

Na Stacji Paliw

Nr 2/2023 (31) | kwiecień-czerwiec 2023

Temat numeru:

Szybko, szybciej

– ładowarki na stacjach paliw coraz popularniejsze



Drugie życie kawowych fusów

Stacje paliw to nierozrwalna część
naszego biznesu

– rozmowa z Andrzejem Kondysem, członkiem zarządu Anwim S.A.

ZOSTAŃMY PARTNERAMI W BIZNESIE

RAZEM MOŻEMY WIĘCEJ

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY PRYWATNYCH WŁAŚCICIELI STACJI PALIW

POLSKIE STACJE PALIW HUZAR TO:

Niezależność, najwyższe standardy i uznanie naszych klientów, polski kapitał, rozpoznawalne logo i atrakcyjna wizualizacja, gotowe narzędzia marketingowe, szkolenia z profesjonalnej obsługi stacji paliw, wsparcie na każdym etapie działania stacji.

JESTEŚMY DO TWOJEJ DYSPOZYCJI!



HUZAR PSP S.A.
ul. Wiadukt 1, 09-400 Płock
telefon: +48 24 366 10 01
e-mail: huzar@huzar.eu

www.huzar.eu

Od redaktora

Trzydziesty pierwszy już numer naszego kwartalnika trafia do rąk czytelników w okresie poprzedzającym letnie wakacje, dlatego w doborze tematyki numeru przyjęliśmy zasadę dużego urozmaicenia podawanych treści, tak aby w słoneczne dni lektura była przyjemna i różnorodna, zgodnie z zawsze aktualną regułą Jerzego Wittlina – „po pierwsze: nie nudzić!”.

Tematem numeru stał się tekst poświęcony obsłudze rosnącej ilości aut elektrycznych na naszych stacjach – w końcu to jeden z najważniejszych trendów zmian motoryzacji w obecnej dobie. Czy stacje dysponują wystarczającym zapleczem technicznym dla obsłużenia tego

zjawiska – na to pytanie próbuje znaleźć odpowiedź Gabriela Kozan.

Na temat dynamicznego rozwoju sieci stacji Moya i jej ambitnych planów z kolei Grzegorz Maziak rozmawiał z Andrzejem Kondysem, członkiem zarządu Anwim S.A. i dyrektorem ds. operacyjnych odpowiedzialnym za sieć Moya.

Tradycyjnie także poza tematami paliwowymi i stacyjnymi staramy się dać naszym czytelnikom chwilę wytchnienia i zapraszamy na przejażdżkę Jeepem Wranglerem czy podróż do Wietnamu – w końcu wakacje są na to bardzo dobrym czasem!

Życzymy Państwu miłej lektury!

DR JAKUB BOGUCKI
REDAKTOR NACZELNY

Spis treści

WYDARZENIA Newsy z rynku	4
TEMAT NUMERU Szybko, szybciej - ładowarki na stacjach paliw coraz popularniejsze	6
RYNEK PALIWOWY Stacje paliw to nierozzerwalna część naszego biznesu	9
TWOJA STACJA Autodetailing – nowa jakość pielęgnacji czy nowomodny zbytek?	13
ARTYKUŁ SPONSOROWANY Shell – zaufany partner w biznesie	15
PRAWNIK RADZI Czy po wprowadzeniu planowanych zmian w przepisach dotyczących monitorowania transportu paliw będzie możliwe dostarczanie paliwa bezpośrednio do sprzętu na teren budowy?	17
PRAWNIK RADZI Zmiany w sprawozdawczości URE / RARS dot. paliw ciekłych od 1 lipca 2023 r.	18
TWOJA STACJA Już teraz warto się przygotować do wystawiania e-Faktur	20
GASTRONOMIA Drugie życie kawowych fusów	21
LIFESTYLE Siła białej koszuli	23
PODRÓŻE Nie taki Sajgon jak go malują	25
MOTORYZACJA Jeep Wrangler 4xe Sahara	29

Na Stacji Paliw

MAGAZYN
BRANŻOWYCH
INSPIRACJI

Nr 2 (31) 2023

Wydawca:

Information Market S.A.
ul. Stacyjna 1/51
V piętro SQ Business Center
53-613 Wrocław
tel.: +48 71 787 69 70; fax: +48 71 787 69 96
redakcja@nastacjipaliw.pl

Redaguje zespół w składzie:

Jakub Bogucki – Redaktor Naczelny
Szymon Araszkiwicz
Gabriela Kozan
Grzegorz Maziak
Magdalena Robak

Zapraszamy do kontaktu z nami.
Na wszystkie prośby i pytania postaramy się odpowiedzieć jak najszybciej.

Newsy z rynku



POPIHN PODLICZA KONSUMPCJĘ PALIW

Według Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego (POPiHN) wzrosła łączna konsumpcja paliw płynnych po I kw. 2023 r. w porównaniu z I kw. 2022 r. Wyniosła 8,8 mln m sześć. Znacząco wzrósł import diesla. Według organizacji po pierwszym kwartale łączna oficjalna konsumpcja paliw płynnych była o 2 proc. wyższa od wyniku sprzed roku. Udział importu w tej wielkości wyniósł nieco ponad 4 mln m sześć, czyli zaspokajał potrzeby krajowe na poziomie 46 proc. Wzrost konsumpcji benzyn silnikowych, w stosunku do 3 miesięcy 2022 r., wyniósł 5 proc. i został zaspokojony większą produkcją krajową oraz importem, który wyniósł 0,5 mln m sześć.

MOL ROZPĘDZA SIĘ Z REBRANDINGIEM

Jak podaje „Puls Biznesu” węgierski operator rozpoczął szybki rebranding, po przejęciu w Polsce ponad 400 stacji należących wcześniej do Lotosu. Według wstępnych szacunków do końca sezonu letniego ok. 100 stacji będzie już funkcjonowało pod marką MOL, obecnie jest ich około 20.

Węgierski koncern chce też w przyszłości w swoje barwy ubrać franczyzowe stacje noszące szyld Slovnaftu, słowackiej firmy należącej do grupy MOL. Według wcześniejszych deklaracji węgierska spółka interesuje się dalszym zwiększaniem liczby stacji w Polsce.

NOWA STRATEGIA SIECI MOYA DO 2030 R.

Osią nowych planów sieci jest zielona strategia – chodzi o budowę punktów ładowania pojazdów elektrycznych oraz produkcję i sprzedaż prądu z odnawialnych źródeł energii. Łącznie spółka planuje stworzyć ponad 4 tys. własnych punktów ładowania do końca 2030 r. i współpracować z innymi operatorami w ramach roamingu. Jeszcze w tym roku klienci Moya mają mieć możliwość skorzystania z około 1 tys. punktów ładowania pojazdów elektrycznych. Ponadto sieć Moya chce każdego roku rosnąć o 50 nowych punktów, również po przekroczeniu progu 500 stacji zaplanowanego na koniec 2024 r. Docelowo za siedem lat sieć Moya będzie się składać z 800 stacji paliw. W perspektywie 5-7 lat Anwim przeznaczy ponad 1,5 mld zł na inwestycje, w tym do 1 mld zł na realizację zielonej strategii.



SAMOWYSTARCZALNA STACJA ORLENU

Pilotażowy obiekt Orlenu z użyciem zastosowania paneli fotowoltaicznych i instalacji do równoczesnej produkcji ciepła i chłodu sam wytwarza prawie 90 proc. prądu potrzebnego do jej działania. Obiekt powstał w Bydgoszczy. – *Orlen ma odpowiedni potencjał, żeby testować najnowocześniejsze rozwiązania technologiczne, dzięki którym nasza działalność będzie jeszcze bardziej ekologiczna. Nie ograniczamy się do energetyki, petrochemii czy rafinerii. Innowacje wprowadzamy również na stacjach paliw, które są wizytówką marki Orlen. Na jednej z nich zakończyliśmy niedawno pilotaż, w którym połączyliśmy fotowoltaikę, energooszczędność i systemy do równoczesnej produkcji ciepła i chłodu. W ten sposób nasza stacja jest niemal samowystarczalna pod względem energetycznym. Wdrożenie tego rozwiązania w kolejnych lokalizacjach nie tylko ograniczy emisję dwutlenku węgla, ale spowoduje też zmniejszenie kosztów funkcjonowania sieci stacji paliw koncernu* – mówi Daniel Obajtek, prezes zarządu PKN Orlen, cytowany w komunikacie.





35 SKLEPÓW SPAR EXPRESS NA STACJACH AVIA

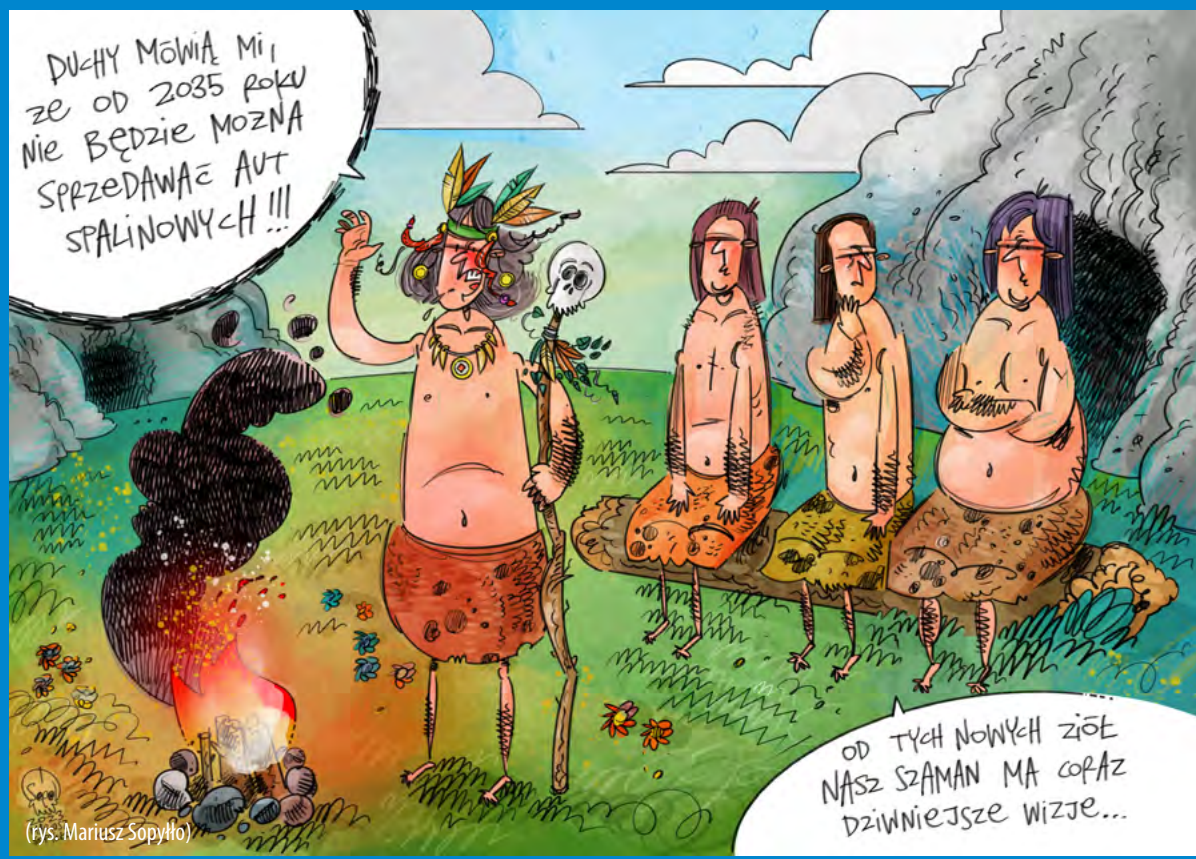
Firma Unimot ogłosiła, że liczba sklepów Spar Express na stacjach sieci Avia wzrosła do 35. Nowe sklepy pojawiły się w Krakowie, w Pyskowicach, Maliszewie, Sokołowie Podlaskim oraz Bielanach-Żytakach, a planowane są kolejne otwarcia w całej Polsce. Sklepy Spar Express to format convenience, który spełnia podstawowe potrzeby klientów. Według dyrektora zarządzającego siecią Avia w Polsce i na Ukrainie, Robert Nowek – firma jest zadowolona z dotychczasowej współpracy z siecią Spar i planuje otwierać sklepy pod tą marką na wszystkich nowych stacjach własnych.

JAK WYGLĄDAŁA JAKOŚĆ PALIW W POLSCE?

Inspekcja Handlowa zakwestionowała w ubiegłym roku 1,34 proc. skontrolowanych próbek paliw ciekłych, a więc nieco mniej niż w 2021 r. (1,72 proc.) – ogłosił Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) Tomasz Chróstny. Wyniki kontroli w 2022 r. przyniosły poprawę jakości benzyny i pogorszenie jakości LPG w porównaniu do ubiegłego roku. Dla porównania w czasie pierwszej kontroli w 2003 r. aż 30 proc. badanych próbek nie spełniało wymogów. W kolejnych latach liczba nieprawidłowości malała i w 2022 r. inspektorzy zakwestionowali mniej niż 1,5 proc. próbek.



Paliwa z uśmiechem



Szybko, szybciej – ładowarki na stacjach paliw coraz popularniejsze

Gabriela Kozan

W badaniu „Przyszłość stacji paliw” zrealizowane przez instytut badawczy ARC Rynek i Opinia respondentów pytano czym dziś kierują się przy wyborze tych punktów oraz jak wyobrażają sobie stacje paliw za 10 lat. Aż 70 procent badanych uznało, że stacje poza paliwem będą sprzedawały prąd do aut elektrycznych. Niemal 40 proc. badanych wyobraża sobie, że za dekadę stacje paliw będą swoistymi centrami usługowymi, na których tankowanie i ładowanie pojazdów elektrycznych będą zaledwie jedną z wielu dostępnych usług.

Już teraz stacje ładowania stają się coraz bardziej pożądanym wyposażeniem odwiedzanych lokalizacji, oraz coraz częściej możliwy do skorzystania wachlarz usług jest decydującym czynnikiem wyboru. Ponadto ładowarka nie tylko uatrakcyjnia ofertę, ale również pomaga pozyskać zupełnie nową grupę klientów. Warto zauważyć, że udostępniając ładowanie samochodów trzeba zapewnić klientowi komfortowe warunki spędzania czasu podczas oczekiwania na naładowanie baterii pojazdu, ale wydaje się, że o ten obszar właściciele stacji zadbali już jakiś czas temu, wyposażając stacje w wygodne kącki kawowe czy nawet niekiedy inwestując w punkty bistro.

To, że biznes ładowarkowy jest przyszłością stacji paliw stwierdził wiodący operator stacji paliw – PKN Orlen, który jednak wykorzystuje w ten sposób synergie wewnątrz własnej grupy ka-

pitałowej, ale także zupełnie niedawno Anwim - właściciel stacji paliw Moya. Firma w ogłoszonej strategii rozwoju do 2030 r. zapowiedziała zielone inwestycje, w tym budowę punktów ładowania pojazdów elektrycznych zarówno na stacjach Moya, jak i poza nimi oraz także sprzedaż prądu z odnawialnych źródeł energii. Sieć Moya liczy obecnie około 400 stacji, a Anwim planuje mieć ponad 4 tys. własnych punktów ładowania do końca 2030 r. oraz zamierza rozszerzać sieć akceptacji poprzez współpracę z innymi operatorami w ramach roamingu. To, że firma poważnie traktuje plany będzie widoczne jeszcze w tym roku – w grudniu klienci marki Moya mają

mieć dostęp do około 1 tys. punktów ładowania pojazdów elektrycznych w całym kraju. Wobec takich kierunków działań konkurencji trudno być obojętnym i warto rozważyć dostępne opcje rynkowe, aby także dotrzymać kroku innym operatorom stacji paliw.

Od czego zacząć?

Na początek warto zajrzeć do przewodnika przygotowanego przez Urząd Dozoru Technicznego, w którym zebrano informacje o wymaganiach prawnych, roli UDT w procesie eksploatacji, naprawy i modernizacji stacji ładowania. Przewodnik jest zak-





tualizowany i zawiera zmiany, zawarte w uchwalonej w grudniu 2021 r. nowelizacji ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych. Publikacja zawiera krótkie omówienie głównych technologii wykorzystywanych w pojazdach elektrycznych i punktach ładowania, wskazuje wymagania prawne, jakie muszą być spełnione, podkreśla wymagania bezpieczeństwa punktów ładowania, a także przytacza szereg standardów technicznych stanowiących kompendium wiedzy w dziedzinie najnowszych rozwiązań technicznych w zakresie infrastruktury ładowania. Ponadto w przewodniku znajdziemy wskazówki dotyczące zarówno ładowania samochodów osobowych typu plug-in, które najczęściej będą obsługiwane na stacji ładowania.

Własna stacja ładowania

Decydując się na zakup ładowarki, przedsiębiorcy mają możliwość obecnie skorzystać z szerokiej oferty ryn-

kowej prostych i inteligentnych stacji ładowania.

Dokonując inwestycji w pierwszej kolejności należy sobie odpowiedzieć na pytania: dla kogo będzie przeznaczona ta stacja ładowania? Czy ma być płatna, czy np. bezpłatna? Przykładowo, jeżeli stacja ma być ogólnodostępna, konieczne jest zapewnienie identyfikacji użytkowników, wsparcia technicznego oraz systemu rozliczeniowego (jeżeli będziemy decydować się na pobieranie opłat za usługi).

Stacje ładowania coraz częściej powstają na istniejących stacjach benzynowych – szczególnie w placówkach usytuowanych w pewnej odległości od miast, w tym także w Miejscach Obsługi Podróżnych (MOP). Z punktu widzenia kierowców przemieszczających się na długich dystansach ważne jest, by w trakcie podróży mogli naładować baterie bez zbędnej zwłoki, dlatego optymalnym rozwiązaniem będzie stacja dużej mocy. Podobnie jak w przypadku galerii handlowych,

także w przypadku stacji paliw korzyść leży po obu stronach: kierowca naładuje baterie pojazdu, odpocznie, a w międzyczasie najprawdopodobniej skorzysta z usług gastronomicznych stacji.

Ile czasu łąduje się auto elektryczne i jaką ładowarkę wybrać?

Czas ładowania akumulatorów samochodowych zależy od ich pojemności oraz prądu, jakim będzie je ładować. W zależności od tego, gdzie ładujemy i jakim prądem, może to zająć godzinę, całą noc lub nawet dobę. Kierowcy przyzwyczajeni do tego, że na stacji benzynowej tankowanie trwa kilka minut nie chcąc specjalnie zmieniać nawyków, muszą się jednak przygotować na dłuższe oczekiwanie. W przypadku braku czasu będą chcieli wybierać ładowanie przy użyciu szybkich ładowarek – ten sposób oszczędzą czas, ale też zapłacą najwięcej. Stacje ▶



szerzenie oferowanych usług o stację ładowania i dotarcie z tym do nowej grupy klientów w danej lokalizacji to dobry pomysł. Dodatkowo to firma, od której możemy wynająć punkty ładowania, dysponuje specjalistyczną wiedzą na temat działania stacji i jest odpowiedzialna za jej obsługę, odpowiada za gwarancję i ubezpieczenie na cały okres umowy, utrzymanie i serwisowanie infrastruktury, obsługę i zarządzanie stacją a także świadczenie usługi ładowania. Po zakończeniu umowy najmu można po sprawdzeniu zainteresowania ocenić przydatność dodatkowej usługi i zdecydować czy wykupić stację ładowania na własność na preferencyjnych warunkach. Oczywiście w różnych wariantach umów jest możliwość uzyskiwania przychodów z usługi ładowania.

Wynajmij parking

Na koniec warto też wspomnieć o możliwości posiadania u siebie punktu ładowania i czerpania korzyści z jego obecności bez inwestowania jakichkolwiek środków. Mowa tu o wynajmie miejsca pod ładowarkę. Jeśli jako właściciel stacji benzynowej, np. z restauracją dysponuje parkingiem w dobrej lokalizacji, ale nie chce inwestować własnych środków w stację ładowania, może oddać go w dzierżawę. Długoterminowo to rzecz jasna mniej opłacalna opcja niż postawienie ładowarki na własny koszt, ale jeśli inwestor nie jest zainteresowany lub nie może tego zrobić, to dzierżawa miejsca pod stację jest także atrakcyjnym rozwiązaniem, które pozwala czerpać korzyści z sąsiedztwa ładowarek. Jest, bowiem w tej chwili na rynku boom, jeśli chodzi o operatorów stacji, którzy poszukują miejsc, gdzie mogliby postawić stację.

► szybkiego ładowania, wykorzystujące prąd stały (DC) mają moc od 25 do nawet 150 kW i ładowanie na nich trwa relatywnie najkrócej, jednak trzeba mieć baterie w aucie dostosowane do korzystania z tego typu zasilania, a cena usługi jest zależna od tego ile prądu pobieramy. W tym miejscu bardzo pomocni są sprzedawcy ładowarek, którzy dzięki swojej wiedzy i doświadczeniu doradzą w kwestii wyboru rozwiązania.

Nie kupuj, wynajmij

W ostatnim czasie znani na rynku operatorzy ładowarek zmieniają swoją ofertę, dopasowując się do potrzeb

klientów i zmian na rynku. Obecnie, żeby na stacji paliw, czy innej lokalizacji, pojawiła się ładowarka wcale nie są potrzebne duże nakłady, bowiem jest też opcja wynajmu. Poza samą stacją ładowania usługa obejmuje zazwyczaj zapewnienie jej działania, serwisu, ubezpieczenia i konserwacji. Co tworzy przewagę rynkową takiego rozwiązania? Choćby to, że unika się wyższej inwestycji na starcie, nie trzeba przedzierać się przez gąszcz przepisów prawnych, zdobywać nowych kompetencji czy zatrudniać nowych pracowników i co najważniejsze, można za relatywnie niewielkie pieniądze, bo miesięczny wynajem ładowarki to koszt około 300 zł, sprawdzić czy roz-

Stacje paliw to nierozdzielna część naszego biznesu

Rozwój sieci Moya w 2022 roku nieco spowolnił, ale wyniki jej właściciela – spółki Anwim, były rekordowo wysokie. O aktualnej rynkowej sytuacji i planach na przyszłość największego niezależnego operatora detalicznego rynku paliw opowiada **Andrzej Kondys**, członek zarządu Anwim S.A. i dyrektor ds. operacyjnych odpowiedzialny za sieć Moya.

Grzegorz Maziak, Na Stacji Paliw:

Pana dotychczasowe doświadczenie zawodowe to głównie duże międzynarodowe korporacje – Jeronimo Martins, Circle K czy MOL. Moya to rozwijający się projekt sieci stacji, realizowany przez niezależną lokalną spółkę. Czy coś Pana zaskoczyło w nowej firmie?

sie uczestnikiem handlu detalicznego, który zaczął szybko rosnąć, zaskakując myślę wszystkich. Już pod koniec ubiegłego roku wyprzedziliśmy Circle K, jeśli chodzi o wielkość sieci. Jeśli zrealizujemy plany na ten rok, to będziemy w Polsce więksi od Shella. Nie każdy zdaje sobie chyba jeszcze z tego sprawę.

zakresie. Rosną zarówno przychody sklepów, jak i ich zyskowność.

Niedawno zadebiutowała aplikacja mobilna Super Moya. Jakie cele ma realizować? To będzie forma prostego programu lojalnościowego wspierającego sprzedaż czy widzą Państwo dla niej bardziej zaawansowane zastosowania?

Aplikacja jest elementem naszych działań marketingowych, to część programu lojalnościowego. Jest narzędziem, które umożliwia nam komunikację z klientami. Ma ona zastąpić funkcjonujący do tej pory program Moya VIP, czyli kartę rabatową lubianą przez naszych klientów, ale niedającą nam możliwości kontaktu z nimi czy zbierania informacji o ich nawykach zakupowych. Jakiś czas temu zdecydowaliśmy się zainwestować w aplikację, która pozwoli nam lepiej rozpoznać potrzeby naszych klientów, podzielić ich na segmenty i przygotować dla nich ofertę szytą na miarę, która będzie miała większą szansę powodzenia. Aplikacja zadebiutowała na początku kwietnia, a przed majówką wystartowała ogólnopolska kampania. Start jest udany – cele dotyczące aktywnych użytkowników, które zakładaliśmy sobie na pierwsze trzy miesiące osiągnęliśmy w niecały miesiąc ▶



Andrzej Kondys, członek zarządu Anwim S.A.: Zaskoczył mnie chyba rozmiar samego Anwimu, bo nie zdawałem sobie sprawy, że to jest tak duża firma, z takim potencjałem. Powiedzmy sobie szczerze, te ostatnie lata, które spędziłem już w branży paliwowej, częściowo co prawda za granicą, trochę chyba uśpiły moją czujność. Anwim, w okresie zaledwie paru lat ze stosunkowo niewielkiej firmy, która głównie była znana z obrotu hurtowego paliwami, stał się liczącym

Jak ocenia Pan ofertę pozapaliwową sieci Moya na tle konkurencji? Czy są obszary, które Pana zdaniem wymagają zmian?

Nasza oferta sklepowa zasadniczo nie różni się od tego co oferują nasi konkurenci, sieci krajowe czy koncerny zagraniczne, bo realizujemy podobną potrzebę konsumenta. Produkty na półce sklepowej będziemy mieć takie jak pozostałe sieci, ale staramy się na pewno wyróżnić w obszarze oferty gastronomicznej. Kładziemy nacisk na to żeby było smacznie i atrakcyjnie, ale pamiętamy też, że nie można przedobrzyć, bo restauracja ze zbyt długim menu nie zarabia na sobie. Skupiamy się też na poprawie komunikacji w obszarze oferty gastronomicznej, wprowadzamy segmentację. Anwim był od początku mocno skoncentrowany na paliwie, ale w ostatnim czasie konsekwentnie rozwijamy także kompetencje sklepowe i widzimy postęp w tym

- ▶ i teraz musimy przesunąć je w górę. Dodatkowe funkcje są wprowadzane. Jedną z nich, oprócz obecnych dedykowanych ofert, czy mapy dostępnych stacji, będzie możliwość płacenia przy dystrybutorze.

Ten docelowy poziom to tysiące, setki tysięcy czy może milion użytkowników?

Nie mamy tego na razie jeszcze nigdzie zapisanego, ale tak jak chcemy w tym roku sprzedać milion kaw czy milion hot-dogów, to kolejny milion, tym razem użytkowników, to taka moja cicha ambicja. Na razie jeszcze nam trochę do tego poziomu brakuje, ale dlaczego nie. Sieć cały czas się rozwija i do końca 2024 roku ma liczyć 500 stacji. A to przecież nie koniec. Ogłosiliśmy właśnie nową strategię, w ramach której wyznaczyliśmy dwa główne filary dalszego rozwoju. Są to dynamiczny wzrost sieci stacji paliw Moya, a także zielone inwestycje, w tym budowa punktów ładowania pojazdów elektrycznych oraz produkcja i sprzedaż prądu z odnawialnych źródeł energii. Zielona strategia będzie osią dalszego rozwoju Anwim. Łącznie, do 2030 r. planujemy rozszerzyć sieć ładowarek do 4 tys. punktów, z których część będzie naszymi własnymi ładowarkami, a część będzie działać w ramach roamingu. Już pod koniec tego roku klienci Moya będą mogli ładować



swoje pojazdy na ok. 1 tys. punktów w całej Polsce.

Poprzedni rok to spowolnienie rozwoju sieci Moya – jak wyglądają perspektywy na ten rok i czy plan 500 stacji na koniec 2024 roku jest niezagrożony?

Wpływ na ubiegłoroczną sytuację miały dwa ważne czynniki. Pierwszy to wojna i związana z nią niepewność. Obserwowaliśmy duże wahania cen, były obawy dotyczące stabilności dostaw ropy i paliw do Polski a nawet tego czy Ukraina będzie jedynym ce-

lem rosyjskiej agresji. To powstrzymało wielu właścicieli stacji przed podejmowaniem kluczowych decyzji w sprawie przyszłości ich biznesów. Drugim istotnym czynnikiem było pojawienie się na rynku nowego gracza. Część naszych potencjalnych partnerów mogła chcieć zaczekać i zobaczyć co MOL będzie miał im do zaoferowania. Podobnie było z dotychczasowymi współpracownikami Lotosu. Ten okres zawieszenia przeciągnął się do końca ubiegłego roku, ale pierwsze miesiące 2023 roku są już dla nas bardzo udane. Do końca kwietnia mamy podpisaną rekordową liczbę nowych kontraktów.





Z tej perspektywy jesteśmy spokojni o plan na ten rok, czyli 50 stacji. Taką 100-procentową pewność będę miał dopiero 31 grudnia, ale jesteśmy na dobrej drodze do tego, aby ten cel zrealizować w tym roku z nawiązką.

500 stacji do końca 2024 r. to jednak nie koniec, ponieważ zgodnie z nową strategią planujemy kontynuować rozwój sieci Moya o kolejne 50 obiektów rocznie nawet po przekroczeniu pułapu 500 stacji. W tym tempie, do 2030 r. możemy dojść nawet do 800 stacji stając się drugą najważniejszą siecią w Polsce.

W wynikach finansowych Anwimu za 2022 rok widać ponad dwukrotny wzrost sprzedaży na karty flotowe. To obszar, w którym przychody rosły najszybciej. Co za tym stoi – procentuje zagęszczenie sieci, przejęcie operatora kart paliwowych TFC?

To jest taki obszar, gdzie jeśli ma się dobrą strategię, to jest się najłatwiej rozwijać. W handlu detalicznym, żeby zwiększać sprzedaż, to trzeba albo dodawać kolejne stacje, albo pozyskać nowych klientów, którzy do tej pory nie korzystali z oferty naszej stacji. To

najłatwiej zrobić obniżając ceny, ale na takie ruchy konkurencja na mikrorynkach odpowiada podobnymi działaniami i trudno się w ten sposób wyróżnić, zachowując opłacalność prowadzenia biznesu. W przypadku sprzedaży flotowej, poza atrakcyjną ceną, liczy się też całościowe rozwiązanie, które oferujemy naszym klientom oraz oczywiście dostępność stacji. Liczba naszych lokalizacji stale rośnie, a zasięg programu Moya firma dodatkowo zwiększa współpracując z Shell'em. Razem to już jest ponad 800 stacji w Polsce, a to jeszcze nie jest nasze ostatnie słowo, bo w lipcu ruszy współpraca z kolejnym partnerem, ale na razie nie mogę jeszcze zdradzić o kogo chodzi. Na dobre wyniki w obszarze sprzedaży flotowej przekłada się też kompleksowość naszej oferty. Moya to stosunkowo młoda sieć, która od początku była budowana z myślą o klientach flotowych. Jesteśmy raczej przy głównych szlakach komunikacyjnych, drogach krajowych, a nie w centrach miast, gdzie dużym autom ciężko się poruszać, albo wygodnie wjechać na stację. Mamy mocną pozycję w strefach przygranicznych. Polska jest jednym z największych operatorów rynku transportowego w Europie i krajowe

firmy obsługują przewozy na całym kontynencie, stąd też nasza decyzja o nabyciu 90 proc. udziałów w holenderskiej spółce TFC. Dzięki temu nasi klienci mogą bezproblemowo zatankować na ośmiu tysiącach stacji w Europie. Uzupełniając ofertę flotową uruchomiliśmy też w zeszłym roku projekt Mikrofirma dedykowany małym biznesom i jednoosobowym działalnościami, który pozwala im tankować z rabatem i otrzymywać jedną miesięczną fakturę zbiorczą. Odbiór tego rozwiązania był dobry i szybko przekroczył nasze pierwotne założenia.

Według danych GUS w ostatnich miesiącach notujemy spadek sprzedaży detalicznej. W kwietniu w cenach stałych o 7,3 proc i to trzeci z rzędu miesięczny odczyt na minusie. Największe spadki notujemy w kategorii paliw ciekłych, stałych i gazowych (15-20 proc.). Pojawiają się głosy, że mamy w Polsce recesję konsumencką. Czy Państwo też widzą taką tendencję na stacjach swojej sieci?

Jeśli chodzi o wolumeny sprzedaży, to tendencja jest taka jak w raporcie POPIHN-u. Benzyny rosną, ale słabiej ▶



▶ wygląda sprzedaż oleju napędowego. Jest to związane ze spowolnieniem transportu profesjonalnego, bo to są głównie diesle. Na naszych stacjach w obszarze sprzedaży flotowej, dzięki szybkiemu rozwojowi oferty, nie widzimy spadków, ale widać spowolnienie. Jeśli chodzi o klienta detalicznego, to nasze stacje są jeszcze ciągle w fazie wzrostowej. W okresie kilku pierwszych lat każdy taki punkt dochodzi do swojego maksymalnego potencjału i nasze stacje są jeszcze na takiej wzrostowej fali. Na stacjach własnych, dla

których mamy najpełniejsze dane, na początku roku sprzedaż porównywalna w litrach paliwa jest o kilkanaście procent wyższa niż w 2022 roku. Na pewno pomaga nam lepsza rozpoznawalność marki, co podkreślamy w komunikacji. Jesteśmy już siecią ogólnopolską – coraz lepiej widoczną przy głównych szlakach tranzytowych, jesteśmy na Zakopiance, uzupełniamy dotychczasowe luki np. od miesiąca jesteśmy widoczni na drodze do Radomia, gdzie stacja naszego partnera ma już praktycznie charakter stacji

MOP-owej. Takich stacji będzie więcej i będziemy coraz bardziej obecni także przy tych głównych arteriach komunikacyjnych.

O elektromobilności mówi się od lat, ale w końcu jej rozwój musi przyspieszać, bo mamy wyraźny horyzont czasowy – rok 2035 z zakazem sprzedaży nowych aut spalinowych. Jakie są Państwa plany w tym obszarze?

Rynek paliw tradycyjnych w transporcie to w Polsce jest nadal perspektywa kilkudziesięciu najbliższych lat. Nie mówimy tylko o ciężarówkach, bo według prognoz PSPA w 2040 r. zaledwie niecałe 5 proc. aut będzie napędzanych energią elektryczną. Dla nas ważne jest, że już dzisiaj widzimy sposób, jak zarabiać na nowym sposobie zasilania pojazdów. Dlatego nasz rozwój planujemy dwutorowo. Z jednej strony – nadal duży nacisk kładziemy na rozwój tradycyjnej sieci stacji paliw, z drugiej rozbudowę sieci ładowarek. Jeszcze w tym roku nasi klienci będą mogli ładować swoje pojazdy w ok. 1 tys. punktach partnerskich w całej Polsce, a do końca 2030 nawet w 4 tys. własnych i kolejnych tysiącach w ramach tzw. roamingu. Łącznie w perspektywie 5-7 lat Anwim na inwestycje przeznaczy ponad 1,5 mld zł, w tym ponad 1 mld na realizację „zielonej strategii”.

Na koniec jeszcze pytanie o przyszłość sieci Moya. W związku z informacją o tym, że Anwim rozpoczął przegląd opcji strategicznych pojawiły się medialne spekulacje na temat sprzedaży stacji. Czy takie rozwiązanie jest brane pod uwagę?

Ten komunikat mógł być źle zrozumiany. Musieliśmy zastanowić się nad kolejnym etapem rozwoju, bo obecna perspektywa kończyła się na końcu roku 2024. Jej wynikiem jest ogłoszona właśnie strategia. Na pewno nie planujemy sprzedaży sieci. To jest nierozdzielna część naszego biznesu. ■

Autodetailing – nowa jakość pielęgnacji czy nowomodny zbytek?

Jakub Bogucki

W ostatnich latach zakłady zajmujące się autodetailingiem stają się coraz popularniejsze i coraz więcej osób decyduje się na stosowanie tego rodzaju rozwiązań w swoich samochodach. Już na początku wyjaśnijmy – nie jest to zwykła pielęgnacja samochodu, często sprowadzająca się do mycia, woskowania i odkurzania wnętrza. Zdaniem wykonujących usługi autodetailingowe, chodzi o „metodyczną i świadomą” pielęgnację pojazdów, połączonych z ich konserwacją i doprowadzaniem do stanu „oryginalnego”.

Skala tego rodzaju usług jest bardzo szeroka – mamy bowiem do czynienia z różnymi działaniami ochronnymi powłok lakierniczych, zabezpieczeń felg, czyszczenia i sprzątania wnętrza samochodów czy prania tapicerek, wreszcie renowacji i naprawy uszkodzeń wpływających na urodę pojazdu.

Wrocławskie studio Wypolerowany.pl sugeruje, że czas mycia detailingowego zaczyna się od 4 godzin, a stopień zabrudzenia może wpływać na jego wydłużenie. Koszt zaczyna się od kilkuset złotych. Samo mycie przy użyciu specjalistycznych preparatów łączone może być z przycieraniem plastiki dressingiem, podobnie zresztą robi się z oponami. Mycie felg wiąże się nadto z deionizacją czyli usuwaniem drobinek metalicznych. W kolejnym etapie myje się sam lakier, a pędzelkami i szczotkami oczyszcza się miejsca, do których trudniej dotrzeć przy myciu. Później nadwozie auta jest dekontaminowane (*proces usuwania tych zanieczyszczeń, których zwykłe mycie ręczne nie usuwa. Jest niezbędna przed procesem polerowania lub zabezpieczania lakieru*¹). Chemiczne usuwanie

zanieczyszczeń wiązać się może też z glinowaniem lakieru, czyli pokryciem go absorbującym materiałem, co pozwala na oczyszczenie porów lakierniczych.

Poza myciem w ramach tego rodzaju usług mieszczą się m.in. powłoki ceramiczne dla lakieru. Rozwiązanie to stanowi ochrona przed utratą koloru czy utlenianiem lakieru. Osobną kate- ▶



fot. Pixabay.com

- ▶ gorią problemów jest także eliminacja oddziaływania resztek owadów czy odchodów ptasich z karoserii i zabezpieczanie powłok przed tego rodzaju incydentami.

O rozwoju branży detailingowej świadczyć może obecność na rynku specjalistycznych szkoleń – przykładem służyć tu może oferta wrocławskiej myjni Motoclean, która z 3500 PLN oferuje „pełne spektrum prac detailingowych, przeznaczone dla początkujących osób oraz średnio doświadczonych detailerów, którzy chcą rozszerzyć swoją wiedzę”². W ofercie są także szkolenia w niższych cenach dotyczące samej korekty lakieru czy zabezpieczeń karoserii.

Zakres i szczegółowość czynności detailingowych wiążąc się może z dosyć wysokimi cenami – a częstym skojarzeniem z detailingiem jest przygotowanie auta do zbycia, nadanie mu stanu możliwie najbliższego fabrycznej nowości. W swoim blogu myjnia Motoclean pisze: *W skład pakietu przygotowywanego samochodu do sprzedaży, w zależności od budżetu osoby zlecającej, mogą wchodzić następujące usługi:*

- mycie detailingowe karoserii wraz z doczyszczaniem felg i dressingiem opon,
- detailing wnętrza,
- czyszczenie i impregnacja kokpitu oraz innych elementów plastikowych,
- obustronne czyszczenie szyb,
- bezinwazyjne czyszczenie podsufitki oraz boczaków w drzwiach,
- pranie tapicerki materiałowej lub czyszczenie i impregnacja tapicerki skórzanej,
- pranie podłogi i komory bagażnika,
- polerowanie reflektorów,
- korekta lakieru,
- aplikacja wosku twardego lub innej powłoki ochronnej,
- możliwe jest także umycie podwozia oraz silnika,
- ozonowanie wnętrza celem usunięcia uporczywych zapachów oraz nawiewów klimatyzacji.



fol. Pixabay.com

Rozwój zjawiska tego rodzaju z jednej strony można uznać za odpowiedź na rosnące potrzeby użytkowników pojazdów, które przecież stają się coraz bardziej zaawansowane technicznie, ale z drugiej, można popularność detailingu wpisać w falę mody na „usługi w dobrym, starym stylu” typu fryzjerstwa barberskiego czy krawiectwa miarowego. Nurtu, który Matthew Crawford w swoim *Shop Class as Soul Craft* opisał następująco: *Wierzę, że prace mechaniczne mają szczególne znaczenie dla naszych czasów, ponieważ kultywują nie kreatywność, ale mniej efektywną cnotę uważności. Rzeczy wymagają naprawy i pielęgnacji nie mniej niż tworzenie.*

Ten typ usług pielęgnacyjnych trudno połączyć z kluczowym dla naszego kwartalnika biznesem stacijnym – przede wszystkim dlatego, że nie jest to usługa „instant”: szybka i dająca się powiązać z tankowaniem niejako przy okazji. To działanie o charakterze rzemieślniczym, przeznaczonym raczej

dla studiów i warsztatów niezależnych – choć przypadki łączenia takich usług ze stacjami paliw zdarzają się.

Z drugiej jednak strony nie można nie zwrócić uwagi na potencjał biznesowy auto detailingu. W publikacji na portalu franchising.pl Bartosz Liszkowski, prezes firmy Ziebart Polska mówił: *Można oszacować, że przynajmniej połowa właścicieli aut premium i ok. 15 proc. samochodów w klasie standardowej to potencjalni zainteresowani auto detailingiem. Biorąc pod uwagę wartość pojedynczego zlecenia na usługę dla luksusowego auta, czyli ok. 1750 zł i 800 zł dla samochodu średniej klasy, wartość auto detailingu w skali kraju dla całego segmentu może wynieść nawet 90-100 mln zł rocznie*⁴.

1) <https://wypolerowany.pl/uslugi/mycie-detailingowe/>, stan z 2 czerwca 2023

2) myjniamotoclean.pl/uslugi/szkolenia-detailingowe, stan z 2 czerwca 2023.

3) Tamże.

4) <https://franchising.pl/artykul/10442/auto-detailing-czyli-nisza-rynkowa-zagospodarowania/>, stan z 2 czerwca 2023

Shell – zaufany partner w biznesie

W ciągu ostatnich trzech lat Shell Polska podwoił liczbę swoich stacji partnerskich. W 2022 roku marka otworzyła łącznie 25 stacji, z czego 15 z nich było punktami franczyzowymi. Te liczby świadczą nie tylko o dynamicznym rozwoju Shell w obszarze partnerstwa biznesowego, ale także o rosnącym zaufaniu i atrakcyjnej ofercie, którą marka proponuje franczyzobiorcom.

Dlaczego współpraca z Shell to najlepszy napęd dla Twojej działalności?

Shell oferuje swoim partnerom przede wszystkim możliwość rozwoju własnego biznesu pod skrzydłami rozpoznawanej i cenionej globalnej marki. W ramach współpracy franczyzobiorcy mogą liczyć na długofalową relację oraz wsparcie ze strony profesjonalnego zespołu Shell. Nowa i skrojona na potrzeby rynku oferta partnerska obejmuje m.in. inwestycje w innowacyjny format sklepu, licencje na sprzedaż marki własnej Shell (Shell Café, oleje Shell, chemia samochodowa), stałą opłatę za korzystanie z oferty dla partnera czy elastyczne dostawy paliw.

Innowacyjne rozwiązania

W ostatnich latach Shell wykonał milowe kroki, wprowadzając system kasowy POS czy narzędzia optymalizujące prace salesforce'a, co pozwala w szybkim czasie uzyskać informację zwrotną na przykład w temacie planogramów. Wprowadzone optymalizacje przyczyniają się bezpośrednio do podniesienia poziomu obsługi klienta i jego odczuć związanych z wizytą na stacjach Shell (*customer experience*). Mowa tutaj o nowym systemie kasowym, który skraca czas obsługi klienta, samoobsługowych kasach czy teledometrii w automatach na kawę (z wykorzystaniem sztucznej inteligencji).

Nowa oferta Shell Café

Dotychczasowi partnerzy Shell z wielkim zainteresowaniem i chęcią wprowadzają na swoje stacje koncept Shell Café, widząc w nim potencjał na poszerzenie oferty. To, czym się wyróżnia – nowy kawiarniany format, to przede wszystkim dobra jakość ziaren kawy, wysokiej klasy sprzęt oraz profesjonalne przeszkolenie barystyczne wszystkich pracowników, a także współpraca z dostawcami, którzy dostarczają produkty najwyższej jakości, certyfikujące się tzw. „czystą etykietą” (clean label). Shell Café to także produkty takie jak croissanty czy kanapki marki własnej. ▶



► Program lojalnościowy Shell ClubSmart

Program lojalnościowy to silne narzędzie dla utrzymania dotychczasowych i pozyskania nowych klientów. W ramach programu klienci otrzymują punkty za zakupy oraz mają dostęp do ofert personalizowanych i kierowanych wyłącznie do klientów lojalnych, posiadających zarejestrowaną kartę lojalnościową.

Shell umożliwia partnerom wydawanie punktów Shell ClubSmart na wszystkie zakupione na stacji paliwa, wybrane produkty Shell z zakresu chemii i olejów oraz pozostałe transakcje z oferty sklepu znajdującego się na stacji paliw.

Dostawy paliw i karty paliwowe

Aby ułatwić i zapewnić najwyższą sprawność dostaw paliw, wszystkie stacje partnerskie włączane są do zautomatyzowanego systemu zarządzania zapasami produktów płynnych VMI oraz systemu Fuel-Prime, kontrolującego poprawność działania systemu paliwowego wraz z raportowaniem stanu paliw i aktualnej sprzedaży.

Shell umożliwia swoim partnerom akceptację na stacjach kart Shell Card

Rozliczenie transakcji za pomocą kart paliwowych następuje po każdym 7 dniach dla wszystkich kart (kompensata z fakturami za zakup paliwa). Dodatkowo Shell zapewnia akceptację kart innych dostawców:

- UTA,
- DK,
- Esso,
- Lotos,
- Moya.

We wszystkich paliwach Shell zastosowano nową technologię, aby były

Shell dostarcza paliw najwyższej jakości. Mamy na to dowody:

❖ Shell V-Power to jedyne paliwo rekomendowane przez Scuderia Ferrari oraz BMW M.

Zespół Scuderia Ferrari wykorzystuje nasze paliwo wyścigowe podczas zawodów F1 (paliwo wyścigowe Shell V-Power zawiera aż 99 proc. tych samych składników co paliwa premium dostępne dla klientów Shell na całym świecie).

❖ Nasze paliwa uznawane są za jedne z najlepszych w Polsce.

Potwierdzają to wyniki plebiscytu Laur Klienta – Shell ma na swoim koncie aż 6 złotych Laurów Klienta w kategorii paliw.

one nie tylko wydajne, lecz także pomagają chronić silnik i zapewniają jak najdłuższą eksploatację pojazdów. Rodzina paliw Shell V-Power w porównaniu z Shell FuelSave posiada dodatkowo wzmocnioną formułę. Shell V-Power pomaga czyścić i chronić elementy układu paliwowego, takie jak zawory czy wtryskiwacze, przed nawarstwianiem się osadem wpływającym na wydajność silnika. Składniki redukujące tarcie zawarte w benzynie Shell V-Power pomagają dodatkowo kluczowym elementom silnika.

Duża elastyczność

Shell pozostawia dużą swobodę w prowadzeniu sklepu, nie pobierając żadnych dodatkowych opłat z tytułu obrotu bądź marży (poza marką własną Shell). Może bezpłatnie udzielić wsparcia w zakresie rozwoju oferty sklepowej i popra-

wy konkurencyjności oraz umożliwić dostęp do wiedzy i szkoleń również w trybie on-line. Właściciel stacji może w każdym momencie zwrócić się do Shell o ww. wsparcie, a Shell gotów jest udzielić wsparcia stacji partnerskiej na każdym etapie trwania umowy. Shell udziela także wsparcia w zakresie know-how w ramach programów motywacyjnych i wspierających sprzedaż, takich jak PMTDR (People Make The Difference Real) oraz Wewnętrzna Liga dla Stacji Partnerskich.

Twój biznes może rozwijać się z Shell! Jako marka rozpoznawana na całym świecie wspieramy swoich partnerów marketingowo na poziomie globalnym. Przekaz naszych wyrazistych kampanii dociera do milionów kierowców. Jakość naszej pracy idzie w parze z zaufaniem naszych dotychczasowych partnerów oraz codziennych klientów! ■

Czy po wprowadzeniu planowanych zmian w przepisach dotyczących monitorowania transportu paliw będzie możliwe dostarczanie paliwa bezpośrednio do sprzętu na teren budowy?

Projekt ustawy o zmianie ustawy o systemie monitorowania drogowego i kolejowego przewozu towarów oraz obrotu paliwami opałowymi, ustawy – Prawo energetyczne, ustawy o podatku akcyzowym oraz niektórych innych ustaw (numer z wykazu: UD325; dalej: „Projekt”) wprowadza wiele zmian dotyczących rynku paliw. Jedną z nich dotyczy możliwości przewożenia paliw ciekłych wyłącznie do miejsc odbioru posiadających unikatowy numer rejestracyjny.

Zgodnie z art. 4a ust. 1 ustawy o SENT, który jest dodawany Projektem, w przypadku przewozu towarów, o których mowa w art. 3 ust. 2 pkt 1b lit. a lub b [odpowiednio: towarów objętych pozycjami CN 2710 lub ex 2711 – propan, butan albo mieszaniny propanu-butanu], podmiot odbierający prowadzący działalność gospodarczą jest obowiązany uzyskać unikatowy numer rejestracyjny dla stacji paliw ciekłych, stacji kontenerowej, zakładowej stacji paliw ciekłych albo dla innego miejsca dostarczenia towaru, zwany dalej „numerem rejestracyjnym miejsca odbioru”. Numer rejestracyjny miejsca odbioru należy uzyskać przed przesłaniem do rejestru pierwszego zgłoszenia do miejsca dostarczenia towaru, dla którego przyznano ten numer.

Jak wynika z przytoczonego przepisu podmiot odbierający, do którego przewożone jest paliwo silnikowe (w tym gaz LPG), prowadzący działalność gospodarczą, przed dniem wykonania pierwszej czynności (najczęściej zakupu tych paliw), obowiązany będzie uzyskać unikatowy numer rejestracyjny, zwany „numerem rejestracyjnym miejsca odbioru”.

Naszym zdaniem użyte w dodawanym art. 4a ust. 1 wyrażenie „inne miej-

sce dostarczenia towaru” jest bardzo pojemne i domyka katalog miejsc, do których przewożone jest paliwo.

Zadane przez użytkownika pytanie dotyczy terenu budowy. Należy uznać, że – w zależności od specyfiki dostarczania paliw do poszczególnych maszyn budowlanych w danej lokalizacji – plac budowy jest „zakładową stacją paliw ciekłych” albo właśnie „innym miejscem dostarczenia towaru”, o których mowa w przytoczonym przepisie. Po wejściu w życie Projektu będzie więc możliwe dostarczanie paliwa bezpośrednio do sprzętu na terenie budowy, jednak warunkiem będzie uzyskanie numeru rejestracyjnego miejsca odbioru.

Wątpliwości może budzić, czy wspomniany numer należy uzyskać dla placu budowy, czy może każdego sprzętu wykorzystywanego na tym placu (np. każdego środka transportu, każdej koparki). Niestety, Projekt ani uzasadnienie Projektu nie precyzują tej kwestii. Jednak naszym zdaniem pewnych wskazówek może dostarczyć dodawany art. 4a ust. 2.

Zgodnie z tym przepisem w celu uzyskania numeru rejestracyjnego miejsca odbioru, podmiot odbierający przekazuje do rejestru dane obejmujące:

jego imię i nazwisko albo nazwę, adres zamieszkania albo siedziby, numer identyfikacji podatkowej podmiotu odbierającego albo numer, za pomocą którego podmiot odbierający jest zidentyfikowany na potrzeby podatku od towarów i usług albo podatku od wartości dodanej, oraz w przypadku zakładowej stacji paliw ciekłych albo innego miejsca dostarczenia towaru – dane adresowe tego miejsca, łączną pojemność zbiorników odrębnie dla każdego rodzaju towaru.

Jak wynika z tego przepisu, w przypadku dostarczania paliwa do tego typu lokalizacji (czyli np. terenu budowy), żeby uzyskać numer rejestracyjny miejsca odbioru, konieczne jest m.in. podanie danych adresowych tego miejsca. Oznacza to, że numer rejestracyjny uzyskuje się nie dla każdego sprzętu czy środka transportu, lecz dla całego terenu budowy, gdyż tylko wtedy możliwe jest podanie danych adresowych. Na marginesie wskazać należy, że zgodnie z uzasadnieniem Projektu dane adresowe to adres (województwo, miejscowość, ulica, nr domu/mieszkania, kod pocztowy) oraz współrzędne geograficzne.

Podsumowując, naszym zdaniem po wejściu w życie Projektu będzie możliwe dostarczanie paliwa bezpośrednio do sprzętu na teren budowy. Podmiot odbierający będzie jednak musiał uzyskać unikatowy numerem rejestracyjny miejsca odbioru dla placu budowy.

Opracowanie:
Cabaj Kotala
Doradztwo Podatkowe Sp. z o.o.
ul. Emilii Plater 28, 00-688 Warszawa
www.cabajkotala.com

Zmiany w sprawozdawczości URE / RARS dot. paliw ciekłych od 1 lipca 2023 r.

Zespół ekspertów z kancelarii Cabaj Kotala Doradztwo Podatkowe przypomina, że z dniem 1 lipca 2023 r. zostanie uruchomiony portal Platforma Paliwowa, za pośrednictwem którego przedsiębiorcy działający w branży paliw ciekłych będą musieli składać sprawozdania URE / RARS związane z ich działalnością.

Począwszy od tego dnia nie będzie już więc możliwości składania raportowań w postaci papierowej (złożenie na biurze podawczym lub przesyłka pocztowa) ani „zwykłej” elektronicznej (wysyłka za pośrednictwem ePUAP) – wszystkie formularze, w tym również korekty okresów przesłanych, będą musiały przejść przez portal Platforma Paliwowa.

W początkowym etapie Platforma Paliwowa obejmie następujące rodzaje sprawozdawczości:

- comiesięczne „sprawozdania o rodzajach i ilości wytworzonych, przywiezionych i wywiezionych paliw ciekłych, a także ich przeznaczeniu”, składane przez koncesjonariuszy WPC i OPZ oraz podmioty przywożące;
- comiesięczne „sprawozdania o podmiotach zlecających usługi magazynowania, przeładunku, przesyłania lub dystrybucji paliw ciekłych”, składane przez koncesjonariuszy MPC i PPC;
- „informację o rodzajach i lokalizacji infrastruktury paliw ciekłych wykorzystywanej do prowadzonej działalności”, składaną przez koncesjonariuszy wszystkich rodzajów oraz podmioty przywożące
- wszelką sprawozdawczość RARS (regularne deklaracje i informacje oraz wnioski o wpis do rejestru zapasów lub jego zmianę) związaną z zapasami obowiązkowymi paliw i opłatą zapasową.

Zgodnie z obecnymi założeniami, portal Platforma Paliwowa ma być następnie sukcesywnie rozbudowywany i docelowo objąć również:

- coroczne „formularze w sprawie opłaty koncesyjnej”, składane przez koncesjonariuszy wszystkich rodzajów;
- wszelką sprawozdawczość URE związaną z realizacją Narodowego Celu Wskaźnikowego (NCW) i Narodowego Celu Redukcyjnego (NCR).

Platforma Paliwowa jest tworzona i będzie obsługiwana od strony informatycznej przez Rządową Agencję Rezerw Strategicznych (RARS).

Zgodnie z informacjami RARS, aby zarejestrować się na tym portalu – co jest niezbędne w celu wypełniania za jego pośrednictwem sprawozdawczości po 1 lipca 2023 r. – konieczne będzie przesłanie następujących dokumentów na adres mailowy: Przedsiębiorcy_PP@rars.gov.pl lub pocztą na adres Rządowej Agencji Rezerw Strategicznych:

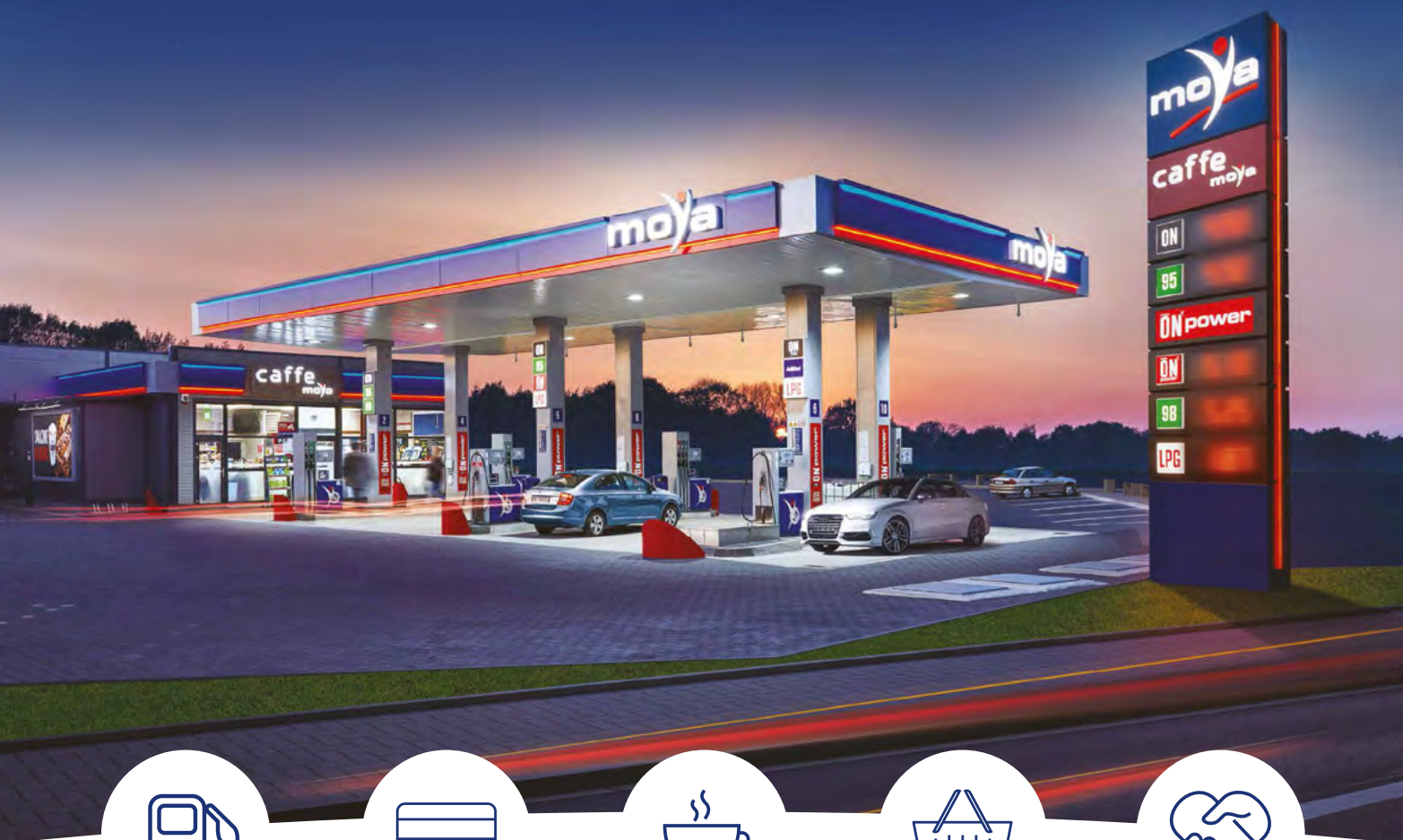
- pełnomocnictwa, wraz z potwierdzeniem uiszczenia opłaty skarbowej, dla osób wyznaczonych do reprezentowania przedsiębiorstwa w zakresie obsługi i składania dokumentów za pośrednictwem Platformy Paliwowej. Pełnomocnictwo musi być zgodne z zasadami reprezentacji danego podmiotu oraz podpisane z wykorzystaniem podpisu elektronicznego przez przedsiębiorcę, bądź podpisane odręcznie i przedłożone do RARS w formie papierowej;
- wypełnioną informację dotyczącą ról i uprawnień w systemie IT Platforma Paliwowa (wzór dokumentu w najbliższych dniach ma zostać opublikowany pod adresem: <https://www.rars.gov.pl/nasze-zadania/zapasy-paliw/platforma-paliwowa>).

Zgodnie z informacjami podanymi przez RARS, przedsiębiorcy uzyskają możliwość rejestracji na portalu Platforma Paliwowa już w najbliższych dniach. Zachęcamy więc, aby nie czekać z wdrożeniem się w nowe obowiązki do samego końca, lecz przeprowadzić ten proces w Państwa firmach tak szybko jak to możliwe.

Zespół kancelarii
Cabaj Kotala
Doradztwo Podatkowe

MOYA.

Więcej niż dobre paliwa.



Najwyższej
jakości
paliwa



Program
dla klientów
biznesowych
MOYA Firma



Koncept
kawiarniano
-gastronomiczny
Caffe MOYA



Dobrze
zaopatrzone
sklepy
convenience



Partnerska
współpraca
biznesowa

www.moyastacja.pl

Zeskanuj QR Code
i zobacz wszystkie
nasze lokalizacje!



Już teraz warto się przygotować do wystawiania e-Faktur

Gabriela Kozan

Już za rok, bo od 1 lipca 2024 roku większość polskich podatników będzie zobowiązana do wystawiania obowiązkowych e-Faktur ustrukturyzowanych, ale polscy przedsiębiorcy od ponad roku mają możliwość dobrowolnego wystawiania e-faktur poprzez Krajowego Systemu e-faktur (KSeF). Jeśli w firmie do tej pory nie stosowano faktur elektronicznych, to jest to ostatni dzwonek, aby zacząć się przygotowywać do wdrożenia nowego obowiązku.

W toku prac legislacyjnych nad projektem ustawy dotyczącej KSeF zrezygnowano z wprowadzenia obowiązku stosowania e-Faktur wystawianych na rzecz konsumentów (czyli tzw. B2C). Podatnicy będą musieli wystawiać je w dotychczasowej formie, co wymaga odpowiedniego dostosowania procesów w tym zakresie, by uwzględnić różne sposoby wystawiania faktur – inne dla odbiorców krajowych będących przedsiębiorcami, inne dla konsumentów, a odrębne dla transakcji B2B zagranicznych.

Wdrożenie e-Faktur wśród podatników budzi jednak wiele pytań i wątpliwości. Część z nich została wyjaśniona w ramach opublikowanych przez Ministerstwo Finansów pytań i odpowiedzi dotyczących KSeF. Ministerstwo

podkreśla, że jednolity standard e-faktury uprości proces dokumentowania transakcji, przyspieszy i zautomatyzuje wystawianie, przetwarzanie oraz archiwizację dokumentów, a szybsze procesowanie dokumentu oznacza przecież niższe koszty.

Warto przypomnieć, że polscy przedsiębiorcy od 1 stycznia 2022 r. mają możliwość dobrowolnego wystawiania faktur poprzez KSeF. Obecnie e-faktura działa, jako jedna z dopuszczonych form dokumentowania sprzedaży, obok faktur papierowych i już występujących w obrocie gospodarczym faktur elektronicznych. To jednak już za rok się zmieni, dlatego Ministerstwo Finansów pod koniec maja 2023 r. opublikowało materiały dotyczące jednolitej struktury logicz-

nej e-faktur, która ma zacząć obowiązywać od 1 września 2023 r. Dostosowanie własnych rozwiązań do wymogów zaproponowanych przez resort finansów ma ułatwić firmom przygotowanie się do obowiązkowego e-fakturowania, które zacznie obowiązywać od 1 lipca 2024 roku. Resort poinformował, że środowisko testowe dostosowane do struktury logicznej wraz z dokumentacją będzie udostępnione w lipcu 2023 r., a środowisko produkcyjne od 1 września 2023 r.

Dzięki jednolitej formie elektronicznej podatnicy będą dysponować na bieżąco (w czasie rzeczywistym) informacjami z faktur dla potrzeb zarządczych – w tym analityki, ale także w innych obszarach prowadzonej przez nich działalności. ■

Kiedy warto rozpocząć prace nad przygotowaniem się do nowej formy e-Faktur?

Dostosowanie firmy do nowych wymogów w zakresie wystawiania, ale też odbierania faktur wiąże się nie tylko z przygotowaniem odpowiedniego zaplecza technologicznego (niezależnie czy są to zmiany bezpośrednio w systemie finansowo-księgowym czy odrębne narzędzia wspierające proces fakturowania). Równie istotne jest, chociażby wprowadzenie odpowiednich procedur lub dostosowanie dotychczasowych, przeszkolenie pracowników czy weryfikacja pod kątem merytorycznym

danych, które będą bardzo szczegółowo przekazywane w formie e-faktur do kontrolujących. Istotnym punktem przygotowań powinno być również skonsultowanie się z kontrahentami w zakresie przejścia na e-Faktury i wypracowanie najlepszych i najwygodniejszych rozwiązań. Dlatego warto dobrze wykorzystać najbliższe miesiące, gdy system ten jest jeszcze dobrowolny i odpowiednio wcześniej zacząć przygotowania do realizacji nowego obowiązku.

Drugie życie kawowych fusów

Magdalena Robak

To, że Polacy lubią pić kawę ze stacji benzynowych jest stwierdzeniem oczywistym i na łamach tego kwartalnika oraz naszej flagowej publikacji Raport – Polski Rynek Paliw tematy z nim związane nie jeden już raz były poruszane.

Stacje paliw w rankingach miejsc, w których chętnie sięgamy po małą czarną, utrzymują się na najwyższych pozycjach, choć zdarzają się przetasowania. Zrealizowane przez ARC Rynek i Opinia badanie Cafe Monitor 2021 dowiodło, że nastąpił względem poprzednich lat spadek ich popularności o 5 punktów procentowych. Nie zmienia to jednak faktu, że stacje sprzedawały relatywnie duże ilości kawy. W przypadku obiektów w barwach PKN Orlen było to nawet około 14,5 miliona litrów. Z dotyczących lat ubiegłych obliczeń przeprowadzonych przez Shell, podanych przez businessinsider.com.pl, wynika, iż w Polsce statystyczny klient wypijał rocznie średnio 78 kubków kawy, a w regionie Europy Środkowo-Wschodniej koncern sprzedał 25 mln jej kubków – poza naszym krajem najwięcej na Węgrzech. Powstaje więc w tym miejscu pytanie, co można zrobić z pozostałymi po parzeniu kawy fusami? Zwłaszcza, jeśli dysponuje się nimi, tak jak stacje paliw, w sporych przecież ilościach. Do czego je wykorzystać, żeby w duchu zero waste uniknąć ich marnowania? Na te pytania, po trwających kilka lat pracach badawczych, znaleźli odpowiedzi pracownicy spółki spin-off Politechniki Warszawskiej – startupu EcoBean, oferującego moż-

liwość pozbycia się fusów, a raczej ponownego użycia ich w sposób nie tylko ekologiczny i ekonomiczny, ale też nowatorski technologicznie.

O zużytej kawie oraz o planach dotyczących otwarcia biorafinerii w specjalnej wypowiedzi dla „Na Stacji Paliw” mówi **Monika Radomska**, Communication Manager w EcoBean.

Co takiego jest w fusach, że są one cennym „materiałem” do ponownego wykorzystania? W co można je przetworzyć? W co zamierzają je Państwo przetwarzać, kiedy biorafinerie rozpoczną prace? Kiedy planują Państwo ich otwarcie?

Zacznijmy od tego, że fusy kawowe są niezwykle wartościowym surowcem, a obecnie w większości przypadków albo trafiają na kompost (i to jest ta bardziej optymistyczna wersja), albo na wysypiska śmieci, gdzie generują gazy cieplarniane. My chcemy to zmienić, bowiem w fusach znajdują się wartościowe zasoby jak polifenole,

proteiny, lipidy, hemiceluloza, celuloza i lignina. Dzięki naszemu zespołowi naukowców w EcoBean jesteśmy w stanie odzyskać w postaci kwasu mlekowego (PLA), antyoksydantów, oleju kawowego, ligniny czy dodatków proteinowych, które mogą być używane jako zrównoważone alternatywy dla surowców używanych w kosmetykach, opakowaniach, przemyśle spożywczym i wielu innych. Przykładami mogą być doniczki czy słomki wyprodukowane całkowicie z fusów kawowych, które nie dość, że pochodzą z „odpadu”, to są biodegradowalne. ▶



fol. Pixabay.com



- ▶ W roku 2023 otworzymy w Polsce EcoBean Technology Centre, które umożliwi przetwarzanie aż 1000 ton fusów rocznie, w kolejnych zaś latach planujemy otworzyć w kilku europejskich krajach biorafinerie o znacznie większej przepustowości.

Czy każdy właściciel stacji może podjąć z Państwem współpracę? Jeśli ktoś posiada jedną, dwie stacje, to czy również jest dla Państwa atrakcyjnym dostawcą? Czy nastawiają się Państwo raczej na współpracę z siecią stacji? Jaka jest potrzebna minimalna ilość fusów produkowanych przez stację, aby mogli Państwo nawiązać współpracę? Co powinien zrobić zainteresowany nią stacyjniki?

Serwis odbioru fusów kawowych jesteśmy w stanie zaoferować organizacjom, które zużywają miesięcznie, w jednej lokalizacji, minimum 60 kg kawy. Wynika to z organizacji procesu logistycznego – EcoBoxy służące do transportu fusów mają pojemność 15 kg lub 30 kg, a optymalna częstotliwość ich odbioru to co 3-4 dni. Oferowany przez nas płatny serwis odbioru fusów kawowych oparty jest na dostarczanych przez nas EcoBox'ach służących do transportu fusów, usłudze logistycznej realizowanej wraz z naszym Partnerem – GLS Polska, dedykowanej aplikacji EcoBean służącej zarządzaniu usługą, generowaniu KPO i raportowaniu danych.

Fusy kawowe w świetle prawa są odpadem, dlatego konieczne jest, aby nasi Partnerzy byli zarejestrowani w BDO [Rejestr podmiotów wprowadzających produkty, produkty w opakowaniach i gospodarujących odpadami, stanowi integralną część bazy danych o produktach i opakowaniach oraz o gospodarce odpadami – wyjaśnienie redakcji] oraz dodali kod odpadowy, pod którym odbieramy fusy, do swoich miejsc prowadzenia działalności. Zainteresowany współpracą stacyjniki

powinien po prostu się z nami skontaktować, chociażby poprzez formularz kontaktowy dostępny na naszej stronie ecobean.pl.

Jak często odbierane będą fusy ze stacji? W jakich warunkach należy je przechowywać do momentu ich odebrania, aby można je było poddać dalszej obróbce? Czy jeśli, fusy wymagają szczególnych warunków przechowywania, to przewidują Państwo przeszkolenie pracowników stacji w tym zakresie? Czy zamierzają Państwo wyposażać stacje w pojemniki na fusy? Czy właściciel stacji sam miałby dostarczyć je do „miejsca zbiórki” czy raczej pracownicy EcoBean odbieraliby je?

Fusy muszą być odbierane przynajmniej raz na 4 dni. Sam proces jest bardzo prosty, gdyż nasi klienci otrzymują od nas EcoBoxy oraz dostęp do naszej dedykowanej aplikacji, w której mogą zamówić ich odbiór przez naszego partnera – GLS. Kurier GLS zabierając pełny EcoBox, jednocześnie dostarcza pusty zapewniając ciągłość bez potrzeby przechowywania dodatkowych pojemników u siebie. Maksymalny czas przechowywania wynika z potrzeby uniknięcia pleśnienia, które może nastąpić po nim. Same fusy nie wymagają specjalnych warunków przechowywania, dlatego też proces jest maksymalnie ułatwiony.

Jakie korzyści miałby stacyjniki ze współpracy z Państwem?

Korzyści są wielorakie. W dzisiejszych czasach firmy (zgodnie z europejskimi dyrektywami) przygotowują swoje strategie, które mają zmniejszać ich ślad środowiskowy. Współpraca z nami silnie się w to wpisuje poprzez zmniejszenie generowanych odpadów, a wręcz ich upcycling [forma przetwarzania wtórnego odpadów, w wyniku którego powstają wyroby o wartości wyższej, traktowane jako wartościowe surowce – wyjaśnienie redakcji za Wikipedią]. W naszej aplikacji klient może dokładnie sprawdzać poziomy emisji CO₂, których uniknął. Jest to dla niego również ogromny potencjał wizerunkowy, gdyż może przekazywać swoim klientom, że wykonuje działania na rzecz planety. Możemy również iść o krok dalej, jako że z naszych surowców można produkować chociażby kubki na kawę czy słomki. Obieg kawowy u klienta może stać się cyrkularny, bowiem jego kubki i słomki będą produkowane z fusów, które powstały m.in. na jego własnej stacji.



Siła białej koszuli

Magdalena Robak

Uważni czytelnicy „Na Stacji Paliw” z pewnością zauważyli, że w dziale poświęconym modzie damskiej są publikowane artykuły traktujące o klasycznych i ponadczasowych elementach garderoby. Aby tradycji stało się zadość, nie może więc na łamach tegoż kwartalnika zabraknąć tekstu dotyczącego białej koszuli – ubioru „na każdą kieszeń”, zawsze eleganckiego i jednocześnie na tyle uniwersalnego, że pasuje on zarówno do formalnych, jak i tzw. casualowych stylizacji.



fot. Pixabay.com

Historia białej koszuli sięga średniowiecza, kiedy noszono ją jako część odzieży spodniej. W szesnastym stuleciu awansowała do roli podstawowego składnika męskiego ubioru. Panowie najczęściej wkładali ją wówczas pod kubrak, a jej bogato zdobione kołnierze zaczęto odsłaniać dopiero w XVIII wieku. Aby na dobre zagościła w kobiecej szafie i była nie tylko noszona pod spodem, musiało upłynąć jeszcze naprawdę wiele lat. Choć nadal w roli bielizny, ale w sposób dla współczesnych niemoralny, biała koszula zadebiutowała na ciele Marii Antoniny, która zapozowała w niej malarce Elisabeth-Louise Vigée Le Brun. Odzienie, które królowa przywdziała do portretu, nie miało nic wspólnego z tradycyjną suknią osiemnastowieczną. Było okryciem zakładanym przez głowę, jednocześnie, z dekoltem i delikatnie dopasowaną talią. Nie miało natomiast usztywnieńczy wielu warstw i zdecydowanie przeciwstawiało się obowiązującym konwenansom. Obraz, który gorszył ludzi XVIII wieku, przeszedł do historii i dziś można go oglądać w waszyngtońskiej National Gallery of Art. Współcześnie białe koszule wiele razy „występowały” też przed obiektywem

pracującego dla magazynu „Vogue” Petera Lindbergha. Słynne zdjęcie, zrobione w 1988 roku na plaży w Santa Monica, przedstawiające późniejsze top modelki: Lindę Evangelistę, Karen Alexander, Christy Turlington, Estelle Lefebure, Tatjanę Patitz i Rachel Williams, stało się dla nich przysłowiową furtką do wielkiej kariery.

Wróćmy jednak do czasów wcześniejszych – w koszuli, lecz już będącej elementem widocznego stroju, występowała chętnie, uznawana za ikonę mody swoich czasów, francuska cesarzowa Eugenia, dzięki której trafiła ona do świata kobiecej mody. Początkowo jednak jej noszenie było symbolem wysokiego statusu społecznego i luksusem, zarezerwowanym dla zamożnych dam. W białej koszuli będącej uzupełnieniem męskiego garnituru widywano także słynną George Sand, ale do początków XX wieku panie wkładały ją tylko do uprawiania sportu. Upowszechnienie zawdzięcza ona innej znakomitej Francuzce – Coco Chanel, która kontestując dotychczasową, sztywną modę wypromowała prostsze i bardziej wygodne fasony. Biała koszula szturmem wdarła się też

do świata kina i pozostaje w nim do dziś. Przykładów niezapomnianych kreacji aktorskich, w których pozostała ślad, jest wiele. Można tu wymienić np. Marlenę Dietrich w „Maroko”, Marilyn Monroe w „Sklóconych z życiem”, Audrey Hepburn w „Rzymskich wakacjach” i „Śniadaniu u Tiffany’ego”, Diane Keaton w „Annie Hall”, Kim Basinger w „9 i pół tygodnia”, Umę Thurman w „Pulp Fiction”, Julię Roberts w „Prettywomen” czy Angelinę Jolie w „Pan i Pani Smith”. Aktorki chętnie noszą ją także poza planem filmowym i to podczas tak prestiżowych imprez jak rozdanie Oscarów – na uroczystości z 1998 roku stylizacją z białą koszulą olśniła Sharon Stone, choć wówczas jej wybór szokował, bo uznano go za mało stosowny.

Dwadzieścia cztery lata później na tym samym wydarzeniu minimalistycznym ubiorem, składającym się z jedwabnej koszuli i długiej, czarnej spódnicy zachwyła wspomniana Uma Thurman. Jej wygląd już ani nie oburzył, ani nie zaskoczył stylistów i obserwatorów mody. Jedną z trzech prowadzących galę w 2022 roku – Wanda Sykes – także wystąpiła w eleganckiej marynarce ▶

- ▶ smokingowej, spodniach i białej koszuli z błyszczącymi guzikami.

Biała koszula to absolutny *must have* kobiecej garderoby. Jest idealnym rozwiązaniem i ratunkiem, kiedy nie wiemy, co na siebie włożyć. Z odpowiednimi dodatkami pasuje na przyjęcie, rozmowę kwalifikacyjną, wyjście do restauracji czy na spacer. Doskonale współgra z falbaniastymi spódnicami, spodniami w kratkę czy džinsami. Komponują się z nią zarówno trampki, jak i szpilki. Decydując się na jej zakup, warto zwrócić uwagę na rodzaj tkaniny, z jakiej została uszyta. Najlepszym wyborem będzie bawełna, a zwłaszcza egipska, charakteryzująca się wyjątkową wytrzymałością i miękkością. Jest ona zbierana ręcznie, a jej włókna są dwa razy dłuższe od włókien innych gatunków tego materiału. Bawełna posiada też sporo innych zalet – daje skórze oddychać, nie uczula, jest odporna na rozciąganie. Jeśli producent koszuli doda do niej niewielką ilość elastanu, będzie ona bardziej odporna na zagniecenia, a my praktycznie nie zauważymy obecności sztucznej domieszki. Możemy zdecydować się też na połączenie bawełny z poliestrem, chociaż im więcej go będzie, tym będziemy bardziej odczuwać dyskomfort użytkownika. Zwłaszcza jeśli będzie on niskiej jakości. W lecie świetnie sprawdzi się też koszula z lnu, materiału naturalnego i bardzo wygodnego, ale drogiego i łatwo gnijącego się.

W dobie odwrotu od konsumpcjonizmu i dbania o środowisko, należy pamiętać o żelaznych zasadach dbania o białą koszulę, które pozwolą długo cieszyć się jej nieskazitelnym wyglądem. Ten element ubioru należy prać z ubraniami o podobnym kolorze, w temperaturze od 15 do 60 stopni, przy czym najbardziej odpowiednia będzie temperatura pomiędzy 30 a 40 stopni. Zabrudzony kołnierzyk warto wcześniej namoczyć w wodzie z dodatkiem proszku. Koszuli nie należy ani krochmalić, ani wiro-



for: Pixabay.com

wać. Po praniu, przed rozwieszeniem, w celu uniknięcia zagnieceń koszulę należy „strzepnąć”, a następnie umieścić na wieszaku i zapiąć na pierwsze dwa guziki od góry. Prasowanie należy rozpocząć od mankietów po zewnętrznej i wewnętrznej stronie, potem rękawów po obu stronach. Kołnierz prasuje się zawsze od rogów do środka, później przód koszuli i plecy począwszy od karku. Tak perfekcyjnie

przygotowana do noszenia koszula, zapięta na dwa górne guziki powinna trafić do szafy na szeroki wieszak, na którym będzie oczekiwać na swoje wielkie i małe wyjścia. Nadaje się do nich wyśmienicie. ■

Przy pisaniu tekstu korzystałam z informacji zawartych na stronach: <https://www.monabyfashion.com/>, <https://zwierciadlo.pl/>, <https://www.vogue.pl/>, <https://niezlasztuka.net/>, <https://wigo-koszule.pl/>.

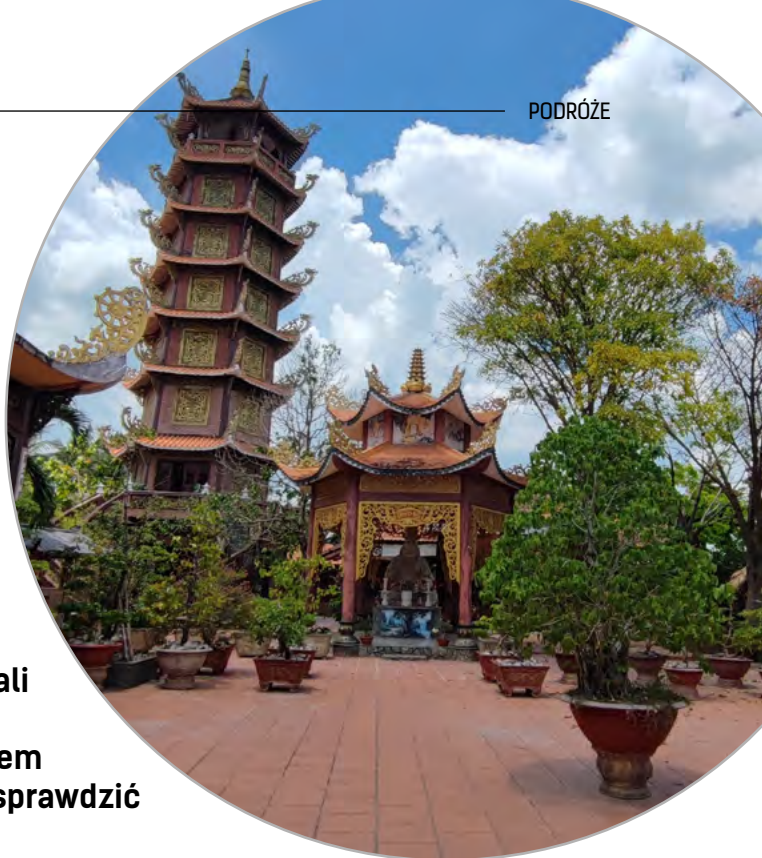


for: Pixabay.com

Nie taki Sajgon jak go malują

Sebastian Janiszewski

Na długo przed pandemią Wietnam stał się popularnym kierunkiem turystycznym wśród podróżnych z Europy i Ameryki, którzy z bagażem podręcznym przemierzali go tanim kosztem. Od niedawna Wietnam znów otworzył się na turystykę. Spakowałem plecak i poleciałem prawie 9000 km, aby sprawdzić co się zmieniło.



Z naszego punktu widzenia Wietnam jest bardzo tani, ma wiele do zaoferowania: fascynuje soczystą zielenią, piaszczystymi plażami, krajobrazami jak z bajki, bardzo dobrą kuchnią i przyjaznym społeczeństwem.

Do Wietnamu wybrałem się na dwa tygodnie zabierając tylko plecak ważący 8 kg. Nie próbowałem nawet iść w ślady osób, które "zwiedziły" długi na 1600 km kraj w kilkanaście dni. Zamiast tego zdecydowałem się zobaczyć wybrane kadry z życia społeczeństwa – prowincję, dużą metropolię oraz turystyczną miejscówkę. I tak zaraz po przylocie do Ho Chi Minh (dawny Sajgon) wsiałem w busa i pojechałem do oddalonego o 90 km miasteczka w Deltie Mekongu, gdzie w kompletnym buszu zaszyłem się w uroczej Willi de Coco. Otoczony palmami i zielenią spędziłem kilka dni eksplorując nieśpiesznie okolicę miasta BêiTre.

Właściciele willi bezpłatnie udostępniają rowery, a także organizują wycieczki po okolicy. Skorzystałem z opcji pływania po Mekongu i byłem niezwykle zadowolony, że wykupiłem ją dopiero tutaj. W odróżnieniu od wy-

cieczek z Sajgonu, spływ był bardzo kameralny, daleki od tego co można znaleźć na zdjęciach w internecie. Przez ponad 2 godziny pływałem łodzią po rzece – tak, sam sterowałem całkiem sporą barką i mijalem po drodze domki rybaków, a następnie pływałem niewielką łódeczką po wąskich dopływach rzeki podziwiając roślinność, a także smakując wodnego kokosa. Koszt wycieczki dla jednej osoby to 500.000 dongów, czyli ok 89 zł.

Na terenie gminy BêiTre również można znaleźć wiele ciekawych miejsc. Przede wszystkim jest to typowe wiejskie życie, które chciałem zobaczyć z bliska. Poranne i popołudniowe targi, warsztaty rzemieślnicze, fabryki produkujące słodczyce czy plantacje owoców kakaowca i kokosów, z których słynie BêiTre.

Warto również zwiedzić pobliskie świątynie, ponieważ jak wszędzie w Wietnamie żyją obok siebie wyznawcy wielu religii. Dominującą religią w tym socjalistycznym państwie jest buddyzm (ponad 50 proc. mieszkańców kraju). Ponadto mieszkają tam wyznawcy chrześcijaństwa, kaoda-

izmu (CaoĐài), taoizmu i kilku mniejszych wyznań.

Świątynie buddyjskie charakteryzują smukłe pagody postawione w sąsiedztwie głównego pawilonu – w nich zawsze ukryty jest wizerunek Buddy. Obiekty CaoĐài przypominają kościoły, zwykle fasadę wspierają dwie strzeliste wieże, z tą różnicą, że są bajecznie zdobione kolorowymi figurkami, w tym również wizerunkiem smoka, a na ich szczycie znajduje się „boskie oko”. Kaodaizm to temat niezwykle ciekawy, ponieważ kult ten charakterystyczny jest tylko głównie dla rejonu Wietnamu Południowego, a jednocześnie jest trzecią co do wielkości religią kraju. W jego obrządku można znaleźć elementy zapożyczone z buddyzmu, chrześcijaństwa, taoizmu czy islamu.

Ostatniego dnia razem z przewodnikiem i kilkoma gośćmi hotelowymi odwiedziłem stolicę regionu. Miasto BêiTre zamieszkuje ponad 60 tysięcy Wietnamczyków i pełni funkcję regionalnego portu śródlądowego. Rano odbywa się tutaj ogromny targ na rzece, a później wzdłuż brzegu rzeki stragany otwierają handlarze. Nas jednak ►

- interesowało nocne życie, co okazało się bardzo przydatne przed wizytą w Sajgonie. Centrum miasta było dokładnie takie, jak się spodziewałem – dużo sklepików, straganów, budki z jedzeniem, a do tego hotel pięcigwiazdkowy i nawet centrum handlowe. Takie Ho Chi Minh w miniaturze.

Następnego dnia po śniadaniu wróciłem do metropolii. Dawna stolica Południowego Wietnamu – wówczas Sajgon, została przemianowana na cześć Ho Chi Minha, założyciela Komunistycznej Partii Indochin oraz pierwszego prezydenta Demokratycznej Republiki Wietnamu. Miasto przytłacza wielkością tylko na początku. Żyje tutaj aż 7 milionów mieszkańców i co najmniej połowa tej masy porusza się bez przerwy na motorkach – wystarczy zatrzymać się przy ruchliwej drodze i obserwować – potok skuterów nigdy się nie kończy. Tak jest cały dzień i całą noc!

Gdy opanuje się przejście przez ulicę będącą potokiem skuterów, poruszanie się po mieście jest już dziecinną igraszką. Ku mojemu zdziwieniu w mieście funkcjonuje bardzo sprawną komunikacją miejską z dedykowaną anglojęzyczną aplikacją, która podpowiada jak dostać się z jednego miejsca w drugie. Uwzględnia przy tym przesiadki i dojścia do przystanków. Na dodatek w Azji bardzo sprawnie działa Grab (dawniej Uber), którego zamawianie jest proste i intuicyjne. Przejazdy dla dwóch osób są niewiele droższe niż autobusem, dlatego zdecydowałem się głównie korzystać z tego środka transportu.

Jak każde duże miasto Ho Chi Minh ma wiele do zaoferowania, dlatego nie rozumiem, gdy ktoś określa je mianem miasta na jeden dzień. Jest wiele zabytków wartych zobaczenia, muzea (głównie wojenne), tunele wojenne poza miastem, nowoczesne wieżowce i przede wszystkim dużo kawiarni i restauracji, a całą resztę trzeba odkryć samemu.

W temacie kawy można się rozpisywać nawet na całą stronę, warto jednak zaznaczyć, że Wietnamczycy opanowali do perfekcji przyrządzanie tego kultowego napoju na 1001 sposobów. Są różne odmiany kawy podawane na ciepło, na zimno, z lodem, lodami, owocami, orzechami itp. Hitem jest również kawa z żółtkiem, która powstała w pewnym momencie historii, gdy w Wietnamie brakowało... mleka. Dlaczego Wietnamczycy są takimi ogromnymi miłośnikami kawy? To proste! Wietnam jest drugim co do wielkości producentem kawy na świecie, produkuje rocznie połowę tego co Brazylia i prawie dwa razy więcej niż Kolumbia.

Zaczynam zwiedzać miasto tradycyjnie od świątyń – w Sajgonie największą jest buddyjskich i chrześcijańskich obiektów kultu. Choć najpopularniejszej katedry Notre Dame nie udało się sfotografować, gdyż była pokryta rusztowaniami, to warto było pojeździć po mieście, żeby zobaczyć mniej oczywiste kościoły, jak np. Tan Dinh – różową świątynię wyglądającą jak z bajki. Buddyjskie świątynie warto zwiedzić podczas spaceru zakolem odnogi rzeki Sajgon. Wyruszyłem spod świątyni VinhNghiem i po przejściu ok 4 km (no dobra, jeden odcinek przejechałem Grabem) dotarłem do niezwykle okazałej Buddyjskiej Świątyni Narodowej z najwyższą w okolicy pagodą. Każda z nich zachwyca wystrojem i rozmiarem – są duże świątynie z kilkoma pawilonami oraz takie małe, wielkości mieszkania. Niespodzianką była umieszczona w pobliżu rzeki świątynia buddyjskich Khmerów – Wat Chantansay, z pawilonem ucharakteryzowanym na Angkor Wat.

Co jeszcze trzeba zobaczyć w Sajgonie? Zdecydowanie kolonialny budynek poczty, wspomnianą wcześniej katedrę, ale także Pałac Zjednoczenia oraz Muzeum Pozostałości Wojennych,

które żywo przypominają o okrucieństwach wojny z lat 1955-1975. Wrażliwym na ludzkie cierpienie odradzam muzeum (choć moim zdaniem warto się przełamać i chociaż zobaczyć porzucony przez Amerykanów sprzęt wojskowy wyeksponowany w ogrodzie placówki), za to koniecznie należy zwiedzić Pałac Zjednoczenia. Z jego dachu odleciał ostatni helikopter z Amerykanami w 1975 roku. Historia konfliktu opisana jest tutaj również po angielsku, a także można ją odsłuchać z audioprzewodnika. Bilety wstępu do pałacu i muzeum kosztują po 40.000 dongów, czyli ok. 7 zł 20 gr.





Jeśli chcecie zobaczyć nocne życie Sajgonu to zapraszam na główną promenadę prowadzącą z miejskiego ratusza i pomnika Ho Chi Minha do rzeki Sajgon. Znajduje się tam wiele restauracji i kawiarni oraz sporo nowoczesnej zabudowy wymieszanej z klasycznymi kolonialnymi kamienicami. Najwyższy w tej okolicy jest wieżowiec o nazwie Skydeck, oblegany przez turystów taras na 49 piętrze na pewno dostarczy wielu wrażeń, ale ja zdecydowałem się pojechać do Landmark 81, gdzie znajduje się nowoczesna dzielnica z najwyższym w kraju budynkiem, i jednym z wyższych w Azji Południowo-Wschodniej. Na jego ostatnich piętrach 79-81 znajduje się taras z wieloma atrakcjami. Moim zdaniem zapewnia o wiele ciekawsze widoki. Bilet wstępu kosztuje 300.000 dongów, ok. 54 zł. Pod budynkiem jest spore centrum handlowe, a na poziomie – 1 całoroczne lodowisko.

W mieście spędziłem 4 pełne dni i uważam, że to za mało, aby poznać ducha tego miasta. Warto udać się poza ścisłe centrum i w pogoni za świątyniami wejść w wąskie uliczki, gdzie toczy się codzienne życie.

Uliczki to często po prostu chodniki między budynkami, po których chodzą piesi i oczywiście jeżdżą skutery. Polecam zwrócić wówczas uwagę na mijane domostwa – są to najczęściej domy połączone z miejscem pracy. Na parterze znajduje się warsztat, zakład lub sklep, a w głębi miejsce postojowe motorów. Na piętrach mieszka rodzina. W zależności od wielkości rodziny i zasobności portfela, będzie to dom jednopiętrowy, lub nawet do sześciu pięter wysokości. Właśnie codzienne życie Wietnamczyków kryje się pod wrzucanymi przez instagramerów tzw. „wąskimi kamieniczkami”. Warto zatrzymać się w takiej okolicy i obserwować otoczenie. To jest właśnie prawdziwy Sajgon.

Ostatnim etapem wycieczki były odwiedziny turystycznej miejscówki – w tym przypadku zaplanowany na pięć dni wypoczynek na największej wyspie Wietnamu – PhuQuoc. Wyspa znajduje się przy granicy z Kambodżą, zaledwie 300 km od Sajgonu. Aby zyskać na czasie lecę tam samolotem, który ledwo po osiągnięciu właściwego pułapu zaczął schodzić do lądowania. PhuQuoc to wyspa wyjątkowo turystyczna, będąca strefą bezwizową, co znaczy, że można na nią polecieć bez wyrobienia wizy (o ile nie planujemy potem polecieć na kontynent). Na obu krańcach wyspy znajdują się ogromne parki rozrywki, ale tam nie zamierzam się wybierać.

Na wyspie chciałem zresetować umysł i naładować baterie, dlatego wybrałem resort z dala od głównych dróg i atrakcji. Ukryty w całkowitej ciszy Eko Resort okazał się miejscem idealnym do tego celu. Resort zapewnił wszystko czego było trzeba do relaksu,

w tym własną restaurację, wypożyczalnię rowerów i skuterów oraz niewielką siłownię. Motor wypożyczyłem, aby dojechać do słynnej plaży z rozgwiazdami, ale na miejscu okazało się, że to przereklamowana miejscówka, z brudną plażą – rozgwiazd oczywiście nie widziałem, za to na palach znajdowało się kilkanaście restauracji z wszelkiego rodzaju kuchnią z menu w kosmicznych cenach. Na szczęście pozostałe miejsca, które chciałem zobaczyć okazały się ciekawsze. Stolica wyspy – miasto DuongĐông – pomimo ogólnego nieładu ma wiele do zaoferowania. W centrum miasta znajduje się port oraz ogromny targ i wiele restauracji z owocami morza. Znajdują się tutaj w sumie trzy ciekawe świątynie – niezwykle kolorowy kaodajstyczny kościół oraz dwie buddyjskie tuż przy wyjściu z portu. Szczególnie DinhCau spodobała się zwiedzającym. To niewielka świątynia zbudowana na wystającej na brzegu skale. Przy niej wybudowano niewielką latarnię morską, u podnóża skały z wielkim dramatyzmem rozbijają się wzburzone fale Zatoki Tajlandzkiej.

Zainteresował mnie pobliski, wybiegający daleko w głąb zatoki pomost. Jak się później okazało jest to instalacja naprowadzająca samoloty na pas startowy dawnego lotniska, które tutaj jest nie lada atrakcją. Znajdujące się zaledwie kilometr od centrum zostało już zintegrowane z miastem. Jego długi na ponad dwa km pas startowy stał się miejską drogą, która dzięki przejeżdżającym po niej autobusom miejskim jest pewnego rodzaju bezpłatną atrakcją dla turystów. Wszystko jest tutaj jak za dawnych czasów – terminal, wieża kontroli lotów, hangary, z tą różnicą, że po pasie jeżdżą auta i skutery.

Zielone otoczenie resortu zafascynowało mnie na tyle, że zrezygnowałem ze zwiedzania małych wodospadów, dżungli, czy kolejnych szerokich i piaszczystych plaż. Z wyjątkiem wodospadów wszystko miałem w resorcie, dlatego ostatnie dni poświęciłem ▶

- ▶ na plażowanie, kąpiele oraz podziwianie zachodów słońca, które tutaj bywają naprawdę zjawiskowe.

Jak się dostać do Wietnamu

„Tani bilet do Azji Południowo-Wschodniej” to temat, o którym powstało już zapewne wiele poradników. Prawda jest taka, że nie ma na to gotowej receptury. W tym roku trudno znaleźć połączenie z Polski do Wietnamu w korzystnej cenie. Lot z przesiadką w Doha można znaleźć za ok. 4500 zł w dwie strony. Jeśli zdecydujemy się lecieć z innego lotniska w Europie, cenę można obniżyć do 3500 zł, ale przecież tam również trzeba jakoś się dostać. Alternatywą mogą być długodystansowe tanie linie lotnicze, na które zdecydowałem się w tym roku po raz pierwszy. Lecąc z Wrocławia do Aten, a następnie tanimi liniami do Singapuru można zapłacić w sumie 1000 zł. W drugą stronę warto skorzystać z połączenia Manila – Dubaj, dzięki któremu zapłacimy jedynie 425 zł w jedną stronę. Wtedy trzeba się jeszcze z Emiratów dostać do Polski (np. z Abu Zabi do Katowic) za ok. 300 zł. Wówczas bilet powrotny jest nawet tańszy niż do Azji. Na miejscu trzeba jeszcze nieco polatać, ale to koszty rzędu 100-150 zł za bilet, zamykając się w całkowitej kwocie 2200 zł za wszystkie loty.



Ile to kosztuje?

Hotele w Wietnamie są bajecznie tanie. Nocleg na prowincji kosztuje mniej niż 100 zł za noc dla dwóch osób, w Sajgonie trochę więcej – w zależności od standardu i odległości od centrum. Najdrożej było na turystycznej wyspie, ale tam wybrałem resort, dlatego za nocleg dla dwóch osób trzeba było zapłacić 220 zł. Wszystkie noclegi z wliczonym śniadaniem. Jako bonus są oczywiście liczne dodatki, jak codziennie uzupełniana woda 0,5 l dla każdego gościa, nowa szczoteczka i pasta do zębów, grzebień, maszynka do golenia, a czasami zawartość minibarku również była wliczona w cenę.

Jedzenie to oczywiście bajka. Jest smaczne i pasujące do naszego podniebienia, choć czasem warto uważać, czym się przyprawia zupełnie. Popularny w Sajgonie street food to wydatek kilku złotych za porcję. Obiady w klimatyzowanych restauracjach to koszt od 25 do 35 zł, ale zdecydowanie warto odejść od ścisłego centrum i poszukać lokali w bocznych uliczkach – będzie dużo taniej. W Wietnamie popularne są przekąski charakterystyczne tylko dla tego regionu, jak np. bagietka Bánh mì, zupa Pho czy pierożki z różnego rodzaju nadzieniem. Takie smakołyki kosztują od 3 zł do 10 zł maksymalnie.

Podczas spacerów warto co jakiś czas zatrzymać się na sok z trzciny cukrowej. Całkiem pokaźny kubek napoju można dostać za niecałe 2 złote. Polecam również zainteresować się herbatą bąbelkową czy mrożonymi kawami, które tutaj można kupić od 3 do 5 zł. Ceny wahają się w zależności od standardu lokalu i obsługi. W Wietnamie nie da się umrzeć z głodu czy skonać z pragnienia.

Gorąco polecam uwzględnić Wietnam w przyszłych planach wycieczkowych, jest to pierwszy kraj w Azji, o którym nie mogę powiedzieć złego słowa.





Jeep Wrangler 4xe Sahara

Piotr Majka (Test Auto)

Jeep większości z nas kojarzy się z autami terenowymi i to takimi z krwi i kości. Pierwszy Jeep Wrangler pojawił się w 1986 roku i nawiązywał do modeli CJ, które z kolei były cywilnym następcą Willysa MB. Tego samego, który pomógł aliantom w wygraniu drugiej wojny światowej. Chociaż model Wrangler miał za zadanie być bardziej cywilizowanym autem od modeli CJ, to miał zachować jego główne zalety, niezawodność i doskonałe właściwości terenowe. Każda generacja na pierwszy rzut oka nie przynosiła większych zmian. Mimo to, każdy Wrangler był projektowany przez kilka lat, a każdy kolejna generacja różniła się diametralnie od poprzedniej. Pozostawał jedynie charakterystyczny wygląd, nawiązujący do ponad 60 lat tradycji.

Obecna, czwarta już generacja Jeepa Wranglera została zaprezentowana w 2017 roku. Samochód nabrał muskułów i stał się jeszcze bardziej nowoczesny i ucywilizowany. Jednak największą zmianą było wprowadzenie wersji hybrydowej typu Plug-In o nazwie 4xe w 2021 roku. Jak się również okazało jest to najlepsza wersja, którą możemy dostać w Europie. Dlaczego? Ponieważ jest to jedyny wybór jaki mamy. Czy auto terenowe w takiej konfiguracji ma sens?

Przede wszystkim ciężko tu mówić o aucie terenowym, gdy sam producent nazywa Wranglera SUVem. Zapewne posiadanie w ofercie "auta terenowego" jest w dzisiejszych czasach passé, a większość klientów poszukuje SUVa, który w tym przypadku będzie potrafił nieco więcej niż wjechać na wysoki krawężnik. Właściwie to sporo więcej, ponieważ Wrangler jest często uważany za najlepsze auto o właściwościach terenowych, które można kupić seryjnie. Czy w wersji 4xe nadal tak jest?

Tu mogę z ręką na sercu powiedzieć, że jeśli chodzi o możliwości terenowe nic się nie zmieniło. Co prawda testowany przeze mnie model to wersja Sahara, czyli model nastawiony bardziej na jazdę po drogach utwardzonych z możliwością wjazdu w lekki teren. Wrangler Sahara nie ma możliwości blokowania przedniego i tylnego mostu, a przełożenie redukcyjne wynosi 2,72:1. Czyli dokładnie tak samo jak było w odmianach z silnikiem wyłącznie spalinowym. Rubicon w tym przypadku sprawdziłby się dużo lepiej w terenie, natomiast Sahara jest tu autem bardziej uniwersalnym.

Wrangler standardowo jest napędzany na oś tylną, natomiast czwarta

generacja Wranglera pozwoliła na jazdę z dołączanym napędem na obie osie w razie utraty stabilności – tryb 4H Auto. Poza tym mamy możliwość wyboru trybu 4H Part Time, który stale korzysta z napędu na cztery koła, oraz 4L czyli napęd na cztery koła z reduktorem. Wersja Sahara nawet na drogowych kołach pozwoliła na jazdę w terenie, bez większych obaw. Oczywiście bez ekstremalnych podjazdów i jazdy po grząskim błocie. Poza tym przejazd przez grząski piach, czy bardziej utwardzone wzniesienia nie stanowią dla Wranglera Sahara problemu.

Wrangler 4xe do niedawna był najszybszym seryjnym Wranglerem. Pod maską mamy zaledwie 2 litrową jednostkę, ale w połączeniu z silnikiem elektrycznym pozwala na osiągnięcie mocy maksymalnej 380 KM i 637 Nm maksymalnego momentu obrotowego. To daje natomiast przyspieszenie od 0 do 100 km/h w zaledwie 6,4 sekundy, co w przypadku auta o charakterze terenowym i takiej masie może pozytywnie zaskoczyć. Zwłaszcza jeśli ruszymy spod świateł z gazem wciśniętym w podłogę. Poza Unią Europejską jednak pojawiła się wersja napędzana silnikiem V8, który ma jeszcze lepsze osiągi! ▶



► Rozpędzanie Wranglera w tak krótkim czasie daje naprawdę ogrom satysfakcji, zwłaszcza w terenie, gdy spod kół wyrzucany jest tuman piachu, a Jeep toczy walkę z przyczepnością. Jeep nie jest jednak autem idealnym. Zawieszenie jest na tyle miękkie, że nie musimy zwalniać przed progiem zwalniającym, ale pokonywanie szybkich zakrętów nie daje tej pewności. Podczas szybszej jazdy po nierównościach czuć jak auto podskakuje, rzucając nas po całej kabinie jak workiem ziemniaków. Do tego ma nieprecyzyjny układ kierowniczy, a 8-stopniowa skrzynia biegów działa ospale. Wrangler wydaje się być nastawiony na bardziej rozważną jazdę, co w przypadku jazdy po utwardzonych drogach wyklucza sens tak dużej mocy. W terenie to zupełnie inna historia.

Zaletą hybrydowego Wranglera jest niewątpliwie niskie zużycie paliwa. Nawet przy rozładowanych akumulatorach średnie zużycie paliwa wynosiło średnio 10 litrów benzyny. Pamiętam, że jeszcze kilka lat temu, gdy jeździłem Wranglerem z silnikiem 3.6 V6, ciężko mi było zejść poniżej 14 litrów. Gdy naładujemy akumulatory o pojemno-

ści 17 kWh do pełna jest jeszcze lepiej. Zużycie paliwa drastycznie spada, a samochód pozwala na przejechanie około 35 kilometrów wyłącznie na samym prądzie. Naładowanie Wranglera do pełna trwa 2,5 godziny z Wallboxa lub około 9,5 godziny z gniazdka 230V.

Jeep Wrangler to auto bardzo specyficzne i przy wyborze tego typu auta trzeba mieć świadomość wielu niedogodności. Przede wszystkim wewnątrz jest ciasno. Wygodnie podróżować może czwórka dorosłych, a i tak czuć ograniczoną przestrzeń, w dużej mierze przez klatkę bezpieczeństwa. Druga sprawa to mocno ograniczona widoczność podczas jazdy. Poza tym bagażnik jest tutaj przeciętny zważywszy na zewnętrzne gabaryty auta.

Poza tymi niedogodnościami są też spore plusy. Lista opcji wyposażenia jest mikroskopijna, więc jeśli chodzi o komfort i multimedia w standardzie dostajemy niemal wszystko. Natomiast lista opcji dotyczących wyglądu i akcesoriów do personalizacji jest obszerna i daje spore możliwości. Mamy tu chociażby świetne nagłośnienie Alpine z 9 głośnikami, w tym Subwoofer

umieszczony w bagażniku. Ponadto mamy podgrzewane siedzenia i kierownicę, a także aż 7 portów USB (4x USB A oraz 3x USB C), a nawet gniazdko 230 V. System multimedialny jest prosty w obsłudze, a zegary czytelne. A wszystko to zostało zabudowane w muskularne nadwozie, którego wizerunek zna niemal każdy.

Decydując się na Jeepa Wranglera jesteśmy zmuszeni do wersji hybrydowej 4xe. Odmiana ta praktycznie nie ujmuje właściwości terenowym tego modelu, natomiast większa waga może ograniczyć bardziej ekstremalne modyfikacje wozu. W przypadku bardziej drogowej Sahary nie będzie to miało aż takiego wpływu, natomiast dla bardziej hardkorowych maniaków offroad'u może być to już problem. Sporym problemem może być też cena, która zaczyna się od 370 tysięcy złotych za wersję Sahara. Za odrobinę więcej dostaniecie już Rubicona, który jest dużo lepiej dostosowany do poważniejszych wypraw w teren, ale gorzej poradzi sobie podczas jazdy po utwardzonej drodze. Ciężko też mówić o konkurencji, bo jeśli skupimy się na osiągnięciach i silniku hybrydowym, to cena Jeepa może być okazją, jeśli jednak zależy nam wyłącznie na właściwościach terenowych to jednak Wrangler daje największe pole do popisu. Szkoda, że wersja 4xe jest dostępna wyłącznie w wersji wydłużonej, więc w Europie nie dostaniemy wersji krótkiej.



DOŁĄCZ DO NAS. SPRAWDŹ NASZĄ OFERTĘ FRANCZYZOWĄ

Skontaktuj się z nami i przekonaj się,
jak możemy napędzić Twój biznes!

@ SPOLSKA-stacje-partnerskie@shell.com

+48 800 080 020

www  shell.pl/franczyza



GO WELL



**Chcesz zbudować stację paliw
i potrzebujesz wsparcia w tym procesie?**

**Prowadzisz już stację paliw
i myślisz o wybudowaniu nowej?**

**Poszukujesz obiektywnej informacji o przychodach
i kosztach działania stacji paliw?**

Jesteśmy grupą
doświadczonych analityków,
doradców biznesowych i prawników.
Od 20 lat pomagamy firmom
z branży paliwowej,
w tym stacjom i sieciom stacji,
w poprawie wyników finansowych,
poprzez zwiększanie przychodów
i kontrolę kosztów.

Skorzystaj
z kompleksowego wsparcia
w zaplanowaniu, budowie
i uruchomieniu stacji paliw!
Przełożymy pomysł
na konkretny
proces inwestycyjny.

**Świadczymy szeroki zakres wsparcia,
z którego korzystać można zarówno kompleksowo,
jak tylko w wybranych obszarach.**

Nasze usługi to:

- ✓ ocena wskazanego terenu pod kątem opłacalności budowy stacji
- ✓ przygotowanie biznesplanu w zakresie kosztorysu CAPEX i rachunku wyników
- ✓ wsparcie prawne w zakresie np. przygotowania umów, uzyskania koncesji i pozwoleń
- ✓ wybór optymalnego dla danej okolicy formatu stacji
- ✓ wsparcie w doborze projektanta (architekta), wykonawcy budowy stacji i podwykonawców
- ✓ opracowanie kompleksowego systemu zakupów paliw i polityki sprzedaży
- ✓ pomoc w operacyjnym przygotowaniu stacji do działania - wsparcie w rekrutacji pracowników, opracowaniu procedur, uruchomieniu stacji.