

Na Stacji Paliw

Nr 4 (9) | Październik – Grudzień 2017

REKORDOWY ROK SIECI MOYA – WYWIAD Z PAWŁEM GRZYWACZEWSKIM



WDRAŻAJ POMYSŁY, A ZYSKI PRZYJDĄ SAME – PRZYKŁAD PKN ORLEN

Temat numeru

Jakie zmiany na rynku w 2018 roku?



SIŁA MARKI COSTA EXPRESS NAPĘDZA STACJE PALIW

Zakup kawy COSTA EXPRESS dla klientów wielu naszych Partnerów jest drugim, obok tankowania, powodem zatrzymywania się na stacjach. Gwarancja smaku i jakości kawy oraz kolejne innowacje technologiczne sprawiają, że COSTA EXPRESS jest na najlepszej drodze, by zrewolucjonizować rynek kawy on-the-go

DLACZEGO COSTA EXPRESS?

- Siła marki COSTA EXPRESS:** większa atrakcyjność oferty stacji
- Najwyższa jakość produktu:** świeżo mielone ziarna mieszanki Mocha Italia znanej z kawiarni COSTA COFFEE
- Kawomaty klasy premium:** wysoka jakość kawy, wyróżniający design, wygoda korzystania
- Minimalne zaangażowanie operacyjne Partnera:** inteligentny system monitorowania i raportowania
- Bezinwestycyjny model dla Partnera:** minimalne zaangażowanie obsługi i ograniczone koszty operacyjne
- Wsparcie COSTA EXPRESS:** serwis techniczny i materiały marketingowe



Obecność na stacji benzynowej COSTA EXPRESS jest w opinii kierowców czynnikiem znacząco podnoszącym jej atrakcyjność, co przekłada się na zwiększenie zysku Partnerów. Potwierdzają to badania, według których klienci korzystający z kawomatów COSTA EXPRESS są zdecydowanie bardziej skłonni do polecenia tych lokalizacji. Skłonność do rekomendowania stacji benzynowej jest aż o ponad 46% większa wśród klientów kupujących kawę COSTA EXPRESS¹, co przekłada się bezpośrednio na pozytywny wizerunek stacji partnerskich.

Co więcej, kierowcy są skłonni do nadkładania drogi, aby zatrzymać się na stacji oferującej COSTA EXPRESS. Aby trafić na taką stację 51% klientów jest gotowych przejechać dodatkowy kilometr, 37% dodatkowe pięć kilometrów, 24% dodatkowe 10 kilometrów, a 12% - nawet 50 kilometrów². Klienci doceniają prostotę obsługi, szybkość przygotowania napoju, jakość kawy, ale także bezawaryjność, wygodę korzystania i design kawomatu. Korzystanie z maszyn COSTA EXPRESS dobrze ocenia 94% klientów, w tym 74% bardzo dobrze.

Jakość produktu, wygoda użytkowania

W COSTA EXPRESS jakość sprzętu bezpośrednio przekłada się na jakość oferowanego produktu. Swoim Partnerom oferujemy wyłącznie kawomaty premium, które obok najwyższej jakości produktu - wyróżniają się wygodą korzystania i obsługi oraz atrakcyjnym, nowoczesnym designem. Dążymy do tego, by niemal w pełni zautomatyzowana obsługa ekspresów COSTA minimalizowała zaangażowanie obsługi stacji benzynowych, a samo korzystanie z naszych kawomatów - było jeszcze wygodniejsze. Każdy kawomat wyposażony jest w zaawansowany system online, który pozwala na zdalne monitorowanie urządzenia - kontroluje m.in. stan zapasów i powiadamia z wyprzedzeniem o konieczności uzupełnienia poszczególnych produktów. To funkcja, która ułatwia pracę obsługi stacji, a także znacząco usprawnia wewnętrzne procesy zarządcze.

^{1,2} Badanie zrealizowane przez firmę badawczą 4P Mix Research wśród klientów stacji partnerskich COSTA EXPRESS, N=400



COSTA
EXPRESS

Od redaktora

Ostatni kwartał roku to z pewnością dobry czas na podsumowania i ważne zmiany na rynku w roku 2017, ale także na baczne przyjrzenie się temu, co może dla rynku paliwowego mieć przełomowe znaczenie w kolejnych miesiącach. Z tego powodu zdecydowaliśmy się na uczynienie tematem numeru tekstów poświęconych ważnym zmianom w prawie, które mocno wpłyną na sposób funkcjonowania rynku – zarówno hurtowego, jak i detalicznego. Walka z szarą strefą przybiera bowiem na sile i wdrażanie kolejnych narzędzi zabezpieczających rynek przed nieuczciwością nierzadko wiąże się z istotnymi zmianami w sposobie działania wszystkich podmiotów rynkowych. Chcąc trzymać rękę na pulsie zmian – pytamy o nie ustawodawców i przedstawicieli branży.

Poza tym chcemy Państwu zaproponować jak zawsze różnorodne teksty poświęcone mniej lub bardziej ponadczasowym tematom związanym z funkcjonowaniem rynku detalicznego w Polsce. Z dumą i radością przypominamy Państwu dopiero co zakończone ogólnopolskie branżowe święto, jakim była trzecia już edycja Międzynarodowych Targów „Stacja i Biznes Przyszłości”. Nie zapominamy o stałych działach – i staramy się zawsze pozostawać blisko rynkowych potrzeb i zmian. Zachęcamy Państwa do kontaktu z nami, jeśli uważacie Państwo, że jakiś temat dotyczący polskich paliw zasługuje na szczegółowe omówienie.

Życzymy miłej lektury ostatniej w tym roku edycji naszego kwartalnika!

dr JAKUB BOGUCKI REDAKTOR NACZELNY

Spis treści

WYDARZENIA Newsy z rynku	4-5
WYDARZENIA Coroczne święto branży paliw we Wrocławiu	6-10
TEMAT NUMERU Nowe narzędzia pozwalają na skuteczną walkę z szarą strefą	11-13
TEMAT NUMERU Kasy fiskalne online i elektroniczne paragony – co się zmieni w 2018 r.?	15-17
TWOJA STACJA Wdrażaj pomysły, a zyski przyjdą same	18-20
TWOJA STACJA Rekordowy rok sieci MOYA	21-23
PRAWNIK RADZI Pośrednictwo w sprzedaży i legalizacja dystrybutorów LPG – dwa ważne pytania	25-26
RYNEK PALIWOWY Design stacji i na stacji – jak się dobrze wyróżnić?	28-29
CO SĄDZĘ... Błyskawicznie czy trochę spokojniej, czyli co sądzę o przyspieszaniu procesu płacenia za paliwo	30

Na Stacji Paliw

Nr 4 (9) 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
Gabriela Kozan
Grzegorz Maziak
Magdalena Robak

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

Newsy z rynku

TANKUJ24 JUŻ NA 85 STACJACH

Aplikacja Tankuj24, której właścicielem jest spółka Unimot rozwija się dynamicznie. Dzięki niej możliwy jest zakup paliwa online, a ciągu trzech miesięcy do programu przystąpiło 85 stacji paliw. Wśród nich ponad 30 należy do sieci ARGE, AVIA, HUZAR, MOYA, zaś 15 to stacje pod brandem BP, LOTOS, Statoil/Circle K i Shell.

Korzyści dla stacji z zostania partnerem Tankuj24 to napływ nowych klientów, zainteresowanych okazjonalną ceną paliwa, ale także korzystających ze standardowej oferty produktowej i usługowej danej stacji. Dla stacji obciążeniem nie są koszty prowizji za płatności elektroniczne od paliwa sprzedanego przez aplikację. Te koszty bierze na siebie Tankuj24. Kierowcy korzystający z aplikacji mogą liczyć na raba wynoszący od kilku do kilkunastu groszy na każdy litr paliwa.



KARTAMI LOTOS BIZNES I EUROSHELL UREGULUJEMY RACHUNKI

Od sierpnia za pomocą kart flotowych Lotos Biznes oraz euroShell ich użytkownicy mogą nie tylko zapłacić za paliwa, ale także pokryć koszty zakupu akcesoriów samochodowych, produktów chemicznych czy wysokości opłat drogowych. Karty tego rodzaju mogą być wykorzystywane na 484 stacjach sieci Lotos jak i 409 stacjach Shell w Polsce. Dzięki takiemu wspólnemu postanowieniu możliwa jest z pewnością większa wygoda kierowców korzystających ze stacji.



ORLEN ROZSZERZA ASORTYMENT SPOŻYWCZY

Wiadomość, że PKN Orlen zamierza podjąć współpracę z producentem batonów, w tym energetycznych, proteinowych oraz musli jest kolejnym potwierdzeniem planów tworzenia własnej marki produktów spożywczych na swoich stacjach spożywczych (chodzi o 1200 obiektów). Orlen zapowiadał ogłaszając propozycję współpracy, że chce nieustannie poprawiać swoją efektywność ekonomiczną oraz pozycję rynkową. Projekt zakładał składanie ofert do 15 września.



STACJA Z MIEJSCEM DLA MAM

W planach Ministerstwa Infrastruktury i Budownictwa pojawia się projekt ulokowania na każdej nowej stacji paliwowej, dysponującej pawilonem o powierzchni większej niż 100 metrów kwadratowych miejsca dla matek karmiących i przewijających swoje dzieci. Opinia branży odnośnie projektu rozporządzenia jest odmienna od planów legislacyjnych, bowiem zasadność tworzenia takich punktów nie jest jednakowa w każdym z obiektów stacyjnych. Problemem może być zwłaszcza umieszczenie kąpielnic w stacjach miejskich, gdzie kierowcy nie spędzają czasu w taki sam sposób, jak na obiektach przy drogach tranzytowych. Jest też możliwe, że wielu inwestorów dla obejścia przepisu może decydować się na budowę sklepów o powierzchni do 100 m kwadratowych.





150 WSPÓLNYCH PLACÓWEK SKLEPOWYCH BP ORAZ PIOTRA I PAWŁA

Artur Wójcik, dyrektor Działu Sklepów w BP w Polsce sugerował, że możliwe jest uruchomienie nawet 150 takich placówek w ciągu najbliższych dwóch lat. Pierwszy taki obiekt od lipca działa w Warszawie. W tamtejszej ofercie sklepowej mamy około 3 tys. produktów, wśród nich m.in. artykuły marki własnej Piotr i Paweł. Dobrym przykładem takiej współpracy może być rynek niemiecki z konceptem Rewe To Go działający w Niemczech, czy holenderski, gdzie BP partneruje marka Albert Heijn.

STACJE NIE UBYWA

Według szacunków Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego (POPiHN) nie ubyło w Polsce stacji paliw w porównaniu z końcówką kwartału drugiego – nadal jest to 6624 placówek. Liderem ilościowym pozostaje nadal PKN Orlen z 1758 placówkami (o 4 więcej niż pod koniec czerwca br.). Wśród kolejnych koncernów: BP zarządza 526 stacjami, Grupa Lotos operuje 485 stacjami, w tym 204 pod szyldem Optima, Shell – 424, a Circle K – 349 stacjami. Szacunki POPiHN mówią o udziale rynkowym stacji niezależnych na poziomie 14,3 proc., a stacji marketowych – na poziomie 2,8 proc.



MYJNIA, KTÓRA WYTWARZA PRĄD

Łomżyńskie MPK na swojej myjni dla autobusów ulokowało instalację fotowoltaiczną, która wytwarza energię elektryczną. Dzięki innowacji generowana jest energia o mocy 28,6 kWp, która zasilą całą bazę czyli budynek administracyjny, warsztat, myjnię i stację paliw. Jedynie dni o pochmurnej aurze wymuszają na instalację dodatkowe zasilanie sieciowe. W Łomży nie jest to pierwsza tego typu innowacja. Miasto dysponuje także przystankiem z turbiną wiatrową, który pozwala na ładowanie urządzeń mobilnych, a w planach jest także nabycie elektrycznych autobusów, które mogłyby być zasilane energią pozyskiwaną ze słońca.



LOTOS CHCE TYSIĄCĄ STACJI

Gdańska grupa zamierza zwiększyć ilość placówek pod swoim szyldem – prezes Marcin Jastrzębski sugeruje, że jednym ze sposobów realizacji takiego projektu byłaby akwizycja innej sieci. Ambitny cel tysiąca obiektów na polskim rynku może ponadto wiązać się z lepszym wpływem Lotosu na marżę i ceny. Na koniec 3 kwartału 2017 Lotos był operatorem 485 stacji.

NIEDZIELNY HANDEL NA STACJACH NADAL BUDZI EMOCJE

Sejmowa Komisja Polityki Społecznej i Rodziny wprowadziła liczne poprawki do projektu ustawy o handlu w niedziele. Z pewnością dla paliwowców najistotniejsza jest ta zgłoszona przez Janusza Śniadka – dzięki niej zakaz handlu w niedziele nie będzie dotyczył stacji paliw płynnych. Wcześniejsza wersja zapisu projektowego mówiła, że zakaz nie obowiązywałby na stacjach paliw płynnych „których przeważająca działalność polega na sprzedaży paliw”. Poprawiono także zapisy dotyczące Wigilii Bożego Narodzenia i Wielkiej Soboty – w te dni obowiązywać ma ten sam katalog wyłączeń, co w niedziele.



Coroczne święto branży paliw we Wrocławiu

Wrocław po raz kolejny gościł polską branżę paliwową i myjniową na swoich corocznych targach – „Stacja i Biznes Przyszłości”. Trzecia już edycja eventu, stanowiła jak każdego roku doskonałą okazję do nawiązania kontaktów, wymiany opinii i zapoznania się z najnowszymi rozwiązaniami technicznymi. Podobnie jak w poprzednich latach uczestnicy mieli też okazję skorzystać z bezpłatnych szkoleń i warsztatów o tematyce biznesowej i prawno-podatkowej. Liczne opinie zadowolonych uczestników i, jak co roku, imponująca frekwencja oraz szeroka oferta wrocławskich Targów są dla nas po raz kolejny dowodem, że taka formuła biznesu wciąż ma w Polsce istotne znaczenie, a jej skuteczność trudno zrównoważyć innymi rodzajami spotkań i działań.

Targi odbywały się we wrocławskiej Hali Stulecia – lokalizacji wyjątkowo prestiżowej i atrakcyjnej dla odwiedzających – w dniach 27-28 września b.r. Ponad 60 wystawców miało możliwość zaprezentowania swojej oferty z tak różnych obszarów tematycznych, jak systemy franczyzowe, nowinki techniczne czy koncepty gastronomiczne. Mocnym punktem targów była także Strefa Myjni, która skupia raz w roku największą w Polsce ofertę systemów myjniowych, prezentowanych przez liderów tej branży.



SZKOLENIA POMAGAJĄ RYNKOWI

Cztery różne bloki szkoleniowe są mocną stroną wrocławskich Targów – tak również było w tym roku. Ich charakter ma wielką wartość edukacyjną dla uczestników rynku, a różnorodność oferty szkoleniowej powoduje, że zainteresowanie nimi od lat nie słabnie. Aktualne problemy prawno-podatkowe związane z prowadzeniem stacji paliw były tematem pierwszego z nich – o zawiłościach VAT-owskich i SENT-owych opowiadał Krzysztof Rutkowski, prawnik i doradca podatkowy z Kancelarii Doradztwa Celnego i Podatkowego Rutkowski i Witalis

Szczególnie interesujące było spotkanie „Jak wybrać najlepszą ofertę franczyzową dla stacji paliw”, które rozpoczęli niezależni eksperci Michał Wiśniewski z Profit System i Marcin Trepka z K&L Gates mówiący o specyfice i zawiłościach umów franchisingowych, a po nich swoje oferty omówili przedstawiciele takich operatorów, jak Circle K, AVIA, MOYA, BP, PKN ORLEN czy HUZAR Polskie Stacje Paliw.

Aleksander Hołoga („Muszkieterowie”) – doświadczony praktyk i menadżer w branży paliw prowadził doskonale przyjęte szkolenie pt. „Jak otworzyć własną stację paliw?”, a na temat tego jak otworzyć i z sukcesem prowadzić myjnię samochodową mówił Piotr Andrzejewski, prezes zarządu BKF Myjnie Bezdotykowe – firmy, która produkuje myjnie na rynek krajowy i wiele rynków zagranicznych. ➡➡

» GŁOS EKSPERTÓW WYJAŚNI WĄTPLIWOŚCI

Stałym elementem naszych targów co roku są imprezy konferencyjne, które stanowią forum wypowiedzi ekspertów i specjalistów branżowych. Cieszą się one nieodmiennym zainteresowaniem – zwłaszcza w okresie dużej zmienności zarówno przepisów prawnych jak również podatkowych. W tym roku odbyła się siódma już edycja, podczas której kluczowe były kwestie aktualnych zmian prawa. VII Spotkanie Branży Paliwowej – Polski Rynek Paliw 2017 we Wrocławskim Centrum Kongresowym było okazją do zapoznania się ze studium przypadku działalności firmy paliwowej (Wadim Bagiński, reprezentujący swoje spółki Versus-Petrotrans), a także do wysłuchania prelekcji o prawnym aspekcie oskarżeń o udział w „karuzeli podatkowej” (doradca Wojciech Kotala). Mecenas Krzysztof Rutkowski prezentował natomiast kwestię rozszerzenia kontroli SENT oraz najczęstsze problemy praktyczne dotyczące tego systemu. Prelegenci z pewnością ułatwili słuchaczom orientację w niełatwej sytuacji prawno-podatkowej, a ich znakomita merytoryczna forma tylko dopomogła w zrozumieniu intencji prawodawców. Drugim ważnym elementem segmen-

tu konferencyjnego naszych targów była impreza poświęcona zjawisku elektromobilności na stacji paliw. Zmiany w zakresie popularyzacji napędu elektrycznego na rynku światowym zachodzą coraz dynamiczniej, tutaj również rodzą się liczne pytania i wątpliwości operatorów stacji. Doskonałą okazją była zatem konferencja zrealizowana we współpracy z pismem „Menadżer Floty”, podczas której rynkowi specjaliści i przedstawiciele firm oferujących usługi związane z elektromobilnością mogli rozstrzygnąć wiele wątpliwości i pokazać perspektywy tego rodzaju rozwiązań w Polsce.





SZUKASZ MYJNI? ODWIEDŹ WROCŁAW!

Wielkim sukcesem wrocławskiej imprezy i jej „znakiem rozpoznawczym” jest z pewnością Strefa Myjni samochodowych. „W zeszłym roku reprezentacja firm w Strefie Myjni podczas targów była największą w Polsce” – można przeczytać na naszej stronie internetowej. Tegoroczna strefa również stanowiła doskonałą okazję do zobaczenia na żywo wielu rozwiązań technologicznych i spotkania się ze specjalistami gotowymi „uszyć” ofertę do potrzeb każdego klienta. Szesnaście różnych stanowisk w cieniu wrocławskiej Iglicy niemal przez całe dwa dni zmagало się z wielkim zainteresowaniem zwiedzających, a zainteresowani stworzeniem, odnowieniem czy naprawą myjni mogli nie tylko zobaczyć prezentację firm, ale także wziąć udział w dopasowanym do potrzeb szkoleniu branżowym. Z pewnością renoma wrocławskiej Strefy Myjni Samochodowych uprawnia już do nazwania jej najlepszym adresem dla każdego zainteresowanego tego rodzaju usługami. To jeden z najmocniejszych punktów targów „Stacja i Biznes Przyszłości”, który z pewnością będzie rozwijany w kolejnych latach. ➡➡

» BIZNESOWE „ŁĄCZENIE PAR”

Wrocławskie targi 2017 były na wielu płaszczyznach okazją do zawarcia biznesowych kontraktów, spotkania kontrahentów, możliwości nawiązania relacji w swobodnej, niewymuszonej atmosferze. Zadanie to spełniał m.in. system networkingu biznesowego – efektywnego, a także taniego sposobu dotarcia do nowych partnerów i kontrahentów. W ciągu dwóch targowych dni pojawiło się w Strefie Networkingu około 1500 osób, które miały tu możliwość porozmawiania i rozwinięcia wspólnych pomysłów przy dobrej kawie. Temu samemu celowi służył również zorganizowany w ramach Targów bankiet na około 300 osób w ekskluzywnej i dyskretnej aurze Hotelu Mercure Wrocław Centrum. Tutaj również celem było przede wszystkim budowanie więzi i integracja środowiska – której owocem może być długofalowa współpraca na rynku paliw i rynkach powiązanych.



WIDZIMY SIĘ ZA ROK

Już teraz, znając dobre opinie uczestników odnośnie tegorocznych targów możemy z dumą zaprosić uczestników do wzięcia udziału w czwartej edycji Międzynarodowych Targów Paliwowych „Stacja i Biznes Przyszłości”, które odbędą się 26 i 27 września 2018 wrocławskim kompleksie Hali Stulecia. Już teraz można także kontaktować się w sprawie znalezienia się w gronie wystawców i zaprezentowania swoich rozwiązań i produktów klientom, którzy wrześniowe Targi zaczęli już traktować jako stały element branżowego kalendarza. Tam bowiem najłatwiej spotkać się z kontrahentami, dowiedzieć najwięcej o bieżących problemach przedsiębiorców paliwowych i zawrzeć korzystne transakcje biznesowe. ■



**Już za rok
widzimy się ponownie!**

Międzynarodowe Targi Paliwowe
**STACJA I BIZNES
PRZYSZŁOŚCI**

**26-27 września 2018 r.
Wrocław, Hala „Stulecia”**



<https://www.targipaliwowe.pl/pl/>

Nowe narzędzia pozwalają na skuteczną walkę z szarą strefą

KIEROWNICTWO DEPARTAMENTU ZWALCZANIA PRZESTĘPCZOŚCI EKONOMICZNEJ W MINISTERSTWIE FINANSÓW OPOWIADA O DOŚWIADCZENIACH W WALCE Z SZARĄ STREFĄ W OBRODIE PALIWAMI I SKUTECZNOŚCI SYSTEMU SENT.

Grzegorz Maziak:

Rosnące wpływy do budżetu pokazują, że uszczelnianie systemu podatkowego działa. Co jest źródłem sukcesu w walce z nadużyciami?

Piotr Dzedzic, Dyrektor Departamentu Zwalczania Przestępczości Ekonomicznej:

Na sukces w obszarze paliw złożyły się działania legislacyjne w postaci pakietu paliwowego, działania analityczne, których na co dzień nie widać, ale dla nas to bardzo cenne źródło danych np. zestawienie informacji z SENT i JPK – tu już mamy kilka „trafię” czyli sytuacji, że dane się nie bilansowały. Do tego dochodzi trzeci brakujący wcześniej element – działania kontrolne, czyli praca funkcjonariuszy, którzy w terenie fizycznie sprawdzają transporty drogowe 24 godziny na dobę. To wszystko razem przelożyło się na tak wyraźną poprawę sytuacji w obszarze handlu paliwami w Polsce.

Edward Komorowski, Zastępca Dyrektora Departamentu Zwalczania Przestępczości Ekonomicznej:

Po wprowadzeniu pakietu paliwowego był okres, kiedy wszystkie statystyki szły w górę, później ten pozytywny trend wyhamował. Okazało się, że sama zmiana legislacji to było za mało i dopiero wprowadzenie fizycznych kontroli na drogach było ciosem, który zaskoczył wszystkich nieuczciwych przedsiębiorców. Szczególnie, że skala

naszych działań była bardzo duża. Od początku zaangażowaliśmy do nich bardzo dużą grupę osób.

GM: Bez zmian w przepisach nie było szans na skuteczną walkę z oszustami?

PD: Wcześniej nasze działania w zakresie zwalczania nadużyć w handlu pali-

wami charakteryzowały się aktywnością, tzn. wewnętrznie określaliśmy, że w wybranych dniach były prowadzone kontrole i wtedy obserwowaliśmy takie zjawisko, że transporty przestawały jechać do Polski. Jednak kiedy kończyliśmy nasze działania, ruch na kontrolowanych trasach znowu się zwiększał.

EK: Jest jeszcze jedna różnica. Realne narzędzia w postaci przepisów kar- ➡➡



» nych, które umożliwiały nam zatrzymywanie wcześniej nie funkcjonowały. Nasze działania to były bardziej czynności analityczne. Zatrzymaliśmy samochód na drodze, patrzyliśmy do kogo jedzie i musieliśmy uruchamiać kontrolę, która realnie mogła zareagować dopiero po złożeniu deklaracji. Musieliśmy czekać nawet kwartał na złożenie takiej deklaracji.

GM: W ostatnich tygodniach coraz rzadziej słyszymy o spektakularnych zatrzymaniach osób będących członkami grup wyłudających podatek VAT w obrocie paliwami.

Czy to oznacza, że problem szarej strefy został rozwiązany?

PD: Nie, zatrzymań cały czas jest sporo. Nie ma praktycznie tygodnia bez ujawnienia jakiegoś większego przestępstwa. Przykładowo na początku września w okolicach Piotrkowa Trybunalskiego mieliśmy duże ujawnienie całej linii do odbarwiania oleju opałowego. W pierwszej fazie zatrzymanych zostało kilkanaście osób, zabezpieczyliśmy prawie 600 tys. litrów oleju.

GM: Ale to przestępczość paliwowa nazwijmy to umownie „w starym stylu”. A co z oszustami zajmującymi się karuzelami VAT-owskimi?

EK: Problem przestępców zajmujących się karuzelami polega na tym, że już nie jest tak łatwo jak kiedyś. W przeszłości paliwo przyjeżdżało do Polski, była od niego płacona akcyza, ale nie był płacony VAT, po czym firmy zniknęły.

PD: Mówiąc o przestępczości paliwowej trzeba pamiętać, że nie mamy do czynienia z jakimiś pojedynczymi osobami, które gdzieś na własny rachunek próbują się dorobić. To są międzynarodowe, wyspecjalizowane grupy przestępcze, które błyskawicznie reagują na sytuację w danym państwie. One szukają miejsc gdzie jest duży rynek, a struktury państwa nie mają



doświadczenia i brakuje im narzędzi do walki z tego typu przestępczością. Z naszej wiedzy operacyjnej wynika, że coraz większy nacisk na zwalczanie karuzel podatkowych w Polsce powoduje, że część oszustów woli przenieść się w inne miejsca, np. na południe Europy.

GM: Czy w takim razie jest szansa na złapanie osób zarządzających grupami przestępczymi, które są odpowiedzialne za rozwój szarej strefy w obrocie paliwami w Polsce?

PD: Biorąc pod uwagę skalę nadużyć oraz to jak ogromne pieniądze wchodziły w grę, to namierzenie tych głównych kreatorów szarej strefy i pociągnięcie ich do odpowiedzialności będzie bardzo trudne. Może nam się uda w kilku takich przypadkach, bo nie zdradzę tutaj tajemnicy, jeśli powiem, że pracujemy nad kilkoma większymi sprawami operacyjnie, gdzie wątek wysokiego szczebla decyzyjnego organizatorów mamy namierzony. Czas pokaże czy uda się zebrać odpowiedni materiał dowodowy dla prokuratury i przekuć go na postępowanie karne.

GM: Z tego co Panowie mówią, system SENT to skuteczne narzędzie wspomagające walkę

z oszustami, ale to też spore obciążenie dla małych firm.

Część przedsiębiorców wskazuje np. że do jego obsługi potrzebne są dodatkowe stanowiska pracy.

PD: Szukając rozwiązań uszczelniających system podatkowy w obszarze paliw cały czas jesteśmy w kontakcie z branżą. Staramy się, żeby wprowadzane rozwiązania były jak najmniej uciążliwe, gdzie tylko możemy wprowadzamy uproszczenia w działaniu, ale nie da się tego zupełnie zautomatyzować. Sama ustawa o systemie monitorowania drogowego przewozu towarów od początku jej tworzenia była konsultowana z biznesem, stąd m.in. wyłączyliśmy z niej transporty do 500 litrów czy osoby fizyczne.

EK: Staramy się też na bieżąco minimalizować uciążliwości związane z działaniem systemu. Na drodze rozporządzenia zrobiliśmy specjalny rodzaj zgłoszenia zbiorczego. Można nim objąć całą cysternę, wpisując tych odbiorców, których się zna, a pozostała część paliwa jest transportowana na zbiorczym zgłoszeniu.

PD: Przedsiębiorcy zdają sobie sprawę z tego, że w grę wchodzi ogromne pieniądze i obsługa systemu monitorowania przewozów to jest koszt, który w warto ponieść w walce ze światem przestępczym. Warto też podkreślić, że na system SENT jako podatnicy nie

wydaliśmy dodatkowo nawet złotych. Został stworzony przez pracowników resortu finansów w ramach zadań wewnętrznych w zaledwie sześć miesięcy.

GM: Czy kontrole drogowe są stosowane na szeroką skalę w ramach systemu SENT? Ile z nich wykazało niezgodności ze zgłoszeniem lub transport bez zgłoszenia?

PD: Według stanu na wrzesień tego roku mamy już ponad 1,5 mln zgłoszeń w systemie SENT, a liczba kontroli to ponad 10 proc. wszystkich zgłoszeń. Tak wysoki wskaźnik powoduje, że jest to skuteczne narzędzie.

EK: Liczba niezgodności to nie jest istota problemu. System SENT i prowadzone kontrole mają mieć przede wszystkim charakter prewencyjny. Naszą skuteczność trzeba mierzyć nie tym ile transportów zostanie zatrzymanych, ale wielkością wpłat do budżetu.

GM: Co dalej z systemem SENT – jak od strony technicznej rozwiązana będzie kwestia lokalizatorów?

EK: Z licznych konsultacji z przedstawicielami branży wynika, że niemal 100 proc. firm zajmujących się transportem paliw płynnych już teraz stosuje własne lokalizatory. Dlatego we współpracy z operatorami komercyjnych systemów monitorujących transport wykorzystamy dane, które i tak są zbierane. Nie będzie obowiązku montażu specjalnych urządzeń. Dla tych, którzy nie korzystają dzisiaj z tego typu rozwiązań przygotowujemy darmową aplikację na telefon, która będzie obsługiwać numery zgłoszeń w systemie SENT. Jesteśmy obecnie na etapie jej pilotażu. Naszym założeniem jest to, że będzie to rozwiązanie proste w obsłudze i bezkosztowe dla przedsiębiorców.

GM: Czy są jeszcze jakieś obszary do zmiany w przepisach lub ich stosowaniu potrzebne do tego, aby wyeliminować ryzyko powrotu szarej strefy na tak dużą skalę?

PD: Przydałoby się kilka strategicznych rozwiązań, chociażby jedna instytucja

państwa z jasno wskazaną odpowiedzialnością za cały rynek paliwowy. Obszarem, który z pewnością wymaga uporządkowania są mauzery wykorzystywane do transportu paliw. To dla nas, służb zwalczających patologię, coraz większy problem. Pomijam nawet to, że dużo łatwiej zatrzymać cysternę, bo od razu widać, co przewozi. Transport w plastikowych zbiornikach to duże zagrożenie dla bezpieczeństwa. Jeśli dojdzie do wypadku, to będziemy mieć do czynienia z ofiarami. Skala tego zjawiska jest duża, nie ma tygodnia, żeby nie doszło do jakiegoś zatrzymania. W walce z tym problemem pomagają nam koledzy z Niemiec, którzy przekazują nam cenne informacje. Doskonale wiedzą, gdzie stoją polskie ciężarówki wzbudzające podejrzenia, np. plandeka czy chłodnia pod rafinerią lub bazą paliwową. Ta sytuacja z mauzerami trochę przypomina walkę z przemytem papierosów po wejściu do Unii – próby ukrywania towaru, przekładanie rejestracji, zamiana samochodów. Na szczęście my to wszystko już przerabialiśmy w przeszłości i dzisiaj możemy korzystać tych doświadczeń.





ŚWIEŻY BIZNES DLA TWOJEJ STACJI



Bądź częścią przyszłości!
Dołącz do ponad 44 000 lokalizacji
SUBWAY® na świecie.
System franczyzowy SUBWAY®:



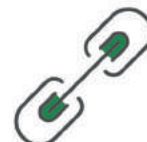
Zaufana,
rozpoznawalna
marka



50 lat
doświadczenia



Niskie nakłady
inwestycyjne
i koszty operacyjne



Elastyczny
i prosty koncept

KONTAKT DLA WOJEWÓDZTW:



MAZOWIECKIE, PODŁASKIE, WARMIŃSKO-MAZURSKIE:

MICHAŁ DORSZEWSKI
E: dorszewski_m@subway.com
T: +48 507 000 508

POMORSKIE I KUJAWSKO-POMORSKIE:

SZYMON MUDRY
E: mudry_s@subway.com
T: +48 509 877 970

KONTAKT DLA POZOSTAŁYCH WOJEWÓDZTW:

Anastassiya Yershova
Tel.: 00 800 112 4063 (darmowy z Polski)
e-mail: ce_europe_sales@subway.com

LUBELSKIE, ŚWIĘTOKRZYSKIE, MAŁOPOLSKIE, PODKARPACKIE:

MICHAŁ PIASECKI
E: piasecki_m@subway.com
T: +48 608 205 210

ŚLĄSKIE:

DANIEL PIEKARSKI
E: piekarski_d@subway.com
T: +48 504 152 256

Kasy fiskalne online i elektroniczne paragony – co się zmieni w 2018 r.?

MAGDALENA ROBAK

W planach Ministerstwa Rozwoju i Ministerstwa Finansów 2018 rok ma otworzyć istotny rozdział w rozwoju cyfryzacji usług. Wraz z jego nastaniem tradycyjne kasy fiskalne z papierową kopią paragonów lub dokumentujące sprzedaż w pamięci fiskalnej będą stopniowo zastępowane przez kasy online. Konsumenti natomiast uzyskają możliwość otrzymywania paragonów w nowoczesnej, elektronicznej formie. Innowacyjne regulacje obejmą na początek wybrane segmenty gospodarki, a jedną z pierwszych branż, które je wprowadzą, będą stacje benzynowe.

Projekt nowego rozporządzenia w sprawie kryteriów i warunków technicznych, którym muszą odpowiadać kasy rejestrujące zakłada, że od stycznia 2018 r. będą one wyposażone w dostęp do łączności komunikacyjnych, dzięki czemu będą automatycznie przysyłać dane o sprzedaży do administrowanego przez Ministerstwo Finansów centralnego repozytorium. Tym z klientów, którzy wyrażą uprzednio zgodę i dokonają rejestracji, kasy, poza wydaniem standardowego, papierowego paragonu, wyślą również paragon elektroniczny. Oba dokumenty będą miały takie samo znaczenie.

Planowane zmiany będą wdrażane stopniowo, a cały proces ich wprowadzania ma potrwać kilka lat. W tym czasie urządzeniom używanym obecnie wygasną homologacje nadane przez Główny Urząd Miar, przez co w sposób naturalny zostaną zastąpione przez kasy z dostępem do internetu. Istotne

dla właścicieli stacji paliw jest to, że nie będą oni zobligowani do wymiany kas już od 1 stycznia 2018 r. W planach resortów będą mieć na to czas do 1 stycznia 2019 roku. Jeśli oceniają

natomiast, że urządzenia rejestrujące sprzedaż na ich stacjach są już technicznie zużyte lub mają zapelnioną pamięć, będą mogli szybciej dokonać ich wymiany. Zapewne część opera- ➡➡



torów stacji podejmie taką decyzję pod wpływem zachęty w postaci proponowanej przez ustawodawcę możliwości skorzystania z ulgi przy zakupie kasy nowego typu. Dodatkowym bodźcem, mogącym skłonić do inwestycji w wymianę kas, może być chęć uniknięcia konieczności przesyłania informacji o transakcjach detalicznych zawartych w paragonach w formacie Jednolitego Pliku Kontrolnego. Taki obowiązek Ministerstwo Finansów zamierza nałożyć na firmy nieposiadające kas fiskalnych online.

Czynnik, nie bez znaczenia dla podjęcia decyzji o zmianie sprzętu na bardziej nowoczesny, może stanowić również potrzeba przeprowadzenia technologicznej modernizacji prowadzonej działalności gospodarczej. Spora część kas jest bowiem przestarzała i mało funkcjonalna, co nie sprzyja biznesowi i utrudnia skuteczną kontrolę rozliczeń podatkowych.

Fiskalizacja online jest szansą na promowanie uczciwej konkurencji na rynku, zwiększenie transparentności oraz, na czym szczególnie zależy Ministerstwu Finansów, uszczelnienie systemu podatkowego i ograniczenie zjawiska szarej strefy. Resort odnoto-



wywał bowiem sygnały o nadużyciach, jakie miały miejsce na niektórych stacjach paliw. Polegały one m.in. na celowym niewydawaniu przez sprzedawców

paragonów klientom lub gromadzeniu paragonów, które nie zostały odebrane. Były one następnie przekazywane za opłatą legalnie działającym podmiotom po to, by na ich podstawie wystawiały one „puste” faktury. Dzięki ewidencjonowaniu zakupów paliw, które w rzeczywistości nie miały miejsca, zawyżały one koszty prowadzonej działalności i wyludzały od fiskusa podatek VAT. Nieuczciwe działania pracowników stacji narażały je na poniesienie dodatkowych kosztów, ponieważ skutek ich niezgodnego z prawem postępowania powinny one dwa razy zapłacić kwotę VAT od transakcji, wraz z odsetkami za zwłokę. Aby temu zaradzić, Ministerstwo Finansów w projekcie nowelizacji ustawy o podatku od towarów i usług planuje ograniczyć prawo do wystawiania faktur do paragonów zawierających numer niezbędny do zidentyfikowania na potrzeby podatku bądź podatku od wartości dodanej nabywcy towarów lub usług.



O komentarz poprosiliśmy Ireneusza Jabłonowskiego, Prezesa Zarządu HUZAR PSP S.A., zarządzającej marką PSP HUZAR.

Wspomniane projekty wprowadzają szereg istotnych zmian. Najwięcej emocji wzbudzają jednak zmiany dotyczące kas fiskalnych. W projektach planuje się zastąpić tradycyjne kasy fiskalne kasami, które potocznie nazywamy „online”. Chodzi o kasy, które mówiąc najogólniej, będą na bieżąco przysyłały dane do nowo utworzonego centralnego systemu.

Wprowadzenie tych nowych rozwiązań oczywiście oparte jest na postępie technologicznym, jednakże głównym celem jest stworzenie dodatkowego systemu kontroli, który ma zapewne służyć „uszczelnianiu systemu VAT”. Do Centralnego Repozytorium Kas – bo o nim mowa – będzie przysyłany „elektroniczny obraz paragonu” w czasie rzeczywistym, w sposób ciągły i zautomatyzowany. System ten będzie gromadził wszystkie dane dotyczące transakcji, które będą przedmiotem dalszej analizy, zapewne głównie pod kątem zapobiegania zjawisku szarej strefy.

Dodatkowo użytkownicy nowych kas, nie będą musieli drukować kopii dokumentów fiskalnych. W dalszym ciągu trzeba będzie drukować paragon dla klienta. Z uwagi na fakt, że nowe kasy online będą niejako automatycznie łączyły się z Centralnym Repozytorium Kas, zniesiony zostanie obowiązek zgłaszania ich do naczelnika urzędu skarbowego w celu otrzymania numeru ewidencyjnego. Oczywiście należy zapewnić połączenie takiej kasy z Centralnym Repozytorium Kas w odpowiedni sposób. Przewidziano także alternatywne sposoby realizacji tego obowiązku w sytuacji problemów z systemem teleinformatycznym. Wprowadzono ponadto system ulg na zakup kas – 90% ceny netto, maks. 1000 zł, przy

spełnieniu szeregu warunków. Podmioty objęte obowiązkiem wymiany kasy we wskazanych terminach czyli m.in. stacje paliw, będą mogły skorzystać z tej ulgi, przy czym nie będą musiały zwracać ulg, które ewentualnie otrzymały wcześniej na zakup kas.

Co do zasady w projektach założono stopniowe wprowadzenie zmian poprzez możliwość używania dotychczasowych kas fiskalnych do momentu zapewnienia ich pamięci. Jednakże stacje paliw, zostały zaliczone do branży „szczególnie narażonej na nieprawidłowości”, która w pierwszej kolejności zostanie objęta obowiązkiem stosowania nowych kas online. Termin spełnienia tego obowiązku był już kilkakrotnie przesuwany, aktualnie jest to 1 stycznia 2019 r. Ponadto niezależnie od powyższego terminu projekty wprowadzają ograniczenie okresów potwierdzeń dla kas fiskalnych z kopią papierową do 31 grudnia 2018 r., a dla kas z elektronicznym zapisem kopii do 31 grudnia 2022 r. Aczkolwiek należy pamiętać, że cały czas mówimy o projekcie, który nie został jeszcze skierowany do prac w Sejmie, więc wiele może jeszcze się zmienić.

Z pozostałych projektowanych zmian warto jeszcze wskazać m.in. na:

- Możliwość stosowania kas wynajmowanych, wydierżawionych lub oddanych w leasing.
- Zmiany w zakresie wystawiania faktur do sprzedaży zaewidencjonowanej na kasie fiskalnej. Wystawienie takiej faktury będzie możliwe tylko wtedy, gdy paragon będzie zawierał numer umożliwiający identyfikację nabywcy towarów



lub usług. Regulacja ta ma wyeliminować proceder wystawiania faktur na podstawie zebranych paragonów pozostawionych przez innych klientów. W konsekwencji nie będzie teoretycznie możliwe wystawienie faktury VAT na podstawie paragonu z kasy fiskalnej, która nie ma funkcji generowania numeru NIP. Praktycznie jednak fakturę taką będzie można wystawić, ale bez numeru NIP. Taki układ zapewne w stronę konsumentów. Oczywiście nabywca przy zakupie przed nabiciem paragonu będzie musiał zgłosić sprzedawcy chęć otrzymania faktury VAT.

- Zniesienie papierowej archiwizacji paragonów, a zastąpienie jej przechowywaniem w pamięci chronionej oraz fiskalnej.

Zdecydowana większość Uczestników Sieci Huzar nie powinna mieć problemu z dostosowaniem się do nowych wymagań. Problemem jak zawsze są koszty tych zmian. Wymiana stopniowa po zapewnieniu pamięci kas lub po końcu okresu homologacji bez wskazywania konkretnej daty byłaby dużo lepszym rozwiązaniem. Całkowita wymiana kas w konkretnej dacie – wcale nie tak odległej – jest rozwiązaniem, które zdecydowanie należy ocenić negatywnie, z uwagi na koszty tej wymiany.

Wdrażaj pomysły, a zyski przyjdą same

GABRIELA KOZAN

ROWER, WSPÓLNY SAMOCHÓD CZY ZDROWE JEDZENIE? SZUKANIE INNOWACJI,
TO WAŻNY ETAP ZMIAN NA POLSKIM RYNKU PALIWOWYM.

W ostatnich tygodniach na rynku paliwowym pojawiły się informacje dotyczące rozszerzania oferty pozapaliwowej przez operatora stacji Orlen. Płocki koncern doskonale zdaje sobie sprawę z tego, że z każdym rokiem przybywa klientów, którzy odwiedzają stacje w innym celu niż uzupełnienie paliwa. Początkowo na stacjach benzynowych pojawiały się myjnie (automatyczne/ręczne), kąciki bistro i cafe, punkty z prasą czy rozbudowana strefa sklepowa, teraz przyszedł czas na kolejne nowości. Tym razem realizowane we współpracy z partnerami.

Od czerwca w Warszawie i Krakowie dostępna dla wszystkich jest usługa

wypożyczenia samochodu bezpośrednio na stacjach paliw Orlen. W październiku natomiast koncern rozszerzył ofertę carsharingu na kolejnych stacjach paliw, tym razem we Wrocławiu i Poznaniu. Możliwość wynajmu auta na minuty jest realizowana w ramach współpracy z polską firmą Traficar. Poza wyznaczeniem dedykowanych miejsc parkingowych na obiektach koncernu, planowany jest również szereg wzajemnych działań sprzedażowych, promocyjnych i społecznych. W ramach tej współpracy firm poza zapewnieniem dostaw paliwa dla samochodów w sieci Traficar Orlen będzie świadczył także dodatkowe usługi, np. myjni. Łącznie usługa carsharingu na stacjach z logo orła działa na 50 stacjach paliw.

– Dostrzegamy zmiany trendów w zakresie poruszania się i chcemy z nich korzystać, a wręcz mamy ambicję, aby je kształtować. Dlatego konsekwentnie wdrażamy wiele innowacyjnych projektów na stacjach paliw m.in. usługę carsharingu, czy udostępnioną ostatnio na obiektach PKN Orlen możliwość wynajmu rowerów, które mają na celu zaspokojenie rosnących potrzeb klientów. Co więcej zależy nam na zwiększaniu świadomości klientów w zakresie proekologicznych rozwiązań komunikacyjnych, stąd pomysł wdrożenia stoisk promujących carsharing na stacjach paliw koncernu – mówi Zbigniew Leszczyński, Członek Zarządu PKN Orlen ds. Sprzedaży.

Co to jest carsharing?

To współużytkowanie samochodów osobowych, które funkcjonuje w ponad 600 miastach na świecie. Za korzystanie z samochodów użytkownik ponosi opłatę, a same systemy są obsługiwane przez firmy, agencje publiczne, spółdzielnie, stowarzyszenia lub grupy osób fizycznych.

W Polsce carsharing cieszy się rosnącym zainteresowaniem, bo jest odpowiedzią na potrzeby wielu mieszkańców największych, często zakorkowanych miast, gdzie posiadanie własnego samochodu staje się coraz bardziej uciążliwe, choćby ze względu na konieczność posiadania czy znalezienia miejsca parkingowego. Współużytkowanie auta umożliwia także korzystanie z samochodu osobom, dla których posiadanie go jest zbyt dużym obciążeniem finansowym.



ROWER ZAMIAST SAMOCHODU?

Już wiosną przyszłego roku na wybranych stacjach paliwowych Orlen w Warszawie, Łodzi, Wrocławiu, Lublinie, Katowicach i Białymstoku, pojawi się łącznie 35 terminali z rowerami włączonymi do systemów miejskich. Projekt realizowany jest we współpracy z firmą Nextbike Polska, która m.in. zainstaluje terminale, dostarczy 350 pojazdów, a także zajmie się ich bieżącą obsługą i serwisem. Rowery ze stacji paliw – kompatybilne z istniejącymi systemami miejskimi będą można pozostawić w dowolnych punktach na terenie miasta i odwrotnie. Wypożyczanie na stacjach benzynowych będzie się odbywać również na tych samych zasadach finansowych i za pomocą obecnie funkcjonujących aplikacji miejskich. Ofertę uzupełni jeden terminal z 10 rowerami elektrycznymi, zlokalizowany w Warszawie.

Zbigniew Leszczyński, Członek Zarządu PKN Orlen ds. Sprzedaży podkreśla, że rozszerzanie oferty pozapaliwowej to dowód na to, że w centrum zainteresowania spółki znajduje się klient i jego oczekiwania. Dlatego Orlen analizuje to jak zmienia się otoczenie rynkowe i już dziś starają się je wyprzedzać. Poza tym nowe usługi dostępne na stacjach to także szansa na stworzenie i wykorzystanie nowych narzędzi komunikacji marketingowej kierowanych do jej aktywnych użytkowników. Orlen rozszerza ofertę pozapaliwową, bo w tym segmencie obserwuje wzrost sprzedaży i chce go jeszcze bardziej wykorzystać.

W CO JESZCZE MOŻE ZAINWESTOWAĆ KONCERN?

Pracownicy stacji to niewątpliwie ważny kapitał i często warto poznać ich opinie i pomysły, bowiem czasami to, co podwładni mają do powiedzenia, okazuje się przydatne, dlatego Orlen uruchomił platformę STACJA INNOWACJA, z użyciem, której pracownicy stacji paliw z całej Polski mogą zgłaszać swoje pomysły na innowacje. W kraju działa ponad 1700 obiektów, obsługiwanych przez około 20 tysięcy osób zatrudnianych przez prowadzących stacje.

Ich bieżący kontakt z klientami i praktyczna znajomość procesów operacyjnych to istotny kapitał, który Orlen chce wykorzystywać. Aplikacja została zaprojektowana w taki sposób, żeby umożliwiać także kompleksową ocenę pomysłów oraz monitorowanie procesu ich wdrożenia. Dzięki niej doświadczenie i kreatywność pracowników można przełożyć na konkretne działania, dotyczące zarówno dostosowania oferty do potrzeb klientów, jak i usprawniania procesów wewnętrznych. ➡➡



► CORAZ AMBITNIEJSZA OFERTA GASTRONOMICZNA I SPOŻYWCZA

Wielu Polaków przyznaje, że niezbyt często, ale od czasu do czasu żywi się na stacji benzynowej, najczęściej z menu dostępnego na stacji wybiera najpopularniejszą przekąskę – hot-doga lub zapiekanke, popijając to kawą w papierowym kubku. Potwierdza to ankieta przeprowadzona na portalu e-petrol.pl w okresie 18 kwietnia – 3 maja 2017. Anketowani odpowiadając na pytanie „Co poza paliwem najczęściej kupują na stacji?” najczęściej wskazywali papierosy, zaraz za nimi ciepłe potrawy np. hot-dog oraz kawę lub herbatę. Czy jednak tak chętnie wybierana żywność, którą oferują stacje benzynowe musi być wysokokaloryczna i często niezdrowa? Niekoniecznie. W Polsce rośnie świadomość żywieniowa konsumentów. Dlatego też producenci wychodzą naprzeciw nowym potrzebom rozszerzając ofertę dań gotowych zawierających wysoką wartość odżywczą, zwykle dzięki zawartości unikalnych składników. W ten trend wpisuje się też rozszerzanie dostępnej oferty przekąsek i napojów na stacjach Orlenu – od września na 93 stacjach koncernu w całej Polsce pojawią się produkty Marwit oraz marek Ogrody Natury i Oskoła. Na klientów na wyeksponowanych wyspach Fresh, czyli półkach zarezerwowanych wyłącznie dla towarów zdrowych, świeżych i pełnowartościowych będą czekać m.in. świeże soki, Marwitki, zupy krem, smoothie. Na razie producent zdrowej żywności firma Marwit nawiązała współpracę z PKN Orlen na sześć miesięcy i jeśli oferta zostanie przyjęta przez klientów stacji, możliwe, że zostanie przedłużona i rozszerzona o dodatkowe obiekty.

Świeże soki i przekąski to nie jedyna zmiana w ofercie sklepowej największego operatora stacji paliw w Polsce. Orlen rozbudowuje swoją ofertę o produkty wytworzone przez lokalnych producentów. W ramach pilotażowego projektu Spizarnia Regionów w ofer-



cie stacji paliw od września znalazły się produkty wywodzące się z różnych regionów Polski m.in. lokalne piwa, soki i napoje z polskich owoców, miody, miejscowe ciastka i przekąski.

W takcie programu pilotażowego produkty regionalne można znaleźć na specjalnie zaprojektowanych meblach, nawiązujących do charakteru akcji na stacjach w czterech województwach: małopolskim, warmińsko-mazurskim, podlaskim i pomorskim.

– *Produkty pochodzące od regionalnych polskich producentów to naturalny kierunek rozwoju naszej oferty. Z jednej strony odwiedzający nas klienci wciąż oczekują nowych, ciekawych propozycji, z drugiej zaś coraz widoczniejszy jest trend zainteresowania lokalnością, tradycyjnymi metodami wytwarzania, unikalnymi walorami smakowymi. Projekt Spizarnia Regionów jest też doskonałą platformą promocji dla polskich produktów regionalnych, z których jesteśmy znani i możemy być dumni* – powiedział Zbigniew Leszczyński, Członek Zarządu PKN Orlen ds. Sprzedaży.

Projekt Spizarnia Regionów jest realizowany we współpracy z Ministerstwem Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Agencją Rynku Rolnego. Z pewnością wprowadzenie produktów lokalnych jest odpowiedzią na zmieniające się trendy i coraz większe znaczenie patriotyzmu konsumenckiego.

Dlaczego w kwartalniku „Na Stacji Paliw”, skierowanym do prywatnych właścicieli stacji, tak szczegółowo omawiamy rozszerzanie oferty pozapaliwowej przez wiodącego operatora stacji paliw w Polsce?

Głównie dlatego, że w ostatnich miesiącach zmienił on bardzo wiele w zakresie swojej oferty pozapaliwowej i jako główny gracz może wyznaczać standardy i kierunki rozwoju rynku stacji paliw w Polsce, co też konsekwentnie robi. Propozycje Orlenu, jeśli się przyjmą, to z pewnością szybko znajdą naśladowców, którzy być może nie w przełożeniu 1:1 skopiują rozwiązania na swoje stacje lub poważnie się tymi nowymi pomysłami zainspirują, warto więc śledzić ofertę tak ważnego rynkowego konkurenta.

Rekordowy rok sieci MOYA

O DOKONANIACH I PLANACH ROZWOJOWYCH SPÓŁKI Z REDAKCJĄ „NA STACJI PALIW” ROZMAWIA PAWEŁ GRZYWACZEWSKI, CZŁONEK ZARZĄDU SPÓŁKI ANWIM S.A., DO KTÓREJ NALEŻY SIĘ STACJE MOYA

Jak podsumowują Państwo dokonania sieci Moya w 2017 roku i jakie są plany na rok kolejny?

Z pewnością ten rok przejdzie do historii MOYA jako rekordowy pod względem dynamiki rozwoju sieci. Mniej więcej w połowie roku przekroczyliśmy próg 150 stacji w całej Polsce, do końca roku będzie ich w sumie co najmniej 170. Otworzyliśmy 10 stacji własnych, w tym dwie automatyczne i pierwszą w Polsce stację hybrydową – oferującą zarówno pełną obsługę dla klienta detalicznego, jak i możliwość szybkiego, bezobsługowego tankowania dla klientów flotowych. Jednak mijający rok był dla nas także pełen innych zmian, ponieważ stale rozwijamy i testujemy

nowe formaty, oferty i rozwiązania, by jak najbardziej odpowiadały zmieniającym się potrzebom klientów. W wyniku tych prac nasze nowe stacje zyskały nową, atrakcyjną wizualizację, a oferta Caffè Moya ciągle się rozszerza. Rok 2017 jest dla nas wyjątkowy również w kwestii wizerunkowej – rośnie świadomość naszej marki i zaczynamy być postrzegani na równi z największymi koncernami. Dużą rolę w tym obszarze odegrało zorganizowanie, zakończonej niedawno, kampanii reklamowej w mediach i towarzyszącej jej loterii.

Przed nami, jeszcze w tym roku, otwarcia kolejnych inwestycji własnych.

W przyszłym roku nie zamierzamy zwalniać tempa, zarówno pod względem otwierania nowych stacji w barwach MOYA, jak i w pracach nad ofertą i rozwojem marki. Konsekwentnie dążymy do realizacji celu jakim jest 250 stacji na koniec 2019 roku. ➡➡



➡ Stacje automatyczne na rynku polskim – czy idą Państwo w tą stronę i jak wygląda potencjał takiego rozwiązania?

Zagęszczając sieć, chcemy być bardziej dostępni dla klientów detalicznych. Co oczywiście nie oznacza, że ustajemy w działaniach wspierających flotę. W pierwszej połowie roku oddaliśmy do użytku dwie nowe stacje automatyczne w woj. pomorskim – w Rusocinie pod Trójmiastem i Gdańsku w pobliżu terminala kontenerowego. Dzięki długotrwałe wypracowywanym relacjom z branżą przewoźników i obecności naszych punktów w strategicznych lokalizacjach ta część kierowców jest już w pełni świadoma jakości jaką oferujemy. Teraz chcemy, by przekonali się o tym również klienci detaliczni. Najlepszym przykładem możliwości połączenia tych dwóch ścieżek jest otwarta niedawno nasza stacja własna w Szczecinie przy ul. Rymarskiej. Jak już wspominałem jest to pierwsza w naszej sieci stacja hybrydowa. I zaaranżowanie jej w ten sposób wynika właśnie zarówno ze strategicznego położenia dla przewoźników (tuż przed granicą z Niemcami w Kołbaskowie) jak i z faktu, że jest to miejsce, które wielu kierowców mija na swojej codziennej trasie do i ze Szczecina. Oczywiście dalej dostrzegamy duży potencjał w stacjach automatycznych, stąd ciągle pracujemy nad nowymi lokalizacjami oraz nad infrastrukturą wchodzącą w skład oferty dla floty.

Jak zmienia się sytuacja paliwowego detalu wskutek walki z szarą strefą na rynku hurtowym? Czy cierpi na niej klient ostateczny?

Klienci detaliczni raczej nie odczuwają zmiany płynącej z walki z szarą strefą. Jedynym zauważalnym dla nich efektem jest fakt, że część stacji zaopatrująca się w szarej strefie dziś nie prowadzi już działalności. Ale za to w ich miejsce otwierają się nowe stacje, oferujące na pewno znacznie wyższy standard, niż stacje które oferowały paliwa z szarej strefy.

Jakie innowacje techniczne planuje sieć MOYA na swoich stacjach w najbliższym roku/latach?

Stale opracowujemy koncepcję stacji paliw coraz bardziej przyjaznych klientowi, a ponieważ jest to materia niezwykle dynamiczna, trudno określić jaką finalnie przybierze formę, jeśli to w ogóle możliwe. Szukamy rozwiązań kompleksowych, które będą odpowiadać na zmieniające się potrzeby klientów. I to zarówno pod kątem usług na stacji, jak i jej oferty – od ubezpieczeń, aż po szeroki asortyment sklepowy. Rośnie np. zapotrzebowanie na AdBlue i to także wśród kierowców samochodów osobowych. Dlatego też konsekwentnie rozwijamy ofertę naszych stacji o płyn AdBlue tankowany z dystrybutora – obecnie jest ona dostępna

już na ok. 50 stacjach. Natomiast z myślą o ogólnych, pozytywnych wrażeniach z pobytu na stacji wprowadziliśmy także nową wizualizację. Od tego roku wdrażamy ją na otwieranych stacjach, podkreślając kolorystykę naszej marki – jedynej sieci na rynku w niebieskich barwach. Staramy się tworzyć przestrzenie, w których klienci czują porządek i harmonię. Z tego względu zdecydowaliśmy się na zastosowanie drewnianych elementów montowanych na budynku stacji, a także staramy się maksymalizować obecność dużych witryn okiennych.

Elektromobilność – nowe hasło dla rynku aut, ale i dla stacji. Jak Państwo planują działanie na swoich stacjach w tym zakresie?

W kontekście stacji własnych nie mamy w planach tego typu inwestycji w najbliższej perspektywie czasowej. Co nie oznacza jednak, że tego typu rozwiązania nie pojawią się na naszych stacjach. Niektórzy z naszych Partnerów zgłaszają chęć uzupełnienia oferty stacji w stanowiska do szybkiego ładowania pojazdów elektrycznych czy hybrydowych.

Jak wygląda perspektywa współpracy z siecią MOYA dla stacyjników – jakie wymogi trzeba spełnić i ile może kosztować?

Nie mamy żadnych sztywnych ram, ani minimalnego progu wejścia do sieci. W tej części naszego biznesu wyjątkowo stawiamy na relacje. Zawsze rozmawiamy z naszymi potencjalnymi partnerami i wspólnie wypracowujemy najlepsze rozwiązania, adekwatne do możliwości i lokalnych uwarunkowań. Staramy się pozostawić właścicielom sporo swobody i wiemy, że to doceniają. Stąd coraz więcej chętnych do ubrania swojej, nowej lub już istniejącej, stacji w nasze barwy. Ponieważ kluczowa jest dla nas jakość paliw,



gwarantujemy ją poprzez własny program badania jakości, a to niezaprzeczalny atut dla każdego Partnera.

Jak aktualnie wygląda oferta produktów pozapaliwowych z logo MOYA i czy będzie rozszerzana?

Obecnie w ofercie produktów własnych mamy płyny do spryskiwaczy, zarówno w wersji letniej i zimowej, napoje energetyczne MOYA Energia oraz zawieszki zapachowe w kształcie Polski. W najbliższym czasie nie planujemy rozszerzania tej kategorii produktów.

Czy rynkowa tendencja zmiana stacji tankowania w obiekty „multifunkcyjne” (convenience store) jest dla Państwa sieci odczuwalna i czy ten proces będzie zmienił przyzwyczajenia konsumentów?

Jak najbardziej odczuwamy tę tendencję, a proces ten odbieramy nie jako element zmieniający przyzwyczajenia klientów, co wynikający z ich potrzeb. Wiemy, że nowoczesny sklep musi zapewnić zarówno produkty pierwszej potrzeby jak i dobrą gastronomię. Oprócz tego naszym zdaniem sklep powinien być też miejscem przyjaznym i miłym w którym klient chętnie

usiądzie i odpocznie. Dlatego już od dłuższego czasu mocno akcentujemy w naszych sklepach wydzielone miejsca do wypoczynku i jedzenia.

To oczywiście jest zależne od lokalizacji stacji, jednak w większych ośrodkach klienci chcą zazwyczaj szybko zatankować i ewentualnie kupić najpotrzebniejsze produkty. Oczekiwania co do oferty różnią się w zależności od tego czy punkt znajduje się w pobliżu innych obiektów handlowo-usługowych czy nie. Jeśli nie, to klienci chętnie się

gają po produkty, które mogą zabrać do domu, np. dania convenience czy po prostu te z szerszej oferty FMCG. Z kolei stacje zlokalizowane przy trasach często służą podróżnym jako miejsce gdzie można miło spędzić przerwę i się posilić. W tego typu placówkach ważniejszą rolę odgrywa oferta gastronomiczna, zarówno ta do spożycia na miejscu, jak i do zabrania na drogę. W tych dwóch głównych nurtach raczej nie przewidujemy większych zmian. ■



PRZYŁĄCZ SIĘ DO SIECI!

**ZOSTAŃ PARTNEREM NAJSZYBCIEJ ROZWIJAJĄCEJ SIĘ,
POLSKIEJ SIECI STACJI PALIW.**

Oferujemy wsparcie dla właścicieli, wysokiej jakości paliwo oraz atrakcyjne programy promocyjne. Jesteśmy siecią partnerską o ogólnopolskim zasięgu. Pierwszą stację uruchomiliśmy w 2009 roku, dziś pod marką MOYA funkcjonuje ponad 160 obiektów. Do 2019 roku zamierzamy posiadać w sumie 250 placówek w całej Polsce. Zbuduj swój sukces razem z nami. Zapraszamy do współpracy.

Kontakt: tel. 22 496 00 30



JUŻ PONAD 160 STACJI PALIW W POLSCE.



PROGRAM
KONTROLI
JAKOŚCI PALIW



KARTY
FLOTOWE
I RABATOWE



KONCEPT
GASTRONOMICZNY
CAFÉ MOYA



WSPARCIE
DLA FIRMY



ATRAKCYJNE
PROMOCJE
DLA KLIENTÓW

moya
sieć stacji paliw

POSZUKUJEMY RÓWNIEŻ NIERUCHOMOŚCI POD BUDOWĘ STACJI PALIW. KONTAKT: INWESTYCJE@ANWIM.PL LUB 22 496 00 44

Pośrednictwo w sprzedaży i legalizacja dystrybutorów LPG – dwa ważne pytania

Jakie uprawnienia należy posiadać lub jakie wymogi należy spełniać, aby móc uczestniczyć jako firma w pośrednictwie sprzedaży paliw? Chodzi mi zarówno o przypadek, gdy nie jest wymagana koncesja, czyli pośrednik wyłącznie kojarzy (kontaktuje) ze sobą dwa podmioty oraz gdy wymagana jest koncesja i pośrednik prócz wyszukania odpowiednich kontrahentów, przekazuje za pomocą własnej infrastruktury technicznej zakupiony towar do nabywcy. Drugie moje pytanie dotyczy legalizacji dystrybutorów LPG na stacjach paliw. Nasza firma rozważa rozszerzenie

działalności o sprawdzanie poprawności odmierzania takich dystrybutorów. Czy my jako firma, możemy się taką procedurą zajmować? Oczywiście w obecności przedstawiciela Urzędu Miar, który założy cechy urzędowe i wystawi świadectwo legalizacji. Czy całą procedurę może jedynie przeprowadzić Urząd Miar? Jeśli my, jako firma, moglibyśmy sprawdzać poprawność odmierzania dystrybutorów, to jakie uprawnienia lub certyfikaty musieliby posiadać nasi pracownicy? Czy szkolenie na uprawnienia gazowe G3 z zakresu dozoru lub eksploatacji będą do tego celu odpowiednie?

Odpowiadając na pierwsze pytanie należy stwierdzić, że istotne wymagania, które należy spełniać, aby móc pośredniczyć w sprzedaży paliw różnią się od siebie w zależności od tego, czy wykonywana działalność wymaga posiadania koncesji, czy też nie. Jeżeli wykonywana działalność wymaga posiadania koncesji to wówczas przedsiębiorca musi spełniać warunki, których spełnienie jest konieczne do jej uzyskania. Wymogi te zostały uregulowane w art. 33 ust. 1 ustawy z dnia 10 kwietnia 1997 r. – Prawo energetyczne (Dz.U. Nr 54, poz. 348) i różnią się w zależności od kategorii przedsiębiorców. Warunki powszechne, które dotyczą wszystkich przedsiębiorców to między innymi:

- 1) posiadanie siedziby lub miejsca zamieszkania na terytorium państwa członkowskiego Unii Europejskiej, Konfederacji Szwajcarskiej, państwa członkowskiego Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) – strony umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym lub Turcji,
- 2) dysponowanie środkami finansowymi w wielkości gwarantującej prawidłowe wykonywanie działalności, bądź udokumentowana możliwość ich pozyskania,
- 3) posiadanie możliwości technicznych gwarantujących prawidłowe wykonywanie działalności (jeżeli wnioskodawca przewiduje wykorzystanie infrastruktury technicznej),
- 4) zapewnienie zatrudnienia osób o właściwych kwalifikacjach zawodowych (jeżeli są wymagane),
- 5) uzyskanie decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu (jeżeli wnioskodawca był zobowiązany do uzyskania takiej decyzji),
- 6) nie zaleganie z zapłatą podatków stanowiących dochód budżetu państwa, z wyjątkiem przypadków gdy uzyskał przewidziane prawem zwolnienie, odroczenie, rozłożenie na raty zaległości podatkowych albo podatku lub wstrzymanie w całości wykonania decyzji właściwego organu podatkowego lub organu kontroli skarbowej.

Warunki szczególne, dotyczące przedsiębiorców pośredniczących w obrocie paliwami ciekłymi z zagranicą:

- 1) posiadanie siedziby lub miejsce zamieszkania na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej i nabywanie paliw ciekłych na potrzeby prowadzenia działalności gospodarczej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej albo prowadzi działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w ramach oddziału z siedzibą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej utworzonego na warunkach i zasadach określonych w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej i nabywa paliwa ciekłe na potrzeby prowadzenia działalności gospodarczej przez ten oddział;
- 2) złożenie zabezpieczenia majątkowego;
- 3) zarejestrowanie jako podatnik podatku od towarów i usług zgodnie z art. 97 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2016 r. poz. 710, z późn. ►►)

zm.26); Ponadto, należy zwrócić uwagę na przesłanki negatywne, które uniemożliwiają wydanie koncesji uregulowane w art. 33 ust. 3 wspomnianej ustawy. Natomiast, w sytuacji gdy posiadanie koncesji nie jest wymagane przedsiębiorca musi spełniać wymagania wynikające z ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. Nr 173, poz. 1807) – szczególnie te uregulowane w rozdziale drugim regulującym zasady i warunki wykonywania działalności gospodarczej.

Odpowiadając na drugie pytanie, należy odnieść się do uregulowań ustawy z dnia 11 maja 2001 r. – Prawo o Miarach (Dz.U. Nr 63, poz. 636) oraz do Rozporządzenia Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 29 marca 2005 r. w sprawie upoważnień do legalizacji pierwotnej lub legalizacji ponownej przyrządów pomiarowych (Dz.U. 2005 nr 69 poz. 615). Sprawdzanie poprawności odmierzania dystrybutorów LPG w świetle powyższych uregulowań należy zakwalifikować jako legalizację ponowną. Zgodnie z art. 16a wskazanej ustawy Prezes może udzielić zainteresowanemu podmiotowi upoważnienia do wykonywania legalizacji

pierwotnej lub legalizacji ponownej określonych rodzajów przyrządów pomiarowych. Rodzaje przyrządów pomiarowych, dla których mogą być wydawane upoważnienia, zgodnie z załącznikiem nr 1 ww. rozporządzenia to:

do legalizacji pierwotnej:

1. aerometry szklane: a) alkoholomierze, b) densymetry;
2. gęstościomierze oscylacyjne do pomiaru gęstości cieczy;
3. analizatory spalin samochodowych;
4. liczniki energii elektrycznej czynnej prądu przemiennego, klasy dokładności 0,2; 0,5; 1; 2
5. urządzenia rejestrujące stosowane w transporcie drogowym – tachografy samochodowe;

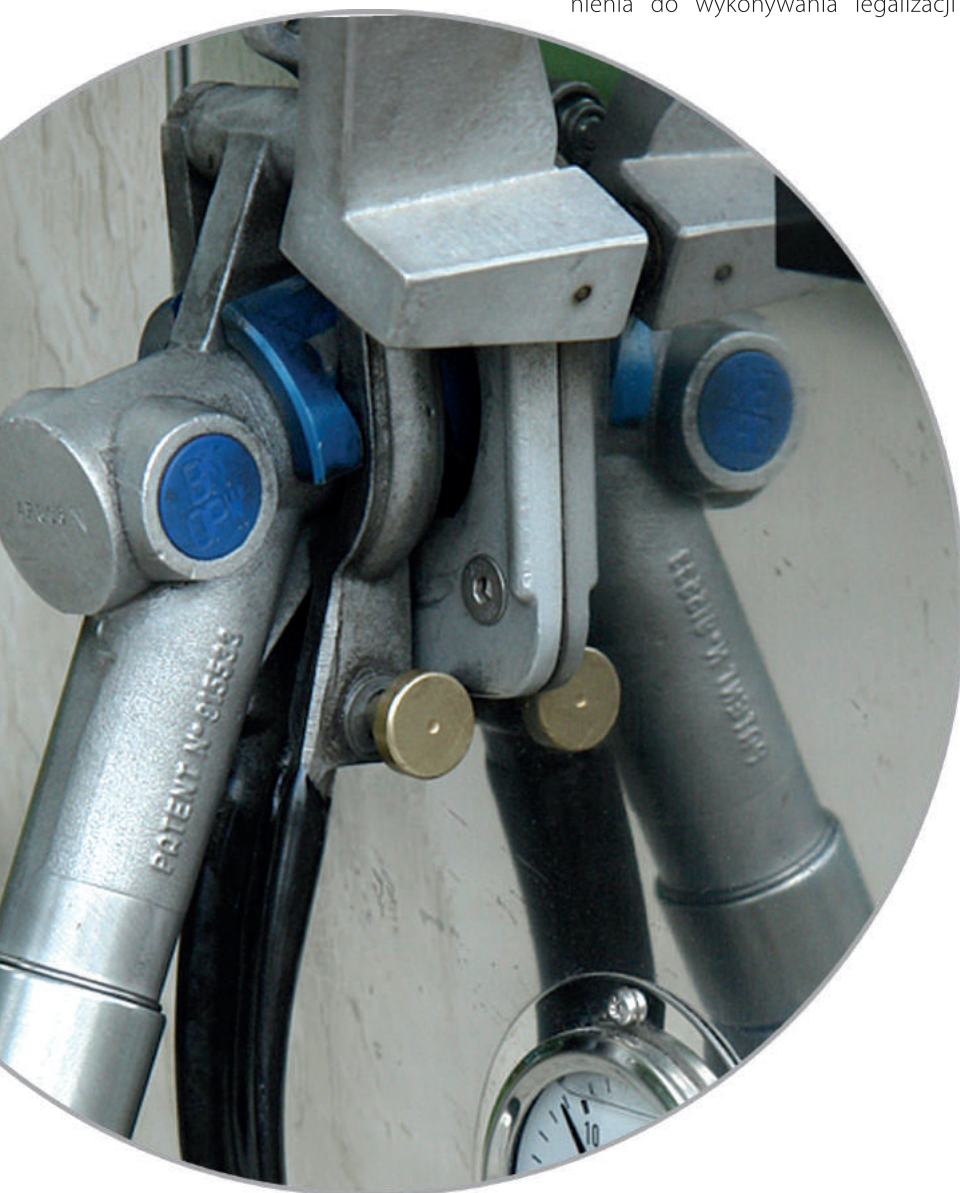
do legalizacji ponownej:

1. gęstościomierze oscylacyjne do pomiaru gęstości cieczy;
2. urządzenia rejestrujące stosowane w transporcie drogowym – tachografy samochodowe;
3. manometry do pomiaru ciśnienia w ogumieniu pojazdów mechanicznych;
4. liczniki energii elektrycznej czynnej prądu przemiennego, klasy dokładności 0,2; 0,5; 1; 2;
5. analizatory spalin samochodowych.

Wobec wskazanego powyżej katalogu zamkniętego, uznać należy, że Prezes nie może wydać stosownego upoważnienia podmiotowi zewnętrznemu w zakresie legalizacji ponownej dystrybutorów LPG, a organem właściwym w tym zakresie pozostaje odpowiedni dla danego terenu Okręgowy Urząd Miar, który wydaje świadectwo legalizacji, pozwalające na zgodne z prawem użytkowanie dystrybutora LPG.

Opracowanie:

Redakcja – CWW S. Cetera,
M. Węgrzyn – Wysocka i Wspólnicy
Kancelaria Radców
Prawnych i Adwokatów
spółka komandytowa





od 1991 roku



Sprzedaż paliw

Stacje paliw

Serwis ADR

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

tel. 83 344 44 04
tel. 725 344 404

biuro@petrodom.pl
www.petrodom.pl

Design stacji i na stacji – jak się dobrze wyróżnić?

GABRIELA KOZAN

Jadąc po Polsce mijamy stacje, które albo należą do koncernów czy większych sieci, albo właścicieli prywatnych pojedynczych obiektów. Na których częściej się zatrzymujemy? Wybór stacji dla kierowcy tranzytowego lub tego, który po raz pierwszy podróżuje drogą zaliczany jest do wyboru impulsywnego, więc pewnie na podstawie wyglądu stacji i jej najbliższej okolicy kierowca nie wzbudzi w sobie chęci, aby się zatrzymać przy stacji, które są nieestetyczne, słabo oświetlone lub w ich otoczeniu panuje reklamowy chaos. Wraz z tym

wrażeniem estetycznym do głowy przychodzi myśl, że paliwo nie jest tam najlepszej jakości, niedobra kawa, a toaleta pozostawi długą listę zarzutów. Zainteresowanie kierowców może wzbudzić natomiast stacja, przy której będzie stał wyraźny, duży pylon cenowy, wieczorem i w nocy jest ona doskonale oświetlona, z wyraźnym otokiem i czysta. Jasną kwestią, że to czy na stacji paliw jest i będzie odpowiedni dla operatora ruch, jest pochodną lokalizacji, która powinna zapewniać odpowiedni potencjał sprzedaży paliw i usług pozapaliwowych.

Jak zatem podejść do kwestii designu, czy też bardziej po polsku, wzornictwa obiektów stacyjnych?

Stacja paliw to miejsce dość specyficzne i wielofunkcyjne. Odwiedzający ją klienci chcą nie tylko zatankować, ale także odpocząć, zjeść ciepły posiłek i coraz częściej zrobić zakupy na dalszą podróż. Jeśli natomiast stacja ma charakter miejski, to może stać się miejscem przyjaznym ludziom, którzy żyją w jej okolicach. Oprócz tego każdy obiekt bez względu na lokalizację także



Źródło: PKN Orlen, materiały prasowe



Pierwotna koncepcja architektoniczna stacji paliw w Bochni.

*Źródło: Architekti Hofman
Projekty Budownictwo*

Zunifikowana, powtarzalna, typowa – to określenia, które najczęściej przychodzą do głowy, kiedy myślimy i mówimy o zabudowie stosowanej na stacjach paliw, a przecież przy odrobinie chęci i często podobnym nakładem finansowym może powstać obiekt, który architektonicznie pozytywnie wyróżni się w okolicy.

Stacja paliw oprócz tego, że powinna być zaprojektowana zgodnie z zasadami ergonomii może też być po prostu ładna i jeśli już, to pozytywnie wyróżniać się w krajobrazie okolicy.

musi być dostosowana do potrzeb ludzi młodszych, starszych, a także dzieci, a dodatkowo musi swoim wyglądem wzbudzić zaufanie, aby do niej skręcić, a po przekroczeniu progu sklepu i restauracji ich wygląd powinien sprawić, żeby klient został dłużej. Czy w naszej rzeczywistości tak jest? Od wielu lat obserwując rynek paliw możemy stwierdzić, że stacje, szczególnie sieci ujednolicają zarówno wygląd stacji jak i wnętrza sklepów, standaryzując ich wygląd dochodząc do poziomu najmniejszych detali, jak choćby opisy produktów i ich kolejność ułożenia na półkach.

Do odważniejszych pomysłów i realizacji warto zaliczyć koncept zrealizowany przez PKN Orlen w 2011 r., tj. Orlen Meeting Point, gdzie stacja ma być miejscem spotkań, z w pełni funkcjonalną kawiarnią (Stop Cafe). Obiekt w Gdańsku (otwarty w grudniu 2011 w centrum miasta) został zrealizowany zgodnie z koncepcją znanego projektanta Janusza Kaniewskiego (Kaniewski Haute Design), łączy w sobie walory użytkowe z elementami odwołującymi się do przemysłu motoryzacyjnego. Szczególnie po zmroku skojarzenie dotyczące wyglądu stacji nasuwa się samo – przeszklony pawilon sklepowy jest ozdobiony ogromnym neonem nawiązującym do reflektorów samo-

chodu. Na elewacji został nadrukowany wzór włókna węglowego używanego w pojazdach wyścigowych. Motoryzacyjne skojarzenia są także widoczne we wnętrzu stacji, gdzie kanapy ze skóry ekologicznej, przesytej charakterystyczną stębnówką, nawiązują skojarzeniem do wykończenia tapicerki sportowych aut. Całość, utrzymana w firmowej kolorystyce, została opracowana i wykonana według koncepcji Janusza Kaniewskiego, mającego w swoim portfolio prace dla słynnego włoskiego studia projektowego Pininfarina oraz Ferrari i Hondy.

Czy trzeba być koncernem, aby pozwolić sobie na oryginalne i wyjątkowe, zapadające w pamięć wzornictwo?

Biuro Architektoniczne Hofman Projekty Budownictwo uważa, że architektura stacji może być interesująca. Otacza nas na co dzień, a jej jakość kształtuje poziom naszego życia – czytamy na stronie na stronie internetowej krakowskiego biura. Architekci starają się więc, aby ich projekty przy zapewnieniu funkcjonalności, ekonomii budowy i zaawansowaniu technologicznym były także atrakcyjne wizualnie. Ich marzeniem jest, aby były też piękne. Niedawno dla jednego z prywatnych

inwestorów biuro przygotowało projekt stacji paliw, która ma powstać w Bochni w woj. małopolskim nieopodal sklepu wielkopowierzchniowego. Stacja jest raczej niewielka, to cztery stanowiska do tankowania oraz pawilon sklepowy, jednak pierwotnego projektu nie można zamknąć słowem „typowy”. Architekci zastosowali się do zaleceń inwestora, który chciał wybudować nieco inną, wyróżniającą się stację i z połączenia tych potrzeb oraz walorów i kontekstu miejsca, w którym obiekt ma powstać, wstępnie proponowali lekko obłą bryłę. Współczesna architektura przemysłowa powinna być bowiem architekturą pomysłu. Projekt stacji spełnia wszystkie aspekty funkcjonalne, ale sprawia wrażenie bardzo nowoczesnego obiektu, wyjątkowego jakby z przyszłości. Nietypowe materiały elewacyjne i zastosowane krzywizny z pewnością mogą zaskakiwać, ale pozytywnie. Ostatecznie jednak zespół architektów na życzenie inwestora przygotował inny projekt pawilonu stacji ze zintegrowaną wiatą nad stanowiskami dystrybucji paliw, również niesztampowy, ale być może nieco mniej awangardowy, który ostatecznie ma zostać zrealizowany w Bochni przy ul. Wiśnickiej.

Błyskawicznie czy trochę spokojniej, czyli co sądzę o przyspieszaniu procesu płacenia za paliwo

dr SZYMON ARASZKIEWICZ

Dyskusja co jakiś czas ożywa – skoro stacje paliw oferują całą gamę dóbr pozapaliwowych i przyciągają chętnych na nie, to siłą rzeczy wydłuża się proces obsługi czy rozliczenia również samego tankowania. Stało się to problemem dla pewnej części kierowców kupujących tylko paliwo (warto podkreślić, że nie dla wszystkich). Wśród samych pracowników stacji czasem rodzi się też niechęć do obsługi klienta w jakimkolwiek zakresie szerszym, niż tylko przyjęcie pieniędzy. Rozumiem to podejście, natomiast uważam, że można problem rozwiązać w sposób, który dla wielu będzie akceptowalny i daje szansę pogodzić sprzeczne interesy.

Kierowcy kierowcami, ale są pracownicy stacji, którzy polubili przyjmowanie pieniędzy na podjeździe i gdy tylko mogą, to płatność od tankujących biorą na podwórkę. Jeżeli stacja działa na zasadzie samoobsługi, a załoga czeka za ladą, to odpowiednikiem jest zachowanie w którym pracownik od razu po powitaniu klienta przechodzi do inkasowania zapłaty i żegnania go, bez żadnej głębszej rozmowy. Prowadziłem kiedyś szkolenie dla pracowników regionalnej sieci stacji paliw z Polski Centralnej, gdy doszliśmy do tematu inteligentnej, nienachalnej obsługi klientów kilku uczestników poruszyło właśnie ten temat, od razu zaznaczając, że oni przyjmują na podjeździe, bo przecież klienci są zachwyceni – jest szybko, sprawnie, bez kolejki. Oczywiście po dłuższej rozmowie wyszło, że nie każdy klient jest zachwycony, że czasem chce do środka, bo toaleta, bo coś innego... Z drugiej strony liczący się, ponadregionalny gracz w Polsce Zachodniej kilka lat temu zakazał pracownikom stacji przyjmowania pieniędzy „z okna samochodu”, co wcześniej było tam wręcz regułą. Kwestia ta bywa kością niezgody między właścicielem stacji a zespołem, czasem mocno podgrzewając atmosferę w firmach.

Spór ten w zasadzie został już dawno temu rozwiązany „odgórnie”, przepisami

podatkowymi. Sprzedaż do osób fizycznych trzeba fiskalizować. Przyjmowanie płatności na placu, bez wydawania paragonu, może rodzić obawy, że sprzedaż nie zostanie ujęta w kasie, a to zakazane. Podobno zdarzały się kontrole urzędników Służb Skarbowych polegające właśnie na podjechaniu na stację, zatankowaniu, przysłowiowym „rzuceniu banknotu” i jeśli pracownik nie odmówił jego przyjęcia, bądź przynajmniej nie powiedział, że idzie po paragon, wylegitymowaniu się przez urzędników i... ciąg dalszy można już dopowiedzieć sobie samemu. Tłumaczenia, że są klienci, którzy nie chcą paragonu, którzy przecież nigdy go nie biorą, „a gdyby poprosili to daliśmy”, nie mają w tym przypadku wartości merytorycznej. Z punktu widzenia samego właściciela pojawiają się jeszcze zagrożenia procederem zbierania przez ewentualnych nieuczciwych pracowników paragonów, by potem wystawić zbiorczą fakturę niemającą pokrycia w rzeczywistości konkretnej sprzedaży (ma to zostać wyeliminowane nowymi przepisami na temat prowadzenia kas i wystawiania potwierdzeń sprzedaży) czy też po prostu różnicami w rozliczeniach ilościowo-finansowych, które mogą wynikać albo z bałaganu, albo niestety też z ludzkiej nieuczciwości. Gdy nie ma możliwości płacenia na placu, znika cały kontekst kontrowersji podatkowych czy finansowych. Oczywiście jak najbardziej zachęcam do tego, by placowi wspierali klientów w obsłudze dystrybutorów i byli na podjeździe obecni, natomiast co do płacenia – patrz powyżej.

Jest jeszcze druga strona medalu – zarołek. Ten wspomniany pozapaliwowy. Marze na paliwowym detalu potrafią zachować się mocno niestabilnie, okresy dobrych zarobków przeplatane są działalnością „na zero”. Sprzedaż innych artykułów (gastronomia, motoryzacyjne, itp.) to strumień zarobku i wyższego, i generalnie bardziej przewidywalnego. Rzecz jednak w tym, że aby klient kupił hot-doga i kawę, musi wiedzieć że ma

taką możliwość na określonej stacji i dostać na to szansę. Takiej szansy nie ma, gdy pracownik prosi go zaraz po tankowaniu o zapłatę i sprawia wrażenie, jakby chciał rzeczonożego klienta możliwie szybko wysłać w dalszą drogę, by zająć się innymi (lub by móc nie zajmować się nikim, ani niczym). Właściciele – uczcie więc swych pracowników i pomagajcie im obsługiwać klientów tak, by tworzyli im szansę sprzedaży pozapaliwowej w sposób grzeczny, logiczny i niedenerwujący. O takim działaniu pisałem we wcześniejszych wydaniach „Na Stacji Paliw”, to zupełnie osobny temat, teraz podkreślę tylko, że wyczucie i zdrowy rozsądek powinny być podstawowymi drogowskazami przy każdym działaniu, także obsłudze klienta stacji paliw. Jeżeli pracownicy rozumieją, że również ich pieniądze zależą od tego, ile klient zostawi w kasie na stacji, będą bardziej skłonni do pełniejszego obsługiwanie.

Wracając więc do grupy tych kierowców, którym się spieszy lub którzy uważają, że na stację paliw przyjeżdżają po paliwo, a nie np. po sałatkę, warto jak najbardziej wyjść naprzeciw ich oczekiwaniom i dać im możliwość szybkiego zapłacenia. Złym pomysłem byłoby próbowanie sprzedawania im czegoś z zakresu pozapaliwowego. Może kiedyś zmienią zdanie, na razie trzeba ich obsłużyć możliwie sprawnie. Co jakiś czas podrzucam pomysł, by na stacjach paliw pojawiły się „szybkie kasy”, na wzór tych w marketach, gdzie płacić będziemy tylko za paliwo, a jeśli chcemy coś więcej, to wtedy możemy udać się do innej. Czasem pojawiają się na podjazdach stacji placowi wyposażeni w sprzęt do przyjmowania płatności, którzy i należą paliwo, i kasują za nie, i wydadzą paragon. Można więc jak najbardziej tak zorganizować pracę stacji, by kierowcy spieszącemu się pomóc, a temu który chce coś kupić więcej niż paliwo – dać taką możliwość. Błędem jest jednak zakładanie, że każdy kierowca chce jak najszybciej ze stacji uciekać, a już tym bardziej mu tego wręcz sugerowanie. Nie generalizujmy!

ODKURZACZ PAROWY SELF-SERVICE

Pierwszy samoobsługowy odkurzacz parowy do prania tapicerki

Bezpieczna inwestycja z wysoką stopą zwrotu



Szybki czas schnięcia

Oszczędność pieniędzy

Dezynfekuje

Eliminuje zapachy

CAŁOROCZNY

okres eksploatacji,
24 godziny na dobę
przez cały rok
włącznie z 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 dodat-
kowych 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.

**Chcesz sprzedać / kupić stację paliw,
cysternę lub rozlewnię?**

Reklama odNOWA

Ogłoszenia w nowej formie



Sprawdź na portalu
www.e-petrol.pl/ogloszenia

e-petrol.pl 

