (PBTB), która powstała w dedykowanym budynku o powierzchni około 180 m². Znajduje się w niej najbardziej zaawansowany technologicznie element wyposażenia: stacjonarny symulator nauki jazdy samochodem ciężarowym. PBTB mieści również pełnowymiarowe sale dydaktyczne przeznaczone dla ośrodków szkolenia kierowców.

BCU w Suchej Beskidzkiej odpowiada na potrzeby rynku transportowo-logistycznego, który potrzebuje nowych pracowników.

BCU w Suchej Beskidzkiej może pochwalić się jedną z najbogatszych flot dydaktycznych w kraju, liczącą łącznie 15 pojazdów – od samochodów dostawczych po ciągniki siodłowe z naczepami. Całość została tak skonfigurowana, by zapewnić realistyczne warunki szkoleniowe bliskie codziennym wyzwaniom zawodowym.

Centrum dysponuje też najnowszym oprogramowaniem używanym przez największe firmy logistyczne i spedycyjne w Polsce – od systemów TMS po programy do rozliczania czasu pracy kierowców. – Chcemy, żeby absolwent stał się osobą o wielu umiejętnościach – potrafił nie tylko zaplanować trasę, ale też znał prawo transportowe, umiał rozliczyć wynagrodzenie kierowcy i negocjował stawki z klientem – tłumaczy Jarosław Bokiewicz.

Uroczystość otwarcia w Zespole Szkół poprowadził Sylwester Mgiej, koordynator BCU. Wśród licznie przybyłych gości znaleźli się przedstawiciele władz państwowych i samorządowych, w tym wiceminister edukacji narodowej Henryk Kiepusa oraz członkini Zarządu Fundacji Rozwoju Systemów Edukacji (FRSE) Alina Prochasek. Gospodarzami byli dyrektor ZS dr inż. Sławomir Kudzia oraz starosta suski Józef Bałos.

Dziś, kilka tygodni później, pierwsze grupy młodzieży i dorosłych już korzystają z nowoczesnych pracowni. BCU w Suchej Beskidzkiej to nie tylko inwestycja za kilkanaście milionów złotych – to realna odpowiedź na brak wykwalifikowanych kadr w transporcie. – To miejsce, które naprawdę przygotowuje do zawodu. Widziałem symulator i zestaw manewrowy – nie widziałem w Polsce drugiego takiego centrum – podsumowuje Jarosław Bokiewicz. ■



TY DOWOZISZ? MY RÓWNIEŻ!



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

**NAJBARDZIEJ DOŚWIADCZONA
W POLSCE AGENCJA MARKETINGOWA
DLA SEKTORA TSL.**



WWW.PRESSTOREAD.PL

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

Budujemy silną spedycję

Rozmowa z **ANGELEM KALINOVEM**, dyrektorem Dywizji Spedycyjnej Grupy Girtoka, szefem biura w Warszawie, na temat strategicznej roli Polski, rozwoju działalności spedycyjnej i budowania partnerskich relacji na konkurencyjnym rynku transportowym.



Skąd pomysł na centralizację działań spedycyjnych Girtoki w Warszawie i jaką rolę odgrywa Polska w strategii Grupy Girtoka?

– Decyzja o przeniesieniu Dywizji Spedycyjnej z Wilna do Warszawy, którą podjąłem po objęciu spedycji była podyktowana racjonalizacją i wydajnością. Chcieliśmy być bliżej naszych podwykonawców, a polskie firmy transportowe są dla nas kluczowymi partnerami w transporcie międzynarodowym. Polska stała się strategicznym hubem, ponieważ jej centralne położenie i rozdrobniony, ale dynamiczny rynek transportowy stwarzają idealne warunki do rozwoju usług spedycyjnych. W przeciwieństwie do Litwy, gdzie rynek kontroluje kilku dużych graczy, w Polsce mamy możliwość współpracy z szeroką bazą przewoźników.

Czy to oznacza zmianę modelu biznesowego, korzystanie głównie z podwykonawców?

– Nie zmieniamy modelu biznesowego opartego na własnej flocie, ale chcemy dać naszym klientom lepszy i szybszy serwis. Spedycja pozwala nam elastycznie reagować na potrzeby rynku, ponieważ nie zawsze dysponujemy wolnym capacity tu i teraz. Przewoźnicy zewnętrzni wspierają rozwój naszej spedycji, zwiększając jej efektywność i zasięg. Dzięki temu zyskują większy dostęp do różnorodnych ładunków i szerszy wybór zleceń. Wspólnie rozwijamy nasze firmy, budując trwałe relacje i tworząc ekosystem, w którym każdy uczestnik korzysta z efektu współpracy. Naszym celem jest też rozszerzenie oferty o przewozy plankowe, ponieważ obecnie przeważają u nas chłodnie. Docelowo chcemy, aby zlecenia spedycyjne stanowiły około 20 procent wszystkich zleceń, podczas gdy obecnie to około pięciu procent. Moim celem na najbliższe lata jest związanie z Girtką około 5 tysięcy zewnętrznych przewoźników.



Jak zamierzacie przekonać przewoźników, zwłaszcza małe i średnie firmy, do regularnej współpracy w Polsce, gdzie rynek jest tak konkurencyjny?

– Koncentrujemy się na firmach dysponujących flotą od dziesięciu do pięćdziesięciu aut, oferując im 3 kluczowe elementy: stałe zlecenia, krótszy niż standardowo w branży, bo trzydziestodniowy okres płatności oraz dobrą cenę. Obecnie płacimy średnio 1,62 EUR za kilometr, co jest bardzo konkurencyjną stawką. Dodatkowo, dostęp do ładunków ułatwia nasza nowoczesna platforma „Partners portal”, która pozwala na szybkie podjęcie interesującego przewozu. Chcemy być postrzegani jako partner, a nie konkurent, budować relacje oparte na zaufaniu, a nie bazować tylko na stawce za fracht. Mniejsi przewoźnicy zyskują dzięki nam dostęp do globalnych klientów, których sami nie byłiby w stanie pozyskać.

Co oznaczają w praktyce partnerskie relacje? I dlaczego, pomimo braków capacity na rynku, wielu załadowców wciąż proponuje niekorzystne warunki przewoźnikom?

– Nie rozumiem strategii niektórych załadowców, którzy proponują przewoźnikom najniższe ceny i mało partnerskie kontrakty, bo to prowadzi do szybkiej utraty partnera. Sposobem na utrzymanie trwałej relacji z firmą przewozową jest moim zdaniem zdrowa partnerska relacja, w której ważna jest zarówno umowa, jak i otwartość na negocjacje. Ze strony zleceniodawców często brakuje elastyczności. Wierzę w podejście hybrydowe, które polega na kompromisie i szukaniu złotego środka do współpracy. Girtoka oferuje zarówno stałe trasy z klauzulą paliwową zabezpieczającą przed wahaniami cen, jak i zlecenia z rynku spotowego, które często pomagają

przewoźnikom uzupełnić swoje braki w łańcuchu dostaw. Warto pamiętać, że nawet mniej płatny ładunek spotowy jest lepszy niż stojące auto.

Jak Girteka podchodzi do kwestii terminowych płatności oraz rekompensat za ewentualne opóźnienia lub przestoje?

– Priorytetowo traktujemy terminowość płatności za zlecenie. Oferujemy program „Quick Pay”, w ramach którego standardowy termin płatności wynosi 3 dni w zamian za trzyprocentowe s-konto. Dla stałych i sprawdzonych podwykonawców mamy przygotowane warunki preferencyjne z obniżonym procentem skonta. Co do przestojów, działamy zgodnie ze standardem rynkowym i płacimy za przestoje ponad standardowy czas oczekiwania. Doskonale rozumiemy, że czas pracy kierowcy i koszty leasingu pojazdu generują straty, gdy auto stoi, dlatego wszelkie przestoje wykraczające poza normę są przez nas rekompensowane.

Jakie są Twoje prognozy dla europejskiego rynku transportowego na najbliższy rok? Poza tym: które kierunki będą dominujące?

– Gospodarki w Unii Europejskiej znajdują się w stagnacji i nic nie wskazuje na gwałtowny wzrost zapotrzebowania. Przez ostatnie 2-3 lata spora część firm transportowych została zamknięta lub zredukowała floty. Generalnie jednak popyt na usługi transportowe jest duży, bo spadła podaż, dostępność ciężarówek. Spadek dostępności usług transportowych spowoduje wkrótce większą presję na ceny. Uważam, że po dwóch i pół roku spadków cen frachtu zobaczymy niebawem odbicie cenowe w okolicy 5-6 procent rok do roku. Jest to niezbędne dla pokrycia kosztów inflacyjnych i poprawy rentowności w branży. Co do kierunków, to Niemcy, mimo słabego wzrostu gospodarczego, pozostają dla nas rynkiem absolutnie strategicznym, kluczowym rynkiem konsumpcyjnym i przemysłowym, generującym największe wolumeny. Polska jest hubem produkcyjnym, więc eksport z Polski do Niemiec (głównie), Francji, Czech czy Skandynawii będzie nadal intensywny, szczególnie w sektorach AGD, automotive i FMCG. Przewoźnicy będą wybierać trasy z największym zagęszczeniem ładunków, aby zminimalizować puste przebiegi w drodze powrotnej.

Czym europejski rynek transportowy różni się od amerykańskiego, z którego masz przecież doświadczenia?

– Główna różnica polega na dominującym typie zleceń. W Stanach Zjednoczonych zlecenia są podejmowane przede wszystkim na rynku spotowym, rzadziej kontraktowym. W Europie jest odwrotnie – dominuje rynek kontraktowy, a zlecenia spotowe rzadko przekraczają 25-30 procent wszystkich zleceń. Podobieństwa dotyczą natomiast rozdrobnienia przewoźników i niskich cen frachtów. W Stanach, podobnie jak w Europie, brakuje także kierowców, ale rentowność firm transportowych w Stanach jest mimo wszystko wyższa niż w Europie.

Czyli wszędzie raczej podobne wyzwania. A jakie trendy rynkowe uważasz za najbardziej perspektywiczne dla rozwoju spedycji, zwłaszcza w kontekście ekologii?

– W Polsce obserwujemy wyraźny wzrost zainteresowania transportem intermodalnym. Coraz więcej klientów pyta o te rozwiązania, głównie z myślą o ograniczeniu emisji CO₂. Wciąż jednak stoimy przed wyzwaniem nierównowagi między wolumenami importowanymi do Polski, a eksportowanymi, co utrudnia optymalizację przewozów intermodalnych. Dodajmy, że zleceniodawcy nie są chętni do pokrycia dodatkowych kosztów podobnych modeli logistyki.

Czy klienci Girteki mogą liczyć na dedykowane rozwiązania, takie jak wydzielona flota do ich wyłącznej dyspozycji?

– Tak, realizujemy takie projekty. Jeśli klient potrzebuje kilku czy kilkunastu pojazdów na określony czas, jesteśmy w stanie zapewnić kompletną usługę: samochód z kierowcą, pełną obsługę i wsparcie operacyjne. Klient decyduje, jak auta są wykorzystywane w ramach projektu, a po jego zakończeniu przejmujemy je z powrotem. Jest to bardzo elastyczne rozwiązanie.

Rozmawiał: Marek Szymański





Marcin Wawrzekiewicz
Country Manager Malcom Finance w Polsce

Ceny paliw 2026: jak przygotować firmę na skoki kosztów?

Rok 2026 może przynieść przewoźnikom zestaw czynników działających w przeciwstawnych kierunkach. Globalna nadpodaż ropy prawdopodobnie będzie wywierała presję na obniżenie cen, natomiast regulacje unijne, rosnące koszty operacyjne oraz wyzwania kadrowe mogą tę tendencję osłabiać. W rezultacie ceny paliw w Polsce mogą pozostać stosunkowo stabilne, a coraz większego znaczenia może nabierać sprawne zarządzanie płynnością i ryzykiem kosztowym.

| Zmiana układu sił

Światowy rynek ropy wykazuje tendencję do wchodzenia w 2026 rok z wyraźną przewagą podaży nad popytem. Według analiz Goldman Sachs ceny Brent mogą kierować się w stronę 50-58 dolarów za baryłkę, choć przy znacznej nadwyżce podaży nie można wykluczyć poziomów niższych. Wycofywanie dobrowolnych cięć produkcji przez OPEC+ może zwiększyć globalną podaż o około 2,5 mln baryłek dziennie, a rosnące wydobywanie w Stanach Zjednoczonych, Brazylii i Gujanie dodatkowo wzmacnia tę dynamikę. Szacunki Międzynarodowej Agencji Energetycznej wskazują, że świat może pod koniec 2026 roku produkować nawet 4 mln baryłek dziennie więcej, niż wynosi zapotrzebowanie. W praktyce rynek ropy pozostaje jednak podatny na zawirowania polityczne i gospodarcze. Zakłócenia dostaw, sankcje oraz napięcia geopolityczne mogą okresowo podnosić ceny i spowalniać proces ich spadania, co potwierdzały re-

akcje rynku w czasie eskalacji konfliktów w 2025 roku. Kurs złotego działa na korzyść przewoźników.

| Ceny paliw w 2026 roku – ostrożne scenariusze

W polskich warunkach duże znaczenie ma kurs dolara. W 2025 roku złoty umocnił się o około 12 procent, co istotnie obniżyło koszty importu paliw. Prognozy na 2026 rok sugerują, że kurs może pozostać względnie stabilny, a jeśli amerykański Fed wprowadzi obniżki stóp procentowych, dolar może osłabiać się jeszcze bardziej. Każde 10 groszy umocnienia złotego zwykle przekłada się na zmniejszenie kosztów paliwa o 2-3 procent, co jest szczególnie istotne dla firm operujących na dużych wolumenach tankowania.

Obecnie litr benzyny kosztuje około 5,90 zł, a oleju napędowego – około 6,10 zł. Prognozy na 2026 rok sugerują moż-

liwość stopniowego obniżenia cen do poziomu 5,6-6,0 zł za litr, choć obniżki te mogą zostać częściowo zneutralizowane przez czynniki regulacyjne. Sezonowość pozostanie prawdopodobnie widoczna, jednak jej wpływ może być mniejszy niż w poprzednich latach, ponieważ na rynek paliw coraz bardziej oddziałuje zmienność geopolityczna. Deeskalacja konfliktów mogłaby obniżyć ceny ropy o kilka lub kilkanaście dolarów, natomiast ponowne ich zaostrzenie mogłoby szybko podnieść ceny powyżej 75 dolarów za baryłkę. W takim przypadku ceny paliw w Polsce mogłyby oscylować wokół 6,3-6,5 zł za litr.

| Regulacje unijne podnoszą koszty

To jednak unijna polityka klimatyczna zamiast rynku ropy będzie kluczowym czynnikiem kosztowym w najbliższych latach. W życie wejdzie niebawem (planowo od 2027 r.) system ETS II obejmujący emisje CO₂ z transportu drogowego. Przewoźnicy będą musieli monitorować, raportować i rozliczać ślad węglowy, a koniec darmowych uprawnień emisyjnych podniesie ceny paliw o dodatkowe 5-10%.

Kolejne koszty wiązą się z obowiązkowym wdrożeniem systemu eFTI, który wymaga pełnej cyfryzacji dokumentów przewozowych. Oznacza to inwestycje w oprogramowanie, integrację systemów, szkolenia i dostosowanie procesów operacyjnych. W tym samym czasie branżę dotyka narastający niedobór kierowców, pogłębiony wygaszaniem uproszczonych zasad zatrudniania pracowników z Ukrainy w marcu 2026 r. Wszystko to prowadzi do wzrostu presji płacowej i większej konkurencji o pracowników.

| Płynność finansowa jako fundament stabilności

W 2026 roku największym wyzwaniem dla przewoźników może okazać się nie sama cena paliwa, lecz kombinacja presji regulacyjnej, pogarszającej się płynności kontrahentów i narastających opóźnień płatniczych. Coraz większego

znaczenia nabiera więc prewencyjne podejście do finansów – regularna weryfikacja zleceńodawców, uważne planowanie przepływów pieniężnych oraz zapewnienie dostępu do szybkiego finansowania mogą znacząco poprawić odporność przedsiębiorstwa. Firmy, które zabezpieczą stabilność finansową jeszcze przed ewentualnymi wzrostami kosztów paliwa, mogą wejść w 2026 rok w znacznie lepszej kondycji.

| Faktoring i wiarygodność kontrahentów

W ostatnich latach rośnie znaczenie narzędzi wspierających zarządzanie ryzykiem w transporcie. W 2025 roku wyraźnie zwiększyło się zainteresowanie weryfikacją kontrahentów przed rozpoczęciem współpracy, szczególnie w Polsce, Czechach i na Słowacji. Niestabilne terminy płatności oraz rosnąca liczba niewypłacalności sprawiają, że dostęp do informacji o wiarygodności partnerów staje się kluczowym elementem planowania biznesowego. Jednocześnie coraz większą rolę odgrywa faktoring, z którego korzysta już nawet co trzecia firm transportowych w regionie. Możliwość uzyskania środków z faktury nawet w ciągu jednego dnia umożliwia tankowanie w korzystnych momentach, utrzymanie płynności oraz eliminowanie ryzyka przestojów.

| 2026: rok strategicznych decyzji

Nadchodzący rok może okazać się wymagający, ale jednocześnie pełen możliwości dla firm, które potrafią sprawnie reagować na zmiany. Globalna nadpodaż ropy i mocny złoty mogą działać stabilizująco, natomiast regulacje klimatyczne, cyfryzacja dokumentacji, wyzwania kadrowe oraz zmienna sytuacja geopolityczna będą wymagały większej elastyczności i ostrożności. W takich realiach przewagę mogą zyskać przedsiębiorstwa zdolne do szybkiej adaptacji, konsekwentnego zarządzania ryzykiem i budowania stabilności finansowej. W 2026 roku nie wielkość floty, lecz odporność operacyjna i umiejętność reagowania na nieprzewidywalne okoliczności może stać się kluczowym elementem sukcesu. ■

Unijna polityka klimatyczna zamiast rynku ropy będzie kluczowym czynnikiem kosztowym w najbliższych latach.



HVO vs. olej napędowy. Dlaczego w Europie różnice cen wciąż są tak duże?



Mariusz Derdziak
Ekspert branży transportowej, Business Partner Poland ANDAMUR

Rynek paliw alternatywnych w Europie dynamicznie przyspiesza, a w centrum uwagi przewoźników coraz częściej pojawia się HVO100 – paliwo parafinowe produkowane w 100% z odnawialnych surowców. Jego realny wpływ na dekarbonizację transportu jest niepodważalny, jednak wciąż podstawową barierą pozostaje... cena.

Średnio w UE paliwo HVO jest o ok. 22% droższe od oleju napędowego. Ten wskaźnik został obliczony na podstawie danych z 11 krajów: Austrii, Belgii, Czech, Danii, Estonii, Niemiec, Luksemburga, Włoch, Holandii, Hiszpanii i Szwecji. Mimo tej ogólnej tendencji, w Europie można znaleźć bardzo interesujące wyjątki, które wyraźnie pokazują, co w największym stopniu kształtuje ceny tego paliwa.

W 2024 roku włoskie ceny HVO wynosiły średnio 1,64 EUR/l, podczas gdy olej napędowy osiągał 1,65 EUR/l. To jeden z nielicznych przypadków, w których biopaliwo okazuje się tańsze niż tradycyjny diesel. Główna przyczyna? Obecność trzech dużych instalacji produkcyjnych, które zapewniają stabilność podaży, ograniczają koszty logistyczne i minimalizują wpływ wahań rynkowych. Włochy stały się europejskim benchmarkiem efektywności produkcji HVO i przykładem, jak ważna jest lokalna infrastruktura.

Co ciekawe, w 2024/2025 to właśnie Hiszpania oferuje najniższe ceny HVO100 na rynku europejskim. Wynika to z połączenia konkurencji między dostawcami, dostępności blendów oraz aktywnej polityki wspierającej paliwa odnawialne. Hiszpańskie stacje, w tym sieć Andamur stały się ważnym punktem odniesienia dla międzynarodowych flot

poszukujących przewidywalnych i bardziej przystępnych cenowo alternatyw.

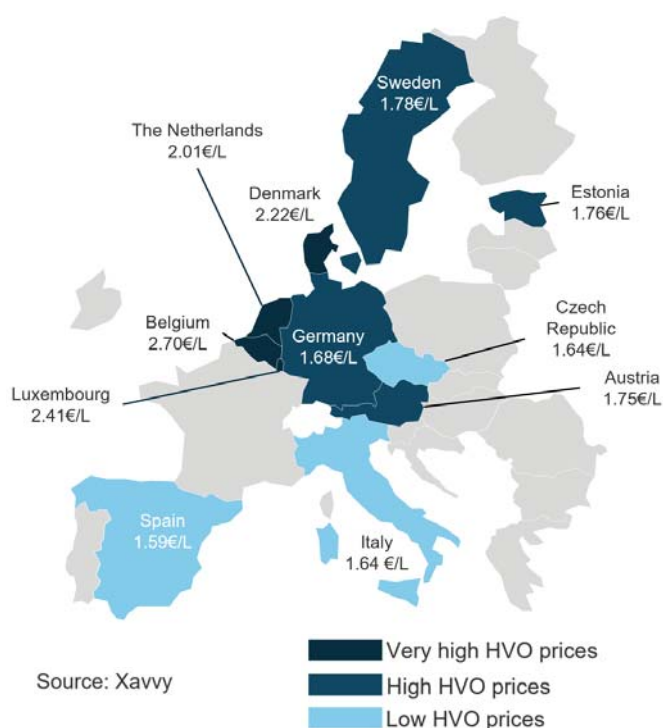
Drugim, często niedocenianym czynnikiem kształtującym ceny, jest podejście poszczególnych państw do opodatkowania biopaliw. W niektórych krajach, zwłaszcza tych nastawionych na szybkie ograniczanie emisji, stawki akcyzowe na biopaliwa są niższe, co zmniejsza końcową cenę na stacji lub w kontraktach B2B.

W dyskusji o cenach warto uwzględnić jeszcze jeden aspekt: spalanie HVO100 bywa wyższe, ale różnica zazwyczaj nie przekracza 5% w porównaniu z tradycyjnym olejem napędowym. Oznacza to, że realny koszt przejechania 100 km zmienia się nie tylko z powodu ceny litra, ale również efektywności energetycznej paliwa.

Różnice cen pomiędzy krajami UE nie wynikają wyłącznie z kosztów produkcji. To kombinacja: lokalnych mocy wytwórczych, konkurencji rynkowej, modelu dystrybucji, polityki podatkowej, narodowych strategii klimatycznych oraz realnego zużycia paliwa w eksploatacji. To właśnie dlatego międzynarodowe floty spotykają się z diametralnie różnymi cenami HVO zależnie od kraju różniącymi się o kilkadziesiąt eurocentów na litrze.

**HVO pozostaje
jednym z najbardziej
praktycznych
rozwiązań
dekarbonizacyjnych
dostępnych
tu i teraz.**

country	HVO	Diesel	Difference
Luxembourg	2.41	1.44	68%
Belgium	2.70	1.7	59%
Denmark	2.22	1.8	23%
Estonia	1.76	1.49	18%
Czechia	1.64	1.39	18%
Sweden	1.78	1.53	16%
Spain	1.59	1.40	13%
Austria	1.75	1.54	13%
Netherlands	2.01	1.83	10%
Germany	1.68	1.6	5%
Italy	1.64	1.65	-1%
EU Average	1.93	1.58	22%



W kontekście nadchodzących regulacji (ETS2, Fit for 55, CSRD, raportowanie emisji Scope 1/2/3), HVO pozostaje jednym z najbardziej praktycznych rozwiązań dekarbonizacyjnych dostępnych tu i teraz. Jednak jego masowe wdrożenie zależy od tego, czy cena i efektywność operacyjna będą bardziej przewidywalne oraz zbliżone między krajami. Dziś Włochy i Hiszpania pokazują, że jest to możliwe. Reszta Europy – dopiero szuka właściwego modelu. ■

Mariusz Derdziak
mderdziak@andamur.com
+48 609 601 147

ANDAMUR
każda podróż jest ważna



Paweł Konowół
CEO w Inspecto

4 euro za święty spokój

Zastanów się przez chwilę: czy w ostatnich dwunastu miesiącach przyszło Ci zapłacić mandat, bo w aucie zabrakło kompletnej dokumentacji? Czy zdarzyło się, że klient odmówił załadunku, bo w naczepie nie było pasów? A może któryś zestaw ruszył w trasę z przepaloną żarówką, bo nikomu nie starczyło czasu na szybki obchód? Jeśli choć jeden z tych scenariuszy brzmi znajomo, czytaj dalej.

W tej branży liczy się przede wszystkim realizacja jak największej liczby zleceń. Liczymy auta, godziny pracy, ładujemy kolejne zadania i jedziemy dalej. Pojazdy mają po prostu robić robotę – i to jest w pełni poważnie zdrowe podejście. Nie zamierzam przekonywać Cię do przewracania priorytetów do góry nogami. Ale jeśli drobne braki w wyposażeniu czy kwestie techniczne wciąż potrafią popsuć doskonale zaplanowany transport, to warto wiedzieć, że można temu przeciwdziałać.

Domyślam się, że pojazdy kontrolowane są dziś przy pomocy papierowych checklist, protokołów zdawczo-odbiorczych i zdjęć wysyłanych przez kierowców na WhatsAppie. I pewnie robisz to, bo... tak się przyjęło. Tyle że te kartki giną, telefony się zapelniają, a w natłoku pracy nikt nie ma siły sprawdzać tych zdjęć dokładnie wtedy, kiedy to naprawdę potrzebne. Do archiwów zaglądamy dopiero po fakcie – często z opłakanym skutkiem. A teraz wyobraź sobie, że na pytania z początku artykułu możesz odpowiedzieć: „Nie, to już nie mój problem”. Że Twój kierowca zatrzymany do kontroli pod Walencją ma wszystko, co powinien. Że wracająca z Monachium naczepa

z niskim bieżnikiem opony już jutro ląduje na nowym komplecie kół. Że po lekkiej stłuczce pod Calais od razu wiesz, czy auto może kontynuować trasę. I że kierowca stojący pod Mediolanem ma w naczepie dokładnie liczbę pasów, kątowników i mat, jakiej oczekuje klient – bez stresu, telefonów i tłumaczeń.

**Twoi flotowcy
w aplikacji
skonfigurują
wszystko,
co chcesz mieć
pod kontrolą.**

Brzmi jak science fiction? A jednak da się to zrobić – i to bez hektarów papieru i kolejki wiadomości na messengerach. Wyobraź sobie inną codzienność.

Krok pierwszy: Twoi dyspozytorzy w aplikacji konfiguruje wszystko, co chcesz mieć pod kontrolą – wyposażenie, zdjęcia, terminy, elementy techniczne, czystość. Potem wskazujesz, które z tych parametrów mają być widoczne dla kierowcy, a które pozostają wyłącznie do użytku biura. Na tej bazie budujesz protokoły dopasowane do konkretnych typów pojazdów.

Krok drugi: Kierowca otwiera aplikację, wybiera pojazd i wykonuje dokładnie taki protokół, jaki jest potrzebny w danym momencie. Nie przewija pięciu stron papieru, nie wpisuje

niepotrzebnych danych. Jeśli czegoś brakuje – zgłasza to od razu, jednym kliknięciem. Ty dowiadujesz się o tym jeszcze zanim odpali silnik. A kierowca chętniej wypełnia protokół, bo ma pewność, że zgłaszając braki przy pobraniu auta, nie strzela sobie w kolano. Protokół trafia do biura w czasie rzeczywistym, ze zdjęciami wykonanymi przez kierowcę na miejscu i z lokalizacją. Masz dowód, gdzie i kiedy pojazd wyglądał tak, jak na zdjęciach.

Krok trzeci: analiza. I tu zaczyna się najciekawsze. Możesz oczywiście przeglądać protokoły po kolei, filtrować nieprawidłowości i generować pdf-y dla klientów czy serwisów. Ale prawdziwą robotę robi widok całej floty z lotu ptaka – wszystkie braki i uszkodzenia masz podane wprost, od razu z podziałem na drobności i kwestie krytyczne. To dlatego, że już na etapie tworzenia parametrów sam ustalasz, co jest błahostką, a co ma zatrzymać auto.

Możesz też „wejść” w konkretny pojazd i zobaczyć go z każdej strony: wyposażenie, stan techniczny, terminy, historia zmian. Jednym kliknięciem widzisz, dlaczego dany pojazd jest oznaczony jako „nie OK”. Nie musisz szukać w 50 zakładkach – układ widoku sam ustaliłeś wcześniej.

A jeśli chcesz ustalić, kto odpowiada za zaginiony pas, brak koła zapasowego albo uszkodzenie lampy – robisz to również jednym kliknięciem. Bez grzebania w segregatorach, bez przepytывania kierowców, bez nerwów. Historia pobrań pokazuje wszystko czarno na białym. A niektórzy kierowcy... cóż, przestaną Cię zaskakiwać prośbami o podwyżkę, jeśli na koncie mają już długą listę „drobnych incydentów”.

I to właściwie cały proces. Trzy kroki, które mogą realnie wydłużyć życie Twojej floty, ograniczyć liczbę problemów i sprawić, że pojazdy wracają na bazę w takim stanie, w jakim kierowcy chcieliby je odbierać. O cenie nie będę się rozpisywał – skoro tu dotarłeś, to już wiesz, że nie bez powodu tytuł wspomina o 4 euro. Dzięki, że przeczytałeś do końca. Mam nadzieję, że usłyszymy się niedługo... przy okazji dbania o Twoje pojazdy. ■

Zobacz film:

<https://www.youtube.com/@inspecto>

Paweł Konował, CEO

+48 690 299 248

pawel@getinspecto.com



www.getinspecto.com



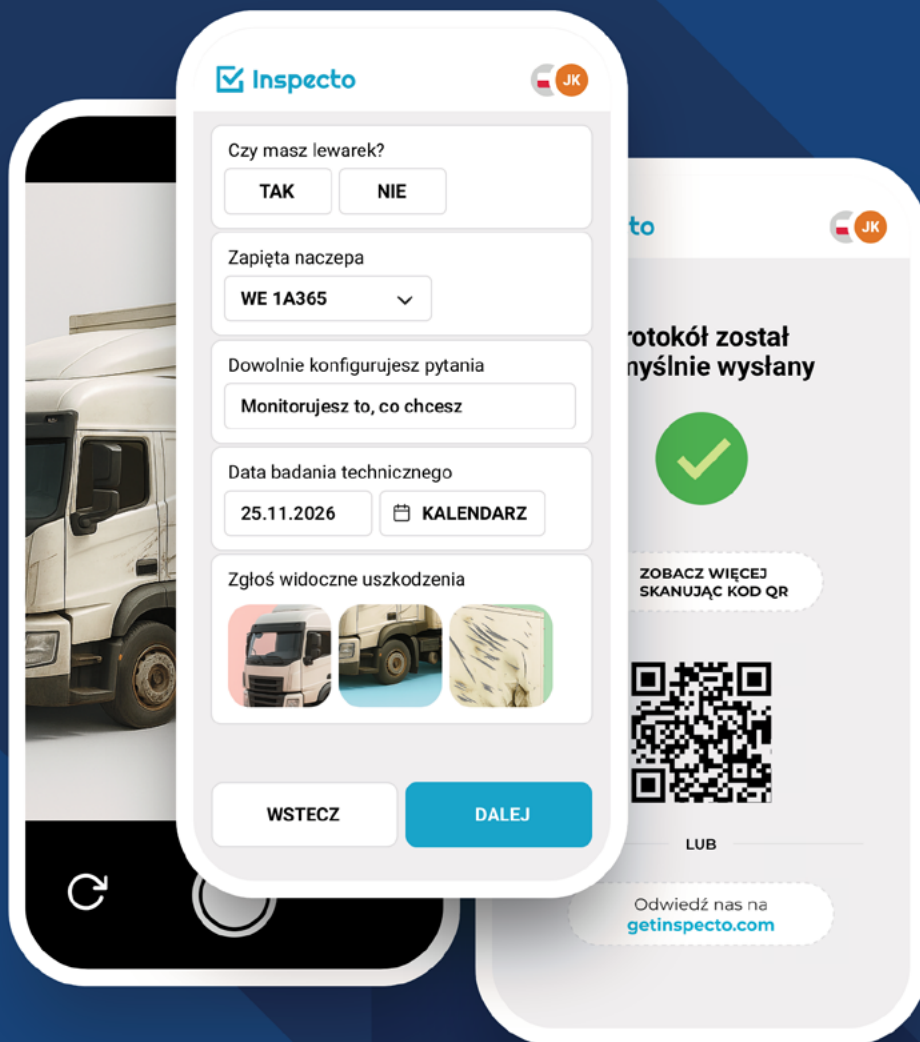
Aplikacja do kontroli stanu i wyposażenia floty oraz cyfrowych przekazów pojazdów

- > Usprawnij przekazywanie pojazdów
- > Zapanuj nad uszkodzeniami
- > Wyłapuj braki w wyposażeniu

www.getinspecto.com

✉ biuro@getinspecto.com

☎ (+48) 690 228 703



Kiedy znikają miliony – nowa fala kradzieży ładunków w Europie

Każdego miesiąca w Europie giną towary warte miliony euro. O ile tradycyjne kradzieże na parkingach nie są już żadnym zaskoczeniem, największym wyzwaniem staje się dziś nowa fala oszustw. Przestępcy działają coraz sprytniej – od przejmowania spółek i podszywania się pod przewoźników, po manipulacje danymi i zaawansowany scamming.



Michał Parol
Dyrektor ds. rozwoju biznesu
w MAK Ubezpieczenia

Z perspektywy brokera ubezpieczeniowego pokazuję, jak można chronić firmę na dwóch płaszczyznach: poprzez właściwe działania prewencyjne na poziomie organizacyjnym oraz poprzez odpowiednio skonstruowaną polisę, która daje realną szansę na odszkodowanie, gdy mimo wszystko do kradzieży jednak dojdzie.

| Transport drogowy w Polsce i Europie

Polska branża transportowa zajmuje czołową pozycję w Europie – według Eurostatu w 2022 r. na 1000 mieszkańców przypadało ponad 30 pojazdów ciężarowych (drugie miejsce w UE). Polscy przewoźnicy wykonują ponad 20% pracy przewozowej w UE, wyprzedzając Niemcy (16%). Sektor TSL odpowiada za 7% PKB, a przewóz towarów generuje 86% jego przychodów (ok. 225 mld zł rocznie).

Po latach wzrostów, rok 2023 przyniósł spadek realnej pracy przewozowej o 1,4% (najwięcej od pięciu lat). Powody to m.in. recesja w Niemczech, spadek konsumpcji dóbr trwałych i rosnące koszty działalności. Mimo pewnych oznak ożywienia w 2025 r., firmy nadal raportują spadek ofert eksportowych, przy rosnącej konkurencji z krajów spoza UE (np. Turcja, Ukraina) i tych z niższymi kosztami pracy (np. Rumunia, Litwa), sukcesywnie wypierających polskich przewoźników z kolejnych europejskich rynków.

| Narastający problem kradzieży ładunków

Przewoźnicy, skupiając się na rentowności, często nie dostrzegają zagrożenia, jakim jest utrata ładunku. Tymczasem jedno takie zdarzenie może prowadzić do poważnych strat, a nawet upadłości firmy – zwłaszcza przy odmowie wypłaty odszkodowania. Ryzyko to bywa podejmowane zupełnie nieświadomie, a przy niskiej marżowości w branży wydaje się niewspółmiernie wysokie. Przyjrzyjmy się skali tego zjawiska.

Według danych TAPA EMEA liczba incydentów zgromadzonych w europejskiej bazie Cargo Crime Monitor wzrosła w ciągu ostatnich 12 miesięcy o 41,5%, co przekłada się na ponad 93 tysiące nowych zgłoszeń (stan na 22.11.2025). Z kolei według badania Parlamentu Europejskiego, prze-

stępczość związana z kradzieżą ładunków kosztuje firmy ponad 8,2 mld euro rocznie. Tylko w czerwcu 2025 roku zgłoszono 634 incydenty, w tym największą jednorazową stratę – kradzież kosmetyków o wartości 4 mln euro z naczepy we Włoszech.

Najnowszy raport TT Club wskazuje na rosnącą skalę i zorganizowanie przestępstw. Najczęściej celem są towary łatwe do odsprzedaży, takie jak żywność, napoje, elektronika, metale, alkohol, czy dobra luksusowe. Kradzieżom sprzyja również wzrost cen surowców, przez co towary stają się bardziej atrakcyjne, np. w Hiszpanii skradziono 56 ton oliwy z oliwek wartą ponad pół miliona euro. Powołując się na raport Munich Re – jednego z największych reasekuratorów na świecie, analizujących globalne trendy ryzyka – skala i charakter kradzieży ładunków w Europie pozostają alarmujące. Najwięcej incydentów odnotowuje się w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Włoszech, Hiszpanii i Francji. W samej

Wielkiej Brytanii blisko 40% kradzieży dotyczy niezabezpieczonych miejsc postojowych. Na sytuację wpływają m.in. brak standardów bezpieczeństwa, niedobór strzeżonych parkingów, popularność naczep plandekowych i przepisy o czasie pracy kierowców.

Celami przestępców są słabo zabezpieczone magazyny oraz niestrzeżone parkingi i pobocza dróg, gdzie dominują włamania do naczep i kradzieże typu slash and grab (rozcięcie plandeki i kradzież towaru), czy te najbardziej niebezpieczne – napady z użyciem przemocy, w tym pobicia i porwania kierowców, np. w rejonie Mediolanu zatrzymano gang, atakujący kierowców w czasie odbywania obowiązkowej pauzy.

Według badania
Parlamentu
Europejskiego,
przestępczość
związana z kradzieżą
ładunków kosztuje firmy
ponad 8,2 mld euro
rocznie.

CASE 1: Kradzież na niestrzeżonym parkingu

Data: 10 marzec 2024 r.

Miejsce: Ladrano, Włochy.

Skradziony ładunek: 2160 butelek wódki 0,7L (kradzież części ładunku)

Wartość: 6 000 EUR.

Opis: Przewoźnik Y realizował transport alkoholu z Polski do Włoch. Po przyjeździe na miejsce dostawy kierowca zaparkował zestaw w miejscu wskazanym przez odbiorcę – przy bramie wjazdowej centrum logistycznego. W godzinach porannych stwierdzono kradzież części ładunku. Mimo interwencji policji nie udało się odzyskać skradzionego towaru.

Decyzja ubezpieczyciela: odmowa wypłaty odszkodowania.

Uzasadnienie: Zdarzenie miało miejsce poza parkingiem strzeżonym i poza terenem odbiorcy – a więc nie spełniało warunków klauzuli rozszerzającej ochronę na postoje poza parkingami strzeżonymi. Fakt, że miejsce zostało wskazane przez odbiorcę, nie zmienia kwalifikacji miejsca postoju w świetle OWU.

| Technologia w rękach oszustów

Rzeczywiście, rozwój technologii znacząco ułatwił zarządzanie łańcuchem dostaw, ale stał się też potężnym narzędziem w rękach przestępców. W ostatnich latach branża transportowa mierzy się z dynamicznym wzrostem przestępczości zorganizowanej i technologicznie zaawansowanych oszustw – od podszywania się pod przewoźników, po przejęcia spółek i manipulacje cyfrowe. Najbardziej niepokojące są kradzieże dokonywane bez przemocy, dzięki przejęciu danych, zbudowaniu fałszywej tożsamości lub podszywaniu się pod zaufanych kontrahentów. Przykładem może być głośna



sprawa z Austrii, gdzie przestępcy posługując się sfałszowanymi instrukcjami dostawy przejęli ładunek miedzianych śrub o wartości kilkuset tysięcy euro.

Problem wyłudzeń ładunków rośnie już nie tylko w statystykach europejskich, ale także w codziennej praktyce firm transportowych. Jak podkreśla Ewelina Brzykca, dyrektor Biura Likwidacji Szkód Transportowych i Morskich w Grupie MAK, średnio w skali miesiąca – na kilkaset prowadzonych szkód transportowych – aż kilkadziesiąt dotyczy wyłudzeń ładunków.

– Do tej pory było to zjawisko sezonowe, które zaczynało się w listopadzie, przed świętami Bożego Narodzenia, natomiast w tej chwili jest to już proces całoroczny. Nie ma już miesiąca bez wyłudzenia ładunku. Kradzieże, owszem, zdarzały się i będą się zdarzać, ale proceder związany z wyłudzeniami rośnie w drastycznym tempie – powiedziała Ewelina Brzykca podczas panelu eksperckiego na Forum TransLogistica.

Jednym z najbardziej mrożących krew w żyłach rodzajów przestępstw są kradzieże typu rollover theft – dokonywane w trakcie jazdy ciężarówką. Choć metoda znana jest od lat, według raportu TT Club, w ostatnim roku ponownie nasili-

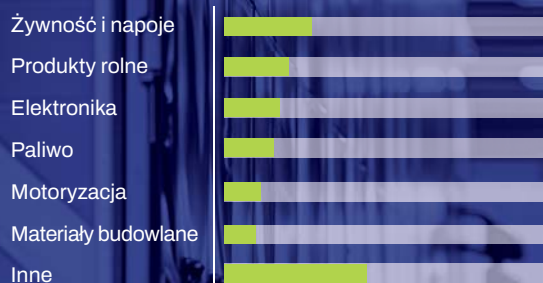
ła się w Europie. Przestępcy podążają za ciężarówką z tą samą prędkością, ustawiają się w jej martwym polu i niczym Dominic Toretto, bohater z filmu „Szybcy i wściekli”, wspinają się na naczepę. Następnie wchodzą do części ładunkowej i dokonują kradzieży, podając łupy współnikom podążającym za zaatakowaną ciężarówką – a wszystko to w trakcie jazdy!

| Uwaga na parkingi

Ze względu na skalę problemu i liczne przypadki odmów ubezpieczycieli, przewoźnicy i brokerzy powinni nie tylko wdrażać skuteczne działania prewencyjne, ale także zadbać o precyzyjne zapisy w polisach ubezpieczeniowych. W dalszej części artykułu, na przykładach realnych szkód naszych klientów opisuję, na co zwracać uwagę przy negocjacjach ubezpieczeniowych polisy OCPD w ruchu międzynarodowym, w kontekście fali kradzieży i wyłudzeń ładunków.

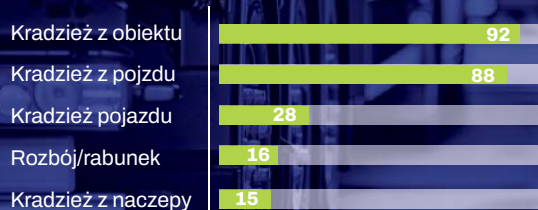
W większości OWU szkody powstałe poza parkingami strzeżonymi są wyłączone z ochrony, o ile zakres ubezpieczenia

Najczęściej kradzione ładunki w 2024 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych TT Club

Rodzaje kradzieży w czerwcu 2025 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych TAPA EMEA z czerwca 2025 r.

CASE 2: Fałszywy przewoźnik

Data: załadunek 5 lipiec 2024 r., zgłoszenie zaginięcia 10 lipca 2024 r.

Miejsce: Niemcy (trasa: Niemcy – Hiszpania).

Skradziony ładunek: 743 szt. opon samochodowych (kradzież całopojazdowa).

Wartość: 320 000 PLN.

Opis: Przewoźnik zlecił transport firmie A, która została wcześniej pozytywnie zweryfikowana na podstawie wewnętrznej procedury. Po załadunku kontakt z firmą A się urwał, a ładunek zaginął i nie dotarł do odbiorcy. Zgłoszono zaginięcie i kradzież całopojazdową ładunku. W trakcie postępowania ustalono, że firma A została przejęta przez oszustów, którzy wyłudzili ładunki od kilku firm w krótkim czasie. Policja otrzymała zgłoszenie, jednak do momentu rozpatrzenia szkody nie udało się odzyskać towaru.

Decyzja ubezpieczyciela: odmowa wypłaty odszkodowania.

Uzasadnienie decyzji: Polisa zawierała klauzulę chroniącą przed skutkami działania fałszywych przewoźników, jednak pod warunkiem, że przed udzieleniem zlecenia zostaną spełnione i udokumentowane określone czynności weryfikacyjne (m.in. sprawdzenia licencji, KRS, VAT, polisy OCPD i kontakt telefoniczny z firmą). Przewoźnik nie przedstawił dowodów potwierdzających weryfikację podwykonawcy przed udzieleniem zlecenia – przesłane dokumenty (licencja i KRS) zostały sporządzone już po zawarciu zlecenia, a pozostałych dokumentów wymaganych w treści klauzuli do tej pory nie przedstawiono. W ocenie ubezpieczyciela brak jest podstaw do uznania, że spełniono warunki klauzuli, co skutkuje odmową wypłaty odszkodowania.

nie został rozszerzony o odpowiednią klauzulę. (Patrz Case nr 1 – ramka). W analizowanej polisie tzw. klauzula parkingowa dopuszcza m.in. postój „na terenie odbiorcy towaru w czasie oczekiwania na rozładunek, pod warunkiem że teren ten jest ogrodzony, oświetlony w porze nocnej oraz dozorowany lub monitorowany poza godzinami pracy”. W tym przypadku warto rozważyć renegotiację zakresu ochrony, zwłaszcza jeśli specyfika działalności regularnie wymusza parkowanie poza zamkniętymi placami odbiorców lub parkingami strzeżonymi.

Niezależnie od powyższego, wskazanie miejsca postoju przez odbiorcę nie zwalnia przewoźnika z obowiązku znajomości warunków swojej polisy. Lista okoliczności objętych ochroną jest zamknięta i jeśli żadna z nich nie została spełniona, ryzyko spoczywa w całości na przewoźniku. Znajomość zapisów polisy, a szczególnie klauzul dotyczących postoju, powinna przekładać się na codzienne decyzje operacyjne w firmie transportowej. Jeżeli zapisy polisy nie odzwierciedlają codziennych realiów pracy przewoźnika, na które nie mamy wpływu – konieczne jest ich dostosowanie lub odpowiednie ograniczenie ryzyka na poziomie operacyjnym. Funkcjonowanie w takich warunkach bez właściwego zabezpieczenia ubezpieczeniowego, oznacza w praktyce nieświadome wystawianie firmy na znaczące straty.

| Fałszywy przewoźnik

W przypadku fałszywego przewoźnika (Case nr 2 – ramka) nie zawiodła procedura, lecz jej realizacja. Przewoźnik dysponował jasną instrukcją weryfikacji podwykonawców, zgodną z zapisami polisy, jednak pracownik firmy nie udokumentował wymaganych działań przed zleceniem transportu. Dla ubezpieczyciela to wystarczająca podstawa do odmowy wypłaty.

To pokazuje, że skuteczne zabezpieczenie ryzyka straty finansowej wymaga nie tylko dobrze skonstruowanej klauzuli

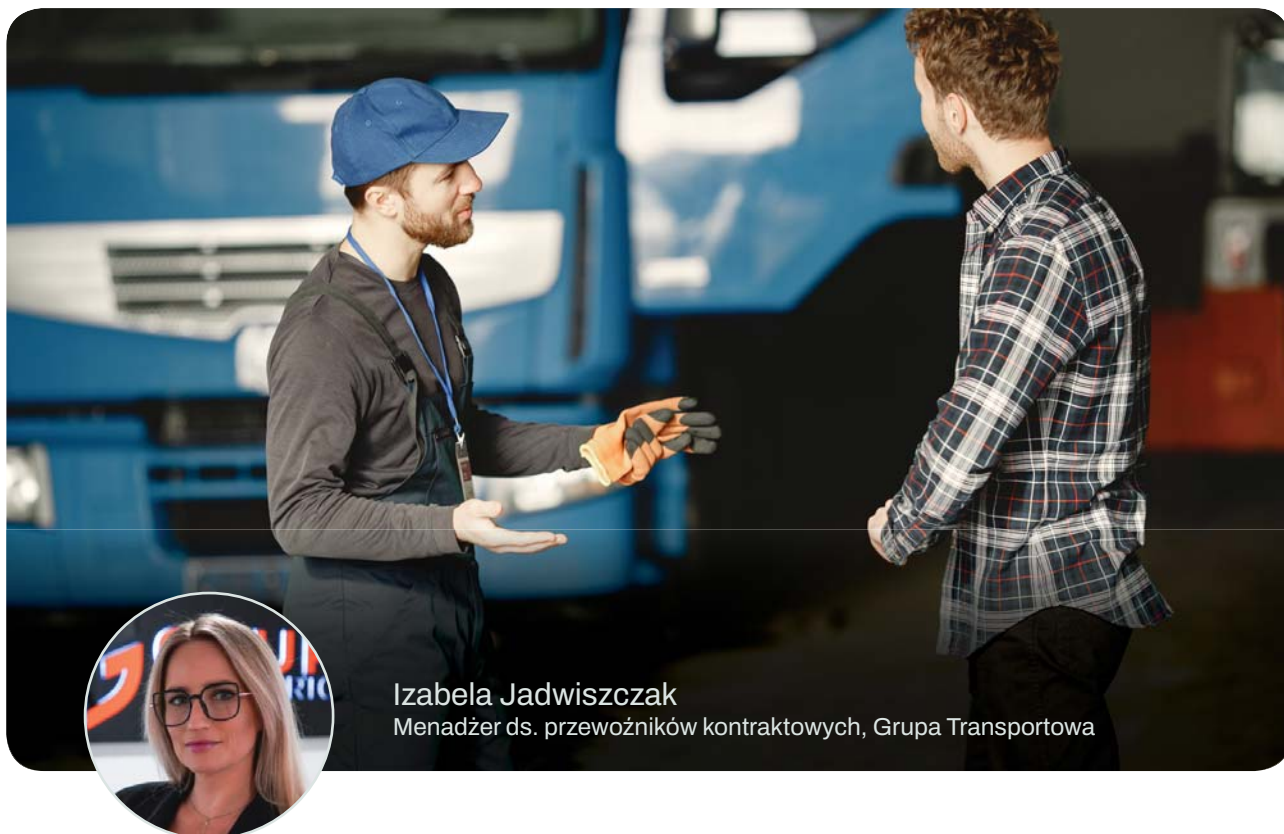
(co miało miejsce w tym przypadku), ale przede wszystkim konsekwentnego przestrzegania procedur i archiwizacji dokumentów. Zapisy analizowanej klauzuli wymagają udokumentowania minimum czynności. W obliczu rosnącej fali wyłudzeń, firmy transportowe powinny uszczelnić procesy i położyć nacisk na szkolenia pracowników z procedur weryfikacji podwykonawców, ponieważ z pozoru drobne niedopatrzienia mogą skutkować bardzo dużymi stratami finansowymi. Pomocne mogą być tu nowe rozwiązania technologiczne, współpraca z rejestrarami przedsiębiorców i automatyzacja procesu weryfikacji.

Rola brokera ubezpieczeniowego

Dobry broker to nie tylko pośrednik, ale przede wszystkim doradca, który potrafi realnie ocenić ryzyko i dopasować zakres ochrony do specyfiki działalności klienta. W przypadku ubezpieczenia OCPD w ruchu międzynarodowym kluczowa jest znajomość praktyki ubezpieczycieli i świadomość, jakiego zakresu można oczekiwać w danym przypadku.

Rola brokera polega jednak również na tym, by klient rozumiał, na co się zgadza. Potrzebna jest dokładna analiza warunków polisy, a w szczególności klauzul, takich jak tzw. klauzula parkingowa czy klauzula fałszywego przewoźnika. W tym zakresie kluczowa jest współpraca na linii klient – broker – ubezpieczyciel. Broker powinien ustalić, jak dany zakład ubezpieczeń interpretuje konkretne zapisy i pomóc klientowi ocenić, czy jest w stanie spełnić wymagane warunki. W razie potrzeby broker powinien negocjować realne do wdrożenia zapisy, a następnie wspierać implementację procedury wewnątrz firmy.

W praktyce to nie właściciel firmy, ale spedytorzy i dyspozytorzy podejmują codzienne decyzje operacyjne, dlatego broker powinien nie tylko wyjaśnić zapisy decydującemu, ale zadbać o przeszkolenie całego zespołu, ułatwiając podejmowanie codziennie właściwych decyzji w dynamicznym środowisku transportowym. ■



Izabela Jadwiszczak
Menadżer ds. przewoźników kontraktowych, Grupa Transportowa

Siła niewidzialnych nici. Dlaczego w transporcie wygrywa się relacjami, a nie stawkami

W branży transportowo-spedycyjnej, gdzie każdy dzień to wyścig z czasem, pogodą i globalnymi łańcuchami dostaw, łatwo wpaść w pułapkę myślenia, że liczy się tylko cena i termin. Diesel, GPS-y, te coraz mądrzejsze algorytmy optymalizujące trasy – wszystko to ma znaczenie. Ale po latach w tym zawodzie wiem jedno: to nie technologia ani nawet najlepsza stawka decydują o tym, kto przetrwa na rynku. To relacje.

Te niewidzialne nici łączące ludzi i firmy. Zaufanie budowane latami, które wyraża się w tym, że partner odbiera telefon o drugiej w nocy, gdy coś pójdzie nie tak. W tym, że nie zostawia cię na lodzie, gdy rynek oszaleje.

Jako menadżer ds. przewoźników kontraktowych w Grupie Transportowej codziennie buduję te mosty. I choć może to zabrzmieć górnolotnie, to właśnie one – relacje – są moim najważniejszym KPI. Bo w dzisiejszych realiach można mieć najtańszą ofertę i najnowocześniejszą flotę, ale bez ludzi, którym ufasz? Nie przetrwasz pierwszego kryzysu.

| Lekcja z autostrady A2 (i z życia)

Pierwszy rok w tej roli wspominam z lekkim przymrużeniem oka. Świeżo po awansie przeglądałam oferty przewoźników jak arkusze Excela – liczby, stawki, rabaty, terminy. Wszystko wydawało się czysto matematyczne. Wybrałam najniższą cenę. Logiczne, prawda? Efekt? Szereg niepotrzebnych komplikacji i problemów w zwolnionym tempie. Opóźnienia, bo kierowca nie znał specyfiki ładunku. Komunikacja przez „dymne sygnały” – maile bez odpowiedzi, telefony przekierowywane w nieskończoność. Frustracja po obu stronach. Dzięki wiedzy problem szybko opanowałam,

jednak przez konieczność szukania zastępstwa w trybie awaryjnym, straciliśmy czas i pieniądze – a przecież po naszej stronie nic nie zawiodło. To właśnie realia transportu.

To była lekcja numer jeden: tani przewóz nie zawsze jest dobrym interesem. A czasem w ogóle nie jest interesem. Dziś, po latach negocjacji i setkach godzin spędzonych na rozmowach z przewoźnikami – od małych jednoosobowych firm po duże floty – wiem, że prawdziwa wartość kryje się gdzie indziej. W zaufaniu. W tym, że gdy flota utknie w korku pod Berlinem o 23:00, ktoś odbierze telefon. W tym, że można liczyć na szczerą rozmowę, gdy rynek szaleje od inflacji, braków kadrowych czy kolejnych zmian w Pakiecie Mobilności.

Ci, którzy zostali – pandemia jako test charakteru

Pandemia była dla branży transportowej czymś więcej niż kryzysem. To był sprawdzian. Pamiętam marzec 2020 – zamknięte granice, kierowcy traktowani jak trędowaci, płyny do dezynfekcji droższe niż paliwo. Stawki szły w górę każdego dnia, a łańcuchy dostaw pękały jak niczym szwy.

Część przewoźników zniknęła z dnia na dzień. Telefony nieodebrane. Maile bez odpowiedzi. Zrozumiałam ich – każdy ratował co swoje. Ale byli też tacy, którzy zostali. Z którymi budowaliśmy relacje przez lata, choć – przyznaję szczerze – nie zawsze byliśmy w stanie zaoferować najkorzystniejsze stawki. Zamiast renegocjować umowy w panice, czy uciekać do lepiej płatnych zleceń, siadaliśmy wspólnie przed ekranami i szukaliśmy rozwiązań. Jak zorganizować transport, gdy granice są poza-
mykane? Jak chronić kierowców? Jak przetrwać, gdy połowa załogi jest na kwarantannie?

Pamiętam małą firmę z Wielkopolski – trzy ciężarówki, właściciel sam jeszcze jeździ. W tamtym trudnym czasie pomogli nam z pilnym transportem masek i środków dezynfekcyjnych, wiedząc, że nasi kierowcy nie byli dostępni lub byli na kwarantannie. My z kolei pomogliśmy im w zdobyciu nowych tras i kontaktów, gdy ich główny klient zawiesił działalność. To nie była wymiana usług zapisana w umowie. To było partnerstwo – zbudowane na zaufaniu, a nie na Excelu.

Cena milczenia (czyli czego nie mówią wam przewoźnicy)

Mam teorię, że największym problemem w branży transportowej nie są zaniżone stawki, tylko brak szczerości. Przewoźnicy nie mówią wam, że ledwo wiążą koniec z końcem, bo boją się, że uciekniecie do konkurencji. Wy nie mówicie im o problemach z płynnością, bo martwicie się o reputację. I wszyscy tkwimy w tej grze pozorów, aż coś pęknie.

Kilka miesięcy temu jeden z naszych partnerów – firma, z którą współpracujemy od lat – zadzwonił do mnie po godzinach. Głos miał inny niż zwykle. „Iza, muszę być szczerzy. Nie dam rady z tym kontraktem na obecnych warunkach. Wzrost kosztów mnie dobił”. Mogłam powiedzieć: „trudno, kontrakt to kontrakt”. Mogłam zacząć szukać tańszego. Ale wybrałam rozmowę. Usiedliśmy, rozłożyliśmy na czynniki pierwsze każdy koszt. Okazało się, że część tras mogliśmy zoptymalizować, część przenieść na inne terminy, co pozwoliło im lepiej wykorzystać flotę. Renegocjowaliśmy stawki na kluczowych kierunkach.

Czy to nas kosztowało? Trochę. Czy było warto? Absolutnie. Bo dzisiaj ten partner sam zgłasza nam pomysły na usprawnienia, ostrzega przed problemami, zanim się rozrosną i bierze trudniejsze zlecenia bez dodatkowych negocjacji. To jest właśnie wartość szczerości w relacjach.

Nowe oblicze współpracy – więcej niż tylko „tam i z powrotem”

Branża się zmienia, a wraz z nią relacje. Dziś nie chodzi już tylko o to, by przewoźnik przywiózł ładunek z punktu A do B na czas.

Chodzi o wspólny rozwój, współodpowiedzialność, partnerstwo w prawdziwym tego słowa znaczeniu. W Grupie Transportowej mocno stawiamy na ten kierunek. Nasze coroczne spotkania z przewoźnikami to nie sztywne konferencje z Power Pointem i kanapkami w przerwie. To warsztaty przy kawie, czasem przy grillu, gdzie mówimy o realnych problemach: jak zarządzać rosnącymi kosztami.

Inwestujemy też w szkolenia – ale nie te korporacyjne obowiązkowe webinary, tylko praktyczne warsztaty z ekodrivingu, planowania tras, zarządzania czasem pracy. Bo silny partner to partner rozwijający się, a nie

**Firmy, które
budują prawdziwe
relacje z przewoźnikiem
lepiej radzą sobie
w sytuacjach
kryzysowych.**

ten, który ledwo zipie. I tak, wiem, że ktoś czyta to i myśli: „pięknie brzmi, ale to kosztuje”. Tak, kosztuje. Ale wiecie, co kosztuje więcej? Rotacja przewoźników, ciągłe szukanie zastępstw, awarie na trasie, opóźnienia, utracone kontrakty.

Relacje jako przewaga konkurencyjna (a nie sentyment)

Żeby było jasne – nie jestem naiwna. Branża transportowa to twardy świat. Konkurencja nie śpi, marże bywają cienkie jak papier, a presja kosztowa nieustanna. Nie buduję relacji, ponieważ jestem romantyczką, tylko dlatego, że to się po prostu opłaca. Badania (i moja praktyka) pokazują, że firmy o silnych partnerstwach mają nawet 30% niższą rotację przewoźników i szybciej odbudowują się po zakłóceniach. To nie magia, tylko efekt zasady wzajemności: wsparcie dziś oznacza lojalność jutro.

A lojalność w praktyce? To przewoźnik, który sam dzwoni, gdy znajdzie tańsze rozwiązanie, choć mógłby to przemilczeć i zarobić więcej. To partner, który podpowiada trasę, o której nie pomyśleliście. To człowiek, który w kryzysie nie ucieka do konkurencji, tylko dzwo-

ni i pyta: Jak mogę pomóc? To przewaga, której nie kupisz żadną zniżką.

Wyzwanie dla was (i dla mnie)

Koleżanki i koledzy z branży – jeśli czytacie to między jednym przetargiem a drugim – zatrzymajcie się na chwilę. Zamiast gonić za kolejną obniżką, zainwestujcie w rozmowę. Nie taką korporacyjną „spotkanie statusowe”, tylko prawdziwą. Zapytajcie swojego partnera: Jak naprawdę się czujesz w tej współpracy? Co mogę zrobić, żeby było lepiej? Podzielcie się wiedzą, wsparciem, doświadczeniem. Przełamcie tę grę pozorów. Bo w transporcie, gdzie każdy kilometr to ryzyko, każde opóźnienie to koszt, a każdy kryzys to sprawdzian – prawdziwa siła tkwi w relacjach.

To one przetrwają burze i poprowadzą nas ku nowym horyzontom. To one sprawiają, że gdy wszyscy wokół będą walczyć ceną, wy będziecie wygrywać jakością współpracy. A ja? Nadal buduję te nici. Codziennie. Czasem frustrująco wolno. Czasem z wpadkami. Ale uporczywie. Bo wierzę, że w tym szalonym świecie ciężarówek, terminów i presji, to właśnie one są naszym najcenniejszym ładunkiem. ■





Michał Pakulniewicz
Analityk rynku transportowego w PITD

Bez boomu ładunków w 2026 roku

Rok 2025 w europejskim i polskim transporcie drogowym nie przyniósł niestety spektakularnego odbicia, ale dał branży pewne poczucie stabilizacji w porównaniu do poprzednich lat. Niestety jest to stabilizacja przypominająca stąpanie po kruchym lodzie – bardzo niepewna, z problemami strukturalnymi mocno trzymającymi cały rynek w szachu.

W 2025 r. giełda Trans charakteryzowała się znacznymi wzrostami ofert ładunków na większości europejskich tras. Co przy jednoczesnej mniejszej aktywności przewoźników przekładało się na wyraźne wzrosty stawek. Brzmi kolorowo? Niestety, tylko z zewnątrz tak wygląda. Rzeczywistość jest niestety mniej różowa. Wzrost ładunków na spocie w dużej mierze wynikał z trudnej sytuacji branży, a nie boomu wolumenowego.

Załadowcy wrzucali ładunki na giełdę ratując swoje zobowiązania. A wszystko dlatego, iż ich przewoźnicy wycofywali się z umów, które w żaden sposób nie pokrywały ich kosztów. Rosła liczba ładunków na spocie, ale w ogólnym transportowym uniwersum wolumeny wcale nie wzrosły. W efekcie, mimo widocznego na giełdach transportowych wysypów ładunków i wzrostu stawek, kondycja branży wcale nie uległa poprawie w 2025 r. Po rekordowych pod względem liczby restrukturyzacji 2023 i 2024 r., mijający rok nie był niestety dużo lepszy.

Golgoty przewoźników ciąg dalszy

Według danych Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej (COIG), w I połowie 2025 r. branża transportowo-logistyczna znalazła się na czwartym miejscu, jeśli chodzi o liczbę bankructw i restrukturyzacji. Rośnie mocno zadłużenie sektora. Na koniec sierpnia br. wynosiło ono 1,64 mld zł – co stanowiło wzrost o ponad 21% rok do roku – wynika z danych Krajowego Rejestru Długów. Aż 932 mln zł z owego zadłużenia dotyczy jednoosobowych działalności gospodarczych. A pamiętajmy, że to właśnie małe rodzinne przedsiębiorstwa stanowią gros działających w sektorze transportowym przedsiębiorstw.

Paliwo, choć dość stabilne w br., nadal znajdują się na historycznie wysokim poziomie, wynagrodzenia kierowców rosły, leasing floty, wydatki na tachografy, kolejne kraje podnoszące opłaty drogowe – koszty

nie chcą spadać. Podobna sytuacja ma zresztą miejsce w wielu innych europejskich krajach. Jak podaje Transport Intelligence, współczynnik niewypłacalności był w sektorze TSL najwyższy w całej gospodarce niemieckiej.

Gospodarka europejska skromnie, ale ruszy

Kwestią pozytywnie rokującą na przyszły rok jest oczekiwana poprawa wzrostu gospodarczego w najważniejszych europejskich gospodarkach. W Niemczech PKB, po spadku w 2024 r. i prognozowanym wzroście o 0,2% w br., w 2026 r. ma zwiększyć się o 1,2%. To istotna wiadomość dla całej Europy, ale szczególnie dla Polski. Niemcy są bowiem odbiorcą 28% polskiego eksportu. Co więcej, na trasach do Niemiec realizowane jest aż 40% pracy przewozowej w transporcie międzynarodowym polskich przewoźników.

W Polsce ekspansja gospodarcza należeć będzie do czołowych w Europie i przyspieszy do 3,5% (ze spodziewanych 3,2% w 2025 r.). W pozostałych krajach Europy gospodarka ma rosnąć nieco szybciej niż w 2025 r. Niestety jednak nie należy spodziewać się jakiegoś spektakularnego odbicia. Francja czy Włochy nadal doświadczą wzrostu poniżej 1%. Kraje Beneluksu niewiele ponad ten poziom. Z szeroko pojętego Zachodu, jedynie Hiszpania, cieszyć się będzie wyraźną poprawą sytuacji gospodarczej.

Jest szansa dla przewoźników

Na pewno dobrym omenem jest poprawa nastrojów wśród producentów. Jakby nie było, żeby można było coś wozić, to towary te muszą być wyprodukowane. Cała podaż dóbr do przywiezienia nie może być importowana z Azji. Europejski przemysł powoli, ale stopniowo wraca na wzrostowe tory. Indeks PMI obrazujący aktywność sektora wytwórczego w oparciu o ankiety wśród firm z sektora, w najważniejszych gospodarkach unijnych albo przekroczył neutralny poziom 50 pkt., albo znajduje się tuż pod nim. Po kilku kwartałach zapaści

niemiecki przemysł znajduje się u progu ekspansji. Co zapewne pociągnie za sobą wzrost zapotrzebowania na zlecenia dla transportu. Rewolucji nie należy spodziewać, ale będzie to na pewno krok w przód dla sektora.

Rzeczywisty wzrost wolumenów przyniosłoby na pewno oddech przewoźnikom. Pod tym względem nadal powinniśmy mieć w Europie rynek przewoźnika. Przy zmniejszającym się „capacity” (podaży mocy przewozowych), niedoborze kierowców na wszystkich rynkach, to przewoźnicy będą mieć najmocniejsze karty w rękach. Na rynkach z wysypem wolumenów może wręcz dojść do braku przewoźników, co oczywiście pociągnie za sobą wzrost stawek.

Jest więc nadzieja, iż wreszcie wzrost stawek wynikał też będzie ze wzrostu popytu i wolumenów niż jedynie ze wzro-

**W Europie
coraz bardziej
brakuje capacity,
co przełoży się
w 2026 r. na wzrost
stawek
przewozowych.**



stu kosztów. Dotychczasowe wzrosty stawek ledwie co (jeśli już) pokrywały wzrost kosztów. Póki co jednak nie należy się spodziewać jakiegoś ładunkowego eldorado. Bo nie należy spodziewać się mocniejszego odbicia gospodarczego w Europie. Nasz kontynent boryka się z gospodarczym załojem, wynikającym z wysokich kosztów, nadmiernej regulacji oraz polityki środowiskowej. Te same kwestie, które biją w sektor TSL, biją także w całą gospodarkę europejską. I niestety trudno oczekiwać większego boomu w momencie, gdy jest tylu hamulcowych tej gospodarczej lokomotywy.

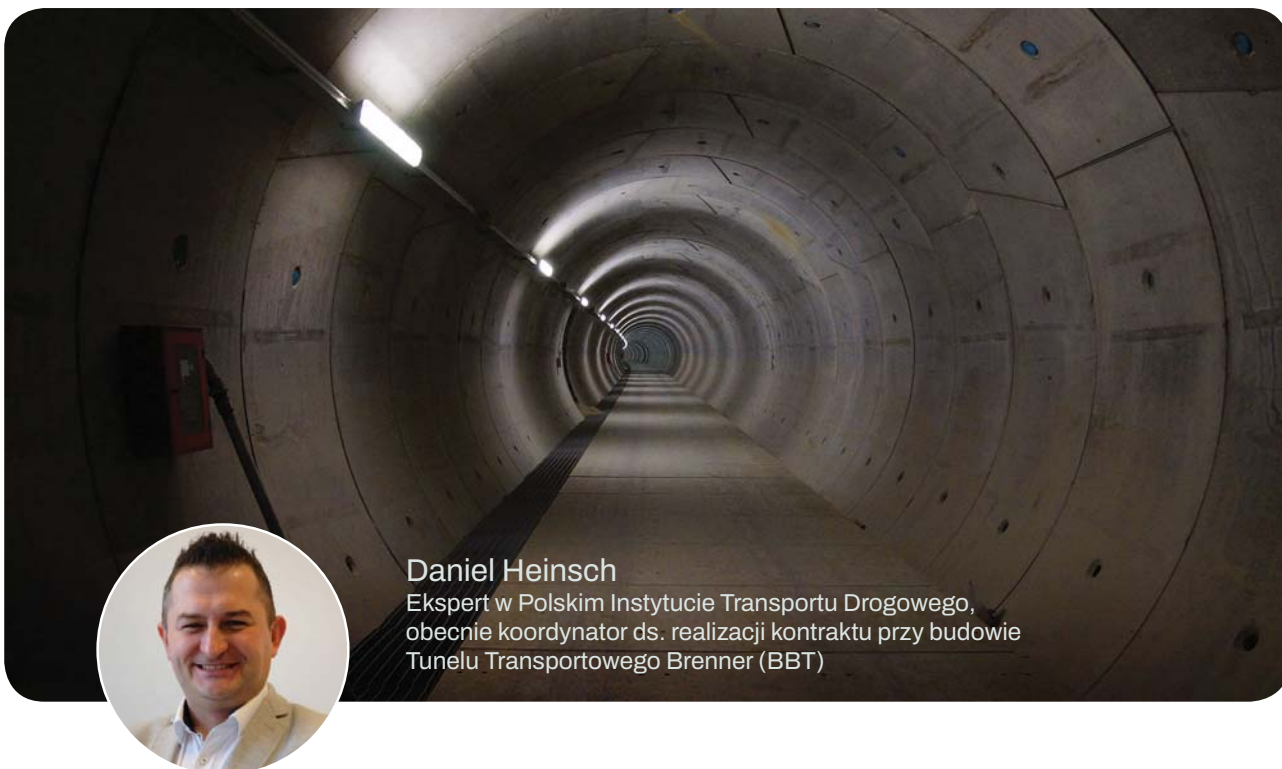
Nie wystarczy jeździć, trzeba też liczyć

Bieżący rok i poprzednie wielu przewoźnikom uświadomiły konieczność zmiany modelu prowadzenia firmy. Wielu ekspertów podkreśla, iż skończyły się już czasy gdy przewoźnikowi wystarczyło istnieć i jeździć i wychodził on na swoje. W erze galopujących kosztów okazało się, iż marża topnieje szybciej niż rosną stawki. Dlatego na dłuższą metę przetrwają te firmy które pilnować będą rachunku zysków i strat, dywersyfikować działalność (odchodząc od tradycyjnego modelu przewoźnika w kierunku spedytora i operacji logistycznych) oraz inwestować w digitalizację. Czy oznacza to, że nie ma ratunku dla tysięcy małych podmiotów? Indywidualnie pewnie nie, ale w ramach partnerstwa z większymi podmiotami otwierającymi im drogę do digitalizacji, jest to jak najbardziej możliwe. Natomiast dla mikroprzedsiębiorców koszty związane m.in. z cyfryzacją często stanowią ciężar nie do udźwignięcia. W dłuższym horyzoncie przewagę zyskają firmy, które potrafią skutecznie zarządzać płynnością, dywersyfikować działalność i inwestować w cyfryzację procesów. Te, które pozostaną przy tradycyjnym modelu, mogą mieć coraz większe trudności z utrzymaniem się na rynku.

| Polski transport. Jaka przyszłość?

– Pomimo spowolnienia obserwowanego w ostatnich latach, perspektywy średnioterminowe dla transportu drogowego w Polsce pozostają umiarkowanie pozytywne - oceniają ekonomiści. Wskazują, że rentowność netto firm zajmujących się transportem drogowym towarów uległa znacznemu obniżeniu. O ile w latach 2021-2022 utrzymywała się na poziomie 5-6 proc., to w 2023 r. zaczęła spadać w okolice 4 proc., a w 2024 r. oscylowała już na poziomie 2 proc. To doprowadziło do wzrostu liczby upadłości i postępowań restrukturyzacyjnych. Według danych Krajowego Rejestru Długów zadłużenie firm z branży TSL (transport-spedycja-logistyka) osiągnęło poziom 1,59 mld zł w kwietniu br., co oznacza wzrost o 19 proc. w ciągu ostatniego roku oraz o 37 proc. w ciągu trzech lat. ■





Daniel Heinsch

Ekspert w Polskim Instytucie Transportu Drogowego, obecnie koordynator ds. realizacji kontraktu przy budowie Tunelu Transportowego Brenner (BBT)

Tunel Brenner. Inwestycja zmieniająca logistyczną mapę Europy

Budowa tunelu bazowego Brenner (Brenner Base Tunnel – BBT) to jedno z najbardziej ambitnych przedsięwzięć infrastrukturalnych w Europie, którego znaczenie wykracza daleko poza lokalny kontekst Tyrolu i regionu alpejskiego.

Projekt, realizowany wspólnie przez Austrię i Włochy, ma na celu stworzenie najdłuższego podziemnego odcinka kolejowego na świecie, który radykalnie usprawni ruch towarowy na osi północ-południe. W czasach, gdy Europa dąży do dekarbonizacji transportu i rozwoju intermodalności, BBT urasta do rangi inwestycji o strategicznym znaczeniu.

| Czym jest tunel bazowy Brenner?

To dwunawowa konstrukcja kolejowa o długości około 64 km (licząc wraz z łącznikiem do Innsbrucku), która połączy austriacki Innsbruck z włoską Fortezzą. Jego budowa ma na celu „spłaszczenie” trasy kolejowej przecinającej Alpy, eliminując znaczne różnice wysokości i strome nachylenia, które od lat stanowią wąskie gardło zarówno dla transportu pasażerskiego, jak i towarowego. Obecnie linia kolejowa przez przełęcz Brenner jest jedną z najbardziej zatłoczonych i obciążonych pod względem ruchu ciężarowego tras w Europie. Przez Tyrol przewija się rocznie ponad 2,5 mln cięż-

żarówek, co przekłada się na hałas, emisje CO₂ oraz kolosalne obciążenie infrastruktury drogowej. BBT ma za zadanie ten opresyjny ruch przechwycić i przenieść na kolej – znacznie bardziej przyjazną dla środowiska i efektywną transportowo.

Pod względem inżynierskim tunel składa się z dwóch równoległych nitek połączonych co 333 metry korytarzami ewakuacyjnymi, a także z centralnego tunelu serwisowego drążonego jako jeden z pierwszych elementów inwestycji. Prace realizowane są w wyjątkowo wymagającym środowisku geologicznym, a zastosowana technologia TBM (Tunnel Boring Machine) oraz drążenie konwencjonalne umożliwiają postępy mimo trudnych warunków.

| Jak przebiega budowa tunelu?

Realizacja projektu została podzielona na szereg sekcji budowlanych prowadzonych równolegle po stronie austriackiej i włoskiej. Drążenie rozpoczęło w 2008

roku, a jego zaawansowanie wynosi obecnie ponad 70%. Oddanie tunelu do eksploatacji planowane jest na lata 2032–2033. Budowa odbywa się w kilku punktach dostępowych, co pozwala na znaczne przyspieszenie prac. Całkowita wartość inwestycji szacowana jest obecnie na ok. 10 miliardów euro, finansowanych w połowie przez Unię Europejską w ramach sieci TEN-T. Ze względu na skalę i stopień komplikacji technicznej BBT plasuje się w absolutnej czołówce europejskich megaprojektów infrastrukturalnych.

Znaczenie BBT dla transportu intermodalnego w Europie

Tunel bazowy Brenner stanie się jednym z kluczowych elementów korytarza Skandynawia – Morze Śródziemne, będącego jednym z dziewięciu strategicznych korytarzy transportowych UE. Ma on fundamentalne znaczenie dla rozwoju intermodalności z kilku powodów.

1.

Radykalne skrócenie czasu przewozu.

Nowy tunel znacząco odciąży przełęcz Brenner i umożliwi prowadzenie ruchu pociągów pasażerskich z prędkością do 250 km/h, a towarowych nawet do 160 km/h. Wyższe prędkości i brak stromych podjazdów przełożą się na krótszy czas przejazdu, większą regularność i zdecydowaną poprawę konkurencyjności kolei w transporcie intermodalnym. Czas przejazdu

pociągu pasażerskiego między Innsbruckiem a Fortezą w tunelu bazowym ma zostać skrócony do ok. 25 minut. Obecnie jest to 1 godz. 20 minut.

2.

Większa przepustowość. Dzisiejsza linia kolejowa przez Alpy jest niewydolna – maksymalnie może obsłużyć ok. 240 pociągów na dobę. Po uruchomieniu BBT przepustowość ma wzrosnąć nawet do 400 pociągów, co pozwoli obsłużyć ogromny ruch towarowy na osi północ - południe.

3.

Ułatwienie wdrażania transportu niskoemisyjnego.

Ponieważ tunel praktycznie eliminuje strome nachylenia, pociągi będą zużywać znacznie mniej energii. Dodatkowo spadnie zapotrzebowanie na lokomotywy wspomagające. To przybliży Europę do realizacji celów klimatycznych, w tym zwiększenia udziału transportu kolejowego w przewozach towarowych.

4.

Stabilny element łańcuchów dostaw.

Tunel pozwoli na bardziej przewidywalne i odporne na warunki pogodowe prowadzenie ruchu intermodalnego. W porównaniu z drogami wysokogórkimi, kolej w tunelu zapewni większą niezawodność i stałość parametrów przewozowych.

Dlaczego jest to ważna inwestycja dla Tyrolu?

Region Tyrolu od lat staje w obliczu ogromnego przeciążenia transportem drogowym. Położonych na osi północ-południe tras nie da się „ominać” – Alpy wymuszają koncentrację ruchu na wyjątkowo wrażliwych ekologicznie obszarach. Skutkuje to problemami, których lokalne władze i mieszkańcy starają się przeciwdziałać.

- > Zmniejszenie ruchu ciężarówek. Przeniesienie znacznej części transportu na kolej ma prowadzić do stopniowego ograniczania liczby ciężarówek przejeżdżających przez dolinę Innu. Dla Tyrolu oznacza to mniejsze zanieczyszczenie powietrza, hałas i mniejsze zużycie infrastruktury.
- > Ochrona środowiska i krajobrazu alpejskiego. Tyrol jest regionem przyrodniczo wyjątkowym, a jego gospodarka w dużej mierze opiera się na turystyce. Redukcja emisji oraz zmniejszenie uciążliwości ruchu drogowego to krok w stronę bardziej zrównoważonego rozwoju.





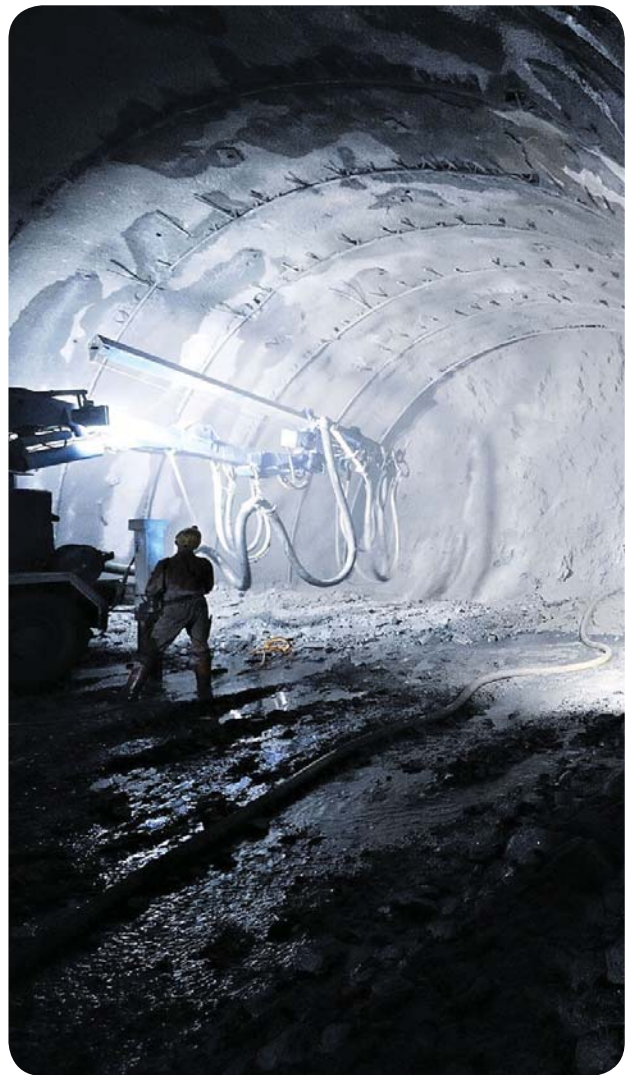
- > Stabilność gospodarcza. Jako region tranzytowy Tyrol czerpie korzyści z infrastruktury transportowej, ale jednocześnie ponosi koszty związane z eksploatacją dróg. Rozwój kolei i intermodalności pozwoli skupić się na wysokiej jakości usługach logistycznych oraz przyciąganiu inwestycji związanych z nowoczesnym transportem.
- > Poprawa relacji z partnerami europejskimi. Dziennie przełączą Brenner przejeżdża 7-8 tys. ciężarówek. Tyrol od lat prowadzi spory z sąsiednimi państwami na temat ograniczeń w ruchu ciężarowym (np. sektorowy zakaz jazdy, Blockabfertigung), które limitują liczbę samochodów przepuszczanych przez granicę. Uruchomienie BBT daje solidną podstawę do dalszej współpracy i równoważenia interesów poszczególnych krajów.

| BBT jako strategiczny projekt europejski

Projekt BBT nie jest jedynie inwestycją lokalną – to kluczowy punkt europejskiej polityki transportowej. Wpisuje się on w długoterminową wizję utworzenia zintegrowanej sieci TEN-T, która ma wspierać rozwój gospodarczy i ułatwiać przepływ osób oraz towarów. W perspektywie dekad BBT może stać się fundamentem nowej, zrównoważonej logistyki europejskiej, w której kolej jest głównym nośnikiem transportu długodystansowego, a przewozy drogowe pełnią przede wszystkim rolę uzupełniającą. To otwiera drogę do dalszej automatyzacji, cyfryzacji i zwiększenia odporności łańcuchów dostaw.

Tunel bazowy Brenner to inwestycja, która zmieni sposób funkcjonowania europejskiej logistyki. Dzięki skróceniu czasu przewozu, zwiększeniu przepustowości i poprawie efektywności energetycznej stanie

się kluczowym elementem transportu intermodalnego na osi północ-południe. Dla Tyrolu to szansa na odciążenie regionu od tranzytu ciężarowego i poprawę jakości życia mieszkańców. Dla Europy – krok w kierunku bardziej ekologicznej i nowoczesnej sieci transportowej. Projekt ten udowadnia, że współpraca międzynarodowa jest niezbędna, by sprostać wyzwaniom XXI wieku: globalizacji handlu, ochronie środowiska oraz rosnącym oczekiwaniom wobec łańcuchów dostaw. Tunel Brenner stanie się jednym z symboli tej zmiany. ■



Autor jest wieloletnim specjalistą i menedżerem w zakresie analiz, procesowania oraz sprzedaży usług transportowych i spedycyjnych. Związany ze środowiskiem IT, dostarczającym swoje produkty i usługi dla sektora TSL (SaaS). Ekspert w Polskim Instytucie Transportu Drogowego (PITD) oraz Partner w Polsce Stowarzyszenia ALIS (Associazione Logistica dell'Intermodalità Sostenibile). Obecnie pełniący funkcję koordynatora ds. realizacji kontraktu przy budowie Tunelu Transportowego Brenner (BBT) w koncernie Bilfinger. Tunel ten jest kluczowym elementem paneuropejskiej sieci transportowej (TEN-T), łącząc Skandynawię z basenem Morza Śródziemnego.

Najniższy podatek od środków transportowych

Bez przerejestrowania pojazdów!

Zajmiemy się wszelkimi formalnościami.
Gotowe dokumenty dostaniesz na maila.

Działamy zgodnie z ustawą o podatkach i opłatach
lokalnych. Rozwiązanie jest w pełni zgodne z prawem.

Współpracujemy z kilkoma gminami, gdzie posiadamy
rzeczywiste biura i bazy transportowe – nie jesteśmy
wirtualnym biurem.

Zaufaj ekspertom! Działamy od 2015 roku i pomogliśmy
już ponad 400 firmom transportowym z całej Polski.

Ciągnik 1 345 zł
Naczepa 903 zł

*Taniej już się
nie da!*

Kontakt:

 693 546 135
 bjaskolski@gmail.com
 www.cig-podatek.pl



Malcom Finance sprawdza, co napędza działalność firm transportowych

Coraz więcej firm transportowych w Polsce, Czechach i na Słowacji stawia na bezpieczeństwo finansowe zamiast ryzyka. Jak pokazuje raport Malcom Finance, przewoźnicy coraz częściej weryfikują kontrahentów – także zagranicznych – i korzystają z faktoringu, by nie czekać tygodniami na przelew. W branży, gdzie każdy dzień opóźnienia może oznaczać utratę płynności, dane i szybkie decyzje stają się nową walutą transportu.

Firmy transportowe w Polsce, Czechach i na Słowacji coraz uważniej podchodzą do kwestii płynności finansowej. Z raportu Malcom Finance „Strategie płynności i zarządzania ryzykiem w firmach transportowych” wynika, że 4 na 10 przewoźników nie ufa polskim zleceniodawcom, a 7 na 10 przyznaje, że opóźnienia w płatnościach bezpośrednio wpływają na ich decyzje biznesowe. Nieufność wobec rodzimych firm potwierdzają też dane z KRD – to właśnie polskie

przedsiębiorstwa transportowe najczęściej mają problemy z terminowymi płatnościami wobec innych przewoźników.

W branży, gdzie na zapłatę trzeba czekać nawet dwa miesiące, a marże są bardzo niskie, utrzymanie płynności to klucz do przetrwania. – Firmy transportowe stoją dziś przed poważnym wyzwaniem: realizując zlecenia dla zagranicznych kontrahentów, których wiarygodność trudno zweryfikować w polskich bazach gospodarczych,

wystawiają się na duże ryzyko. W Malcom Finance stworzyliśmy bazę 88 tysięcy zweryfikowanych kontrahentów z wszystkich krajów Unii Europejskiej, która pomaga przewoźnikom bezpiecznie rozwijać działalność w Europie – mówi Marcin Wawrzekiewicz, Country Manager Malcom Finance Polska.

| Trzy kraje – trzy sposoby na ryzyko

Dlatego też coraz więcej firm sięga po faktoring – rozwiązanie, które pozwala natychmiast odzyskać pieniądze z wystawionych faktur i uniknąć ryzyka zatorów płatniczych. Co więcej, to firma faktoringowa, taka jak Malcom Finance, przejmuje na siebie odpowiedzialność za egzekwowanie płatności. Co trzecia firma transportowa w regionie już korzysta z faktoringu, traktując go nie jako awaryjne wyjście, lecz jako stały element strategii finansowej.

Choć Polska, Czechy i Słowacja funkcjonują na wspólnym rynku, różnią się stylem zarządzania i ryzykiem. W Polsce przewoźnicy reagują szybko – 7 na 10 firm natychmiast kontaktuje się z kontrahentem, a co piąta korzysta z faktoringu, by utrzymać stabilność finansową. Czeskie firmy wolą chłodną analizę – 8 na 10 najpierw kontaktuje się mailowo i ocenia sytuację na podstawie danych. Na Słowacji dominuje elastyczność – co trzecia firma sprzedaje faktury faktorowi, a większość regularnie monitoruje wiarygodność swoich zleceniodawców. Jak wynika z raportu, mimo tych różnic wszystkie trzy rynki łączą wspólny kierunek: płynność przestaje być doraźnym problemem, a staje się częścią strategii biznesowej.

| Sprawdzony partner to bezpieczny biznes

W transporcie międzynarodowym ryzyko opóźnień i niewypłacalności kontrahentów rośnie wraz z liczbą zleceń zagranicznych. Dlatego przewoźnicy coraz częściej inwestują w systematyczną weryfikację partnerów biznesowych. 9 na 10 firm przyznaje, że reputacja kontrahenta ma kluczowe znaczenie przy podejmowaniu decyzji, a 8 na 10 analizuje jego historię płatniczą.

Dostęp do danych z różnych krajów – takich jak te gromadzone przez Malcom Finance – pomaga przewoźnikom minimalizować ryzyko i planować współpracę z większym bezpieczeństwem. To szczególnie istotne w momencie, gdy – jak pokazują dane KRD – zadłużenie firm z sektora TSL w Polsce przekroczyło 1,63 miliarda złotych, a liczba dłużników wynosi już ponad 31 tysięcy.

W transporcie międzynarodowym ryzyko opóźnień i niewypłacalności kontrahentów rośnie wraz z liczbą zleceń zagranicznych.

| Od intuicji do danych

Jak podkreśla raport, rynek transportowy w Polsce, Czechach i na Słowacji wchodzi w nowy etap – od intuicji do danych, od reakcji do prewencji. Firmy coraz częściej analizują informacje o płatnościach, korzystają z narzędzi finansowych i podejmują decyzje zanim pojawi się problem. – Transport w naszym regionie staje się coraz bardziej odporny na zatory płatnicze, a przewoźnicy są lepiej przygotowani na rynkową niepewność. W świecie, w którym czas to pieniądz, płynność staje się najcenniejszym ładunkiem w biznesie – podsumowuje Marcin Wawrzekiewicz. ■





DKV Mobility wprowadza nowego TMS-a

Polska premiera DKV Transport Management Software miała miejsce na targach TransLogistica Poland 2025. Odwiedzający stoisko DKV Mobility mogli na miejscu przetestować funkcjonalności DKV TMS i zobaczyć, jak działa integracja ze wszystkimi elementami ekosystemu DKV Mobility.

DKV Mobility wprowadziła na rynek nowe oprogramowanie Transport Management Software (DKV TMS), które rozszerza jej cyfrową ofertę. Rozwiązanie DKV TMS umożliwia przedsiębiorstwom centralne zarządzanie zleceniami transportowymi, bieżące śledzenie tras oraz optymalizację wykorzystania zasobów: pojazdów, kierowców i naczep.

System jest w pełni zintegrowany z DKV Cockpit oraz aplikacją DKV, cyfrowym portalem klienta, zapewniając kompleksową kontrolę nad wszystkimi kluczowymi procesami logistycznymi – od planowania zleceń i komunikacji z kierowcami po rozliczenia i fakturowanie. Co istotne, rozwiązanie nie wymaga żadnej dodatkowej infrastruktury IT ani instalacji. DKV TMS jest dostępne dla wszystkich klientów jako opcjonalne rozszerzenie i może być używane niezależnie od karty.

– Dzięki DKV TMS wykonujemy kolejny krok w kierunku cyfrowej transformacji naszych usług. Naszym celem jest wspieranie klientów w zwiększaniu efektywności i przyszłościowego zarządzania operacjami transportowymi, bez konieczności inwestowania w dodatkową infrastrukturę IT. Integracja systemu z naszym portalem klienta to kolejny etap budowania w pełni cyfrowego ekosystemu – mówi Markus Präbl, Managing Director w DKV Mobility odpowiedzialny za sprzedaż i obsługę klienta.

Do kluczowych funkcjonalności DKV TMS należą planowanie tras i zasobów, cyfrowe zarządzanie dokumentami oraz auto-

matyczna kontrola kosztów. Dzięki wbudowanemu śledzeniu w czasie rzeczywistym dyspozytorzy mają pełny wgląd w realizowane trasy i mogą natychmiast reagować na ewentualne opóźnienia. Komunikacja z kierowcami odbywa się bezpośrednio za pośrednictwem aplikacji DKV Mobility, co zapewnia płynną wymianę informacji i aktualizację statusów w procesie dyspozycji.

Rozwiązanie DKV TMS umożliwia m.in. centralne zarządzanie zleceniami transportowymi.

– Wiele systemów TMS jest przeładowanych funkcjami, z których małe i średnie przedsiębiorstwa rzadko korzystają, co czyni je skomplikowanymi i kosztownymi w obsłudze. My postawiliśmy na prostotę – DKV TMS jest w pełni zintegrowane z dobrze znanym portalem klienta i aplikacją, koncentrując się na kluczowych funkcjach niezbędnych w codziennej pracy operacyjnej – mówi Sven Bartel, Director Digital Portal & Solutions, DKV Mobility.

Wprowadzenie DKV TMS stanowi kontynuację strategii rozwoju cyfrowego, opartej na danych i tworzeniu rozwiązań przyjaznych użytkownikom. Celem DKV Mobility jest wspieranie firm transportowych i flotowych w optymalizacji procesów w obliczu rosnących kosztów operacyjnych i coraz bardziej złożonych wymogów regulacyjnych. Po wprowadzeniu DKV Carbon Monitor (do raportowania emisji flot) oraz DKV Fleet Management Software (DKV FMS), DKV TMS jest trzecim produktem cyfrowym, który firma udostępniła w tym roku. ■

Zobacz: www.dkv-mobility.com

Fundacja Truckers Life przejmuje „Raport o zarobkach kierowców”

Ruszyło badanie rynku kierowców na rok 2025. Po rocznej przerwie, Fundacja wznowia cenione w branży TSL badanie i poszerza jego zakres m.in. o analizę benefitów i czynników wpływających na lojalność kierowców. Kluczowym etapem jest trwająca właśnie zbiórka ankiet od kierowców i pracodawców.

Fundacja Truckers Life, organizacja działająca na rzecz społeczności kierowców zawodowych, ogłasza przejęcie realizacji corocznego „Raportu o zarobkach kierowców zawodowych”. Publikacja, redagowana dotychczas przez Polski Instytut Transportu Drogowego (PITD), po rocznej przerwie powraca w nowej odsłonie. Fundacja właśnie uruchomiła kluczowy etap projektu – zbieranie danych za pośrednictwem dwóch dedykowanych ankiet online.

„Raport o zarobkach kierowców” przez lata zyskał miano jednego z najważniejszych źródeł informacji o stanie rynku pracy w polskim transporcie. Fundacja Truckers Life, przejmując projekt, gwarantuje zachowanie wysokich standardów metodologicznych. Jednocześnie Polski Instytut Transportu Drogowego pozostaje kluczowym partnerem merytorycznym raportu, co zapewnia ciągłość i rzetelność gromadzonych danych.

Najnowsza edycja, prezentująca dane za rok 2025, zostanie znacząco poszerzona. Fundacja Truckers Life, będąc blisko codziennych spraw kierowców, wzbogaci analizę o nowe, istotne zagadnienia. – Przejęcie realizacji „Raportu o zarobkach kierowców” to dla nas naturalny krok i ogromna odpowiedzialność. Znamy tę branżę od podszewki i wiemy, że rynek potrzebuje nie tylko twardych danych o wynagrodzeniach, ale też głębszego zrozumienia nastrojów i oczekiwań. Dlatego w tegorocznej edycji skupimy się mocniej na kwestiach takich jak realne benefity pozapłacowe, systemy premiowe czy czynniki budujące lojalność kierowców. Po rocznej przerwie w publikacji, zapotrzebowanie na aktualne dane jest ogromne – mówi Agnieszka Pilniak, project manager Fundacji Truckers Life.

Celem badania jest stworzenie autentycznego i kompleksowego obrazu sytuacji na rynku pracy TSL. Zebrane dane posłużą jako benchmark dla firm transportowych przy planowaniu strategii HR i polityki płacowej, a także jako realny wskaźnik nastrojów wśród kierowców.



Raport zyskał miano jednego z najważniejszych źródeł informacji o stanie rynku pracy w polskim transporcie.

Aby raport w pełni oddawał rzeczywistość, niezbędne jest zaangażowanie obu stron rynku. Fundacja uruchomiła dwie oddzielne, w pełni anonimowe ankiet: ankietę dla kierowców zawodowych oraz ankietę dla pracodawców. – Tylko dzięki aktywnemu udziałowi zarówno kierowców, jak i przewoźników, będziemy mogli znów pokazać realny obraz sytuacji w branży. Każda wypełniona ankietą to cenny głos w tej ważnej dyskusji. Serdecznie zachęcamy do poświęcenia kilku minut na podzielenie się swoją perspektywą – dodaje Agnieszka Pilniak

Fundacja Truckers Life to jedyna w Polsce organizacja pozarządowa (NGO) o statusie organizacji pożytku publicznego (OPP), której misją jest strategiczna i systemowa poprawa warunków pracy oraz wizerunku kierowców zawodowych. Działając jako platforma dialogu między kierowcami a biznesem, Fundacja ewoluowała od oddolnych akcji prozdrowotnych i poprawiających bezpieczeństwo (jak sieć siłowni Truckers GYM czy szkolenia z pierwszej pomocy HeroTrucker) do wdrażania systemowych zmian w branży TSL. Do jej flagowych projektów należą koalicyjny „Manifest na rzecz kierowców zawodowych” oraz program certyfikacji „Truckers Friendly Place”, których celem jest budowanie kultury szacunku i przywrócenie transportowi ludzkiej twarzy. ■

Linki do ankiet są już aktywne i dostępne na stronie Fundacji oraz w jej mediach społecznościowych.



Mirosław Ganiec
Redaktor w Truck Biznes

Elektryczne ciężarówki DAF XD i XF Electric na topie

DAF po raz kolejny udowadnia, że przyszłość transportu ciężkiego może być jednocześnie ekologiczna, cicha, ale i efektywna. Modele XD i XF Electric zdobyły tytuł „International Truck of the Year 2026”, dopisując kolejny rozdział do imponującej serii wyróżnień nowej gamy holenderskiego producenta. Jury nie miało wątpliwości: to pojazdy, które realnie przesuwają granice drogowego transportu towarów.

DAF XD i XF Electric nowej generacji zostały nagrodzone prestiżowym tytułem „International Truck of the Year 2026”. Wyróżnienie odebrał 20 listopada 2025 r. Harald Seidel, prezes DAF Trucks, podczas ceremonii na targach Solutrans w Lyonie. W ciągu ostatnich pięciu lat to już trzecie zwycięstwo marki – wcześniej jury nagrodziło modele XF/XG/XG+ w 2022 r. oraz XD w 2023 r.

Przypomnijmy, że zgodnie z zasadami konkursu International Truck of the Year nagroda trafia do pojazdu, który w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy najbardziej przyczynił się do rozwoju transportu drogowego. Pod ocenę trafiają technologie, komfort, bezpieczeństwo, prowadzenie, efektywność energetyczna i środowiskowa oraz koszty eksploatacji. XD i XF Electric przekonały w każdej z tych kategorii, pokazu-

jąc, że elektryfikacja nie musi oznaczać kompromisów. Jury nie miało wątpliwości: to pojazdy, które realnie przesuwają granice drogowego transportu towarów.

| Bezszelestna wydajność

Jury złożone z 23 europejskich dziennikarzy branżowych zwróciło szczególną uwagę na efektywność energetyczną pojazdów, dopracowany napęd oraz zaawansowaną architekturę techniczną. Doceniono także zasięg, technologię akumulatorów LFP oraz komfort pracy kierowcy, który – jak podkreślają eksperci – wyróżnia się na tle konkurencyjnych konstrukcji.

Florian Engel, przewodniczący kapituły, podsumował testy: – Podczas długich jazd testowych modelami XD i XD Elec-

tronic członkowie jury podkreślali doskonałe układy napędowe i niemal niezauważalną zmianę biegów. Modułowa koncepcja pojazdu, oferująca szeroki wybór konfiguracji akumulatorów i osi, zapewnia operatorom wyjątkową elastyczność. – Dodał również, że rozwiązanie DAF, łączące centralny silnik elektryczny z tradycyjną osią tylną, dorównuje efektywnością napędowi opartym na e-osiach, a jednocześnie zapewnia świetny rozkład masy, co zwiększa liczbę możliwych zastosowań.

Harald Seidel, prezes DAF Trucks nie krył emocji: – Zdobyć tytułu International Truck of the Year 2026 przez nasze pojazdy XD i XF Electric to moment dumy dla wszystkich pracowników DAF. Dodał, że wyróżnienie potwierdza zaangażowanie firmy w rozwój transportu bezemisyjnego oraz docenia jakość i komfort oferowane kierowcom. – Otrzymanie najbardziej prestiżowej nagrody w branży pojazdów ciężarowych to kolejny dowód uznania dla ciężkiej pracy całej organizacji DAF na rzecz dostarczania naszym klientom najwyższej klasy produktów i usług – mówił.

Nowy układ napędowy – serce elektrycznych modeli DAF

DAF XD Electric i XF Electric otrzymały zupełnie nową generację układów napędowych PACCAR EX-D1 i EX-D2, opartych na dwóch kompaktowych silnikach elektrycznych i zintegrowanej trzybiegowej skrzyni biegów o przekładni planetarnej. System automatycznie dobiera optymalne przełożenia, a przy lekkim obciążeniu uruchamia tylko jeden silnik, co pozwala ograniczyć zużycie energii. Drugi silnik włącza się płynnie przy większym zapotrzebowaniu na moc, na przykład podczas podjazdów, dynamicznego przyspieszania czy hamowania regeneracyjnego. W zależności od wersji dostępna jest moc w zakresie od 170 do 350 kW (230–480 KM) oraz moment obrotowy do 2400 Nm, dzięki czemu odpowiednio skonfigurowane pojazdy mogą obsługiwać zarówno trasy miejskie, jak i ciężkie zestawy o masie do 50 ton.

Elastyczność dopasowana do trasy

Szeroka gama zestawów akumulatorów litowo-żelazowo-fosforanowych (LFP) – od dwóch do pięciu modułów – pozwala precyzyjnie skonfigurować pojazd pod względem zasięgu i ładowności. Mniejsze zestawy zwiększają przestrzeń ładunkową i sprawdzają się w dystrybucji wymagającej częstych powrotów do bazy, natomiast pełna konfiguracja 525 kWh umożliwia przejechanie do 500 kilometrów na jednym ładowaniu. Dzięki systemowi zarządzania energią, który inteligentnie rozdziela moc między układ napędowy a pozostałe podzespoły, modele XD i XF Electric mogą

– przy dobrze zaplanowanych postojach i optymalnym planie ładowania – możemy osiągnąć około 1000 kilometrów dziennego przebiegu.

Elektryczne ciężarówki DAF zachowują wszystkie elementy nowej generacji pojazdów marki, które wpływają na niskie zużycie energii i wysoki poziom bezpieczeństwa. Aerodynamiczna kabina z zaokrąglonymi narożnikami, gładkimi panelami i cyfrowymi kamerami zamiast lusterek zmniejsza opór powietrza, a szerokie okna i systemy obserwacji otoczenia – takie jak DAF Digital Vision System czy Corner View – zwiększają widoczność kierowcy, zwłaszcza w ruchu miejskim.

We wnętrzu kierowców witają ergonomiczne fotele, cyfrowe zestawy wskaźników oraz intuicyjne sterowanie napędem, w tym jazda z wykorzystaniem jednego pedału.

Jury zwróciło uwagę na efektywność energetyczną pojazdów, dopracowany napęd oraz architekturę techniczną.

Szybkie ładowanie i łatwość zabudowy

Modele XD Electric i XF Electric są przystosowane do szybkiego ładowania z mocą do 325 kW, dzięki czemu trzy moduły akumulatorów można naładować od 0 do 80 procent w nieco ponad 45 minut, a pełną konfigurację w około dwie godziny. Dostępna jest również opcjonalna ładowarka pokładowa AC o mocy 22 kW, co zapewnia elastyczność w sytuacjach, gdy infrastruktura szybkiego ładowania jest ograniczona. Modułowe rozmieszczenie akumulatorów ułatwia montaż różnych typów zabudowy, w tym systemów do odbioru odpadów czy nadwozi z ładunkiem bocznym. Dodatkowe rozwiązania, takie jak układ e-PTO o mocy 25 lub 90 kW, umożliwiają bezpośrednie zasilanie urządzeń pomocniczych, czyniąc modele XD i XF Electric wszechstronnymi narzędziami pracy w wielu segmentach transportu. ■



Harald Seidel, prezes DAF Trucks, ze statuetką International Truck of the Year 2026.

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Rumia k. Gdyni
04/12/2025



Sprawdź szczegóły
konferencji



BEZPŁATNA KONFERENCJA DLA PRZEWOŹNIKÓW DROGOWYCH I MENEDŻERÓW SEKTORA TSL

PARTNER STRATEGICZNY



PARTNER PRENUMERAT

Malcom

PATRONI



PARTNERZY



PATRONI MEDIALNI



Jak obniżyć podatek od środków transportowych

W 2026 roku stawki podatku od środków transportowych znów idą w górę, co dla przewoźników oznacza kolejne obciążenie. Czasy dla branży transportowej są bardzo ciężkie – kosztów jest wiele, a ten podatek jest niewątpliwie jednym z nich. Na szczęście są rozwiązania umożliwiające płatność tego podatku po najniższych stawkach. O szczegółach rozmawialiśmy z BARTOSZEM JASKÓLSKIM, prezesem firmy CIG.



Czym dokładnie zajmuje się CIG?

– CIG powstał 11 lat temu i jego głównym zadaniem jest obniżenie podatku od środków transportowych. Pomagamy przedsiębiorcom płacić go zgodnie z prawem ale po najniższych stawkach.

Czyli istnieje możliwość obniżenia podatku od środków transportowych?

– Tak, ponieważ nie musimy płacić go w swojej gminie. Prekursorem tego rozwiązania są leasingi, które siedziby mają np. w Warszawie czy Poznaniu, a podatek płacą w Suchym Lesie, czy Grodzisku Mazowieckim, tam gdzie jest on po prostu najniższy. Każdy przedsiębiorca może zrobić tak samo.

Czy obniżenie podatku jest kłopotliwe? Wymaga zmian? Przerejestrowania pojazdów?

– W przypadku spółek jest to bardzo proste i nie wymaga żadnych zmian. Licencje, numery rejestracyjne i tak naprawdę wszystko pozostaje tak, jak było do tej pory. Nic się nie zmienia, oprócz jednego – miejsca płacenia podatku. Bardziej kłopotliwe jest to w przypadku JDG. Tam rzeczywiście tych zmian jest trochę więcej.

Ile można zaoszczędzić?

– Wszystko zależy od tego w jak drogiej gminie jesteśmy oraz jak duży tabor posiadamy. Średnio na jednym zestawie ciągnik plus naczepa możemy oszczędzić około 2 tysiące złotych rocznie. Pomnożmy to razy liczbę posiadanych zestawów i wyjdzie nam roczna oszczędność. Należy pamiętać, że z roku na rok te stawki tylko



rosną, także oszczędność z każdym rokiem będzie tylko większa.

Ile takie obniżenie podatku będzie kosztowało przedsiębiorcę?

– Proces nie jest kosztowny, ponieważ idea CIG-u to obniżenie podatku i generowanie oszczędności dla przedsiębiorcy. Koszty zwykle nie przekraczają 10% oszczędności, a często są mniejsze. CIG żyje nie z przedsiębiorców, ale z gmin, które premiuje go za przyprowadzanie przedsiębiorców – płatników tego podatku.

Czy zawsze opłaca się obniżyć ten podatek?

– Nie zawsze. Celem jest uzyskanie sensownej kwoty oszczędności. W przypadku spółki zwykle wystarczy pięć lub więcej pojazdów, natomiast dla działalności trzeba ich co najmniej 20, żeby miało to ekonomiczny sens, ponieważ proces jest bardziej skomplikowany i kosztowny.

A co, jeżeli gmina, w której do tej pory płaciliśmy podatek będzie miała problem z tym, że od teraz płacimy już gdzie indziej?

– To jej problem. Działamy zgodnie z prawem i dbamy o to, żeby wszystkie procesy, rozwiązania i działania były absolutnie zgodne z literą prawa i nie można było ich podważyć w jakikolwiek sposób. Klienci, którzy do nas przyszl, podlegają naszej ochronie. Jeżeli przyszłoby jakieś pismo od gminy czy byłby jakikolwiek inny problem – my w ramach dobrej współpracy pomagamy i załatwiamy taki problem w ich imieniu i to za darmo. Odpowiemy na pismo, wyjaśnimy gminie czy jakimkolwiek innemu urzędowi, że nie dzieje się tutaj nic

niezgodnego z prawem, wszystko jest tak, jak powinno być – a nasz klient działa całkowicie zgodnie z prawem. Także nie należy się obawiać.

Czyli takie obniżenie podatku jest zgodne z prawem?

– Oczywiście. Działając z podmiotami publicznymi, jakimi są gminy, musimy działać zgodnie z prawem. Gdyby tak nie było, szybko by się wszystko skończyło. Gminy muszą działać zgodnie z prawem i my również tego chcemy. Tym bardziej, że zdajemy sobie sprawę, iż zadowolony klient poleci nas kolejnym firmom, a niezadowolony rozpowie pięćdziesięciu innym, jak to jest źle i jak został oszukany. Nam zależy na długotrwałej współpracy – żyjemy nie z tego, że przyprowadziliśmy do gminy klienta, ale z tego, że on w tej gminie jest i pozostanie w kolejnych latach. Naszym celem jest stworzenie takiej relacji, gdzie przedsiębiorca czuje się zaopiekowany, bezpieczny oraz żeby ekonomicznie miało to sens.

Jak wygląda taki proces obniżenia podatku? Ile to trwa?

– W przypadku spółki jest to bardzo proste, ponieważ zgodnie z ustawą spółka płaci podatek w gminie siedziby, ale jeżeli posiada oddział – a my takie oddziały otwieramy w gminie – to może płacić ten podatek także tam, gdzie znajduje się oddział. Proces polega na tym, że dzięki umowie najmu wynajmujemy biuro i bazę transportową klientowi. Pod tym adresem powołujemy oddział, który należy zgłosić do KRS-u. Następnie przypisujemy w posiadanie oddziału pojazdy. Przygotowujemy za klienta dokumenty, wszystko sprawdzamy, pomagamy, doradzamy, aby mieć pewność, że wszystko co niezbędne jest zrobione tak, aby klient z niczym nie miał problemu.

W przypadku spółki jest to kwestia kilku dokumentów, dzień, dwa i możemy ten podatek płacić zupełnie gdzie indziej. W przypadku JDG jest to trochę bardziej skomplikowane, bo wtedy podatek płaci się tam, gdzie mieszka właściciel. Nie tam, gdzie jest zameldowany, nie tam, gdzie prowadzi firmę, tylko tam, gdzie mieszka. Przeprowadzka raczej nie wchodzi w grę, więc musimy wykorzystać możliwości spółki, mianowicie – postawić ją obok JDG i zrobić współwłaścicielem pojazdów kupując choćby 1% ich wartości. Dalej proces już tak, jak dla spółki. Natomiast postawienie spółki, jej koszt, chociażby księgowy, jest na tyle duży, że wymaga to trochę większej ilości pojazdów. Przy kilku to się po prostu nie opłaca.

Czyli dla spółki ten proces jest zdecydowanie mniej czasochłonny?

– Tak. Właściwie, to ze strony klienta potrzeba może z 20 minut pracy. Musi podpisać dokumenty, które od nas dostanie

i podesłać nam dane pojazdów, bo wszystko inne przygotujemy za niego. Także klient tutaj formalności zbyt wiele nie ma.

Czy dajecie gwarancję najniższych stawek na lata?

– Tak. Współpracujemy z kilkoma gminami i w każdej z nich mamy tak skonstruowaną umowę, że przez okres współpracy gmina musi utrzymać te stawki na najniższym poziomie. Zwykle po kilku latach wzrost wpływów z tytułu tego podatku w gminie jest na tyle duży, że gmina doskonale zdaje sobie sprawę, że gdyby podniosła podatki, to wszyscy klienci, tak jak przyszli, tak odejdą. Dlatego nikt nie robi takiego ruchu, bo pozbędzie się kilku milionów złotych. Gdyby jednak trafił się nierozsądny włodarz, to mamy kilka gmin i możemy przenieść takiego przedsiębiorcę do innej, aby nadal płacił najniższe podatki.

Kiedy można ten podatek obniżyć?

– Zbliżamy się do końca roku i jest to jeden z dwóch najlepszych momentów w roku, drugim jest półrocze, aby bez zwrotów z obecnej gminy to zrobić i od nowego roku czy półrocza płacić go w nowej gminie po najniższych stawkach. Oczywiście można to zrobić w dowolnym momencie roku.

Gmina zwróci przedsiębiorcy nadpłacony podatek za miesiące już opłacone, za które zapłaci go w nowej gminie po najniższych stawkach.

Dzięki optymalizacji podatkowej przewoźnik może zaoszczędzić około 2 tysiące złotych rocznie na jednym zestawie.

Brzmi to bardzo dobrze. Załóżmy, że jestem zdecydowany zlecić wam obniżenie tego podatku. Od czego należałoby zacząć?

– Zawsze zaczynamy od wyliczenia oszczędności klienta. Znając jego tabor oraz stawki podatkowe w gminie łatwo wyliczymy kwotę oszczędności. Zestawiając ją z wszelkimi niezbędnymi kosztami klient decyduje, czy jest to dla niego atrakcyjne, czy nie. Dla jednego 5 tysięcy złotych to dużo, dla innego 50 tysięcy to zbyt mało. Klient decyduje, czy chce rozpocząć z nami współpracę, czy nie. Jeśli tak – ruszamy z przygotowaniem niezbędnych dokumentów. Zainteresowanych zapraszam do kontaktu telefonicznego lub mailowego. Wszystko w razie potrzeby jeszcze raz wytłumaczmy i przeliczymy oszczędności. Przygotujemy wszystkie dokumenty i przeprowadzimy przez cały proces. Podatek trzeba płacić, ale nie trzeba go przepłacać – to są ciężko zarobione pieniądze przedsiębiorcy i na pewno mają oni wiele pomysłów, jak je inaczej spożytkować niż przepłacając podatek. Serdecznie zapraszam do kontaktu. ■

A man in a winter jacket and beanie is looking out at a truck at sunset. The scene is bathed in the warm, orange light of the setting sun, with the truck's headlights visible in the background. The man is in the foreground, looking towards the right.

Najczęstsze błędy biur rachunkowych przy naliczaniu wynagrodzeń kierowców

Pakiet Mobilności i rewolucja w sposobie naliczania wynagrodzeń kierowców weszła w życie w lutym 2022 roku, a jednak do dziś spotykamy się z wieloma błędami w tym zakresie. Co miesiąc usługowo rozliczamy kilkuset kierowców i współpracujemy z kilkudziesięcioma biurami rachunkowymi.



Edyta Brodawka
Ekspertka Transportowcy.com.pl



Katarzyna Celińska
Ekspertka Transportowcy.com.pl

Omówimy tutaj najczęstsze błędy przy naliczaniu wynagrodzeń kierowców, z którymi spotkałyśmy się w 2025 roku i wskażemy ich konsekwencje, także finansowe. Dokonałyśmy podziału błędów na 2 grupy: pierwsza – związana z ewidencją czasu pracy i umowami, oraz druga – związana z nieprawidłowym stosowaniem zapisów Pakietu Mobilności. Najpierw wymieniamy i omawiamy wszystkie błędy z danej grupy, a na koniec wskazujemy konsekwencje oraz konkretne wyliczenia strat przewoźników z tego tytułu.

| EWIDENCJA CZASU PRACY I UMOWY

→ Sporządzanie listy płac kierowców na koniec miesiąca

Nie ma możliwości, aby sporządzić prawidłową (uwzględniającą wszystkie składniki wynagrodzenia) listę płac na koniec miesiąca, nawet na jego ostatni dzień. Aby móc prawidłowo naliczyć wynagrodzenie kierowcy potrzebne są informacje z ewidencji czasu pracy obejmujące między innymi czas pracy w godzinach nadliczbowych, dyżury oraz pracę w porze nocnej. Ewidencję sporządza się na podstawie danych z karty kierowcy lub wykresówek, ewentualnie na podstawie odczytu z tachografu zamontowanego w pojeździe (lub pojazdach, jeśli kierowca w ciągu miesiąca jeździł różnymi pojazdami). Dane muszą obejmować cały miesiąc kalendarzowy, za który naliczane jest wynagrodzenie. Nawet jeśli możliwy jest zdalny pobór danych, to ewidencję zawsze sporządzamy po zakończeniu miesiąca i to na jej podstawie powinno być naliczone wynagrodzenie.

→ Nieprowadzenie ewidencji czasu pracy kierowców

Obowiązek prowadzenia ewidencji czasu pracy ciąży na pracodawcy, a nie na księgowej – wynika to z art. 25 Ustawy o czasie pracy kierowców: „Pracodawca prowadzi dla każdego kierowcy ewidencję czasu pracy do celów prawidłowego ustalenia jego wynagrodzenia i innych świadczeń związanych z pracą”. W praktyce jednak często spotykamy się z sytuacją, w której przewoźnik/pracodawca twierdzi, że nie prowadzi ewidencji, ponieważ księgowa mu nie kazała. Być może to jest tylko wymówka i zrzucenie winy na kogoś innego.

Jednak jak pisałyśmy powyżej, nie da się sporządzić prawidłowej i kompletnej listy płac bez ewidencji czasu pracy. A za sporządzenie listy płac najczęściej jest odpowiedzialne biuro rachunkowe, z którym przedsiębiorca ma podpisaną umowę. W związku z tym, to w interesie biura rachunkowego jest, aby przedsiębiorca prowadził i dostarczał prawidłowe dokumenty do naliczania wynagrodzeń.

Tak więc ewidencję czasu pracy prowadzić trzeba w ściśle określony sposób opisany w ustawie. Lista obecności – szczególnie taka, w której każdy kierowca pracuje codziennie po 8 h w tych samych godzinach – ewidencją nie jest. Odczyt z karty kierowcy albo przechowywane wykresówki również nie. Oprócz wcześniej wspomnianych godzin nadliczbowych, dyżurów i pory nocnej, ewidencja obowiązkowo musi zawierać wykaz nieobecności w pracy i ich rodzaj. W praktyce ciężko jest prowadzić ewidencję bez specjalistycznego oprogramowania, które pozwala na odczyt danych zawartych na kartach kierowców.

Nie można sporządzić kompletnej listy płac bez ewidencji czasu pracy kierowców.

→ Naliczanie wynagrodzeń bez związku z ewidencją czasu pracy

Wielokrotnie spotykaliśmy się, że nasze rozliczenia nie są uwzględniane przy sporządzaniu list płac. Jest to jeden z najczęstszych błędów. Na liście płac jest wykazywana kwota z umowy, zdarza się, że jest to tylko najniższa krajowa, a pozostałe należne składniki wynagrodzenia, które



zostały wyliczone w ewidencji nie są w ogóle uwzględniane. W takich sytuacjach przy kontroli może okazać się, że łączne brutto na liście płac powinno wynosić 6 czy 7 tysięcy złotych, a nie tylko 4666 zł, jak to często się zdarza. Dlatego kwoty na listach płac powinny wynikać wprost z ewidencji – w większości przypadków w każdym miesiącu będą one inne.

→ Standardowe umowy o pracę

Do dziś wielu kierowców ma na umowie najniższą krajową, a same zapisy w umowie są standardowe wg wzoru z jakiegoś programu kadrowo-płacowego. Nie ma ryczałtów i nie są one rozliczane, nie wykazuje się też żadnych składników wynagrodzenia oprócz podstawy. Wynika to z tego, że kierowca przy zatrudnieniu jest traktowany jak każdy inny pracownik, ma taką samą umowę, podpisuje wszystkie standardowe dokumenty na początku nawiązywania współpracy, a trzeba zwrócić uwagę, że chociażby informacja o warunkach zatrudnienia powinna zawierać normy czasu pracy wynikające z Ustawy o czasie pracy kierowców, więc nie będzie taka sama u wszystkich pracowników. Najczęściej w takich przypadkach również ewidencja czasu pracy nie jest prowadzona.

→ Przewóz na potrzeby własne – brak ewidencji i dokumentacji związanej z zatrudnianiem kierowców

Nie tylko firmy z licencjami transportowymi mają obowiązek prowadzenia ewidencji i na jej podstawie naliczania wynagrodzeń. Dotyczy to wszystkich firm, które zatrudniają kierowców - bez względu na to, czy są to przewozy

zarobkowe, czy też nie. Jakie są tego konsekwencje? Nieprowadzenie ewidencji czasu pracy kierowcy – 1000 zł za kierowcę.

Jeśli zestawić to z kosztem prowadzenia ewidencji czasu pracy i rozliczeń kierowców przez zewnętrzną firmę – średnio 1200–1500 zł rocznie za 1 kierowcę – faktycznie może wydawać się, że taniej będzie nie prowadzić ewidencji. Ale jak wykażemy za chwilę, jest to tylko pozorna oszczędność. Największe koszty mogą powstać, gdy zestawimy istniejące listy płac z rozliczeniami wynikającymi z dokumentów, na przykład w trakcie kontroli ZUS i PIP. Prezentujemy przykładowe wyliczenia – na podstawie realnych danych.

I opcja. Kierowca w transporcie krajowym zatrudniony na podstawie umowy o pracę – kwota na umowie wynosi 4666 zł - tak zwana standardowa umowa, o której pisałyśmy powyżej. Podobne skutki wywołuje również nieprowadzenie ewidencji czasu pracy w ogóle albo sporządzenie list płac bez związku z ewidencją. Po rozliczeniu czasu pracy i sporządzeniu listy płac zgodnie z ewidencją kwoty brutto za 3 kolejne miesiące wynosiły: lipiec – 6473,82 zł, sierpień – 6817,97 zł, wrzesień – 6622,49 zł. Suma za 3 miesiące wynosi 19 914,28 zł. Kwota niedopłat brutto za 1 kwartał wyniosła tylko 5916,28 zł za 1 kierowcę. W skali roku daje nam to kwotę około 24 000 zł. Pracownik może pozwać pracodawcę za zaległe wynagrodzenia nawet do 3 lat wstecz – co w tym przypadku daje kwotę aż 72 000 zł.

II opcja. Kierowca w transporcie krajowym zatrudniony na podstawie umowy o pracę – kwota na umowie wynosi



6000 zł (z ryczałtami za pracę w porze nocnej, nadgodziny oraz dyżury), trzymiesięczny okres rozliczeniowy w równoważnym systemie czasu pracy. Po rozliczeniu czasu pracy i sporządzeniu listy płac zgodnie z ewidencją kwoty brutto za 3 kolejne miesiące wynosiły:

lipiec – 6000 zł, sierpień – 6000 zł, wrzesień – 6230,65 zł.

Suma za 3 miesiące: 18 230,65 zł.

Po dokładnym przeliczeniu wynagrodzeń okazuje się, że dzięki prowadzeniu ewidencji czasu pracy przynosi to wymierne korzyści. Po pierwsze – można zaproponować wyższe stawki na umowie o pracę, co zwiększa atrakcyjność pracodawcy, przy jednoczesnym obniżeniu kosztów zatrudnienia – w skali kwartału 1683,63 zł za 1 kierowcę w naszym przykładzie, a w skali roku to aż 6734,52 zł. Po drugie, w razie kontroli przedsiębiorca może spać spokojnie, ponieważ nie grożą mu kary za nieprowadzenie ewidencji i co najważniejsze ewentualne pozwody od kierowców o wypłatę zaległego wynagrodzenia. Nie wiem, czy pamiętacie lata 2012–2015, kiedy niejako “modne” było pozywanie przewoźników za ryczałty za noclegi w kabinie. Powstały nawet wyspecjalizowane kancelarie prawne, które pozywały zainteresowanych kierowców przez CB radia i na parkingach. Oby nie było tutaj powtórek.

Podsumowując – prowadzenie ewidencji czasu pracy, pomimo że kosztuje pozwala na realne oszczędności i zabezpieczenie interesu przewoźnika.

NIEPRAWIDŁOWE STOSOWANIE ZAPISÓW PAKIETU MOBILNOŚCI

→ **Naliczanie diet w transporcie międzynarodowym i wypłacanie jako nieopodatkowany i nieoskładkowy składnik wynagrodzenia – czyli tak jak to było do 1 lutego 2022 r.**

Jest to nieprawidłowe – kierowcom w transporcie międzynarodowym nie można wypłacać już diet, naliczamy tylko tzw. wirtualne diety, które służą nam do obniżenia podstawy do ZUS oraz podstawy opodatkowania. Czas przebytu za granicą – nieważne, czy będzie to wyjazd do Niemiec, czy Białorusi, powinien być przeliczony na wirtualne diety i uwzględniony na liście płac jako ulga. Dokładnie te same zasady stosujemy przy rozliczaniu kierowców zatrudnionych na podstawie umowy zlecenia.

→ **Naliczanie diet w transporcie międzynarodowym za krajowy odcinek trasy**

Tak też nie można robić. Jeśli kierowca jedzie w transporcie międzynarodowym np. z Polski do Niemiec, to nie można wypłacić mu diety krajowej za polski odcinek tra-

sy. Jeśli takie wypłaty tytułem diet nastąpiły jak w dwóch powyższych przypadkach – należy naliczyć od nich ZUS i zaliczkę na podatek PIT4 – średnio doliczamy +50% wypłaconej w ten sposób kwoty na pokrycie składek ZUS finansowanych przez pracownika (13,71%), pracodawcę (20,48%), składkę zdrowotną (9%) + zaliczkę na podatek dochodowy PIT4 (12%). Suma tych obciążeń daje nam 55,19%, ale należy pamiętać, że zdrowotną i podatek oblicza się z niższej podstawy.

→ Nienaliczanie diet wirtualnych

W naszej praktyce spotkałyśmy się z sytuacjami, w których z uwagi na pozorne bezpieczeństwo niekorzystano w ogóle z możliwości obniżenia podstawy do naliczenia ZUS i PIT4. Teoretycznie, jeśli kwota składek jest wyższa, to w razie kontroli nie powinno być problemów. Dzieje się jednak zupełnie na odwrót, ponieważ zastosowanie ulg obniża nie tylko wysokość zobowiązań wobec ZUS i US, ale także powiększa kwotę wynagrodzenia netto należnego pracownikowi.

W związku z tym organ kontrolny zleca korektę wynagrodzeń i wypłatę różnicy zatrudnionym kierowcom nawet do trzech lat wstecz.

→ Naliczanie diet wirtualnych tylko kierowcom jeżdżącym na Zachód

Rozdział 3b Ustawy o czasie pracy kierowców reguluje zasady wynagradzania kierowców wykonujących międzynarodowe przewozy drogowe. Międzynarodowe – czyli nie krajowe, dotyczy to zarówno trasy Polska – Hiszpania jak i Polska – Białoruś. W konsekwencji również powstaje niedopłata do wynagrodzenia netto, o której pisałyśmy powyżej. Posłużmy się przykładem.

- > Kierowca zarabiający 10 500 zł netto:
 - kwota brutto: 14919,02 zł,
 - całkowity koszt pracodawcy: 17 974,45 zł.
- > Po naliczeniu wirtualnych diet:
 - dopłata netto do kierowcy: 1498,40 zł,
 - kwota brutto: 14919,02 zł,
 - całkowity koszt pracodawcy: 16 695,25 zł.

Różnica w wynagrodzeniu netto kierowcy wyniosła 1498,40 zł za tylko 1 miesiąc. W skali roku jest to aż 17 980,80, a w skali 3 lat 53 942,40 zł. Jeżeli w toku kontroli albo sprawy w sądzie pracodawca wykaże, że umówiony był z kierowcą na określoną kwotę netto i ta kwota była podstawą do naliczenia wynagrodzenia, jest szansa, że nie będzie trzeba nic dopłacać kierowcom. Warto jednak zwrócić uwagę na różnicę pomiędzy całkowitym kosztem pracodawcy bez ulg – 17 974,45 zł i z ulgami 16 695,25 zł wynoszącą 1279,20 zł tylko za 1 miesiąc. W ciągu roku daje nam to kwotę 15 350,40 zł – a to są już realne oszczędności. Stoso-

Błędy przy rozliczeniach wynagrodzeń kierowców to nie wyjątki, lecz norma. Konsekwencje mogą być dotkliwe.

wanie wirtualnych diet nie jest fakultatywne, to obowiązkiem. Rozliczenia na pierwszy rzut oka mogą wydawać się skomplikowane i pracochłonne, ale warto, ponieważ dają realne korzyści.

→ Wypłacanie części wynagrodzenia „pod stołem”

Wbrew pozorom to wcale nie są odosobnione przypadki. Spotykamy się z tym w różnych firmach, bez względu na ich wielkość. Koszty zatrudniania kierowców są ogromne - średnio jest to około 15 000 – 20 000 zł całkowitego kosztu miesięcznie. Nic dziwnego, że przewoźnicy szukają oszczędności, ale czy nawet częściowe wypłaty wynagrodzeń „pod stołem” mogą przynieść oszczędności? Sprawdźmy!

Założenie: kierowca zarabia 13 000 zł miesięcznie netto

Składnik wynagrodzenia	Wszystko na liście płac	Tylko część na liście płac
netto	13 000 zł	7000 zł (pozostałe 6000 zł „pod stołem”)
brutto	16 365,59 zł	9273,62 zł
ulga ZUS	6365,34 zł	6365,34 zł
podstawa ZUS	9995,25 zł	8673,00 zł
składki ZUS	3417,38 zł	2965,30 zł
dopłata „pod stołem”	0	6000 zł
całk. koszt zatrudnienia	18 407,62	17049,85 zł

Na pierwszy rzut oka przewoźnik zaoszczędził 1357,77 zł płacąc „pod stołem”. Ale od tej kwoty musi przecież zapłacić jeszcze podatek dochodowy i ewentualnie składkę zdrowotną.

Jeżeli jest to JDG na podatku liniowym, to realna różnica wynosi 1357,77 zł - $23,9\% \cdot 6000 \text{ zł} = 76,23 \text{ zł}$. Jeśli jest to spółka z o.o., to co prawda oszczędność będzie większa - nawet do 817,77 zł, ale pojawia się inny problem - skąd wziąć gotówkę na wypłaty kierowcom.

Warto jeszcze zwrócić uwagę na jedną rzecz – podstawa do ZUS i całkowita kwota ZUS do zapłaty różnią się nieznacznie – tylko 452,08 zł mniej w przypadku płacenia „pod stołem”. Zestawiając to z możliwymi konsekwencjami, czyli ewentualne dopłaty wynagrodzeń i Nowy Ład (dopłata ZUS w całości finansowana przez przedsiębiorcę i obowiązkowe zwiększenie przychodu) – dochodzimy do wniosku, że takie działania są zupełnie nieopłacalne.

Wszystkie opisane przez nas sytuacje miały miejsce w tym roku – i to jest właśnie problem. Naszym celem nie jest dyskredytowanie biur rachunkowych. Cienimy sobie współpracę i robimy wszystko, aby klient był jak najlepiej obsłużony. Spotykamy świetne kadrowe i księgowe, z którymi wymieniamy się doświadczeniami i znajdujemy najlepsze rozwiązania dla wspólnych klientów. Jednak rzeczywistość jest niepokojąca: błędy przy rozliczeniach kierowców i naliczaniu wynagrodzeń to nie wyjątki – to norma. Zdarzają się systematycznie, zarówno w biurach rachunkowych, jak i w wewnętrznych działach kadrowo-księgowych. Konsekwencje? Bardzo dotkliwe i kosztowne – dla firm, pracowników i całego biznesu. Publikując ten artykuł, chcemy zwrócić uwagę na skalę tego problemu i przyczynić się do jego eliminacji. Ignorowanie tych błędów to luksus, na który żadna firma sobie nie może pozwolić. ■



Między przetrwaniem a współpracą. Bolączki i dobre praktyki w TSL

Wygranie przetargu wyłącznie ceną często daje krótkie poczucie sukcesu, a po kilku miesiącach odsłania prawdziwy koszt: napięte relacje, wypaloną marzę i ludzi, którzy zamiast współpracować, szukają winnych. W TSL bardzo łatwo sprowadzić wszystko do stawek za kilometr, dopłat i tabelki. Tymczasem o tym, czy kontrakt „jedzie”, czy się rozsypuje, w dużej mierze decyduje coś mniej mierzalnego, jakość relacji pomiędzy ludźmi po obu stronach.



Arleta Marczyńska
Founder & CEO w spółce transportowo-
spedycyjnej eXportsy

Między klientem a przewoźnikiem, między spedycją a firmą transportową, między produkcją a transportem, nie ma tylko wymiany zleceń – jest też niewypowiedziany psychologiczny kontrakt: oczekiwania, granice, zaufanie, sposób komunikacji pod presją. Jeśli ten kontrakt jest niespójny z zapisami umowy, żadna stawka nie uratuje współpracy.

| Relacja transakcyjna budzi napięcia

Klient formalnie kupuje usługę transportową, ale faktycznie kupuje trzy rzeczy: czas, pewność i informację. Dla produkcji czas oznacza przewidywalność okien załadunku i rozładunku, dla sieci handlowej dostępność towaru na półce, dla spedycji możliwość zapanowania nad łańcuchem kilku następujących po sobie operacji. Pewność to poczucie, że pojemność będzie dostępna wtedy, kiedy jest potrzebna, a w razie problemów istnieje realny plan B.

Informacja to nie tylko „ETA w systemie”, ale też jakość dialogu: czy ktoś odbierze telefon, kiedy naprawdę pali się grunt pod nogami, czy zlecenie „znika w systemie” i zaczyna się spirala e-maili z kopiami do wszystkich. W każdym z tych obszarów ludziom towarzyszą emocje: frustracja, jeśli coś się powtarzalnie spóźnia, lęk o odpowiedzialność za reklamację, wstyd, że trzeba znowu tłumaczyć klientowi, dlaczego „tym razem się nie udało”. Jeśli te emocje nie mają ujścia w konstruktywnej rozmowie, zamieniają się w nieufność i mikrokonflikty, które wprost uderzają w operację.

Relacja klient-przewoźnik bardzo często startuje z asymetrii. Po jednej stronie jest dział zakupów z poczuciem przewagi negocjacyjnej, po drugiej przewoźnik lub spedytor, który kalkuluje ryzyko utraty zlecenia. Jeżeli rozmowa zaczyna się od „ile za kilometr”, to w tle uruchamia się bardzo prosty mechanizm psychologiczny: jedna strona czuje, że musi „wycisnąć”, druga, że musi się obronić i coś ugrać gdzie indziej. Tak rodzi się relacja transakcyjna, w której każda ze stron mentalnie przygotowuje się na to, że „później jakoś to odrobimy”, dodatkowymi opłatami, odcięciem mniej wygodnych relacji, twardszym podejściem do reklamacji.

| Spedycja obiecuje, przewoźnik ryzykuje

Zaufanie jest wtedy deklaracją w prezentacji, ale nie doświadczeniem codzienności. Modelem, który realnie

zmienia dynamikę jest potraktowanie pierwszych rozmów jak wspólnego projektowania usługi, a nie licytacji. To moment, kiedy warto razem nazwać, co jest naprawdę krytyczne: gdzie organizacja klienta ma największą wrażliwość czasową, jak bardzo ważna jest precyzja ETA, co się dzieje, gdy produkcja się obsunie, kto ma realny wpływ na okna ramp i kto podejmuje decyzje w sytuacji awaryjnej. Taka rozmowa przesuwająca obie strony z roli przeciwników do roli współautorów systemu, który ma działać pod presją.

Pomiędzy spedytorem a firmą transportową dochodzi kolejna warstwa i to często ta najbardziej niedopowiedziana. Spedycja żongluje oczekiwaniami klienta, zleceniami, marżą i ryzykiem wizerunkowym, bo to ona „świeci oczami”, kiedy coś nie dojedzie. Firma transportowa z kolei ponosi fizyczne ryzyko operacji, koszt kierowcy, paliwa, serwisu, mandatów, a także konsekwencje przestojów i kar. Kiedy w tej relacji brakuje transparentności, bardzo szybko rodzi się wzajemna podejrzliwość: przewoźnik ma poczucie, że spedycja sprzedała za tanio, spedycja, że przewoźnik szuka wymówek, żeby nie jechać.

**Dobre relacje
w TSL są tak samo
ważnym aktywem,
jak flota, system TMS
czy magazyn.**

Dochodzi do klasycznej gry „oni” kontra „my”, w której każda strona w kryzysie sięga po swoje stereotypy: spedycja obiecuje rzeczy z sufitu kontra przewoźnik nigdy nie ma auta wtedy, kiedy trzeba. To nie jest kwestia charakteru ludzi tylko konstrukcji systemu. Jeżeli spedytor nie ma jasnego obrazu, jakie parametry może obiecać klientowi, bo nie rozumie granic operacyjnych przewoźnika, będzie naturalnie obiecywał za dużo. Jeżeli przewoźnik nie ma wglądu w to, co faktycznie zostało przyręczone klientowi, będzie uważał, że spedycja przesadza z wymaganiami. Rozwiązaniem jest tu bardzo przyziemna, ale trudna praktyka: nazywanie wprost, czego się od siebie oczekuje i czego się nie robi nawet za cenę utraty zlecenia.

| Wszyscy potrzebują szacunku

Jeszcze inny wymiar relacji dotyczy styku produkcja – transport. Dla planisty produkcji transport bywa czarną skrzynką, która ma po prostu podstawiać auta na określone godziny, bo tak wychodzi z planu linii. Dla magazynu kierowca jest często pierwszą osobą, która przynosi problem: za wcześnie, za późno, nie pod tę rampę, nie tym autem. Jeśli w tym ogniwie nie ma elementarnego szacunku i świadomości, że od jakości tej codziennej mikrokomunikacji zależy całe pasmo wskaźników, to nawet najlepiej zapisane SLA się rozjadą.

To, czy kierowca jest traktowany jako partner procesu, czy jak uciążliwy dodatek do towaru, ma realne przełożenie na to, jak szybko zgłosi problem, jak będzie reagował



na zmiany awizacji, czy odważy się zadzwonić z informacją, że „nie zdążę, bo...”, zanim opóźnienie zamieni się w notę obciążeniową. Z perspektywy organizacji mówimy tu o poczuciu wpływu i bezpieczeństwa: czy człowiek przy rampie ma prawo proponować zmianę, zgłosić absurdalny zapis procedury, przyznać się do błędu bez natychmiastowej kary.

W każdej z tych relacji: klient - przewoźnik, spedycja – transport, produkcja - transport, kluczowa jest uczciwa matryca „daję - dostaję”. Nie tylko w wymiarze stawek, dopłat i okien, ale też w wymiarze ludzkim. „Daję” po stronie klienta to nie tylko wolumen i pieniądze, ale też stabilność awizacji, transparentny przepływ informacji, jasne ścieżki decyzyjne i gotowość do rzeczowej rozmowy o błędach po swojej stronie. „Daję” po stronie przewoźnika to nie tylko podstawienie auta, ale też świadome zarządzanie informacją do klienta, odpowiedzialność za jakość danych i gotowość do uczestniczenia w przeglądach operacyjnych. „Dostaję” to nie tylko marża, lecz także przewidywalność, poczucie wpływu i elementarny szacunek w codziennym kontakcie. Kiedy te elementy są niewypowiedziane, każdy dopisuje sobie własną wersję. Klient zakłada, że skoro płaci, może wymagać „jeszcze trochę”, przewoźnik, że skoro ratuje sytuację na ostatnią chwilę, to „kiedyś to się wyrówna”. Tak buduje się dług, który później spłacany jest twardą eskalacją przy pierwszym poważniejszym konflikcie.

| Umowa, ale także rozmowy

Umowa formalna jest konieczna, ale niewystarczająca. Z punktu widzenia relacji to przede wszystkim narzędzie

porządkowania oczekiwań i granic. Mechanizmy indeksacji kosztów, doprecyzowanie wskaźników typu OTIF, no-show, czas rozpatrywania reklamacji, zasady naliczania opłat dodatkowych, to wszystko jest ważne, o ile obie strony rozumieją, po co te zapisy są i jak działają w praktyce. Tam, gdzie stroną rozmowy są tylko działy zakupów i prawnicy, a nie ma przy stole operacji oraz logistyki produkcji, tworzy się dokument oderwany od codzienności.

Na papierze wygląda racjonalnie, w realnym świecie powoduje chroniczne napięcie, bo wymaga od ludzi pracy na poziomie, którego system nie jest w stanie dostarczyć. Dlatego dobrą praktyką jest traktowanie umowy jak instrukcji współpracy, do której od razu dopisuje się mechanizm rozmów: kto z kim rozmawia, jak często spotykamy się operacyjnie, kiedy siadamy do przeglądu kwartalnego i w jaki sposób omawiamy incydenty tak, żeby szukać przyczyn systemowych, a nie winnych.

Regularne spotkania operacyjne i przeglądy biznesowe pełnią nie tylko funkcję kontrolną, ale też psychologiczną. Dają ludziom przestrzeń, żeby wypowiedzieć narastające frustracje w kontrolowanym środowisku, zanim przerodzą się w zaognione konflikty mailowe z kopiami do połowy zarządu. Dobrze poprowadzone spotkanie nie polega na wyliczaniu co kto zaważył, ale na wspólnym spojrzeniu w dane i odpowiedzeniu sobie na pytanie, gdzie system utrudnia ludziom dobrą pracę. Dlaczego powtarzają się opóźnienia w określonych godzinach, dlaczego rosną noty za przestój, w jakich sytuacjach kierowcy nie informują o problemach na czas, gdzie ginie informacja między spedycją a transportem, jak naprawdę wygląda

obciążenie magazynu w poniedziałki rano. Taki dialog wymaga dojrzałości po obu stronach, bo rozbraja bardzo wygodny mechanizm: gdyby oni robili swoje, wszystko byłoby dobrze.

| „Cena plus reszta jakoś się ułoży”

Wspólne dane i przejrzysty dashboard to z kolei narzędzie, które porządkuje percepcję rzeczywistości. Bez nich każda strona ma swoją prawdę: klient widzi kilka spektakularnych opóźnień, przewoźnik widzi dziesiątki drobnych zmian awizacji i nieprzygotowane rampy. Kiedy zestawiamy to w jednym widoku, emocje mają szansę opaść, bo pojawiają się fakty. Widać, że 90 procent zleceń jest realizowanych w oknie, ale 10 procent generuje lwią część napięcia; że problem kumuluje się na konkretnym kierunku lub magazynie; że część opóźnień wynika z nieprzewidywalnych zdarzeń, ale część ma powtarzalny wzorzec, który da się adresować zmianami w procesie. Dobrze zaprojektowany zestaw wskaźników ma służyć decyzji, niekaraniu. Jeśli KPI staje się pałką, ludzie zaczną manipulować danymi, ukrywać problemy i minimalizować ryzyko zamiast rozwiązywać przyczyny. Jeśli KPI jest lustrem, w którym obie strony wspólnie się przeglądają, powstaje zaufanie do liczb i chęć poprawy.

Na tle praktyk zagranicznych polski rynek wciąż w dużym stopniu działa w logice „cena plus reszta jakoś się ułoży”. W wielu zachodnich organizacjach standardem jest zaczynanie od wymagań operacyjnych, poziomu informacji i modelu współpracy, a dopiero potem przechodzenie do kalkulacji. U nas łatwiej mówi się o stawce niż o tym, co jest dla nas granicą: ile niepewności jeszcze jesteśmy w stanie wziąć na siebie, jakie zachowania po drugiej stronie są dla

nas nieakceptowalne, jaką skalę ryzyka gotowi jesteśmy udźwignąć za daną marżę. W efekcie budujemy relacje, w których obie strony z góry zakładają, że trzeba będzie się twardo pilnować. To kosztuje energię i czas, które mogłyby zostać zainwestowane w optymalizację procesów. Firmy, które potrafią otwarcie rozmawiać o granicach, potrzebach i emocjach związanych z presją operacyjną, szybciej budują stabilne partnerstwa, bo usuwają z układu zbędny ogrom nieufności.

| Partnerstwo to nie hasło

Co więc w praktyce może zrobić każda ze stron, jeśli chce budować relacje, które dowieżą wynik, a nie tylko fracht? Klient - włączyć do rozmów od początku swoje działy operacyjne, produkcję, magazyn i jasno powiedzieć, jakie są realne ograniczenia i gdzie gotów jest pójść na ustępstwa w zamian za stabilność. Spedycja – przestać być wyłącznikiem tłumaczem pomiędzy światem klienta a transportem, a stać się moderatorem wspólnego projektowania usługi, uczciwie komunikując zarówno wymagania, jak i granice.

Firma transportowa – zdefiniować swoje minimum operacyjne i psychologiczne: jaki lead time jest realny, jakie okna są jeszcze bezpieczne, jakie typy zachowań klienta powodują trwałe wypalenie zespołu, i nauczyć się mówić o tym wcześniej, a nie dopiero przy zrywaniu umowy. Nie chodzi o to, by być trudnym, ale o to, by nie udawać, że wszystko jest możliwe, jeśli w praktyce odbywa się to kosztem ludzi i bezpieczeństwa.

Ostatecznie relacje w TSL są tak samo ważnym aktywem, jak flota, system TMS czy magazyn. To relacje decydują, czy w krytycznym momencie ktoś wybierze numer do partnera i powie „mamy problem, spróbujmy razem go rozwiązać”, czy raczej wyśle lakonicznego e-maila z notą obciążeniową. To relacje sprawiają, że kierowca dzwoni godzinę wcześniej, gdy widzi korki, spedytor nie boi się powiedzieć klientowi, że jego proces awizacji wymaga zmian, a planista produkcji jest gotów przesunąć partię na inną zmianę, bo rozumie, co wydarzy się w transporcie.

Partnerstwo w tym kontekście nie jest hasłem do prezentacji, tylko konsekwentną decyzją zarządczą: rozmawiamy o systemie, o rolach, o granicach i o emocjach związanych z pracą pod ciągłym napięciem, a potem zamykamy te ustalenia w umowie, danych i rytmie współpracy. Cena wciąż ma znaczenie, ale dopiero wtedy zaczyna być elementem uczciwego układu, a nie plasterkiem na źle zaprojektowaną usługę. W branży, w której nie da się uniknąć ryzyka i niepewności, zdrowe relacje są jednym z nielicznych stabilnych źródeł przewagi i jednym z niewielu sposobów, by zamiast wiecznie gasić pożary, wreszcie zacząć świadomie budować długoterminową, zyskową współpracę. ■





Standaryzacja zamiast floty mieszanej

Każda firma logistyczna staje przed trudną decyzją, gdy jej flota się starzeje i przestaje osiągać optymalną wydajność: wymienić pojazdy pojedynczo czy od razu zmodernizować całą flotę.

Ponieważ samochody ciężarowe zazwyczaj wymagają wymiany co 5–7 lat, aby zachować opłacalność, a rosnący popyt powoduje konieczność rozbudowy floty, wyzwaniem jest nie tylko znalezienie, ale też zapewnienie wystarczającej liczby identycznych pojazdów, tak by utrzymać spójność operacyjną.

– Rzeczywistość rynkowa jest taka, że jeśli chcesz mieć 10, 30 lub nawet więcej identycznych ciężarówek, zazwyczaj jesteś ograniczony do zamawiania bezpośrednio od producentów po wyższych cenach, często z długim czasem oczekiwania – wyjaśnia Luuk Roelofs, kierownik działu sprzedaży w ClassTrucks. – Większość dealerów i pośredników po prostu nie ma takiej ilości pojazdów o identycznych specyfikacjach. Trzeba się natrudzić, aby znaleźć odpowiedniego partnera, ale jest to warte wysiłku – oszczędności wynikają z wielu obszarów, które z czasem się kumulują – dodaje.

| Ulepszone planowanie i operacje

Rozbudowując lub odnawiając flotę identycznymi pojazdami – niezależnie od tego, czy są to Volvo FH, Mercedes-Benz Actros czy inne marki – firmy zyskują natychmiastowe korzyści operacyjne dzięki przewidywalnym wskaźnikom wydajności. – Dzięki znormalizowanej flocie pracujesz ze znanymi zmiennymi: różnicą w zużyciu paliwa poniżej 3% między pojazdami i zsynchronizowanymi harmonogramami serwisowymi co np. 60 tysięcy kilometrów” – podkreśla Luuk Roelofs. – Już sama ta przewidywalność pozwala skrócić czas planowania i poprawić dokładność dostaw. Im większa flota, tym większy efekt.

Standaryzacja floty umożliwia również bardziej zaawansowaną optymalizację tras. Gdy dyspozytorzy wiedzą, że każda kombinacja pojazdu i naczepy jest kompatybilna i działa identycznie, mogą skupić się na wydajności,

a nie na dopasowywaniu sprzętu. Ta elastyczność ma kluczowe znaczenie w sezonie szczytowym lub w przypadku nieobecności kierowców.

| Uproszczona koordynacja dostawców

Wydajność zaopatrzenia znacznie wzrasta dzięki hurtowym zakupom identycznych specyfikacji. Realizacja jednego dużego zamówienia zamiast wielu mniejszych znacznie zmniejsza koszty administracyjne – mniej umów do negocjacji, mniej harmonogramów dostaw do skoordynowania i mniej faktur do przetwarzania.

– Dzięki hurtowemu zakupowi pojazdów od jednego partnera firmy minimalizują czas i koszty logistyczne związane z obsługą wielu dostawców. Ta spójność zapewnia jednolity poziom jakości wszystkich pojazdów, zmniejszając potencjalne rozbieżności w wydajności i wymaganiach konserwacyjnych w przyszłości – zauważa Luuk Roelofs.

| Sprawniejsza konserwacja i serwisowanie

Najbardziej wymierne korzyści wynikające ze standaryzacji widać w warsztacie serwisowym, zwłaszcza w połączeniu z zaawansowanymi rozwiązaniami w zakresie bieżącej konserwacji. Badania przeprowadzone przez Deloitte Analytics Institute pokazują, że okresowa obsługa serwisowa – jest najskuteczniejsza w przypadku jednolitych flot, bo zwiększa wydajność o 25%, zmniejsza liczbę awarii o 70% i obniża koszty obsługi o 25%.

– Proszę wziąć pod uwagę, że awaria na drodze może kosztować około np. 2000 euro, w porównaniu z 500 euro za planową konserwację – Kiedy eksploatuje się 30 identycznych ciężarówek, można przewidzieć awarie komponentów na podstawie wzorców dla całej floty. Jeśli 10 samochodów ciężarowych wykazuje podobne wzorce zużycia przy przebiegu 180 000 kilometrów, można proaktywnie serwisować pozostałe 20, zanim dojdzie do awarii – wyjaśnia Luuk Roelofs.

Zarządzanie zapasami części staje się znacznie bardziej wydajne. Zamiast magazynować 15 różnych typów filtrów dla zróżnicowanej floty, potrzebnych jest tylko 3. Zakup tych części hurtowo zazwyczaj zapewnia rabaty i zmniejsza koszty magazynowania.

| Mniej złożone szkolenia

Szkolenia kierowców stają się bardziej wydajne dzięki standaryzacji floty. Gdy kierowcy muszą opanować tylko jeden typ pojazdu, czas wdrażania nowych pracowników znacznie się skraca, a krzywa uczenia się znacznie się spłaszcza.

– Korzyści dla bezpieczeństwa są oczywiste – uważa Luuk Roelofs. – Kiedy kierowca w ciągu jednego tygodnia przechodzi z Scanii R na Volvo FH, wzrasta ryzyko błędów operacyjnych. Różne reakcje hamulców, martwe punkty i układy sterowania przyczyniają się do zagrożeń dla bezpieczeństwa i spadku wydajności.

Standaryzacja poprawia również satysfakcję kierowców i ich retencję. Kierowcy samochodów ciężarowych ankietowani przez Volvo i inne organizacje branżowe konsekwentnie zgłaszają chęć pozostania dłużej u pracodawców, którzy zapewniają wygodne, dobrze utrzymane i znane im pojazdy.

Wyzwanie pozostaje: gdzie znaleźć duże ilości identycznych pojazdów? Rynek samochodów używanych jest zazwyczaj zbyt rozdrobniony, a większość dealerów oferuje maksymalnie od 2 do 10 egzemplarzy danego modelu.

Standaryzacja jest korzystna dla firm, które poszerzają flotę o dużą liczbę ciężarówek tego samego modelu.



Zdaniem Luuka Roelofsa, kierownika działu sprzedaży w ClassTrucks, rozbudowując lub odnawiając flotę identycznymi pojazdami firmy zyskują natychmiastowe korzyści operacyjne.

– Ta luka rynkowa jest właśnie powodem, dla którego wyspecjalizowani dostawcy, tacy jak ClassTrucks, koncentrują się na młodych, używanych samochodach ciężarowych w dużych ilościach – wyjaśnia Luuk Roelofs.

– Utrzymujemy zapasy 10, 30 lub więcej identycznych egzemplarzy – tego samego modelu, roku produkcji i specyfikacji. Dla firm, które chcą ujednolicić swoją flotę, unikając jednocześnie dopłat do nowych pojazdów i czasu oczekiwania, stanowi to optymalne rozwiązanie: natychmiastowa dostępność, 15-25% oszczędności w porównaniu z nowymi pojazdami oraz wszystkie korzyści operacyjne wynikające ze standaryzacji.

| Zamiast floty mieszanej

– W przypadkach, gdy nie mamy dostępnych zapasów na miejscu, zazwyczaj możemy zaoferować klientom możliwość rezerwacji dodatkowej liczby samochodów ciężarowych, które zostaną dostarczone w ciągu kilku miesięcy. Pojazdy te przechodzą oczywiście te same kontrole i procedury konserwacyjne, co te, które mamy w ofercie. Korzyści płynące z tego modelu są liczne, zwłaszcza dla firm, które chcą rozszerzyć swoją flotę o dużą liczbę ciężarówek tego samego modelu – podsumowuje Luuk Roelofs.

Jak widać na powyższych przykładach, argumenty przemawiające za standaryzacją stają się coraz bardziej przekonujące w przypadku dużych flot. Floty mieszane generują dużo nieefektywnych działań – utrudnioną obsługę serwisową, złożone szkolenia, zmniejszoną siłę negocjacyjną – które kumulują się w ciągu całego okresu eksploatacji każdego pojazdu. W miarę pojawiania się rozwiązań wypełniających tę lukę, menedżerowie flot stają przed prostym pytaniem: nie czy standaryzacja zapewnia wartość, ale jak najlepiej ją wykorzystać.

ClassTrucks specjalizuje się w sprzedaży używanych samochodów ciężarowych i naczep marek premium – Volvo, Mercedes, MAN, Scania, Schmitz Cargobull, Krone i Chereau. Wszystkie pochodzą od pierwszego właściciela i mają pełną historię serwisową. Działają w Hiszpanii, Holandii, Polsce i na Litwie, gdzie dostarcza zarówno duże partie pojazdów o tej samej specyfikacji, jak i indywidualnie dobrane zestawy marek premium. ■





Maciej Wronski
Prezes Związku Pracodawców „Transport i Logistyka Polska”

Bruksela zmienia zasady dotyczące prawa jazdy

Pod koniec października br. została przyjęta Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2025/2205 w sprawie praw jazdy oraz Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2025/2206 odnosząca się do zakazów prowadzenia pojazdów. Nowe przepisy dotyczą najważniejszego uprawnienia do wykonywania zawodu kierowcy, jakim jest prawo jazdy.

Dlatego dziwić może fakt, iż w nielicznych publikacjach odnieszono się głównie do obniżenia wieku kierowców, nie uwzględniając przy tym formalnego - w dużej części - charakteru zmian w tym obszarze. Albowiem, już dziś kierowcy w wieku 18 lat mogą kierować pojazdami używanymi w transporcie drogowym na zasadach i warunkach określonych w Dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2561 (a wcześniej 2003/59/WE).

Znacznie większe znaczenie mają dla transportu drogowego inne zmiany, a w szczególności:

- > określenie zasad wymiany praw jazdy wydanych w państwie trzecim,
- > cofnięcie prawa jazdy w przypadku zakazu wydanego w innym państwie członkowskim - transgraniczne egzekwowanie zakazów prowadzenia pojazdów.

| Dwie alternatywne ścieżki

Omawiając postanowienia nowej dyrektywy warto pamiętać, że znaczną część kierowców w Unii Europejskiej, a w szczególności w państwach naszego regionu, stanowią pracownicy spoza Unii Europejskiej. W szczytowym okresie polscy przewoźnicy w samych tylko międzynarodowych przewozach rzeczy zatrudniali około 162 tysięcy cudzoziemców. Dziś jest ich tylko około 145 tysięcy. Najpoważniejszą barierą dla tych osób jest uzyskanie prawa pobytu i pracy na terenie

Polski oraz całej strefy Schengen. Niemniej bez uznania ich prawa jazdy, a następnie wymiany tego dokumentu na polskie uprawnienie z kodem 95, ich zatrudnienie w transporcie nie będzie możliwe.

Nowa dyrektywa wprowadza w tym obszarze dwie alternatywne ścieżki dla wymiany praw jazdy wydanych poza Europejskim Obszarem Gospodarczym (EOG). Są to:

- > system zharmonizowany, który będzie stosowany wobec praw jazdy wydawanych w państwach uznanych przez Komisję Europejską,
- > stosowanie prawa krajowego w pozostałych przypadkach. System zharmonizowany ma na celu wprowadzenie ułatwień integracji osób spoza UE, z państw, których systemy szkolenia i egzaminowania kierowców są uznane za porównywalne do systemów unijnych i stoją na wysokim poziomie. Komisja Europejska dokona oceny systemów szkolenia i egzaminowania państw, z których pochodzą imigranci. I w przypadku, gdy ta ocena wypadnie pozytywnie, może przyjąć akty wykonawcze, w których uzna, że ramy transportu drogowego danego państwa trzeciego gwarantują poziom bezpieczeństwa ruchu drogowego porównywalny z poziomem w Unii.

W akcie wykonawczym Komisji, obok wskazania listy państw trzecich, określone zostaną zasady wymiany praw jazdy wydanych przez te kraje. Ponadto Komisja określi: kategorie praw jazdy, które podlegają wymianie; daty wydania praw jazdy, które mogą zostać wymienione; warunki weryfikacji autentyczności

ści dokumentu, a także minimalne standardy zdolności fizycznej i psychicznej posiadaczy zagranicznych dokumentów.

| Unijny kod

Przepisy wydane przez Komisję będą wiążące dla państw członkowskich. Każde państwo członkowskie będzie obowiązane stosować te zasady przy wymianie zagranicznych praw jazdy wskazanych w przepisach Komisji. A wydane w tej procedurze prawo jazdy zawierać będzie unijny kod wskazujący, że zostało ono wymienione w ramach zharmonizowanego systemu. Dzięki temu kodowi, w przypadku zmiany miejsca pobytu kierowcy (np. podjęcie pracy w innym państwie członkowskim), wydane prawo jazdy będzie uznawane automatycznie, bez potrzeby poddawania się przez kierowcę jakimkolwiek dodatkowym wymaganiom lub procedurom.

Inaczej wyglądać będzie wymiana zagranicznych praw jazdy wydanych w państwach trzecich, które nie zostały objęte zharmonizowanym systemem uznania przez Komisję lub którego kategorie nie zostały w tym systemie uwzględnione. W takich przypadkach zastosowanie będą miały przepisy państw członkowskich. W Polsce są to przepisy ustawy o kierujących pojazdami oraz rozporządzeń wydanych na jej podstawie. Państwa członkowskie będą mogły, w swoich przepisach, nakładać dodatkowe warunki. Takie, jak złożenie z wynikiem pozytywnym egzaminu teoretycznego lub praktycznego.

A także zadbać, aby spełnione były określone w dyrektywie wymagania, dotyczące zdolności fizycznej i psychicznej kierowcy.

Zagraniczne prawo jazdy, wymieniane na podstawie krajowych przepisów państwa członkowskiego, powinno zostać zwrócone organom tego państwa. A wydane na tej podstawie unijne prawo jazdy, będzie zawierać odpowiedni unijny kod, wskazujący na jego pochodzenie (z niezharmonizowanej wymiany).

Ważność tego prawa jazdy może być ograniczona, jeśli kierowca zmieni miejsce zamieszkania i przenieść się do innego państwa członkowskiego. Nie obowiązuje w tym przypadku mechanizm automatycznego, wzajemnego uznawania praw jazdy wydanych w innym unijnym państwie. Nowe państwo pobytu posiadacza prawa jazdy, może - w tym przypadku - zażądać spełnienia przez posiadacza takiego dokumentu dodatkowych wymagań, wskazanych w miejscowych krajowych przepisach. Na przykład, obowiązku złożenia z wynikiem pozytywnym egzaminu teoretycznego lub ukończenia dodatkowego szkolenia.

| Zakaz prowadzenie pojazdów

Nowe unijne przepisy wprowadzają rozwiązania mające na celu rozszerzenie zakazów prowadzenia pojazdów orzeczonych w jednym z państw członkowskich tak, aby obowiązywały one na całym terytorium Unii Europejskiej. Ma to dotyczyć zakazów orzeczonych za wykroczenia lub przestępstwa polegające na:

- > poważnym przekroczeniu dopuszczalnej prędkości o co najmniej 50 km/h,
- > prowadzeniu pojazdu pod wpływem alkoholu lub narkotyków,
- > spowodowaniu wypadku ze skutkiem śmiertelnym lub poważnym razem ciała ofiary,
- > poważnym naruszeniu zasad ruchu drogowego, takim jak niebezpieczne wyprzedzanie, przejazd na czerwonym świetle, jazda pod prąd lub spowodowanie zagrożenia bezpieczeństwa ruchu drogowego.

Podstawą transgranicznego egzekwowania zakazów prowadzenia pojazdów jest wymiana informacji między państwami członkowskimi. Państwo członkowskie, w którym doszło do popełnienia wykroczenia lub przestępstwa, za które orzeczono zakaz prowadzenia pojazdów, obowiązane jest powiadomić o tym zakazie odpowiednie władze państwa, w którym wydano prawo jazdy. Dotyczy to każdego zakazu prowadzenia pojazdu, trwającego przez okres co najmniej trzech miesięcy. Wymiana informacji będzie się odbywać drogą elektroniczną. Na podstawie otrzymanej informacji o orzeczonym zakazie, państwo członkowskie, które wydało prawo jazdy, jest obowiązane cofnąć, zawiesić lub ograniczyć ważność prawa jazdy kierowcy, który został ukarany zakazem.

| Kiedy państwo może odmówić?

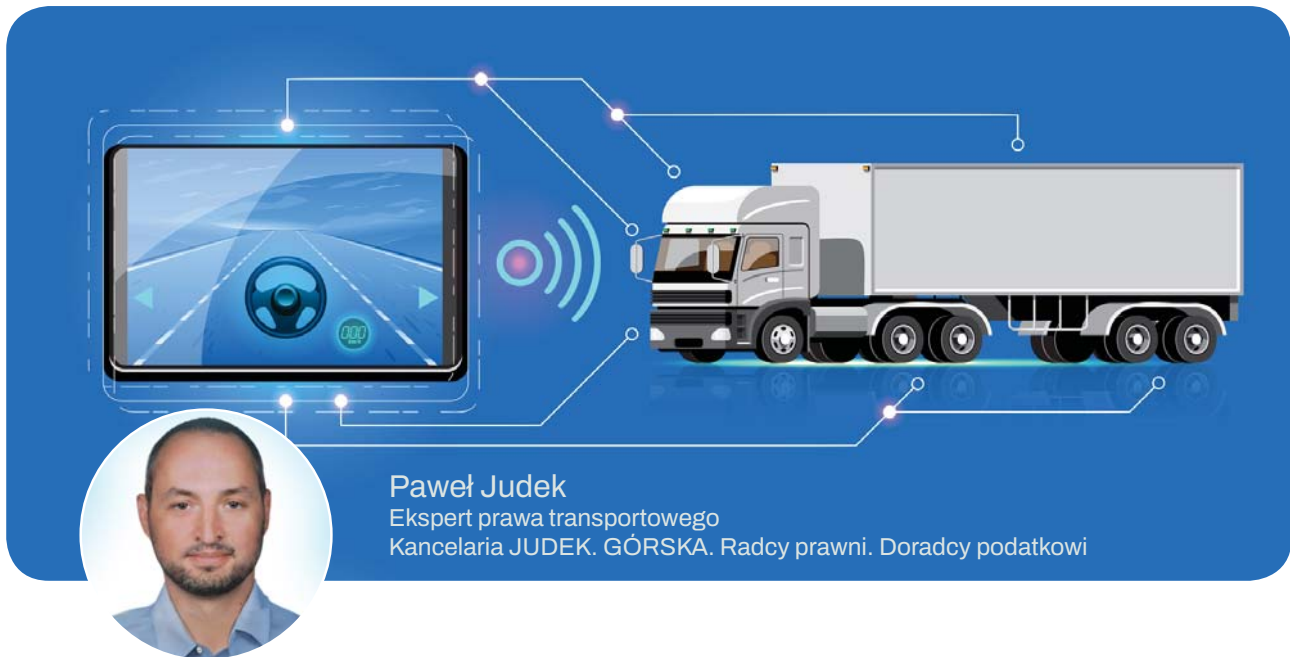
Państwo członkowskie może odmówić wykonania kary zakazu prowadzenia pojazdu tylko w dwóch przypadkach. Pierwszy przypadek, to sytuacja, w której naruszone zostały prawa do obrony lub zasada rzetelnego procesu kierowcy. A drugi to sytuacja, w której wykonanie zakazu narusza zasadę *ne bis in idem* (zasadę zakazującą podwójnego karania za ten sam czyn). I niestety nie ma tutaj większego znaczenia, że w państwie, w którym wydano prawo jazdy, krajowe przepisy nie przewidują kary zakazu prowadzenia

pojazdu za popełniony czyn.

Trochę inaczej wygląda sytuacja, w której w innym państwie członkowskim orzeczono bezterminowy zakaz prowadzenia pojazdów. Dyrektywa daje możliwość ukaranemu kierowcy ubiegania się o ponowne wydanie prawa jazdy w innym państwie członkowskim, niż to, w którym orzeczono taki bezterminowy zakaz. Warunkiem jest jednak przeprowadzenie konsultacji z państwem, gdzie zakaz został orzeczony. Jeśli po przeprowadzeniu takiej konsultacji, osoba ukarana zakazem odzyska prawo jazdy, to państwo, które orzekło bezterminowy zakaz zwolnione jest od obowiązku jego uznania. Kierowca musi się liczyć z tym, że bezterminowy zakaz, wciąż obowiązuje w kraju, w którym naruszył prawo.

Państwa członkowskie mają czas do 25 listopada 2027 r. na przyjęcie i opublikowanie krajowych przepisów wykonujących te dyrektywy. Krajowe przepisy, co do zasady, mają być stosowane od 25 maja 2028 r. ■

**Każde państwo
UE będzie stosować
podobne zasady
przy wymianie
zagranicznych praw
jazdy.**



Paweł Judek
Ekspert prawa transportowego
Kancelaria JUDEK. GÓRSKA. Radcy prawni. Doradcy podatkowi

Jak będzie wyglądał system SENT w 2026 r.

System SENT towarzyszy nam już ponad 8 lat i mocno okrzepł w rzeczywistości przewoźników drogowych. Nie oznacza to jednak, że nie ulega on ciągłym modyfikacjom. Również nadchodzący 2026 r. przyniesie zmiany w tym zakresie.

Początkowo zakres przewozów podlegających systemowi monitorowania nie był nadmiernie rozbudowany. System elektronicznego nadzoru transportu (SENT) obejmował tylko paliwa ciekłe, paliwa opałowe, alkohol, susz tytoniowy, określone oleje i tłuszcze roślinne oraz niektóre chemikalia. Z czasem katalog towarów podlegających nadzorowi ulegał stopniowemu rozszerzeniu. Pojawił się przewóz leków w określonych sytuacjach i transport wybranych środków spożywczych. Następnie dodano część kategorii odpadów, rozszerzono listę chemikaliów i olejów roślinnych.

| Nowe rozporządzenie

Z czasem objęto w praktyce wszystkie odpady przywożone do Polski i przejeżdżające przez nią tranzytem. Wszystkie te towary mieściły się jednak do tej pory w kategorii towarów, które można by określić jako niestandardowe, gdyż albo obrót nimi był w jakiś sposób regulowany, albo towary te służyć mogły jako zamienniki towarów podlegających regulacjom. Zmiany, które wejdą w życie w 2026 r. stanowią wyłom w tej zasadzie. Po raz pierwszy bowiem nadzorem objęty ma być transport towarów, które na pierwszy rzut oka nie są w żaden sposób niestandardowe, a ich obrót nie podlega regulacjom.

Minister Finansów i Gospodarki w dniu 10.09.2025 r. wydał rozporządzenie zmieniające rozporządzenie w sprawie towarów,

których przewóz jest objęty systemem drogowego i kolejowego przewozu towarów oraz obrotu paliwami opałowymi. Poza zmianami o charakterze technicznym (jedno rozporządzenie unijne regulujące przewóz odpadów, do którego odwołują się przepisy, zastąpiono w tekście nowym rozporządzeniem, które wejdzie w życie 21.06.2026 r.) podstawową zmianą jest rozszerzenie katalogu towarów podlegających SENT o odzież i obuwie.

Zgodnie z przepisami, które wejdą w życie 17.03.2026 r. obowiązki wynikające z ustawy obejmą podmioty zaangażowane w transport:

- > odzieży nowej dzianinowej (kod 61 CN) o masie brutto przekraczającej 10 kg,
- > odzieży nowej niedzianinowej (kod 62 CN) o masie brutto przekraczającej 10 kg,
- > odzieży używanej (kod 6309 00 00 CN) o masie brutto przekraczającej 10 kg,
- > obuwia (kod 64 CN z wyłączeniem pozycji 6406 CN czyli części obuwia) w ilości większej niż 20 sztuk,
- > przesyłki obejmującej mieszankę towarów z powyższych kategorii o masie brutto przekraczającej 10 kg.

| Istotne wyłączenia

Z obowiązku zgłaszania przewozów do SENT wyłączono te transporty odzieży i butów, które rozpoczynają się na terenie

kraju. Warunkiem jest jednak to, by przewoźowi towaru towarzyszyła faktura dokumentująca transakcję, przy czym możliwe jest okazanie faktury elektronicznej np. na ekranie telefonu – kluczowe jest, by organ kontrolny miał możliwość się z nią zapoznać. Ale mamy tu również wyjątek do wyjątku. Jeśli przedmiotem przewozu będą towary pochodzące z państwa spoza Unii Europejskiej, które zostało dopuszczone do obrotu na terenie UE i ma zostać wywiezione z Polski do innego kraju unijnego, będą one podlegać SENT pomimo tego, że transport rozpoczyna się w Polsce.

Dodatkowo w przypadku przewozów odzieży i butów z Polski i do Polski (a więc z wyłączeniem tranzytu) przepisów o SENT nie będzie się stosować, jeśli podmiot wysyłający w przypadku przewozów z Polski lub podmiot odbierający w przypadku przewozów do Polski posiadają status upoważnionego przedsiębiorcy AEO (Authorised Economic Operator) w rozumieniu przepisów unijnego kodeksu celnego lub też zawarł z szefem Krajowej Administracji Skarbowej umowę o współdziałanie na podstawie przepisów ordynacji podatkowej.

Ostatnim wyjątkiem są towary przewożone przez operatorów pocztowych w paczkach pocztowych w rozumieniu prawa pocztowego.

Objęcie przewozu ubrań i obuwi przepisami o SENT na pierwszy rzut oka może się wydać zaskakujące. Dlaczego państwo miałoby szczególnie potraktować akurat tę kategorię towarów? Jak twierdzi Ministerstwo Finansów branża tekstylna odznacza się wysokim poziomem nadużyć w zakresie cła i podatku VAT. SENT pozwala monitorować, gdzie faktycznie trafiają towary, a import z Azji jest trudny do kontrolowania bez narzędzi geolokalizacyjnych. Rynek odzieży używanej generuje duże straty dla budżetu państwa, a Polska stała się logistycznym hubem dla tekstyliów, więc oszustwa są tu łatwiejsze do przeprowadzenia.

| Przewoźnik umowny czy faktyczny?

Biorąc pod uwagę, że w przewozy towarów regularnie zaangażowany jest cały łańcuch przewoźników, nie od rzeczy jest pytanie, na kim spoczywają obowiązki wynikające z przepisów o SENT: czy na przewoźnikach umownych czy na przewoźniku faktycznym? W tym obszarze panują różne poglądy. Niektórzy powołują się na stanowisko Ministerstwa Finansów z 2017 r., że obowiązki z zakresu ustawy o SENT spoczywają również na przewoźniku umownym. Zdecydowanie mocniejsze podstawy ma jednak twierdzenie, że przepisy odnoszą się wyłącznie do przewoźników faktycznych. Stanowisko takie zostało ugruntowane w orzecznictwie wojewódzkich sądów administracyjnych i Naczelnego Sądu Administracyjnego, które w wielu wyrokach przesądziły o tym, że definicja przewoźnika zawarta w ustawie o SENT obejmuje wyłącznie te podmioty, które faktycznie dokonują przemieszczenia towarów.

Nie oznacza to jednak, że przewoźnicy umowni nie muszą znać regulacji SENT, gdyż ustawa o nich nie wspomina. Należy bowiem pamiętać, iż to na przewoźniku umownym spoczywa obowiązek przekazania przewoźnikowi faktycznemu wszystkich informacji niezbędnych do prawidłowego wykonania przewozu. Brak wykonania takiego obowiązku naraża przewoźnika umownego na odpowiedzialność odszkodowawczą wobec przewoźnika faktycznego. Jeśli zatem przewoźnik umowny np. nie przekaze przewoźnikowi faktycznemu informacji, że przedmiotem przewozu jest towar podlegający SENT lub nie udostępni numeru w systemie, aby przewoźnik

dokonał aktualizacji zgłoszenia, a następnie przewoźnik faktyczny zostanie ukarany z tego tytułu karą przez administrację celno-skarbową, taki przewoźnik będzie mógł wystąpić z roszczeniem o zapłatę odszkodowania wobec przewoźnika umownego w oparciu o przepisy prawa przewozowego lub Konwencji CMR.

Przewoźnicy umowni muszą więc zachowywać czujność również w relacjach ze swoimi zleceniodawcami. Nierzadko zdarza się bowiem, że zagraniczni zleceniodawcy przewozów do Polski nie mają świadomości obowiązywania przepisów o SENT i nie informują przewoźnika umownego o przedmiocie przewozu, nie uznając, że jest to potrzebne. Dobrą praktyką jest więc upewnianie się, czy przesyłka nie zawiera towarów podlegających tym przepisom.

| Transport między magazynami

Niestety zmiany, które zaszły w przepisach o SENT dotyczyły wyłącznie katalogu towarów, natomiast ustawodawca nie zajął się kwestiami, które w praktyce na co dzień zdarzają się w transporcie drogowym, lecz w ogóle nie zostały uregulowane w ustawie. Nie da się bowiem ukryć, że projektując regulację SENT ustawodawca najwyraźniej nie miał świadomości, jak mogą wyglądać procesy transportowe. Przykładowo ustawa w praktyce nie przewiduje, jak miałby wyglądać transport drobnicowy przesyłek, które przemieszczają się pomiędzy różnymi magazynami, by następnie trafić do odbiorcy końcowego.

Po drodze zmieniają się przewoźnicy, a towar przez jakiś czas jest przechowywany w magazynie. Jednocześnie przepisy są tak skonstruowane, że nie wiadomo, czy należałoby każde przesunięcie międzymagazynowe traktować jako odrębny przewóz podlegający zgłoszeniu, czy też w zgłoszeniu należy od razu wskazać miejsce docelowe, choć przewóz odbywać się będzie na innych odcinkach? Na stronie PUESC w kategorii FAQ można znaleźć odpowiedzi na szereg podobnych pytań, ale nie ma gwarancji, że w przypadku trafienia sprawy do sądu powoływanie się na te odpowiedzi będzie wystarczające, żeby obronić się przed karą. Zdecydowanie lepiej, żeby przepisy były skonstruowane w jasny i przejrzysty sposób. Na to jednak na razie nie mamy co liczyć. Nie tylko zresztą w tej dziedzinie prawa. ■

**Nowe rozporządzenie
rozszerza
katalog towarów
podlegających SENT
o odzież i obuwie.**

**TRANSPORT SIĘ ZMIENIA
BĄDŹ TAM, GDZIE DZIEJE SIĘ PRZYSZŁOŚĆ!**

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



ZOSTAŃ PARTNEREM | KONTAKT:



Agata Tomczak
COO

agata@tslmedia.pl
+48 793 720 872



Krystian Mielniczuk
CEO

krystian@tslmedia.pl
+48 730 555 552



Finansowanie w Malcom Finance

1

Masz faktury
z odroczonym
terminem
płatności

2

Po przesłaniu
faktury otrzymujesz
80% wartości
od ręki

3

Resztę pieniędzy
otrzymujesz po
potrąceniu prowizji
i rozliczeniu faktury

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

Co zyskujesz?

Łatwy
dostęp
do pieniędzy

Stąły
i przewidywalny
przypływ
środków

Ochrona
przed
nieopłaconymi
fakturami

Bezpłatna
analiza
wiarygodności
finansowej
klienta

Profesjonalna
windykacja
i ubezpieczenie
należności