



Contact Methods
Mob: (86)18668768846
Tel: (86) 577 68668118
Wechat: zigpac123
Skype: bruce.chan1999
E-mail: bruce@zigpac.com
Whatsapp: +86-18668768846
Telegram: @Zigpacstickers

Company Info
Name: Wenzhou Zigpac Industry Limited
Address: No. 148-152, Building C, Jiangbin
Commercial and Residential Building, Longgang
City, Wenzhou City, Zhejiang 325802, China



YOUR CUSTOM PRINTING & PACKAGING PARTNER FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESSES



Spersonalizowane notesy firmowe: przewodnik planowania program po programie dla zestawów powitalnych, wydarzeń, prezentów dla klientów i szkoleń

Details

Krótką odpowiedź: Spersonalizowane notesy firmowe planuj osobno dla każdego programu, zamiast składać jedno zamówienie. Zestawy powitalne wymagają uniwersalnego projektu dopasowanego do fal rekrutacji. Upominki targowe potrzebują grafiki na dane wydarzenie i realistycznego oszacowania wskaźnika odbioru. Prezenty dla klientów wymagają powściągliwego znakowania i imiennej listy odbiorców. Notesy szkoleniowe potrzebują uporządkowanych stron wewnętrznych dopasowanych do każdej grupy. Dla każdego programu określ odbiorców, czynnik wyznaczający nakład, umiejscowienie znakowania i trasę dostawy, zanim poprosisz o wycenę.

Dlaczego jedno zamówienie notesów rzadko pasuje do każdego programu

Większość zespołów kupuje spersonalizowane notesy firmowe w ten sam sposób. Ktoś zbiera prośby z działów HR, marketingu, sprzedaży oraz szkoleń i rozwoju, łączy je w jeden projekt i zamawia jeden nakład. Kłopoty zaczynają się kilka miesięcy później. Notesy konferencyjne z grafiką z zeszłowiekowych targów nadal leżą w kartonach. Nowi pracownicy przyjęci we wrześniu dostają okładki upamiętniające wydarzenie, w którym nie uczestniczyli. Kluczowi klienci dostają ten sam upominek, który rozdawano gościom stoiska. Uczestnicy szkolenia dostają puste strony, choć kurs zbudowano wokół kart pracy.

Odbiorcy tych programów różnią się w sposób, który ma znaczenie. Badanie PPAI Research objęło ponad 3,000 US konsumentów z USA i wykazało, że artykuły biurowe cieszą się największym zainteresowaniem wśród pokolenia X – około 55 % – a najmniejszym wśród pokolenia Z – około 27 % ([badanie PPAI dotyczące preferencji pokoleniowych^{\[1\]}](#)). Grupa początkujących pracowników we wdrożeniu i grupa starszych interesariuszy klienta nie docenią tego samego notesu w taki sam sposób. Traktowanie ich jako jednej grupy odbiorców sprawia, że budżet zamienia się w koszty magazynowania.

Rozwiązaniem jest planowanie osobno dla każdego programu. Ten przewodnik przedstawia metodę w pięciu krokach oraz tabelę porównawczą, którą możesz przekazać działowi zakupów. Opisuje, czego potrzebuje każdy program, a szczegóły konstrukcji pozostawia specyfikacji produktu.

Spis treści

1. [Czym są spersonalizowane notesy firmowe?](#)
2. [Jak zaplanować spersonalizowane notesy firmowe dla każdego programu](#)
3. [Tabela porównawcza programów](#)
4. [FAQ](#)
5. [Najważniejsze wnioski](#)
6. [Podsumowanie](#)
7. [Źródła](#)

Czym są spersonalizowane notesy firmowe?

Spersonalizowane notesy firmowe to notesy, które organizacja zamawia z naniesioną własną identyfikacją, a następnie rozdaje jako narzędzia pracy pracownikom, potencjalnym klientom, klientom lub uczestnikom szkoleń. Nie są odsprzedawane. Odróżnia je to od markowych notesów-dzienników sprzedawanych w sklepach detalicznych oraz od osobistych notesów-prezentów kupowanych dla jednego odbiorcy. Kupującym jest zwykle dział, a nie osoba, która w notesie pisze, i ta różnica między nabywcą a użytkownikiem wpływa na każdą decyzję planistyczną opisaną poniżej.

Kategoria rośnie przede wszystkim w segmencie premium. Industry Today, podsumowując szacunki Mordor Intelligence, wycenia globalny rynek notesów papierowych na USD 76,28 miliarda w 2025 roku, z prognozą wzrostu do USD 89,72 miliarda do 2030 roku, co oznacza CAGR na poziomie 3,30 %. Według tych samych szacunków notesy w twardej oprawie rosną szybciej – ich CAGR wynosi 4,27 % – a jako czynniki wzrostu wymieniono prezenty firmowe i personalizację ([raport o rynku notesów papierowych^{\[2\]}](#)). Na potrzeby handlu i odprawy celnej produkty te podlegają pozycji taryfy celnej USA 4820, która obejmuje „notesy... z papieru lub kartonu”. Ta pozycja nabiera znaczenia, gdy zaczynasz wysyłać towar za granicę.

Sztywna oprawa z kartonu to częsty format w programach firmowych, ponieważ cała okładka może nieść zadrukowaną grafikę, a notes leży płasko w torbie. Opcje konstrukcji znajdziesz na naszej stronie „[spersonalizowane notesy w twardej oprawie z kartonu](#)”. Ten artykuł koncentruje się na pracy planistycznej, która poprzedza tę specyfikację.



Jak zaplanować spersonalizowane notesy firmowe dla każdego programu

Krok 1: Nazwij program, użytkownika końcowego i właściciela decyzji

Zapisz po jednym wierszu dla każdego programu: kto otrzymuje notes, kto zatwierdza zakup i co odbiorca będzie z nim faktycznie robił. Osoba zatwierdzająca ma znaczenie, ponieważ decyzje

zapadają wyżej, niż wiele zespołów zakłada. Z profilu nabywców w branży detalicznej z 2025 roku, opracowanego przez PPAI, wynika, że większość osób decydujących o zakupie produktów promocyjnych to menedżerowie lub dyrektorzy, przy czym dyrektorzy stanowią około 41 % ([infografika PPAI o nabywcach końcowych](#)^[3]). Uwzględnij etap zatwierdzenia w harmonogramie od samego początku.

- **Zestawy powitalne:** Odbiorcami są nowi pracownicy w pierwszych tygodniach pracy, a budżetem zarządza dział HR lub kadr. Notes trafia na rozmowy indywidualne i spotkania wprowadzające, więc powinien wyglądać aktualnie przez co najmniej rok dat rozpoczęcia pracy.
- **Upominki na konferencje i targi:** Odbiorcami są odwiedzający stoisko i uczestnicy, a budżetem zarządza marketing lub dział wydarzeń. Notes musi zasłużyć na miejsce w zatłoczonej torbie i nadal być używany po zakończeniu wydarzenia.
- **Prezenty dla klientów:** Odbiorcami są imiennie wskazani interesariusze w firmach klientów, a budżetem zarządza sprzedaż lub dział obsługi kluczowych klientów. Notes sygnalizuje relację, więc nigdy nie powinien wyglądać jak gadżet reklamowy.
- **Szkolenia wewnętrzne:** Odbiorcami są uczestnicy grupy szkoleniowej, a budżetem zarządza dział szkoleń i rozwoju. Notes pełni rolę materiału szkoleniowego, co oznacza, że strony wewnętrzne mogą być ważniejsze niż okładka. Przy określaniu papieru podaj gramaturę w g/m², czyli jednostce zdefiniowanej w normie [ISO 536](#)^[4], dzięki czemu każdy dostawca wycenia według tej samej miary.

O tym, jakie dokumenty będą potrzebne, decyduje także właściciel decyzji. Programy szkoleniowe realizowane dla klientów rządowych często wiążą się z wymogami dotyczącymi zawartości surowców wtórnych. Wytyczne zamówień publicznych amerykańskiej agencji EPA zalecają 75–100 % włókna pochodzącego z recyklingu pokonsumenckiego w okładkach książek ([kompleksowe wytyczne EPA dotyczące zamówień](#)^[5]). Kalifornijski Kodeks Zamówień Publicznych (Public Contract Code) §12209 ustanawia co najmniej 30 % włókna z recyklingu pokonsumenckiego dla papieru do druku i pisanie oraz wymaga aktualizacji listy od 1 stycznia 2026 r. ([California PCC §12209](#)^[6]). CalRecycle wymaga od dostawców pisemnego poświadczenia zawartości surowców wtórnych ([wytyczne CalRecycle](#)^[7]).

Programy prezentów dla klientów wiążą się z innym wymogiem. Klienci korporacyjni mogą sprawdzać prezenty pod kątem własnych polityk zakupowych, a oznaczenie FSC jest ważne tylko wtedy, gdy nieprzerwany łańcuch certyfikowanych organizacji obejmuje każdą zmianę właściciela ([FSC-STD-40-004](#)^[8]). Ponad 50,000 firm posiada certyfikat łańcucha dostaw FSC ([FSC US](#)^[9]), więc poproś o numer certyfikatu zamiast akceptować ogólne oznaczenie „eko”. Strona produktu wyjaśnia, jak formułować te deklaracje konkretnie.

Krok 2: Wybierz czynnik wyznaczający nakład, a nie tylko liczbę

W każdym programie o nakładzie decyduje inna zmienna. Najpierw wybierz tę zmienną, potem policz.

- **Zestawy powitalne:** Prognozuj liczbę zatrudnień w okresie planowania, pomnóż ją przez liczbę okresów, które ma obejmować jeden projekt, i dodaj rezerwę na wymiany oraz osoby dołączające w ostatniej chwili. Prognozy zatrudnienia się zmieniają, więc podziel całość na nakład podstawowy i dodruk zamiast jednego dużego zamówienia.
- **Targi:** Wyjdź od spodziewanego ruchu na stoisku lub liczby rejestracji, a następnie zastosuj wskaźnik odbioru oparty na ostatnim wydarzeniu. Jeśli nie masz historii, trzymaj notesy za ladą na rozmowy z zakwalifikowanymi osobami, a tańsze przedmioty wystaw na otwartym stole.
- **Prezenty dla klientów:** Skorzystaj z listy klientów. Policz imiennych odbiorców przy każdym kliencie, a następnie dodaj niewielką rezerwę na nowe kontakty i wymiany w ciągu roku. Te nakłady są małe, więc koszt jednostkowy ma mniejsze znaczenie niż prezentacja.
- **Szkolenia:** Pomnóż liczebność grupy przez liczbę zaplanowanych sesji, a następnie dodaj

egzemplarze dla prowadzących i obserwatorów. Jeśli program szkolenia wymaga rewizji, zamawiaj tylko na potwierdzone sesje.

Gdy znasz już te czynniki, zapytaj dostawcę, które progi zamówieniowe mają sens dla każdego programu. Minimalne nakłady i progi cenowe zależą od specyfikacji, więc poproś o wycenę dla każdego programu osobno, a nie o jedną łączną kwotę.



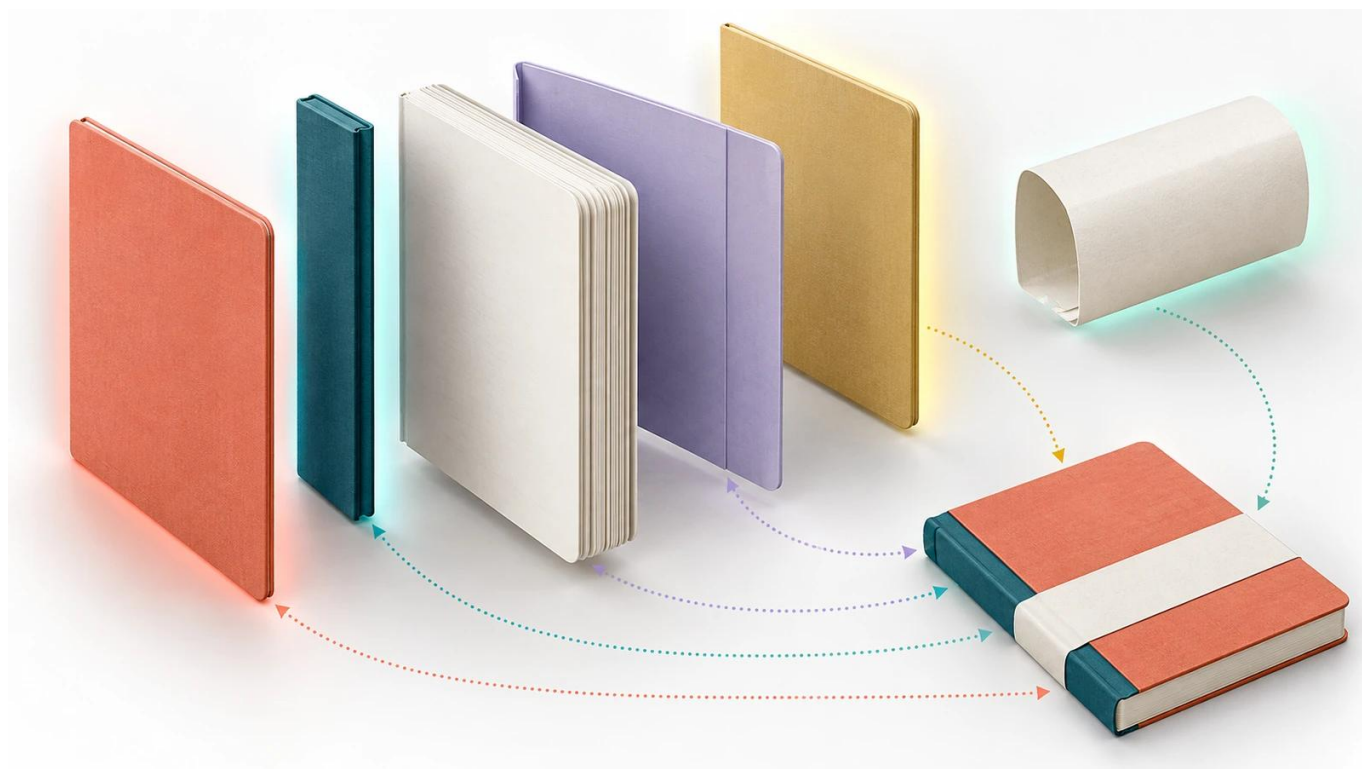
Krok 3: Zdecyduj, gdzie umieścić znakowanie

Umieszczenie znakowania bardziej niż jakakolwiek inna decyzja odróżnia upominek reklamowy od prezentu. Traktuj każdą powierzchnię jako osobną decyzję.

- **Przednia okładka:** To najbardziej widoczna powierzchnia. Grafika wydarzenia na całej okładce pasuje do konferencji. Mały, dyskretny znak pasuje do prezentów dla klientów. W zestawach powitalnych użyj podstawowej identyfikacji marki zamiast kampanii, która za kwartał będzie wyglądać staro.
- **Grzbiet i tylna okładka:** Pozwalają zamieścić znakowanie, nie dominując nad projektem. Dobrze sprawdzają się w prezentach dla klientów, gdzie przód może pozostać stonowany.
- **Wewnętrzna strona przedniej okładki i pierwsze strony:** Wykorzystaj je na list powitalny lub wartości firmy w zestawach powitalnych, agendę sesji w szkoleniach albo krótką osobistą notatkę dla klienta. Znakowanie wewnątrz zostaje z odbiorcą, nawet gdy zapomni o okładce.
- **Odejmwana opaska lub rękaw:** Opaska pozwala jednemu uniwersalnemu notesowi obsłużyć kilka programów. Ten sam podstawowy nakład może wyjść z opaską konferencyjną wiosną i opaską powitalną przez cały rok, co dodatkowo zmniejsza nadwyżki magazynowe.

Spersonalizowane prezenty dla klientów niosą ryzyko błędów na etapie korekty. Sprawdź każde imię i nazwisko z listy odbiorców z bazą CRM, zanim grafika pójdzie do druku, ponieważ jedno błędnie napisane nazwisko sprawia, że notes jest bezużyteczny dla tej osoby. Jeśli opisujesz notes-prezent jako pamiątkę, pamiętaj, że norma [ISO 9706:2025^{\[10\]}](#) obejmuje papier trwały, ale wyraźnie wyklucza karton, więc deklaracja trwałości może dotyczyć wyłącznie stron wewnętrznych. Przygotowując grafikę na okładkę obciążoną papierem, postępuj zgodnie ze wskazówkami dotyczącymi plików

zamieszczonymi na [stronie produktu notesu w twardej oprawie z kartonu](#).



Krok 4: Zaplanuj trasę dystrybucji przed rozpoczęciem produkcji

To, dokąd trafiają notesy, jest zwykle najdroższą częścią planu i często bywa pomijane do samego końca. Wyznacz trasę dla każdego programu, zanim zatwierdzisz produkcję.

- **Zestawy powitalne:** Zdecyduj, czy zestawy będą kompletowane w siedzibie firmy, czy wysyłane bezpośrednio do pracowników zdalnych. Wysyłka bezpośrednia wymaga adresów domowych od działu HR i harmonogramu wydań powiązanego z datami rozpoczęcia pracy. Centralne kompletowanie wymaga miejsca magazynowego i osoby odpowiedzialnej za półkę.
- **Targi:** Organizatorzy targów ustalają terminy przyjęć towaru do magazynu przedtargowego i na miejscu wydarzenia, a przegapienie któregoś oznacza dopłatę za pilną obsługę. Kartony z notesami w twardej oprawie są ciężkie, więc przed końcem targów zaplanuj wysyłkę zwrotną lub lokalne miejsce docelowe dla nadwyżek.
- **Prezenty dla klientów:** Wysyłaj indywidualnie z kartką i zgraj dostawę z ważną datą w relacji, na przykład odnowieniem umowy lub startem projektu, zamiast wysyłać w szczycie końca roku. W przypadku klientów w UE rozporządzenie w sprawie opakowań i odpadów opakowaniowych (PPWR) ma zastosowanie do pudełek na prezenty i opakowań wysyłkowych od 12 sierpnia 2026 r. ([rozporządzenie \(UE\) 2025/40^{\[11\]}](#)). Dotyczy ono opakowania, a nie samego notesu.
- **Szkolenia:** Dostarczaj notesy razem z materiałami szkoleniowymi do każdej sali szkoleniowej i wyznacz imiennego odbiorcę w każdej lokalizacji. Zachowaj zatwierdzoną specyfikację w dokumentacji, aby następna grupa otrzymała identyczny dodruk. Strona produktu opisuje, jak chronić kartony w transporcie i zachować specyfikację dodruku.

W każdym programie obejmującym import potwierdź z agentem celnym klasyfikację w pozycji 4820. Ogólna stawka celna nie oznacza pełnego kosztu dostarczenia towaru na miejsce, ponieważ w zależności od kraju pochodzenia mogą obowiązywać dodatkowe cła.



Krok 5: Licz wstecz od daty wręczenia i mierz wykorzystanie

Ustal datę wręczenia dla każdego programu, a następnie cofaj się przez kompletowanie, dostawę, produkcję, akceptację próbki, grafikę i wewnętrzne zatwierdzenie z kroku 1. Poproś dostawcę o aktualny harmonogram produkcji i próbek zamiast go zakładać i zostaw czas na co najmniej jedną rundę poprawek. Gdy program trwa, sprawdzaj, czy notesy są używane. Zapytaj nowych pracowników po pierwszym kwartale, policz, ile notesów ze stoiska trafiło do rąk po rozmowach z zakwalifikowanymi osobami, i zapytaj opiekunów klientów, czy klienci wspominali o prezencie. Te dane powinny wpływać na kolejne zamówienie bardziej niż tegoroczna cena jednostkowa.

Tabela porównawcza programów

Program	Główny użytkownik	Właściciel decyzji	Czynnik wyznaczający nakład	Umiejscowienie znakowania	Strony wewnętrzne	Trasa dostawy	Główne ryzyko
Zestawy powitalne dla nowych pracowników	Nowi pracownicy	HR / kadry	Proгноza zatrudnień x liczba okresów + rezerwa	Podstawowa identyfikacja marki na okładce; strona z wartościami wewnątrz	Strony na codzienne notatki	Centralne kompletowanie lub wysyłka bezpośrednio do domu	Przestarzała grafika kampanii
Upominki na konferencje i targi	Uczestnicy, potencjalni klienci	Marketing / dział wydarzeń	Ruch na stoisku x wskaźnik odbioru	Grafika wydarzenia na całej okładce lub wymienna opaska	Standardowe strony w linie lub w kropki	Magazyn przedtargowy lub miejsce wydarzenia	Nadwyżki po wydarzeniu
Prezenty dla klientów	Imiennie wskazani interesariusze	Sprzedaż / obsługa kluczowych klientów	Lista klientów + rezerwa	Dyskretny znak na przedniej okładce; grzbiet lub tył; osobista notatka	Wysoki komfort pisania	Przesyłki indywidualne z kartką	Wygląd gadżetu reklamowego; błędy w imionach i nazwiskach

Program	Główny użytkownik	Właściciel decyzji	Czynnik wyznaczający nakład	Umiejscowienie znakowania	Strony wewnętrzne	Trasa dostawy	Główne ryzyko
Szkolenia wewnętrzne	Uczestnicy grupy szkoleniowej	Szkolenia i rozwój	Liczebność grupy x sesje + prowadzący	Nazwa programu; strony z agendą	Karty pracy lub uporządkowane układy stron	Sale szkoleniowe, po jednej osobie kontaktowej w każdej lokalizacji	Zmiany programu szkolenia przed dodrukiem

Jeśli dwa programy mają niemal identyczne wiersze, połącz je w jeden notes z różnymi opaskami lub wkładkami. Jeśli wiersze różnią się odbiorcami i znakowaniem, zachowaj osobne zamówienia, nawet gdy zamówienie łączne wygląda na tańsze. Kompromisy konstrukcyjne, takie jak porównanie opcji oprawy i okładki, opisujemy na [stronie specyfikacji produktu](#).

FAQ

FAQ: Czy jeden projekt notesu może obsłużyć wszystkie cztery programy?

Czasem tak – jeśli okładka wykorzystuje podstawową identyfikację firmy, a znakowanie właściwe dla programu trafia na odejmowane opaski, wkładki lub pierwsze strony. Zwykle zawodzi w przypadku prezentów dla klientów, bo odbiorcy, którzy widzieli ten sam notes rozdawany na stoisku, odczytują prezent jako zwykły materiał promocyjny.

FAQ: Ile notesów do zestawów powitalnych powinniśmy zamówić?

Oprzyj nakład na prognozie zatrudnień, a nie na liczbie pracowników. Pomnóż spodziewaną liczbę nowych osób w okresie przez liczbę okresów, które ma obejmować jeden projekt, a następnie dodaj rezerwę na wymiany. Zamówienie nakładu podstawowego i późniejszego dodruku zmniejsza ryzyko nadwyżek, jeśli rekrutacja zwolni.

FAQ: Gdzie umieścić logo na notesach-prezentach dla klientów?

Zostaw przednią okładkę stonowaną – z małym znakiem lub bez niego – a mocniejsze znakowanie umieść na grzbiecie, tylnej okładce lub w drukowanej notatce wewnątrz. Sprawdź każde spersonalizowane imię i nazwisko z bazą CRM przed akceptacją grafiki.

FAQ: Czy notesy targowe muszą mieć twardą oprawę?

Nie zawsze. Sztywna okładka przetrwa w torbie i wygląda na coś, co warto zachować, co przydaje się, gdy notesy są zarezerwowane na rozmowy z zakwalifikowanymi osobami. Przy rozdawaniu z otwartego stołu, gdzie wolumen jest duży, a zainteresowanie niskie, lżejszy upominek zwykle lepiej wykorzystuje budżet.

FAQ: O jakie dokumenty proszą klienci szkoleń z sektora publicznego?

Spodziewaj się próśb o procentową zawartość włókien z recyklingu pokonsumenckiego i pisemne poświadczenie, zwłaszcza w świetle przepisów kalifornijskich i federalnych wytycznych zamówień publicznych USA. Jeśli w grę wchodzi deklaracja FSC, kupujący poproszą o ważny numer certyfikatu łańcucha dostaw. Potwierdź wymagania klienta, zanim sfinalizujesz specyfikację.

FAQ: Jaki jest minimalny nakład i czas realizacji?

Oba zależą od specyfikacji, nakładu i wykończenia wybranych dla każdego programu. Prześlij brief

programu z czynnikiem wyznaczającym nakład, umiejscowieniem znakowania i datą wręczenia, a podamy aktualne minimalne nakłady i terminy.

Najważniejsze wnioski

- **Dopasuj notes do pokolenia i roli odbiorców.** — Artykuły biurowe przemawiają do około 55 % osób z pokolenia X, ale tylko do około 27 % z pokolenia Z ([Źródło](#))
- **Uwzględnij zatwierdzenie na wyższym szczeblu w harmonogramie.** — Około 41 % osób decydujących o zakupie produktów promocyjnych w branży detalicznej to dyrektorzy ([Źródło](#))
- **Programy firmowe z twardą oprawą leżą w szybciej rosnącej części rynku.** — CAGR notesów w twardej oprawie wynosi 4,27 %, wobec 3,30 % dla całego rynku, w latach 2025–2030 ([Źródło](#))
- **Klienci federalni mogą oczekiwać wysokiej zawartości surowców wtórnych w okładkach.** — EPA zaleca 75–100 % włókna z recyklingu pokonsumenckiego w okładkach książek ([Źródło](#))
- **Kalifornijscy nabywcy publiczni ustalają minimalną zawartość surowców wtórnych.** — Co najmniej 30 % włókna z recyklingu pokonsumenckiego w papierze do druku i pisania ([Źródło](#))
- **Prezenty dla klientów w UE podlegają nowym przepisom o opakowaniach.** — PPWR obowiązuje w odniesieniu do opakowań od 12 sierpnia 2026 r. ([Źródło](#))
- **Weryfikuj deklaracje FSC za pomocą numeru certyfikatu.** — Ponad 50,000 firm posiada certyfikat łańcucha dostaw FSC ([Źródło](#))

Podsumowanie

Najlepsze spersonalizowane notesy firmowe są efektem planowania, a nie największego łącznego zamówienia. Daj każdemu programowi osobny wiersz: kto go używa, kto zatwierdza, co wyznacza nakład, gdzie pojawia się marka i jak notesy docierają do odbiorców. Łącz programy tylko wtedy, gdy te wiersze się zgadzają. Gdy brief będzie gotowy, zapoznaj się z opcjami konstrukcji na stronie „[spersonalizowane notesy w twardej oprawie z kartonu](#)” i wyślij nam po jednym briefie na program, aby wycena odzwierciedlała to, jak każdy notes będzie faktycznie używany.

Źródła

1. PPAI Research, „Preferencje wobec produktów promocyjnych według pokoleń”, wrzesień 2025 r. [ppai.org](#) ↵
2. Industry Today, „Rynek notesów papierowych osiągnie wartość USD 89,72 miliarda do 2030 roku”, 22 grudnia 2025 r. [industrytoday.co.uk](#) ↵
3. PPAI, „Infografika o nabywcach końcowych w branży detalicznej”, 2025 r. [ppai.org](#) ↵
4. ISO 536:2019, Papier i karton — Oznaczanie gramatury. [iso.org](#) ↵
5. US EPA, kompleksowe wytyczne zamówień publicznych dotyczące papieru i wyrobów papierowych. [epa.gov](#) ↵
6. Kalifornijski Kodeks Zamówień Publicznych (Public Contract Code), §12209. [california.public.law](#) ↵
7. CalRecycle, wymogi dotyczące papieru z surowców wtórnych (SB 1383). [calrecycle.ca.gov](#) ↵
8. FSC-STD-40-004, certyfikacja łańcucha dostaw. [fsc.org](#) ↵
9. Forest Stewardship Council US, „Czym jest FSC?” [us.fsc.org](#) ↵
10. ISO 9706:2025, Informacja i dokumentacja — Papier do dokumentów — Wymagania dotyczące trwałości. [iso.org](#) ↵
11. EUR-Lex, streszczenie rozporządzenia (UE) 2025/40 w sprawie opakowań i odpadów opakowaniowych. [eur-lex.europa.eu](#) ↵

pazdziernika 21, 2026