Logistyka

DZIŚ
RANKING FIRM TSL

TRENDY

Automatyzacja doprowadzi do koncentracji

MATERIAŁY PRASOWE

Brak rąk do pracy, wymagania jakościowe i ESG zmuszają logistyków do sięgnięcia po roboty.

Rośnie rola technologii w funkcjonowaniu łańcuchów dostaw – wynika z raportu CBRE i P3 „Logistics and Supply Chain Confidence Index 2025/26". Ankietowani przyznają, że inwestycje w rozwiązania cyfrowe i automatyzację są postrzegane przede wszystkim jako sposób na poprawę efektywności operacyjnej oraz optymalizację procesów magazynowych i dystrybucyjnych. Wśród najważniejszych efektów wdrażania nowych technologii firmy wskazują wzrost wydajności operacyjnej i lepszą kontrolę nad procesami. – Automatyzacja jest coraz częściej postrzegana jako element budowania długoterminowej odporności operacyjnej oraz przewagi konkurencyjnej – podkreśla ekspert i popularyzator robotyki, Business Development Manager w Locus Robotics Marcin Gwóźdź.

Projekty szyte na miarę

Automatyzacja nie zmniejsza zapotrzebowania na powierzchnię, ona zmienia wymagania wobec tej powierzchni. – Oznacza przesunięcie rynku w stronę projektów szytych na miarę – BTS i BTO – a nie jego kurczenie. Obserwujemy to wyraźnie w naszym portfelu: klienci z sektora e-commerce, logistyki kontraktowej, automotive czy FMCG oczekują, że budynek będzie elementem ich infrastruktury technologicznej, nie tylko miejscem składowania – podkreśla partner w Panattoni Marek Dobrzycki.

Zauważa, że okres najmu dla takich projektów wynosi 10–15 lat. – Po drugiej stronie rachunku są oszczędności operacyjne. Nasze realizacje pokazują, że połączenie automatyki, robotyki i inteligentnego zarządzania energią może obniżyć koszty operacyjne o 30–40 proc. względem tradycyjnych hal – i są to liczby potwierdzone w konkretnych obiektach, nie szacunki modelowe – podkreśla Dobrzycki.

Najbardziej podatna na automatyzację jest logistyka kontraktowa. – Usługodawca jest w stanie parametryzować potoki ładunkowe, zarówno jeśli chodzi o właściwości samych przesyłek, jak i ich natężenie. Jeśli dodamy do tego pogłębiające się problemy ilościowe i jakościowe zabezpieczenia siły roboczej, to automatyzacja procesów jest nie tylko możliwa, ale i konieczna. Doprowadzi ona do koncentracji w segmencie logistyki kontraktowej poprzez podwyższenie bariery finansowania inwestycji oraz wydłuży czas trwania kontraktów, bo do zasadniczego dotychczas kosztu najmu magazynu doda czas zwrotu poniesionych wydatków na automatyzację procesów usług magazynowych – tłumaczy przewodniczący Polskiej Izby Spedycji i Logistyki Marek Tarczyński.

Przykładem mogą być magazyny obsługujące e-handel. LPP Logistics zwiększył w ostatnim roku liczbę autonomicznych jednostek przeszło sześciokrotnie, do ponad 3500 robotów. Wspierają one realizację zamówień e-commerce w magazynach fulfillmentowych pod Bydgoszczą, na Podkarpaciu oraz w Rumunii. – Jedna z największych i najszybciej rozwijających się flot robotycznych w regionie daje nam istotną przewagę operacyjną – zapewnia prezes LPP Logistics Sebastian Sołtys.

W 2025 r. magazyny e-commerce należące do LPP Logistics zrealizowały 60 mln zamówień. Nakłady grupy LPP na logistykę sięgną 1 mld zł w tym roku, a w latach 2024–2025 wyniosły 0,45 mld zł.

W ostatnich dwóch latach InPost, który w ub.r. doręczył 1,4 mld przesyłek, przeznaczył 3,2 mld zł na automaty paczkowe oraz sortownie. Jest największym w Europie nabywcą nowych sorterów.

W logistyce paletowej głośny stał się wieloletni kontrakt DHL Supply Chain z Pepco na operacyjne zarządzanie pięcioma strategicznymi centrami dystrybucyjnymi w Europie, połączone z rozwojem automatyzacji obiektów.

Części do montażu robotów nie brakuje

Duża umowa nie umknęła uwadze branży. – Można się spodziewać coraz więcej tego typu rozwiązań. Firmy logistyczne przestają być tylko operatorem. Stają się integratorem całego łańcucha i „control tower" dla wielu krajów. W praktyce oznacza to jeden standard operacyjny np. w całej Europie i jedną odpowiedzialność. Tego typu rozwiązanie to jednak ogromna zmiana mentalna po stronie klienta: oddajesz nie tylko zarządzanie magazynem, ale też sterowanie systemem – zaznacza Tomasz Sączek, partner associate lider w obszarze łańcucha dostaw w Deloitte Polska.

Jednak projekty automatyzacji magazynów i intralogistyki zazwyczaj wydłużają proces podejmowania decyzji inwestycyjnej w porównaniu ze standardowym wyposażeniem magazynowym. – Wynika to przede wszystkim z większej skali inwestycji, konieczności analizy procesów operacyjnych oraz wpływu automatyzacji na przyszły model funkcjonowania całej organizacji – wyjaśnia Gwóźdź.

Szacuje, że w praktyce projekty związane z częściową automatyzacją, np. wdrożeniem robotów AMR do kompletacji zamówień czy transportu wewnętrznego, potrzebują zwykle od trzech do sześciu miesięcy od pierwszych rozmów do podpisania kontraktu. – W przypadku bardziej zaawansowanych systemów – takich jak automatyczne magazyny paletowe ASRS, systemy shuttle czy kompleksowe centra dystrybucyjne – proces ten może trwać od 11 do nawet 22 miesięcy – ocenia Gwóźdź.

Przyznaje, że coraz częściej angażowanych jest również więcej działów niż jeszcze kilka lat temu. – Nie tylko operacje i logistyka, ale także IT, bezpieczeństwo, HR czy finanse – wylicza Business Development Manager w Locus Robotics.

Zapewnia, że sytuacja na rynku komponentów automatyki znacząco poprawiła się względem okresu po pandemii Covid-19. – Standardowe terminy dostaw są znacznie bardziej przewidywalne. Dla większości typowych komponentów automatyki czas oczekiwania wynosi od kilku tygodni do około trzech–czterech miesięcy. W przypadku kompletnych systemów magazynowych całkowity czas realizacji projektu – od zamówienia do dostawy wyposażenia – wynosi dziś najczęściej od 4 do 12 miesięcy – ocenia Gwóźdź.

Energia elektryczna to podstawa

Automatyzacja ma wpływ na rynek magazynowy. – Najemcy coraz częściej poszukują nie tyle standardowej hali, ile obiektu przygotowanego do obsługi zaawansowanych procesów logistycznych, zarówno teraz, jak i w przyszłości – zauważa dyrektor działu powierzchni przemysłowych i magazynowych w Newmark Polska Jakub Kurek.

Zastrzega, że w długim okresie może to oznaczać większą selektywność najemców w zakresie wyboru magazynu. – Najemcy, którzy zdecydują się na automatyzację, będą potrzebowali budynków o wyższych parametrach technicznych, lepszej infrastrukturze energetycznej czy większej elastyczności konstrukcyjnej. Co może spowodować jeszcze wyraźniejsze przesunięcie popytu w stronę nowoczesnych magazynów, projektowanych z myślą o przyszłej automatyzacji – przewiduje Kurek.

Dodaje, że wraz z rozwojem robotyki, systemów transportu wewnętrznego, ładowania floty elektrycznej, instalacji fotowoltaicznych, systemów zarządzania budynkiem i zaawansowanej infrastruktury IT zapotrzebowanie na energię będzie rosło. – Niemniej w przypadku większości najemców zarówno obecne, jak i przyszłe potrzeby energetyczne powinny być możliwe do obsłużenia przez istniejącą oraz planowaną infrastrukturę energetyczną w kraju – uspokaja przedstawiciel Newmark Polska.

Rosnące ceny energii elektrycznej nie zahamowały rozwoju automatyzacji. – Firmy analizują całkowity koszt operacyjny magazynu, a nie tylko rachunek za energię. W wielu krajach Europy największym wyzwaniem pozostają koszty pracy, dostępność pracowników oraz rotacja personelu. Automatyzacja pomaga ograniczyć wpływ tych problemów i zwiększyć przewidywalność operacji – przekonuje Gwóźdź.

Wyzwaniem staje się zapewnienie odpowiednio dużej mocy przyłączeniowej. – Energia przestaje być parametrem technicznym – często staje się warunkiem wykonalności inwestycji – zauważa Dobrzycki.

Segment mniej podatny na robotyzację

Autorzy raportu BGK o cyfryzacji branży TSL zaznaczają, że nie wszędzie robotyzacja czyni takie postępy, jak w obsłudze e-handlu i branży kurierskiej. Z najnowszego raportu BGK wynika, że firmy uznawane w zestawieniu za liderów cyfryzacji planują wydać na ten cel średnio zaledwie 180 000 zł rocznie, czyli 15 000 zł miesięcznie. – W dzisiejszych realiach rynkowych to kwota, za którą niezbyt rzadko trudno zatrudnić jednego seniora w IT, a co dopiero mówić o poważnej transformacji technologicznej całej firmy – oceniają autorzy raportu BGK.

Zauważają tę różnice także dostawcy. – W innych częściach rynku TSL cyfryzacja również postępuje, jednak jej efekty bywają mniej widoczne, ponieważ działalność jest bardziej rozproszona, a inwestycje technologiczne częściej konkurują z bieżącą presją kosztową – wskazuje dyrektor generalny Komputronik Biznes Paweł Stapf.

Przewodniczący PISiL wyjaśnia, że magazyny spedycyjne zlokalizowane głównie w zapleczu portów morskich i lotniczych, obsługujące serwisy drobnicowe czy ładunki Nowego Jedwabnego Szlaku, odznaczają się dużą zmiennością potoków ładunkowych, zarówno jeśli chodzi o ich natężenie, jak i strukturę ładunkową wynikającą z wielości zleceniodawców. – Możliwości automatyzacji są w przypadku magazynów spedycyjnych znacznie mniejsze niż w logistyce kontraktowej. Rentowność magazynów spedycyjnych jest niska i spedytorzy podchodzą do nich jako koniecznego elementu łańcucha dostaw, generując marżę w innych jego ogniwach, jak transport czy dodane usługi spedycyjno-celne – wylicza Tarczyński.

Przyznaje jednak, że nawet w tym segmencie widocznym trendem jest odchodzenie od prac ręcznych, które umożliwią postępujące jednostkowanie ładunków (palety, big bagi zamiast kartonów czy worków). – Czynniki demograficzne i tu dają się we znaki, stąd spodziewana automatyzacja wybranych powtarzalnych usług. W sumie doprowadzi to do konsolidacji średnich (lokalnych i regionalnych) firm spedycyjnych. Zagrożenie ze strony dużych podmiotów jest mniejsze, bo magazyny spedycyjne wymagają dużej elastyczności oraz ciągłego dostosowywania się do zmieniającej się sytuacji – dodaje Tarczyński.

ORGANIZATOR RZECZPOSPOLITA PARTNERZY DKV pesa Poczta Polska

PRZEPISY

System regulacji rynku sprzed dekady

ROBERT PRZYBYLSKI

Komisja Europejska przygotowuje nowy system koordynacji zabezpieczeń socjalnych pracowników delegowanych, w tym kierowców.

Komisja Zatrudnienia i Spraw Socjalnych Parlamentu Europejskiego przyjęła na początku maja znowelizowane przepisy. Projekt obejmuje kilka różnych obszarów koordynacji zabezpieczenia społecznego – od zasad ustalania właściwego ustawodawstwa po świadczenia rodzinne, opiekę długoterminową czy zasiłki dla bezrobotnych.

Ministerstwo uspokaja

Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej uspokaja, że nie ma podstaw do obaw, że regulacje zniszczą krajowe systemy zabezpieczenia społecznego. Wyjaśnia, że „Rozporządzenia UE 883/2004 i 987/2009 nie zastępują systemów krajowych, lecz koordynują ich działanie w sytuacjach transgranicznych, np. gdy ktoś pracuje lub mieszka w kilku państwach UE. Każde państwo nadal samodzielnie określa zasady ubezpieczeń, składek i świadczeń".

Procedura legislacyjna nie została jeszcze zakończona, kompromis wymaga zatwierdzenia przez Parlament Europejski w głosowaniu plenarnym oraz ostatecznej akceptacji przez Radę UE po poziomie właściwych ministrów.

To tylko koordynacja

Resort tłumaczy, że „z perspektywy pracowników celem zmian jest przede wszystkim zapewnienie, aby osoby wykonujące pracę przez dłuższy czas za granicą były objęte systemem zabezpieczenia społecznego państwa, z którym ich aktywność zawodowa jest faktycznie związana. Może to oznaczać wyższy poziom ochrony socjalnej w części państw członkowskich".

Wskazuje, że istotnym elementem systemu unijnego „pozostaje możliwość sumowania okresów pracy i ubezpieczenia z różnych państw UE. Dzięki temu pracownik nie traci uprawnień emerytalnych tylko dlatego, że wykonywał pracę w kilku krajach. W UE minimalny okres wymagany do uzyskania emerytury wynosi zwykle od 5 lat (np. Niemcy) do 20 lat (np. Włochy, Czechy, Węgry)".

Ministerstwo wyjaśnia, że nowe przepisy nie wpłyną bezpośrednio na sposób obliczania składek ubezpieczeniowych w Polsce oraz w innych państwach UE. „Nadal będą one ustalane według prawa kraju, którego system ubezpieczeń zostanie uznany za właściwy.

Kluczowe znaczenie będzie miało natomiast ustalenie, któremu systemowi podlega pracownik. Nadal obowiązywać będzie zasada podlegania ubezpieczeniu tylko w jednym państwie UE, co ma chronić pracowników przed podwójnym oskładkowaniem i lukami w ubezpieczeniu. Zachowane mają zostać również rozwiązania dotyczące delegowania pracowników i pracy w kilku państwach, choć warunki ich stosowania mają być bardziej restrykcyjne i ściślej kontrolowane".

Nowe obowiązki

MPiPS wyjaśnia, że zmiany będą wymagały dokładniejszego opisywania miejsca i rodzaju wykonywanej pracy. „Dla pracowników oznacza to większą jasność w kwestii ubezpieczenia i łatwiejsze potwierdzanie prawa do świadczeń w krajach UE. Jednocześnie wzrośnie liczba zadań administracyjnych, takich jak częstszy kontakt z zagranicznymi urzędami i bardziej rozbudowane formalności związane z dokumentami potwierdzającymi podleganie polskiemu systemowi ubezpieczeń społecznych podczas pracy za granicą".

Oceny ministerstwa nie podziela radca prawny, ekspert ds. prawa europejskiego, adiunkt w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie dr Marcin Kiełbasa. – Nowelizacja sprawia wrażenie regulacji przygotowanej dla realiów sprzed dekady. Komisja Europejska przedstawiła jej projekt w grudniu 2016 r., w czasie, gdy delegowanie pracowników postrzegano głównie przez pryzmat dumpingu socjalnego. Tymczasem unijny rynek pracy zasadniczo się zmienił: gospodarki mierzą się dziś z niedoborem pracowników, a coraz większą rolę odgrywa zatrudnianie obywateli państw trzecich. Samo delegowanie stało się natomiast powszechnym i niezbędnym elementem jednolitego rynku usług w UE – przypomina.

Wylicza, że nowelizacja wprowadza szereg nowych barier i obciążeń administracyjnych dla eksporterów usług. – Jednym z nich jest tzw. prenotyfikacja. Oznacza ona konieczność poinformowania ZUS-u każdorazowo przed wyjazdem pracownika oraz złożenia wniosku o wydanie druku A1. Skutek? Miliony dodatkowych postępowań administracyjnych, które nie służą nikomu (a przy tym w żaden konkretny sposób nie przyczyniają się do ochrony delegowanych pracowników). Towarzyszy temu znacznie rozbudowana w stosunku do obecnej procedura dowodowa, pełna niejasnych uregulowań – ostrzega radca.

Polska jest jednym z liderów UE w wydawaniu zaświadczeń A1, umożliwiających osobom fizycznym świadczenie usług na terytorium innych państw członkowskich. ZUS wydał 853 tys. zaświadczeń A1 w 2024 r.

Wątpliwości radcy budzi także wymóg, aby pracownik przed delegowaniem przez co najmniej trzy miesiące podlegał ustawodawstwu państwa wysyłającego. – Rozwiązanie to powstało jeszcze przed upowszechnieniem zatrudniania obywateli państw trzecich i dziś coraz bardziej rozmija się z realiami europejskiego rynku pracy – przekonuje Kiełbasa.

Gdzie jest siedziba?

Uważa, że nowelizacja niepotrzebnie komplikuje również kwestie ustalania siedziby przedsiębiorstwa dla celów ubezpieczeń społecznych. – Choć trzon definicji nie jest nowy, projekt przewiduje jej „doprecyzowanie" poprzez rozbudowany mechanizm „identyfikowania" siedziby na podstawie całościowej oceny nieostrych kryteriów, takich jak obrót, miejsce odbywania walnych zgromadzeń czy „zwyczajowy charakter działalności" (konia z rzędem temu, kto wie, co dokładnie znaczy to pojęcie). Tak jak przy prenotyfikacji – towarzyszy temu skomplikowana procedura dowodowa – podkreśla Kiełbasa.

Związek Pracodawców Transport Logistyka Polska ostrzega, że „Zmiany mogą posłużyć do wyeliminowania polskich przedsiębiorców z unijnego rynku wewnętrznego oraz doprowadzić do pogorszenia sytuacji pracowników" i wskazuje właśnie na kwestię definicji „siedziby lub miejsca wykonywania działalności".

TLP argumentuje, że kryteria, takie jak „obrót, czas czy liczba świadczonych usług/dochód nie umożliwią precyzyjnego określanie »siedziby« przedsiębiorstwa w przypadku pracowników wysokomobilnych, w szczególności kierowców, świadczących pracę na rzecz przedsiębiorstwa wykonującego usługi transgraniczne na terytorium Unii Europejskiej".

Adiunkt UE w Krakowie ocenia, że powyższe bariery są sprzeczne z ogólnym celem UE, jakim jest zmniejszanie obciążeń administracyjnych dla przedsiębiorstw.

Resort nie potrafi oszacować jaki wpływ będą miały zmiany przepisów na składki pobierane przez ZUS. W transporcie dalekodystansowym pracuje ok. 400 tys. kierowców, z których 40 proc. wykonuje przerzuty i kabotaż. W tej grupie mogą znaleźć się pracownicy płacący składki za granicą. Grupa Eurowag (dawne OCRK) oblicza, że miesięczna składka emerytalna wynosi 1 838,78 zł.

–rp

/©℗

TRENDY

Sieci logistyczne Europy Środkowej

PARTNER PUBLIKACJI

Raben

Polscy gracze rynku TSL tworzą drobnicowe połączenia w Europie Środkowej, a ewolucję rynku transportowego inicjują rosnące sieci handlowe.

ROBERT PRZYBYLSKI

Na rynkach eksportowych producenci żywności są uzależnieni od możliwości logistyki. Jest ona szczególnie wymagająca dla towarów o krótkim terminie przydatności do spożycia, jak np. produkty mleczne. Stanowiły one 7 proc. wartości całkowitego eksportu towarów rolno-spożywczych z Polski.

Ich wartość sięgnęła 3,9 mld euro i była o 10 proc. większa niż rok wcześniej. Tempo wzrostu wyprzedziło w 2025 r. dynamikę całego sektora o 1,4 pkt proc. i przyspieszyło w stosunku do 2024 r., gdy wyniosło 8,4 proc. – podlicza wstępnie Biuro Analiz i Strategii Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa.

Biuro wymienia, że eksport serów i twarogów stanowił 34 proc. wartości produktów mlecznych ogółem (1327 mln euro), mleka płynnego i śmietany – 20 proc. (764 mln euro), masła oraz tłuszczów mlecznych – 13 proc. (526 mln euro), lodów – 11 proc. (440 mln euro), a mleka zagęszczonego i w proszku – 9 proc. (357 mln euro).

Odbiorcą produktów mlecznych eksportowanych z Polski były przede wszystkim Niemcy, Czechy, Holandia oraz Rumunia. Eksport do Czech powiększył się o 10 proc., dynamika jest powyżej przeciętnej.

Transport otwiera rynki

Zainteresowanie rynkami Czech, Słowacji, Węgier i Rumunii wyrażają producenci żywności, którzy nawiązali współpracę z lokalnymi sieciami handlowymi, a potrzeby producentów zachęcają logistyków do rozwoju oferty.

Dla producentów barierą wejścia na obcy rynek jest usługa transportowa. Początkowe zamówienia handlowców to trzy–cztery palety jednorazowo, więc sztuką jest organizacja dostawy w sposób optymalny kosztowo i czasowo. – Brak rozwiązań transportowych zamyka przed producentami rynek, dlatego budujemy mosty logistyczne i umożliwiamy producentom połączenie z nowymi krajami w sposób optymalny do skali ich obecności na danym rynku – wyjaśnia dyrektor dystrybucji międzynarodowej Fresh Logistics Polska Antoni Zbytniewski.

Rozwój drobnicy w Czechach i na Słowacji jest bardzo mocno powiązany z eksportem polskiej żywności. – Polska od lat pozostaje jednym z największych eksporterów FMCG w regionie, a produkty spożywcze wymagają częstych dostaw, wysokiej regularności oraz dobrej synchronizacji z sieciami handlowymi. To właśnie tworzy naturalne środowisko dla rozwoju regularnych połączeń liniowych i sieci drobnicowych – wyjaśnia partner associate lider w obszarze łańcucha dostaw w Deloitte Polska Tomasz Sączek.

Usługę codziennych połączeń drobnicowych do Czech i Słowacji oferuje od niedawna Fresh Logistics Polska. – Od poniedziałku do piątku ruszają nasze drobnicowe transporty do obu krajów z doręczeniem trzeciego dnia roboczego, zatem standard dostaw jest taki sam jak w przypadku Niemiec – podkreśla Zbytniewski.

Dodaje, że firma zaczęła obsługiwać nowym połączeniem trzy razy w tygodniu Węgry. – Odbiory w Polsce mamy we wtorek, czwartek i piątek lub niedzielę, zaś dostawa do Budapesztu następuje trzeciego dnia roboczego. Planujemy otwarcie regularnego połączenia do Rumunii. W fazie początkowej rozważamy obsługę kontenerem chłodniczym mającym 18 miejsc paletowych, któremu towarzyszy w zestawie drugi kontener z towarami suchymi. To model, który wykorzystaliśmy przy rozwoju połącznia do Czech. Na trasach do Czech powoli zastępujemy kontenery chłodnicze naczepami chłodniczymi – wyjaśnia przedstawiciel Fresh Logistics Polska.

Prognozuje, że Rumunia otworzy się na pełną skalę dla polskich eksporterów żywności po zakończeniu budowy wschodniej odnogi Via Carpatia w Rumunii. Odcinek do portu w Konstancy przez Bukareszt jest prognozowany na lata 2030–2032 – wskazuje Zbytniewski.

MATERIAŁY PRASOWE

Jego firma planuje także otworzyć trasy na Litwę, obsługiwane pięć razy w tygodniu. – Wraz ze wzrostem dostępnych rozwiązań oraz wiedzy na ich temat wśród producentów żywności przybywa ładunków – liczymy na efekt kuli śnieżnej. Widzę potencjał – coraz częściej dostrzegamy polskie produkty na półkach sklepowych w krach sąsiedzkich – zaznacza przedstawiciel Fresh Logistics Polska.

Stabilne przepływy

Sączek podkreśla, że ekspansja sieci Biedronka na Słowacji jest ważnym sygnałem dla rynku logistycznego w regionie. – W praktyce oznacza bowiem konieczność zbudowania stabilnych, częstych i przewidywalnych przepływów towarowych pomiędzy Polską a nowymi centrami dystrybucyjnymi i sklepami. A tam, gdzie pojawia się retail o dużej skali, bardzo szybko rozwijają się również usługi liniowe i drobnicowe – wskazuje przedstawiciel Deloitte Polska. Zauważa, że Czechy i Słowacja są rynkami wymagającymi jakościowo. – Klienci oczekują nie tylko ceny, ale również terminowości, transparentności danych, integracji IT, możliwości śledzenia przesyłek czy obsługi wielokanałowej. Dlatego przewagę zaczynają budować firmy, które potrafią połączyć transport z technologią, operacjami magazynowymi i dobrą organizacją sieci – wymienia Sączek.

Przekonuje, że właśnie tworzone są regionalne, środkowoeuropejskie sieci logistyczne. – Polska logistyka dojrzewa do roli nie tylko wykonawcy transportu, ale też projektanta regionalnych przepływów towarowych. Właśnie w usługach drobnicowych oraz logistyce retailowej ten trend będzie w najbliższych latach bardzo dobrze widoczny – uważa i podkreśla, że ekspansja polskich firm TSL do Czech i na Słowację nie jest dziś już tylko „opcją rozwoju". – Dla wielu operatorów staje się naturalnym kierunkiem budowy regionalnych sieci logistycznych w Europie Centralnej. Co ciekawe, coraz częściej nie chodzi wyłącznie o klasyczny transport całopojazdowy, ale o usługi o wyższej wartości dodanej, szczególnie drobnicę, logistykę retailową oraz rozwiązania cross-border e-commerce – wymienia Sączek.

Wskazuje, że rozwój usług drobnicowych w Europie Centralnej jest napędzany nie tylko wzrostem handlu, ale również potrzebą budowania odporności łańcuchów dostaw. – Firmy coraz częściej chcą mieć krótsze, częstsze i bardziej elastyczne dostawy zamiast dużych zapasów magazynowych. To zmienia logikę rynku. Jeszcze kilka lat temu przewagę dawała głównie skala transportu. Dziś przewagę daje zdolność do szybkiego i stabilnego zarządzania przepływem towarów pomiędzy krajami regionu. Dlatego Czechy i Słowacja stają się dla polskich operatorów naturalnym przedłużeniem krajowej sieci logistycznej – zaznacza Sączek.

Transport rośnie wraz z wymianą handlową

Przykładem takiej ekspansji jest firma TVM Transport & Logistics, która w Pradze i Bratysławie wynajęła dwa obiekty, o łącznej powierzchni ponad 5600 mkw. Będą służyć jako kluczowe węzły dystrybucyjne zarówno dla rynku czeskiego, jak i słowackiego. Z mierzącego 3 tys. mkw. magazynu bratysławskiego Grupa TVM będzie zarządzać przepływami ładunków nie tylko na Słowacji, ale także w Austrii, na Węgrzech i w Czechach.

Potoki będą zasilane eksportem z Polski, ale pojawia się także zainteresowanie ekspansją w drugą stronę.

– Rosnące wzajemne zainteresowanie branż TSL Polska–Czechy/Słowacja wynika nie tylko z sąsiedztwa, ale przede wszystkim z rosnącej wymiany handlowej. Czechy to nasz drugi partner po Niemczech. Czesi inwestują już nawet w branżę portową (OT Port i centrum logistyczne na zapleczu BH, który z kolei zaktywizował swoje biuro w Czechach). Rozwój usług drobnicowych i chłodniczych świadczy o pogłębiającej się współpracy, a rosnący wolumen obrotów tworzy stabilne podstawy do rozbudowy kosztownych serwisów drobnicy samochodowej czy inwestycji magazynowych zabezpieczenia składowania w kontrolowanych warunkach – wskazuje przewodniczący Polskiej Izby Spedycji i Logistyki Marek Tarczyński. /©℗

KOMENTARZ PARTNERA

ANTONI ZBYTNIEWSKI
Dyrektor Dystrybucji Międzynarodowej, Fresh Logistics Polska

Rynek pokazuje, że logistyka jest jednym z kluczowych czynników warunkujących rozwój eksportu polskiej żywności. W sytuacji, gdy różnice jakościowe pomiędzy produktami coraz bardziej się zacierają, o przewadze konkurencyjnej decyduje nie tylko sam produkt, ale również jakość i efektywność serwisu logistycznego, z którego korzysta producent.

Popyt na rynkach Europy Środkowo Wschodniej rośnie, ale realną barierą wejścia pozostaje dostęp do efektywnych, dopasowanych skalą rozwiązań transportowych. Szczególnie w początkowej fazie współpracy, gdy zamawiane przez sieci handlowe wolumeny są niskie, przesyłki składają się z kilku palet. Brak drobnicowych rozwiązań logistycznych, pozwalających efektywnie czasowo i kosztowo dostarczać przesyłki, może skutecznie ograniczyć ekspansję.

W tym kontekście rola operatora logistycznego się zmienia. Coraz częściej nie jesteśmy wyłącznie dostawcą usług transportowych, ale pełnimy funkcję pomostu łączącego polskich producentów żywności z rynkami Europy Środkowo-Wschodniej. Nasze rozwiązania drobnicowe, oparte na regularnych połączeniach liniowych, pozwalają producentom efektywnie docierać do nowych odbiorców bez konieczności angażowania nieefektywnego kosztowo dla niskich wolumenów transportu całopojazdowego.

Naszym zadaniem jest budowanie systemów logistycznych, które wspierają eksport zarówno pod względem kosztowym, jak i operacyjnym. Konsolidacja ładunków wielu producentów pozwala obniżać koszty jednostkowe transportu, natomiast wysoka częstotliwość połączeń zapewnia krótkie czasy dostaw oraz regularność oczekiwaną przez nowoczesne sieci handlowe. W przypadku produktów świeżych ma to szczególne znaczenie, ponieważ każdy dodatkowy dzień w łańcuchu dostaw wpływa bezpośrednio na jakość produktu i jego wartość rynkową.

Rozwój połączeń do Czech, Słowacji czy Węgier odzwierciedla rosnącą obecność polskiej żywności w regionie. Logistyka nie tylko podąża za handlem, ale też aktywnie wspiera jego rozwój. Tworzymy w ten sposób regionalną sieć dystrybucyjną, która skraca dystans między producentem a siecią handlową.

Polska znajduje się dziś w bardzo dobrym momencie i dysponuje nowoczesnym oraz konkurencyjnym przemysłem spożywczym. Odpowiednio zaprojektowana logistyka pozwala ten potencjał w pełni wykorzystać. Naszą ambicją jest tworzenie rozwiązań, dzięki którym polscy producenci będą mogli rozwijać eksport w sposób przewidywalny, efektywny i skalowalny, a rynki Europy Środkowo-Wschodniej staną się dla nich naturalnym kierunkiem wzrostu i dalszego rozwoju. ©℗

PRZEWOZY

Kolejarze nie wykluczają podwyżek

Przewozy kolejowe są na niskim poziomie, tabor nie jest wykorzystany i producenci lokomotyw muszą poszukać innych rynków.

ROBERT PRZEYBYLSKI

Ostatnie dwa lata były trudne dla kolei, malała praca przewozowa, przewoźnicy walczyli o każde zlecenie i stawki znalazły się na dnie. Restrukturyzacji musiały poddać się Ecco-Rail i Alza Cargo, zaś Locotranssped, Ost-West Logistics Poland i Cargoway złożyły wnioski o popadłość.

Nawet niskie ceny frachtu nie ułatwiły walki z przewoźnikami drogowymi, kolej nie przyciągnęła ładunków z dróg. – Przewozy towarowe koleją przegrywają z transportem samochodowym w przypadku transportu towarów innych niż towary masowe przede wszystkim z powodu wyższych kosztów, w tym kosztu dostępu do infrastruktury – przekonuje prezes firmy dzierżawiącej lokomotywy Cagrounit Łukasz Boroń.

Ministerstwo Infrastruktury przychyliło się do apeli branży kolejowej i podniosło od 1 lutego stawki myta o ponad 40 proc. Czy ten ruch przyniósł oczekiwane rezultaty, będzie można ocenić po wynikach przewozowych bieżącego roku.

Także wysokie ceny paliw (spowodowane wojną na Bliskim Wschodzie) są szansą dla przewoźników kolejowych. – Wysokie ceny paliw pomogły przewoźnikom towarowym na kolei zwiększyć konkurencyjność wobec transportu drogowego – uważa prezes Cargounit.

Country Manager DFDS Logistics Polska Paweł Moder przekonuje, że połączenia intermodalne są bardziej stabilne od drogowych z uwagi na mniejszy wpływ czynników kosztotwórczych, takich jak chociażby wahania cen paliw czy koszty pracy.

Niejasne perspektywy

Nie ma pewności, jak długo przewoźnicy kolejowi zdołają utrzymać niskie ceny usług. – Na dzisiaj trudno wyrokować, jak będą wyglądały ceny frachtu kolejowego w najbliższej przyszłości. Z jednej strony widać oznaki ożywienia rynku, z drugiej – nie ma pewności, na ile to jest trwały sygnał. Od czasu piku przewozowego lat 2022–2023 na rynku wciąż jest dostępne sporo taboru, który „walczy" o ładunki. Natomiast jeśli chodzi o stronę kosztową, to prognozowanie jest jeszcze trudniejsze: wszyscy wiemy, jak gwałtownie i nieprzewidywalnie potrafią się zmieniać ceny energii czy paliw w reakcji na różne geopolityczne zawirowania – wskazuje dyrektor generalny Związku Niezależnych Przewoźników Kolejowych Michał Litwin.

Niskie ceny na pewno uderzają w usługodawców, utrudniając osiągnięcie zysków. – Niepokoi na rynku przewozów kolejowych rywalizacja pomiędzy przewoźnikami. Idziemy w jakość i poprawę jakości obsługi. Nie tylko cena jest ważna. Koszty rosną i rynek musi mieć świadomość, że ceny muszą się poprawić. Sądzę, że w 2026 r. i w kolejnych rynek się odbuduje wraz ze wzrostem cen – prognozuje prezes zarządu PKP Cargo SA w restrukturyzacji Zbigniew Prus.

Liczy także na zwiększenie przewozów kruszyw, wskazując na przygotowane projekty infrastrukturalne, które w końcu powinny ruszyć po słabych ostatnich latach. Maleją też przewozy węgla, jasnym punktem są przewozy intermodalne: ubiegły rok zamknął się 2,8-proc. wzrostem pracy przewozowej.

PESA

Miało być lepiej

Przewoźnicy kolejowi przygotowali się na większy popyt i w ostatnich latach odnowili tabor, co widać po malejącym średnim wieku lokomotyw. W używanych w przewozach towarowych lokomotywach elektrycznych obniżył się z 34,9 roku w 2021 r. do 29,4 roku w 2024 r. (najnowsze dane Urzędu Transportu Kolejowego).

Średni wiek lokomotyw elektrycznych używanych w przewozach pasażerskich obniżał się czwarty rok z rzędu z 33,8 roku w 2021 r. do 28 lat w 2024 r. Samo PKP Intercity odebrało 100 lokomotyw Newag Griffin w różnych wersjach. Newag produkuje rocznie ok. 100 lokomotyw, Pesa – jedną trzecią tego. Siemens zakontraktował dla polskich przewoźników ponad 200 lokomotyw z platform Husarz, Vectron i Smartron.

Na rynku jest także Alstom z lokomotywą Traxx, a ofertę przedstawia Stadler. – Lokomotywa Euro 9000 przechodzi obecnie proces homologacji w Polsce, zakończenie procedury planowane jest na początek 2027 r. Lokomotywa będzie wtedy miała zezwolenie do eksploatacji w Austrii, Belgii, Szwajcarii, Niemczech, Holandii, we Włoszech i w Polsce – wymienia rzeczniczka Stadler Polska Marta Jarosińska.

Mniejszy popyt na przewozy towarowe może oznaczać, że nowe lokomotywy znajdą pracę w przewozach pasażerskich. – Przewoźnicy pasażerscy będą stopniowo zwiększać udział wynajmowanego taboru, w przypadku ruchu międzynarodowego i dalekodystansowego krajowego nadal dominować będą lokomotywy i zestawy wagonowe – uważa Boroń.

Przyznaje, że w obliczu spadku przewozów węgla najwyższe zwyżki zapotrzebowania notowali ostatnio w regionie Europy Środkowo-Wschodniej przewoźnicy pasażerscy. – Nadal jednak widzimy popyt ze strony przewoźników intermodalnych na lokomotywy wielosystemowe Siemens Vectron MS oraz Pesa Gama Marathon z modułem dojazdowym – zaznacza prezes Cargounit. /©℗

MATERIAŁ PARTNERA

TSL zwalnia, ale nie hamuje. Polski rynek flotowy wchodzi w etap chłodnej kalkulacji

Polski rynek flotowy w 2026 roku nie przypomina już branży reagującej impulsywnie na kryzysy i gwałtowne zmiany kosztowe. Z najnowszego raportu DKV Mobility „Wyzwania biznesowe flot ciężarowych i osobowych w Polsce 2026" wynika, że firmy transportowe i flotowe weszły w etap stabilizacji, selektywnych inwestycji i coraz bardziej świadomego zarządzania kosztami. Jednocześnie branża coraz wyraźniej sygnalizuje, że tempo dalszej transformacji będzie zależeć przede wszystkim od infrastruktury i sytuacji gospodarczej.

MATERIAŁ PRZYGOTOWANY PRZEZ FIRMĘ DKV MOBILITY

Stabilizacja zamiast gwałtownej ekspansji

„Rok 2026 potwierdza, że polski rynek flotowy wszedł w fazę stabilizacji po okresie silnych turbulencji kosztowych i regulacyjnych" – podkreśla Anna Biekionis, Country Manager DKV Mobility. Jak wynika z raportu, ponad 60 proc. firm we wszystkich segmentach rynku deklaruje utrzymanie wielkości flot na obecnym poziomie. Dotyczy to zarówno transportu ciężkiego, jak i flot osobowych czy lekkich pojazdów dostawczych. Firmy inwestują ostrożnie, koncentrując się przede wszystkim na utrzymaniu efektywności operacyjnej oraz kontroli kosztów.

Dane pokazują również, że polskie floty pozostają relatywnie młode. W zależności od segmentu od 60 do 78 proc. pojazdów ma nie więcej niż pięć lat. To efekt planowej, cyklicznej wymiany taboru i bardziej przewidywalnego podejścia do inwestycji.

MATERIAŁY PRASOWE

Anna Biekionis, Country Manager DKV Mobility

Koszty nadal dyktują kierunek rynku

W praktyce rynek nadal funkcjonuje pod silną presją kosztową. Dla 57–67 proc. firm kluczowym kryterium przy wyborze paliwa pozostają czynniki ekonomiczne. Największe znaczenie mają koszty paliwa, serwisu oraz finansowania floty. Szczególnie widoczne jest to w transporcie ciężkim, gdzie diesel pozostaje dominującym źródłem napędu, a ponad 70 proc. firm nie planuje zmiany rodzaju paliwa w perspektywie najbliższych dziesięciu lat.

„Rynek nie reaguje impulsywnie. Reaguje chłodną kalkulacją" – podsumowują autorzy raportu.

Elektryfikacja? Tak, ale pod warunkiem

Największą gotowość do transformacji energetycznej deklarują floty osobowe. Już 45 proc. firm wskazuje energię elektryczną jako preferowaną alternatywę dla paliw konwencjonalnych. Jednocześnie raport pokazuje, że największą barierą pozostaje infrastruktura ładowania. Brak odpowiednio rozwiniętej sieci stacji jest dziś jednym z najczęściej wskazywanych czynników ograniczających tempo zmian.

Jak zauważa Anna Biekionis: „Infrastruktura dla paliw alternatywnych wciąż nie nadąża za deklarowanymi ambicjami transformacyjnymi rynku. To właśnie jej rozwój będzie w kolejnych latach jednym z głównych czynników determinujących tempo zmian technologicznych".

Cyfryzacja staje się codziennością

Raport DKV Mobility pokazuje również wyraźny wzrost znaczenia narzędzi cyfrowych w zarządzaniu flotą. Najczęściej wykorzystywane pozostają karty flotowe, monitoring GPS oraz rozwiązania wspierające kontrolę kosztów i rozliczeń. Cyfryzacja rozwija się przede wszystkim tam, gdzie przynosi bezpośrednie korzyści operacyjne i finansowe.

Pełny raport „Wyzwania biznesowe flot ciężarowych i osobowych w Polsce 2026" dostępny jest na stronie DKV Mobility: DKV Mobility Trade Report 2026

MATERIAŁ PARTNERA

Wodorowe pociągi coraz bliżej

Wodorowa lokomotywa oraz pociąg Pesa wzbudziły duże zainteresowanie u przewoźników kolejowych zarówno w Polsce, jak i za granicą.

PESA

MATERIAŁ POWSTAŁ WE WSPÓŁPRACY Z FIRMĄ PESA

Przewoźnicy kolejowi przymierzają się do dekarbonizacji działalności na niezelektryfikowanych szlakach. Od 2023 r. w próbach znajduje się pierwsza w Europie lokomotywa wodorowa Pesa SM42-6Dn. Jest to pojazd zaprojektowany i zbudowany przez bydgoską Pesę. Prototyp należy do Orlenu i na co dzień pracuje na bocznicy koncernu w Płocku.

Pesa SM42-6Dn to pierwsza na rynku europejskim lokomotywa wodorowa, która została dopuszczona do eksploatacji. Jest całkowicie bezemisyjna, zasilana z dwu ogniw wodorowych o mocy 85 kW każde i wyposażona w cztery silniki asynchroniczne o łącznej mocy 720 kW. Jest przeznaczona do klasycznej pracy manewrowej na terenie bocznic i terminali.

Dekarbonizacja stalowni

We wrześniu 2024 r. podczas trwających w Berlinie targów Innotrans Pesa podpisała ze szwedzkimi firmami Väte Rail oraz Hankavik porozumienie w sprawie wdrożenia do eksploatacji w Szwecji manewrowych lokomotyw wodorowych.

Docelowo zamówienia mogą objąć nawet 20 lokomotyw i pierwsze lokomotywy wodorowe mają być wprowadzone do eksploatacji na przełomie lat 2027/2028. Firmy będą także współpracować w zapewnieniu klientom infrastruktury tankowania wodoru oraz tworzenia całych ekosystemów H2, z wytwarzaniem wodoru zielonych źródeł energii.

Firma Väte Rail to przewoźnik, który podpisał umowę na obsługę prac manewrowych jednego ze światowych producentów stali. Umowa zakłada dekarbonizację obsługi prac manewrowych, a szwedzki przewoźnik zdecydował się osiągnąć zakładane cele zerowej emisji przy wykorzystaniu do prac manewrowych wodorowej lokomotywy Pesa.

Szwedzcy przewoźnicy mieli okazję zaznajomić się z wodorową lokomotywą w Polsce i na własnej sieci. Lokomotywa odbyła jesienią 2025 r. dziesięciodniowy cykl pokazów, nazwany „Wodorowy RoadShow Pesa" w Szwecji. Dotarła ze Świnoujścia do Ystad promem Polonia i dalej torami do Sztokholmu i innych szwedzkich miast, w których była prezentowana potencjalnym klientom.

Po próbach Szwedzi stwierdzili, że są zainteresowani lokomotywą. – Nasza strategia zakłada dekarbonizację całości naszej działalności przewozowej do roku 2030. Naszą wizją jest być najbardziej zielonym przewoźnikiem kolejowym w Szwecji, a ja uważam, że jeśli na kolei chcesz być „green", to musisz wykorzystać napędy wodorowe – uważa prezes i właściciel Väte Rail Jan Forslund.

Za organizację poolu taborowego dla Väte Rail odpowiedzialny jest trzeci partner porozumienia, czyli firma Hankavik. To jej przedstawiciele rozpoczęli rozmowy z Pesą i będą odpowiedzialni za wprowadzenie lokomotyw na szwedzki rynek. – Przyznaję, że byliśmy pozytywnie zaskoczeni parametrami eksploatacyjnymi wyprodukowanej przez Pesę manewrowej lokomotywy wodorowej. SM42-6Dn podczas prac na bocznicy spisywała się doskonale, a nasi maszyniści wysoko ocenili komfortowe warunki pracy. Wykorzystywane w Skandynawii lokomotywy manewrowe to wysłużone, stare pojazdy, a ekologiczna i cicha lokomotywa wodorowa wydaje się idealna do ich zastąpienia – podkreśla prezes firmy Hankavik Adrian Lindqvist.

Szwecja wspiera napędy wodorowe i ma tani prąd, dzięki czemu cena kilograma wodoru w maju na publicznej stacji wynosiła 90 koron, czyli 35 zł, i jest niezmienna od dwóch lat.

Wodorowy Karpacz

Wodorową lokomotywą zainteresowany jest także Polska Miedź Trans. Przewoźnik dokonał prób na infrastrukturze KGHM w rejonie Lubina, Rudnej i Polkowic. Przez cztery dni lokomotywa woziła na trudnej trasie koncentrat, rudę miedzi i piasek, sprawdzając: efektywność, bezpieczeństwo i zużycie wodoru.

Po próbach padła ważna deklaracja z ust Piotra Stryczka, wiceprezesa KGHM Polska Miedź SA ds. korporacyjnych. – Przeprowadzone w Zagłębiu Miedziowym testy tylko potwierdziły, że warto inwestować w tę technologię. Wykazały, że paliwo wodorowe jest paliwem przyszłości. Dlatego zielona energia będzie zajmować ważne miejsce w strategii energetycznej naszej grupy kapitałowej – zapowiedział Piotr Stryczek.

Próby wodorowej lokomotywy Pesa na Dolnym Śląsku były znacznie szersze niż jazdy w kopalni. Koleje Dolnośląskie uruchomiły pierwszy w Polsce rozkładowy pociąg z napędem na ten rodzaj paliwa przyszłości. W relacji Jelenia Góra–Karpacz kursowały cztery pociągi i wywołały duże zainteresowanie. – Kolej to transportowy krwiobieg regionu. Chcąc zachęcić mieszkańców do korzystania z pociągów, musimy pracować nad stałym polepszaniem oferty przewozowej. Elektryfikacja linii kolejowych to zadanie rządu, ale nie spoczywamy na laurach i sami również szukamy nowoczesnych, ekologicznych rozwiązań – zapewnił podczas premiery marszałek dolnośląski Paweł Gancarz.

Podczas późniejszego Forum Ekonomicznego jedna z debat poświęcona była napędowi wodorowemu. Zgodni co do wykorzystania tego napędu w kolei byli przedstawiciele Ministerstwa Klimatu i Środowiska, a także władze województwa dolnośląskiego. – Niesamowite wrażenie zrobiła wodorowa lokomotywa na pasażerach, którzy wzięli udział w tym historycznym wydarzeniu – zapewnił prezes Kolei Dolnośląskich Damian Stawikowski.

Dodał, że już teraz sprawdza możliwości współfinansowania takich maszyn.

Nowa fabryka

Spółka Pesa podpisała 3 września 2025 r. z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej umowę na dofinasowanie budowy nowej hali przeznaczonej do produkcji wodorowych pojazdów. NFOŚiGW przekaże 53 mln zł na fabrykę, która stopniowo będzie zwiększać moce produkcyjne, tak by do 2030 r. produkować dziesięć lokomotyw wodorowych rocznie.

Kolejna dotacja NFOŚiGW w wysokości blisko 90 mln zł wspomoże Pesę w budowie prototypu pasażerskiego pociągu na wodór. Na opracowanie pierwszego w kraju pasażerskiego pojazdu wodorowego z dodatkowym zasilaniem z sieci trakcyjnej Pesa otrzyma dotację 36,16 mln zł.

Pociąg będzie posiadał potrójne źródło zasilania: z trakcji elektrycznej (pantograf), ogniw wodorowych oraz baterii. Taka konfiguracja pozwoli na obsługę tras zelektryfikowanych i niezelektryfikowanych bez konieczności przesiadek. Dzięki systemowi sterowania opracowanemu przez Pesę pojazd będzie wybierał najbardziej efektywne źródło energii, redukując zużycie wodoru na odcinkach z trakcją.

Pociąg pomieści ok. 200 pasażerów, w tym 120 na miejscach siedzących. Prototyp ma dwa człony, każdy wsparty na dwóch wózkach, dzięki czemu naciski osi nie przekroczą 18 ton, co ma znaczenie przy obsłudze linii o małym obciążeniu, a takie są niezelektryfikowane. – Rozwija się ruch na liniach o małych potokach pasażerskich, ale ważnych dla lokalnej społeczności. Dzisiaj obsługują je zespoły spalinowe, ale w przyszłości chcemy wykorzystywać na tych trasach ekologiczne pojazdy i pozyskiwać na ich zakup unijne dofinansowanie – zaznacza wiceminister infrastruktury Piotr Malepszak.

Klientem może być Dolnośląskie. – W ostatnich latach dostęp do kolei na Dolnym Śląsku odzyskało blisko ćwierć miliona osób. Jednak nie wszystkie linie odbudowywane w województwie są zelektryfikowane, dlatego musimy znaleźć rozwiązanie, ponieważ transport w Unii Europejskiej odchodzi od pojazdów spalinowych – tłumaczy wicemarszałek województwa dolnośląskiego Michał Rado.

Koleje Dolnośląskie zaproponowały w styczniu br. producentom pociągów partnerstwo innowacyjne, w ramach którego dwóch z nich będzie mogło dostarczyć po dwa pojazdy. Każdy z tych pociągów ma mieć minimum 120 miejsc siedzących i co najmniej trzy pary drzwi.

Mają to być też pojazdy z „klasycznym" napędem elektrycznym, a więc pobierającym prąd przez pantograf z sieci trakcyjnej. Wymagane jest zastosowanie dodatkowego źródła energii, takiego jak baterie, superkondensatory, ogniwa wodorowe i inne.

PESA

PESA

KOLEJ

Jaka jest przyszłość przed PKP LHS i terminalem w Sławkowie?

Ukraińska kolejowa konkurencja może wymusić na PKP LHS zmianę z zarządcy infrastruktury na operatora logistycznego, działającego w sieci terminali i usług intermodalnych.

MATERIAŁY PRASOWE

Ukraina buduje normalnotorową linię kolejową Mościska–Skniłów (stacja na zachodnich przedmieściach Lwowa). – Te inwestycje zmienią w istotny sposób układ potoków ładunków w korytarzu Azja–Europa Zachodnia, a doświadczenie branżowe pokazuje, że brak międzynarodowej koordynacji między terminalem w Sławkowie a budowanym terminalem w Skniłowie w Ukrainie może doprowadzić do nieefektywnej konkurencji infrastrukturalnej i obniżenia wykorzystania istniejących terminali w Polsce. Powstanie tego typu infrastruktury tuż za granicą Polski może doprowadzić do sytuacji, w której Eurterminal w Sławkowie zostanie zmarginalizowany, a potoki ładunków zostaną przekierowane poza terytorium Polski na Słowację, Węgry i południe Europy – ostrzega Marian Bąk, budowniczy pierwszego terminalu kontenerowego w Sławkowie i autor książki „Szerokim torem do Sławkowa, nie szerokość toru, lecz szerokość myślenia" oraz w latach 1997–1998 szef Gabinetu Politycznego Ministra Transportu i Gospodarki Morskiej Eugeniusza Morawskiego.

Strategiczna perspektywa

Ministerstwo Infrastruktury przypomina, że budowa linii normalnotorowych o rozstawie szyn 1435 mm na terenie Ukrainy jest suwerenną, strategiczną decyzją tego kraju, na którą strona polska nie miała wpływu.

Resort uważa, że „utrzymanie i rozwój linii kolejowej o szerokości 1520 mm na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej pozostaje strategicznie uzasadnione z punktu widzenia gospodarczego, logistycznego oraz geopolitycznego".

Ministerstwo przekonuje, że „inwestowanie w szerokotorową infrastrukturę kolejową w Polsce wzmacnia rolę kraju jako regionalnego hubu logistycznego. Linia LHS umożliwia efektywny transport surowców masowych oraz kontenerów z kierunku wschodniego do centralnej Polski i vice versa".

Wskazuje też, że „dywersyfikacja techniczna stanowi element bezpieczeństwa państwa, umożliwiając elastyczne reagowanie w sytuacjach kryzysowych, takich jak konflikty zbrojne, zerwanie łańcuchów dostaw czy zmiany kierunków handlu międzynarodowego".

Ponadto „inwestycje Ukrainy w infrastrukturę o standardzie europejskim należy postrzegać jako uzupełnienie, a nie substytut istniejącego systemu szerokotorowego".

MI przypomina, że w perspektywie powojennej odbudowy Ukrainy „PKP LHS może odgrywać kluczową rolę w zapewnieniu sprawnego i efektywnego systemu transportowego dla przepływu materiałów, surowców oraz pomocy międzynarodowej w zakresie odbudowy tego kraju".

Wskazuje, że „system szerokotorowy linii LHS oferuje pojemność transportową ok. 10–11 mln ton rocznie do wykorzystania, biorąc pod uwagę, że linia LHS w odróżnieniu do linii normalnotorowych jest przeznaczona wyłącznie do transportu towarów".

Ponadto „znaczenie ma rozwój lądowych korytarzy transportowych w ramach inicjatyw handlowych łączących Azję z Europą. W praktyce oznacza to wykorzystanie tras przebiegających przez kraje o szerokim torze (m.in. Kazachstan, Rosję czy Białoruś), gdzie standard 1520 mm zapewnia ciągłość przewozów na większości długości trasy".

Koordynacja rynkowa

Były prezes terminalu Sławków obawia się, że jeżeli Polska nie ureguluje z Ukrainą zasad współpracy, straci pozycję, którą budowała przez dekady. – Jeżeli ogromny terminal powstanie tuż za naszą granicą, to operatorzy, przewoźnicy i spedytorzy naturalnie przeniosą tam swoje operacje, rynek wybierze tańsze, szybsze i prostsze rozwiązania. W konsekwencji Polska może zostać zepchnięta z roli kluczowego korytarza towarowego łączącego Unię Europejską z Azją. W przeszłości próbowano przedłużyć szeroki tor ze Sławkowa do Bohumina. Wtedy udało się to zablokować, bo oznaczałoby to utratę kontroli nad strategicznym korytarzem. Dziś sytuacja jest podobna, choć kierunek inny – przypomina Bąk.

Prognozuje, że przejęcie przez terminal pod Lwowem przeładunków osłabi polskie terminale intermodalne, zmniejszy ruch kolejowy przez Polskę, przez co ucierpią porty, spedycja i cały sektor logistyczny. – Nasze firmy poniosą miliardowe straty – alarmuje Bąk.

Uważa, że budowa toru normalnego i terminalu pod Lwowem musi odbywać się na partnerskich zasadach. Dlatego Polska powinna domagać się oficjalnie umowy pomiędzy Polską a Ukrainą, która określi:

- zasady funkcjonowania terminali,
- warunki dostępu do infrastruktury,
- podział ruchu i odpowiedzialności,
- mechanizm chroniący uczciwą konkurencję.

Ministerstwo odpowiada, że rozwój linii 1435 mm w Ukrainie potencjalnie może stanowić rozszerzenie obszaru oddziaływania polskich portów morskich. „Linie kolejowe o europejskim standardzie w głąb Ukrainy zwiększają dostępność transportową dla portów Gdańsk, Gdynia czy Szczecin–Świnoujście, które mogą stać się naturalną bramą eksportową i importową dla ukraińskiej gospodarki".

Druga nitka

Linia LHS jest także źródłem ładunków samochodowych. – Tylko 18 maja giełda podawała w Sławkowie 89 ładunków, choć zapewne część z ich się powtarzała – przypuszcza przewoźnik z Lublina Rafał Mekler.

Według adiunkta Zakładu Inżynierii Systemów Transportowych i Logistyki Politechniki Warszawskiej, Wydział Transportu, Rafała Zgorzelskiego kluczowe pytanie nie brzmi: „czy będzie konkurencja", tylko: „czy Polska jest przygotowana na tę konkurencję". – O przewadze nie decyduje wyłącznie rozstaw toru, lecz jakość całego ekosystemu logistycznego: przepustowość terminali, sprawność odpraw, dostępność magazynów, integracja z siecią TEN-T oraz przewidywalność operacyjna – wylicza adiunkt PW.

Sławków powinien stać się nie tylko terminalem przeładunkowym, ale dużym europejskim hubem logistyczno-przemysłowym powiązanym z odbudową Ukrainy, magazynowaniem, lekką produkcją i dystrybucją towarów na rynek UE. – Istotne będzie wypracowanie przewagi regulacyjnej i operacyjnej po stronie UE, m.in. poprzez szybsze procedury celne, stabilność prawa, bezpieczeństwo finansowe i dostęp do europejskiego rynku kapitałowego – ocenia Zgorzelski.

Bąk wskazuje, że linia LHS, która stanowi podstawę działania Sławkowa, to pojedynczy niezelektryfikowany tor z mijankami o prędkości 40 do 60 km/h, wymagający pilnej:

– elektryfikacji;

– budowy drugiej, równoległej nitki;

– modernizacji infrastruktury towarzyszącej.

Zgorzelski przyznaje, że jeśli po stronie ukraińskiej powstanie nowoczesna infrastruktura normalnotorowa z potencjalnie bardziej konkurencyjną kosztowo obsługą i szybszymi procedurami, część ładunków może zostać przekierowana. – Dlatego konieczne jest działanie, a nie bierna obserwacja. Potrzebne jest przyspieszenie inwestycji wokół LHS i Sławkowa: zwiększanie przepustowości, rozwój terminali intermodalnych, cyfryzacja procesów logistycznych, integracja systemów terminalowych oraz uproszczenie procedur granicznych – wylicza pracownik PW.

Inwestycje w Polsce

Premier Donald Tusk zapowiedział 26 maja 2025 roku budowę „Drugiego Sławkowa" jako kluczowego elementu przyszłej współpracy logistycznej z Ukrainą. Niezależnie od przekonań politycy są zgodni co do konieczności inwestycji.

Reprezentujący okręg wyborczy nr 7, który obejmuje m.in. Chełm i Zamość, poseł Konfederacji Witold Tumanowicz stwierdza, że Polska musi inwestować i zadbać, aby Sławków był najsprawniejszą bramą towarową między Ukrainą a Unią Europejską. – Konkurencja po stronie ukraińskiej zaostrza walkę, której powinniśmy stawić czoła, a nie poddawać się na starcie – podkreśla Tumanowicz.

Strategia spółki PKP LHS na lata 2025–2035 przewiduje m.in. zakup 20 fabrycznie nowych lokomotyw spalinowych o dużej mocy.

Ministerstwo uspokaja, że „rozwój infrastruktury kolejowej na Ukrainie nie powinien być postrzegany jako zagrożenie dla funkcjonowania PKP LHS sp. z o.o. pod warunkiem utrzymania jej konkurencyjności w zakresie oferty handlowej dla klientów. Z drugiej strony cechy techniczne linii, zapewniające połączenie obu systemów kolejowych, rozbudowany system punktów ładunkowych i terminali przystosowanych do obsługi wszelkich towarów oraz doświadczenie w zakresie prowadzenia złożonych projektów logistycznych zapewniają przewagę operacyjną linii LHS nad konkurencją, co stanowi stabilne podstawy jej dalszego funkcjonowania".

Zgorzelski wskazuje, że pojawienie się ukraińskiej konkurencji oznacza dla PKP LHS konieczność przejścia z roli infrastrukturalnego „beneficjenta położenia geograficznego" do roli aktywnego operatora rynku logistycznego, który konkuruje czasem obsługi, jakością terminali i integracją usług. – Kluczowe będzie więc nie „obronienie każdego przeładunku", lecz utrzymanie kontroli nad najbardziej wartościową częścią łańcucha logistycznego: organizacją transportu, magazynowaniem, dystrybucją i obsługą rynku UE – podkreśla Zgorzelski.

Bąk uważa, że zarząd Sławkowa powinien podjąć współpracę biznesową i operacyjną z Ukrzaliznycą i wskazuje trzy kierunki:

- Skniłów staje się wschodnim przedłużeniem Sławkowa, przez co następuje integracja terminali;
- wspólne zarządzanie przepływami ładunków – koordynacja usług i harmonogramów przewozów;
- projekt integracyjny Polska–Ukraina w ramach CEF/TNT-T – wymiana know-how i standardów operacyjnych.

– Takie podejście pozwoli stworzyć spójny korytarz logistyczny i zabezpieczyć interesy polskiej logistyki w nowej architekturze transportowej Europy – podsumowuje Bąk.

/©℗

USŁUGI

Kurierzy na wyścigi stawiają automaty paczkowe

W Europie rośnie nowa sieć logistyki e-handlu. Automaty paczkowe stały się najważniejszą inwestycją dla branży kurierskiej.

W najbliższych latach wzrost liczby automatów paczkowych na terenie Europy będzie wahał się od 10 proc. do nawet ponad 20 proc. CAGR w niektórych krajach – szacuje wiceprezes Last Mile Experts Mirek Gral.

Z raportu Out of Home Delivery i Europe, PUDOs and Automated Parcel Machines, który LME opublikuje na początku czerwca i do którego dotarła „Rzeczpospolita", wynika, że średnioroczny wzrost liczby punktów OOH w Europie oscyluje pomiędzy 15 a 20 proc., tendencją w kierunku znacznie szybszego przyrostu automatów paczkowych vs. punkty PUDO, których nasycenie było już dość wysokie kilka lat temu.

Z raportu wynika, że przyrost punktów PUDO w 2025 r. wyniósł ok. 5 proc. względem 2024 r., a automatów paczkowych o ok 35 proc. Gral tłumaczy, że po stosunkowo szybkiej rozbudowie sieci punktów PUDO, spowodowanych głównie niskim nakładami inwestycyjnymi, pandemia zmieniła reguły gry. – Drastyczne ograniczenie kontaktów międzyludzkich spowodowało, że automaty paczkowe stały się bardziej popularne niż kiedykolwiek – podkreśla wiceprezes LME.

Zaraźliwy przykład InPost

Dlatego w Europie trwa intensywna rozbudowa sieci maszyn paczkowych. – Operatorzy tacy jak InPost udowodnili coś pozornie prostego, ale niezwykle trudnego do wykonania: duża gęstość APM tworzy nawyki, te napędzają wzrost liczby przesyłek w sieci, a duże liczby dają operatorom zyski. Gdy to koło zamachowe zacznie się kręcić, model staje się niezwykle potężny – uważa prezes Last Mile Experts Marek Różycki.

InPost miał na koniec 2025 r. 61,2 tys. automatów paczkowych, tworzących największą w Europie sieć takich maszyn. Tylko w 2025 r. zainstalował ich 14,2 tys., a łączne nakłady sięgnęły 1,8 mld zł (12,5 proc. przychodów). Jednocześnie EBITDA sięgnęło 25,8 proc.

W Polsce, gdzie sieć paczkomatów InPost jest najbardziej rozbudowana (28,2 tys. automatów), marża operacyjna operatora wyniosła 49 proc., w strefie euro 15,5 proc., a w Wielkiej Brytanii oraz Irlandii 2,8 proc.

DPD ma w Polsce 12 tys. maszyn, o 2 tys. więcej niż rok temu. W podobnym tempie rozwija sieć DHL eCommerce, który zainstalował w Polsce w ostatnich sześciu miesiącach 1000 maszyn i ma ich 9 tys.

Gral wskazuje na coraz szybsze budowanie sieci współdzielonych, dotyczy to zarówno niezależnych operatorów (najczęściej sieci automatów paczkowych) oferujących swoją infrastrukturę dla wielu poczt i firm kurierskich. – Jestem przekonany, że trend utrzyma się, a nawet przyspieszy, ze względu na ekonomikę oraz aspekty środowiskowe – wskazuje wiceprezes LME.

Wiele lat rozwoju

Gral przekonuje, że popularność automatów paczkowych na pewno wzrośnie, szczególnie, że niektóre kraje są dopiero na początku tej drogi. – Nasycenie maszynami jest bardzo zróżnicowane i waha się od ponad 17 automatów paczkowych na 10 tys. mieszkańców w Polsce, a kończąc na Szwajcarii czy Irlandii, gdzie odsetek ten jest poniżej jednej maszyny na 10 tys. mieszkańców – wylicza wiceprezes LME.

Nikt nie potrafi precyzyjnie określić, w jakim momencie sieci automatów paczkowych przestaną rosnąć. – Kilka lat temu, gdy rozpoczynałem pracę nad pierwszym raportem, pytanie takie zostało postawione ekspertom w Polsce, która od wielu lat jest liderem w liczbie maszyn na mieszkańca. Odpowiedzi były różne: 50 tys., 60 tys., może za dekadę 70 tys. W ubiegłym roku w kraju mieliśmy dostępnych 66 885 automatów paczkowych, których operatorami było sześć firm z sektora KEP. Ile automatów będziemy mieli w 2030 r.? Śmiem twierdzić, że w połowie 2026 r. przekroczyliśmy już próg 70 tys. maszyn. Moje szacunki oscylują w granicach dochodzących nawet do 100 tys. – dodaje Gral.

Szybką ekspansję automatów paczkowych mogą wstrzymać samorządy. Przykładem jest pilotażowy unijny projekt kurierskiego centrum, wdrożony w Polsce w Poznaniu we współpracy z GLS.

Dewastowane maszyny

Współzałożyciel PackUpp Ridvan Gocem przypomina, że np. Scottish Borders Council nakazała w marcu InPost usunięcie automatu, który wg mieszkańców nie pasował do otoczenia. Z tego samego powodu władze w Denholm nie wydały tej samej firmie pozwolenia na ustawienie automatu.

Władze kalifornijskiego Fresno zakazały budowy zewnętrznych APM, ponieważ uważają, że są plagą w okolicy i przyciągają przestępców. Maszyny są dewastowane i okradane, zaś w Berlinie maszyny DHL znikają pod warstwami graffiti. – Ludzie nie chcą metalowych pudełek na ulicach. Automaty rozwiązują problem przewoźnika, nie klienta, nie sąsiedztwa, nie sprzedawcy tracącego odwiedzających trzy drzwi dalej – przekonuje Gocem. Wskazuje, że w Wielkiej Brytanii codziennie zamyka się 37 sklepów.

–rp

ROZMOWA

Firmy połączyła polska kultura

Paweł Moder, Country Manager DFDS Logistics Polska, oraz Arkadiusz Jastrzębski, Managing Director w DFDS Polska, mówią o zaletach połączenia Ekol z DFDS.

MATERIAŁY PRASOWE

MATERIAŁ POWSTAŁ WE WSPÓŁPRACY Z DFDS POLSKA

Ponad półtora roku temu duński DFDS wykupił w Europie transportowo-logistyczne spółki tureckiej firmy Ekol. Jak poszła integracja?

Arkadiusz Jastrzębski: Wraz z informacją o sprzedaży pojawiły się obawy o przyszłość, o miejsca pracy, a do tego o różnice kulturowe. Kultura skandynawska jest specyficzna i do tego DFDS to spółka giełdowa, gdy turecki podmiot był prywatny. Stad w proces integracji weszliśmy z ostrożnością, ale okazało się, że strach ma wielkie oczy. Połączenie nie odbyło się na zasadzie kopiuj-wklej. DFDS jest ciekawa innych kultur, stara się zrozumieć, dlaczego Ekol wszedł do Polski, zbudował organizację, która znalazła sobie miejsce i rozwijała się, zachowując rentowność, oraz dysponowała narzędziami pozwalającymi konkurować z największymi graczami.

Na początku było wiele znaków zapytania, obaw, ale tu niespodzianka: możemy kontynuować dzieło rozpoczęte w Ekolu.

Paweł Moder: Mam doświadczenia po obu stronach, bo byłem także w firmie przejmowanej. Pokonaliśmy różnice kulturowe, skupiając się na tym, co jest podobne, czyli kulturze polskiej, leżącej po środku między południową i północną. Dobrze łączymy te dwa trendy podejściem do klienta. Traktujemy go jako partnera, a nie tylko odbiorcę usług. To ważne dla klientów ceniących długofalowe rozwiązania, pozwalające skalować biznes. Mamy wielu klientów z sektora e-commerce, z którymi z sukcesem się rozwijamy.

Przejęcie prężnej spółki, jaką jest Ekol, budziło po obu stronach obawy, a ich rozproszenie wiązało się z komunikacją zespołów. Spotkały się dwa modele prowadzania biznesu i oba są dobre, ale o innym podejściu, a połączenie wymagało od nas szybkiej decyzji. Jako najważniejsze zdefiniowaliśmy wspólne podejście do klientów. Z tego punktu widzenia to ciekawy przypadek, jak przeprowadzić połączenie w sposób gładki i profesjonalny.

Czy klienci odczuli połączenie? Ilu odeszło w jego wyniku?

AJ: Priorytetem było, aby proces był bezbolesny i niezauważalny dla klientów i by skutkował tylko zwiększeniem oferty: szerokością, jakością, atrakcyjniejszą ceną, a nie problemami wynikającymi ze zmiany procedur, systemów komputerowych lub nowych, nieznanych narzędzi. Dlatego nie straciliśmy żadnego klienta, a dotychczasowi skorzystali z poszerzonej oferty.

A co zyskali dotychczasowi klienci?

PM: Ekol z sukcesem prowadził w Polsce usługę magazynową również dla e-commerce. DFDS przeniósł wraz z personelem operację z własnego magazynu w Tarnowie Podgórnym do obiektu Ekola, ponieważ widzieliśmy większy potencjał w tym rozwiązaniu, jednocześnie optymalizując procesy i koszty obsługi.

Druga sprawa to geograficzne pokrycie: DFDS koncertował się na Europie Zachodniej i Północnej, więc przejmując sieć magazynów Ekol, zyskaliśmy duże doświadczenie we współpracy m.in. z Węgrami, Serbią czy Turcją, gdzie rozwój gospodarczy jest szybszy nie w strefie euro. Otworzyło to naszym dotychczasowym klientom perspektywy rozwoju na nowych rynkach.

Nastąpiła wymiana ofert?

AJ: Spółki uzupełniły się ofertami. DFDS w dużym stopniu wykorzystuje własny sprzęt. Ekol w Polsce wykorzystywał flotę turecką, więc rozbudowaliśmy ofertę spedycyjną i w niej jesteśmy mocni. Do tego dochodzi spedycja lotniczo-kolejowo-morska, w której mamy kompetencje i doświadczenie od kilku lat. Mamy też agencję celną, oferujemy obsługę m.in. importu z Dalekiego Wschodu i Afryki Północnej. Mamy doświadczenia w transporcie intermodalnym do Afryki Północnej. Sprzedaż w tym roku jest dużo wyższa niż w poprzednich latach i można powiedzieć, że wnieśliśmy posag na równych zasadach.

PM: Ekol wniósł oddział z przesyłkami lotniczymi (od kilku tygodni mamy certyfikat IATA), co pozwoliło rozmawiać z klientami z Azji i stamtąd pozyskujemy klientów dla logistyki kontraktowej. Jesteśmy otwarci na różnego rodzaju klientów mających różne wymagania. Polska stanowi dla DFDS poważny środek ciężkości dla grupy, skonsolidowane przychody stanowią już trzeci rynek dla DFDS na kontynencie. Widzimy, iż nasze notowania w grupie wzrosły jako jednego z najszybciej rosnących rynków UE.

Jakie inwestycje firma przewiduje?

AJ: Nowa organizacja z DFDS daje większe szanse rozwoju i centrala to widzi. Ułatwia nam to rozmowy z zarządem o nowych produktach lub inwestycjach. Organizacja w Polsce ma szanse budować mocniejsze usługi w nowych obszarach. Zamierzmy być bardziej aktywni na Słowacji, w Czechach oraz wykorzystać mocniej silną organizację DFDS na Węgrzech. Wielu klientów dawnego Ekola pracowało w relacji tureckiej, ale zachowali ostrożność wobec tureckiego operatora, firmy spoza UE. To zniknęło po przejęciu i z nowymi zespołami możemy zrobić coś więcej.

Granice oferty stanowi Europa?

PM: Po połączeniu poprawiło się wypełnienie pociągów, wykorzystanie własnych środków transportu, jak i promów na Morzu Śródziemnym. Oferta stała się bardziej kompleksowa, a klienci zyskali dostęp do nowych rynków. Dzięki otwarciu na Turcję czy Egipt staliśmy się nie tylko firmą paneuropejską, ale i wychodzącą poza Europę, co ustawia nas w roli dużego operatora logistycznego. To zobowiązuje. /©℗

PRZESYŁKI KURIERSKIE

Wielka modernizacja sieci logistycznej Poczty Polskiej

Poczta Polska podjęła szeroki program modernizacji zaplecza logistycznego: od nowych depotów kurierskich, przez samochody dla listonoszy, po największy na rynku projekt inwestycyjny w zakresie logistyki gotówki.

MATERIAŁ POWSTAŁ WE WSPÓŁPRACY Z POCZTĄ POLSKĄ

Poczta Polska

MATERIAŁY PRASOWE

Strategicznym priorytetem Poczty jest usprawnienie i cyfryzacja podstawowej działalności: sprawna i rentowna sieć logistyczna, standard placówek pocztowych, informatyzacja i technologie. – Poczta Polska jest emanacją państwa i jego obecności blisko obywateli. Poczta pełni podwójną rolę – z jednej strony realizuje misję publiczną i wspomaga państwo w sytuacjach kryzysowych, a z drugiej musi konkurować z prywatnymi operatorami logistycznymi. Aby działać skutecznie na obu tych polach, spółka musi realizować intensywnie proces transformacji i wzmacniać swoje cyfrowe i technologiczne kompetencje oraz unowocześniać logistykę i infrastrukturę – przekonuje p.o. prezesa Poczty Polskiej Sławomir Żurawski.

Spółka już prowadzi program transformacji logistyki, w tym uruchamia przejściowe magazyny kurierskie w kluczowych lokalizacjach w całym kraju. Jest on realizowany przez Regiony Logistyki i wpisuje się w długofalową strategię budowania wydajnej i skalowalnej sieci operacyjnej spółki.

Nowa jakość logistyki

Pierwsze nowe depoty Poczta Polska uruchomiła w Częstochowie i Radomiu. W ostatnim z wymienionych miast dotychczasowy punkt operacyjny dysponował zaledwie 350 mkw. powierzchni operacyjnej i nie posiadał doków przeładunkowych dla zestawów ciężarowych (TIR). Ograniczony plac manewrowy, współdzielony z usługą paletową, utrudniał sprawną realizację procesów logistycznych, szczególnie kurierskich.

Nowy obiekt oferuje łącznie ponad 1150 mkw. nowoczesnej powierzchni, na którą składają się:

- 750 mkw. hali magazynowej z kilkunastoma bramami – możliwa jednoczesna obsługa około 30 pojazdów kurierskich;
- 100 mkw. wydzielonej strefy do obsługi przesyłek listowych;
- 300 mkw. powierzchni biurowo-socjalnej dla pracowników;
- dwa doki przeładunkowe dla zestawów ciężarowych (TIR) z oddzielnym wjazdem;
- obszerny parking dla wszystkich pojazdów operacyjnych;
- podajnik rolkowy do mechanicznego sortowania paczek.

Skoncentrowanie wszystkich procesów operacyjnych w jednej lokalizacji upraszcza organizację pracy i skraca czas obsługi przesyłek. Listonosze i kurierzy obsługujący Radom i okolice będą mogli sprawniej przygotowywać i realizować codzienne trasy dostawcze. Dla mieszkańców regionu oznacza to szybszą i bardziej przewidywalną dostawę paczek i listów, zaś dla spółki – optymalizację kosztową.

Wzmocniona sieć

Placówki w Częstochowie i Radomiu to pierwsze z 13 obiektów, jakimi Poczta Polska planuje wzmocnić potencjał operacyjny dla klientów KEP. Nowa infrastruktura zapewni znacznie lepsze warunki dla obsługi przesyłek kurierskich, ale również listowych, a celem programu jest:

- sprawniejsza obsługa przesyłek,
- zwiększenie liczby jednocześnie obsługiwanych pojazdów,
- zwiększenie powierzchni magazynowej i parkingowej,
- nowoczesne hale z dokami do załadunku,
- wzmocnienie możliwości operacyjnych,
- lepiej zorganizowane place przeładunkowe,
- automatyzacja sortowania paczek,
- wydzielenie strefy do obsługi przesyłek listowych,
- wydzielenie powierzchni biurowo-socjalnej dla pracowników.

W kolejnych miesiącach planowane jest uruchomienie następnych depotów kurierskich, które będą stopniowo uzupełniały sieć operacyjną Poczty Polskiej.

Założeniem projektu jest wynajęcie do 13 odpowiednich operacyjnie lokalizacji, dostosowanie 5 istniejących jednostek logistycznych do obsługi procesów KEP, wyposażenie wszystkich tych obiektów w proste rozwiązania automatyzujące sortowanie, które usprawnią obsługę przesyłek i zwiększą efektywność procesów. Poczta buduje architekturę logistyczną KEP, która w drugiej fazie osiągnie łącznie 41 operacyjnych lokalizacji docelowych uwzględniających również obecną sieć infrastruktury logistycznej.

Sławomir Żurawski podkreśla, że w logistyce wygrywa dziś nie największy, ale najbardziej elastyczny i najlepiej zintegrowany operator. – Klient oczekuje szybkiej dostawy, transparentności procesów i wygodnych punktów odbioru. Dlatego Poczta, która nie skorzystała z szansy przed laty, tym mocniej musi dziś skupić się na rozbudowie kompetencji, by konkurować nie tylko ceną, ale też technologią, siecią logistyczną i walczyć o jak najlepsze doświadczenie klienta. A to wymaga inwestycji, szczególnie w obszarze logistyki oraz IT – wskazuje Żurawski.

Spółka dysponuje siecią 7,6 tys. placówek, kilkudziesięciu sortowni, a ponad 17 tys. listonoszy każdego dnia dociera do mieszkańców w całym kraju, doręczając przeszło 3 mln listów i paczek do ponad 15 mln adresów w całej Polsce.

Odnowiona flota

Z usług Poczty Polskiej korzysta 92 proc. Polaków. – Listonosze są sercem naszej działalności. Każdego dnia zapewniają ciągłość doręczeń, docierając do klientów w miastach i na terenach wiejskich. Charakter ich pracy wymaga codziennej mobilności, którą może zapewnić tylko niezawodne, sprawne, bezpieczne i docierające w trudny teren narzędzie transportu. Dlatego gruntowną przebudowę naszej floty zaczynamy właśnie od tego przetargu – tłumaczy p.o. prezesa zarządu Poczty Polskiej.

Listonosze pokonują rocznie 156 mln km, a samochody flotowe – 170 mln km. Flota samochodów Poczty Polskiej liczy ok. 5 tys. pojazdów. Licząc z pojazdami prywatnymi użytkowanymi do celów służbowych oraz podwykonawców, spółka wykorzystuje ponad 17 tys. pojazdów.

Park samochodowy wymaga pilnej modernizacji i lista działań obejmuje inwestycje w rozwój floty oraz zmianę jej struktury – chodzi także o zwiększenie udziału pojazdów zeroemisyjnych. Spółka chce też zainwestować w pojazdy elektryczne, np. w rowery i skutery.

Celem realizowanego etapami projektu jest stworzenie systemu, który zapewni listonoszom jednolite i niezawodne narzędzie pracy, zwiększy efektywność doręczeń i komfort codziennej pracy w terenie, ograniczy konieczność korzystania z samochodów prywatnych oraz ujednolici standardy, zasady i koszty realizacji przejazdów służbowych.

Już ruszyły postępowania, dzięki którym spółka chce pozyskać 2,6 tys. pojazdów osobowo-dostawczych dla listonoszy oraz 500 dla pracowników terenowych sprzedaży i wsparcia.

Poczta Polska szacuje, że łączny koszt planowanego kontraktu na zakup aut dla listonoszy w okresie trzech lat wyniesie 323 mln zł brutto.

Wzmocnienie usług

Poczta Polska przystąpiła także do realizacji programu inwestycyjnego, który zakłada rozbudowę floty bankowozów o łącznie 375 pojazdów do końca 2027 r.

Operator podkreśla, że inwestycja w nowoczesną flotę bankowozów to fundament bezpiecznej i efektywnej logistyki gotówki, która utrzymuje się w obrocie gospodarczym. Celem programu jest: zwiększenie zdolności operacyjnych, rozbudowa floty, wzmocnienie kompetencji, których oczekuje rynek, zwiększenie efektywności oraz bezpieczeństwa realizowanych usług, realna poprawa standardów i bezpieczeństwa pracy zespołów konwojowych.

Poczta Polska zaznacza, że nowe pojazdy oferują większą przestrzeń roboczą, lepszą ergonomię oraz nowoczesne rozwiązania wspierające bezpieczeństwo. Realizacja programu modernizacji floty bankowozów ma umocnić pozycję Poczty Polskiej jako jednego z kluczowych operatorów w segmencie logistyki gotówki oraz zapewnić stabilną i skalowalną obsługę klientów instytucjonalnych w kolejnych latach.

Pierwszym etapem jest zakup 45 nowoczesnych bankowozów typu B, które właśnie trafiają do floty, charakteryzują się wysokim poziomem zabezpieczeń oraz zwiększoną przestrzenią ładunkową. Pozwala to na przewóz większej liczby kaset bankomatowych w jednym kursie, co przekłada się na ograniczenie liczby przejazdów, lepsze planowanie tras i wyższą wydajność zespołów konwojowych.

Program inwestycyjny obejmuje również zakup bankowozów typu A i C, różniących się poziomem zabezpieczeń i przeznaczeniem. Pojazdy typu A, o najwyższym stopniu ochrony, będą wykorzystywane do transportu największych wartości. Bankowozy typu C to lżejsze jednostki, przystosowane do przewozu gotówki w specjalistycznych pojemnikach z systemami zabezpieczającymi, wykorzystywane zarówno na krótszych, jak i dłuższych trasach.

Spółka zakłada, że umowy na ich dostawy zostaną podpisane w najbliższych miesiącach, a pierwsze pojazdy typu C trafią do floty jeszcze w 2026 r. Obok zakupu bankowozów Poczta przebudowuje sieć sortowni gotówki, zakupuje wydajne sortery przemysłowe oraz wdraża nowoczesny system IT do zarządzania całym procesem logistyki gotówki. To kompleksowy, największy na rynku projekt inwestycyjny w tej branży w Polsce.

Finansowanie

Modernizacja logistyki i transportu oraz logistyki gotówki to podstawowe filary Planu Transformacji Poczty Polskiej. Nakłady zostaną pokryte z bieżących wpływów, dlatego też kierownictwo spółki zaprosiło na Fleet Suppliers Day blisko 100 przedstawicieli wiodących firm zajmujących się dostawą pojazdów, finansowaniem ich zakupu, serwisem i zarządzaniem flotą. – Spółka oferuje partnerom biznes na dużą skalę, długoterminowe kontrakty operacyjne, działalność na terenie całego kraju oraz możliwość stabilnej współpracy i rozwoju – zaznacza Żurawski.

Finansowanie rozwoju z bieżących przepływów jest konieczne, bowiem operator od lat kredytuje misję publiczną, zwrot kosztów już poniesionych następuje z dwuletnim opóźnieniem. Za lata 2021–2022 fundusze (749,1 mln zł) wpłynęły dopiero w 2024 r. Za lata 2023–2024 rekompensata 1918,2 mln zł wpłynęła dopiero w 2025 r. – Opóźnienie wypłaty rekompensaty za usługę powszechną w praktyce oznacza konieczność kredytowania państwa przez spółkę, która jednocześnie zmaga się z niedoborem kapitału na bieżące funkcjonowanie i inwestycje – zauważa Arkadiusz Kawa, prof. UE w Poznaniu.

Adwokat Mateusz Chołodecki wskazuje, że operator wyznaczony przez długi czas kredytuje państwo, finansując z własnych środków wykonywanie obowiązków publicznych. – Docelowo najbardziej racjonalnym rozwiązaniem wydaje się model, w którym Poczta Polska otrzymuje stabilne i przewidywalne finansowanie w zamian za rzeczywistą, jakościową realizację usług publicznych. To wymaga jednak jednocześnie dwóch rzeczy: po pierwsze, jasnego zdefiniowania zakresu usługi powszechnej, a po drugie, stworzenia mechanizmu rekompensaty, który działa w czasie rzeczywistym, a nie dopiero po kilku latach – podkreśla Chołodecki. /©℗

Ranking najlepszych firm logistycznych

Lp. 2026	Lp. 2025	Firma	Przychody ze sprzedaży w 2025 r. (w tys. zł)	Zmiana 2025/2023 (w proc.)	Przychody ze sprzedaży w 2024 r. (w tys. zł)	Przychody ze sprzedaży w 2023 r. (w tys. zł)	Zysk brutto w 2025 r. (w tys. zł)	Zysk brutto w 2024 r. (w tys. zł)	Zysk netto w 2025 r. (w tys. zł)	Zysk netto w 2024 r. (w tys. zł)	Aktywa w 2025 r. (w tys. zł)	Aktywa w 2024 r. (w tys. zł)	Kapitały własne w 2025 r. (w tys. zł)	Kapitały własne w 2024 r. (w tys. zł)	Zatrudnienie ogółem 2025 r.
1	1	InPost Group sp. z o.o., Kraków	14 700 000	66,2	10 919 800	8 843 700	b.d.	1 632 800	b.d.	1 247 200	b.d.	12 892 800	b.d.	2 456 000	b.d.
2	2	Farmacol Logistyka sp. z o.o., Katowice *	8 895 819	8,4	8 895 819	8 205 839	b.d.	41 643	b.d.	43 146	b.d.	3 537 064	b.d.	696 853	1 618
3	3	Poczta Polska SA GK, Warszawa	6 869 000	-6,2	7 385 000	7 321 627	b.d.	b.d.	-612 000	-5 000	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	53 850
4	4	Grupa Raben sp. z o.o., Robakowo	4 932 418	16,8	4 576 413	4 222 696	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	6 051
5	6	Grupa Kapitałowa DPD Polska sp. z o.o., Warszawa	4 550 000	16,2	4 373 383	3 917 191	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	2 796 248	b.d.	901 202	b.d.
6	7	Amazon Fulfillment Poland sp. z o.o., Warszawa	4 326 588	4,6	4 182 456	4 134 956	264 031	235 192	202 210	177 943	5 670 948	5 319 441	3 644 504	3 442 294	17 257
7	8	Havi Logistics sp. z o.o., Warszawa *	3 899 888	6,6	3 899 888	3 658 839	b.d.	7 788	b.d.	3 536	b.d.	377 738	b.d.	10 617	579
8	5	PKP Cargo SA GK, Warszawa	3 785 900	-31,1	4 460 400	5 491 900	61 700	-2 884 500	39 400	-2 412 600	6 252 200	6 439 600	776 500	746 200	12 958
9	9	DHL eCommerce Polska sp. z o.o., Warszawa *	2 780 615	10,9	2 780 615	2 508 129	b.d.	-152 564	b.d.	-142 220	b.d.	2 418 167	b.d.	277 351	3 435
10	10	Grupa DSV w Polsce, Ołtarzew *	2 516 869	4,0	2 516 869	2 420 700	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1 796
11	12	LPP Logistics sp. z o.o., Pruszcz Gdański	2 318 989	47,3	2 080 989	1 574 763	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	9 592
12	11	Rohlig Suus Logistics SA, Warszawa	2 245 025	31,5	2 177 882	1 707 203	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	2 531
13	13	ID Logistics Polska SA, Katowice	2 243 091	40,2	2 074 951	1 599 468	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1 019 837	b.d.	352 164	2 904
14	14	Schenker sp. z o.o., Warszawa *	2 128 693	6,8	2 128 693	1 993 059	b.d.	66 557	b.d.	73 653	b.d.	956 298	b.d.	474 987	2 058
15	15	UPS Polska sp. z o.o., Warszawa *	2 009 911	9,1	2 009 911	1 842 609	b.d.	-54 963	b.d.	-47 468	b.d.	698 916	b.d.	182 910	1 267
16	17	Fedex Express Poland sp. z o.o., Warszawa	1 912 717	14,3	1 739 761	1 673 145	42 146	40 385	28 491	40 042	565 019	492 780	359 720	331 229	2 317
17	19	Optima Logistics Group SA, Warszawa	1 820 592	17,0	1 583 776	1 556 465	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	396
18	16	Flextronics Logistics Poland sp. z o.o., Łódź *	1 758 401	138,2	1 758 401	738 246	b.d.	14 497	b.d.	12 631	b.d.	685 031	b.d.	21 493	820
19	18	Kuehne + Nagel sp. z o.o., Gądki	1 614 076	18,7	1 598 950	1 359 879	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1 753
20	20	FM Polska sp. z o.o. (FM Logistic), Mszczonów	1 582 819	10,9	1 423 953	1 427 817	45 347	22 364	35 284	17 251	643 201	578 738	210 394	175 110	2 531
21	22	General Logistics Systems Poland sp. z o.o., Komorniki	1 558 047	17,4	1 391 253	1 326 567	188 119	165 112	150 162	132 488	848 725	682 118	562 614	412 452	1 288
22	26	Baltic Hub Container Terminal sp. z o.o., Gdańsk	1 409 293	41,0	1 103 434	999 675	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1 490
23	27	Omida Group sp. z o.o. GK, Gdańsk *	1 381 351	28,0	1 381 351	1 079 457	b.d.	-8 879	b.d.	-17 342	b.d.	444 357	b.d.	50 766	854
24	25	Geodis Road Network sp. z o.o., Błonie *	1 214 623	5,0	1 214 623	1 157 197	b.d.	24 804	b.d.	22 667	b.d.	425 402	b.d.	163 418	992
25	23	DB Cargo Polska SA, Zabrze	1 205 920	-5,2	1 205 920	1 272 287	b.d.	6 366	b.d.	6 741	b.d.	1 222 651	b.d.	517 731	b.d.
26	28	Grupa FIEGE Polska, Warszawa	1 194 678	32,3	1 026 491	903 274	103 141	96 693	84 426	76 255	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	6 837
27	30	ILS sp. z o.o., Zakroczym	1 163 513	38,7	984 285	838 724	b.d.	26 615	b.d.	21 171	b.d.	954 870	b.d.	465 220	393
28	29	Adampol SA, Zaścianki *	1 003 270	-21,4	1 003 270	1 277 061	b.d.	42 262	b.d.	33 981	b.d.	399 823	b.d.	279 364	755
29	32	JAS-FBG SA, Katowice	956 838	5,5	936 195	907 153	22 756	22 631	18 379	18 544	392 622	394 748	225 242	211 670	1 282
30	24	LX Pantos Poland sp. z o.o., Warszawa	949 802	-27,9	1 178 216	1 317 039	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	269 112	373 022	183 004	183 004	922
31	33	OMEGA Pilzno ITiS sp. z o.o. GK, Pilzno *	922 075	-9,0	922 075	1 013 228	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1397
32	34	Dachser sp. z o.o., Stryków	903 718	13,4	833 505	796 895	76 230	67 715	60 851	53 988	291 960	259 910	151 670	141 819	701
33	35	Nagel Polska sp. z o.o., Komorniki	817 695	21,4	757 400	673 360	-20 531	48 710	-2 324	38 229	216 983	179 558	70 369	88 576	803
34	39	CAT Mosolf Polska sp. z o.o., Mszczonów	728 772	24,8	644 755	583 818	127 660	106 479	103 088	85 135	315 660	321 309	181 764	198 676	807
35	36	Hellmann Worldwide Logistics Polska sp. z o.o. sp.k., Warszawa	716 213	21,1	705 464	591 590	11 522	11 734	10 072	10 076	198 507	13 586	20 661	50 375	679
36	37	GEODIS Polska sp. z o.o., Warszawa	715 604	3,5	711 216	691 679	14 179	26 348	11 386	21 953	166 949	175 324	b.d.	36 481	351
37	40	Grupa Transportowa sp. z o.o., Piotrków Trybunalski	709 748	61,1	620 606	440 449	13 085	3 581	12 464	3 203	226 179	208 051	46 326	35 829	340
38	31	Hegelmann Transporte sp. z o.o., Częstochowa *	705 115	-26,3	705 115	956 336	b.d.	4 152	b.d.	647	b.d.	517 692	b.d.	201 410	604
39	38	PCC Intermodal SA, Gdynia	678 650	14,6	670 756	592 120	5 152	10 264	3 839	8 044	794 351	799 819	262 851	260 932	548
40		DHL Global Forwarding sp. z o.o., Warszawa	643 379	18,6	603 484	542 582	40 975	34 989	31 421	28 445	192 041	132 591	81 647	50 226	237
41	41	No Limit sp. z o.o., Warszawa	636 386	26,5	548 155	503 163	27 668	9 162	22 876	6 564	246 706	221 612	90 837	69 389	765
42		Van Cargo SA, Warszawa	590 978	19,2	552 572	495 900	12 612	10 562	10 111	8 296	128 675	41 266	138 291	64 654	217

Ranking najlepszych firm logistycznych

Lp. 2026	Lp. 2025	Firma	Przychody ze sprzedaży w 2025 r. (w tys. zł)	Zmiana 2025/2023 (w proc.)	Przychody ze sprzedaży w 2024 r. (w tys. zł)	Przychody ze sprzedaży w 2023 r. (w tys. zł)	Zysk brutto w 2025 r. (w tys. zł)	Zysk brutto w 2024 r. (w tys. zł)	Zysk netto w 2025 r. (w tys. zł)	Zysk netto w 2024 r. (w tys. zł)	Aktywa w 2025 r. (w tys. zł)	Aktywa w 2024 r. (w tys. zł)	Kapitały własne w 2025 r. (w tys. zł)	Kapitały własne w 2024 r. (w tys. zł)	Zatrudnienie ogółem 2025 r.
43		SKAT Transport Prosta SA, Gdańsk	515 759	-12,0	501 366	586 308	1 676	-1 587	1 341	-1 212	182 046	175 100	56 404	55 063	222
44	48	Yusen Logistics (Polska) sp. z o.o., Warszawa	495 781	-30,7	421 472	715 872	14 317	20 219	11 170	16 073	137 650	130 485	55 561	51 945	437
45		CTL Logistics sp. z o.o. GK, Katowice	462 735	-14,2	471 440	539 262	98 295	18 240	53 289	18 449	560 003	591 532	213 141	93 595	646
46		PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa sp. z o.o., Zamość	456 646	-18,7	572 890	561 694	11 645	56 077	7 479	43 664	956 946	968 456	384 751	412 028	1 347
47		C.H. Robinson Polska SA	455 640	15,6	493 638	394 185	21 539	34 933	20 293	32 331	160 513	154 557	90 313	70 020	672
48	49	Stalko Przybysz i Wspólnicy sp. z o.o., Zielonka *	397 244	-5,4	397 244	419 862	b.d.	167	b.d.	58	b.d.	137 250	b.d.	28 072	356
49	43	Regesta SA, Pińczów *	366 013	-17,7	366 013	444 939	b.d.	-6 463	b.d.	-6 463	b.d.	124 648	b.d.	38 903	523
50	56	Colian Logistic sp. z o.o., Opatówek	311 690	13,7	317 523	274 094	5 984	5 922	4 768	4 750	114 891	96 905	19 440	39 943	265
51	52	Logwin Poland sp. z o.o., Piaseczno	307 693	7,5	351 644	286 184	13 738	23 140	10 859	18 259	72 885	92 006	24 788	32 189	550
52	54	EPO-Trans Logistic SA, Tychy	300 524	-9,3	318 017	331 301	6 781	5 656	6 560	6 533	143 209	177 430	41 830	41 200	546
53	57	XPO Transport Solutions sp. z o.o., Zielona Góra	299 670	-16,6	316 344	359 185	3 777	1 615	2 803	739	161 984	155 744	102 201	100 137	99
54	63	TVM Transport & Logistics sp. z o.o., Studzienice	298 650	20,8	271 616	247 229	6 120	4 780	5 926	4 636	120 127	114 071	40 118	35 842	515
55	64	Ikea Distribution Services SA, Raszyn	290 644	22,9	257 843	236 439	12 826	11 241	10 269	17 511	211 055	228 181	69 074	60 444	43
56		Frigo Logistics sp. z o.o., Żnin	284 659	37,6	250 319	206 936	-4 412	12 459	-4 070	11 507	420 354	360 362	263 198	267 268	570
57	74	Trans Polonia Group SA, Tczew	283 252	37,8	221 204	205 519	-1 981	3 988	-1 711	2 547	515 409	241 643	138 740	141 684	955
58	55	OT Logistics SA GK, Szczecin	272 894	-53,9	320 973	592 284	-41 638	-12 579	-46 196	-9 100	710 852	646 804	98 208	144 396	590
59	82	Food Park Kowal sp. z o.o., Dziardonice	269 515	78,5	189 665	151 031	2 371	1 310	1 970	1 028	67 458	49 366	12 077	10 127	93
60	69	Galan Logistics sp. z o.o., Kobylanka	268 655	26,9	242 294	211 686	9 516	16 477	7 253	13 432	79 758	79 064	44 607	43 181	60
61	62	PKS Gdańsk-Oliwa SA, Gdańsk	266 656	-7,3	272 463	287 500	-3 350	-348	-3 399	-379	88 492	90 010	51 141	54 425	169
62		ZET Transport sp. z o.o., Nowy Sącz	266 433	8,5	241 379	245 465	5 160	670	3 490	266	187 076	b.d.	77 820	75 019	b.d.
63	61	Greenyard Logistics Polandsp. z o.o., Żabia Wola	265 090	14,5	255 466	231 579	3 501	2 162	3 801	2 162	221 242	212 693	53 894	50 393	301
64	77	ESA logistika Polska, Gliwice	262 567	24,4	205 916	211 040	4 634	3 811	3 843	2 578	103 094	86 288	30 072	26 227	374
65		Marathon International sp. z o.o.sp.k., Kostrzyn	259 526	18,2	229 056	219 655	18 847	11 594	14 868	11 594	255 130	234 065	123 103	108 019	473
66	95	SIS sp. z o.o., Kraków	255 000	844,4	156 000	27 000	53 497	18 971	53 497	18 897	168 513	58 623	73 010	19 491	240
67	60	Tirsped sp. z o.o., Warszawa	253 166	54,5	289 754	163 858	4 495	6 147	3 077	5 826	98 673	89 171	56 098	56 772	193
68		Adar sp. z o.o., Gdańsk	251 439	100,5	170 215	125 416	2 431	2 440	3 045	2 279	76 322	54 514	21 494	18 449	164
69	73	Linktis sp. z o.o., Warszawa	246 216	48,1	222 077	166 208	6 480	5 685	6 366	5 654	84 094	64 631	14 446	10 793	73
70		Hermes Fulfilment sp. z o.o., Konin Żagański	245 920	-	136 550	b.d.	5 570	1 480	2 060	1 600	1 770	1 630	1 580	1 570	b.d.
71		Transsped sp. z o.o., sp.k., Krasne	244 076	12,8	239 636	216 475	5 695	6 668	3 750	5 237	103 599	94 304	b.d.	34 451	b.d.
72	66	TAJ sp.j., Warszawa	243 047	-4,2	246 426	253 786	5 603	-606	5 603	-606	132 438	147 445	76 886	75 497	b.d.
73	44	Link sp. z o.o., Wiązowna	242 412	-53,6	439 730	522 915	-16 405	-38 644	-14 539	-31 962	113 437	139 836	1 833	-7 827	b.d.
74		Visline sp. z o.o., Gdynia	238 076	9,6	232 207	217 194	7 079	5 108	5 596	3 847	61 229	59 877	19 310	15 251	115
75	68	Sokołów-Logistyka sp. z o.o., Sokołów Podlaski	234 857	-3,4	242 772	243 151	21 497	20 982	17 328	16 919	71 410	71 380	41 914	41 505	b.d.
76		Uni-Logistics sp. z o.o., Gdynia	231 657	24,0	244 417	186 819	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	59 367	61 869	b.d.	b.d.	150
77	78	Stargard Logistic sp. z o.o., Stargard	230 387	963,2	200 436	21 670	9 564	7 177	7 829	5 652	39 470	34 485	27 844	20 016	b.d.
78		Sachs Trans International sp. z o.o., Radlin	226 910	-48,4	287 253	439 350	6 100	-19 330	5 938	-17 953	130 846	191 636	25 551	29 914	b.d.
79	65	Grupa Delta Trans sp. z o.o., Świętochłowice	213 881	-9,2	247 187	235 494	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
80		TSL sp. z o.o., Lublin	209 475	-13,8	218 224	242 872	173	-13 881	173	-13 957	135 361	134 758	14 290	14 116	b.d.
81		Unimot Terminale sp. z o.o., Czechowice-Dziedzice	205 383	51,4	195 967	135 645	65 470	132 072	63 914	135 068	1 001 477	1 059 131	610 636	646 722	b.d.
82	75	Sped Partner sp. z o.o., Leszcze	203 002	16,1	218 282	174 813	2 574	329	2 000	128	46 206	48 952	11 833	9 832	96
83	80	Farmada Transport sp. z o.o., Toruń	202 291	9,1	192 254	185 474	1 189	3 001	723	2 174	33 218	30 716	2 947	2 224	77
84	79	Freja Transport & Logistics sp. z o.o., Szczecin	201 056	-15,5	195 393	238 004	3 449	445	2 607	-75	85 432	87 764	28 782	28 176	99

Ranking najlepszych firm logistycznych

Lp. 2026	Lp. 2025	Firma	Przychody ze sprzedaży w 2025 r. (w tys. zł)	Zmiana 2025/2023 (w proc.)	Przychody ze sprzedaży w 2024 r. (w tys. zł)	Przychody ze sprzedaży w 2023 r. (w tys. zł)	Zysk brutto w 2025 r. (w tys. zł)	Zysk brutto w 2024 r. (w tys. zł)	Zysk netto w 2025 r. (w tys. zł)	Zysk netto w 2024 r. (w tys. zł)	Aktywa w 2025 r. (w tys. zł)	Aktywa w 2024 r. (w tys. zł)	Kapitały własne w 2025 r. (w tys. zł)	Kapitały własne w 2024 r. (w tys. zł)	Zatrudnienie ogółem 2025 r.
85	71	Trade Trans Combi sp. z o.o., Wrocław	198 079	-9,9	223 720	219 850	2 841	6 411	2 197	5 114	39 843	49 342	13 718	16 635	54
86	86	Olavion sp. z o.o., Gdańsk	181 629	24,4	163 745	146 022	7 356	23 038	5 820	18 549	206 724	162 157	55 010	49 196	110
87	85	Done Deliveries sp. z o.o., Andrychów	175 100	20,8	164 671	144 918	6 390	4 230	6 350	4 202	66 700	58 170	32 950	26 000	b.d.
88		AsstrA Polska sp. z o.o., Warszawa	174 946	3,7	153 299	168 657	495	-1 899	459	-2 169	37 355	33 769	5 383	4 925	b.d.
89		DTW Logistics Group	172 630	-10,3	186 320	192 348	2 191	-1 651	2 191	-1 822	50 603	57 797	12 752	10 561	b.d.
90	105	Bestseller Commerce Poland sp. z o.o., Łozienica	164 761	13,1	124 411	145 653	2 843	1 343	1 982	985	89 888	77 304	4 199	2 216	39
91	87	Qemetica Cargo sp. z o.o., Inowrocław	162 894	4,9	163 725	155 358	1 150	6 905	554	5 179	105 227	151 970	28 206	58 754	271
92		Samat Polska sp. z o.o., Kraków	162 872	0,6	159 244	161 899	14 545	14 870	11 775	11 726	116 347	105 799	b.d.	50 241	b.d.
93		Miratrans Transport sp. z o.o., Ozorków	159 954	65,2	126 513	96 849	1 105	-4 393	1 061	-4 440	124 327	122 039	10 319	9 259	b.d.
94	97	Piwowarczyk sp. z o.o., Gdów	154 770	12,3	140 871	137 868	5 185	1 614	5 185	1 614	118 608	102 220	32 429	27 750	b.d.
95	93	HIT Transport Międzynarodowy Spedycja i Logistyka sp. z o.o., Wolsztyn	151 992	-6,9	146 542	163 264	-906	-1 169	-1 168	-1 293	40 324	44 382	11 650	2 675	190
96	104	Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe Mik Piosik sp.j., Nowy Tomyśl	145 615	22,7	125 540	118 723	19 736	16 346	19 736	16 346	54 295	53 328	44 259	42 549	224
97	96	Pol-Agent sp. z o.o., Szczecin	145 267	-13,5	144 106	167 848	3 876	2 899	3 028	2 283	31 508	33 006	14 589	13 844	83
98	84	BertaniPoland sp. z o.o., Bieruń	137 234	-0,3	166 450	137 642	b.d.	27 054	b.d.	21 684	b.d.	109 252	b.d.	84 525	214
99		PUH Eltrans, Somianka	134 603	42,5	114 246	94 448	8 667	7 788	8 667	7 788	61 484	64 067	9 225	3 499	b.d.
100	103	Euro Solution sp. z o.o., Suchy Las	127 491	-12,8	133 154	146 157	382	-4 721	372	-4 672	18 595	18 210	-2 518	-2 890	47
101	107	Ray Trans sp. z o.o., Szczecin	125 698	11,7	121 158	112 565	270	933	103	425	37 423	39 694	671	841	b.d.
102	101	Logfret Poland sp. z o.o., Warszawa	125 191	52,5	135 691	82 078	4 003	3 609	3 148	2 355	25 821	25 522	12 355	12 607	60
103		Mercury Corporation sp. z o.o., Ustroń	123 091	-	95 434	b.d.	34 331	19 821	27 690	16 131	42 860	27 360	35 358	16 136	b.d.
104	108	XBS Logistics SA, Błonie	119 091	0,2	112 602	118 828	8 306	6 216	7 858	5 660	122 667	129 921	82 512	91 833	b.d.
105	111	Coltrans sp. z o.o., Klaudyn	117 616	11,7	104 495	105 325	4 548	3 375	3 820	3 374	55 622	52 007	24 092	20 273	253
106	115	Magnat Net PL sp. z o.o., Ostrów Wielkopolski	116 974	135,6	96 178	49 646	18 252	11 384	14 833	9 196	21 626	13 511	12 776	943	53
107		Z Trans sp. z o.o., Krotoszyn	114 696	56,3	87 855	73 391	3 531	915	3 027	915	62 186	44 627	13 180	10 085	236
108	124	LSP Group sp. z o.o., Kajetany	114 661	117,3	87 627	52 759	11 707	7 568	9 023	5 621	106 954	84 948	23 871	19 786	b.d.
109		AMG Cargo Logistics sp. z o.o., Warszawa	110 702	27,5	22 247	86 850	481	-395	937	-419	67 400	9 739	39 311	6 537	b.d.
110		Rmsped sp. z o.o., Warszawa	107 948	-	53 824	b.d.	9 635	3 853	7 789	3 114	32 471	20 686	11 266	3 476	b.d.
111		Komar Group sp. z o.o., Suchożebry	106 350	-1,1	111 487	107 519	3 554	1 460	3 452	1 452	15 565	12 139	6 449	3 477	b.d.
112	122	Interlogis, Warszawa	105 866	54,1	91 631	68 719	2 316	2 112	2 316	2 112	31 365	23 287	6 605	5 335	b.d.
113	120	Lidl Online International Logistics sp. z o.o., Tarnowo Podgórne	104 056	34,5	94 814	77 380	6 607	10 103	5 407	8 279	74 284	64 913	45 016	39 609	176
114		Formeco Gołka sp.k., Żory	104 009	93,5	77 606	53 763	22 538	18 663	18 238	15 112	23 552	20 131	18 249	15 124	b.d.
115		Muller Die Lila Logistik Polska sp. z o.o., Gliwice	101 991	-3,7	91 277	105 911	3 380	-1 310	3 669	-1 521	38 684	42 768	11 448	7 779	b.d.
116	119	Transcargo Trucking sp. z o.o., Wrocław	99 210	8,3	94 990	91 581	1 122	1 497	654	1 038	42 914	51 604	2 269	1 615	184
117		LTP Logistyka sp. z o.o., Murowana Goślina	98 632	1,7	92 441	96 986	313	1 908	240	1 399	30 528	30 576	7 447	9 319	b.d.
118		GAC (Poland) sp z o.o., Szczecin	97 550	49,8	76 410	65 134	2 900	2 130	2 310	1 700	12 410	9 890	4 310	3 700	b.d.
119		Mainfreight Poland sp. z o.o., Konotopa	96 130	-	99 960	b.d.	-1 250	-775	-1 220	-874	30 950	32 870	16 160	17 370	b.d.
120	125	Silva LS sp. z o.o., Mielec	96 100	40,6	84 899	68 357	12 424	14 197	9 889	11 355	145 670	116 774	35 437	26 047	49
121		Grabowski Furniture Logistic sp. z o.o. sp.k., Świecko	92 100	16,1	85 744	79 318	3 808	-8 369	3 613	-7 089	99 725	116 050	21 176	17 561	b.d.
122	142	Alfa Terminal Szczecin sp. z o.o., Szczecin	88 141	53,8	73 727	57 309	31 525	28 430	31 541	27 823	363 059	209 920	103 494	72 954	b.d.
123	129	PTC Czajkowski sp. z o.o., Głuchowo	86 457	33,0	81 157	65 024	6 233	4 022	6 150	3 941	56 855	52 337	19 216	15 798	177
124		PHUT Trans-Plus sp.k., Tomaszów Mazowiecki	85 677	39,5	63 732	61 410	12 940	7 849	10 139	6 152	53 191	31 387	5 830	2 596	281
125		Procem Silo sp. z o.o., Stara Niedziałka	83 963	-	52 608	b.d.	4 451	2 002	3 572	1 604	12 085	10 212	5 401	1 830	b.d.
126		PT TRANS sp. z o.o. sp.k., Dębica	82 553	33,2	71 066	61 981	3 293	507	3 201	643	46 627	41 687	17 677	14 476	b.d.

Ranking najlepszych firm logistycznych

Lp. 2026	Lp. 2025	Firma	Przychody ze sprzedaży w 2025 r. (w tys. zł)	Zmiana 2025/2023 (w proc.)	Przychody ze sprzedaży w 2024 r. (w tys. zł)	Przychody ze sprzedaży w 2023 r. (w tys. zł)	Zysk brutto w 2025 r. (w tys. zł)	Zysk brutto w 2024 r. (w tys. zł)	Zysk netto w 2025 r. (w tys. zł)	Zysk netto w 2024 r. (w tys. zł)	Aktywa w 2025 r. (w tys. zł)	Aktywa w 2024 r. (w tys. zł)	Kapitały własne w 2025 r. (w tys. zł)	Kapitały własne w 2024 r. (w tys. zł)	Zatrudnienie ogółem 2025 r.
127	137	VIA4 SA, Mysłowice	81 620	16,4	74 920	70 147	23 459	18 717	18 686	15 062	37 108	38 025	15 985	12 967	b.d.
128		MAKO TSL FTL sp. z o.o., Gdańsk	76 688	42,5	66 347	53 817	1 066	55	793	-6	14 379	15 521	3 056	2 263	b.d.
129		Nordsped Group Nordsped sp. z o.o. sp.j., Szczecin	73 459	-13,4	74 694	84 826	-160	1 298	-160	1 298	11 363	9 995	-160	0	b.d.
130		Fedex Logistics Poland sp. z o.o., Warszawa	73 438	5,1	38 128	69 878	1 108	-749	951	-749	30 666	27 705	22 774	21 822	b.d.
131		Antrans Group sp. z o.o., Olkusz	71 659	27,0	68 547	56 443	3 376	1 109	3 311	1 055	39 660	32 268	21 451	18 429	b.d.
132	145	PHU RAWA sp.j., Sypniewo	71 380	1,1	71 771	70 603	3 636	3 126	3 636	3 126	7 269	7 341	5 696	5 767	b.d.
133		Starlog sp. z o.o., Byków	70 169	-	35 630	b.d.	1 577	-491	1 262	-491	18 645	12 530	797	-465	b.d.
134		Georgi Transporte Pl sp. z o.o., Mirków	69 853	5,7	64 068	66 091	426	61	269	-147	14 232	10 679	1 053	855	b.d.
135		Spedman Global Logistics sp. z o.o., Gdynia	68 975	-6,9	73 165	74 107	1 482	1 797	1 008	1 472	15 870	15 222	4 028	3 520	b.d.
136		Transport i Logistyka sp. z o.o. sp.k., Brześć Kujawski	68 815	54,3	57 497	44 590	-3	4 440	-414	3 394	63 695	59 855	13 473	13 887	b.d.
137	147	Futura Cargo sp. z o.o., Warszawa	68 051	5,1	68 933	64 767	-1 462	8	-1 895	-17	19 393	20 357	3 173	5 068	38
138		Terramar Spedycja Międzynarodowa sp. z o.o., Gdynia	67 914	11,6	72 144	60 874	-2 735	-2 808	-2 651	-2 693	15 159	19 005	-1 230	1 422	b.d.
139		Euro Service Bis sp. z o.o., Działdowo	66 059	0,4	60 535	65 783	4 568	3 760	3 696	3 037	27 869	23 202	17 170	13 474	b.d.
140	141	Euro One sp. z o.o., Tarnowskie Góry	65 050	156,9	73 850	25 326	394	116	394	-313	2 392	8 567	-649	-1 042	b.d.
141		Bridge Group sp. z o.o., Łódź	64 090	-	27 610	b.d.	7 170	3 260	5 810	2 630	7 300	3 230	5 810	2 630	b.d.
142		TB Logistics sp. z o.o., Leszno	63 548	17,3	62 465	54 174	12 847	8 250	12 725	8 438	113 978	110 321	46 481	33 757	168
143	140	A. Hartrodt (Polska) sp. z o.o., Szczecin	61 714	-21,0	74 248	78 118	-2 896	-4 393	-2 821	-3 647	12 015	16 330	1 356	4 177	b.d.
144		Trans Centrum Spedycja sp. z o.o. sp.k., Turek	61 306	64,6	49 162	37 257	1 054	1 435	735	1 157	13 093	11 961	2 422	2 845	b.d.
145		Antrans sp. z o.o. sp.k., Głogów	61 174	20,5	52 359	50 757	14 883	55	14 574	11	30 936	16 946	19 284	4 602	b.d.
146		Sped Trans sp. z o.o., Olsztyn	60 356	19,5	53 152	50 500	1 180	385	956	202	22 739	19 584	6 045	5 004	b.d.
147		Trakt sp. z o.o., Gliwice	59 021	-14,0	66 754	68 615	461	-1 595	145	-1 503	32 874	32 844	17 778	13 833	b.d.
148		Icelogistic sp. z o.o., Nowy Sącz	58 856	75,0	55 348	33 627	7 317	4 204	7 256	4 150	27 537	27 255	b.d.	11 159	b.d.
149	130	SP Logistics sp. z o.o., Biskupice Podgórne	58 026	-41,8	81 117	99 688	1 609	5 095	1 322	4 149	40 176	53 562	34 179	38 457	34
150		Przedsiębiorstwo Usług Morskich Gdańsk Pilot sp. z o.o., Gdańsk	57 498	16,1	49 272	49 523	1 632	188	1 302	135	9 125	10 106	3 574	4 729	b.d.

Źródło: ankieta, Dun & Bradstreet, * dane za 2024 rok; b.d. – brak danych

RANKING TSL 2026

Duzi operatorzy rosną coraz szybciej

ROBERT PRZYBYLSKI

W 2025 r. wygranymi okazali się operatorzy sieciowi, a w szczególności kurierscy, których wyniki są wyraźnie lepsze od pozostałych graczy.
Ubiegły rok nie był łaskawy dla branży TSL. Ubiegłoroczne obroty 150 firm w 2025 r. sięgnęły 116,59 mld zł, co oznacza wzrost o 4,5 proc. w stosunku do 2024 r., o 0,9 pkt proc. powyżej ubiegłorocznej inflacji. W 2024 r. dynamika wzrostu przekroczyła 13 proc.
W minionym roku wyraźnie lepiej radzili sobie duzi gracze.
Pierwsza pięćdziesiątka rankingowej listy (przychody powyżej 311 mln zł) zanotowała 101,16 mld zł przychodów, o 5,4 proc. więcej niż rok wcześniej.
Druga pięćdziesiątka (z przychodami powyżej 127 mln zł) wykazała się przyrostem o 1,1 proc., do 11,12 mld zł, a trzecia pięćdziesiątka zmniejszyła obroty w stosunku do 2024 r. o 4,9 proc., do 4,3 mld zł.
W 2024 r. najwyższą dynamikę przyrostu dochodów mieli właśnie najmniejsi gracze, z trzeciej pięćdziesiątki rankingowej listy, o przychodach poniżej 127 mln zł.
W ostatnich pięciu latach łączne przychody znajdujących się na liście rankingowej „Rz" przedsiębiorstw powiększyły się o 42,7 proc., gdy największych, mających ponad miliard obrotu, wzrosły o 71,6 proc. Także liczba „miliarderów" wzrosła z 21 w 2021 r. do 28 w ubiegłym i jest to jedna firma mniej niż w 2024 r. Średni przychód na firmę z tej grupy powiększył się w pięcioleciu o 29 proc., do 3,11 mld zł.
Rosnąca popularność rozwiązań sieciowych zarówno w logistyce ciężkiej (paletowej, z takimi firmami, jak Raben, Rohlig Suus, Schenker), jak i lekkiej (kurierskiej, w tym InPost, Poczta Polska, DPD, DHL eCommerce) odcisnęła wyraźne piętno w najnowszym rankingu TSL „Rzeczpospolitej". Prym wiodą operatorzy kurierscy, którzy w ostatnim roku zwiększyli obroty o 13 proc., do 34,38 mld zł.
Blisko 43 proc. tej sumy stanowią przychody InPostu, który zwiększył je o 34,6 proc. Duże nakłady na rozbudowę sieci paczkomatów w kluczowych krajach Europy każą przypuszczać, że spółka założona przez Rafała Brzoskę nadal będzie wyróżniać się ponadprzeciętną dynamiką wzrostu obrotów. /©℗

OPINIA

Sztuczna inteligencja zmienia branżę transportową

MAT. PRAS.

TOMASZ STARZYK
DUN & BRADSTREET POLAND

Sztuczna inteligencja w logistyce to już nie tylko technologiczna nowinka, ale też instrument pozwalający realnie budować przewagę konkurencyjną.
W pełni zautomatyzowane magazyny, odporność na zakłócenia w szlakach transportowych, inteligentne zarządzanie ryzykiem i pełna kontrola nad łańcuchem dostaw to przyszłość branży. Bliższa niż dalsza. Badanie Dun & Bradstreet pokazuje, że 41 proc. firm transportowych w II kwartale 2026 roku przyznaje, iż przechodzi od wczesnej fazy adopcji, zdominowanej przez eksperymenty, pilotaże i rozproszone inicjatywy technologiczne, do pragmatycznych wdrożeń narzędzi bazujących na sztucznej inteligencji. Kolejne 32 proc. badanych firm transportowych przyznaje, że z sukcesem wdrożyło narzędzia AI w sposobie zarządzania kluczowymi procesami. Jednocześnie 46 proc. twierdzi, że niektóre z wdrożonych projektów już teraz przynoszą finansowy zwrot z inwestycji.
Wykorzystanie sztucznej inteligencji przynosi realne korzyści przede wszystkim w planowaniu zapasów magazynowych, tras transportowych, w zarządzaniu ryzykiem w łańcuchach dostaw i szybkiej reakcji na niespodziewane zdarzenia. Algorytmy uczenia maszynowego pozwalają firmom nie tylko precyzyjnie prognozować zapotrzebowanie, ale także monitorować poziom zapasów i wielkość sprzedaży.
Sztuczna inteligencja analizuje tysiące zmiennych. Jednocześnie łącząc aktualnie obowiązujące regulacje celne z bieżącymi danymi geopolitycznymi i gospodarczymi. Dynamicznie identyfikuje potencjalne ryzyka i automatycznie podpowiada alternatywne scenariusze, pozwala polskim firmom logistycznym reagować szybciej i minimalizować skutki występujących zakłóceń.
Sztuczna inteligencja w transporcie przekształca sposób działania firm logistycznych. Optymalizacja tras transportowych, redukcja kosztów oraz automatyzacja magazynowania to kluczowe korzyści, które pomagają przedsiębiorstwom osiągać lepsze wyniki.
Rozwiązania sztucznej inteligencji w logistyce pozwalają skuteczniej zarządzać zasobami i w bezpośredni sposób wpływają na wzrost efektywności operacyjnej.

O Dun & Bradstreet:
Dun & Bradstreet to globalny dostawca danych i analiz pozwalających na podejmowanie lepszych decyzji biznesowych, co umożliwia firmom na całym świecie poprawę wyników. Wgląd w Data Cloud Dun & Bradstreet aktywizuje i dynamizuje rozwiązania, które pozwalają klientom na wzrost przychodów, obniżenie kosztów, ograniczenie ryzyka i rozszerzenie ich działalności. Od 1841 roku niezależnie od ich wielkości firmy na całym świecie współpracują z Dun & Bradstreet, minimalizując ryzyko prowadzenia biznesu i odkrywając nowe możliwości rynkowe.