

# Na Stacji Paliw

Nr 3/2023 (32) | lipiec-wrzesień 2023

Temat numeru:

## Napoje energetyczne na stacji a zmiana przepisów o sprzedaży

PRAWNIK RADZI:

Faktury ustrukturyzowane



# Rynek dwóch prędkości

# 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](http://www.huzar.eu)

# Od redaktora

W obecnej sytuacji politycznej i ekonomicznej stacje paliw są w centrum uwagi – mamy najtańsze paliwo w Europie, a zmiany globalnych tendencji cenowych wydają się chwilowo omijać nasz kraj. To temat, o którym co nieco piszemy w naszym materiale „Rynek dwóch prędkości”.

Nie jest to jednak jedyna aktualna kwestia, nad którą pochylamy się w aktualnym numerze Magazynu Branżowych Inspiracji NA STACJI PALIW. Tematem numeru uczyniliśmy również gorący ostatnio temat napojów energetycznych, które stały się medialnie nośnym problemem, a które obecne są niemal na każdej stacji.

W tym numerze staramy się także poświęcić uwagę sprawom prawnym zajmującym handlujących paliwami i prowadzących stacje paliw, a także podejmujemy problematykę sklepów stacyjnych z uwzględnieniem najnowszych trendów. Widać więc, że różnorodność tematyczna jest w bieżącym wydaniu pisma całkiem pokaźna i każdy czytelnik znajdzie tu coś dla siebie. Zachęcamy do sięgania i polecamy się uwadze naszych szanownych Czytelników. Zachęcamy równocześnie do kontaktu i dzielenia się z nami bieżącymi rynkowymi wiadomościami i obserwacjami.

Życzymy miłej i owocnej lektury!

**DR JAKUB BOGUCKI**  
**REDAKTOR NACZELNY**

## Spis treści

WYDARZENIA   Newsy z rynku	4
TEMAT NUMERU   Napoje energetyczne na stacji a zmiana przepisów o sprzedaży	6
TWOJA STACJA   Supermarket na stacji – panaceum na niskie marże paliwowe?	9
TWOJA STACJA   System kaucyjny w Polsce – przeszłość w nowej odsłonie	11
PRAWNIK RADZI   Faktury ustrukturyzowane	14
RYNEK PALIWOWY   Rynek dwóch prędkości	20
RYNEK PALIWOWY   Autogaz – popularny i niedoceniony. Czy z przyszłością?	22
RYNEK PALIWOWY   Transcash.eu: recesja uderza w branżę TSL. Prawie 70% przedsiębiorców wyraźnie odczuło wzrost kosztów prowadzenia działalności	24
LIFESTYLE   O jeansach słów kilka	26
PODRÓŻE   Kuala Lumpur	28
MOTORYZACJA   Hyundai i30 N-Line – półśrodek czy coś więcej?	33

## Na Stacji Paliw

MAGAZYN  
BRANŻOWYCH  
INSPIRACJI

Nr 3 (32) 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](mailto:redakcja@nastacjipaliw.pl)

### Redaguje zespół w składzie:

Jakub Bogucki – Redaktor Naczelny

Szymon Araszkiewicz

Gabriela Kozan

Grzegorz Maziak

Magdalena Robak

**Zapraszamy do kontaktu z nami.**

**Na wszystkie prośby i pytania postaramy się odpowiedzieć jak najszybciej.**

# Newsy z rynku

## 400 OBIEKTÓW CIRCLE K

Czterechsetny obiekt powstał przy autostradzie A1 w górnośląskich Woźnikach. Spośród czterystu obiektów sieci 275 to stacje własne. Prezes Circle K Polska Sigitas Raila podsumował to następująco: *Osiągnięcie liczby 400 stacji paliw to ważny moment w historii naszej firmy. Od lat stawiamy na rozwój i pragniemy kontynuować podjętą strategię Circle K w Polsce.*

Otwarcia nowych stacji, zarówno w modelu franczyzowym, jak i własnym, to tego najlepszy dowód. Polska pozostaje dla grupy Alimentation Couche-Tard atrakcyjnym rynkiem. Co więcej, korzystając z doświadczenia naszego właściciela, staramy się nieustannie wprowadzać nowe rozwiązania, jak np. kasy samoobsługowe czy system automatycznych płatności za paliwo. W ten sposób dążymy do rozwijania naszej konkurencyjności w obszarze convenience. Nasze plany pozostają ambitne.

## W PLANACH KILKANAŚCIE NOWYCH STACJI BP

Prezes bp Polska, Bogdan Kucharski w rozmowie z ISB news uznał, że przyrost organiczny przy obecnych rozmiarach sieci będzie coraz trudniejszy. Jego zdaniem dlatego w obecnym momencie kluczowe jest skupienie na wysokiej jakości oferty sieci bp. - *W tym roku otworzymy kilkanaście nowych stacji własnych i stacji partnerskich. Jednocześnie kilka stacji wypadnie z sieci bp w wyniku procesu optymalizacji.*

*Zakładam, że w segmencie stacji partnerskich wynik netto również będzie pozytywny, dlatego spodziewam się, że cały rok zakończymy wzrostem sieci bp netto o ok 20 stacji –* zadeklarował w wywiadzie prezes Kucharski.

## ZNACZĄCA POPULARNOŚĆ APLIKACJI SIECI MOL

Według statystyk w ciągu sześciu tygodni w MOL Move zarejestrowało się w niej pół miliona użytkowników. Do dużej popularności programu lojalnościowego przyczyniła się wakacyjna akcja na tankowanie paliwa. Jak podała agencja ISB news, firma oferowała nowym użytkownikom kupon obniżający koszty tankowania paliw premium EVO Plus do 100 litrów o 45 groszy na litrze oraz kupon zniżkowy 25 gr/litr na tankowanie paliw EVO i LPG. Wcześniej zarejestrowani użytkownicy aplikacji otrzymywali kupon na 45-groszową zniżkę na jedno tankowanie do 100 litrów paliw premium EVO Plus.

## POWSTAŁA PIERWSZA STACJA WODOROWA

W dniu 11 września 2023 r. na warszawskim Ursynowie rozpoczęła funkcjonowanie pierwsza w Polsce ogólnodostępna stacja wodorowa do tankowania autobusów i samochodów osobowych. Funkcjonuje ona pod marką Neso, którą rozwijają Grupa Polsat Plus oraz ZE PAK, należące do Zygmunta Solorza. Stacja została wyposażona w dwa dyspensery: o wyższym ciśnieniu 700 barów, przeznaczonym dla samochodów osobowych oraz o ciśnieniu 350 barów do napełniania większych baków, autobusów i aut ciężarowych. Czas tankowania dla autobusów to kwadrans, a dla aut osobowych – kilka minut. Inwestycja została całkowicie sfinansowana z środków prywatnych spółki PAK-PCE Stacje H2. Kolejne pięć przedsięwzięć realizowanych przez spółkę otrzyma 20 mln zł dofinansowania z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Dzięki temu do 2024 roku możliwe będzie uruchomienie stacji tankowania wodoru w Rybniku, Wrocławiu, Gdańsku, Gdyni i Lublinie.



## ROŚNIE ZUŻYCIE PALIW

Według raportu Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego (POPiHN) zużycie paliw: benzyn, oleju napędowego i LPG w Polsce wzrosło o 1 proc. r/r i wyniosło 16,34 mln m sześć. w I poł. 2023 r. W I połowie 2023 r. produkcja krajowych rafinerii była niższa niż w tym samym okresie przed rokiem. Konsumpcja oleju napędowego w I półroczu 2023 r. była niższa niż w I półroczu 2022 r. o 2 proc. i wyniosła 10,6 mln m sześć., w tym 4,1 mln m sześć. pochodziło z importu. Większy import wiązał się z okresowymi remonami krajowych instalacji rafineryjnych. Konsumpcja benzyn silnikowych wzrosła o około 8 proc. i wyniosła ponad 3,7 mln m sześć. – o około 260 tys. m sześć. powyżej wyniku z I półroczu 2022 r. Poprawiła się też sprzedaż gazu płynnego LPG. Zapotrzebowanie na to paliwo wyniosło ponad 2,2 mln m sześć.

## DZIESIĘĆ TYSIĘCY PUNKTÓW ORLEN PACZKA

Daniel Obajtek, prezes zarządu Grupy Orlen komentuje postępy koncernu w tej dziedzinie następująco: *Segment usług kurierskich jest ważną częścią strategii rozwoju oferty detalicznej Grupy Orlen. W ciągu 1,5 roku Orlen Paczka stała się istotnym graczem na krajowym rynku i cały czas rozwija się bardzo dynamicznie. W ciągu roku liczba klientów naszej usługi wzrosła o 90 procent. Koncentrujemy się na rozbudowie potencjału logistycznego i rozwoju segmentu automatów paczkowych, których liczba w tym roku podwoi się.* Według danych płockiej grupy pod koniec sierpnia liczba punktów odbioru Orlen Paczki przekroczyła 10 tys. Przesyłki można obecnie nadać i odebrać w ponad 3,3 tys. automatów paczkowych, na ok. 1,1 tys. stacji paliw, 700 kioskach Ruchu i ok. 5 tys. punktach partnerskich. Według danych Orlen Paczka odnotowuje wzrost wskaźników satysfakcji użytkowników – aż 82 proc. z nich przyznaje jej najwyższą ocenę.



# Paliwa z uśmiechem



rys. Mariusz Sopyłło

# Napoje energetyczne na stacji a zmiana przepisów o sprzedaży

Magdalena Robak

Popularne w XX i XXI wieku napoje energetyzujące<sup>1</sup> na tle innych trunków wyróżniają się zawartością tauryny, syntetycznych witamin i węglowodanów. Ponieważ, co istotne, w ich składzie jest również psychostymulująca kofeina, mają działanie uzależniające. Wokół pojawienia się na świecie pierwszego „energetyka” narosło kilka wątpliwości. Jedne źródła podają, że miało to miejsce w Stanach Zjednoczonych w 1949 roku, kiedy na sklepowych półkach stanął napitek o nazwie *Dr. Enuf*, z innych wynika natomiast, iż prekursorem była w tym zakresie Japonia, gdzie w latach 60-tych ubiegłego stulecia zaczęto sprzedawać *Lipovitan*. Wiadomo na pewno zaś, że od początku sprzedaży tego typu napojów w Europie minęło już ponad 30 lat – wymyślił je pochodzący z Austrii miliarder i jeden z założycieli przedsiębiorstwa Red Bull GmbH – Dietrich Mateschitz. Na austriackim rynku *Red Bull Energy Drink* zadebiutował 1 kwietnia 1987 roku, dając tym samym w Europie początek nowatorskiej kategorii produktów. Początkowo *Red Bull* nie został dobrze przyjęty przez konsumentów – krążyły wśród nich rozmaite plotki o pochodzeniu jego składników, przeciwko dystrybucji protestowali rodzice. Przeszkody udało się jednak

przewyciężyć i odniósł on spektakularny sukces nie tylko na Starym Kontynencie, ale i na całym świecie. W Polsce zagościł wraz z innymi napojami tego rodzaju blisko lat 90-tych. Jak podkreśla dr Magdalena Wilgitek, Business Development Manager w Centrum Monitorowania Rynku (CMR), „energetyki” aktualnie charakteryzuje dodatnia dynamika sprzedaży. „W roku 2022 w porównaniu do 2021 odnotowały one wzrost warto-

ści o 21 proc. przy wyższej o 13 proc. liczbie transakcji w całym handlu detalicznym. Najważniejszym kanałem ich dystrybucji są sklepy małaformatowe o powierzchni do 300 m kw. [w tym stacje benzynowe – *uwaga red.*], które generowały ponad dwie trzecie wartości sprzedaży w 2022 roku. Według najnowszych danych CMR wartość sprzedaży napojów energetycznych w najważniejszym kanale dystrybucji – sklepach małaformatowych z kio-



<sup>1</sup> W opinii dietetyków i toksykologów nazwa napoje energetyzujące jest myląca, bo są one słabym źródłem energii. W istocie należą one do grupy napojów funkcjonalnych, czyli tzw. żywności funkcjonalnej. Jak pisze dietetyk Klaudia Plajzer, według definicji FUFOSSE (Functional Food Science in Europe) żywność taka powinna charakteryzować się korzystnym wpływem poza efektem odżywczym na przynajmniej jedną lub więcej funkcji organizmu lub powinna zmniejszać ryzyko rozwoju chorób.

skami i salonikami prasowymi wzrosła o 17 proc. od kwietnia 2022 roku do marca 2023 roku w porównaniu do analogicznego okresu roku wcześniej". W ocenie dr Wilgatek źródłem zmiany był wzrost średniej ceny i częstsze wizyty w sklepach – klienci kupowali częściej, ale jednorazowo mniej.

Pojawieniu się na rynku „energetyków” towarzyszyły i w dalszym ciągu towarzyszą dyskusje dotyczące ich wspomnianego składu. Środowiska medyczne (i nie tylko) alarmują, że pite w nadmiarze, wpływają negatywnie na środkowy układ nerwowy, powodują kołatanie serca, drżenie rąk, a nawet utratę przytomności czy napad drgawek. Ich długotrwałe spożywanie ma zgubny wpływ szczególnie na młode organizmy. Aby przeciwdziałać temu zjawisku, w Polsce uchwalono przepisy, zakazujące sprzedaży niepełnoletnim napojów energetycznych, które zaczną obowiązywać od 1 stycznia 2024 roku i będą dotyczyć części tego typu produktów. W podpisanej przez prezydenta ustawie czytamy, że „Za napój z dodatkiem kofeiny lub

tauryny w rozumieniu niniejszego rozdziału uważa się wyrób w postaci napoju będący środkiem spożywczym, ujęty w Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług w klasie 10.89 oraz w dziale 11, w którego składzie znajduje się kofeina w proporcji przewyższającej 150 mg/l lub tauryna, z wyłączeniem substancji występujących w nim naturalnie”. Sprzedaż napojów energetycznych osobom nieletnim w sklepie lub w innym podmiocie sprzedającym trunki z dodatkiem kofeiny lub tauryny, na terenie szkół, jednostek systemu oświaty oraz w automatach będzie obwarowana karą grzywny do 2 tys. zł. Będzie jej podlegał kierownik zakładu handlowego lub gastronomicznego, który nie dopełni obowiązku nadzoru pracowników (w przypadku wątpliwości co do pełnoletniości kupującego sprzedawca może żądać okazania dokumentu potwierdzającego wiek kupującego) i dopuści do popełnienia wykroczenia. Sąd będzie mógł też orzec przepadek napojów z dodatkiem kofeiny lub tauryny, nawet, gdy nie będą one stanowić własności sprawcy. Nowe przepisy nakładają

ponadto na producentów lub importerów „energetyków” obowiązek oznaczenia ich opakowań widoczną, czytelną i na trwałe umieszczoną informacją o treści „Napój energetyzujący” lub „Napój energetyczny”. Ich produkcja lub import w opakowaniach niespełniających wymogów wskazanych w nowelizacji, będzie obwarowana karą grzywny do 200 tys. zł albo karą ograniczenia wolności, albo obu tym karom łącznie. Jeżeli ten czyn zostanie popełniony w zakresie działalności przedsiębiorcy, za sprawcę czynu zabronionego będzie uznawana także osoba odpowiedzialna za produkcję lub import napojów z dodatkiem kofeiny lub tauryny.

W ocenie Piotra Gintera – dyrektora ds. rozwoju sieci handlowej AVIA w Grupie Unimot – nowe przepisy nie będą w sposób znaczący oddziaływać na stacje paliw, na których sprzedawane są napoje energetyczne. Jak zaznacza, klientami stacji AVIA w zdecydowanej większości są osoby, które posiadają prawo jazdy i przyjeżdżają samochodem, czyli osoby pełnoletnie. ▶



# O wpływ nowelizacji na działalność segmentu stacji paliw, Redakcja „Na Stacji Paliw” zapytała **Andrzeja Ruszkowskiego**

– zastępcę dyrektora operacyjnego MOYA ds. sprzedaży pozapaliwowej w Anwim S.A.



## Jak z perspektywy operatora stacji paliw oceniają Państwo wprowadzenie zakazu sprzedaży napojów energetycznych osobom poniżej 18. roku życia?

W Polsce spożycie napojów alkoholowych czy wyrobów tytoniowych regulują konkretne ustawy i wiadomo, że ich sprzedaż osobom nieletnim jest zakazana. Z kolei temat sprzedaży energetyków osobom poniżej 18. roku życia już od dłuższego czasu budził wiele kontrowersji i wywoływał dyskusje. Tak jak zdania co do tego, czy energetyki powinny być sprzedawane nieletnim są podzielone, tak odmowa sprzedaży mogłaby zostać uznana za wykroczenie. Ustawa wprowadzająca ograniczenie spożycia napojów energetycznych uporządkuje tę kwestię.

## Jakim zainteresowaniem wśród klientów odwiedzających sklepy na stacjach cieszą się napoje energetyczne?

Zarówno kawa, jak i napoje energetyczne cieszą się dużym zainteresowaniem klientów stacji paliw. Należy pamiętać, że są to głównie kierowcy i osoby im towarzyszące w podróży. Powszechnie uważa się, że napoje zawierające kofeinę mogą pomóc w poprawie koncentracji i czujności, przeciwdziałać zmęczeniu oraz dostarczyć szybką dawkę energii w sytuacjach, gdy jest to potrzebne, na przykład podczas długich podróży samochodem.

## Jaki jest ich udział w ogólnej sprzedaży napojów na stacjach?

Napoje energetyczne stanowią ok. 40 proc. sprzedaży całej kategorii napojów na stacjach paliw i od kilku lat obserwujemy wyraźny i stały trend wzrostowy – sprzedaż zwiększa się średnio o 10 proc. r/r.

## Jak ważny jest to produkt w pozapaliwowej ofercie stacji? Czy równie istotny jak kawa?

Polacy piją zdecydowanie dużo więcej kawy niż napojów energetycznych. Statystyczny konsument spożywa trzy kilogramy kawy rocznie, czyli jedną filiżankę dziennie. Ma to też swoje odzwierciedlenie w sprzedaży na stacjach paliw, które są w Polsce najpopularniejszym miejscem spożywania kawy poza domem. W tym rankingu wyprzedzają nawet kawiarnie. Napoje energetyczne nie są w stanie zdetronizować „małej czarnej”, która jest absolutnie poza wszelką konkurencją. Jednak energetyki są ważnym produktem w ofercie pozapaliwowej i kierowcy chętnie po nie sięgają.

## Jaka jest marżowość napoju energetycznego?

Marża „energetyków” jest porównywalna do innych napojów chłodzących, natomiast ze względu na ich popularność na stacjach paliw, jest to ważny produkt w ofercie i staramy się, aby klienci mieli szeroki wybór napojów energetycznych.

## Co skłoniło Państwa do podjęcia decyzji o wprowadzeniu do oferty „energetyków” marki własnej?

Decyzje dotyczące rozwoju asortymentu wynikają z potrzeb klientów i tak było też w przypadku wprowadzenia

naszej marki napojów energetycznych. Marki własne stanowią duży udział w całkowitej sprzedaży energetyków – napój MOYA Energia wybiera co trzeci klient stacji MOYA.

## Co je wyróżnia na tle tych samych produktów, ale innych marek?

Nasza marka napoju energetycznego została stworzona z myślą o potrzebach naszych klientów. Kładziemy szczególny nacisk na wyjątkowy smak, składniki najwyższej jakości oraz odpowiednią dawkę energetyczną, która zapewni zarówno natychmiastową energię, jak i długotrwałe wsparcie. Nasz napój towarzyszy im zwykle w podróży, pomagając utrzymać koncentrację i czujność.

Producenci prześcigają się w tworzeniu nowych smaków, ponieważ część konsumentów chętnie sięga po nowości. Niemniej klasyczny smak napoju energetycznego pozostaje najchętniej wybieraną opcją i tak jest też w przypadku napoju MOYA Energia.

## W jaki sposób prowadzący stację ma przygotować się do wejścia w życie zakazu sprzedaży napojów energetycznych osobom poniżej 18. roku życia? Jakie działania powinien podjąć?

Stacje paliw MOYA, bez względu na to, czy są stacjami własnymi, czy franczyzowymi, działają według ściśle określonych zasad związanych w szczególności z przestrzeganiem przepisów oraz bezpieczeństwem klientów. Ustawodawca przewidział czas na przygotowanie się biznesu do wejścia w życie nowych regulacji. Wykorzystamy go na wprowadzenie odpowiednich procedur i przygotowanie pracowników do ich przestrzegania. ■

# Supermarket na stacji – panaceum na niskie marże paliwowe?

Gabriela Kozan

Wrzesień tego roku pokazał jak trudnym jest czasem utrzymanie stacji paliw wyłącznie z marży uzyskiwanej na paliwach.

Cena na pylonie to czynnik decydujący o wyborze danej stacji benzynowej przez kierowcę. W ostatnich tygodniach jednak paliwa nie przynoszą jednak specjalnych zysków. Zazwyczaj wysokie ceny odstraszały tankujących, którzy odkładali konieczność tankowania i poszukiwali miejsca, gdzie mogliby zatankować taniej.

Wrzesień tego roku okazuje się okresem wyjątkowo tanich paliw, ale utrzymywanie polityki niskich cen w kontekście trudnej dostępności tańszych paliw w hurcie pokazało dobitnie, jakim wyzwaniem jest finasowanie stacji tankowania wyłącznie z marży uzyskiwanej na paliwach. W takich momentach operatorzy, aby utrzymać się na rynku czy dokonywać niezbędnych modernizacji muszą generować zyski gdzie indziej – zarabiają przede wszystkim na prowadzeniu działalności w pozostałych obszarach swojego biznesu i dobrze, aby je mieli.

Jedną z metod na niską okresowo dochodowość sprzedaży paliw jest dywersyfikacja działalności, poprzez uruchamianie na stacjach dodatkowych usług. Bardzo popularną opcją jest prowadzenie myjni samochodowej czy pobocznej działalności np. restauracji, usług transportowych czy komercyjnego wynajmu części parkingu.

W kontekście funkcjonującego w Polsce zakazu handlu w niedziele całkiem korzystną opcją z punktu widzenia stacji paliw jest prowadzenie sklepu na stacji, który w zależności od możliwości metrażowych może uruchomić sklep spożywczy.

W obszarach miejskich sklep przy stacji będzie głównie „beneficjentem” zakazu handlu w niedziele, bowiem w aglomeracjach klienci mogą chętniej korzystać z oferty sklepowej w godzinach wieczornych i nocnych a także w weekendy, szczególnie w niedziele. Natomiast w obszarach pozamiejskich sklep może pełnić rolę typowego sklepu wielobranżowego, gdzie można zaopatrzyć się w warzywa, owoce, przetwory, wędliny, pieczywo, sery, napoje, alkohole czy kosmetyki. Nie trzeba jednak działalności handlu detalicznego uruchamiać według własnego pomysłu czy też podejmować ryzyka inwestycji w nieznaną nam do tej pory segment rynku. Znane i obecne w Polsce sieci handlowe mają do zaproponowania specjalnie formaty franczyzowe, dopasowane zarówno metrażem jak i doбором asortymentu do obiektów typu convenience store pasujące idealnie do stacji benzynowych. Najczęściej w tym wypadku do



nazwy marki handlowej dodane jest słowo „express” lub „easy”: Carrefour Express, Easy Auchan czy Spar Express. Jeśli jednak właściciel stacji może wykorzystać więcej miejsca i przeznaczyć je na działalność supermarketu, wówczas otwiera się przed nim możliwość uruchomienia na stacji pełnoskalowego biznesu detalicznego w podstawowym formacie ograniczonym jedynie metrażem. ▶

## ► Całodobowo, 7 dni w tygodniu

Sklep na stacji paliw w modelu franczyzowym daje dostęp do bogatej oferty produktów i usług. Dodatkowo otrzymuje się niezbędne wyposażenie supermarketu oraz identyfikację wizualną znanej i rozpoznawalnej marki. Sam koncept sklepu franczyzowego dla operatorów stacji paliw łączy zalety osiedlowego sklepu spożywczego i sklepu na stacji paliw – wszystkie elementy są dopasowane do wielkości lokalu znajdującego się na stacji oraz do jego lokalizacji: osiedlowej, wiejskiej lub tranzytowej.

Sklep na stacji ma jeszcze tę przewagę, że może być otwarty przez całą dobę, we wszystkie dni tygodnia.

Grupa Unimot we wrześniu 2023 r. otworzyła stację paliw AVIA w Wysogotowie pod Poznaniem z supermarketem SPAR czynnym całodobowo przez 7 dni w tygodniu, z pełną ofertą gastronomiczną, świeżymi produktami i restauracją. W tym przypadku obiekt jest nie tylko przystosowany do robienia codziennych zakupów, ale także obsługi samochodów ciężarowych. Na stacji AVIA uruchomiono sklep w dużym, marketowym formacie. Powierzchnia sali sprzedażowej wynosi ponad 250 m kw., a w ofercie znajduje się prawie pięć razy więcej produktów niż w funkcjonującym dotąd na stacjach AVIA, formacie SPAR Express. Na terenie supermarketu SPAR znajduje się restauracja z szeroką ofertą posiłków serwowanych przez kucharza ze świeżych produktów. Kierowcy mogą zatem nie tylko zjeść śniadanie, obiad czy obiadokolację, ale także zrobić zakupy. Oferta została przygotowana z myślą o mieszkańcach sąsiednich miejscowości, ale także o pracownikach okolicznych firm, znajdujących się przy drogach wylotowych z Poznania. Na terenie obiektu mieści się także druga restauracja, prowadzona przez zewnętrzną firmę.



Grupa Unimot – operator sieci AVIA – wyjaśniła, że nowy, kompleksowy format supermarketu SPAR odpowiada na szereg oczekiwań klientów – zarówno w zakresie całodobowej dostępności, konkurencyjnych cen produktów i paliw, a także technicznego wyposażenia stacji pod kątem obsługi samochodów ciężarowych i osobowych, bowiem stacja jest zlokalizowana przy drogach szybkiego ruchu i autostradzie.

Wayne Hodson, prezes zarządu SPAR Polska poinformował, że do oferty asortymentowej włączono soki oraz dania gotowe Fresh to go at SPAR, które świetnie wpisują się w model biznesowy sklepów funkcjonujących przy stacjach paliw. Obecnie SPAR i AVIA współpracują już w 45 lokalizacjach.

Co jeśli jednak stacja nie jest prowadzona w trybie całodobowym? Obecnie funkcjonują rozwiązania techniczne, które umożliwiają także sprzedaż paliw i asortymentu sklepowego bez fizycznej obsługi pracowników. Taką działalność prowadzą obiekty w Zurychu w Szwajcarii, gdzie zwykły sklep przekształcono w ekspresowy sklep na stacji benzynowej. Zarówno sklep,

w którym można zaopatrzyć się w artykuły spożywcze i świeże przekąski, jak również stacja benzynowa Avia działają bezobsługowo. Na 50-metrowej powierzchni znajduje się około 1000 artykułów, takich jak pieczywo, wypieki, owoce i warzywa, nabiał, mięso, napoje, ale także artykuły higieniczne i akcesoria samochodowe. Dostęp do całodobowego Spar Express odbywa się za pomocą kodu QR znajdującego się przy wejściu, który jest skanowany przy użyciu smartfona, co umożliwia otwarcie drzwi. Towary są również skanowane za pomocą smartfona, a płatność odbywa się za pośrednictwem karty kredytowej lub debetowej lub za pomocą Apple Pay/Google Pay.

Na polskim rynku bezobsługowymi formatami sklepów oferujących produkty pierwszej potrzeby: napoje, słodczyce, przekąski, kosmetyki zainteresowany jest największy detalista paliwowy – Orlen. Na razie koncern bada rynek i liczy na zgłoszenie się partnera, oferującego innowacyjne rozwiązania przeznaczone dla małoformatowych obiektów sprzedaży.

# System kaucyjny w Polsce – przeszłość w nowej odsłonie

System kaucyjny znany lub kojarzymy sprzed kilku dekad. Dzięki przyjętej właśnie ustawie pojawi się on w Polsce w zupełnie nowej odsłonie już w 2025 r. A to oznacza, że konsumenci przy zakupie napoju w opakowaniu objętym systemem, zapłacą niewielką kaucję, która wróci do nich, gdy zwrócą opakowanie do punktu zbiórki w celu recyklingu. W innych krajach europejskich system ten sprawdza się od kilku lub kilkunastu lat, ewoluując przez dostosowywanie się do bieżących potrzeb rynkowych. Dzięki niemu osiąga się bardzo wysokie poziomy zbiórki – nawet do 98 proc. opakowań po napojach, które nadają się do recyklingu. Butelki plastikowe po przetworzeniu tworzą recyklat, który można ponownie wykorzystać w ich produkcji.

## Czym jest system kaucyjny i dlaczego ma być wprowadzony w Polsce?

Według powszechnie dostępnych analiz rynkowych, to właśnie system kaucyjny jest elementarnym uzupełnieniem kompleksowego podejścia do gospodarowania odpadami, które obejmuje także selektywną zbiórkę bioodpadów, szkła, papieru, tekstyliów, sprzętu elektrycznego i elektronicznego oraz sortowanie komunalnych odpadów zmieszanych<sup>1</sup>. A opisane rozwiązania powinny być wspierane przez efektywne schematy rozszerzonej odpowiedzialności producenta.

System kaucyjny jest potrzebny do wypełnienia zobowiązań wynikających z podpisanej przez Prezydenta RP ustawy o SUP, przybliżając w ten sposób Polskę do zaimplementowania rozwiązania, które rozwiąże problem z marnotrawstwem surowców i pobudzi gospodarkę o obiegu zamkniętym. Dzięki niemu nasz kraj będzie w stanie zbliżyć się do celów recyklingowych,

<sup>1</sup> Holistic Resource Systems – Download Your Free Copy Now! (tomra.com)

które UE nałożyła na kraje członkowskie, czyli do 2035 r. powinniśmy osiągać co najmniej 65 proc. recyklingu wszystkich wytworzonych odpadów komunalnych.

Wreszcie, co niemniej ważne, to właśnie Polacy chcą systemu kaucyjnego, a świadczą o tym przeprowadzane w ostatnich latach, liczne badania wśród konsumentów. Ponad 90 proc. z respondentów popiera jego wprowadzenie. Chcą tego mieszkańcy zarówno z dużych miast, jak mniejszych miejscowości.

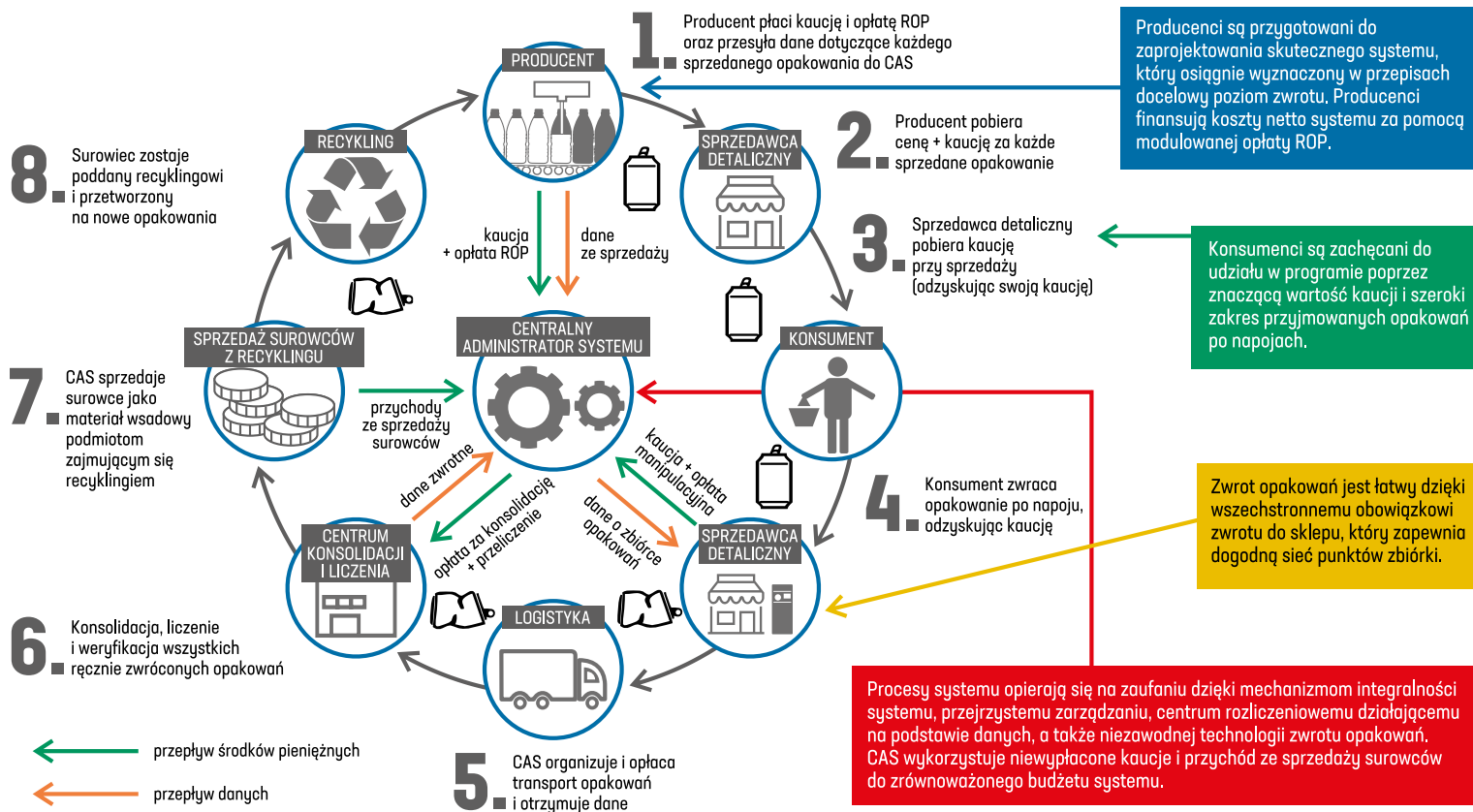
## Polski system kaucyjny – zasady

Autorzy raportu „Recykling się opłaca”<sup>2</sup>, opublikowany w zeszłym roku, podkreślają, że przepisy prawa powinny jasno określać, które napoje, rodzaje i rozmiary opakowań powinny być objęte systemem. I takie też właśnie zapisy pojawiły się w polskiej ustawie, która ma wejść w życie w 2025 roku.

<sup>2</sup> Po rejestracji dostępna polska wersja językowa: Rewarding Recycling: Learnings from the world's highest-performance deposit return systems (tomra.com)

Będziemy zwracać zużyte opakowania po napojach, czyli wodzie, sokach czy piwie (wszystkich płynach, które nadają się do spożycia bez dalszych przygotowań), które zostały wykonane z plastiku (butelki do 3 litrów), metalu (puszki do 1 litra) oraz szkła wielokrotnego użytku (butelki „zwrotne” do 1,5 litra). A wszystkie te opakowania będą oznaczone specjalnym logo, które będzie wskazywało, że są one objęte systemem i tym samym każdy sklep będzie musiał pobrać za nie kwotę kaucji. Natomiast nie każdy sklep będzie miał obowiązek przyjęcia zużytych butelek czy puszek. Wszystkie placówki poniżej 200 metrów kwadratowych powierzchni mogą odmówić ich przyjmowania. Ale mogą też dołączyć do systemu dobrowolnie podpisując umowę z operatorem, który jest odpowiedzialny za zorganizowanie sieci zbiórki opakowań po napojach w sklepach obowiązkowo uczestniczących w systemie oraz włączanie sklepów dobrowolnie przystępujących do niego. Każdy sklep może zdecydować, czy chce odbierać opakowania manualnie, czyli pracownik przy kasie będzie musiał sprawdzić czy butelka lub puszka podlega systemowi kaucyjnemu, a następnie wrzucić je niezgniecione ▶

# Jak w praktyce działa wydajny system kaucyjny?



► do odpowiedniego worka. Może też wybrać zbiórkę automatyczną, czyli poprzez recyklaty<sup>3</sup>. W tym drugim przypadku konsument samodzielnie będzie wrzucał zużyte opakowania do recyklatu, który będzie je zliczał i prasował, a konsumentowi będzie wydawać bon do realizacji w formie zakupów lub zwrotu gotówki.

Wracając do operatora (lub operatorów) – można powiedzieć, że jest on tym podmiotem, który w dużej mierze będzie odpowiedzialny za całokształt funkcjonowania systemu. Musi zarejestrować nie tylko placówki handlowe, ale też producentów oraz produkty wchodzące w skład systemu. Będzie oceniał ryzyko nadużyć i opracowywał środki zapobiegawcze, przeprowadzał

audyty producentów i operatorów usług, a także zatwierdzał i prowadził kontrole jakości procedur oraz technologii do zbiórki manualnej i automatycznej. Co więcej, w jego obowiązki wchodzi prowadzenie centralnej bazy danych dotyczących wszystkich produktów uczestniczących w systemie (to producenci muszą je dostarczyć) i udostępnianie ich zainteresowanym stronom. Bardzo ważnym aspektem jego działalności będzie zarządzanie finansami systemu, a więc rozliczanie pobieranych i wypłacanych kaucji z producentami i sklepami, rozliczanie opłat manipulacyjnych ze sklepami i ustalanie oraz pobieranie opłat od producentów w ramach systemu rozszerzonej odpowiedzialności producenta. Operator będzie również negocjował warunki i ceny sprzedaży zebranych surowców, zapewniając ich

jakość. Ostatnią, ale niemniej istotną rolę operatora będzie prowadzenie działań komunikacyjnych i marketingowych, w tym realizacja publicznych kampanii informacyjnych dotyczących systemu kaucyjnego.

A jak kwestię operatora reguluje ustawa implementująca system kaucyjny w Polsce? Przede wszystkim, co nie jest standardem, zakłada ona istnienie wielu operatorów. Warunkiem wstępnym przewidzianym w ustawie jest to, że operatorzy będą musieli również zawrzeć umowę między sobą, dotyczącą wzajemnych rozliczeń związanych z obiegiem surowcowym oraz finansowym. Ma to ujednolicić wymogi dotyczące zbiórki w sklepach oraz zapewnić powszechność systemu oraz dać możliwość oddania każdego opakowania objętego kaucją w każdym

<sup>3</sup>TOMRA Collection Polska

sklepie, bez okazywania paragonu. Operator będzie też pokrywał koszty funkcjonowania systemu, w tym koszty zbiórki ponoszone przez sklepy uczestniczące w systemie.

A tych sklepów może być niemal 37 tysięcy łącznie z punktami dobrowolnymi, które podejmą się zbiórki manualnej lub automatycznej. Wśród nich znajdują się duże sklepy, ale też te najmniejsze, które, jak wynika z badań rynkowych, chętnie dołączają do systemu ze względu na wiążące się z tym korzyści. Możliwość zwrócenia opakowań do recyklingu przyciąga konsumentów, którzy decydują się na zrobienie tam zakupów. W europejskich systemach kaucyjnych zdecydowaną większość stanowią sklepy ze zbiórką manualną, jednak to ta automatyczna ma największy udział w ogólnej liczbie zebranych opakowań do recyklingu. Jest to średnio 95 proc. ze zbiórki automatycznej i 5 proc. ze zbiórki manualnej.

## Czy sklepy przy stacjach paliwowych dołączają do systemu kaucyjnego?

Tak, ponieważ stanowią jednostkę handlową w rozumieniu ustawy kaucyjnej. A to oznacza, że obowiązują ich te same zasady co standardowych placówek handlowych. Mniejsze sklepy przy stacjach paliwowych będą miały obowiązek pobierania kaucji od konsumentów w momencie sprzedaży napojów oraz – możliwość dobro-

wolnego odbierania zużytych opakowań, a te większe – ponad 200 mkw. będą już do tego zobowiązane.

Co pokazały inne rynki europejskie, system kaucyjny sprawdza się wtedy, kiedy jest on wygodny dla konsumenta. I takim właśnie istotnym udogodnieniem jest możliwość zwrócenia opakowań „po drodze” jadąc samochodem. W ten sposób stacje paliwowe zyskują kolejnych klientów, którzy zatrzymują się nie tylko zatankować samochód, ale też zrobić zakupy wykorzystując jednocześnie kwotę zwróconej za oddane opakowania kaucji. A taką praktykę potwierdziły najnowsze badania TOMRA Collection przeprowadzone w siedmiu europejskich krajach z systemem kaucyjnym wykazując, że możliwość zwrotu opakowań w sklepach pozytywnie wpływa na sprzedaż, ponieważ aż 87 proc. badanych przeznacza zwróconą kwotę kaucji na zakupy spożywcze w tym samym sklepie, w którym mogli oddać zużyte butelki i puszki. Ponadto, obecność recyklatu została uznana za jedno z trzech najważniejszych kryteriów dla wygodnego zwrotu opakowań. Dlaczego? Ponieważ konsumenci mają ułatwiony i szybszy zwrot butelek lub puszek, a urzędnicy liczą, analizują pojemniki, odrzucają niekwalifikujące się przedmioty i wypłacają kaucję. To



oznacza, że recyklaty wymagają znacznie mniejszego zaangażowania personelu sklepu. O czym warto także wspomnieć to, że urzędnicy te umożliwiają inną formę zwrotu pieniędzy, przykładowo na kartę lojalnościową lub aplikację. A zgodnie z wynikami opisanych wyżej badań, aż 36 proc. respondentów chciałoby w ten sposób otrzymywać kaucję. ■

Pełna treść artykułu  
ukaże się w nowej edycji  
Raportu Polski Rynek Paliw,  
która dostępna będzie  
pod adresem  
[https://raport.informationmarket.pl/  
w-październiku-2023.](https://raport.informationmarket.pl/w-październiku-2023)



TOMRA jest globalnym liderem w produkcji technologii optymalizującej odzyskiwanie, ponowne użycie oraz zmniejszenie ilości odpadów w przemyśle żywnościowym, recyklingowym oraz wydobywczym. TOMRA jest też dostawcą maszyn sortujących opartych o technologie optyczne w przemyśle recyklingowym, oraz liderem w technologii do sortowania strumieni odpadów komunalnych, handlowych i przemysłowych. Urządzenia znajdują się także w około stu polskich zakładach sortowania, między innymi w niedawno uruchomionym zakładzie w Bochni na południu kraju.

Jednocześnie TOMRA ma pięćdziesięcioletnie doświadczenie w zakresie projektowania i wdrażania systemów kaucyjnych, zdobyte poprzez działanie w 40 systemach kaucyjnych na opakowania jednorazowe po napojach na całym świecie. Firma zrealizowała w sumie ponad 82.000 instalacji swoich maszyn na ponad 80 rynkach światowych.

# Faktury ustrukturyzowane

Zespół kancelarii Cabaj Kotala Doradztwo Podatkowe przygotował bardzo dokładne opracowanie zmian do ustawy o VAT wynikających z ustawy z dnia 16 czerwca 2023 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw

(Dz.U. z 11 sierpnia 2023, poz. 1598).

## OBOWIĄZEK WYSTAWIANIA FAKTUR USTRUKTURYZOWANYCH W KSeF

Od 1 lipca 2024 r. podatnicy będą zobowiązani wystawiać faktury ustrukturyzowane w KSeF.

Nie dotyczy to:

- podmiotu zagranicznego, który nie ma stałego miejsca prowadzenia działalności w Polsce (może on wystawiać faktury w KSeF)
- podmiotu zagranicznego, który ma stałe miejsce prowadzenia działalności w Polsce, przy czym nie uczestniczy ono w dostawie towarów lub świadczenia usług, dla których wystawiono fakturę (może on wystawiać faktury w KSeF)
- przez podatników korzystających z procedur szczególnych rozliczania VAT: 1) podmiotów z siedzibą poza terytorium UE świadczących usługi na rzecz konsumentów z UE i zarejestrowanych w Polsce na VAT dla procedury nieunijnej rozliczania VAT, 2) podmiotów zagranicznych zarejestrowanych dla procedury szczególnej rozliczania VAT w międzynarodowym okazjonalnym przewozie drogowym osób 3) podmiotów zagranicznych zarejestrowanych do procedury szczególnej dotyczącej sprzedaży na odległość towarów importowanych
- na rzecz nabywcy towarów lub usług będącego osobą fizyczną nieprowadzącą działalności gospodarczej
- w okresie trwania awarii KSeF
- w okresie niedostępności KSeF lub gdy podatnik nie ma możliwości

wystawienia faktury w KSeF z innego powodu niż awaria systemu

- w przypadkach dostaw towarów lub świadczenia usług, dla których zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów nie ma obowiązku wystawiania faktur w KSeF

Uchylony zostaje obowiązek wyrażenia zgody na przesyłanie faktur elektronicznych przez nabywców. Nabywcy nie muszą zgadzać się na fakturę ustrukturyzowaną, ponieważ będzie obowiązkowa.

Tylko do końca 2024 r. podatnicy będą mogli wystawiać faktury z kas fiskalnych oraz faktury uproszczone (do 450 zł należności). Do końca 2024 r. nie będą stosowane sankcje za nieprawidłowe fakturowanie.

## ZASADY KORZYSTANIA Z KSeF

- Fakturę ustrukturyzowaną uznaje się za wystawioną w dniu jej przesłania do Krajowego Systemu e-Faktur (tę datę będzie zawierać urzędowe poświadczenie dokumentu elektronicznego UPO oraz będzie uwidoczniła w strukturze numeru KSeF)
- Faktura ustrukturyzowana jest uznana za otrzymaną przy użyciu KSeF w dniu przydzielenia w tym systemie numeru identyfikującego tę fakturę. Faktura ustrukturyzowana przekazywana nabywcy, który nie jest zobowiązany do korzystania z KSeF jest uznawana za otrzymaną, w dacie jej otrzymania.

- W przypadku awarii lub ogłoszonej niedostępności KSeF, a także w przypadku braku możliwości wystawienia faktur ustrukturyzowanych z przyczyn leżących po stronie podatnika, tzw. tryb offline, datą wystawienia będzie faktyczna data wystawienia faktury przez podatnika, a datą otrzymania – data, kiedy podatnik otrzymał fakturę, chyba że wcześniej faktura zostanie wprowadzona przez wystawcę do KSeF, wtedy datą otrzymania będzie dzień nadania jej numeru KSeF.

■ W przypadkach, gdy:

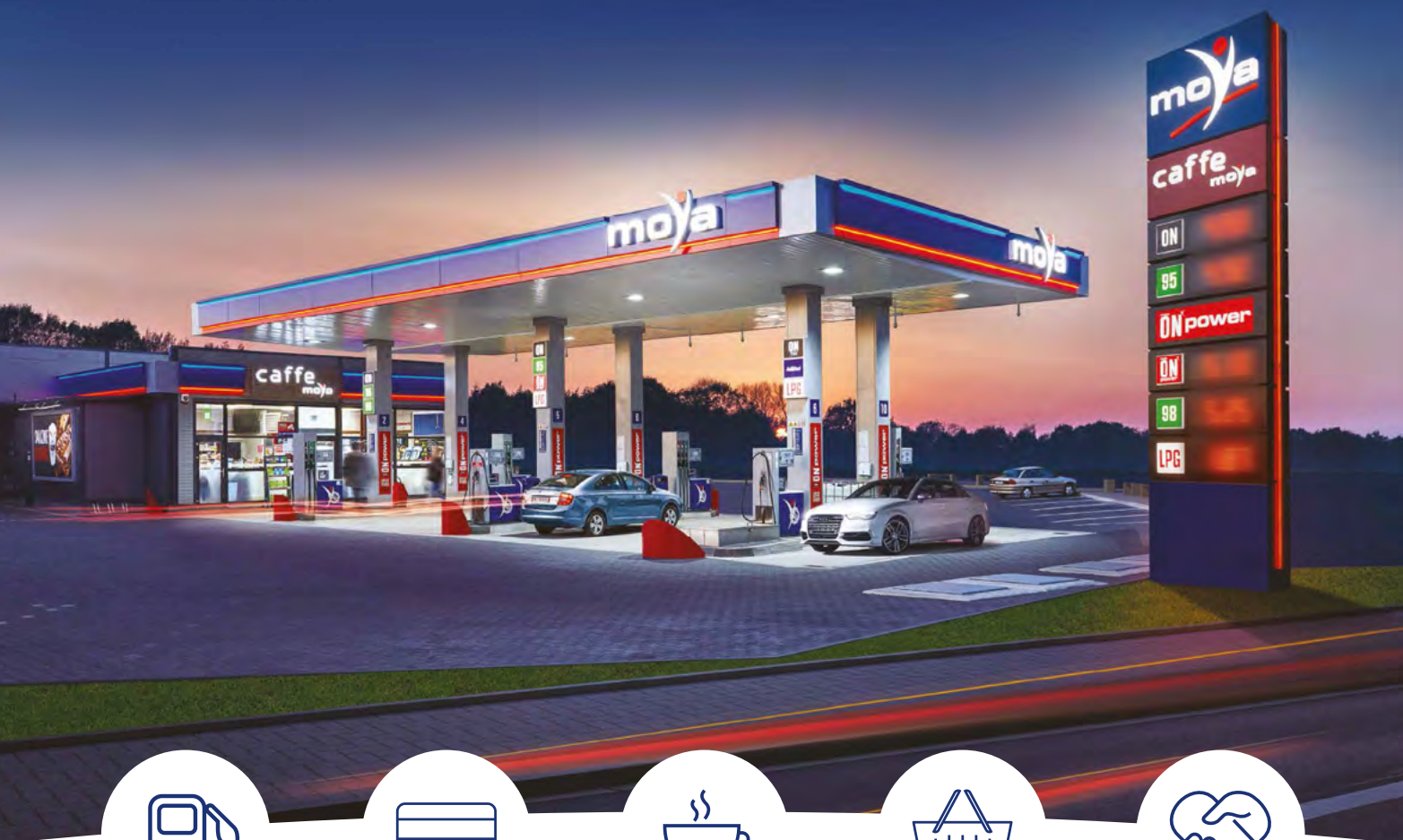
- miejscem świadczenia jest kraj, inny niż Polska;
- nabywcą jest podmiot zagraniczny bez stałego miejsca prowadzenia działalności w kraju;
- nabywcą jest podmiot zagraniczny ze stałym miejscem prowadzenia działalności w kraju, przy czym to stałe miejsce prowadzenia działalności nie uczestniczy w transakcji nabycia towaru lub usługi, dla których wystawiono fakturę;
- nabywca, z innych przyczyn niż powyższe, nie jest obowiązany do korzystania z KSeF.

■ Faktura ustrukturyzowana jest udostępniana nabywcy w sposób z nim uzgodniony.

- Faktura wystawiona w KSeF, ale używana poza systemem powinna być oznaczona zgodnie z przepisami wykonawczymi wydanymi przez MF. Faktura w momencie jej wydruku będzie oznaczana kodem weryfikującym, który umożliwi sprawdzenie, czy faktura została wystawiona ►

# 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](http://www.moyastacja.pl)

Zeskanuj QR Code  
i zobacz wszystkie  
nasze lokalizacje!



- ▶ w KSeF. Po zeskanowaniu kodu QR na fakturze będzie możliwość jej sprawdzenia w KSeF.
- Faktura wystawiana w zamówieniach publicznych przy użyciu Platformy Elektronicznego Fakturowania lub systemu obsługiwanego przez Open PEPPOL, będzie musiała zostać przesłana do KSeF, i po przydzieleniu jej numeru będzie uznawana za fakturę ustrukturyzowaną.
- Faktura wystawiona do sprzedaży zainstalowanej na kasie fiskalnej – do faktury będzie się dodawać paragon w wersji papierowej lub numer dokumentu oraz unikatowy numer kasy zawarty w paragonie fiskalnym. Zachowany zostaje obowiązek, że fakturę wystawia się podatnikowi, o ile paragon zawierał numer NIP.
- Od 1 stycznia 2025 r. rezygnuje się z możliwości wystawiania faktury bezpośrednio przez kasę fiskalną (bo wszystkie faktury muszą być wystawiane w KSeF) oraz z faktury uproszczonej (paragon fakturą).
- Dostęp do faktur w KSeF bez konieczności uwierzytelniania będzie możliwy, zasady określi rozporządzenie MF.
- Faktura zaliczkowa w KSeF – faktura rozliczeniowa powinna obejmować numery KSEF poprzednich faktur.

## ROZWIĄZANIA W SYSTEMIE KSEF

- System będzie umożliwiał przydzielanie identyfikatora zbiorczego dla co najmniej dwóch faktur wystawianych przez podatnika dla jednego odbiorcy – dla dokonywania płatności.
- Można będzie sprawdzić fakturę używaną poza systemem za pomocą kodu QR, czy została wystawiona w KSeF.
- Faktura elektroniczna wystawiona poza KSeF w czasie jego awarii lub niedostępności będzie musiała zostać wprowadzona do KSeF (szczegóły poniżej).
- Samofakturowanie – akceptacja wystawionej faktury przez sprzedawcę będzie musiała zostać do-

konana poza systemem, natomiast w KSeF ma być dostępny filtr, który ułatwi wyszukiwanie takich faktur.

- Możliwe będzie wystawianie faktur w KSeF przez rolników ryczałtowych (faktura VAT RR). Jest to rozwiązanie dobrowolne. Nowelizacja doprecyzowuje zasady wystawiania faktur VAT RR tj. termin na ich wystawienie, zasady przeliczania kwot z walut, zasady korekty faktur VAT RR.

## FAKTURY KORYGUJĄCE

- Faktury korygujące będą musiały zawierać numer faktury korygowanej nadany przez KSeF, z wyjątkiem takich, którym nie został nadany numer.
- Rezygnuje się z możliwości wystawienia not korygujących przez nabywcę. Będzie możliwość wystawiania tylko faktur korygujących.
- Duplikaty faktur będą wystawiane tylko do faktur wystawianych poza KSeF.

### Po stronie sprzedawcy zmniejszenie podstawy opodatkowania:

- faktury korekty wystawione w KSeF – w okresie rozliczeniowym, w którym podatnik wystawił fakturę;
- faktury korekty poza KSeF – w okresie rozliczeniowym, w którym podatnik otrzymał potwierdzenie otrzymania faktury korygującej przez nabywcę (rozwiązanie dla podmiotów, które nie mają obowiązku używania KSEF np. zagraniczni podatnicy lub zagraniczni podatnicy ze stałym miejscem prowadzenia działalności, które nie uczestniczy w dostawie towarów lub świadczeniu usług). Jeśli mimo udokumentowanej próby doręczenia faktury korygującej podatnik nie otrzymał potwierdzenia jej otrzymania przez nabywcę, a z posiadanej dokumentacji wynika, że nabywca wie, że transakcja została zrealizowana zgodnie z warunkami określonymi na fakturze korygującej – nie wcześniej niż w rozliczeniu za okres, w którym warunki zostały spełnione (tj. sprzedawca podjął próbę doręczenia korekty a z posia-

danej dokumentacji wynika, że nabywca wie, że taka faktura korekta została wystawiona). Nie dotyczy to faktur korygujących, które powinny być przesłane do KSEF;

- faktury korekty wystawione w trakcie awarii lub niedostępności systemu – otrzymanie potwierdzenia odbioru od nabywcy, chyba że wcześniej wystawca przesłał fakturę do KSEF – wtedy data wysyłki do KSEF.

### Po stronie nabywcy:

- faktura ustrukturyzowana zmniejszająca VAT uwzględniana jest w rozliczeniu za okres, w którym zostanie otrzymana;
- faktura inna niż ustrukturyzowana – w rozliczeniu za okres, w którym została otrzymana;
- jeśli sprzedawca wystawił fakturę ustrukturyzowaną, którą udostępnił nabywcy nieposiadającemu siedziby działalności ani stałego miejsca prowadzenia działalności na terytorium kraju lub nabywcy nieposiadającemu takiej siedziby, który posiada stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej na terytorium kraju, jeżeli nie uczestniczy ono w transakcji nabycia w innej formie (tj. podmioty, które nie są zobowiązane do używania KSeF, ale mogą go stosować) – w rozliczeniu za okres, w którym sprzedawca wystawił fakturę (ponieważ sprzedawca rozliczy korektę w miesiącu jej wystawienia);
- w przypadku wystawienia faktury ustrukturyzowanej, która jest dostarczona nabywcy w innej formie (np. w trakcie awarii systemu) – data otrzymania faktury przez nabywcę, chyba że wcześniej faktura otrzymała numer KSEF – wtedy data przydzielenia numeru.

## AWARIA SYSTEMU KSEF I SERWISOWANIE KSEF

Minister Finansów zamieszcza na stronie Biuletynu Informacji Publicznej informację o długości trwania niedostępności (serwisowanie KSeF,



informacje o niedostępności będą pojawiać się z wyprzedzeniem) oraz o awarii systemu KSeF. Informacja o awarii będzie zamieszczana również za pośrednictwem oprogramowania interfejsowego. Jeśli informację o awarii nie da się zamieścić na stronie BIP lub za pomocą oprogramowania interfejsowego Minister będzie przekazywał ją w środkach komunikacji społecznej (sytuacja nadzwyczajna zagrożenie kraju lub jego infrastruktury).

### AWARIA SYSTEMU

W okresie awarii (ogłoszonej w zwykłym komunikacie Ministra Finansów) podatnik wystawia faktury elektroniczne w formacie KSeF i udostępnia nabywcy w sposób w nim uzgodniony.

W terminie 7 dni roboczych od daty zakończenia awarii KSeF podatnik jest obowiązany przesłać takie faktury elektroniczne do KSeF w celu przydzielenia im numerów. Tę samą zasadę stosuje się do faktur wystawionych

w ramach przepisów o zamówieniach publicznych.

Taka faktura będzie podlegała oznaczeniu, jeżeli zostanie użyta poza KSeF w sposób, który określony zostanie w rozporządzeniu wykonawczym (inny dla zwykłych faktur wystawionych w KSeF używanych poza systemem).

Datą wystawienia faktury będzie data wystawienia wskazana przez podatnika na fakturze. Datą otrzymania będzie data otrzymania przez nabywcę, chyba że wcześniej faktura zostanie załadowana do KSeF – to wtedy będzie to data przydzielenia jej numeru w KSeF.

Fakturę korygującą do faktury elektronicznej wystawionej w okresie awarii wystawia się po przydzieleniu faktury pierwotnej numeru KSeF.

Te same zasady stosuje się do wystawienia faktur korygujących, jeśli zosta-

ną one wystawione w okresie trwania awarii KSeF.

W przypadku awarii nadzwyczajnej, ogłoszonej w środkach masowego przekazu, nie ma obowiązku przesyłania faktur do KSeF. W tym przypadku faktura nie musi być wystawiona elektronicznie w formacie KSeFu (ale może). Może być wystawiona papierowo lub elektronicznie.

Wystawianie faktur w przypadku niedostępności systemu inna niż awaria

Dotyczy to sytuacji serwisowania KSeF lub gdy podatnik nie ma dostępu do systemu KSeF (tryb off-line) z przyczyn leżących po jego stronie.

KSeFFaktury muszą być wystawione elektronicznie w formacie KSeF.

Podatnik jest obowiązany przesłać wystawione faktury nie później niż w następnym dniu roboczym po dniu ich wystawienia w celu przydzielenia numeru KSEF.

Takie faktury będą mogły zostać wystawione papierowo lub elektronicznie, w sposób uzgodniony z nabywcą i też będą podlegały oznaczeniu zgodnie z przepisami rozporządzenia wykonawczego. Faktury będą musiały zostać oznaczone kodem, jeżeli będą używane poza KSeF.

Datą wystawienia faktury będzie data wystawienia wskazana na fakturze, a datą otrzymania data otrzymania, chyba że wcześniej faktura zostanie numer KSeF. Faktury korygujące do faktur elektronicznych wystawionych w okresie niedostępności systemu wystawia się po uzyskaniu numeru KSeF przez faktury pierwotne.

Tryb off-line nie jest dostępny dla faktur wystawionych w zamówieniach publicznych przy użyciu PEF i OpenPEPPOL. ▶

- ▶ W przypadku, gdy podatnik wystawił fakturę w trybie off-line i nie przesłał jej do KSEF, a następnie Minister Finansów ogłosił awarię systemu lub niedostępność, to okres przesłania faktury do KSEF wydłuża się do 7 dni od dnia zakończenia niedostępności systemu ogłoszonej w komunikacie.

## SANKCJE

Wchodzą w życie od 1 stycznia 2025 r. Jeżeli podatnik wbrew obowiązkom:

- Nie wystawił faktury w KSEF
- W okresie awarii systemu i niedostępności, ogłoszonych przez MF lub niedostępności z innych przyczyn niż awaria (off-line) nie wystawił faktury w formacie KSEF
- Nie przesłał faktury w terminie 7 dni roboczych od dnia zakończenia awarii lub w terminie 1 dnia roboczego od dnia wystawienia w przypadku niedostępności z innych przyczyn niż awaria (w tym tryb off-line)

naczelnik urzędu skarbowego nakłada w drodze decyzji karę pieniężną. Kara pieniężna może wynosić do 100% kwoty podatku wykazanego na fakturze wystawionej poza KSEF a w przypadku braku kwoty podatku – karę pieniężną do 18,7% wysokości kwoty należności ogółem. Karę uiszcza się bez wezwania na rachunek właściwego urzędu skarbowego, w terminie 14 dni od dnia doręczenia decyzji o nałożeniu kary. W powyższych przypadkach nie wszczyna się postępowania z kodeksu karno-skarbowego.

## KASY FISKALNE

Wchodzą w życie od 1 stycznia 2025 r. Rezygnuje się z możliwości wystawiania faktury z kasy fiskalnej. Taka sprzedaż będzie dokumentowana paragonem sprzedaży. Dokument wystawiony przez kasę nie będzie traktowany jako faktura.

Od 1 lipca 2024 r. do 31 grudnia 2024 r. będzie możliwość wystawiania faktur na sprzedaż z kasy fiskalnej, takie faktury będą wystawiane poza KSeF (w dotychczasowej formie).

## PRZECHOWYWANIE FAKTUR

Faktury wystawione w KSeF będą przechowywane w KSeF przez 10 lat licząc od końca roku, w którym zostały wystawione. Po tym okresie podatnik ma obowiązek przechowywania faktur do czasu upływu przedawnienia podatkowego.

## KURS WALUTY DLA FAKTUR USTRUKTURYZOWANYCH – DODATKOWA ZASADA

W przypadku faktur, dla których obowiązek podatkowy powstaje z momentem wystawienia, podatnik stosuje kurs NBP ogłoszony na dzień poprzedzający wystawienie faktury, ale będzie mógł zastosować z jeszcze wcześniejszego dnia (na wypadek gdyby nie zdążył wystawić faktury poprzez KSeF w danym dniu, a w następnym). Taka sama zasada będzie obowiązywać dla faktur wystawionych przed powstaniem obowiązku podatkowego.

## ZWROTY VAT

Termin zwrotu VAT będzie wynosił 40 dni zamiast 60 dni.

Utrzymana zostaje zasada, że organ będzie mógł wydłużyć termin zwrotu. Postanowienie o przedłużeniu terminu zwrotu lub decyzja o odmowie zwrotu uznaje się za doręczoną w terminie 4 dni, zamiast 14 dni od dnia jej złożenia (jeżeli podatnik, jej nie odebrał). Podatnik może złożyć zażalenie w ciągu 17 dni, oraz odwołanie w ciągu 24 dni od upływu tego terminu.

## DELEGACJE DLA MF DO WYDANIA ROZPORZĄDZEŃ:

### Minister Finansów

- może określić przypadki, w których podatnik nie ma obowiązku wystawiania faktur w KSeF oraz warunki tego wyłączenia
- dane, za pomocą których będzie możliwy dostęp do faktury w KSeF bez konieczności uwierzytelniania oraz sposób dostępu do tej faktury
- sposób oznaczania faktur w KSeF, faktur elektronicznych wystawionych w przypadku awarii systemu,

niedostępności lub niemożliwości korzystania z systemu, faktur VAT RR i VAT RR korekta wystawionych w KSeF, umożliwiający weryfikację danych z tych faktur oraz wymagania techniczne dla tego sposobu oznaczania (chodzi o posługiwanie się fakturami poza systemem)

## PŁATNOŚCI ZA FAKTURY

### Płatności splitpayment

Przy dokonywaniu płatności w mechanizmie podzielonej płatności, przelew musi zawierać numer faktury lub numer faktury ustrukturyzowanej wystawionej w KSEF.

Zmiany dotyczące dokonywania płatności więcej niż jednej faktur – aktualnie możliwa jest płatność wielu faktur w splitpaymentie, o ile płatność obejmuje wszystkie faktury wystawione przez jednego dostawcę w okresie nie krótszym niż dzień i nie dłuższym niż miesiąc. W przypadku faktur KSEF będzie możliwość płatności dowolnych faktur od jednego dostawcy wystawionych w okresie nie krótszym niż dzień i nie dłuższym niż miesiąc (w ko-



munikacie przelewu będzie podawać się identyfikator zbiorczy).

### Inne płatności – dotyczy płatności dokonywanych od 1 stycznia 2025 r.

Nabywca towaru lub usługi wskazany na fakturze, który jest podatnikiem VAT czynnym, przy dokonywaniu płatności za faktury ustrukturyzowane na rzecz innego podatnika VAT czynnego, za pośrednictwem banku krajowego, jest obowiązany podać numer KSeF faktury lub identyfikator zbiorczy.

Obowiązek ten dotyczy również innego podatnika dokonujące zapłaty faktur wystawionych na rzecz nabywcy będącym czynnym podatnikiem VAT.

Status nabywcy jako podatnika VAT czynnego jest ustalany na podstawie białej listy na dzień dokonywania płatności.

Brak obowiązku JPK\_FA dla faktur KSeF

Zmiany w Ordynacji podatkowej znoszą obowiązek przesyłania JPK\_FA na

żądanie organu dla faktur wystawionych w KSeF.

Faktury zaliczkowe (wchodzą w życie 1 września 2023 r.)

Podatnik nie jest zobowiązany do wystawienia faktury zaliczkowej, jeśli w tym samym miesiącu dokonał czynności opodatkowanej. Dotyczy to faktur, które są wystawiane według ogólnych zasad dotyczących terminów tj. do 15 dnia następnego miesiąca, po miesiącu dostawy. Na wystawionej fakturze za dostawę towarów lub świadczenie usług powinna się znajdować dodatkowo data otrzymania zapłaty.

Faktura, do której wcześniej wystawiono fakturę zaliczkową, powinna uwzględniać numer faktury zaliczkowej (z KSeF, jeśli faktura zaliczkowa była wystawiona w KSeF).

Jeśli wystawiono tylko faktury zaliczkowe (które obejmują całą zapłatę za towar lub usługę), to ostatnia faktura zaliczkowa powinna zawierać numery poprzednich (z KSeF, jeżeli faktury były wystawione w KSeF)

### PRZEPISY EPIZODYCZNE

Od 1 lipca 2024 r. do 31 grudnia 2024 r.

#### Nie muszą wystawiać faktur w KSeF:

- Podatnicy, których sprzedaż jest zwolniona z podatku, ponieważ są tzw. małymi przedsiębiorcami (nie przekroczyli wartości sprzedaży w poprzednim roku 200 tys. zł) lub podatnicy wykonujących wyłącznie czynności zwolnione od podatku. Będą oni zobowiązani do wystawiania faktur w KSeF od 1 stycznia 2025 r.
- Podatnicy wystawiający faktury uproszczone do kwoty należności ogółem 450 zł, w tym wystawiający paragony uznawane za faktury.
- Podatnicy wystawiający faktury z kasy fiskalnej.

Powyżsi podatnicy mogą wystawiać faktury w KSeF, z wyjątkiem faktur uproszczonych.

Elektronizacja WIS, WIT, WIP i WIA (wchodzą w życie od 1 stycznia 2024 r.)

Wnioski i postępowania odwoławcze będą obsługiwane wyłącznie elektronicznie.

Wniosek o Wiążącą Informację Stawkową może być złożony wyłącznie przez podmiot, który posiada konto w e-Urzędzie Skarbowym z aktualnym adresem poczty elektronicznej lub numeru telefonu. Dotyczy to również wnioskodawcy działającego przez pełnomocnika lub przedstawiciela, jeżeli wniosek jest składany za ich pośrednictwem.

Pisma w sprawie WIS składa się i doręcza wyłącznie za pośrednictwem konta w e-Urzędzie Skarbowym. Próbkę towaru oraz dokumenty, które nie mogą być dostarczane przez e-Urząd Skarbowy dostarcza się na zasadach ogólnych.

Wniosek o WIT i WIP (Wiążąca Informacja Taryfowa i Wiążąca Informacja o Pochodzeniu) oraz WIA (Wiążąca Informacja Akcyzowa) będzie składany przez PUESC, pisma w postępowaniu odwoławczym też będą obsługiwane wyłącznie przez PUESC (dotyczy to pism składanych od 1 stycznia 2024 r.) PUESC będzie też służył do przedłużenia użycia, cofnięcia lub unieważnienia WIT.

Odwołanie elektronizacji ewidencji akcyzowych

Ustawa uchyla obowiązek prowadzenia ewidencji akcyzowych w postaci elektronicznej (miał wejść w życie 1 lutego 2024)

W razie jakichkolwiek pytań lub wątpliwości, uprzejmie prosimy o kontakt.

Opracowanie:

Zespół kancelarii Cabaj Kotala  
Doradztwo Podatkowe  
www: cabajkotala.com

# Rynek dwóch prędkości

Grzegorz Maziak

Ostatnie tygodnie na rynku paliw w Polsce przynoszą pozorną stabilizację cen oleju napędowego na rynku hurtowym i detalicznym. Coraz częściej słychać jednak głosy o poważnych problemach z dostępnością taniego diesla, a w rozliczeniach transakcji handlowych tradycyjne upusty od poziomów cen publikowanych na stronach internetowych krajowych producentów są coraz częściej przez sprzedających zastępowane dodatkowym narzutem.

Od początku lipca na giełdach naftowych obserwujemy systematyczny wzrost cen ropy naftowej i produktów gotowych. Baryłka ropa Brent, która na początku wakacji kosztowała niecałe 75 dolarów, pod koniec sierpnia jest o ponad 10 dolarów droższa. Mocno drożał olej napędowy, którego notowania na giełdzie w Londynie skoczyły z 700 do ponad 900 dolarów za tonę. Nieco słabsza w relacji do amerykańskiego dolara niż na początku lipca jest też złotówka. Odzwierciedlenia tych zmian nie widać jednak w oficjalnych cennikach lokalnych producentów paliw. O ile europejskie notowania diesla w ujęciu złotówkowym od lipca podrożały o około 30 proc., w Polsce ceny spot publikowane przez rafinerie zwiększyły się jedynie o 5 proc.

Pojawiają się sygnały o trudności w zakupie taniego diesla pochodzącego z krajowej produkcji, ale Orlen zapewnia, że w pełni wywiązuje się ze swoich zobowiązań kontraktowych. - *Dostawy benzyny i oleju napędowego do wszystkich naszych klientów zewnętrznych oraz na stacje paliw Orlen przebiegają bez zakłóceń. Produkcja własna w rafineriach w Płocku i Gdańsku, uzupełniana importem realizowanym przez koncern, jest wystarczająca, aby wszyscy odbiorcy, którzy posiadają umowy z Grupą*

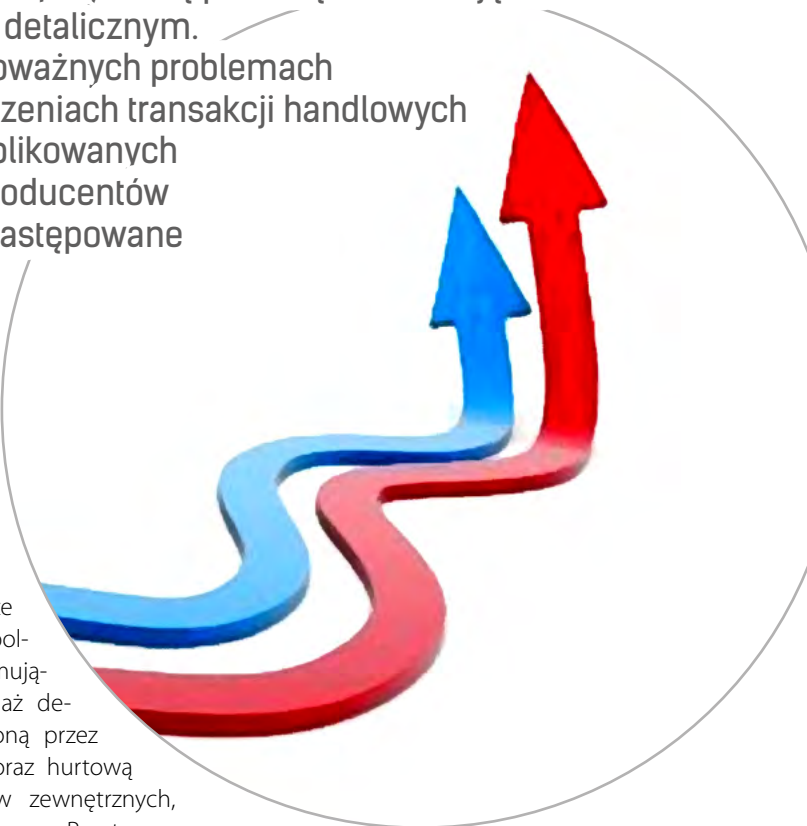
*Orlen, byli zaangażowani w taką ilość paliwa, jaką zadeklarowali – poinformowało nas biuro prasowe koncernu.*

Orlen wskazuje, że jego udziały w polskim rynku, obejmujące łącznie sprzedaż detaliczną prowadzoną przez stacje koncernu oraz hurtową na rzecz klientów zewnętrznych, wynoszą około 65 proc. Reszta zapotrzebowania jest obsługiwana przez inne firmy i bilansowana importem. Płocki koncern podkreśla jednak, że na bieżąco śledzi jednak rynkową sytuację. - *Monitorujemy rynek i analizujemy działania, które mogłyby stabilizować rynek w przypadku, gdyby pozostałe firmy działające na rynku hurtowym nie zapewniły odpowiedniej podaży paliw – podała spółka.*

Aktualna sytuacja cenowa jest dużym wyzwaniem dla podmiotów sprzedających olej napędowy z zagranicy, bo import przestaje być rentowny.

- *Efektywność importu oleju napędowego jest uzależniona w szczególności od*

*wysokości premii lądowej, czyli od różnicy pomiędzy krajowymi i europejskimi notowaniami. W ostatnim czasie spadła ona do historycznego minimum poniżej 300 zł na m. sześc. Jeszcze na początku roku poziom premii sięgał 800 zł. Trend spadkowy tego wskaźnika w otoczeniu wzrastających notowań ropy naftowej jest zjawiskiem normalnym, ponieważ importerzy biorą na swoją „książkę” część podwyżki, tym samym chroniąc konsumentów. Jednak aktualny poziom premii lądowej powoduje, że import diesla staje się nieopłacalny. Grupa Unimot odczuwa skutki sytuacji na rynku oleju napędowego, ale dzięki dywersyfikacji biznesu i pojawieniu się w 2023 r.*





*nowych działalności w Grupie, są one w znacznym stopniu neutralizowane. Zgodnie z szacunkowymi wynikami za 2 kwartał 2023 r. około 2/3 wyniku EBIT-DA Grupy Unimot zostało wypracowane przez aktywa nabyte od początku tego roku – napisała spółka Unimot w przesłanym do naszej redakcji komunikacie.*

*Niedobór diesla nam jednak nie grozi. - Wydaje mi się, że obecnie na rynku europejskim jest wystarczająco dużo oleju napędowego a Polska dysponuje wystarczającą infrastrukturą do importu paliw, aby niedoborów nie było – uważa Paweł Maślakiewicz, prezes zarządu importu-*

*jącej paliwa spółki Solumus. Kluczową kwestią jest jednak cena diesla sprowadzanego z zagranicy. - Import oleju napędowego byłby dla nas nieopłacalny przy założeniu, że będziemy sprzedawać towar w cenie konkurencyjnej do oferty lokalnych producentów. Solumus oferuje produkt importowany w cenie odzwierciedlającej rzeczywiste koszty związane z zakupem na rynku międzynarodowym i podaż produktu w takiej cenie nie jest ograniczona – zauważa Maślakiewicz.*

*Mamy więc do czynienia z rynkiem dwóch prędkości, gdzie lokalna produkcja jest znacząco tańsza od paliwa*

*pochodzącego z importu, który jest niezbędny do tego aby zbilansować krajowe zapotrzebowanie. Taka sytuacja już odbija się na małych i średnich dostawcach paliw, bo bywa tak, że dla ich klientów, np. z branży transportowej, bardziej opłacalne staje się tankowanie na ogólnodostępnych stacjach paliw niż zakup hurtowej ilości paliwa do własnego zbiornika. W tej sytuacji problemem dla rynku paliw, podobnie jak w pierwszych dniach po rosyjskiej agresji na Ukrainę, znów może stać się logistyka, bo rosnąca szybko sprzedaż na stacjach będzie wymagała większej częstotliwości dostaw do punktów sprzedaży detalicznej.*

# Autogaz – popularny i niedoceniony. Czy z przyszłością?

dr Jakub Bogucki

Paliwo uchodzące za „polską osobliwość” na tle reszty Europy. Obecne na każdej stacji i popularne u nas w sposób niespotykany niemal w żadnym innym kraju naszej części kontynentu. Warto zauważyć, że jest ono odporne na wiele cenowych wahań, ma grupę wiernych użytkowników, a jego konsumpcja na rynku krajowym nie maleje.



Jak podała w swoim najnowszym raporcie Polska Organizacja Przemysłu i Handlu Naftowego, sprzedaż gazu płynnego LPG poprawiła swój wynik w minionym półroczu. W raporcie napisano: *Dynamika tego rynku była prawie identyczna, jak w przypadku benzyn silnikowych. Zapotrzebowanie na ten alternatywny dla benzyn produkt było o 7 proc. większe niż przed rokiem i wyniosło ponad 2,2 mln m<sup>3</sup>. Autogaz stanowił w tej wielkości około 1,8 mln m<sup>3</sup>, co obejmowało około 49 proc. rynku benzyn silnikowych (podobnie, jak w roku poprzednim). Tradycyjnie, większość tego paliwa pochodziło z importu, a jego udział w zaopatrzeniu rynku wyniósł 84 proc. – o 4 punkty procentowe mniej niż przed rokiem.*

W ubiegłym roku według Polskiej Organizacji Gazu Płynnego (POGP), głównym dostawcą zagranicznym LPG do Polski wciąż pozostawała Rosja, skąd pochodziło 1 161 tys. ton, czyli 47,1 proc. import. Udział Rosji w całości importu spadł o ponad 10 pkt. proc. w stosunku do 2021 r. Coraz więcej gazu importujemy ze Szwecji – w stosunku do 2021 r. import z tego kierunku wzrósł z 437 do 747

tys. ton. Drogą morską sprowadzany jest także gaz z takich krajów, jak USA (69 tys. ton) czy Holandia (52 tys. ton).

Rynek polski, jak widać, pozostaje nadal w głównej mierze uzależniony od importu z Rosji i ta kwestia podnoszona jest przez część polityków i uczestników rynku domagających się objęcia sankcjami także LPG, dotychczas wyłączonego z pakietów. Państwo polskie według doniesień medialnych mocno forsuje uwzględnienie LPG w 12 pakiecie sankcji unijnych, który jest aktualnie przygotowywany. W ostatnich miesiącach sprawa polskiego zakazu stawała się kilkakrotnie tematem politycznym. Przykładowo w kwietniu posłowie klubów opozycyjnych: Lewicy, KO, KP-PSL oraz Polski 2050 złożyli w sejmie projekt

ustawy, która wprowadza sankcje na rosyjski gaz LPG. Do sprawy w czerwcu 2023 odniósł się minister rozwoju i technologii Waldemar Buda, który zaznaczył, że w sprawie importu gazu do Polski rząd będzie „postępował rozsądnie”. Problem wydaje się być w Brukseli traktowany drugorzędnie, ale wpływ ewentualnego wprowadzenia embarga może okazać się brzemienny dla cen LPG w Polsce – na razie jednak debata na temat embarga ma charakter wstępny.

Na razie sytuacja cen autogazu na polskich stacjach wygląda stabilnie. Spodziewamy się, że nawet gdyby w życie weszły sankcje na LPG z Rosji – nie powinno to wydarzyć się wcześniej niż od nowego roku. Wtedy z pewnością prognozy cenowe ulegną weryfikacji, jednak biorąc pod uwagę dotychczasową „oporność” Unii w kwestii wdrożenia sankcji – sprawa jeszcze nie jest przesądzona.

Tymczasem patrząc na dane w tabelach przywołanych obok – odnosi się wrażenie, że LPG pozostaje nadal ważnym źródłem stacyjnych przychodów. Według estymacji analityków e-petrol.pl marże



w sprzedaży tego paliwa utrzymują się na wysokich poziomach w porównaniu z paliwami tradycyjnymi.

### Średnie marże ze sprzedaży benzyny i autogazu [zł/l]

data	Pb95	LPG
<b>2022</b>		
styczeń	0,17	0,29
luty	0,19	0,14
marzec	0,35	0,07
kwiecień	0,12	0,50
maj	0,13	0,45
czerwiec	0,04	0,38
lipiec	0,04	0,52
sierpień	0,05	0,40
wrzesień	0,11	0,29
październik	0,13	0,23
listopad	0,19	0,16
grudzień	0,32	0,20
<b>2023</b>		
styczeń	0,14	0,12
luty	0,07	0,25
marzec	0,13	0,25
kwiecień	0,10	0,27
maj	0,19	0,33
czerwiec	0,19	0,33
lipiec	0,16	0,34
sierpień	0,18	0,34

Warto także zwrócić uwagę na zestawienie cen i typowy stosunek cen litra autogazu do litra benzyny – zwykle szacowano, że optymalny jest poziom 50 proc., jednak to zmieniło się w ostatnich miesiącach. Wciąż jednak popularność autogazu nie maleje, a rynek nadal szuka nowych dróg popularyzacji tego paliwa. W warunkach, w których nie będą obowiązywać sankcje na LPG z Rosji, atrakcyjność cenowa autogazu pozostanie trudna do zakwestionowania.

Jeżeli doszłoby do wdrożenia embarga z pewnością zobaczymy skok cen, ale trudno zakładać masowy odpływ użytkowników. Nawet przy kilkuprocentowym wzroście cen autogaz pozostanie tańszy niż benzyna, co dla wielu klientów jest atrakcyjne jako czynnik zakupowy. W obydwu możliwych scenariuszach spodziewać się można utrzymywania relatywnie wysokiej popularności LPG w Polsce (choć w razie sankcji odpływ liczby chętnych będzie pewnie odczuwalny). Biorąc pod uwagę skalę marż detalicznych ze sprzedaży, po ewentualnym wprowadzeniu sankcji może ona ulec zmniejszeniu. Wiele jednak zależy będzie od sposobu wdrożenia sankcji i tego, jak poradzą sobie z tym krajowi importerzy.

### Średnie ceny LPG w detalu i porównanie do cen benzyny w roku 2023

data	tydzień	cena autogazu [PLN/l]	stosunek ceny litra LPG do litra Pb95
2023-01-04	1	3,03	46,12%
2023-01-11	2	3,13	47,71%
2023-01-18	3	3,14	48,01%
2023-01-25	4	3,20	48,56%
2023-02-01	5	3,25	48,65%
2023-02-08	6	3,23	48,35%
2023-02-15	7	3,24	48,58%
2023-02-22	8	3,25	48,36%
2023-03-01	9	3,19	47,68%
2023-03-08	10	3,19	47,54%
2023-03-15	11	3,19	47,54%
2023-03-22	12	3,15	47,16%
2023-03-29	13	3,14	47,43%
2023-04-05	14	3,09	45,78%
2023-04-12	15	3,09	45,64%
2023-04-19	16	3,09	45,31%
2023-04-26	17	3,07	45,68%
2023-05-04	18	3,02	45,48%
2023-05-10	19	3,04	46,48%
2023-05-17	20	2,99	46,07%
2023-05-24	21	2,97	45,76%
2023-05-31	22	2,95	45,25%
2023-06-07	23	2,92	44,79%
2023-06-14	24	2,92	44,85%
2023-06-21	25	2,89	44,53%
2023-06-28	26	2,87	44,22%
2023-07-05	27	2,86	44,07%
2023-07-12	28	2,83	43,47%
2023-07-19	29	2,81	43,30%
2023-07-26	30	2,79	42,66%
2023-08-02	31	2,79	42,21%
2023-08-09	32	2,79	42,08%
2023-08-16	33	2,78	41,87%
2023-08-23	34	2,75	41,35%
2023-08-30	35	2,76	41,32%
2023-09-06	36	2,82	42,73%



# Transcash.eu: recesja uderza w branżę TSL. Prawie 70% przedsiębiorców wyraźnie odczuło wzrost kosztów prowadzenia działalności

Zdecydowany wzrost kosztów prowadzenia działalności w ostatnim roku zadeklarowało 69,1% uczestników badania przeprowadzonego na potrzeby raportu Transcash.eu „Jakie finansowanie wybiera branża TSL?”. Leasing, faktoring oraz kredyt obrotowy to

najpopularniejsze formy zewnętrznego finansowania wskazywane przez ankietowanych. Mimo recesji na rynku, prawie 55% badanych przyznało, że utrzymuje działalność wyłącznie z własnych środków i nie sięga po zewnętrzne finansowanie.

Ostatni rok w branży TSL upłynął pod znakiem recesji. Spadkowi liczby frachtów, skorelowanemu z malejącymi stawkami, towarzyszyło wejście w życie Pakietu Mobilności i jego konsekwencje ekonomiczne. Szacuje się, że wymuszone prawem unijnym zmiany mogły zwiększyć koszty zatrudnienia kierowców o nawet 20 proc. Równocześnie w UE doświadczyliśmy wysokiej inflacji, której skutki szczególnie dotkliwie odczuła Polska. Skokowy

wzrost stóp procentowych, z poziomu zerowego do niemal 7 proc., przełożył się na wyższe koszty zobowiązań. W raporcie Transcash.eu „Jakie finansowanie wybiera branża TSL?” wzięto pod lupę stosunek przedstawicieli branży TSL do zewnętrznego finansowania w czasach recesji. Zdecydowaną większość z nich stanowili właściciele niewielkich firm przewozowych działających na rynku międzynarodowym.

– *Od czasu pandemii COVID-19 wydarzyło się wiele rzeczy, które mocno wpłynęły na branżę TSL. Wysoka inflacja spowodowała spadek liczby zamówień, a ostatnie informacje płynące z Chin mówią o zamknięciu wielu fabryk, co również może uderzyć w branżę transportową* – mówi dr inż. Justyna Świeboda, Prezes Zarządu Polskiego Instytutu Transportu Drogowego, w komentarzu do raportu Transcash.eu – *Chiński Raport podaje liczbę 460 tys. zamykanych kwartalnie biznesów w całym Chinach. To wszystko ma ogromny wpływ na sytuację w Europie, która sprowadza z Państwa Środka mnóstwo towarów wymagających dalszego transportu już na kontynencie. Ograniczenie zakupów może więc uderzyć również w branżę TSL.*

## Blisko połowa branży korzysta z zewnętrznego finansowania

Mimo wzrostu kosztów finansowania, po zewnętrzne środki w celu prowadzenia działalności sięga ponad 44% uczestników przeprowa-



dzonego przez Transcash.eu badania. Równocześnie niemal 70% deklaruje, że wzrost kosztów w ostatnim roku istotnie wpłynął na ich sytuację ekonomiczną. W opinii naszych badanych napędzały go przede wszystkim inflacja, ceny paliw oraz rosnące wynagrodzenia pracowników. Jedynie około 35% badanych przyznało, że rosnące koszty zobowiązań w istotny sposób wpłynęły na sytuację ekonomiczną ich biznesu.

Kolejne sekcje raportu analizują preferencje badanych związane z wyborem finansowania. Pytaliśmy między innymi o ich stosunek do źródła pochodzenia środków (banki kontra instytucje finansowe) oraz kryteria, którymi kierują się przy wyborze konkretnej oferty.

– Klienci z branży TSL poszukujący zewnętrznego finansowania są pragmatyczni, rachunek ekonomiczny musi się zgadzać – komentuje Agnieszka Nosal, Dyrektor Obszaru Sprzedaży i Marketingu w Transcash.eu – Większość naszych badanych zadeklarowała, że najchętniej finansuje się w bankach, a przy wyborze oferty patrzą wyłącznie na koszty, które mogą przechylić szalę na rzecz instytucji finansowej. Taka postawa

w czasach recesji jest zrozumiała dla klientów, którzy muszą trzymać budżet w ryzach.

## Leasing i faktoring na topie

Pytani o preferowane produkty finansowe, ankietowani wskazywali przede wszystkim na leasing, ale tuż za nim znalazł się faktoring, czyli usługa finansowania faktur, której w raporcie poświęcamy osobny rozdział. W naszym badaniu korzystanie z niego zadeklarowało około 60 proc. ankietowanych, którzy zdecydowanie najchętniej sięgają po faktoring w sposób doraźny, w celu finansowania pojedynczych faktur (66,7 proc. wskazań). Trzecią lokatę w tej kategorii zajęł kredyt obrotowy.

Uczestników badania zapytaliśmy również o sposób wykorzystania zewnętrznych środków, w kontekście finansowania poszczególnych elementów działalności, takich jak pojazdy, wynagrodzenia lub koszty administracyjne. Dywersyfikacja w tym względzie jest specyficzna dla branży i dotyczy

zakupu i utrzymania pojazdów, które w największej mierze bazuje na finansowaniu zewnętrznym. O komentarz do tej części raportu poprosiliśmy Macieja Richtera, Dyrektora Finansowego w Grupie LTP-Logistyka.

– W odróżnieniu od wielu innych firm z branży, podwyższony koszt leasingu nie zahamował procesu rozbudowy i odnawiania taboru samochodowego w Grupie LTP-Logistyka. Bardzo mocno koncentrujemy się jednak na optymalnym doborze waluty na której oparte jest finansowanie, analizujemy także różnicę między ofertą leasingu przygotowaną przy stałej i zmiennej stopie procentowej – mówi Maciej Richter.

Niezależnie od warunków ekonomicznych, zewnętrzne finansowanie pozostaje istotne dla działalności przedsiębiorstw z branży TSL. Raport Transcash.eu „Jakie finansowanie wybiera branża TSL?” pokazał, że produkty uwzględniające specyfikę branży, takie jak leasing (zapotrzebowanie na pojazdy) czy faktoring (długie terminy płatności) już dziś w dużej mierze wpływają na kształt firmowych budżetów.

Raport można pobrać tutaj:

[https://form.transcash.eu/raport-zrodla-finansowania?utm\\_source=PR&utm\\_medium=artukul&utm\\_campaign=rapor+zrodla+finansowania](https://form.transcash.eu/raport-zrodla-finansowania?utm_source=PR&utm_medium=artukul&utm_campaign=rapor+zrodla+finansowania)



Bezpłatny raport

**Jakie finansowanie  
wybiera branża TSL?**



Transcash od kilkunastu lat dba o bezpieczeństwo finansowe firm z branży TSL. Specjalizujemy się w usługach finansowych, windykacyjnych i prawnych dla sektora transportu w relacjach międzynarodowych i krajowych. W 2022 roku na naszym liczniku wybił pierwszy miliard – faktury na tę kwotę sfinansowaliśmy od początku działalności faktoringowej.

# O jeansach słów kilka

Magdalena Robak

Jednym z elementów kobiecej garderoby, bez którego wiele jej właścicielek nie wyobraża sobie codziennych stylizacji, są jeansy. Choć mają one amerykański rodowód, ich pierwowzór powstał jednak na Starym Kontynencie. W Genui już w epoce średniowiecza z sukcesem produkowano lekką, wełnianą tkaninę o jaskrawym, niebieskim odcieniu o nazwie jeans – od francuskiego *bleu de Genes*. Została ona następnie zastąpiona przez cięższą i bardziej szlachetną mieszankę rodem z francuskiego miasta Nimes, nazwaną na jego cześć denimem, która stanowiła doskonały materiał do szycia spodni dla marynarzy i pracowników portowych. Na przełomie XVII i XVIII stulecia trafił on do Ameryki Północnej, gdzie zamiennie określano go także właśnie

nazwą jeans. W branży odzieżowej denim zagościł w połowie dziewiętnastego wieku dzięki Oskarowi Levi Straussowi. Przybył on z Bawarii do Stanów Zjednoczonych i na początku lat pięćdziesiątych w San Francisco otworzył filię rodzinnej pasmanterii, w której sprzedawał niemiecki denim. Legenda głosi, że w roku 1853 po rozmowie z poszukiwaczem złota, skarżącym się na swoje przecierające się podczas pracy na kolanach spodnie, postanowił powrócić do europejskiej tradycji i uszyć z denimu spodnie robocze. Pomysł okazał się strzałem w dziesiątkę. Pierwszym dziełem Straussa były spodnie o brązowym odcieniu. Charakterystyczna ciemnoniebieska barwa pojawiła się dopiero rok później, kiedy Strauss zaczął sprowadzać z Indii barwnik indygo. Spodnie uszyte przy pomocy niezwykle wytrzymałych żółtych nici o kolorze, na którym nie widać zabrudzeń, wygodnym kroju oraz przystępnej cenie szybko podbiły serca amerykańskich górników. Prawdziwy przełom nastąpił w chwili, kiedy Strauss poznał Jacoba Davisa – krawca, przybyłego do miasteczka Reno w stanie Nevada aż z Łotwy. Davis, zajmujący się na co dzień szyciem odzieży roboczej wpadł na pomysł umocnienia jej miedzianymi nitami w miejscach szczególnie narażonych na rozrywanie, czyli przy kieszeniach. Nie posiadając wystarczających funduszy na opatentowanie swojego wynalazku, zwrócił się do Levi Straussa z propozycją współpracy. 20 maja 1873 Panowie Strauss i Davis otrzymali patent i rozpoczęli



produkcję swoich spodni na znacznie szerszą skalę. Popularny do dziś model jeansów z prostymi nogawkami, czyli *Levi's 501*, zadebiutował w sprzedaży w roku 1905. I choć zmieniały się jego elementy (np. sposób zapięcia), długo były zaliczane do ubioru robotników, żołnierzy, a w późniejszych latach także kowbojów. W historii jeansów przełomowym był rok 1934, kiedy powstał pierwszy ich model, zaprojektowany z myślą o kobietach – *Lady Levi's 701*, ale początkowo nie został on przyjęty z entuzjazmem. Do Europy słynne spodnie trafiły wraz z Amerykanami podczas II wojny światowej. Po jej zakończeniu, choć nie od razu, na trwałe stały się częścią codziennego ubioru – pierwsza para jeansów została na Starym Kontynencie sprzedana przez Levi's w 1959 roku, po to by już prawie dekadę później stać się nieodłącznym strojem kontestującej młodzieży. Jak w przypadku innych elementów



odzieży, uchodzących za nowatorskie, oryginalne czy nawet ekscentryczne, jego prekursorami były gwiazdy kina i estrady. Jeansy chętnie i z wdziękiem nosiły choćby Marilyn Monroe, Audrey Hepburn czy Brigitte Bardot. Znaczący wpływ na ich upowszechnienie, w wersji dla mężczyzn oczywiście, mieli też James Dean, Marlon Brando i Elvis Presley, w latach 70-tych Mick Jagger. Lata 80-te przyniosły ich nowy kształt o podniesionej talii i zwiężających się ku dołowi nogawkach, a w kolejnym dziesięcioleciu pojawiły się tzw. biodrówki – spodnie o mocno obniżonej talii. Jeansy o niskim stanie i z wąskimi nogawkami, popularnie zwane rurkami, które chętnie nosiła Kate Moss, stały się natomiast modne z początkiem XXI wieku.

Zofia Kulewicz, w social mediach znana jako ZOPHIA Stylistka, podkreśla, że jeansy, tak jak każda inna część ubioru, mają sprawiać, że będziemy się w nich czuć swobodnie, a atuty sylwetki zostaną podkreślone. Przy zakupie powinniśmy zwracać uwagę na wysokość ich stanu, kieszenie, nogawki, kolor i skład. Ten może zawierać do 2 proc. elastanu, który spowoduje, że będą one wygodniejsze. Decydując się na spodnie z jego domieszką, należy pamiętać jednak o tym, by mierzyć model jak najbardziej przylegający do ciała. Dzięki temu unikniemy nadmiernego rozciągnięcia i tym samym zdefasonowania spodni. Jeśli chodzi o rodzaj stanu jeansów, najbardziej uniwersalny dla każdego typu figury jest stan wysoki, maskujący brzuch, podkreślający talię oraz dający wrażenie dłuższych nóg. Niemodny, niepraktyczny i niepożądany jest natomiast stan niski, bo może wypuklać niedoskonałości figury – np. tzw. boczek. Spodnie ze średnim stanem będą się dobrze prezentować na bardzo wysokich kobietach oraz na tych, które poza długimi nogami, mają krótki tułów i nie chcą go podkreślać. Jeansy z bardzo wysokim stanem, jeszcze bardziej niż spodnie ze stanem wysokim, podkreślą talię, wydłużą nogi czy podkreślą linię pośladków.

Aby nasza sylwetka ładnie prezentowała się w jeansach, warto ponadto przyrzeć się rozmieszczeniu i wielkości tylnych kieszeni oraz nogawkom. Kieszenie powinny być osadzone wyżej i w odpowiedniej odległości od środkowego szwu. Umieszczone za daleko od niego dadzą efekt za szerokiej pupy, a jeżeli będą za duże, pomniejszą ją optycznie. Dziś w sprzedaży dostępnych jest wiele jeansów o różnym typie nogawek – od bardzo wąskich – *superskinny*, *skinny* i *slimfit* przez klasyczne – *regular*, *straight* aż



po luźniejsze *baggy*, *slouchy*, *culottes* *mom jeans*. To, które będziemy nosić, powinno zależeć od naszych indywidualnych preferencji i tego, w których będziemy się komfortowo czuć. Spodnie *skinny* i *slimfit* na pewno będą doskonale prezentować się na zgrabnych nogach, choć niekoniecznie szczupłych, a spodnie z luźniejszą nogawką dobrze zatuszują masywne uda czy szersze kostki. Przedostatnią, istotną kwestią, jaką należy wziąć pod uwagę, kupując jeansy, jest ich kolor. Do bardziej eleganckich stylizacji powinniśmy wkładać spodnie o ciemniejszym kolorze, mające również tę zaletę, że świetnie wyszczuplają. Jasne, bardziej przecierane, będą zaś sprawiać wrażenie większych. Przy

wyborze jeansów, warto kierować się również wyglądem ich szwów – estetycznie i starannie wykończone, bez suptów i odstających nitki świadczą o ich dobrej jakości. Spodnie ze szwami typu *Selvedge*, ze specjalną tasiemką, widoczną po wywinieciu nogawki, to już produkt Premium, z tzw. wyższej półki. Trwałe wykończenie, zapobiegające strzępieniu tkaniny daje gwarancję długiego ich użytkowania, ale podnosi ich cenę. W zależności od marki niektóre modele kosztują nawet około 1200 zł.

Pisząc artykuł, korzystałam z informacji zawartych na <https://lamode.info/>, <https://www.dresscode.pl/>, kanał na ytZOPHIA Stylistka

# Kuala Lumpur

Panorama miasta

Sebastian Janiszewski

W ostatnich dekadach miasto znacznie się rozwinęło. Świadczy o tym eleganckie centrum zabudowane wysokimi wieżowcami. Nie jest ono jednak typową betonowo-szklaną dżunglą. Obok naszpikowanych drapaczami chmur dzielnic znajdują się tu rozległe zielone tereny. Niemal na każdym kroku są parki, ogrody, a nawet dżungla. Symbolami miasta są bliźniacze wieże Petronas Towers oraz oddana do użytku w 2023 roku wieża Merdeka 118 – drugi najwyższy budynek świata.

## Petronas Twin Towers

Bliźniacze wieże są najlepiej rozpoznawalnym symbolem Malezji. Ich architektura łączy tradycyjne wzornictwo z islamskim postmodernizmem. Kształt wież oparty jest na geometrycznym, wielobocznym planie charakterystycznym dla sztuki islamu.

Obie iglice są identyczne i mierzą 452 metry wysokości. Każda z nich ma 88 pięter. Obiekt zbudowany jest głównie z żelbetu, a jego elewację wykonano ze szkła i stali. Na 41 i 42 piętrze zamontowano Sky Bridge – przeszklony, dwupoziomowy most łączy obie wieże.

Nie mniejsze wrażenie co wieżowce, robi rozległy park KLCC położony bezpośrednio pod wieżami. Ten ogromny park posiada kilka stref tematycznych, ale chyba najciekawszą jest „Jezioro Symfonii” z imponującą multimedialną fontanną. Nieopodal z wody wylania się metalowa rzeźba wieloryba z małymi.

## Dżungla w środku miasta

Zieleni w Kuala Lumpur jest znacznie więcej. To chyba najbardziej zielona stolica,

jaką widziałem w życiu. Niemal wszędzie można spotkać wysokie drzewa z gęstą koroną chroniącą mieszkańców przed żarem z nieba i trudno z poziomu ulicy rozróżnić, co jest parkiem, a co jedynie zalesioną ulicą.

Jednak największą zieloną enklawą w Kuala Lumpur jest zajmujący powierzchnię 92 hektarów Ogród Botaniczny Perdana. Ten ogromny teren i jego naturalne bogactwo w większości można podziwiać za darmo. Płatne są wybrane strefy, np. imponujący ogród storczyków.

## Meczet i muzea

Tuż za granicą Ogródu Botanicznego znajduje się symbol malezyjskiej niepodległości – Meczet Narodowy. Budynek zaprojektowany w 1965 roku we współpracy brytyjsko-malezyjskiej, jest dziś symbolem niepodległości kraju. Minaret ma 73 metry wysokości, a sala modlitewna wykonana w kształcie gwiazdy może pomieścić 8 tysięcy wiernych.

Odwiedzając meczet, warto zajrzeć do przypominającego orientalny pałac gmachu, w którym mieści się Muzeum Sztuki Islamskiej. Wystawiono w nim pochodzące z całego regionu zabytki islamu. Wnętrze muzeum wypełniają ekspozycje wykonane z wielkim rozmachem, dlatego muzeum polecam uwzględnić w planie zwiedzania. Wy-

Petronas Twin Towers

stawy znajdują się na kilku poziomach, a szczególną uwagę przyciągają tradycyjnie zdobione wnętrza kopuł, będących również częścią ekspozycji.

## Dzielnica Merdeka

Dla Malajów jest to miejsce niezwykle ważne, bowiem uznawane za kolebkę państwowości, na dodatek – właśnie tutaj, w 1957 roku – uchwalono niepodległość Malezji. Najważniejszym miejscem w starej dzielnicy jest Masjid Jamek – najstarszy w mieście meczet. Architektoniczna perełka w stylu indo-saraceńskim, która powstała na cześć panującego przez niemal cały XIX wiek czwartego Sułtana Selangoru.

Wzdłuż przepływającej przez dzielnicę rzeki poprowadzono nowoczesną promenadę, po której obu stronach wyrastają ciekawe budynki – od kolonialnych klasyków, po nowoczesne wieżowce z islamskimi akcentem.

Jednym z ważniejszych budynków starej Merdeki jest pałac Sułtana Abdula Samada. Podobnie jak meczet, Pałac również został zbudowany w stylu indo-saraceńskim. Przez dekady zajmowały go urzędy kolonialne Wielkiej Brytanii. Dopiero po odzyskaniu niepodległości stał się siedzibą malajskich władz.

## Malajskie chińskie miasteczko

Część dzielnic Merdeka zajmuje Chinatown, gdzie można zwiedzić dwie najstarsze świątynie: XIX wieczną Sin Sze Si Ya oraz nieco młodszą świątynię Guan Di.

Jednak najsłynniejsze miejsce Chinatown to targ w ulicy Jalan Petaling, który próbowałem odwiedzić podczas poprzednich wizyt. Pech chciał, że docierałem tam przed północą, gdy zwijano stragany. Dlatego niezwykle rozczarowałem się, gdy odkryłem tam współczesny bazar z cenami przygotowanymi pod turystów. Zdecydowanie polecam pominąć targ, a czas ten poświęcić na przemierzanie wąskich uliczek i odkrywanie chińskiego klimatu dzielnicy. ▶



Rzeka Życia w Merdece





Pałac Sultana Abdula Samada



Meczet Masjid Jamek

## ► Merdeka 118

Celem mojej trzeciej podróży do Kuala Lumpur było zobaczenie na własne oczy drugiego najwyższego budynku świata – Merdeka 118. Wieżowiec wysoki na prawie 680 metrów posiada aż 118 pięter, o łącznej powierzchni 288 tys. m<sup>2</sup>. Niekonwencjonalna fasada nawiązuje do malezyjskiego rzemiosła, ma także prezentować zróżnicowanie malezyjskiego społeczeństwa poprzez zastosowanie trójkątnych faset. Wieża będzie wykorzystywana na wiele sposobów – znajdzie się w niej dwupiętrowy taras widokowy, a także biura, apartamenty, restauracje, muzeum, hotel i oczywiście meczet.

## Batu Caves

Odwiedzając Kuala Lumpur nie można pominąć Batu Caves – ogromnych jaskiń zlokalizowanych 13 km na północ od centrum miasta. Jaskinie są miejscem kultu miejscowych hinduistów, wyznawców boga Murugana. Ten ogromny kompleks w większości jest dostępny do zwiedzania za darmo. Głównego wejścia nie da się przegapić. Strzeże go wysoki na 42 metry posąg boga Murugana. Dla wyznawców hinduizmu jest jedną z niezliczonych form Absolutu-Brahmana. Zwycięża chaos i przywraca boski ład. Chroni wyznawców przed demonami. Przedstawiany jest z bronią którą stanowią łuk i włócznia.

Aby dostać się do najciekawszych jaskiń trzeba wejść po 272 schodach i często zmagać się z żebrzącymi o wodę i jedzenie małpami. We wnętrzu Jaskini Katedralnej wzrok przyciąga typowa hinduska świątynia, mieniąca się wieloma kolorami. Choć okazała, nie jest ona najważniejszą w kompleksie. Dopiero w ostatniej jaskini znajduje się główna świątynia zbudowana ku czci boga Murugana. Dziennie jaskinie odwiedzają tysiące ludzi. Większość to turyści, chcący na własne oczy zobaczyć najśłynniejsze grotty w tej części Azji – przyznam, że lecąc drugi raz do Azji, sam wybrałem Kuala Lumpur jako miejsce przesiadkowe, właśnie po to, aby wyskoczyć do jaskiń.

Podczas zwiedzania byłem świadkiem ceremonii pudża, obrzędu religijnego polegającego na składaniu bóstwu ofiary. Rodzina, na zamówienie której odbywa się pudża, zasiada w centralnej części sali. Dookoła zbiera się tłum gapiów, w tym znajomych i dalszej rodziny. Ceremonia trwa około piętnastu minut, podczas których kapłani wykonują czynności obmywania figury dewy lub dewi darami złożonymi przez uczestników.

Najczęściej są to ofiary w postaci owoców, słodczy, kwiatów, liści czy wody. Podczas pudży często pali się kadzi-



Kapłan



Miasto w obiektywie



Świątynia Guan Di



Metro



NA STACJI PALIW • LIPIEC-WRZESIEŃ 2023

delka, a także potrząsa dzwonkami. W większych świątyniach ceremonii towarzyszy orkiestra.

Po zakończeniu składania ofiary rozpoczyna się kolejna część – arati, zapalenia światła, w którym pali się poświęcone dary.

Celem pudży jest m.in. rozwój bhakti, czyli emocjonalnego i intelektualnego oddania bogu. Choć całość odbywała się w pewnym pośpiechu i w zaledwie kilka minut, mogłem poczuć klimat tego specyficznego obrzędu, który potęgowany został rytmiczną muzyką i zapachem palonych kadzideł.

Była to moja pierwsza styczność z hinduskim ceremoniałem. Jestem pod ogromnym wrażeniem pudży, w trakcie której dało się, bez zbędnej egzaltacji, odczuć rodzinną wspólnotę.

## Malezja na talerzu

Po całym dniu zwiedzania trzeba coś zjeść. Polecam choć raz wybrać się na ulicę Jalan Alor, gdzie można spróbować smaków prawdziwej Malezji, ale jeśli szukacie czegoś bardziej sterylne-go – warto zajrzeć do restauracji lub centrum handlowego w pobliżu ulicy. Aby szybko dotrzeć do tego miejsca najlepiej wysiąść na stacji Bukit Bintang. Na południu od Jalan Alor znajduje się dzielnica Merdeka, a na północy Petronas Tower – miejsca, o których wspominałem wcześniej, są w zasięgu spaceru.

## Metro

Najpopularniejszym środkiem komunikacji jest metro KL Rapid, które pozwala mieszkańcom w miarę szybko przemieszczać się po mieście w godzinach szczytu. System komunikacji szynowej składa się z 11 linii, z czego warto nadmienić, że dwie to kolej podziemna, a dwie następne to linie łączące miasto z lotniskiem oddalonym o 60 km. Składy metra poruszają się bardzo szybko, zwłaszcza na odcinkach znajdujących się pod ziemią. Jeśli opanujemy skomplikowany system przesiadkowy, który w przypadku naziemnych stacji często odbywa się za pomocą wiszących mostów, to nie będziemy mieć żadnych problemów z podróżowaniem. Warto również dodać, że stacje metra na powierzchni nie są klimatyzowane. ▶



Stragan z jedzeniem na Jalan Alor

► Większość linii metra dociera lub przejeżdża przez najważniejszą w mieście stację kolejową – KL Central. Oto najważniejsze z nich:

- Do Batu Caves dociera kolej podmiejska oznaczona numerem 1. Koszt dojazdu to niecałe 3 złote. Do głównego wejścia z posągiem Murugana jest zaledwie 5 minut spacerem.
- Czerwona linia dociera do Petronas Towers, meczetu Jamek, a także do dworca KL Central.
- Jasnozielona linia przecina kilka innych linii metra i łączy je z dworcem KL Central.
- Ciemnozielona linia dociera do stacji Merdeka, gdzie znajduje się drugi najwyższy budynek świata.

W metrze stosuje się żetony NFC kupowane w automatach przy wejściu. System nie jest idealny, bowiem automaty do zakupu żetonów nie honorują kart płatniczych, a płatność można dokonać tylko za pomocą monet oraz banknotów 1 lub 5 ringgitów, dlatego trzeba nosić ze sobą trochę bilonu.



Wnętrze Batu Caves



Wejście do Batu Caves

## Dojazd z lotniska

Częścią kolejowej pajęczyny są dwie linie docierające na lotnisko. Jedną z nich dojeżdża do terminalu w ekspresowo krótkim czasie 30 minut. Obie kolejki wjeżdżają z KL Central, dlatego szczególną uwagę trzeba zwrócić na widniejące na szyldach nazwy. Aby dotrzeć do superszybkiej kolei, w holu należy szukać kierunkowskazów do KLIA Express.

Moim zdaniem KLIA Express to najlepsza opcja transferu pomiędzy lotniskiem i centrum miasta, ponieważ pociąg jedzie tylko pół godziny i nie ma stacji pośrednich. Bilet w jedną

stronę, dla jednej osoby kosztuje 50 zł. Alternatywą jest dojazd Grabem, który jedzie minimum godzinę, ale poza kosztem dojazdu należy doliczyć dodatkowe opłaty za autostrady, co wyniesie w sumie ponad 70 zł w jedną stronę. Przy dwóch osobach to naprawdę niewielka oszczędność, bo w tym mieście czas to pieniądz.

Kamienica w centrum



Wieża Merdeka 118





## Hyundai i30 N-Line – półśrodek czy coś więcej

Piotr Majka (Test Auto)

Era hot-hatchy powoli zanika. Ze sceny zniknęło sporo bardzo fajnych modeli, a zarazem kończy się spora część motoryzacyjnej historii. Producenci pozostawiają w ofercie półśrodki, które pozornie starają się dać wrażenie sportowego charakteru i dziedzictwa marki. I chociaż Hyundai na przekór trendom oferuje bardzo dużą gamę modeli od elektryków po najbardziej hardkorowe modele z serii N, to proponuje również wersję N-Line i właśnie taki półśrodek w postaci modelu i30 N-Line sprawdziłem.

Hyundai i30 zdołał się mocno zakorzenić na naszym rynku, a dzięki szerokiej gamie wyposażenia i różnym wariantom nadwozia stara się dotrzeć do jak największej grupy odbiorców. Czy w takim razie Hyundai ubrany na sportowo to dobry wybór? Design wersji N-Line z pewnością robi dobre wrażenie. Duże felgi – są, imitacja dyfuzora – jest, podwójny wydech – jest i to nawet prawdziwy. Do tego zmieniony i obniżony przedni zderzak, a dopełnieniem takiej wersji zawsze musi być odpowiedni emblemat, w tym przypadku N z małym ledwo widocznym „Line”.

Wnętrze również wykonano na „sportowo”. Są sportowe fotele o głębszym

profilu i świetnym trzymaniu w zakrętach, siedzenia mają przeszycia z czerwonych nici, a całe wnętrze utrzymano w czarnej tonacji. Wersja nie jest tania, a niestety siedzenia są w pełni materiałowe. Producent mógł zaszałeć chociaż z boczki z ekoskóry, lub chociaż dać wybór w opcji. Do reszty wnętrza nie mam nic do zarzucenia. Materiały są dobrze spasowane, nic nie trzeszczy i nie stuka, chociaż Koreańczycy przyzwyczaili już do większej ilości twardszych materiałów i przeciętnej ich jakości.

Cyfrowe zegary i 10 calowy ekran multimedialny to opcjonalne dodatki, które trafiły do testowanego egzemplarza. W podstawie znalazł się 8 calowy

ekran i klasyczne, analogowe zegary. System multimedialny Hyundai jest mocno rozbudowany, więc jeśli chcemy pogrzebać głębiej, wymaga to trochę czasu. Z drugiej strony wszelkie podstawowe funkcje są dostępne od ręki tym bardziej, że są tutaj dedykowane przyciski fizyczne do poszczególnych kategorii. Podczas jazdy nie powinno być problemu z podstawowymi czynnościami. Klimatyzacja nadal z klasycznym panelem poniżej ekranu za co należą się ukłony. Układ konsoli środkowej jest ergonomiczny i dobrze przemyślany.

Jeśli przejdziemy na stronę kierowcy, znalazła się tu gruba, mięsista kierownica o sportowym kroju, ale ilość ▶

▶ przycisków znajdujących się na niej może przytłoczyć, nawet pomimo tego, że są ułożone w miarę sensownie. Cyfrowe zegary są czytelne i proste, a ich wygląd zmienia się wyłącznie przez zmianę trybu jazdy. Dziwnym rozwiązaniem jest umieszczenie wyłącznie jednego portu USB typu A w całym wnętrzu i aż dwóch wyjść 12V w przedniej części. Sytuację stara się ratować ładowarka indukcyjna, ale w tym segmencie powinno być zdecydowanie lepiej.

Wnętrze jest komfortowe, siedzenia z przodu mają sporą ale ręczną regulację, a pasażerowie z tyłu nie powinni narzekać na komfort siedzenia, ale pod warunkiem, że nie będą bardzo wysocy. W przeciwnym razie może brakować miejsca na nogi. Dodatkowo w tej części brakuje nawiewów na tunelu środkowym czy możliwości podłączenia urządzeń czy to przez USB czy nawet 12V. Mamy natomiast podłokietnik. Bagażnik ma pojemność 390 litrów co jest całkiem przyzwoitym wynikiem. Po złożeniu kanapy podłoga niestety ma niewielkiego garba więc nie jest idealnie prosta.

Hyundaia i30 w wersji N-Line napędza miękka hybryda, której sercem jest silnik spalinyowy 1.5 T-GDI o mocy maksymalnej 160 KM i maksymalnym momencie obrotowym 250 Nm. To cał-

kiem przyzwoita jednostka, która zapewnia niezłą elastyczność i przyzwoite osiągi. 8,6 sekundy do "setki" może nie zwala z nóg ale pozwala na dobrą dynamikę. Testowany egzemplarz został wyposażony w skrzynię dwusprzęgłową, która ma dwa oblicza. W trybie normalnym i eko, skrzynia miewa ospałe momenty i lubi pracę na niskich obrotach. Skrzynia biegów pozwala jazdę w trybie żeglowania. Przy spokojnej jeździe biegi zmienia płynnie zapewniając oszczędności w kieszeni. W trybie sportowym Hyundai podwyższa obroty silnika, a skrzynia reaguje zdecydowanie szybciej i pewniej.

Zawieszenie i30 jest niezłe, pozwala na przyjemne pokonywanie zakrętów z szybszą prędkością, w czym pomagają również opony o mniejszym profilu. Kabina nie przechyla się nadmiernie co daje lepszą pewność prowadzenia, ale trudno nazwać tutaj prowadzenie sportowym. Jest po prostu dobrze. Hyundai w wersji N-Line zapewnia też podstawowe systemy bezpieczeństwa z utrzymaniem auta w pasie. Brakuje natomiast aktywnego tempomatu i to nawet w opcji. I dochodzimy do najlepszego aspektu tego auta, które nijak ma się do pozornie musku-

larnego charakteru, czy zużycie paliwa. Hyundai i30 pozwala na oszczędną i dynamiczną jazdę, a średnie zużycie paliwa w teście wyniosło 6,5 l/100 km. W mieście Hyundai zadowolony jest nieco ponad 8 litrami benzyny natomiast na trasie zużycie wyniesie między 5-7 litrów w zależności od prędkości jazdy.

Hyundai i30 w wersji N-Line to auto, które ma przyzwoite osiągi i całkiem niezłe się prowadzi, ale nie jest autem, które chcesz mieć dla fun'u z jazdy. To bardziej rozsądny wybór dla rozsądnego kierowcy, który od czasu do czasu potrzebuje pod nogą więcej mocy, jednak niewiele ponad to. Jest to pół-środek, ale za to dobry, zwłaszcza jeśli chodzi o cenę. Ma natomiast wady, które trzeba przełknąć albo pójść do konkurencji ale z grubszy portfelem.



# 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.