

M A G A Z Y N B R A N Ż O W Y C H I N S P I R A C J I

Na Stacji Paliw

Nr 1 (6) | Styczeń – Marzec 2017

Temat numeru

Przywóz paliw pod lupą?

Co zmienia się w polskim prawodawstwie

Dystrybutory
pod specjalnym nadzorem?

Nowe zasady kontroli

Wymiana opon na stacji.

Czy ten biznes się opłaca?

Petrodom

od 1991 roku



**SPRZEDAŻ
PALIW**



**STACJE
PALIW**



**SERWIS
ADR**



Petrodom Venna Sp. z o.o. Sp. k.
ul. Sidorska 61
21-500 Biała Podlaska

tel. 83 344 44 04
tel. 725 344 404

biuro@petrodom.pl
www.petrodom.pl

Od redaktora

Rozpoczyna się nowy rok, który przynosi ważne zmiany legislacyjne, dotyczące branży paliw w Polsce. Wobec tego nie można przejść obojętnie – dlatego na otwierający tekst wybraliśmy artykuł dotyczący pakietu transportowego i problemów logistyki paliwowej, o których wiedzy nigdy dosyć. Jedną ze zmian dotyczy także kontroli dystrybutorów na stacjach, co z pewnością odbijać się może na specyfice pracy obiektów stacyjnych. Problemy związane z prowadnictwem nie są jednak jedynym elementem aktualnej edycji naszego kwartalnika.

Ciekawostką dla wielu czytelników poszukujących możliwości rozszerzenia skali oferowanych usług może być na przykład tekst o wymianie opon ulokowanej

na stacji paliw. Nie można także przejść obojętnie obok tekstu poświęconego płatnościom mobilnym. Staramy się także śledzić trendy dotyczące stylu życia – dlatego nie wahamy się pisać o zdrowej żywności na stacjach. Przekrój tematów w tym numerze jest zatem szeroki, a dynamika zmian na rynku powoduje, że na kolejne wydania pomysłów nam z pewnością nie zabraknie.

Życzymy Państwu zatem przyjemnej lektury i samych korzyści w biznesie, zwłaszcza jeśli w jakikolwiek sposób pomożemy Państwu w działalności nasz magazyn branżowych inspiracji „Na Stacji Paliw”. Zapraszamy także na naszą stronę, gdzie odnajdziecie Państwo pełne i bezpłatne archiwum naszych poprzednich wydań.

JAKUB BOGUCKI REDAKTOR NACZELNY

Spis treści

WYDARZENIA Newsy z rynku	4
TEMAT NUMERU Walki z nielegalnym przywozem paliw ciąg dalszy	6
ARTYKUŁ SPONSOROWANY Tankuj 24 Polska aplikacja do mobilnego kupowania paliwa	8
TWOJA STACJA Sezonowa wymiana opon - pomysł na biznes przy stacji paliw	14
TWOJA STACJA Dystrybutorzy pod specjalnym nadzorem	16
TWOJA STACJA Klik i płacisz za co chcesz	18
PRAWNIK RADZI Komentarze do aktualnych problemów prawnych	20
GASTRONOMIA (Nie)zdrowa stacja paliw?	22
RYNEK PALIWOWY Wizja wyższych cen się oddala?	24
ARTYKUŁ SPONSOROWANY Samoobsługowy odkurzacz parowy do prania tapicerki...	28
CO SĄDZĘ?... Co sądzę o obsłudze na podjeździe stacji paliw	30

Na Stacji Paliw

Nr 1(6) 2017

Wydawca:
Information Market S.A.

ul. Legnicka 46a/10
53-674 Wrocław
tel.: +48 71 787 69 70
fax: +48 71 787 69 96

redakcja@nastacjipaliw.pl

Redaguje zespół w składzie:

Jakub Bogucki - Redaktor Naczelny
Szymon Araszkiewicz
Marta Feliksik
Gabriela Kozan
Grzegorz Maziak
Natalia Szkwir

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

Newsy z rynku

KAS ZWIĘKSZY EFEKTYWNOŚĆ POBORU PODATKÓW

Od 1 marca 2017 r. powstanie jedna Krajowa Administracja Skarbowa, która skupi w sobie funkcje służby celnej, służby administracji podatkowej i urzędów kontroli skarbowej, a nadrzędnym celem nowej instytucji ma być zwiększenie efektywności poboru należności podatkowych i celnych. Wiemy już, że premier Beata Szydło powołała na szefa KAS Mariana Banasia. Konsolidacja działań ma pomóc w szybszej wymianie informacji, ale także zmniejszyć liczbę kontroli i uprościć administrację, co może być korzyścią dla przedsiębiorców. Do obowiązków szefa KAS będzie należał nadzór dyrektorów izb administracji skarbowej, naczelników urzędów skarbowych oraz urzędów celno-skarbowych.



ORLEN POWALCZY O INNE RYNKI

W latach 2016-17 PKN

Orlen chce rozwijać swoją sieć stacji na rynkach niemieckim i czeskim. Według wstępnych deklaracji przedstawicieli koncernu, planowany wzrost ma wynieść ok. 100 nowych stacji. Grupa PKN Orlen aktualnie zarządza sześcioma rafineriami w Polsce, Czechach i na Litwie, prowadzi ponadto działalność wydobywczą w Polsce i w Kanadzie. Koncern deklaruje, że jeśli chodzi o kupno stacji na rynkach zagranicznych w najbliższych latach, zamierza skupiać się na dobrych lokalizacjach, a nie na konkretnym ilościowym wyniku.



ROŚNIE ZUŻYCIE PALIW

Według wyników badań Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego w okresie od stycznia do listopada 2016 r. zużycie paliw wzrosło o 2,8 mln m sześć. rok do roku i wyniosło 25 mln m sześć. Do poprawy dynamiki konsumpcji paliw silnikowych w Polsce przyczyniła się znaczna poprawa oficjalnej sprzedaży paliw w kolejnych miesiącach, która jest następstwem wprowadzenia pakietu paliwowego. Duży wzrost oficjalnego popytu notowano m.in. w przypadku oleju napędowego.



SUBWAY RAZEM Z LOTOSEM

W styczniu w Gdańsku na stacji Lotosu uruchomiona została dwunasta restauracja Subway, która została ulokowana w okolicy terminalu kontenerowego DCT. Współpraca Lotosu i Subwaya wygląda rojąco - od końca 2015 r. Lotos otworzył dwanaście restauracji Subway na stacjach paliw w następujących lokalizacjach: Rumia, Poznań, MOP Rudka, Emilianów, MOP Krzyżanów Zachód, MOP Oleśnica Mała, MOP Krzyżanów Wschód, MOP Police, MOP Łęka, Łódź, MOP Witowice oraz Gdańsk. W planach jest podwojenie liczby restauracji Subway w sieci i do końca drugiego kwartału 2017 r. osiągnięcie liczby ok. 20 obiektów.



GASPOL MYŚLI O SIECI STACJI LNG

Prasa doniosła o ciekawych planach giganta rynku LPG - firmy Gaspol. W trudnym dla rynku okresie, w którym dynamicznie zmienia się prawodawstwo i wiele firm będzie mieć trudność w działaniu w branży, Gaspol planuje rozwijać swą działalność nie tylko w branży gazu płynnego, ale także chce rozszerzać swoje zaangażowanie w innego rodzaju paliwa. Na łamach „Rzeczpospolitej” Sylwester Śmigiel, prezes Gaspol Energy zapowiedział, że skroplony gaz ziemny to temat, w który firma chce się mocniej zaangażować, m.in. przez budowę sieci stacji LNG. Popyt na to paliwo ma być większy m.in. ze strony transportu ciężarowego.



CITRONEX MA JUŻ CZTERY DYSKONTY

Importer owoców i producent warzyw szklarniowych - Grupa Citronex uruchomiła czwarty już Dyskont Paliwowy. Znalazł się on w Stoku, przy trasie nr 2 w kierunku granicy polsko-niemieckiej, 54 km od przejścia granicznego w Świecku. Przez ostatnie 8 lat 20-hektarowy obiekt działał pod szyldem Statoil. Na stacji znajdują się łącznie 23 dystrybutorów, w tym 5 dwustronnych dystrybutorów wieloproduktowych. W Stoku znalazły się także: całodobowy sklep, gdzie klienci mogą zakupić m.in. produkty spożywcze oraz przemysłowe, supermarket Carrefour. Na stacji klienci mogą też skorzystać z oferty gastronomicznej i restauracji Picaro.



DZIAŁANIA URE ZMIENIAJĄ OBLICZE RYNKU

Urząd Regulacji Energetyki od początku roku publikuje m.in. wykazy koncesyjne, co ma zapewnić przejrzystość i jasność informacyjną na krajowym rynku. Według Urzędu do ostatniego dnia stycznia wpłynęło 5517 wniosków o zmianę koncesji na obrót paliwami, co głównie dotyczy dostosowania koncesji do nowych przepisów. Jeśli wnioski w tym zakresie nie wpłynęły do URE do 16 stycznia, to dotychczasowa koncesja traci automatycznie ważność, co blokuje możliwość legalnej sprzedaży paliw.



JAKOŚĆ PALIW LEPSZA NIŻ PRZED ROKIEM

Według wyników kontroli realizowanych przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w ubiegłym roku nieprawidłowości wykryto w 50 pobranych próbkach na 1537 wykonanych kontroli. Procentowy udział nieprawidłowych próbek stanowi zatem 3,3 % - a więc o dwa procent lepiej niż w roku 2015. Odstępstwa od normy dotyczyły głównie oleju napędowego. Problematyczne były: odporność na utlenianie, zbyt wysoka zawartość siarki czy niewłaściwa prężność par.

MOYA ROŚNIE W SIŁĘ

W grudniu 2016 sieć Moya powiększyła się o dwie stacje paliw. Sieć Moya, należąca do spółki Anwim, działa od 2009 roku, a łącznie ogólnopolska sieć stacji paliw, liczy obecnie ponad 132 placówki, z czego 18 obiektów to stacje własne. Najnowsze obiekty, które włączyły się do sieci, to placówki w Krakowie i Koźminach-Stachowie, na trasie Płońsk - Ciechanów, niecałe 4 km od zjazdu z trasy S7.

Walki z nielegalnym przywozem paliw ciąg dalszy

DR SZYMON ARASZKIEWICZ

W RAMACH PRZECIWDZIAŁANIA NIELEGALNEMU PRZYWOZOWI PALIW DO POLSKI, MINISTERSTWO ROZWOJU I FINANSÓW ZAPROPONOWAŁO WPROWADZENIE SYSTEMU MONITOROWANIA DROGOWEGO PRZEWOZU TOWARÓW. POPRZECZ OBJĘCIEM SZCZEGÓŁOWYM NADZOREM RUCHU M.IN. AUTOCYSTERN, WYELIMINOWANE MAJĄ BYĆ NADUŻYCIA, Z KTÓRYCH KORZYSTA NIEUCZCIWA KONKURENCJA.

Gdy powstaje ten numer „Na Stacji Paliw” (początek lutego) projekt ustawy „O systemie monitorowania drogowego przewozu towarów” jest już zaakceptowany przez Rząd i trafił do Sejmu. Wpisany w ustawie moment wejścia nowych przepisów w życie to 1 marca 2017. Prace trwały od jesieni 2016 r., pierwotnie mówiono o obowiązywaniu ustawy od początku 2017, jednak termin ten ostatecznie się przedłużył.

Po przyjętych w 2016 r. „pakiecie paliwowym”, czyli zmianach w ustawach podatkowych, oraz „pakiecie energetycznym” (zmiany w Prawie Energetycznym oraz np. w ustawie regulującej obrót biopaliwami i biokomponentami), rok 2017 może być rokiem „pakietu transportowego”, „drogowego” czy „przewozowego” (takimi hasłami określa się w branżach paliwowej i transportowej wspominaną ustawę). Wszystkie te zmiany prawne mają na celu likwidację nielegalnego przywozu paliw do Polski, która od kilku lat rzuca się cieniem na działalność całej branży. Firmy nie odprowadzające podatków (głównie VAT) i unikające innych zobowiązań ciążących na importerach (związanych z tworzeniem zapasów obowiązkowych czy realizowaniem

zobowiązań w zakresie sprzedaży biokomponentów i biopaliw), mogły pozwolić sobie na proponowanie cen znacząco niższych nawet niż silni, uznani gracze rynkowi, co zakłócało konkurencję i osłabiało legalnie operujące przedsiębiorstwa. Czemu zatem Państwo na celownik wzięło konkretne transporty paliw? Jak czytamy w uzasadnieniu do projektu ustawy, „(...) Na przestrzeni ostatnich kilku lat ewolucja oszustw podatkowych, szczególnie w obszarze podatku od towarów i usług, związana jest z powstaniem skomplikowanych i zorganizowanych mechanizmów o typowo przestępczym charakterze, w których udział biorą także zorganizowane grupy przestępcze. (...) Wprowadzanie kolejnych rozwiązań w zakresie uszczelniania

przepisów podatkowych może przynieść większe korzyści, gdy obrót fakturowy zostanie powiązany z kontrolą faktycznego przemieszczania towarów. Doświadczenia kontrolne potwierdzają, że w wielu przypadkach różnice w obrocie fakturowym i faktycznym przemieszczaniu towarów są wykorzystywane przez nieuczciwe podmioty”. Ustawodawca powołuje się też na przykłady Węgier i Portugalii, gdzie, wg niego, wprowadzenie monitoringu przewozów



doprowadziło do zmniejszenia nielegalnej działalności.

Monitorowanie przewozów polegać będzie na gromadzeniu i sprawdzaniu przez służby państwowe danych na temat każdego transportu kilku grup towarów, m.in. paliw ale też np. alkoholu skażonego, jaki toczyć się będzie na terenie Polski, również w sytuacjach gdy towar został nadany z zagranicy, gdy za granicę ma z Polski wyjechać lub gdy tylko przez Polskę przejeżdża. Powstanie specjalny rejestr informatyczny, w którym znajdą się informacje o przewozach i który służyć ma weryfikowaniu poprawności działania firm i obrotu paliwami.

Przed rozpoczęciem transportu wysyłający będzie musiał zgłosić do rejestru transportów szereg informacji dotyczących tej przesyłki, by uzyskać z systemu numer przypisany dla niej. Numer ten przekazać trzeba przewoźnikowi. Zgłaszać należy wszystkie wysyłki, których masa lub objętość przekracza odpowiednio 500 kg lub 500 litrów. Zgłoszenie transportu obejmie:

- planowaną datę rozpoczęcia podróży,
- dane podmiotu wysyłającego,
- numery NIP wysyłającego i odbierającego,
- adres miejsca załadunku,
- dokładne dane towaru.

W przypadku wewnątrzwspólnotowych dostaw towarów zgłoszenie trzeba jeszcze uzupełnić o dane przewoźnika. Po dokonanych przewozie odbiorca będzie z kolei w systemie umieszczał informację o zakończeniu dostawy. Również gdy polska firma odbierać będzie

dostawę z zagranicy, musi zgłosić ją do rejestru, z podobnymi danymi jak wymienione wyżej.

Przewoźnicy nie będą mogli przyjąć zlecenia przewozu, jeśli nie do-



staną od zleceniodawcy numeru referencyjnego z systemu, a gdyby rejestr był niedostępny – tzw. dokumentu zastępującego. Numer i dokument przekazywane będą kierowcy, który musi mieć je ze sobą podczas podróży. Funkcjonariusze celni i skarbowi, policjanci, Inspekcja Transportu Drogowego oraz Straż Graniczna będą prowadzili kontrole transportów, w zakresie np. poprawności zgłoszenia wysyłki, kompletności dokumentów posiadanych przez kierowcę czy też zgodności towaru przewożonego z zadeklarowanym.

Jeśli okaże się, że wykonywany przewóz nie był zgłoszony do rejestru albo kierowca nie będzie w stanie podać numeru referencyjnego, transport będzie mógł być kontynu-

owany dopiero po uzupełnieniu tej informacji przez wysyłającego, ale na wysyłającego (lub odbierającego, w zależności od typu przewozu) nałożona będzie kara w wysokości 46 proc. wartości netto towaru przewożonego, ale nie mniej niż 20 tys. zł. Gdyby kontrolujący wykryli, że wieziony towar jest inny niż zadeklarowano, może nastąpić zajęcie towaru lub samochodu, podobnie może też zakończyć się wspomniana wcześniej sytuacja braku zgłoszenia lub numeru referencyjnego. Przewożenie innego towaru niż zgłoszono, lub niezgodności w zakresie ilości, też zresztą wiązać się z karą, w wysokości 46 proc. różnicy wartości netto pomiędzy towarem zgłoszonym a przewożonym. Jeśli przewoźnik nie dokona zgłoszenia towaru, dostanie karę w wysokości 20 tys. zł. Kary dostać mogą też kierowcy, jeśli rozpoczęli przewóz mimo że nie dostali odpowiednich danych – od 5 do 7,5 tys. zł.

Przepisy te to nowość w branży paliwowej. Jeśli wierzyć sygnałom rynkowym mówiącym o ograniczaniu skali i siły działalności nieuczciwej konkurencji po dotychczasowych zmianach prawnych, jakie słyhać od jesieni 2017, mogą one stanowić kolejny krok we właściwą stronę i być decydującym akcentem w walce z nielegalnymi przywozami. Dopiero jednak pierwsze tygodnie funkcjonowania ustawy w praktyce dadzą odpowiedź, czy zrealizowała ona swój cel, czy też będzie tylko bolesnym obciążeniem dla przewoźników i handlujących.



BRANŻA O PAKIECIE TRANSPORTOWYM

W toku konsultacji publicznych do projektu ustawy swoje uwagi zgłosiły organizacje zrzeszające przewoźników drogowych. Poniżej fragmenty kilku z nich:

„Mamy świadomość potrzeby uszczelnienia systemu płatności podatku VAT oraz podatku akcyzowego, ponieważ w naszej działalności: realizacja zleceń transportowych, zakup paliwa itp. często spotykamy się z nieuczciwymi partnerami w konsekwencji czego ponosimy ryzyko współodpowiedzialności za niepłacone podatki. (...) przyjęty kierunek działań w celu wprowadzenia obowiązku monitorowania wybranych przewozów jest słuszny, jednak nie możemy zgodzić się ze wszystkimi rozwiązaniami zawartymi w przedstawionej koncepcji. OZPTD jako priorytetowe dla całej branży transportowej uznaje wyłączenie aktywnego udziału kierowcy w czynnościach związanych z monitoringiem ładunków i ponowne przeanalizowanie potrzeby oraz wysokości sankcji nakładanych na kierowców w związku z takim przewozem”.

Ogólnopolski Związek Pracodawców Transportu Drogowego

„(...) Konstrukcja zgłoszeń i obowiązku wskazywania odbiorców oraz miejsc dostawy towarów przewidują idealną sytuację, gdy jeden ładunek trafia w jedno miejsce. Przepisy (oraz system) muszą przewidywać sytuację, gdy w jednym transporcie przewożone jest kilka ładunków - albo na podstawie odrębnych zleceń (listów przewozowych), albo w ramach jednego transportu, ale z kilkoma miejscami załadunkowymi/rozładunkowymi. (...) ustawa w żadnym miejscu nie zawiera klauzul zwalniających te podmioty (uczestników transportu – przyp. NSP) z obowiązku nałożenia kary, gdy nie ponoszą one odpowiedzialności za naruszenie (np. błędne oznakowanie towaru, wprowadzenie w błąd, brak technicznej możliwości zgłoszenia ładunku - awaria systemu). Takie klauzule znajdują się we wszystkich przepisach dotyczących transportu drogowego.”

Polska Izba Spedycji i Logistyki

„(...) Szybkie tempo prac nad tymi zmianami uniemożliwia rzetelną analizę projektowanych przepisów, a w zasadzie ogranicza się jedynie do zwrócenia uwagi na drażniące kary jakie przewiduje się wprowadzić za naruszenie określonych obowiązków (...).

Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce



„Dla oceny pakietu transportowego paradoksalnie kluczowe będą rzeczy najprostsze”
Jacek Arciszewski,
Foks Consulting

Moim zdaniem wprowadzenie systemu monitorowania drogowego przewozu towarów wrażliwych jest dobrym rozwiązaniem. Taki monitoring stanowić będzie realne działanie Państwa w kierunku ochrony przedsiębiorców przed nieuczciwą konkurencją. Jednocześnie uważam, że drugi element eksponowany w ustawie, tj. system kar, jest ciągle nieproporcjonalnie surowy. Szczególnie jest to widoczne w przypadku drobnych uchybień lub niedopatrzeń, które na razie nie zostały wyłączone z systemu kar. Paradoksalnie jednak, kluczowe dla oceny pakietu przewozowego, będą rzeczy teoretycznie najprostsze, tj. przyjazność narzędzia informatycznego dedykowanego do zgłaszania przewozu paliw na terytorium kraju. Z oceną tego elementu musimy się jednak na razie wstrzymać.

Mówiąc o wpływie pakietu przewozowego na branżę przewożącą paliwa trzeba wskazać na dwa obszary nowych regulacji. Po pierwsze sprawa organizacji przewozów, w tym wcześniejszego awizowania przesyłki, będzie skutkować większymi nakładami ponoszonymi przez przedsiębiorców przy organizowaniu usług związanych z przemieszczaniem paliw. Wcześniejsza konieczność rejestracji na Platformie Usług Elektronicznych Skarbowo – Celnych oraz wykorzystanie tej Platformy do zgłaszania przewozów niewątpliwie zwiększy ilość obowiązków po stronie nadawców, odbiorców paliw oraz firm przewozowych. Koszty te są do zaakceptowania, o ile tylko rozwiązania pakietu ograniczą występowanie niepożądanych na rynku zjawisk. Jednocześnie jednak podnieść należy, biorąc pod uwagę wielość podmiotów zaangażowanych w rejestrację zgłoszenia, że sprawnie działająca Platforma jest warunkiem koniecznym powodzenia projektu wdrażanego pakietem przewozowym.



Bez prawidłowo funkcjonującego narzędzia informatycznego ciężko będzie mówić o sukcesie pakietu przewozowego. Dodatkowo w aspekcie organizacyjnym niepokoić może to, że dokument zastępujący zgłoszenie przewozowe składa się aż z 55 pól formularza. Tak obszerny formularz zgłoszeniowy na pewno nie usprawni pracy przedsiębiorców zaangażowanych w przewóz paliw.

Po drugie, proponowany system kar będzie miał duży wpływ na branżę przewozu paliw. I tak jak trzeba się zgodzić z penalizowaniem działań niepożądanych, które nie tylko skutkują niższymi wpływami do Budżetu, ale również nieuczciwą konkurencją, niepokojące są dolne granice niektórych kar, np. określone na poziomie 20 tys. zł, gdy mamy do czynienia z brakiem wcześniejszego zgłoszenia przewozu. Kary minimalne są tym bardziej niepokojące, gdy uświadomimy sobie, że pakietem przewozowym mają być objęte również paliwa przewożone w opakowaniach jednostkowych powyżej 11 litrów niezależnie od liczby tych opakowań. Czyli nawet niewielkie ilości paliw, o ile tylko przewożone będą w odpowiednio dużych pojemnikach, będą objęte nowym systemem nadzoru.

Mówiąc o karach, potencjalnym ryzykiem wpływającym na działanie branży jest niedookreślony system odstępowania od wcześniej nałożonych kar pieniężnych. Odwoływanie się w projekcie ustawy do „ważnego interesu przedsiębiorcy” lub „interesu publicznego” to trochę mało. Proponowany system zwrotów niedookreślonych nie jest do końca czytelny dla osób, które pakiet przewozowy obejmie.

Monitoring obrotu wyrobami wrażliwymi takimi jak paliwa proponowany w pakiecie przewozowym na pewno przyczyni się ograniczenia nielegalnego przywozu paliw do Polski. Proponowany nadzór

nad przemieszczaniem paliw będzie miał również przełożenie na ograniczenie przypadków pozornych dostaw paliw poza granice Polski, faktycznie dopuszczanych do obrotu w kraju. Dodatkowo stworzenie mapy drogowej przewozu paliw w połączeniu z danymi o infrastrukturze paliwowej, która będzie dostępna dzięki rozwiązaniom przewidzianym w Prawie Energetycznym, powinno umożliwić Państwu szybsze reagowanie, celem eliminowania działań bezprawnych na rynku. Jednocześnie należy pamiętać, że cały czas mówimy o wyrobach o charakterze masowym, dodatkowo bardzo obciążonych podatkowo, gdzie potencjalny zysk w związku z wprowadzeniem do obrotu wyrobów bez podatków jest bardzo wysoki. Zatem moim zdaniem zjawisko nielegalnego przywozu paliw do Polski, choć znacząco ograniczone, pozostanie.

Tak jak wskazałem wyżej, podstawową słabością projektu przekazanego do Sejmu jest surowy system karny, który nie tylko może odstraszać nieuczciwe podmioty – to działanie pożądane – ale również może uderzyć nieproporcjonalnie mocno w uczciwych przedsiębiorców dopuszczających się drobnych uchybień, a to już działanie niepożądane.

Jestem przeciwnikiem podwójnej klasyfikacji wyrobów, tj. stosowania symboli PKWiU oraz kodów CN. Uważam, że lepszym rozwiązaniem byłoby użycie jednej klasyfikacji dla paliw. Z uwagi na fakt, że mówimy w ramach pakietu przewozowego o wyrobach akcyzowych oraz uwzględniając międzynarodowy charakter obrotu paliwami, zalecamy byłby system kodów CN. Dodajmy, że lekcję stosowania podwójnej klasyfikacji przechodziliśmy już w ustawie o podatku akcyzowym. Wobec mankamentów związanych z odrębną klasyfikacją PKWiU dla obrotu krajowego oraz kodami CN przewidzianymi dla obrotu poza granicami, w 2009 r. odstąpiono od podwójnej klasyfikacji. Pytanie, czy znowu potrzebujemy takiej lekcji, czy też nie lepiej od razu przejść na system Nomenklatury Scalonej? •

TANKUJ24

Polska aplikacja do mobilnego kupowania paliwa

NA PYTANIA REDAKCJI O PROJEKT TANKUJ24 ODPOWIADA PAWEŁ WYDYMUS
DYREKTOR SEGMENTU DETALICZNEJ SPRZEDAŻY PALIW W UNIMOT S.A.

Skąd sam pomysł na aplikację mobilną dla rynku paliw?

Jeszcze kilka lat temu większość firm zastanawiała się, czy jest sens robić aplikacje mobilne do zakupów, bo przecież wszyscy mają komputery i są do nich przyzwyczajeni. Tymczasem teraz duża część ruchu w sklepach internetowych jest generowana właśnie z urządzeń mobilnych i nie ma wątpliwości, że zakupy mobilne to właściwy kierunek.

Czy aplikacja ma szansę przyjąć się wśród polskich (często dość konserwatywnych w upodobaniach) kierowców?

Rzeczywiście nasza grupa docelowa, jaką są kierowcy, jest bardzo niejednorodna. Mamy tutaj najróżniejsze grupy wiekowe, poziomy wykształcenia, dochodów czy wreszcie świadomości technologicznej. Ale to, co ich łączy, to chęć kupowania paliw od uznanych, wiarygodnych dostawców w korzystnej cenie. Tankuj24 będzie dla kupującego stroną transakcji, więc będzie poniekąd też gwarantem jakości paliwa – niezależnie od stacji jego odbioru. Dodatkowo użytkownik aplikacji będzie na żywo widział ceny paliw oferowane przez Tankuj24 na każdej ze współpracujących stacji, więc będzie mógł dokonać świadomego wyboru jeszcze zanim wsiądzie do samochodu. To właśnie naszym zdaniem są argumenty, które przekonają kierowców.

Jak wygląda współpraca ze stacjami paliw - czy operator się zgłasza? Jakie warunki musi spełnić?

Nasi pracownicy stopniowo docierają do poszczególnych stacji pliw z ofertą przystąpienia do projektu Tankuj24, natomiast można oczywiście zgłosić się do nas bezpośrednio na adres mailowy: stacje@tankuj24.pl Jak wygląda współpraca? Podpisujemy umowę, na mocy której stacja partnera zostaje wprowadzona do aplikacji mobilnej Tankuj24 jako miejsce, w którym można zamówić paliwo. Daje to stacji natychmiast możliwość sprzedaży paliwa w nowym i szybko rosnącym kanale sprzedaży – Internecie mobilnym. Umowa precyzuje także sposób rozliczenia pomiędzy Tankuj24 a stacją za paliwo odebrane na stacji. Od współpracujących stacji oczekujemy uczciwego podejścia do biznesu i oczywiście paliwo musi spełniać odpowiednie wymagania jakościowe.

Jak wygląda techniczne oraz marketingowe wsparcie dla operatorów stacji związanych z programem?

W ramach współpracy Tankuj24 po podpisaniu umowy dostarcza na stację tablet, który autoryzuje odbiór paliwa ze stacji przez użytkowników aplikacji. Dzięki temu dla klienta transakcja odbywa się zwykle szyb-



PAWEŁ WYDYMUS –
DYREKTOR SEGMENTU DETALICZNEJ SPRZEDAŻY
PALIW W UNIMOT S.A.

iej niż tradycyjnie. Tablet ma własną kartę SIM do komunikacji z systemem Tankuj24, więc jedyne czego wymagamy to regularne podłączanie go do prądu. My dbamy również o aktualizacje oprogramowania i aplikacji na smartfony – stacje nie muszą się tym zupełnie przejmować. Także my odpowiadamy za marketing projektu – przygotowujemy kampanię promującą usługę wśród polskich kierowców zapewniającą ściągnięcia aplikacji na ich telefony.

Czy można oszacować koszt związania się stacji z programem?

Główny koszt jest bezpośrednio powiązany z dodatkowym przychodem. Podobnie jak przy systemach kart paliwowych – umowa na przystąpienie do projektu Tankuj24 zawiera zapis o rabacie jak stacja udziela na paliwo zamówione przez aplikację mobilną.



Ile stacji będzie objętych programem? Jakie zasięg usługi planujecie Państwo w pierwszym okresie jej funkcjonowania?

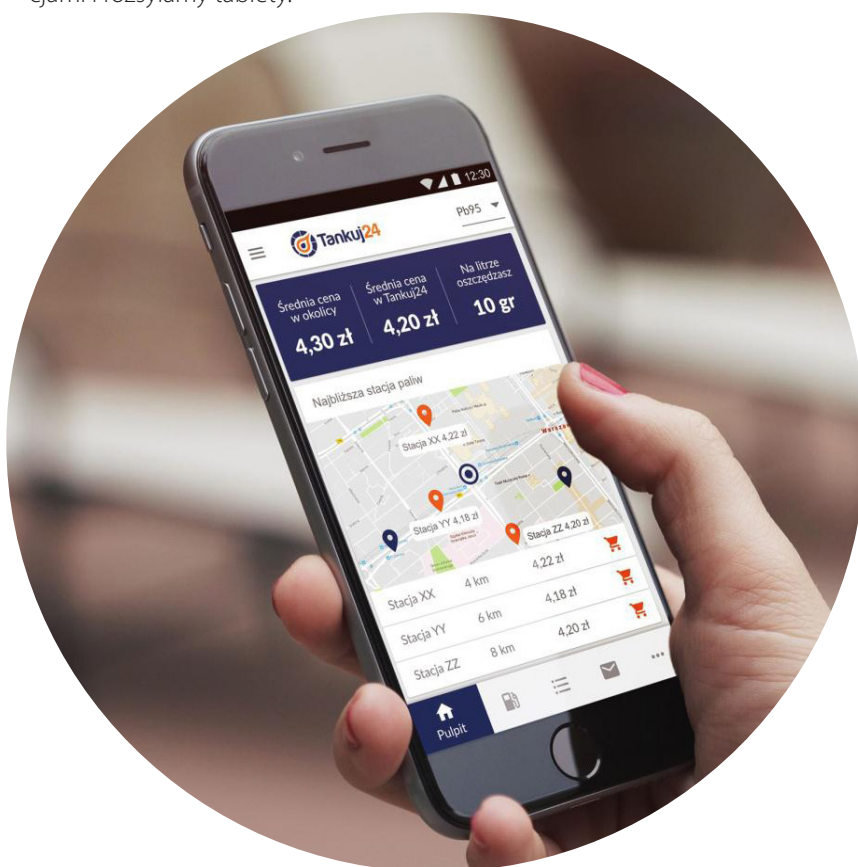
Docelowo planujemy zasięg ogólnopolski, z uwzględnieniem różnej wielkości miast oraz dróg je łączących. Myślę, że do końca roku będziemy bardzo blisko tego celu. Startujemy jednak z usługą do klientów docelowych już w drugim kwartale 2017. Dlatego cały czas podpisujemy umowy z nowymi stacjami i rozsyłamy tablety.

Jak wygląda usługa od strony użytkownika? Czy jest to forma „rezerwacji zakupu” paliwa?

Użytkownik na ekranie smartfona widzi po prostu mapę swojej najbliższej okolicy z zaznaczonymi stacjami akceptującymi Tankuj24. Widzi też oferowane ceny paliw. Na tej podstawie może wybrać pasującą mu stację i dokonać zapłaty za określony wolumen paliwa. Potem ma 24 godziny na fizyczny odbiór paliwa na wybranej stacji.

Czy użytkownik będzie dokonywał zakupu i płatności bez konieczności opuszczenia pojazdu?

Sam proces zamawiania paliwa w aplikacji i płatności za nie rzeczywiście nie wymaga opuszczenia samochodu, można to także zrobić z dowolnego miejsca - na przykład z domu lub pracy. Nasza aplikacja nadal wymaga jednak, by kierowca po zatankowaniu paliwa z dystrybutora wszedł do sklepu na stacji, by potwierdzić na wspomnianym tablecie faktyczną ilość paliwa którą zatankował. Nie tylko zapewnia to bezpieczeństwo całego procesu zakupu, ale także daje stacji szansę na sprzedaż w sklepie, jeśli oczywiście oferta prezentowana na półkach zainteresuje klienta. •





Międzynarodowe Targi Paliwowe
**STACJA I BIZNES
PRZYSZŁOŚCI**

Międzynarodowe Targi Paliwowe Stacja i Biznes Przyszłości

27-28 WRZEŚNIA, HALA STULECIA, WROCŁAW 2017

Podnieś swoje kompetencje i przyjeźdź na bezpłatne szkolenia branżowe



WYMAGANIA PRAWNO-PODATKOWE ZWIĄZANE Z PROWADZENIEM DZIAŁALNOŚCI W BRANŻY PALIWOWEJ

27 września 2017 r. Godz.: 10.30 - 12.30, Hala Stulecia, Wrocław

Liczba uczestników: 50 słuchaczy

Celem szkolenia jest przedstawienie słuchaczom – zarządzającym stacjami paliw – aktualnego stanu prawnego w zakresie podatków dotyczących obrotu paliwami (głównie VAT, akcyza) oraz wskazanie głównych zagrożeń podatkowych związanych z hurtowym zakupem paliw i możliwych sposobów ograniczania ryzyka.



WŁASNA STACJA PALIW – JAK OTWORZYĆ I PROWADZIĆ Z SUKCESEM?

27 września 2017 r. Godz.: 13.00 - 15.00, Hala Stulecia, Wrocław

Liczba uczestników: 50 słuchaczy

Proponujemy edukacyjną dla przedstawicieli firm, których bieżąca działalność wymaga zużywania hurtowych ilości paliw. Uczestnicy bezpłatnego szkolenia m.in. z firm transportowych, wielkich gospodarstw rolnych czy firm kurierskich, które na co dzień korzystają z rozwiązań takich jak karty flotowe czy zbiorcze faktury, dowiedzą się o alternatywnej opcji jaką jest budowa i prowadzenie własnej stacji.



JAK WYBRAĆ NAJLEPSZĄ OFERTĘ FRANCYZOWĄ DLA STACJI PALIW?

28 września 2017 r. Godz.: 10.30 - 12.30, Hala Stulecia, Wrocław

Liczba uczestników: 50 słuchaczy

Szkolenie skierowane do wszystkich, którzy zainteresowani są prowadzeniem stacji paliw w modelu biznesowym jakim jest franczyza. Uczestnicy szkoleń poznają wszystkie - praktyczne aspekty związane z wyborem i analizą ofert współpracy franczyzowej. Eksperti zaznajomią zainteresowanych tematem z szeregiem czynników, na które warto zwrócić uwagę, poruszą kwestie, które są istotne dla przyszłych franczyzobiorców i omówią korzyści ze współpracy z marką, która działa z powodzeniem na rynku.



JAK OTWORZYĆ I Z SUKCESEM PROWADZIĆ MYJNIĘ SAMOCHODOWĄ?

28 września 2017 r. Godz.: 13.00 - 15.00, Hala Stulecia, Wrocław

Liczba uczestników: 50 słuchaczy

Celem szkolenia jest zaprezentowanie wymagań związanych z otwarciem myjni samochodowej, kosztów inwestycji, jak również pokazanie przedsiębiorcom z tego sektora w jaki sposób mogą poprawić osiągane wyniki, dzięki usprawnieniu działania obiektów.

Sprawdź szczegóły: www.targipaliwowe.pl/pl/imprezy-towarzyszace/szkolenia-branżowe

Sportowe emocje i branżowa integracja

II PIŁKARSKIE MISTRZOSTWA BRANŻY PALIWOWEJ – WROCŁAW 2017

Chcesz wziąć udział w II edycji Piłkarskich Mistrzostw Branży Paliwowej i pokazać co potrafi twoja firmowa drużyna?

Napisz do nas i zgłoś swój udział:

Koordynator Mistrzostw:

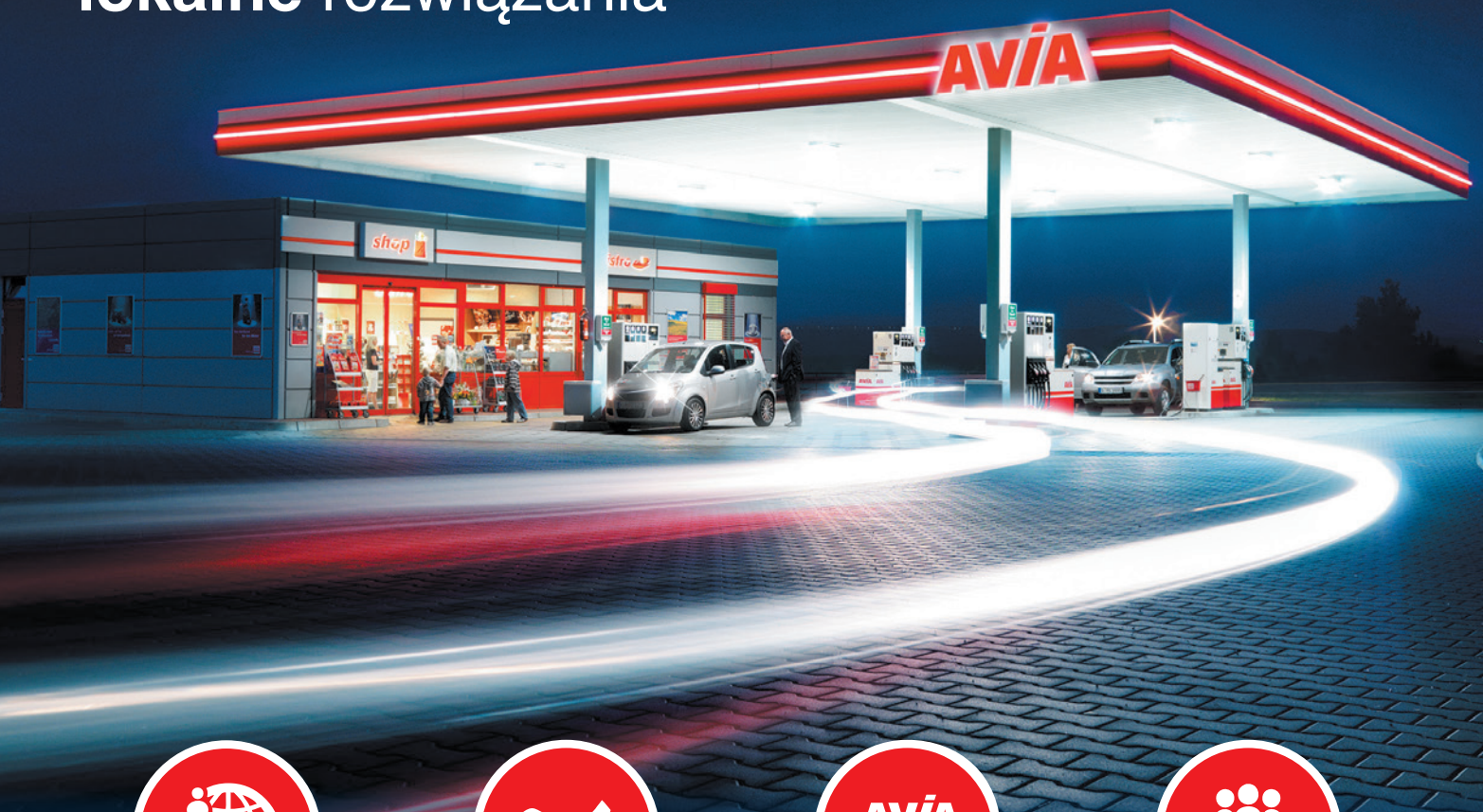
Grzegorz Maziak tel. 71 787 69 64 e-mail: grzegorz.maziak@e-petrol.pl

Więcej informacji:

www.targipaliwowe.pl/pl/imprezy-towarzyszace/turniej-pilki-noznej



Międzynarodowa marka, lokalne rozwiązania



Przynależność do
międzynarodowego
stowarzyszenia



Niezależność
w wyborze
dostawcy paliwa



Pełna wizualizacja
stacji AVIA



Wsparcie zespołu
UNIMOT
w prowadzeniu
biznesu

*Dołącz do sieci ponad **3000** stacji paliw,
które odnoszą sukces w całej Europie!
Wejdź na stronę **www.aviapolska.pl**
lub skontaktuj się bezpośrednio:*

Polska zachodnia – tel.: 507 285 612

Polska wschodnia – tel.: 507 285 697

Sezonowa wymiana opon – pomysł na biznes przy stacji paliw

GABRIELA KOZAN

SERWIS OGUMIENIA, A DOKŁADNIEJ PUNKT WYMIANY OPON TO BIZNES BARDZO SEZONOWY, ALE PRZEZ KILKA MIESIĘCY W ROKU PRZED I PO ZIMIE, BEZ WZGLĘDU NA KONKURENCJĘ RYNKOWĄ, ZAINTERESOWANIE ZE STRONY KIEROWCÓW SKORZYSTANIEM Z USŁUGI WYMIANY OPON JEST DUŻE. CZY TO ZATEM POMYSŁ NA BIZNES DLA KAŻDEGO?

Producenci ogumienia od lat trzymają się wersji, że opony zimowe należy zakładać, gdy temperatura spada poniżej plus 7 stopni. Jeśli do tej teorii dolożą się materiały prasowe, telewizyjne czy kampanie internetowe i na koniec sygnie śniegiem, to pod warsztatami ogumienia zaczynają ustawiać się kolejki chętnych. Czy zatem wejście w ten rynek to żyła złota? Pewnie jak w każdej gałęzi biznesu to czy interes się powiedzie zależy od szczęścia, ale by mogło ono nam sprzyjać konieczne są także inwestycje i dobry punkt.

W biznesie nic nie jest stałe. Nawet najlepszy i sprawdzony pomysł wymaga ciągłych modyfikacji, bowiem tylko wtedy można być krok przed konkurencją. W kolejnych wydaniach kwartalnika „Na Stacji Paliw” proponujemy właścicielom stacji paliw nowe pomysły na rozszerzenie działalności. Mając już pieniądze zainwestowane w punkt sprzedaży paliw warto pomyśleć, jak przy relatywnie niedużym nakładzie finansowym, rozwinąć działalność, obracając się wciąż w kręgu tematyki motoryzacyjnej.

Niezbędnym warunkiem powodzenia naszego punktu jest możliwość ulokowania go w miejscu, gdzie będziemy mogli liczyć na ruch samochodów i tym samym na reklamę, a klientom będzie łatwo do niego dojechać i zaparkować. Technicznie należy zagwarantować miejsce – choćby kilkanaście metrów kwadra-

towych, aby postawić lekką wiatę lub namiot oraz podłączenie do siły. Naturalnie konieczne jest też wyposażenie – maszyny i pracownik lub pracownicy.

Wiele stacji paliw w naszym kraju jest ulokowanych na relatywnie dużych placach, często z parkingiem zatem wydawałoby się, że to idealne miejsce do tego, aby dwa razy w roku mógł ulokować się na terenie działający czasowo punkt wymiany opon. Oprócz zysków z samej wymiany opon stacja benzynowa mogłaby także skorzystać z obecności klienta, oczekującego na wykonanie tej usługi, zachęcając go do skorzystania z oferty stacyjnego café czy bistro.

Wymiana opon to biznes, który niewiele zarabia określonych porach roku, chociaż nie ma przeciwwskazań, aby prowadzenia działalności wulkanizacyjnej nie włączać do swojej stałej oferty. Na rynku dostępna jest **franczyza namiotów¹** do wymiany opon. Lekka konstrukcja sprawia, że namiot można postawić praktycznie w każdym miejscu, nie ma zatem konieczności zdobycia pozwoleń budowlanych, bowiem ani sam namiot, ani znajdujące się w nim urządzenia, nie są związane na stałe z gruntem. Warunkiem koniecznym jest jednak

posiadanie kilkunastu metrów powierzchni na postawienie namiotu oraz dostęp do siły, co raczej nie powinno stanowić przeszkody dla istniejących stacji benzynowych. Wybierając namiot oprócz samego pomysłu otrzymujemy pełne wyposażenie punktu wymiany opon, wy-



ważną
część
automatyczną,

stożki centrujące, ciężarki korekcyjne, szczypce do ich nabijania, uchwyty szybkocucujące etc. Ponadto w każdym namiocie znajduje się półautomatyczna montażownica, mobilny podnośnik poduszkowy RW2, niezbędne klucze i kompresor tłokowy. Francyzodawca – firma Biznesgroup - wykona nam pierwszy montaż namiotu, zaoferuje przeszkolenie pracownika, zakończony wydaniem imiennego certyfikatu jego ukończenia. Po rozstawieniu namiotu można od razu zacząć działalność, bowiem wraz z namiotem

¹ <http://sezonowawymianaopon.com.pl/franczyzabiznes.html>

otrzymuje się pakiet materiałów i akcesoriów wulkanizacyjnych, czyli najbardziej potrzebnych materiałów naprawczych, narzędzi, chemii i ciężarków do serwisu ogumienia. Na wszystkie urządzenia otrzymuje się roczną gwarancję, którą można przedłużyć. Istotną kwestią jest też brak konieczności legalizacji urządzeń np. przez Urząd Dozoru Technicznego, bowiem namioty wymiany opon są traktowane jako punkty mobilne. Poza tym w punktach można także kupić i wymienić pióra wycieraczek, żarówki oraz akumulatory. Taki zestaw podstawowych usług serwisowych oznacza, że namiot może działać całorocznie i zarabiać na usługach wulkanizacji i szybkim serwisie drobnych usług motoryzacyjnych.

ILE TO KOSZTUJE?

Koszt uruchomienia tradycyjnego punktu wulkanizacji w budynku (hala/garaż) można szacować na ok. 55-60 tys. zł. Opisany powyżej gotowy do pracy mobilny punkt wymiany opon można mieć już od 38 tys. zł netto. Pomysłodawca biznesu Łukasz Przygoda z Biznesgroup zapewnia, że klient decydując się na zakup namiotu otrzymuje pomoc i na początek pełne wsparcie, także w zakresie marketingowym. Dodatkowo w pierwszym roku prowadzonej działalności klient jest zwolniony z rocznej opłaty franczyzowej w wysokości 1500 zł. Franczyzodawca nie narzuca cennika usług, ale w momencie kiedy przyjeżdża rozstawić namiot, po rozeznaniu rynku lokalnego, proponuje sugerowany cennik podstawowych usług dla danego konkretnego punktu, aby zachować konkurencyjność rynkową. Warunkiem franczyzy jest także zakup materiałów eksploatacyjnych, jak choćby latek, ciężarków etc. od sprzedawcy namiotu.

Biznes polegający na sprzedaży i obsłudze namiotów, oferujących wymianę opon, działa od czterech lat

i w tym czasie uruchomione zostało 14 placówek franczyzowych. Początek 2017 r. jest jednak dla firmy Łukasza Przygody bardzo obiecujący, bowiem podpisał już umowy na 10 kolejnych, które rozpoczną działalność w najbliższym sezonie wiosennym. Najczęściej namioty lokowane są na parkingach galerii handlowych, komisach samochodowych czy wynajętych na ten cel placach. Jeden punkt będzie też działać także na terenie stacji benzynowej. 4-5 spośród wszystkich lokalizacji działają przez cały rok, pozostałe zaś to obiekty sezonowe.

OPLACALNY SZYBKI BIZNES

Czy pomysł prowadzenia namiotu wymiany opon jest opłacalnym conceptem biznesowym? Oczywiście pewnie wiele zależy od lokalizacji i chęci zarabiania, ale do pozytywnej oceny tej działalności, może przekonać fakt, że do tej pory wszystkie otwarte punkty - namioty działają.

- Na zwrot z inwestycji w namiot wymiany opon nie trzeba czekać długo, bowiem najczęściej wystarczy jeden sezon, aby zwrócił się początkowy wydatek 38 tys.

zł – mówi Łukasz Przygoda i dodaje, że w zależności o d

wprawy pracownika zajmującego się fizycznie wymianą opon na godzinę można obsłużyć od 4 do 5 samochodów. Nie licząc kosztów zatrudnienia, to same wydatki związane z energią elektryczną i materiałami eksploatacyjnymi, niezbędnymi do wymiany kompletu opon, to ok. 7 zł, oznacza to, że na tej usłudze można uzyskać dość wysoką marżę. Jeśli nasz biznes działałby wyłącznie sezonowo, wówczas można zakładać, że w ciągu roku zarabia się przez około 5-6 miesięcy, przy założeniu, że wiosenny sezon wymiany opon jest nieco dłuższy od zimowego.

Choć naukowcy mówią o ocieplaniu się klimatu, to wiele wskazuje na to, że jeszcze przez długi czas w naszej szerokości geograficznej będziemy mieć do czynienia ze zmieniającymi się porami roku, więc będzie istniała konieczność wymiany opon w samochodach, zatem klientów zainteresowanych taką usługą nie zabraknie. •

Źródło:

<http://sezonowawymianaopon.com.pl>



Dystrybutory pod specjalnym nadzorem?

GRZEGORZ MAZIAK

W 2014 R. NAJWYŻSZA IZBA KONTROLI SPRAWDZIŁA JAK DZIAŁA SYSTEM LEGALIZACJI I KONTROLI URZĄDZEŃ POMIAROWYCH DO ODMIERZANIA PALIW PŁYNNYCH. WYNIKI TEGO BADANIA STAŁY SIĘ MEDIALNĄ SENSACJĄ, BO POKAZAŁY, ŻE ILOŚĆ FAKTYCZNIE WYDAWANEGO NA STACJI PALIWA CZĘSTO RÓŻNI SIĘ OD TEJ JAKĄ WSKAZUJE DYSTRYBUTOR. NAJNOWSZE ZMIANY W PRZEPISACH MOGĄ W KOŃCU UKRÓCIĆ PROCEDER UPRAWIANY PRZEZ NIEUCZLIWYCH SPRZEDAWCÓW.

Raport przygotowany przez Najwyższą Izbę Kontroli wykazał, że nadzór administracji nad działaniem urządzeń pomiarowych do odmierzania paliw ciekłych był nieefektywny. W przeprowadzonych przez Wojewódzkiego Inspektora Inspekcji Handlowej na zlecenie NIK kontrolach aż 48 z 77 badanych odmierzaczy zawyżało wskazania. WIH nie stwierdził też przypadków zaniżania wskazań przez dystrybutorów.

Jednym z efektów raportu NIK było nasilenie kontroli pro-

wadzonych przez przedstawicieli Okręgowych Urzędów Miar w ostatnich latach. - *Kontynuując wcześniejsze działania Prezes Głównego Urzędu Miar w lipcu 2016 r. wydał polecenie w sprawie zintensyfikowania kontroli w okresie sierpień – wrzesień 2016 r.* - informuje Adam Żeberkiewicz z Głównego Urzędu Miar. - *Skontrolowano 8 679 odmierzaczy paliw, w tym 7 902 odmierzacze paliw ciekłych i 777 odmierzaczy gazu LPG. Ogółem stwierdzono nieprawidłowości na 6,5 proc. spośród skontrolowanych stacji paliw ciekłych i na 10,8 proc. skontrolowanych stacji gazu LPG. Dane te były zbliżone do wyników tych kontroli w całym I półroczu 2016 r. Główne nieprawidłowości, które odnotowali kontrolujący na stacjach, to w 80 proc. brak świadectwa legalizacji lub upływanie okresu ważności legalizacji przyrządów pomiarowych.*

- podsumowuje Żeberkiewicz.

Przedstawiciele GUM zwracali jednak uwagę, na dużą różnicę w ilości nieprawidłowości wykrytych w trakcie typowych i niezapowiedzianych kontroli. W przypadku tych pierwszych zastrzeżenia wzbudziła sytuacja na jedynie 5,4 proc. skontrolowanych stacji paliw. W drugim wypadku wyniósł on 24,9 proc. Jeszcze większą dysproporcję odnotowano na stacjach autogazu - odpowiednio 6,9 proc. i 42,9 proc.

ZABEZPIECZENIA DYSTRYBUTORA TYLKO TEORETYCZNE?

Według rozporządzenia Ministra Gospodarki z dnia 7 stycznia 2008 roku w sprawie prawnej kontroli metrologicznej przyrządów pomiarowych organ administracji miar albo podmiot upoważniony, na podstawie przeprowadzonego sprawdzenia przyrządu pomiarowego i stwierdzenia zgodności z wymaganiami technicznymi i metrologicznymi, poświadczają dokonanie legalizacji ponownej poprzez wydanie świadectwa legalizacji ponownej lub umieszczenie na przyrządzie cechy legalizacji, która wskazuje organ administracji miar albo podmiot upoważniony, który przeprowadził legalizację. Ponadto



cechy legalizacji są umieszczane na przyrządach pomiarowych jako cecha zabezpieczająca przed dostępem osób nieuprawnionych.

- Zgodnie z art. 8n ust. 4 pkt 3 ustawy Prawo o miarach, legalizacja traci ważność w przypadku uszkodzenia albo zniszczenia cechy legalizacji lub cechy zabezpieczającej. Zabezpieczenia są sprawdzane podczas każdej legalizacji wykonywanej co rok lub 2 lata a także podczas kontroli wykonywanej zgodnie z przyjętym harmonogramem lub doraźnie w wyniku otrzymanych skarg – przypomina Adam Żeberkiewicz z GUM.

Odpowiednio zdeterminowana osoba z pewnością znajdzie sposób na obejście urzędowych zabezpieczeń, ale możliwości ingerencji we wskazania dystrybutora są ograniczone.

– Obecnie bardzo trudno jest ingerować w dokładność przepływomierzy. Taka ingerencja w każdym przypadku, tj. dla przepływomierzy mechanicznych czy elektronicznych, wiązałaby się w zerwanie plomby i dalej z jej zafałszowaniem. I tutaj możemy mówić już o działaniach przestępczych – mówi Paweł Gross z firmy Corrimex, zajmującej się m.in. sprzedażą i serwisem technicznego wyposażenia stacji paliw. Jego zdaniem trzeba pamiętać, że dystrybutory to urządzenia mechaniczne, które do tego, aby działały bez zarzutu, wymagają regulacji.

- W przypadku markowych urządzeń, wyposażonych tak jak oferowane przez nas dystrybutory Tokheim w przepływomierze TQM, stabilność błędu jest jednak wysoka. Badania dowodzą, że przy wydaniu 10 mln litrów produktu zmiana dokładności przepływomierza wynosi do 0,1 proc.

- informuje Gross.

NOWE ZASADY KONTROLI

W obowiązującej jeszcze do nie-

- dawna rzeczywistości prawnej, zgodnie z zapisami ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, kontrola dystrybutorów, z nielicznymi wyjątkami, była możliwa tylko po wcześniejszym zawiadomieniu kontrolowanego. Wszczynana była po upływie 7 dni inie później niż przed upływem 30 dni od dnia doręczenia zawiadomienia o zamiarze wszczęcia kontroli.

Ograniczona możliwość przeprowadzania niezapowiedzianych kontroli była identyfikowana przez NIK, jako jeden ze słabych punktów obowiązującego stanu prawnego w zakresie skuteczności systemu nadzoru nad przestrzeganiem prawa przez przedsiębiorców użytkujących odmierzające paliw. Na fakt, że zawiadomienia istotnie wpływają na wyniki kontroli uwagę zwracali też przedstawiciele organów administracji miar.

Na początku tego roku w końcu weszły w życie zmiany w przepisach, które mogą skutecznie zniechęcić nieuczciwych sprzedawców paliw do

stosowania nieuczciwych praktyk.

- Zgodnie z dodanym art. 79 ust. 5a ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, czynności kontrolne związane z pobieraniem próbek i dokonywaniem oględzin, w tym pojazdów, lub dokonywaniem pomiarów, mogą być przeprowadzane przed upływem terminu 7 dni, co oznacza, że ww. czynności kontrolne mogą być wykonywane nawet bezpośrednio po okazaniu kontrolowanemu stosownego zawiadomienia – wyjaśnia Adam Żeberkiewicz z Głównego Urzędu Miar.

Czas pokaże czy te zmiany wyeliminują rynkową patologię. Na razie GUM nie dysponuje jeszcze statystykami dotyczącymi wyników kontroli prowadzonych na nowych zasadach. •

Klik i płacisz za co chcesz

MARTA FELIKSIK

RYNEK APLIKACJI I PŁATNOŚCI MOBILNYCH ROZWIJA SIĘ NA ŚWIECIE I W POLSCE JUŻ OD KILKU LAT. KLIENCI RÓŻNYCH BRANŻY CORAZ CZĘŚCIEJ ODCHODZĄ OD PŁATNOŚCI GOTÓWKĄ, NA RZECZ PŁATNOŚCI KARTĄ, A W KOŃCU RÓWNIEŻ ZA POMOCĄ RÓŻNEGO RODZAJU APLIKACJI NA TELEFON. PROGNOZY PRZEWIDUJĄ DAJSZY WZROST WARTOŚCI TRANSAKCJI DOKONYWANYCH MOBILNIE. Z ROZWOJU TEGO TYPU PŁATNOŚCI KORZYSTAJĄ RÓŻNE BRANŻE, MIEDZY INNYMI SEGMENT DETALICZNY SPRZEDAŻY PALIW.

TRANSAKCJE GOTÓWKOWE CORAZ MNIEJ POPULARNE

Według raportu Narodowego Banku Polskiego w III kwartale 2016 roku wzrosła liczba płatności bezgotówkowych o 5 procent w stosunku do II kwartału 2016 roku. Trend wzrostowy dla płatności bezgotówkowych można obserwować już od kilku lat. Oznacza to, że klienci coraz bardziej ufają płatnościom innym niż tradycyjne za pomocą gotówki. Jest to pozytywna zmiana, która przełożyć się może również na rozwój usług mobilnych płatności. Według firmy Gartner prognozy na okres 2012-2017 dla wartości płatności mobilnych na świecie przewidują roczny wzrost o ok. 35 procent. W krajach rozwiniętych, takich jak Polska rozwój ten prognozowany jest na nieco niższym, ale stabilnym poziomie.

JAKIE OBECNIE DOSTĘPNE SĄ TECHNOLOGIE PŁATNOŚCI MOBILNYCH?

Obecnie w Polsce do wyboru jest kilka opcji płatności mobilnych. Pierwszą z nich są płatności NFC, czyli te za pomocą telefonu komórkowego. Działa to na zasadzie wirtualnej karty do konta wydanej przez bank sprzężonej z kartą SIM w tele-

fonie. Karta ta może być zarówno kartą debetową, jak i kredytową (zależy od usługi danego banku). Aby zapłacić, należy uruchomić specjalną aplikację i przyłożyć kartę do czytnika. Zapłacone. Niektóre banki posiadają też inny rodzaj aplikacji do płatności mobilnych pozwalającej na zakupy w wybranych punktach. Są nimi np. IKO czy też IKASA. Wspomniane aplikacje działają

NFC. Aby dokonać płatności trzeba być połączonym z Internetem, po uruchomieniu aplikacji zostanie wygenerowany kod jaki podajemy następnie kasjerowi. Na koniec akceptujemy płatność za pomocą aplikacji. Ograniczeniem tego typu rozwiązania jest wąski zakres punktów w jakich możemy zapłacić za pomocą tych aplikacji.



podobnie jak te w systemie

Banki (m.in. BZ WBK, PKO BP, ING Bank Śląski, Alior Bank i inne) we współpracy z Krajową Izbą Rozliczeniową opracowały nowy standard płatności mobilnych, czyli BLIK. Aplikacja ta oparta jest na IKO oraz kodach jednorazowych. Różnica jest taka, że BLIK obsługują istniejące już aplikacje banków, dzięki czemu nie trzeba instalować kolejnej. Obecnie BLIK cieszy się coraz większą popularnością.

Najnowszą nowinką technologiczną w dziedzinie płatności mobilnych, która powoli kielkuje w Polsce jest płatność mobilna będąca połączenie technologii chmury obliczeniowej i HCE. Rozwiązanie to jest obecnie mocno rozwijane przez VISA. Technologia ta jest bardzo podobna do NFC z tą jednak różnicą, że nie potrzebujemy specjalnej karty SIM. Obsługa płatności mobilnej będzie odbywać się poprzez serwer zewnętrzny osadzony w chmurze. Pozwoli to na korzystanie z tej usługi, niezależnie od tego, z jakim operatorem sieci jesteśmy związani. Obecnie w Polsce bankami, które oferują tego typu płatności są m.in. Euro Bank, Pekao, Getin, PKO BP i BZ WBK. Warto jednak zaznaczyć, że obecnie, aby móc korzystać z tej formy płatności mobilnej trzeba mieć w smartfonie system ope-

racyjny Android przynajmniej w wersji 4.4.

Wyjątek stanowi Pekao, który posiada również tę usługę dla klientów z systemem operacyjnym Windows Phone 10. Warto wspomnieć, że dane z 2017 roku pokazują, że z technologii HCE korzysta już ponad 230 tysięcy klientów banków.

CZYM ZAPŁACIMY NA STACJACH?

Stacje paliw, podobnie jak inne obiekty sprzedażowe, szybko nauczyły się, że wszelkie udogodnienia przy płatnościach przysporzą im większej liczby klientów. Dla przykładu Shell już w 2015 roku wprowadził na swoich wszystkich obiektach możliwość płatności za pomocą rozwiązania BLIK, natomiast BP w 2016 roku umożliwiło płatność na swoich stacjach za pomocą aplikacji Android Pay.



Orlen, nasz krajowy koncern, poszedł za to o krok dalej i wypuścił w połowie 2016 roku własną aplikację umożliwiającą płatność mobilną na wybranych stacjach. Dlaczego to rozwiązanie jest inne niż wszystkie? Otóż ma ono pozwolić na płatność za paliwo bezpośrednio przy dystrybutorze bez potrzeby wchodzenia do sklepu. Jak wynika z oficjalnego oświadczenia koncernu na początku z aplikacji będzie można skorzystać na 100 wybranych stacjach i to pod warunkiem, że jest się użytkownikiem karty flotowej OpenDrive.

Jak widać, nowinki technologiczne nie omijają stacji paliw. W walce o klienta wszelkie wprowadzone dla niego udogodnienia są przewagą dla właścicieli obiektów. Przystosowane do płatności mobilnych terminale stają się powszechne. Warto trzymać rękę na pulsie w tej kwestii, ponieważ Polska jest jednym z najbardziej rozwijających się rynków w tej dziedzinie.

UPŁYNAŁ TERMIN NA DOKONANIE OBOWIĄZKOWYCH ZMIAN W KONCESJACH PALIW CIEKŁYCH

16 STYCZNIA 2017 ROKU BYŁ TO OSTATNI DZIEŃ, W CIĄGU KTÓREGO PRZEDSIĘBIORCY ENERGETYCZNI MIELI OBOWIĄZEK ZŁOŻYĆ WNIOSEK O UDZIELENIE LUB ZMIANĘ POSIADANYCH KONCESJI. ZGODNIE Z NOWELIZACJĄ WNIOSEKI TE MUSZĄ ZAWIERAĆ DOKUMENTY I INFORMACJE UMOŻLIWIAJĄCE PEŁNĄ WERYFIKACJĘ MOŻLIWOŚCI FORMALNOPRAWNYCH, ORGANIZACYJNYCH, TECHNICZNYCH I FINANSOWYCH, WYKONYWANIA DZIAŁALNOŚCI W ZAKRESIE WSKAZANYCH RODZAJÓW PALIW CIEKŁYCH (Z PODANIEM KODÓW CN).

W przypadku niezłożenia wniosku o zmianę koncesji do 16 stycznia 2017 r. albo nieuzupełnienia go w wyznaczonym przez prezesa Urzędu Regulacji Energetyki terminie, koncesje na wytwarzanie paliw ciekłych, magazynowanie paliw ciekłych, przesyłanie lub dystrybucję paliw ciekłych oraz obrót paliwami ciekłymi, w tym obrót tymi paliwami z zagranicą, wydane przed dniem wejścia w życie ustawy wygasają z upływem ostatniego dnia terminu do złożenia lub uzupełnienia wniosku.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami nie można dokonywać obrotu paliwami pomiędzy podmiotami, które nie złożyły odpowiedniego wniosku do URE. Jeśli natomiast ktoś zakupi paliwo od takiego przedsiębiorcy będzie narażony na wysokie kary finansowe.

Przestrzegamy zatem, aby weryfikować w tym zakresie swoich kontrahentów poprzez dokładną analizę prowadzonego przez

URE rejestru przedsiębiorców, którym wygasła koncesja (<http://bip.ure.gov.pl/bip/form/10,Wykaz-przedsiębiorstw-energetycznych-ktorym-wygasla-koncesja-art41-ust-7-pkt-4.html>) a także poprzez żądanie od kontrahenta przedstawienia wniosków aktualizacyjnych.



JAKUB DZIEWOŃSKI
– WSPÓLNIK, RADCA PRAWNY
KANCELARII CWW



ZAKUPILIŚMY ROK TEMU 2 AUTOCYSTERNY I JEDNĄ SPRZEDALIŚMY NIE ZGŁASZAJĄC DO URE W ZWIĄZKU Z TYM PYTANIE: JAKIE SĄ KONSEKWENCJE ZA TEGO TYPU CZYNY I CZY MOŻLIWE JEST UNIKNIĘCIE KARY?

CO DO ZASADY PRZEDSIĘBIORCY PROWADZĄCY DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ W ZAKRESIE OBROTU PALIWAMI CIEKŁYMI SĄ ZOBOWIĄZANI DO POSIADANIA STOSOWNEJ KONCESJI NA WYKONYWANIE TEJ DZIAŁALNOŚCI. W PRZYPADKU KONCESJI OPC (TJ. NA OBRÓT PALIWAMI CIEKŁYMI) PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI JEST ZAZWYCZAJ OKREŚLONY JAKO PROWADZENIE OBROTU OKREŚLONYMI PALIWAMI PRZY WYKORZYSTANIU OKREŚLONEJ STACJI PALIW LUB PRZY WYKORZYSTANIU OKREŚLONYCH ŚRODKÓW TRANSPORTU PRZEZNACZONY DO TRANSPORTU PALIW. ZAZWYCZAJ KONCESJA WYMENIA CYSTERNY WYKORZYSTYWANE PRZEZ PRZEDSIĘBIORCĘ (MARKĘ I NUMER IDENTYFIKACYJNY).

Zakładając, że obie autocysterny były wpisane do koncesji, w przypadku zbycia jednej z nich należało w terminie 14 dni wystąpić do Prezesa URE o zmianę koncesji w tym zakresie. Obowiązek taki wynika zarówno z przepisów prawa, jak i stosowanych zazwyczaj postanowień koncesji.

Przepisy prawne nie precyzują wprost konsekwencji w przypadku niedochowania tego obowiązku, choć należy mieć na względzie możliwość:

1. cofnięcia lub zmiany zakresu koncesji, gdy organ koncesyjny uzna, że niezgłoszenie zmiany zgłoszenia jest naruszeniem warunków wykonywania koncesjonowanej działalności gospodarczej,

2. nałożenia przez organ koncesyjny kary pieniężnej w wysokości do 15% przychodu ukaranego przedsiębiorcy oraz nałożenia na kierownika przedsiębiorstwa kary pieniężnej w wysokości do jego trzech miesięcznych wynagrodzeń,

3. uznania, że przedsiębiorca, który wbrew ciążącemu na nim obowiązkowi, nie zgłasza zmian danych organowi koncesyjnemu, popełnia wykroczenie polegające na

wprowadzeniu organu w błąd co jest zagrożone karą grzywny w wysokości do 5000,00 zł.

Przedsiębiorstwo, które naruszyło obowiązek koncesyjny ma możliwość uniknięcia konsekwencji swojego naruszenia. Tytułem przykładu należy wskazać, możliwość odstąpienia przez Prezesa

URE od wymierzenia kary

w przypadku, gdy przedsiębiorca zrealizuje ciążący na nim obowiązek a stopień szkody jest znikomy. Szczegółowa odpowiedź w tym zakresie będzie jednakże możliwa w przypadku analizy konkretnej sprawy, np. w zakresie winy, stopnia szkody czynu czy dotychczasowego wypełnia-

nia obowiązków koncesyjnych czy też naruszenia mają charakter częsty i długotrwały co również może będzie brane pod uwagę, przez Prezesa URE.



[(Nie)zdrowa stacja paliw?

NATALIA SZKWIR

ZDROWY STYL ŻYCIA TO JEDEN Z SILNIEJSZYCH TRENDÓW, KTÓRY OBECNIE KRÓLUJE W HANDLU. ROSNĄCA POPULARNOŚĆ MODY NA BYCIE FIT ZATACZA CORAZ WIĘKSZE KRĘGI. NIE TYLKO PRZEKŁADA SIĘ NA PODEJMOWANIE AKTYWNOŚCI FIZYCZNEJ PRZEZ POLAKÓW, ALE RÓWNIEŻ ZWIĄZANA JEST Z WIĘKSZĄ UWAGĄ PRZYKŁADANĄ DO TEGO CO TRAFIA NA NASZE TALERZE. Z KAŻDYM ROKIEM ROŚNIE RÓWNIEŻ ŚWIADOMOŚĆ KONSUMENTÓW W TYM TEMACIE. CZY JEDNAK GASTRONOMIA NA STACJACH BENZYNOWYCH, DLA KTÓRYCH SPRZEDAŻ POZAPALIWOWA MA ZNACZENIE DLA WYNIKÓW FINANSOWYCH ODPOWIADA NA ZMIENIAJĄCE SIĘ POTRZEBY KONSUMENTÓW?

Trend wyraźnie pokazuje, że ludzie chcą żyć zdrowo i aktywnie, w tym celu więcej uwagi poświęcają temu co jedzą. Zdrową żywnością interesują się zwłaszcza mieszkańcy terenów miejskich, którzy obecnie stanowią największą siłę nabywczą. Badanie zrealizowane przez Ośrodek Ewaluacji, pod hasłem: „Kogo nęci zdrowe jedzenie” pokazało, że coraz bardziej cenimy sobie zdrową żywność, która jest naturalna, świeża, pochodzi z pewnego źródła, ma certyfikat i jest dobrej marki.

MILLENNIALSI ZA KÓŁKIEM NIE ODPUSZCZĄ

Pozytywnej odpowiedzi od biznesu na tego typu potrzeby oczekują zwłaszcza Millenialsi, których przedział wiekowy mieści się pomiędzy 17-37 rokiem życia. W badaniach wyszło, że Millenialsi nie chcą „stać przy garach”, nie mają na to ani czasu, ani ochoty, ale jednocześnie chcą jeść zdrowo i zwracają uwagę na to, co kupują. Cenią żywność wysokiej jakości, ale jednocześnie oczekują wygody. Z badań wynika, że 6 na 10 konsumentów w Polsce stara się unikać produktów bogatych w tłuszcze, sól, cukier lub w ogóle redukuje je w swojej diecie. Widoczny jest również trend na tzw. produkty „wolne od”, czyli bez konserwantów, sztucznych barwników, glutenu, laktozy, soli czy cukru. A z tym różnie bywa na polskich stacjach. Jak wygląda odpowiedź obiektów stacyjnych na te zdrowo-żywnościowe



trendy panujące wśród konsumentów?

KANAPKA Z SAŁATĄ, ALE...

Kierowcy zajeżdżający na stacje paliw pod marką Shell mogą liczyć na pewne produkty, których zazwyczaj poszukują amatorzy zdrowej żywności, ale trzeba przyznać jest ich niewiele. W ramach oferty Deli2go kierowcy, mają owszem, rozbudowane menu śniadaniowe: ciepłe posiłki i przekąski – pożywne kanapki czy panini w wielu wariantach smakowych, jak można przeczytać na stronie koncernu, ale niestety brakuje produktów bez glutenu czy o obniżonej zawartości tłuszczu. Klienci poszukujący czegoś bardziej dietetycznego mogą w to miejsce wybrać owocowe smoothie czy jogurt.



Z SUBWAYEM TROCHĘ ŁATWIEJ

Lotos z uwagi na współpracę z amerykańską siecią gastronomiczną Subway swoim klientom może zaoferować szeroki wybór sandwichów w różnych wersjach smakowych – nawet sympatycy meksykańskich smaków znajdą coś dla siebie. Na tych kierowców, którzy zechcą prze-



brać coś lekkiego czekają sałatki i produkty z oferty poniżej 6 gramów tłuszczu. Ta opcja w menu zdecydowanie wyróżnia się na tle innych stacji paliw, więc jak widać współpraca z marką Subway z perspektywy odpowiedzi na trendy żywieniowe kierowców jest bardzo opłacalna. Najmniej kaloryczna kanapka z oferty liczy sobie 233 kalorie. Jeśli stacja nie oferuje produktów Subwaya, to w tradycyjnym Cafe Punkcie kierowcy mogą liczyć na zapiekanki i bagietki, które smakowo nawiązują do francuskiej, hiszpańskiej i włoskiej kuchni.

KALORIE MAJĄ ZNACZENIE

Stali klienci stacji Orlen, którzy interesują się zdrowszymi przekąskami, korzystając z oferty gastronomicznej Stop Cafe nie powinni być zawiedzeni. Koncern w swoim kąciku gastronomicznym ma specjalne menu

ze zdrowymi propozycjami. Są m.in. pakowane smaki warzywne, które mają być zdrowymi odpowiednikami chipsów, paluszków czy krakersów, które kierowcy lubią chrupać podczas jazdy. Są również soki świeżo wyciskane z pomarańczy i sałatki z dodatkami. Z tradycyjnej oferty kanapek, klient może zdecydować się na bułkę żytnią graham i zastąpić nią zwykłą pszenną. Dla amatorów owoców w ofercie zdrowych przekąsek są jabłka zielone i czerwone do wyboru lub marchewka do schrupania, jeśli jednak owoce mają wciąż za dużo kalorii. Nie ma jednak propozycji kanapek o obniżonej zawartości tłuszczu. Niektóre pozycje w menu jak kanapki nie mają podanej nawet kaloryczności w tabeli na stronie. Najmniej kalorycznej są zapiekanki (około 200 kcal) i mięso z przekąsek na ciepło (polędwiczki, nuggetsy i podudzie panierowane). Jeśli połączyć sałatkę z oferty zdrowych przekąsek i sztukę mięsa, to można uznać, że obiad na Orlenie będzie liczył ok. 350 kcal, jeśli nie zdecydujemy się na sos jako dodatek do sałatki.

Z kolei klienci, którzy na swojej trasie napotkają stacje pod brandem Moya, należące do Anwimu również mogą na nią zająchać i także znajdą coś dla siebie z segmentu zdrowej żywności. W swojej ofercie Moya posiada kilka propozycji dla tych, którzy zwracają uwagę na kaloryczność i zdrowy aspekt przekąsek i to nie tylko na samej stacji, ale również w sklepie przystacijnym. Jak podkreśla Joanna Kowacz-Makówka, manager ds. rozwoju Caffé MOYA marka stara się wychodzić naprzeciw oczekiwaniom klientów. - Caffé MOYA rozszerza tej wiosny swoje menu o koktajle ze świeżych owoców - Smoothie. Do wyboru będą warianty owocowe i owocowo-warzywne, wszystkie dostępne w wygodnych butelkach, by można było zabrać je ze sobą w dalszą drogę.

Gęste koktajle to idealny sposób na wprowadzenie do swojej codziennej diety dużej ilości witamin i minerałów. Stanowią zdrową i syczącą przekąskę zarówno dla dorosłych, jak i dla dzieci. Oczywiście oprócz uatrakcyjniania oferty Caffé MOYA stale dbamy o obecność zdrowych przekąsek w ofercie sklepów na stacjach MOYA – podkreśla przedstawicielka marki. •

MNIEJ CUKRU, TŁUSZCZU I BEZ GLUTENU

Wymagania klientów wobec oferty gastronomicznej na stacjach stale rosną. Obecnie, przekąski dostępne w ramach prowadzonych konceptów gastronomicznych, muszą być nie tylko szybkie i łatwo dostępne, ale przede wszystkim smaczne i zdrowe. Na zdrowotne aspekty oferowanych produktów zwraca teraz uwagę coraz więcej klientów. Obserwujemy stały wzrost zainteresowania produktami, w skład których wchodzi głównie naturalne składniki - batony słodzone miodem czy produkty eko, bezglutenowe i z obniżoną zawartością cukru. Artykuły tego segmentu są stale obecne na półkach sklepowych sieci MOYA, nierzadko wykorzystujemy je też w naszych działaniach promocyjnych. Zdrowa żywność to trend, który z pewnością zdeterminuje kierunek rozwoju oferty gastronomicznej na stacjach.



JOANNA KOWACZ-MAKÓWKA
- MANAGER DS. ROZWOJU CAFFÉ MOYA

Wizja wyższych cen się oddała?

DR JAKUB BOGUCKI

WIELKIE ZAPOWIEDZI ZMIAN NA RYNKU ŚWIATOWYM – OGRANICZENIE PODAŻY I IDĄCA ZA NIM W ŚLAD ZWYŻKA CEN – RACZEJ NIE ODMIENI NASTROJÓW. MOŻE DOPROWADZIĆ DO SEZONOWEJ WYMIANY W KOLEJNOŚCI WIODĄCYCH GRACZY W EKSPORCIE SUROWCA, ALE JEŚLI CHODZI O MOŻLIWE ZMIANY PRZY DYSTRYBUTORACH, KTÓRE NAPRAWDĘ INTERESUJĄ POLSKIEGO KIEROWCĘ, TO DOTKLIWYCH ZMIAN RACZEJ NIE ZAUWAŻYMY.

OPEC CHCE WYŻSZYCH CEN

Przyczyną całego wielkiego poruszenia na międzynarodowym rynku naftowym były zapowiedzi przedstawicieli Organizacji Państw Eksporterów Ropy Naftowej (OPEC), że będą oni redukować własne wydobycie, co ma pomóc w stabilizacji rynku, zmniejszeniu nadmiaru podaży ropy obecnej w handlu, a docelowo umożliwić podwyższenie cen. Taka decyzja, podjęta po raz pierwszy od 8 lat zadziałała zgodnie z zamierzeniem i spowodowała wzrost cen surowca. Budżety krajów członkowskich OPEC dość ściśle związane są z kosztem surowca, a ostatnie lata, pod-
c z a s

których koszt baryłki skurczył się o niemal trzy czwarte, dał się boleśnie odczuć w ich budżetowej stabilności. Państwa zrzeszone w OPEC po długich targach w końcu się porozumiały, a do deklaracji samoograniczenia dołączyła (co do niedawna wydawało się nieprawdopodobne) Rosja, a także inne kraje spoza Organizacji, które przeważnie są jednak „planktonem” w całości globalnej produkcji. Zamierzono zmniejszyć produkcję do 32,5 mln baryłek dziennie czyli o 1,2 mln mniej niż aktualnie. Sam Irak zdecydował o cięciach wynoszących 200 tys. baryłek dziennie, a wśród krajów spoza OPEC, najciekawsze jest stanowisko Federacji Rosyjskiej, która zdecydowała się

na wy-
cięcie
3 0 0
t y s .
bary-
ł e k
w ł a -
s n e j
p r o -
dukcji.

Z grona
z r z e -
s z o n y c h
w OPEC wyłą-
czono wprawdzie



nie-
kraje, jak
Iran, który z racji konieczności „odpra-
cowania” lat sankcji uzyskał zgodę na
zwiększenie produkcji w pierwszym
półroczu średnio o 90 tys. baryłek
względem październikowego wydo-
bycia do poziomu 3,797 mln baryłek
dziennie.

Na razie sytuacja na rynku ropy naftowej zareagowała zgodnie z oczekiwaniami i ceny sięgnęły poziomu niemal 60 USD za baryłkę, ale wyżka nie jest jednoznacznym zwiastunem skuteczności polityki przedsięwziętej przez OPEC. Rosnące ceny to wystarczający sygnał dla producentów np. z zachodniej półkuli – już raz ich produkcja łupkowa zadziałała prospadkowo na ceny surowca – zmniejszając astronomiczny poziom 120 USD /bbl do około 30 USD. Aktualnie amerykańscy i kanadyjscy eksporterzy działają również na zwiększonych



obrotach – w drugim tygodniu stycznia 2017 liczba czynnych wiertni w USA wzrosła do łącznej liczby 529, czyli największego wyniku od grudnia 2015 roku, jak poinformowała firma Baker Hughes Inc. Również i w przypadku kanadyjskim liczba czynnej infrastruktury się powiększa – w grudniu 2016 czynnych wiertni było 209, o 36 więcej niż w listopadzie 2016. Jeśli zaś chodzi o deklarowane redukcje rosyjskie, warto zauważyć, że owszem ich skala jest imponująca, ale w toku trwania negocjacji Rosja zwiększyła poziom produkcji, a aktualny poziom jest rekordowy nawet w skali ostatnich kilkunastu lat. Taka sytuacja powoduje, że faktyczne redukcje o zadeklarowaną ilość obniżają



	Baryłka ropy Brent
styczeń 2015	49,76
luty 2015	58,80
marzec 2015	56,94
kwiecień 2015	61,13
maj 2015	65,61
czerwiec 2015	63,74
lipiec 2015	56,76
sierpień 2015	48,23
wrzesień 2015	48,54
październik 2015	49,29
listopad 2015	45,93
grudzień 2015	38,90
styczeń 2016	31,93
luty 2016	33,53
marzec 2016	39,79
kwiecień 2016	43,33
maj 2016	47,65
czerwiec 2016	49,93
lipiec 2016	46,53
sierpień 2016	47,16
wrzesień 2016	47,24
październik 2016	51,39
listopad 2016	47,08
grudzień 2016	54,92

Tabela 1. Jak zmieniały się ceny ropy w ostatnich miesiącach?

rosyjski wynik zaledwie do poziomów z początku roku 2016, który stanowiło i tak okres wyraźnej nadpodaży obecnej na światowych rynkach.

Oczywiście długoterminowe prognozy cen nie sugerują jednoznacznie, że działalność OPEC będzie bez znaczenia. Globalna nadpodaż zapewne przynajmniej po części może się zredukować, a ceny realnie wzrosną. W okolicach 60 USD za baryłkę wielu analityków upatruje zresztą optymalnego dla równowagi popytowo-podażowej na świecie poziomu cen. Z pewnością jednak decyzja samoograniczenia może okazać się problematyczna dla samego grona producentów OPEC, którzy nie spodziewali się chyba tak dynamicznej reakcji np. w Stanach Zjednoczonych (np. wsparcie przez prezydenta Trumpa budowy zawieszonych rurociągów), a wydaje się, że druga część roku może upływać

pod znakiem walki o udział w całości globalnego eksportu, co ponownie może przełożyć się na ceny ropy Brent, istotnej dla rynku europejskiego. Po podwyżkach zatem może nadejść etap korekty w dół, ale według wszelkich aktualnych przesłanek ani spadki ani wzrosty nie będą mieć przesadnie dużej skali w roku 2017.

POLSCY KIEROWCY NIE MUSZĄ SIĘ BAĆ

Wielu kierowców w naszym kraju z pewnością będzie sobie zadawać pytanie o to, jak mogą zmieniać się ceny w rozpoczętym niedawno roku. Wiele wydarzeń na rynku globalnym może budzić obawy czy niepokój, ale powodów do zmartwień raczej nie mam. W krajowych cenach detalicznych tutaj trudno spodziewać się zaskoczenia w postaci gwałtownego skoku. Pierwsze miesiące 2017 mogą nam upływać pod znakiem

podwyżek cen paliw, a przekroczenie psychologicznej bariery 5 zł/l dla benzyny 95-oktanowej jest prawdopodobne, ale jego pojawienie się nie powinno wpłynąć (wbrew temu co sugerować mogą spostrzeżenia niektórych dziennikarzy) na odczuwalny spadek konsumpcji paliw. Tego rodzaju ceny do niedawna były przecież jeszcze rzeczą zupełnie powszednią i Polacy nie tankowali dużo mniej.

Pocieszeniem być może fakt, że ceny benzyny 95-oktanowej przekraczające 5 zł/l i bliski cenowo względem nich diesel nie będą jednak czymś trwałym w nowym roku (przy założeniu, że przesłanki natury makroekonomicznej nie ulegną znaczącej zmianie).

Spodziewać się należy - jak już wspomnieliśmy - wzrostu skali eksportu z krajów spoza OPEC, a to z kolei spowoduje, że bilansowanie się rynku będzie wyglądać nieco inczej niż zamierzyły kraje OPEC realizując cięcia. Z tego powodu także i na naszym rynku detalicznym możemy oczekiwać jeśli nie spadków, to przynajmniej stabilizacji cenowej, zwłaszcza w drugiej połowie roku. Ostrożne prognozy każą sądzić,

że bylibyśmy świadkami cen podobnych do tych, jakie obserwowaliśmy pod koniec roku 2016. W przypadku autogazu, którego cena według niektórych głosów słyszalnych w mediach miała wzrosnąć wskutek zmian w legislacji, nie powinniśmy zoba- czyć budzącego obaw poziomu 3 zł

za litr. Znaczny udział kosztów mógł po prostu zostać przyjęty na siebie przez sprzedających, a do nadmiernej podwyżki cen LPG w detalu nie powinni oni dopuszczać, bowiem traciliby jeden z najsukcesowniej- szych argumentów za tankowaniem tego paliwa. •

	Pb95	ON	LPG
styczeń 2015	4,40	4,42	2,24
luty 2015	4,39	4,44	1,97
marzec 2015	4,61	4,67	1,88
kwiecień 2015	4,69	4,63	1,98
maj 2015	4,78	4,69	1,97
czerwiec 2015	4,91	4,75	1,90
lipiec 2015	5,00	4,67	1,88
sierpień 2015	4,89	4,49	1,92
wrzesień 2015	4,59	4,29	1,82
październik 2015	4,41	4,28	1,88
listopad 2015	4,40	4,33	2,07
grudzień 2015	4,27	4,18	2,05
styczeń 2016	4,06	3,87	1,88
luty 2016	3,96	3,69	1,74
marzec 2016	4,02	3,85	1,63
kwiecień 2016	4,20	3,88	1,60
maj 2016	4,41	4,07	1,59
czerwiec 2016	4,49	4,23	1,58
lipiec 2016	4,41	4,17	1,59
sierpień 2016	4,33	4,11	1,75
wrzesień 2016	4,42	4,23	1,89
październik 2016	4,53	4,37	1,97
listopad 2016	4,51	4,37	2,08
grudzień 2016	4,71	4,60	2,29

Tabela 2. Jak zmieniały się średnie ceny paliw na rynku krajowym?



- Najwyższej klasy sprzęt i legendarny smak kawy, czyli KAWA KUBEK W KUBEK JAK W KAWIARNI
- Rozpoznawalna marka lidera oraz innowacje COSTA Express na Twojej stacji
- Wygodny, bezinwestycyjny model współpracy
- Rozwiązania pozwalające na maksymalizację sprzedaży
- Inteligentny system zamówień i raportowania
- Minimalne zaangażowanie operacyjne pracowników stacji
- Bieżące wsparcie techniczne COSTA



Kawa na stacji – perfekcyjna, jak w kawiarni

Tankowanie plus zakupy – dla stacji benzynowych to już codzienność. Oprócz paliwa, klienci chętnie wybierają słodycze, kanapki czy kawę. Jednak poza dużą dostępnością, ważna jest dla nich wartościowa oferta i powtarzalny doskonale świeży smak. To cechy, które wyróżniają kawę dostępną w ofercie kawomatów samoobsługowych COSTA Express. Dzięki temu, Klienci stacji paliw mają pewność, że piją znakomitą kawę – taką, jak w swojej ulubionej kawiarni.

Doświadczenie i najwyższa jakość

Wyjątkowa mieszanka ziaren Mocha Italia, wieloletnie doświadczenie i niekwestionowana ekspertyza kawowa – to elementy, które świadczą o sile marki COSTA Express. Klienci mogą wybrać swój produkt z szerokiego asortymentu kaw, które znają z kawiarni. Ziarna w kawomacie są mielone indywidualnie dla każdego zamówienia, dlatego można śmiało powiedzieć, że kawa jest każdorazowo perfekcyjnie parzona. W maszynach używane jest zawsze świeże mleko. Dodatkowo, kontrolowany jest czas ekstrakcji espresso, ustawienie młynka czy stopień mielenia kawy, co sprawia, że finalny produkt ma najwyższą, precyzyjnie monitorowaną jakość.

Partner godny zaufania

Urządzenia COSTA Express są łatwe w obsłudze zarówno dla Klientów, jak i Pracowników stacji paliw. Intuicyjne menu na ekranie dotykowym ułatwia składanie zamówienia oraz sprawne przygotowanie kawy. Każdy kawomat wyposażony jest w zaawansowany system online, który monitoruje stan zapasów oraz na bieżąco kontroluje sprawność maszyny, co automatycznie redukuje zaangażowanie Pracowników stacji. Dla zachowania najwyższych standardów, spójnych ze strategią COSTA Express, Partnerzy otrzymują produkty, materiały marketingowe oraz stałą opiekę techniczną.

COSTA Express to wygoda i jakość zarówno dla Klientów, jak i Pracowników stacji benzynowych. Dodatkowo, obecność kawomatu największej w Polsce i w Europie sieci kawiarni to niekwestionowany prestiż i zwiększona atrakcyjność punktu sprzedaży.

COSTA
EXPRESS

Samoobsługowy odkurzacz parowy do prania tapicerki, czyli jak zapewnić sobie przewagę konkurencyjną.

SAMODZIELNE PRANIE TAPICERKI TO OSTATNIA NISZA RYNKOWA DO ZAGOSPODAROWANIA W FUNKCJONUJĄCYM JUŻ SYSTEMIE MYJNI SAMOOBSŁUGOWYCH.

SAMOOBSŁUGOWY ODKURZACZ PAROWY Z PRZEZNACZENIEM DO PRANIA TAPICERKI TO IDEALNE ROZWIĄZANIE DLA WŁAŚCICIELI TEGO RODZAJU OBIEKTÓW, KTÓRZY POPRZECZ DODANIE NOWEJ USŁUGI PRAGNĄ ZWIĘKSZYĆ ATRAKCYJNOŚĆ I KONKURENCYJNOŚĆ SWOJEJ OFERTY!

Obecnie konsument korzystający z myjni samoobsługowej oczekuje iż będzie ona oferowała kompleksowe możliwości wyczyszczenia całego auta. Dotyczy to nie tylko mycia i odkurzania samochodu ale i odświeżenia czy wyprania: tapicerki, podsufitki, wykładziny czy bagażnika. Dotychczas można było wykonać usługi prania w specjalistycznych punktach, a jeśli już pojawiały się rozwiązania samoobsługowe (ekstrakcyjne, pianowe) to nie spełniały oczekiwań konsumentów z powodu długiego (wielogodzinnego) czasu schnięcia mocno namoczonych w tej technologii tapicerek. Dodatkowo owe automaty nie mają możliwości pracy w okresie zimowym przez co właściciele myjni samoobsługowych nie byli zainteresowani sezonowym oferowaniem tej usługi.

SAMOOBSŁUGOWY ODKURZACZ PAROWY bazuje na technologii pozwalającej tapicerce na prawie natychmiastowe wyschnięcie. Praniu podlega tylko tapicerka, pozostała część siedzenia czyli gąbka i elementy umieszczone wewnątrz nie ulegają zamoczeniu. Dzięki takiemu rozwiązaniu wysycha tylko powierzchnia tapicerki co

znacznie skraca ten okres a elementy elektroniki zawarte w siedzeniu (coraz częściej przez producentów tam umieszczane) nie są narażone na uszkodzenia. Następną sprawą jest budowa automatu, który już od początku procesu jest tworzony z myślą o rynku samoobsługowym i różnorodności konsumentów z niego korzystających. Rozwiązania techniczne pozwalają pracować 24 h na dobę przez cały rok włącznie z zimą. Technologia tam użyta oraz dostosowania do użytku przez każdego konsumenta powoduje iż automat jest prosty i przyjazny a wypranie tapicerki nie przysparza problemów.

ZAINWESTUJ Z ZYSKIEM

Dla obiektów handlowych, stacji paliw i samoobsługowych myjni to doskonała okazja do tego, aby poszerzyć swoją ofertę o wyjątkową usługę, na którą jest na rynku ogromne zapotrzebowanie. Krajowy Kierownik do spraw sprzedaży firmy Green Steam, Adam Szarwiło mówi: „Kupno tego sprzętu to pewna inwestycja. Dotychczas kierowcy, którzy musieli skorzystać z takiej usługi płacili za nią około 150 zł. Obecnie można skorzystać z możliwości wyczyszczenia

tylko tej części tapicerki, która rzeczywiście jest zabrudzona. A co za tym idzie skorzystanie z tej usługi będzie dużo tańsze. Korzystanie z odkurzacza parowego przez 2,5 minuty to koszt 5zł. Czyszczenie fotela kierowcy zajmie nam około 5 minut i maksymalnie będzie kosztowało 10zł. Obiekty, które zdecydują się na wprowadzenie nowej usługi z pewnością odczują realne zapotrzebowanie na tę usługę, a co za tym również idzie zwiększą swój zysk.”

„Prosty sposób montażu Samoobsługowego Odkurzacza Parowego to dla mnie dodatkowa korzyść. Inwestując w sprzęt nie musiałem się martwić o dodatkowe kwestie, jak np. zapewnienie specjalnego miejsca na swojej stacji. Aby odkurzacz działał wystarczy tylko dostęp do elektryczności” – mówi Pan Marek, klient firmy Green Steam. Jak widać dodatkowym plusem do inwestycji jest prosty i niewymagający montażu sprzęt.

Jeśli jesteś właścicielem myjni samochodowej, stacji paliw lub przydrożnego terenu i chcesz zwiększyć atrakcyjność swojej oferty poprzez świadczenie całej gamy fachowych usług, skontaktuj się z firmą Green Steam:

<http://www.inwestujwmyjni.pl/>

ODKURZACZ PAROWY SELF-SERVICE

Pierwszy samoobsługowy odkurzacz parowy do prania tapicerki

CAŁOROCZNY

okres eksploatacji,
24 godziny na dobę
przez cały rok
włącznie zimą

SUCHA TAPICERKA

praktycznie w kilka chwil
po wypraniu

ŁATWOŚĆ UŻYTKOWANIA

prosta i intuicyjna forma
użycia ssawki do prania

WYRÓŻNIENIE

własnej myjni lub stacji
benzynowej na
tle konkurencji



BEZPIECZEŃSTWO

dla elektryki umieszczanej coraz
częściej w siedzeniach aut

PROSTOTA MONTAŻU

bez pozwoleń, wystarczy
energia elektryczna

ZYSK

nie tylko z samego automatu
ale i dodatkowych
konsumentów przyciągniętych
do myjni czy stacji benzynowej

POSZERZENIE

dostępności usług, praktyka
pokazuje spore zainteresowanie
praniem dywanów

Szansa dla stacji benzynowych i myjni
bezdotykowych na pozyskanie nowych
klientów chcących samodzielnie
wyczyścić wnętrze samochodu

Umożliwienie kierowcom własnoręcznego
czyszczenia wnętrza pojazdu jest
odповідzią zarówno na potrzeby
właścicieli myjni, jak i ich klientów

Najlepszy i najtańszy sposób
na wypranie tapicerki
w samochodzie



Nowość !!! Automat Combo czyli dwa w jednym: pranie tapicerki plus odkurzanie standardowe -
to wszystko w jednym urządzeniu. Zapraszamy do kontaktu po szczegóły.



Szybki czas
schnięcia



Oszczędność
pieniędzy



Dezynfekuje



Eliminuje
zapachy



www.inwestujwmyjnię.pl
www.greensteam.pl

Adam Szarwiło
tel: (+48)662 408 561
adam.szarwilo@greensteam.pl

Co sądzę o... obsłudze na podjeździe stacji paliw

DR SZYMON ARASZKIEWICZ

Zachowywanie się zgodnie ze zdrowym rozsądkiem i tzw. wyczuciem sytuacji zwiększa, wg mnie, szanse na skuteczne poradenie sobie z większością wyzwań w kontaktach międzyludzkich, ogólnie w życiu. Podobnie jest z pracą na podjeździe na stacji. Jako klient cenię sobie „złoty środek” w postępowaniu pracowników placowych, czyli ani nie zbyt nachalne podejście, ani też nie zupełny minimalizm. Warto by zarządzający stacją poświęcił trochę czasu na dobry dobór osób działających na podjeździe. Wybór przypadkowy czy niepremyślany może okazać się „strzałem w stopę”.

Znamy właściciel stacji opowiadał kiedyś, jak sam wpadł we własne sidła. Przyjął zasadę, że tych pracowników, którzy nie poradzą sobie z zadaniami związanymi z gospodarką towarową na stacji, będzie wysyłał „na plac”, niech paliwo nalewają (na jego stacjach funkcjonują podjazdy). Przypomina to trochę popularną niegdyś na podwórkach i boiskach szkolnych zasadę, że do drużyn piłkarskich najsłabszych wybiera się na końcu i bardzo często wysyła na bramkę. Niestety, praktyka pokazała, że wysyłanie najsłabszych na plac przy dystrybutorach może przynieść podobny efekt, jak wystawianie słabego bramkarza – kiepski. Wspomniany właściciel, o ile tylko pozwalała mu na to sytuacja kadrowa w firmie i dostępność ludzi na rynku pracy, zmieniał politykę doboru pracowników na plac.

Zanim przejdziemy dalej, trzeba zrobić założenie wstępne – na sukces stacji paliw składa się mnóstwo czynników i nie da się powiedzieć, że zadbanie tylko o jeden z nich to gwarancja świetnej sprzedaży niezależnie od

wszystkiego innego (takim elementem ewentualnie może być cena paliwa, ale zaoferowanie naprawdę super atrakcyjnej ceny dla klienta nie jest proste, o czym wiedzą wszyscy którzy orientują się w realiach handlowo-marżowych w paliwowym detalu). Jak przy wszystkich więc moich rozważaniach z cyklu „Co sądzę o...” zaznaczam, że mówimy o różnych częściach wielkiej układanki – wszystkie one razem muszą się dobrze połączyć, by powstało to, co chcemy, jeden czy dwa elementy obrazu nie stworzą. Obsługa klienta na placu to zatem część takiej „układanki”, równie istotna jak wszystkie inne.

Podjazd, strefa tankowania – to pierwsze elementy, które klient widzi i których dotyczy (cudzystów celowo pominięty) podczas wizyty. Ten, kogo spotka na placu, to zatem niejako gospodarz stacji. Dobrze byłoby wysyłać więc do obsługi bezpośredniej takich ludzi, którzy znają i stosują podstawowe zasady dobrego wychowania i przynajmniej nie boją się, albo z definicji nie nienawidzą, innych ludzi. Takich, którzy będą umieli w jednym-dwóch zdaniach powiedzieć to, co w danej sytuacji klientowi powiedzieć trzeba, którzy będą też umieli milczeć, gdy milczenie będzie najwłaściwsze, bo klient ewidentnie nie wygląda na zainteresowanego pogawędką. Jestem przeciwnikiem sztywnych schematów i narzucania ścisłych ram („zawsze zapytaj o Tę rzecz/zaproponuj zawsze TO/zawsze zapytaj klienta, jak zdrowie”), bo prowadzi to do absurdów (pisałem o tym w rozważaniach dotyczących sprzedaży dodatkowej na stacjach). Zachęcam natomiast

zawsze do działania, inteligentnego i opartego na kontekście sytuacji w jakiej jest pracownik stacji i klient. Tacy pracownicy, którzy umieją się w podobny sposób odnaleźć, nadają się na plac.

Wbrew pozorom pracownik podjazdu, który nalewa paliwo, ma znacznie poważniejsze zadanie niż tylko ułatwienie życia kierowcom, którzy nie chcą się pobrudzić tankując, czy też tworzenie ogólnie przyjaznego klimatu wizyty. Może rozpocząć proces sprzedaży dodatkowej, bo choćby zareaguje na sytuację dającą szansę na nienachalną sprzedaż (czyli zauważy np. spaloną żarówkę albo zniszczone pióro wycieraczki). Sam zresztą fakt, że kierowca nie nalewa paliwa sam, tylko jest zastępowany przez pracownika, powoduje że klient idzie do sklepiku przystajczego i spędzi w nim siłą rzeczy więcej czasu, może coś sobie kupić poza zapłaceniem za paliwo. Z kolei pracownik wysłany na plac na siłę to ryzyko: że coś zrobi źle podczas tankowania i będą problemy, że wejdzie w niepotrzebne dyskusje czy kłótnie z klientami, że ogólnie stworzy nieprzyjemne i złe wrażenie. Po co ryzykować, zwłaszcza że dziś klient naprawdę ma gdzie się udać, gdy nie spodoba mu się u nas. •



DR SZYMON ARASZKIEWICZ – WSPIERA STACJE I SIECI PALIWOWE W CODZIENNYM ROZWOJU. DORADZA W ZAKRESIE OFERTY PALIWOWEJ I POZAPALIWOWEJ NA STACJACH, W MARKETINGU, OBSŁUDZIE KLIENTA. SZKOLI KIEROWNIKÓW I PRACOWNIKÓW, POMAGA BUDOWAĆ SILNE ZESPOŁY, ZORIENTOWANE NA WSPÓLNY SUKCES. WIĘCEJ: CONSULTING.INFORMATIONMARKET.PL.



DOŁĄCZ DO ŚWIATOWEGO LIDERA RESTAURACJI SZYBKIEJ OBSŁUGI!

SYSTEM FRANCYZOWY SUBWAY TO:

- ponad 50 lat doświadczenia
- niskie nakłady inwestycyjne i koszty operacyjne
- elastyczny i prosty koncept
- wszechstronne, stałe wsparcie dla franczyzobiorcy



RESTAURACJA SUBWAY NA STACJI PALIW TO:

- rozszerzenie istniejącej oferty poprzez unikalny koncept
- wyróżnienie na rynku
- dopasowanie do rosnących oczekiwań klientów



KONTAKT DLA WOJEWÓDZTW:

MAZOWIECKIE, PODLASKIE, WARMIŃSKO-MAZURSKIE:

Agent ds. rozwoju Michał Dorszewski

Tel.: 507 000 508

e-mail: dorszewski_m@subway.com

KONTAKT DLA POZOSTAŁYCH WOJEWÓDZTW:

ANASTASSIYA YERSHOVA

Tel.: 00 800 112 4063 (darmowy z Polski)

e-mail: ce_europe_sales@subway.com

SUBWAY® jest zarejestrowanym znakiem towarowym Subway IP Inc. ©2017 Subway IP Inc.

www.subway.pl

The background of the entire poster is a collage of four photographs showing various scenes from a trade fair. Top left: A man in a suit talking on a mobile phone near a red booth with a 'SIGN POLAND' logo. Top right: A woman sitting at a desk with a computer monitor, with a 'Sygnity Business-Innovatio' logo in the background. Middle right: A group of people, including a man and a woman, looking at a laptop on a table. Bottom: A large outdoor exhibition stand for 'akc myjnie' (AKC car washes) with various promotional banners and people walking around.

**ATRAKCYJNY
PROGRAM**

**OFERTY
RABATOWE**

**Najszybciej
rozwijające się
Targi Paliwowe
w Polsce**



Międzynarodowe Targi Paliwowe
**STACJA I BIZNES
PRZYSZŁOŚCI**

27-28 września 2017 r.

Wrocław, Hala Stulecia

**BEZPŁATNE
SZKOLENIA
I WARSZTATY**

**SPOTKANIA
NETWORKINGOWE**

**NAJWIĘKSZA
STREFA MYJNI W POLSCE**