SPOKOJNYCH, MIŁYCH ŚWIĄT!

Społemowiec Warszawski

MIESIĘCZNIK WARSZAWSKIEJ SPÓŁDZIELCZOŚCI SPOŻYWCÓW

Rok 58 nr 12 (646) WARSZAWA, grudzień 2020 r. Cena 5,00 zł (plus VAT)

KPH Społem

Wiekowa marka

Rozmowa z prezes Zarządu Krajowej Platformy Handlowej Społem IWONĄ SARGA

– Do jakich tradycji marki SPOŁEM nawiązuje obecnie KPH Społem?

– Pionierami idei marki własnej na ziemiach polskich początek XX wieku są spółdzielnie Społem. We własnej fabryce w Kielcach od 1920r spółdzielcy produkowali mydło, które sprzedawane było jedynie w sklepach spółdzielni i posiadało znak logo Społem na opakowaniu. Ponad 100-letnia tradycja z małą przerwą, która miała miejsce pod koniec lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX i początkiem XXI wieku, daje podstawę do rozwoju marki Społem i do budowania lojalności wśród konsumentów.

Tak jak w przeszłości i teraz, produkty marki Społem cechuje gwarancja satysfakcjonującej ceny i dobrej jakości. Wraz z producentami pracujemy nad tym, aby nasza oferta była konkurencyjna do marek producenckich i aby miała własną tożsamość oraz znalazła uznanie wśród klientów spółdzielni, tak jak w okresie międzywojennym .

– Jakie artykuły poleca Pani najbardziej w aktualnej ofercie handlowej?

– Oferujemy naszym konsumentom produkty z kategorii suchej, mrożonej i konserwowej żywności, nabiał, napoje, alkohol, karmę dla zwierząt, jest ich ponad 250. Spółdzielnie i ich klienci polubili wiele produktów w każdej z oferowanych kategorii.

Mamy oczywiście produkty, które znalazły wyjątkowe uznanie wśród konsumentów. Przykładowo w żywności suchej znalazły się wafelki suche Społem przekładane kremem kakaowym 400g, Społem mieszanka warzywna marchewka z groszkiem w zalewie 450 g, nadająca się na sałatkę, czy przecier pomidorowy 200 g z którego można zrobić pyszną zupę pomidorową .

W kategorii nabiał Społem liderem jest żółty ser Gouda w plastrach 150 g, w mrożonych produktach najczęściej wybieranym produktem są warzywa na patelnię Społem 450 g, a z alkoholi piwo LUX beczkowe mocne. Dla swoich pupili klienci sięgają najczęściej po karmę morą z drobiem dla kota 410 g .

Tej jesieni poszerzyliśmy naszą ofertę o kilkanaście nowych produktów Społem SMAK, jak bakalie i orzechy, miód oraz nowe mrożonki.

Więcej str. 3 ▶

Inne święta

Grudzień jest zwykle gorącym okresem dla handlu, bo wtedy najwięcej pracy mają handlowcy, także niestety w niedziele. W tym roku, w dobie pandemii mają o wiele trudniejszą pracę, ponieważ gdy nasilają się przeróżne akcje marketingowe, reklamowe, degustacje i promocje, to trzeba głównie zachować reżim sanitarny zakupów. Ograniczenia dotyczą nawet spotkań rodzinnych. I dlatego musimy być nawzajem dla siebie bardziej wyrozumiali, mili, pomocni.

Od 1 grudnia, podobnie jak nasi klienci, sięgamy częściej do zapowiedzi handlowych na stronach internetowych warszawskich spółdzielni spożywców i do gazetek cenowych. Nasz kolega red. Mateusz Damoński dokonał takiego przeglądu tych zapowiedzi i zachęt na str. 5 oraz opisał aktualną batalię o wolne niedziele na str.2.

Krzysztof Chojnacki 1956–2020

Pożegnanie Prezesa

Jako pierwszy kondolencje złożył prezydent Płocka Andrzej Nowakowski. Wspominał, że miasto i spółdzielnia wspólnie miały świętować 150-lecie Społem PSS „Zgoda": – Te plany pokrzyżowała pandemia. Kiedy na początku marca i kwietnia rozmawialiśmy o tym z KRZYSZTOFEM CHOJNACKIM, powiedział: – Mieliśmy piękne plany, ale w takiej sytuacji wszystko wzięło w łeb. Nie tak miało być…

A na spółdzielczym facebooku ukazały się spontaniczne wyrazy współczucia od Kierownictwa KZRSS Społem, w których czytamy: – Ta tragiczna wiadomość wstrząsnęła nami do głębi. Odszedł człowiek mądry, uczciwy i szlachetny. Posiadał wiedzę i doświadczenie, które przez wiele lat służyły rozwojowi Spółdzielczości „Społem". Tacy ludzie nie zdarzają się często, są wyjątkowi i tym boleśniej odczuwamy tę stratę.

Pogrzeb zmarłego 14 listopada br., prezesa płockiej „Zgody" KRZYSZTOFA CHOJNACKIEGO odbył się 23 listopada na zabytkowym cmentarzu w Płocku-Grabówce z 1780 r. /"Płockie Powązki"/, po mszy żałobnej w kościele św. Wojciecha.

Więcej str. 2 ▶

SPC

Na Targowej

Targowa 45 to nowy adres nowego sklepu firmowego Spółdzielni Piekarsko-Ciastkarskiej, położonego w centrum Pragi, vis a vis słynnego Bazaru Różyckiego.

Pod znanym hasłem SPC „Smacznego Warszawo", 5 listopada br. otwarto kolejny w tym roku lokal z olbrzymim wyborem pieczywa i słodkości. Jak zapowiedziano na facebooku: „każdego dnia będą na Was czekać świeżutkie chleby, bułki, drożdżówki, ciasta, pizze, zapiekanki i inne pyszności na ciepło prosto z pieca!". W dniu otwarcia przywitano gości darmową kawą i ulotkami z mnóstwem atrakcyjnych rabatów na kolejne dni! **Powodzenia!**

Natomiast na Mikołajki i święta SPC poleca b. fajnego Reniferka-babeczkę! Brawo.

• DYSKUSJA REDAKCYJNA •

Pilne zadania 2021

Rok 2021 to następny rok pandemii i pełen niepewności. Nie wiadomo, czy uda się opanować pandemię do końca w Polsce, w Europie i na świecie? Jak głębokie, kryzysowe będą jej następstwa ekonomiczne i społeczne? Jakie czekają nas niespodziewane konflikty, wydarzenia, inne poważne zagrożenia? Czy damy radę opanować sytuację w skali kraju, regionu, dalszej i bliskiej rodziny? Te i inne rozterki, wątpliwości trapią nas we własnych domach, w miejscu pracy, w środowisku.

A jednak u progu Nowego Roku, czasem i przy świątecznym stole musimy pokrzepić się dobrymi życzeniami, nutką optymizmu, aby przyszłość stała się nieco lżejsza. Każdy snuje jakieś plany na przyszły rok, na najbliższe miesiące, a niekiedy i lata. Dlatego tak ważne jest określenie zadań, jakie sobie i innym stawiamy w tym niezwykle trudnym okresie.

Postanowiliśmy zaprosić do redakcyjnej dyskusji na ten temat naszych Czytelników, a wśród nich liderów naszych spółdzielni i organizacji spółdzielczych. W szczególności prosimy o odpowiedzi na pytanie – Jakie Pan/Pani uważa za najpilniejsze zadania w 2021 roku dla:

1. Władz kraju; rządu, prezydenta, parlamentu,
2. Związku Krajowego Społem,
3. Spółdzielni?

Ogólnie nasze zdanie wyrażamy na str. 4, a pierwsze wypowiedzi, za które serdeczne dziękujemy, zamieszczamy na str. 4-5.

REDAKCJA

Więcej str. 4 ▶

Krzysztof Chojnacki 1956–2020

Pożegnanie Prezesa

Wielu mieszkańców Płocka zelektryzowała tragiczna wiadomość, podana przez lokalną InfoPłock TV: „Krzysztof Chojnacki, zmarł dziś, w sobotę 14 listopada. Przegrał walkę z koronawirusem. Miał 64 lata… Zawsze uśmiechnięty, życzliwy, pomocny. Wspólnie zrealizowaliśmy wiele projektów. Kolejne mieliśmy w planach. Od wielu lat współpracował z naszą redakcją.” Niestety, wiadomość tę powtórzono na stronach Społem PSS Zgoda, Tygodnika Płockiego i płockiej Wyborczej oraz prezydenta Płocka.

Odczucia zszokowanych Jego najbliższych pracowników i członków PSS najlepiej oddają słowa dyr. **Agnieszki Kamińskiej** na stronie internetowej: „**Jest wielkim zaszczytem móc spotkać na swojej drodze Takiego Człowieka, skromnego i wielkiego zarazem, Człowieka o ogromnej kulturze, ale i trochę „roztrzepanego”, Człowieka z ogromnym poczuciem humoru i dystansem do siebie i teraz pozostał niewyobrażalny żal, rozpacz i ogromna, ogromna strata.”**

Tygodnik Płocki i Wyborcza przypomniały Jego inicjatywy i udział w licznych akcjach społecznych na rzecz miasta i jego mieszkańców. Do kondolencji dołączyli obok prezydenta Płocka, m.in. wicemarszałek Sejmu **Piotr Zgorzelski**, który nadesłał okazały wieniec z róż w barwach narodowych oraz marszałek województwa mazowieckiego **Adam Struzik**, który osobiście uczestniczył w mszy żałobnej i pogrzebie.

We mszy żałobnej i pogrzebie, obok rodziny i wielu współpracowników, uczestniczył też Zarząd KZRSS Społem w osobach prezesa Ryszarda Jaśkowskiego i wiceprezesa Szymona Fabisiaka.

Urnę z prochami Zmarłego pożegnano 23 listopada na mszy żałobnej w kościele św. Wojciecha, a następnie w pogrzebie na zabytkowym cmentarzu w Płocku-Grabówce. Homilię wygłosił ks. proboszcz **Jerzy Ławicki**, a słowo pożegnalne wygłosił przewodniczący Rady Nadzorczej PSS Zgoda **Piotr Waśniewski**, który podkreślił zasługi Prezesa i fakty z życiorysu Zmarłego.

Urodzony 2 sierpnia 1956 r. Krzysztof Chojnacki, ukończył Politechnikę Warszawska i początkowo pracował w ZTE „Boryszew-Erg” w Sochaczewie, a od 1985 w Społem PSS Zgoda w Płocku. Przeszedł szczeble kariery od z-cy kier. piekarni, z-cy kier. marketingu i dyrektora handlowego po wybór na prezesa PSS w 2008 r.

Przeprowadził całkowitą modernizację spółdzielni, windując ją do czołówki krajowej. W uznaniu wysokich kompetencji wybrany na przewodniczącego Rady Nadzorczej Polskiej Grupy Supermarketów oraz przewodniczącego Komisji Rewizyjnej RN KZRSS Społem. W lutym br. prezydent RP **Andrzej Duda** wyróżnił Go tytułem „Pracodawca Przyjazny Pracownikom” oraz odznaczył Medalem Za Długoletnia Służbę, którego wręczenie podczas jubileuszu 150-lecia PSS pokrzyżowała niestety pandemia..

Prezes Krzysztof Chojnacki wśród społemowców całego kraju był wysoko ceniony i szanowany. Wielu wspomina, tak jak i nasza redakcja, że był wielką postacią, człowiekiem niezwykle pogodnym, ciepłym, otwartym na drugiego człowieka i taki pozostanie w naszej pamięci…

Prezes WSS Śródmieście **Anna Tylkowska** podkreśla, że Prezes Chojnacki był lubianym, mądrym i serdecznym Kolegą. To ideowy Spółdzielca, występujący w ub. roku na jubileuszu 150-lecia śródmiejskiej WSS z ciepłymi życzeniami **(p. foto wyżej)**. A w tym roku na Jego zaproszenie pani prezes szykowała się do składania życzeń bratniej Spółdzielni na jej 150-leciu…

DG

Z głębokim żalem przyjęliśmy
wiadomość o śmierci

Krzysztofa Chojnackiego

Prezesa Zarządu
„Społem” PSS „ Zgoda” w Płocku

Zarząd i pracownicy
MAH „Społem” Sp. z o.o.

Batalia o wolne niedziele

Pracownicy handlu są nawet pięciokrotnie bardziej narażeni na zakażenie koronawirusem niż inne grupy zawodowe, a ich warunki pracy w dobie pandemii uległy znacznemu pogorszeniu. Tymczasem Polska Organizacja Handlu i Dystrybucji, zrzeszająca najbogatsze zagraniczne koncerny handlowe, chce przywrócenia pracy we wszystkie niedziele do końca pandemii. Zdecydowany sprzeciw zgłasza NSZZ Solidarność i związki handlowców polskich, o czym pisaliśmy przed miesiącem.

A co na to rząd? Ten wprowadza dodatkową pracującą niedzielę w grudniu! Tym samym pozwala na dalsze powiększanie zysków obcych sieci, kosztem pracowników handlu.

Rada Krajowej Sekcji Pracowników Handlu NSZZ „Solidarność”, z przewodniczącym **Alfredem Bujarą** na czele, wystosowała list do premiera **Mateusza Morawieckiego, w którym** związkowcy stanowczo zaprotestowali przeciwko planom zawieszenia zakazu handlu w dniu 6 grudnia i domagali się natychmiastowego wycofania tej propozycji.

Okazało się to na marne, bo rząd lekceważąc głosy sprzeciwu, jednak wprowadził 6 grudnia pracującą niedzielę. Ale co gorsze, niewykluczone jest, że w niedługim czasie nasi rządzący zdecydują się całkowicie zawiesić ograniczenie handlu we wszystkie niedziele! Ulegają w tej kwestii łatwo POHiD, a więc zagranicznym koncernom.

Według prezes POHiD **Renaty Juszkiewicz,** jeszcze jedna dodatkowa niedziela handlowa w grudniu to za mało. Jej zdaniem zdecydowanie lepszym rozwiązaniem jest przywrócenie handlowych niedziel do końca pandemii! Przekonuje, że przyczyniłoby się to do zwiększenia bezpieczeństwa w sklepach poprzez rozłożenie ruchu klientów na siedem dni w tygodniu.

Tymczasem dla NSZZ „Solidarność” nie ma wątpliwości, że faktycznie apel POHiD jest kolejną próbą wykorzystania pandemii do zwiększenia zysków obcych koncernów.

OBŁUDA I HIPOKRYZJA

– Apel Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji o zniesienie do końca roku ograniczenia handlu w niedzielę to festiwal obłudy i hipokryzji. Powołanie się na rzekome dobro i bezpieczeństwo klientów, znacznie zwiększa tym samym zagrożenie zachorowaniem na COVID-19 swoich pracowników. A czyni się to nie z pobudek humanitarnych i zdrowotnych, ale dla osiągnięcia jeszcze większego zysku!– pisze **Piotr Duda,** przewodniczący KK NSZZ Solidarność, w ostrym liście skierowanym do Renaty Juszkiewicz.

„Organizacja ta, która zrzesza wszystkie największe międzynarodowe sieci handlowe, od samego początku bezpardonowo walczy z tym rozwiązaniem, często posługując się argumentami niemającymi pokrycia w faktach. Warto przywołać choćby straszenie utratą tysięcy miejsc pracy, czy spadkiem obrotów i bankructwami podmiotów handlowych. Nic takiego nigdy się nie stało. Wręcz przeciwnie. To właśnie wielkie sieci handlowe najbardziej skorzystały na ograniczeniu handlu w niedzielę i znacząco zwiększyły obroty oraz poziom zatrudnienia. Jednak jak widać chcą więcej, nawet kosztem życia i zdrowia swoich pracowników” – podkreśla Piotr Duda.

PRZECIW ZNIEWOLENIU

„Pracownicy handlu, obok pracowników medycznych, nauczycieli i pracowników socjalnych, należą do najbardziej zagrożonej zakażeniem grupy w Polsce. To oni codziennie pracują na pierwszej linii narażając własne zdrowie, aby zapewnić społeczeństwu podstawowe zaopatrzenie. Pracują nie tylko w ciągłym zagrożeniu, pod presją i w stresie, ale z powodu licznych braków kadrowych, w tym również spowodowanych chorobami i kwarantannami, często wykonują pracę ponad własne siły.

Jak można w tej sytuacji po 6 dniach takiej pracy, odbierać pracownikom handlu wolną niedzielę? Jak można w imię partykularnych interesów pozbawiać ich tego jedynego dnia, w którym choć na chwilę wraz z rodziną mogą o tym wszystkim zapomnieć? To zwyczajnie nieludzkie.

NSZZ Solidarność KOMISJA KRAJOWA

W imieniu pracowników handlu i NSZZ „Solidarność” apeluję do Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji o opamiętanie. Nie zamieniajcie zdrowia i życia pracowników u Was zatrudnionych na większe zyski Waszych międzynarodowych mocodawców. **Polska nie jest krajem kolonialnym, a pracownicy u Was zatrudnieni NIE SĄ NIEWOLNIKAMI!”** – pisze Piotr Duda.

POHiD wystosował ostatnio także jeszcze jedno oświadczenie, w którym ostro skrytykował spodziewane wprowadzenia podatku handlowego w 2021 r. i zaapelował do rządu o niewprowadzanie podatku. Cała ta sytuacja pokazuje tylko jedno – zagraniczne koncerny za wszelką cenę chcą do końca skolonizować polski rynek, wypierając z niego zupełnie polski handel, który przez ich agresywną ekspansję znajduje się już w rozsypce. Tak oceniają to, cytowane u nas przed miesiącem polskie organizacje handlowe: Kongregacja Przemysłowo-Handlowa, PIH, KZRSS Społem.

MATEUSZ DAMOŃSKI

P.S. Z głosowań parlamentarnych za wprowadzeniem niedzieli 6 grudnia jako dodatkowo handlowej, wyłamał się senator PiS **Jan Maria Jackowski.** Jak mówił: „Łamie to pewien system i konsensus, w którym jeszcze w poprzedniej kadencji została wypracowana ustawa dotycząca handlu w niedzielę. Wywołało to również ostrą reakcję związku zawodowego „Solidarność” w tym zakresie. – Po co konfliktować się ze związkiem zawodowym i zwiększać potencjalne niebezpieczeństwo związane z przebywaniem ludzi w jednej przestrzeni i możliwością zakażenia się Covid? – pytał.

KPH Społem

Rozmowa z prezes Zarządu Krajowej Platformy Handlowej Społem IWONĄ SARGA

Wiekowa marka

▶*Dokończenie ze str. 1*

– Jakie ma Pani plany rozwojowe na rok 2021, z uwzględnieniem otwarcia spółki na nabywanie udziałów przez wszystkie spółdzielnie społemowskie?

– Zgodnie z trendem jaki obserwujemy obecnie na rynku FMCG, jest dobra perspektywa do rozwoju marek własnych. Wszyscy detaliści i franczyzodawcy coraz mocniej angażują się w prace i rozwijają swoje marki. Krajowa Platforma Handlowa w planach ma docelowo wprowadzić do sklepów spółdzielni produkty marki Społem niemal w każdej kategorii asortymentowej.

Zespół specjalistów ds. marki własnej analizuje potencjał i przygotowuje nowe linie produktowe. Między innymi takie jak specjały etniczne, przekąski, produkty z kategorii zdrowie i uroda i produkty gospodarstwa domowego. Co roku asortyment marki własnej powiększa się o kilkadziesiąt nowych produktów. Coraz częściej produkty marek Społem są umieszczane w promocyjnych gazetkach spółdzielni i zajmują preferowane miejsce w sklepach i wśród konkurencyjnych produktów w brandach producentów.

Pracujemy wspólnie z dystrybutorami i ze spółdzielniami nad optymalną ofertą i zwiększeniem procentowego udziału marki własnej w sprzedaży. Wiele z tych spółdzielni jest zainteresowanych rozwojem spółki i ofertą produktową marek własnych Społem, są zainteresowane wykupem udziałów Krajowej Platformy Handlowej Społem sp. z o.o. nad czym obecnie pracujemy z 100% właścicielem spółki czyli Krajowym Związkiem Rewizyjnym Spółdzielni Spożywców Społem.

Korzystając z okazji, życzę Czytelnikom spokojnych, ciepłych, rodzinnych Świąt Bożego Narodzenia i Dobrego Nowego Roku 2021.

– Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał:
DARIUSZ GIERYCZ

Jak podano w nowej odsłonie strony internetowej KPH Społem, obecnie korzysta ona z 60 producentów marki własnej Społem, którzy wytwarzają 250 produktów i 59 dystrybutorów tych produktów; współpracuje ze 195 Spółdzielniami, które posiadają 1700 sklepów. 100 lat liczy historia marki Społem.

Jak ogłoszono: „Naszą misją jest kreowanie rozwiązań, dzięki którym Spółdzielnie będą mogły zaspokajać oczekiwania Klientów, być bardziej konkurencyjne oraz umacniać własną pozycję na rynku.

Naszą wizją jest rozwój współpracy w obszarze wspólnych przedsięwzięć poprzez ogólnopolskie działania marketingowe w sklepach „Społem" oraz rozwój Marki Własnej. Działania te skierowane są do Spółdzielni zrzeszonych w ramach agencji, konsorcjów, a także funkcjonujących na rynku samodzielnie. Dążymy aby Spółdzielnie poprzez poprawę warunków handlowych i skuteczne działania marketingowe mogły konkurować na rynku krajowym.

Kierując się misją i wizją podnosimy jakość świadczonych usług oraz dostarczamy nowe i sprawdzone rozwiązania, które przyczyniają się do wspólnego sukcesu w obszarach:

- pozyskania dogodnych ogólnopolskich warunków handlowych i ofert marketingowych,
- uzyskiwania dla Spółdzielni korzystnych warunków umów okołobiznesowych,
- rozwoju oferty produktów marek Społem,
- budowy systemu komunikacji poprzez nowoczesne rozwiązania IT oraz systemy logistyczne,
- zaopatrzenia spółdzielni w materiały eksploatacyjne oraz sprzęt,
- pozyskania dogodnych **ogólnopolskich warunków handlowych,**
- budowy **systemu komunikacji** poprzez nowoczesne rozwiązania IT

Strefa przykasowa

Mówi prezes Zarządu Spółdzielni Spożywców MOKPOL – SYLWESTER CERAŃSKI:

– Obecny czas pandemii nie sprzyja sprzedaży produktów impulsowych. To jeden z uzyskanych wniosków, w wyniku analizy sprzedaży wszystkich kategorii produktowych, jakiej dokonaliśmy w naszej spółdzielni w trosce o sprawne funkcjonowanie i generowanie zysków.

W trakcie pandemii zmieniły się potrzeby kupujących. Ujawniły się trzy typy produktów: te o zwiększonym, stabilnym lub zmniejszonym popycie. Produkty o zwiększonym popycie, ponieważ nasze życie stało się teraz inne, to m.in.: żele antybakteryjne, środki czystości, drożdże, konserwy, makarony. Stabilny popyt dotyczy produktów potrzebnych niezależnie od sytuacji, takich jak np. produkty higieniczne, kawa, herbata.

Natomiast zmniejszony popyt odczuwalnie dotyczy artykułów impulsowych, tj.: wafli, batonów, napojów izotonicznych, gum do żucia, czy cukierków. Planując działania dla zwiększenia sprzedaży impulsowej, musieliśmy również wziąć pod uwagę, że w przypadku tych dóbr poziom lojalności klienta jest bardzo niski.

Mając zatem rozeznanie w bieżącej sytuacji, postanowiliśmy na początku października uruchomić testowo nowoczesną strefę przykasową. Musieliśmy uwzględnić, że przy sprzedaży produktów impulsowych największe znaczenie ma ich dostępność na wyciągnięcie ręki, z jasną komunikacją ceny i pewną powtarzalnością produktów. Decyduje chwilowy impuls, a nie plan zakupów.

To miejsce, będziemy wykorzystywać do prezentacji drobnych produktów okazjonalnych, sezonowych, czy też takich, które idą w parze z bieżącymi trendami. Dlatego do portfolio produktów **dołączyliśmy przyprawy Kamis.** To doskonałe rozwiązanie dla każdego klienta, który czekając na sfinalizowanie zakupów ma chwilę na analizę otoczenia. Właśnie tutaj mamy największą szansę, aby wywołać **impuls dodatkowego zakupu**. Sugestia związana z przyprawami okazała się trafieniem w 10-kę.

Oprócz przemyślanej ekspozycji produktów rozwinęliśmy strefę o dodatkowe narzędzia przyciągające uwagę klienta. To reklamy promujące daną markę, które wyświetlane są **na niewielkim monitorze** wbudowanym w regał, które mają przede wszystkim wywołać potrzebę i skłonić do zakupu. Zaprojektowana przestrzeń pełni nie tylko rolę typowych półek, ale również informuje **o hitach cenowych**, daje możliwość zaprezentowania nowości jak również zachęca do zapoznania z tradycyjną gazetką promocyjną.

Dodatkowo zostały wytypowane miejsca do dystrybucji informacji związanych z aktywnościami konsumenckimi (**konkursy, loterie), programem lojalnościowym** czy rozwijającym się naszym **sklepem internetowym.** Świadome zarządzanie tzw. „gorącym miejscem sprzedażowym" stwarza kolejną szansę zakupową stacjonarnie oraz internetowo.

Zachęcam wszystkich spółdzielców, aby do tematu sprzedaży impulsowej podejść w sposób bardziej otwarty i innowacyjny. Strefa przykasowa, przygotowana z przemyślanymi ekspozycjami w różnych konfiguracjach, pomoże nam zwiększyć obrót sklepu.

I z tą myślą życzę serdecznie wszystkim Czytelnikom pogodnych i spokojnych Świąt Bożego Narodzenia.

• DYSKUSJA REDAKCYJNA • DYSKUSJA REDAKCYJNA •

Społeczeństwo, a w tym szczególnie pracownicy służb ratunkowych i niezbędnie użytecznych, a do takich należy zaliczyć m.in. załogi sklepów spożywczych, są szczególnie przemęczeni i zestresowani w okresie pandemii. Dlatego tak silne jest oczekiwanie społeczne od władz kraju, aby zdusiły pandemię do końca i wszelkie jej negatywne skutki. To zadanie pierwszoplanowe, najpilniejsze i wręcz egzystencjalne dla wszystkich rodaków.

Dlatego rząd, prezydent i parlament muszą uczynić wszystko, aby je wykonać, a wraz z nim uratować gospodarkę, kulturę i inne dziedziny życia. Zamiast wywoływać i podsycać konflikty, walki propagandowe oraz antagonizować grupy społeczne, należy budować zgodę narodową, porozumienia ponad podziałami, mobilizować jedność działania dla wspólnego dobra. Historyczną odpowiedzialność ponoszą premier, prezydent i marszałkowie obu izb.

Podobnie uważamy, że **pod hasłem „Jedność w różnorodności", nasz Krajowy Związek Społem powinien mobilizować spółdzielnie do wspólnej obrony pozycji i marki Społem na coraz bardziej opanowanym przez zagraniczne koncerny rynku spożywczym. Trzeba ostro domagać się od władz państwowych i samorządowych realnego wsparcia, dla ratowania polskiego handlu. W dobie pandemii znacznie lepiej wykorzystywać opiniotwórczy internet /facebook, You Tube/, media, a w tym własne, zbyt mało doceniane środki oddziaływania / plakaty, bannery, czasopismo „Społem", strony internetowe/.**

Naszym zdaniem, spółdzielnie społemowskie, obok starannego, epidemicznego zabezpieczenia pracy załóg i zakupów klientów, powinny bardziej ofensywnie zadbać o swój wizerunek społeczny. To dbałość o wyraziste oznakowanie placówek i informację handlową, zwiększenie aktywności w internecie i lokalnych mediach, innowacyjne metody handlu. Każda spółdzielnia, każdy sklep muszą elastycznie uwzględniać specyficzne i zmienne potrzeby lokalnego klienta.

W sumie, w roku 2021 będziemy mieli lepsze efekty pracy, jeśli będziemy bardziej otwarci na zmiany, zdolni na szybką i trafną reakcję na niespodziewane zdarzenia. Budujmy w sobie razem solidarność, odporność psychiczną i fizyczną, bo jak pisaliśmy: „SPOŁEM znowu przetrwamy", choć nawet pojawienie się szczepionki na Covid-19, to dopiero początek duszenia tej strasznej zarazy.

REDAKCJA

Pilne

***

Prezes Zarządu Mazowieckiej Agencji Handlowej Społem – JADWIGA WÓJTOWICZ-GARWOŁA:

– Zwykle podsumowując miniony rok używamy sformułowania „to był kolejny trudny rok". Tym razem to określenie nie oddaje dramatyzmu mijającego 2020 roku.

Niespotykane dla współczesnego świata zjawisko pandemii wywołuje negatywne skutki w każdej skali: globalnej, lokalnej i osobistej, nie tylko zdrowotnej.

Również w wymiarze: społecznym, gospodarczym, politycznym, kulturalnym.

Z punktu widzenia zarządzającej Firmą i współpracującej z bardzo szerokim spektrum spółdzielni i zewnętrznych partnerów handlowych, zetknęłam się z nowymi problemami organizacyjnymi, jak chociażby konieczność zorganizowania pracy zdalnej w szerokim zakresie, wyposażenia pracowników w dodatkowe nośniki pracy i informacji, zabezpieczenia pracowników przed zakażeniem oraz utrzymania Firmy w dużym reżimie finansowym.

Jestem przekonana, że zarówno właściciele MAH – spółdzielnie, jak i partnerzy handlowi oraz firmy współpracujące, a także Zespół MAH zdaliśmy egzamin w tych poza standardowych okolicznościach.

Planujemy ambitne zadania na przyszły rok, wykorzystując zdobyte doświadczenia w mijającym roku.

Co do postulatów i zadań dla decydentów odsyłam Redakcję do komunikatów i wywiadów Business Centre Club, który bardzo trafnie diagnozuje obecną sytuację i formułuje oczekiwania przedsiębiorców.

MAH jest członkiem BCC od 2011 roku.

Notował:
DARIUSZ GIERYCZ

KZRSS Społem

Program lojalnościowy – „Społem znaczy razem"

W dzisiejszym numerze Społemowca kolejna odsłona PROJEKTU SPÓŁDZIELNIA. Przedstawiamy jeden z elementów Projektu IT – „Społem znaczy razem", który jest wspólnym projektem lojalnościowym spółdzielni spożywców.

Zainicjowane przez KZRSS „Społem" i firmę ProfitCard działania, zaowocowały jesienią 2009 roku pierwszymi wdrożeniami w zrzeszonych w Związku spółdzielniach. W następnych latach do projektu przystępowały kolejne podmioty, zachęcone wynikami wdrożeń w zaprzyjaźnionych spółdzielniach.

W połowie roku 2020, sieć objęta wspólnym programem tworzy 65 spółdzielni, dysponując łącznie liczbą ponad 900 sklepów. Kartą klienta Społem posługuje się ponad 700 tysięcy klientów, którzy w ramach programu dokonują ponad 33 miliony zakupów rocznie.

W ten sposób program Społem znaczy razem stał się jednym z największych projektów lojalnościowych w kraju, z pewnością zaś, na tę chwilę, największym wspólnym przedsięwzięciem spółdzielczym, a także największym z programów, funkcjonujących w sieciach, obejmujących wiele podmiotów.

Istotną trudność w rozwoju projektu stanowiła niejednorodna baza infrastrukturalna spółdzielni – różnorodność sprzętu kasowego, oprogramowania sprzedażowego lub brak pełnej komputeryzacji.

Wobec powyższego wciąż trwa rozbudowa narzędzi programu – by zapewnić możliwość wdrożenia wszystkim podmiotom, przy jednoczesnym podnoszeniu skuteczności jego mechanizmów.

Dzięki temu, w obecnej chwili możliwe jest przystąpienie do programu wszystkich spółdzielni, które są skomputeryzowane i pracują w oparciu o kilka wiodących programów sprzedażowych (Insoft, Kucharscy, Magnat, Nettis), ale także – kilku innych, dla których wykonano dedykowane rozwiązania, umożliwiające wymianę danych pomiędzy stanowiskiem kasowym i bazą programu.

Możliwe jest wdrożenie oparte zarówno o stanowiska komputerowe (POS), jak wdrożenie oparte o kasy fiskalne (ECR) . W niektórych konfiguracjach funkcję wspierającą pełnią terminale płatnicze.

Wszystkie spółdzielnie wspierane są na każdym etapie projektu: od rozpoznania technicznego, które wskazuje najlepsze dostępne rozwiązania techniczne oraz regulaminowe (program jest elastyczny, spółdzielnie mogą dokonywać pewnych wyborów w ramach dostępnych opcji), poprzez etap wdrożenia, w ramach którego szkoleni są zarówno pracownicy liniowi (skuteczna praca z klientami), jak i wskazane osoby, których zadaniem będzie zarządzanie programem (dobre praktyki oraz obsługa panelu administracyjnego).

Rosnąca powszechność zastosowania, rozwój i wzrost znaczenia technologii mobilnych w ostatnich latach wskazują na potrzebę stworzenia nowej aplikacji mobilnej dla obu wiodących systemów operacyjnych (Android oraz IOS) . Zwiększeniu roli technologii mobilnych w programie Społem znaczy razem sprzyja także poprawa jakości infrastruktury w sklepach Społem – coraz większa ilość urządzeń POS, a także czytników, umożliwiających czytanie danych z ekranu smartfona. Taki projekt będzie rozwijany w kolejnych miesiącach, pod patronatem KZRSS „Społem", we współpracy ze wszystkimi zainteresowanymi spółdzielniami.

Nowa aplikacja pozwoli na kreowanie i zarządzanie zupełnie nowymi formami działań promocyjnych, a także znaczące obniżenie kosztów komunikacji z Uczestnikami.

Stworzenie jej w ramach wspólnego projektu obniży z pewnością koszty powstania takiego nowoczesnego narzędzia.

Kluczową cechą programu Społem znaczy razem jest jego rozwojowy charakter. Spółdzielnie muszą postrzegać go jako proces, przy stałej konieczności ewaluacji i modyfikowania, by osiągać coraz lepsze wyniki, przy jednoczesnej oszczędności po stronie kosztów.

Program jest także źródłem wiedzy o zmianach w zachowaniu klientów oraz samych klientach. W tym sensie, jest nie tylko narzędziem wywierania wpływu, lecz także instrumentem, pozwalającym dokonywać stałych pomiarów i ocen działań własnych.

Zachęcamy Spółdzielnie, które jeszcze nie uczestniczą w Społem znaczy razem, do rozważenia możliwości przystąpienia do programu. Procedura wdrożeniowa jest nieskomplikowana, a całość procesu, od podjęcia decyzji do startu programu, zajmuje do dwóch miesięcy.

Przez cały ten okres można liczyć na wsparcie techniczne i merytoryczne ze strony firmy ProfitCard – pomoże dobrać właściwe rozwiązania sprzętowe i informatyczne, zasugeruje adekwatne zapisy regulaminowe, w tym odpowiednią wycenę bonów premiowych, przygotuje dokumenty formalne, wskaże właściwe formy promocji i masowej komunikacji z uczestnikami, opracuje materiały informacyjne, przeprowadzi szkolenie dla personelu liniowego (zachowania wobec klientów) i koordynatorów programu (zarządzanie programem, przy użyciu panelu administracyjnego) .

Poza stałymi formami nagradzania uczestników, program pozwala również na tworzenie konkursów oraz akcji partnerskich z udziałem zewnętrznych podmiotów, np. usługowych.

zadania 2021

Prezes PSS „Społem" w Pruszkowie – MAREK HEJDA

Za najpilniejsze dla władz kraju uważam podjęcie prac parlamentarnych nad ustawą o handlu, a szerzej na temat rynku wewnętrznego. Chodzi tutaj głównie o to, aby wrócić do pewnych zapisów ustawy, która obowiązywała kilka lat temu i niestety została uchylona przez Trybunał Konstytucyjny, a dotyczyła wielkości obiektów handlowych. Moim zdaniem zezwolenie na budowę obiektów wielkości do 400 m2 powinno być bezproblemowe, natomiast jeśli chodzi o obiekty większe i galerie handlowe, to decyzja powinna być przeniesiona z kompetencji wójta/burmistrza czy prezydenta miasta, do kompetencji Rady Gminy, Miasta czy Powiatu, oczywiście po uzyskaniu pozytywnej opinii przez organizacje kupieckie działające na danym terenie.

Wymagałoby to zmiany ustawy o planowaniu przestrzennym. Kolejna rzecz to wycofanie przez rząd jednostronnej decyzji ustalania wynagrodzenia minimalnego. W tak trudnych czasach zamiast podnosić podatki i opłaty lokalne rząd powinien w sposób uproszczony i elastyczny na wniosek danej firmy stosować ulgi i zawieszenia podatków i ZUS. Co ważne podkreślenia rozwiązania tarczy antykryzysowej nie są skuteczne i trudne jest pozyskanie z nich środków. Następna rzecz to koniecznym jest podjęcie prac, we współpracy z odpowiednimi środowiskami i fachowcami, nad nową ustawą o UOKIK i wprowadzenie jasnych i jednolitych przepisów dotyczących np. pojęcia zmowy cenowej, monopolu na danym rynku i ceny dumpingowej.

Jeśli chodzi o KZRSS to najważniejszym a zarazem najtrudniejszym zadaniem jest konsolidacja środowiska spółdzielczego „Społem" w skali kraju i dotarcie z naszymi postulatami do rządzących. Musimy przełamać stereotyp myślenia o „Społem" jako relikcie minionej epoki. Ważnym jest też podjęcie działań i udział w pracach legislacyjnych dotyczących regulacji rynku, aby zapewnić równowagę dla wszystkich podmiotów.

Najważniejszym zadaniem dla mojej spółdzielni będzie troska o utrzymanie i dalsze prowadzenie działalności, utrzymanie poziomu obrotów i przychodów aby utrzymać się na rynku. Istnieje bowiem w tej kwestii duża obawa, oczywiście w związku z zaistniałą sytuacją pandemiczną.

Notował:
MATEUSZ DAMOŃSKI

Społem w internecie

Facebook i Instagram to dwa najbardziej popularne portale społecznościowe XXI wieku. Użytkowników Facebooka, Instagrama, WhatsAppa i Messengera jest kilka miliardów na całym świecie. To pokazuje jak silną pozycję mają media społecznościowe. Skoro są one tak rozchwytywane, dlaczego nie użyć ich jako narzędzi marketingowych? Dzięki nim można przecież pozyskać nowych klientów!

Dzisiaj social media nie są tylko miejscem rozrywki, ale również świata biznesu. Każda firma, która chce osiągnąć jak największe zyski powinna mieć własny fanpage na Facebooku. Tak może dotrzeć do odbiorców we właściwy sposób. Raport Digital 2019 z Hootsuite and We Are Social pokazuje, że spędzamy średnio około 6 godzin w internecie. Z czego jedna z najczęściej odwiedzanych stron to właśnie Facebook. Daje, więc to duże pole do popisu dla przedsiębiorców.

Social media stają się więc „współczesną agorą" – miejscem gdzie toczy się życie i działa biznes. Dlatego tak istotne jest by każda chcąca liczyć się na rynku firma posiadała fanpage w social mediach. Można tam udostępniać zdjęcia produktów, linki do artykułów, ogłaszać i prowadzić różne konkursy na stronie, udostępniać grafiki i wiele innych przydatnych w pozyskiwaniu klientów działań.

Fanpage to nazwa strony firmowej, jaką może stworzyć każde przedsiębiorstwo w celu pozyskania zainteresowanych jego produktami, usługami czy działalnością osób. Fanpage to sposób na budowanie świadomości marki, tworzenie zaangażowanej społeczności, nawiązywanie kontaktu z klientami, komunikowanie produktu i marki wreszcie pozyskiwanie długoletnich, wiernych marce klientów.

Za pomocą fanpage mogą promować się całe firmy, mogą być promowane produkty lub usługi. Prowadzenie fanpage na Facebooku daje zatem wiele korzyści, pod warunkiem, że jest on prowadzony sprawnie i zgodnie z zaleceniami samego Facebooka.

Na pewno o sprawnym prowadzeniu profilu na Facebooku można powiedzieć na przykładzie Spółdzielni Ciastkarsko-Piekarskiej, której działalność w internecie śledzi ponad 5 tys. osób! „Dzień dobry Warszawo! Zacznij dzień z nami – w swojej ulubionej piekarni lub wyjątkowym miejscu jakie stworzyliśmy specjalnie dla Ciebie – lunchowni Smacznego Warszawo!" – czytamy na facebookowym profilu SPC Smacznego Warszawo. Profil ten prowadzony jest bardzo sprawnie i regularnie. Pojawiają się na nim wpisy, wraz z grafikami, mówiące o nowościach z oferty SPC.

I tak na przykład 25 października, wszyscy obserwujący SPC na Facebooku, dowiedzieć się mogli, że do oferty włączona została nowość – eklerka z nadzieniem ajerkoniakowi. Na fanpage'u pojawiają się także wpisy z motywującymi cytatami na dobry dzień, czy informacje o otwarciu nowych sklepów SPC w Warszawie. Przykładowo w okolicach 1 września, z Facebooka SPC można było dowiedzieć się również, że spółdzielnia będzie z okazji nowego roku szkolnego rozdawać darmowe pączki dla uczniów.

Nieco mniej obserwujących – bo ponad 800 – ma profil WSS Śródmieście na Facebooku. Jednak jest on prowadzony bardzo dobrze. Co kilka dni pojawiają się na nim grafiki przedstawiające specjalne oferty cenowe ze sklepowej gazetki. WSS Śródmieście poprzez social media informuje także swoich klientów chociażby o możliwości realizowania zakupów przez telefon.

Na fanpage'u ukazują się też wpisy historyczne, z okazji różnego rodzaju świąt, czy uroczystości. Z kolei jeśli chodzi o podwarszawskie spółdzielnie, na pochwałę zasługuje np. PSS w Węgrowie, gdzie oprócz aktualnych promocji pojawiają się także konkursy z nagrodami.

Jeśli chodzi o warszawskie spółdzielnie z Pragi Południe, Mokotowa, czy Woli, to swoją ofertę promocyjną, czy gazetki cenowe publikują na własnych stronach internetowych, a Mokpol dodatkowo na aktualnym facebooku. Niestety, od jakiegoś czasu, zupełnie nieczynna wydaje się być strona internetowa WSS Żoliborz.

Rewelacyjnie zmieniły się od niedawna strony internetowe Krajowej Platformy Handlowej Społem i Mazowieckiej Agencji Handlowej Społem. Są teraz dużo bogatsze i nowoczesne. W odróżnieniu od strony internetowej KZRSS Społem, która wygląda dość stereotypowo i brakuje jej czasem aktualności, np. informacji o specjalnym wydaniu „Społem", z okazji 100-lecia marki Społem, z artykułem programowym prezesa Związku Ryszarda Jaśkowskiego.

Dla przypomnienia, należy więc jeszcze raz podkreślić, że dobrze prowadzona komunikacja z klientami przez internet jest w obecnych czasach podstawą sukcesu. Tym bardziej jest widoczne to w okresie pandemii koronawirusa, gdzie wiele firm całkowicie przeniosło swoją aktywność do internetu.

MATEUSZ DAMOŃSKI

Jarmark świąteczny

We wszystkich krajach, gdzie obchodzone są święta Bożego Narodzenia mają one odpowiednią oprawę. Iluminacje ulic i placów, wystrój placówek handlowych, budynków użyteczności publicznej. W tym czasie szczególnie w krajach niemieckojęzycznych: Austrii, Szwajcarii i u naszych zachodnich sąsiadów organizowane są tradycyjne *jahrmarkten* – jarmarki bożonarodzeniowe. Mają one swoją tradycję sięgającą w Niemczech końca XIV wieku, a w Austrii końca wieku XIII. Ich miejscem są zabytkowe ulice, bądź place w najstarszych częściach miast.

Za najstarszy grudniowy jarmark, spośród miast niemieckich, uważany jest ten w Dreźnie. Przyjął on nazwę Christstollen od pieczonej na grudniowe święta ogromnej strucli z bakaliami lub marcepanem krojonej w drugą niedzielę adwentu. Drugie miejsce zajmuje ten w Lipsku z setkami stanowisk.

Stolica Bawarii – Monachium emanuje w tym czasie światłem. Ozdoby wykonane z drewna królują wszędzie, a nieodzownym zakupem powinien być kolorowy wieniec wieszany na drzwiach domów. Nie ma tu świąt bez tradycyjnych pierniczków ze spodem z opłatka i trzema migdałami na wierzchu.

W Bremie Jarmark ma charakter morski. Oświetlone statki na brzegu Wezery, z tawern rozchodzą się zapachy orientalnych przypraw. Organizatorzy niemieckich jarmarków prześcigają się w tradycyjnych propozycjach zarówno kulinarnych, ale także w różnorodnych zabawach, pokazach, koncertach, konkursach, możliwościach skorzystania z lodowiska, spotkaniach z Mikołajem.

Dla chętnych chcących poznać atmosferę Jarmarków na terenie Niemiec i nie tylko do tej pory organizowane były liczne wyjazdy. W tym roku, jak w każdej branży, COVID-19 pokrzyżował plany. Najstarszy w Dreźnie i inne odwołane! Pozostają podróże wirtualne.

Coronavirus przekreślił lub zubożył w znacznym stopniu plany organizatorów świątecznych imprez m.in. Poznania, Gdańska, Krakowa, Olsztyna, Wrocławia, Warszawy. W stolicy od trzeciej dekady listopada miał rozpocząć swoją działalność „JARMARK BARBAKAN RZEMIOSŁEM ZDOBIONY" zlokalizowany nieopodal kolumny Zygmunta III Wazy. Jego uczestnicy krajowi i zagraniczni mieli w planach zaprezentowanie ubrań, nakryć głowy, dekoracji świątecznych, zabawek. Nie mogło zabraknąć wiktuałów w postaci litewskich wędlin, tureckiej chałwy, naleśników, tradycyjnego węgierskiego kołacza zwanego kurtoszem. Nie doszły do skutku atrakcje przewidziane dla dzieci jak m.in. wysyłanie listów do św. Mikołaja, czy warsztaty ceramiczne i pokazy tradycyjnego kowalstwa.

Z tych samych powodów odwołane zostały mające przeszło stuletnią tradycję Targi Bożonarodzeniowe na Rynku Głównym w Krakowie. Gdańszczan i przybyszów z innych stron władze miasta zaprosiły tym razem na „Jarmark Wirtualny". Również wrocławscy organizatorzy XIII Jarmarku zaprzestali dalszych przygotowań między innymi z uwagi na brak możliwości prowadzenia na nim stanowisk gastronomicznych .

JOLANTA JĘDRZEJEWSKA

P.S. Z ostatniej chwili: według naszych grudniowych źródeł w skromniejszej postaci uliczne targi świąteczne odbędą się w Łodzi, Szczecinie i Olsztynie. /red./

Lider żywnościowy

Lubimy sobie ponarzekać. Taka cecha narodowa. Szczerze mówiąc powodów do tego ostatnio nie brakuje. W tej atmosferze dobre informacje często przechodzą niezauważone. A szkoda, bo krzepią, dodają ducha. Oczywiście o ile nie wpisują się w lansowany czasem styl permanentnego sukcesu.

Co skłoniło mnie da postawienia takiej tezy? – To dane przedstawione przez analityków Santander Banku w raporcie opisującym stan polskiego sektora producentów żywności. Dowiadujemy się z niego, że rocznie nasz kraj wytwarza żywność o wartości około 250 miliardów złotych. Aż 40% tego wolumenu trafia na eksport. Stawia nas to w rzędzie europejskich liderów. Trend ten wykazuje stałą tendencję wzrostową i to od dłuższego czasu.

W ostatnim dziesięcioleciu produkcja żywności w Polsce wzrosła aż o 57%. Znacznie dynamiczniejszy był wzrost eksportu, który w tym samym okresie zwiększył się aż o 135%. Warto tu zaznaczyć, że działo się to przy znacznie mniejszym wzroście importu artykułów spożywczych. W 2019 roku import był mniejszy od eksportu o 10,5 mld euro tym samym stanowiąc 67 % eksportu. W 2010 roku wskaźniki te wynosiły odpowiednio 2,6 mld euro i 80%.

Pandemia oczywiście odcisnęła swoje piętno także i na opisywanym sektorze gospodarki. Największe znaczenie miały tu obostrzenia, które dotknęły branżę gastronomiczną. Równocześnie jednak, pomimo spadków sprzedaży detalicznej, wartość sprzedaży rosła. Dostrzec należy fakt iż w czasie pandemii nie musimy rywalizować na rynkach o jedzenie, potrafimy dostarczać je innym.

Jako eksporter odczuwaliśmy rzecz jasna wahania na rynku europejskim i światowym. Istotne jest, że wartość sprzedaży detalicznej żywności w kwietniu w grupie 27 państw Unii była wyższa o 4,2 %. (w cenach bieżących), niż w analogicznym miesiącu 2019 r. Dodatnią dynamikę roczną odnotowano także w grupie 10 największych odbiorców żywności z Polski (+ 5 %.) . Również w kolejnych miesiącach dynamika pozostała dodatnia, a więc zmiany sprzedaży detalicznej były mniej gwałtowne niż w Polsce. Można zatem stwierdzić, że Polska jest w bardzo dobrej sytuacji żywnościowej. Pod tym względem zaspokajamy potrzeby własne i z powodzeniem eksportujemy nadwyżki. W skali unijnej jesteśmy potęgą w produkcji drobiu, żyta i jabłek. Niewielu krajom ustępujemy pod względem wytwarzania pozostałych zbóż i owoców, buraków cukrowych, rzepaku a także mięsa wołowego i wieprzowego.

Eksperci opracowujący raport podkreślają we wnioskach, że zgodnie z prognozami agendy ONZ ds. Wyżywienia i Rolnictwa (FAO), liczba osób dotkniętych głodem w wyniku recesji gospodarczej wywołanej pandemią może zwiększyć się o kolejne 83-132 mln ludzi do końca 2020 r. Oznaczałoby to około 770-820 mln ludzi dotkniętych głodem na całym globie. W obecnej sytuacji należy więc podkreślić jak ważne jest bezpieczeństwo żywnościowe kraju i docenić, jak istotne ma to znaczenie dla nas wszystkich. szczególnie w obliczu zawirowań lub kryzysów.

Żuk

Zasłużeni działacze spółdzielczości spożywców

Anna Mirosz

Długoletni staż pracy w „Społem „ nikogo nie dziwi. **ANNA MIROSZ,** maturzystka żoliborskiego Liceum Ekonomicznego nr 7 im. Stanisława Staszica w roku szkolnym 1978/1979 jest tego najlepszym przykładem. Wyuczony zawód technika ekonomisty- o specjalności ekonomika i organizacja przedsiębiorstw przemysłowych umożliwił jej podjęcie pracy w przedsiębiorstwie, prowadzącym działalność handlową.

Pierwszą pracę Anna Mirosz podjęła w roku 1979 w „Społem" WSS Śródmieście w Dziale Organizacji i Techniki Sprzedaży. W kierowanym przez Włodzimierza Kuczalskiego dziale powierzono jej szereg zagadnień związanych z funkcjonowaniem placówek detalicznych. Był to nadzór i kontrola prawidłowego ich funkcjonowania m.in. w zakresie organizacji techniki sprzedaży i kultury sprzedaży, prawidłowości obsługi, uczciwości i rzetelności sprzedaży, ekspozycji towarowej, sporządzanie wszelkiego rodzaju informacji dla Urzędu Dzielnicowego, do Centralnego Związku Spółdzielni Spożywców czy Zakładu Inwentaryzacji. Podstawowe obowiązki, to jedno, ale praca w OTS-ie to również własne pomysły realizowane poza standardowymi obowiązkami, co z łatwością przychodziło zatrudnionej w tej komórce młodej licealistce.

Spółdzielczość nie była jej obca, bowiem miała z nią do czynienia już w domu rodzinnym. Mama pracowała jako sprzedawca, a także jako kierownik w placówkach żoliborskiej spółdzielni.

Anna Mirosz, pracując uzupełniła wykształcenie .W roku 1991 uzyskała dyplom studiów wyższych zawodowych na SGPiS w zakresie ekonomiki i organizacji obrotu towarowego i usług, specjalność ekonomika handlu. Kolejnym etapem były studia na Kierunku Finanse i Bankowość. W roku 2009 obroniła pracę uzyskując tytuł magistra .

Szeroki zakres obowiązków został nieco zmniejszony w roku 1996 po przejściu z OTS-u do Działu Handlowego kierowanego przez handlowców z „krwi i kości" tj. Andrzeja Opalińskiego i jego zastępcę Adama Michalczyka. Część obowiązków związana z pracą sklepów uległa zmianie, ale pojawiły się nowe, chociażby te dotyczące załatwiania spraw związanych ze skargami klientów, wystawiania faktur VAT i rachunków uproszczonych oraz rozliczanie jednych i drugich.

Rok 1999 zmienił zakres obowiązków z uwagi na podjęcie pracy w Dziale Rachuby. Tu pani magister Anna Mirosz zajęła się naliczaniem pensji, analizą kont, a także rozliczeń z ZUS-em w zakresie naliczania składek na ubezpieczenie, sporządzaniem druków Rp -7 dla byłych pracowników spółdzielni, rozliczaniem zaliczek na podatek od osób fizycznych oraz przygotowywaniem PIT-ów dla pracowników i dla Urzędów Skarbowych.

W kolejnych latach powierzano Jej stanowisko zastępcy kierownika Działu Finansowego, a następnie zastępcy kierownika Działu Spraw Pracowniczych, które pełni aktualnie. Kontynuuje tu obowiązki z Działu Rachuby, jak również prowadzi akta osobowe pracowników, zajmuje się naborem nowych kadr oraz sprawami pracowników odchodzących, a także ewidencją czasu pracy osób zatrudnionych w spółdzielni.

Praca odpowiedzialna, wymagająca ciągłego wertowania przepisów, skupienia i dokładności. Zapytana jak sobie radzi odpowiada: *„niektóre dokumenty czytam wielokroć, gdy to nie wystarcza, sięgam do dostępnych w temacie materiałów, opinii i porad. Muszę poznać materiały od a do z, a czasem w o wiele szerszym zakresie. Jest to dla mnie bardzo ważne.*

Lubię te pracę, przynosi mi ona wiele satysfakcji".

W trakcie ponad czterdziestoletniej pracy w spółdzielczości spożywców za wzorowe wykonywanie obowiązków służbowych Anna Mirosz została wyróżniona w roku 2004 Honorową Odznaką „Zasłużony dla Społem**",** przyznawaną przez Zarząd KZRSS „Społem" .

Znajomość przepisów finansowych to jedno, ale ogromną zaletą Anny Mirosz jest jej takt w obcowaniu z pracownikami, jak również interesantami spoza Społem. Jej fachowość, osobista kultura wzbudzają podziw wśród koleżanek i kolegów, jak również uznanie wśród przełożonych.

Cechy charakteru sprawiają, że jest osobą lubianą również poza miejscem pracy. Od szkoły podstawowej utrzymuje kontakt z grupą zaprzyjaźnionych osób, odbywając regularne spotkania. Również więzi siostrzane są w przypadku Anny Mirosz nad wyraz mocne. Starsza o 6 lat siostra Ela, pełniąca po stracie ojca opiekę nad młodszą Anią, po dzień dzisiejszy jest jej bardzo bliską osobą, a siostrzenica Monika dzieli pasje podróżnicze cioci. Razem wyjeżdżają na wycieczki organizowane dla pracowników i członków spółdzielni. Relaksem dla Anny Mirosz są nie tylko wojaże, ale również czytanie książek z dreszczykiem oraz będących opisem wspomnień ich bohaterów.

JOLANTA JĘDRZEJEWSKA

PORADNIK SPRZEDAWCY

Małe szczęście

To może być trudny czas. Przedświątecznie wzmożony ruch w sklepach i święta, które nie przyniosą nam tyle radości, co zawsze. Jak nie zapomnieć, że szczęście to nie tylko wygranie miliona złotych w totka i że nie zawsze musi być ono ogromne, aby syciło?

Oddaleni od swoich rodzin i zmuszeni do zachowania dystansu, jednak nasi klienci zapewne nie zrezygnują ze spędzenia świąt przy stole, zaopatrzonym w przynajmniej kilka, jeśli nie dwanaście tradycyjnych potraw wigilijnych. Większy ruch to większa liczba osób w sklepach, więcej problemów z utrzymaniem dyscypliny wśród nich, uproszeniem o zdezynfekowanie rąk czy o prawidłowe noszenie maseczki.

A przecież zmartwienia klientów tak samo dotyczą nas samych. My także możemy być zmuszeni do rezygnacji z rodzinnego kompletu przy rodzinnym stole. Być może wiele z rozmów, jakie zwykle toczymy z bliskimi przy choince, będzie się w tym roku odbywało za pośrednictwem internetu. Mimo tego mamy prawo czuć pustkę, gdy tęsknimy za bezpośrednią obecnością dzieci, rodziców, czy rodzeństwa i innych krewnych.

Kiedy sytuacja jest wyjątkowa, kryzysowa, naturalnym odruchem jest sięgać po dawne doświadczenia, niekoniecznie własne, także naszych przodków, które sprawdziły się, gdy okoliczności były inne, ale podobnie trudne. Czy niektórzy z nas nie pamiętają ubogich świąt czasu Stanu Wojennego, kiedy nie tyle obfitość jadła, ile fakt, że nasi najbliżsi spędzają je pod dachem, względnie bezpieczni, nietrzymani w areszcie, napawał szczęściem? Ba! Trudności ze zdobyciem artykułów spożywczych sprawiały, że wystana w „ogonku” szynka potrafiła poprawić wszystkim humory.

Pamiętamy też zapewne opowieści starszych członków rodziny o Bożym Narodzeniu w czasie okupacji lub na dalekiej Syberii, gdy cudem była sucha kromka chleba i możliwość posiedzenia przy ogniu w kręgu życzliwych osób, mówiących tym samym językiem.

My, Polacy, mamy się do czego odwoływać. Na pewno byłoby dla nas lepiej, gdybyśmy mieli łatwą i dostatnią przeszłość, jednak ta, którą mieliśmy, sprawia, że w kryzysie możemy sięgnąć po swoje sposoby na przetrwanie. Łatwo jest o nich zapomnieć w czasach względnego dobrobytu, do czego mamy prawo, jak każdy, komu w pamięci z czasem zatarły się przeszłe nieszczęścia, bo życie musi toczyć się dalej. Natura przypomniała nam jednak w tym roku, że umiejętność cieszenia się z drobiazgów jest wciąż cenną cechą.

Pomyślmy więc, jak to dobrze, że choć bliscy nie przyjechali na święta, to są w dobrym zdrowiu i nie narażają się na zakażenie w trakcie podróży. Jeśli mamy w rodzinie lekko chorych lub ozdrowieńców, rozważmy, czy nie jest jednak szczęściem, że udaje im się cało wyjść z konfrontacji z wciąż nieznaną i groźną chorobą? A jeśli byliśmy przez nią zmuszeni stracić kogoś bliskiego, bez możliwości pożegnania się, może jeszcze nie w to Boże Narodzenie, ale za jakiś czas zauważymy, że choć życie wydaje nam się gruzowiskiem, to nie wszystko przepadło i wciąż jesteśmy potrzebni komuś, a ktoś nam.

Trudną umiejętność przyjęcia tego, cokolwiek przyjdzie, bardzo bezpośrednio oddaje **wiersz ks. Jana Twardowskiego „Czekanie”:**

kiedy na miłość niecierpliwie czekasz
pomiędzy dzwonkiem a otwarciem drzwi
czasem wepchnie się kurczak za chudy na rosół
opluje deszcz
nie kracz
jeszcze podziękujesz Bogu
gdy przyjdzie tylko pies

Niech ta cenna cecha towarzyszy nam wszystkim, zwłaszcza w nowym, nadchodzącym 2021 roku. I niech towarzyszy jej nadzieja, że przed nami lepszy czas, czas bezpieczeństwa i rozkwitu.

MONIKA KARPOWICZ

BIBLIOTECZKA HANDLOWCA

Oswajanie kryzysu

Książka Bartłomieja Podolskiego „Skąd się biorą kryzysy” jest, jak zaznacza sam autor, zbiorem informacji potrzebnych do pojęcia charakteru kryzysu ekonomicznego. Ona niczego nie odkrywa i nie stawia nowych tez. Stanowi subiektywny wybór elementów wiedzy już istniejącej, który zostaje nam podany w sposób skondensowany, a przy tym jasny i logiczny. Wielką zaletą tego wykładu jest to, że autor lubi nazywać rzeczy po imieniu.

Już we wstępie nokautuje nas bowiem stwierdzeniem, że podatki to po prostu kradzież i nie da się zbudować takiej definicji opodatkowania, która nie zawierałaby w sobie definicji kradzieży. Czyli tak to już jest, że są tacy, którzy pod przymusem zabierają innym pieniądze by wydać je w sposób niezależny od woli tych, którym je odebrano. Swoją drogą czy, choćby w duchu, nie myśleliście o podatkach w ten właśnie sposób?

Przejdźmy zatem do kolejnych rozdziałów książki. Poznajemy austriacką szkołę ekonomiczną i jej tłumaczenie praw rynkowych, wahań koniunkturalnych oraz procesów ekonomicznych. Przechodząc do podstawowych pojęć tej nauki zastanawiamy się dlaczego wolne społeczeństwo zrezygnowało ze standardu złota. Być może dlatego – stwierdza Podolski, że społeczeństwo nigdy nie było wolne, Przytacza też teorię żaby, która po wrzuceniu do wrzątku zaraz z niego wyskakuje ale włożona do zimnej wody stopniowo podgrzewanej, daje się ugotować. Jeśli żabą jest społeczeństwo, podgrzewaniem – wzrost podaży pieniądza na rynku, a ugotowaniem hiperinflacja, to wszystko staje się jasne.

Postarajmy się teraz zrozumieć, że pieniądz jest towarem. Jako towar ma on swoją cenę określoną przez inne towary, które można za niego kupić. Tak więc większa ilość pieniądza na rynku wcale nie świadczy o tym, że społeczeństwo jest bogatsze. Działa tu zwyczajne prawo popytu i podaży. Jeśli na zwiększoną ilość pieniądza nie będzie popytu, jego wartość spadnie.

Prześledzimy też proces ewolucji bankowości zaczynający się od funkcji magazynu złota, a kończący na uprzywilejowanej pozycji banku jako kreatora pieniądza. Dowiemy się dlaczego władza, odkrywszy jakimi metodami posługują się bankowcy, postanowiła przyznać im przywileje i zalegalizować niewłaściwe działania w zamian za uczestnictwo w gigantycznych zyskach czyli jak narodziła się symbioza miedzy władzą a bankiem.

Zanim poszukamy odpowiedzi na pytanie czym są oszczędności dla nas, czym dla banku, czym zaś dla gospodarki, zastanowić się musimy nad ekonomiczną świadomością społeczeństwa sprowadzoną do kwestii zdania sobie sprawy z tego, że nasz pieniądz jest długiem. Potem wraz z autorem przyjrzymy się kulisom największej ekspansji kredytowej w dziejach świata, zastanowimy się nad przewidywanymi skutkami kryzysu i rozważymy prawdopodobieństwo ostatecznego upadku dolara by zakończyć wnioskami o standardzie złota jako lekarstwie na kryzys.

Trudno nie zgodzić się z tezą autora, że każdy człowiek jest przedsiębiorcą. Czy inwestujesz w swoją firmę, czy w rodzinę czy w siebie, starasz się przewidzieć przyszłość i spożytkować aktualne możliwości tak, by być gotowym na zmiany. Ta książka to nie przepis na sukces ale być może wiedza w niej zawarta pozwoli podjąć lepszą decyzję. Zawsze warto spróbować.

JAROSŁAW ŻUKOWICZ

GARMOND PRESS
www.garmondpress.pl
GARMOND PRESS S.A.
ZAPRASZA DO WSPÓŁPRACY
Nasza firma zapewnia profesjonalny poziom usług, kompleksowe zaopatrzenie w prasę, atrakcyjne i nowoczesne stoiska prasowe oraz efektywne wsparcie sprzedaży.

30 lat doświadczenia
Pełna oferta tytułów prasowych oraz terminowość dostaw
Nowoczesne wyposażenie
Aranżacja stoisk i merchandising prasy
Rozwiązania informatyczne - Indywidualne Konto Klienta
Szkolenia personelu sklepów
Do grona naszych Szanownych Klientów należą Spółdzielnie „Społem” w całej Polsce.
Dziękujemy im za okazane wsparcie i zaufanie.
szczegółowe informacje: nr telefonu 22 817-20-12 e-mail: oddzial.warszawa@garmondpress.pl
KOLPORTAŻ I PRENUMERATA PRASY

SMAKI ŻYCIA

Manipulacje

Czy zastanawiacie się - co tak najbardziej uprzykrza nam życie na co dzień? Co staje się nieznośne i trudne do wytrzymania? Co wreszcie psuje bardzo naszą jakość życia i rujnuje jego smaki?!

TO złośliwie nachalna, wścibska, brutalna, agresywna, drapieżna, wszechobecna REKLAMA I PROPAGANDA!! Największa zmora naszej codzienności! Jej masowy, wręcz totalny zalew wszelkiego rodzaju! Zewsząd i o każdej porze!

Bo, zupełnie bezkarnie i bezgranicznie działają zastępy gorliwych manipulatorów, często za pieniądze wielkich, nieuchwytnych, globalnych korporacji. Codziennie wymyślają kombinacyjne chwyty i metody prania mózgów, jak gwałcić nasze zmysły... Jak atakować podświadomość, podstępnie zdobywać poparcie i budować wrogość... Jak kierować naszymi emocjami, jak zniewalać w działaniu i myśleniu, manipulować nami dowolnie.

Spójrzmy jak masowe są stałe oszustwa, naciąganie, bombardowanie w telefonach, TV, radio, prasie, plakatach, ulotkach. Te niby „wyjątkowe okazje", fikcyjne nagrody, obietnice błyskawicznego bogactwa. Powtarzane tysiące, miliony razy.

Jak zatrzymać ten zalew bylejakości w brukowcach, tabloidach, robienie wody z mózgu, bo „ciemny lud to kupi"?

Telewizja, internet, media to stała pogoń za sensacją, gwałtem, przemocą, kult zła (bo dobry, uczciwy, pracowity to frajer, ciapa). Przeważa zwykła reklamowa i propagandowa sieczka, bo tylko w nocy czasem można upolować dobre, spokojne filmy, programy przyrodnicze, geograficzne.

Jak się bronić? Bo, przecież trudno nam uciec do niszczonej spokojnej, zielonej przyrody, zacisza, jeśli mieszkasz w mieście, bo otacza nas rosnący hałas, jazgot, rakotwórczy smog. Dzieci nie wiedzą co to prawdziwy mróz, śnieg, zaspy, ale i nie znają zwierząt gospodarskich, dzikich ptaków, krajobrazów, lecz tylko farmy wiatrowe, słupy przesyłowe, masowe banery wokół miast. Autostrady i koleje mkną w tunelach wiat. Na rozjaśnionym neonami, latarniami niebie nie widać gwiazd...

I tak stłamszeni ludzie (reklamą, nienawistną propagandą, pandemią), w tym teraz młodzi, wychodzą na ulice i wulgarnie atakują władze, kościół, które dyktują im jak muszą żyć. Chcą rewolucji, wyzwolenia od manipulacji, od orwellowskiej wszechkontroli. To chyba też bunt przeciwko nadużywaniu przemocy i seksu w przestrzeni publicznej, wobec psychicznej przemocy wobec bezbronnych dzieci i młodzieży.

A agresywna propaganda polityczna, sączenie jadu, nienawiści? Ogłupiająca i prymitywna, czasem wymóżdżająca telewizja - „złodziej czasu", przykuwające seriale, sprzyjanie najniższym gustom. Zjadliwe, ośmieszające, wyszydzające niby-satyryczne „W tyle-wizji", szkła kontaktowe? To „świat Kiepskich", aby tylko dopiec innym. Nie aby było dobrze, lecz aby sąsiadowi ta krowa zdechła, ten lepszy samochód, jacht, dom szlag trafił...

Co zatem robić? Trzeba dokonywać selektywnego WYBORU programów, treści, autorów, stacji, wg intuicji i instynktu, niewielu autorytetów, powracać do sprawdzonych lektur, kanonu filmu, teatru, muzyki, sztuki, ideałów piękna, mądrości, dobra.

A może wprowadzić PODATEK od reklam, ich ograniczenie dla zdrowia psychicznego. Choć ja lubię dobrą, subtelną, dowcipną reklamę. Ot, gdy Clooney, Lewandowski pokazują eleganckie zegarki, koszule, kosmetyki. Choć to łechce/drażni moją dumę, ambicje, ego, ideały, marzenia? Pobudza wyrafinowane smaki... O! Znowu pułapka?

DERWISZ

HOROSKOP

Baran 21.III-20.IV
Nie będzie łatwo, ale upór i determinacja zabiorą głos. Pokonasz nawet te najtrudniejsze momenty. Powodzenia.

Byk 21.IV-21.V
Pod koniec tego roku raczej trudno o optymizm. Pozostań sobą jaka by to nie była sytuacja.

Bliźnięta 22.V-21.VI
Warto wznowić kontakty z dawnymi znajomymi, nawet jeśli będą one ograniczone do rozmów telefonicznych.

Rak 22.VI-22.VII
Mimo licznych niedogodności postaraj się zrealizować swoje plany. Wybierz najlepszą wersję.

Lew 23.VII-22.VIII
Podsumowanie mijającego roku może nie wypadnie najlepiej, ale o przyszłości myśl pozytywnie .

Panna 23.VIII-22.IX
Umiejętność zachowania stoickiego spokoju pomoże w pokonaniu mało korzystnej zdawałoby się sytuacji.

Waga 23.IX– 23.X
Mimo wielu spraw postaraj się znaleźć czas na skontrolowanie swojego stanu zdrowia.

Skorpion 24.X-22.XI
Upór i energia pomogą ci w załatwieniu nawet najtrudniejszych spraw. Więcej wiary we własne siły.

Strzelec 3.XI.-23.XII
Skoncentruj się na sprawach najważniejszych. Te mniej ważne mogą poczekać.

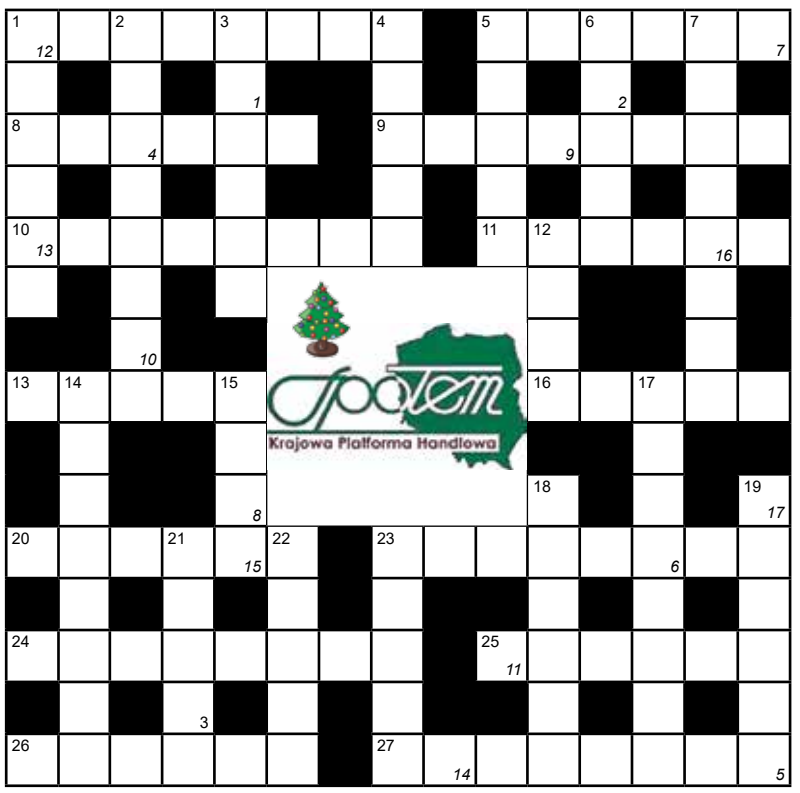
Koziorożec 24.XII-20.I
Podsumowanie roku ważne, ale jak będzie dalej zależy w dużej mierze nie tylko od ciebie. Uwierz w swoje możliwości.

Wodnik 21.I-20.II
Każdy odczuwa brak osobistych kontaktów, ale te najważniejsze pozostaną. Więcej optymizmu.

Ryby 21.II-20.III
Twoja intuicja pomoże ci w rozwiązaniu tego co dla rodziny jest najważniejsze.

J.J.

KRZYŻÓWKA Nr 12 *z hasłem*



Wszystkie litery ponumerowane w lewym dolny rogu napisane w kolejności **1–17** utworzą hasło.

Poziomo: 1) filozof grecki, nauczyciel Platona, 5) zebranie członków organu kolegialnego, 8) mężczyzna dobrze zbudowany, 9) ozdobna roślina cebulkowa, 10) msza z okazji Bożego Narodzenia, 11) włoski rzeźbiarz i architekt Giovanni Antonio (1447-1522), 13) tłuszcz w powiedzeniu „dolewanie …do ognia, 16) przebitka, 20) np. treść powieści, 23) jubilerski półfabrykat do biżuterii, 24) węgierski taniec, 25) obok kur, gęsi, 26) dziki koń, przodek konia domowego, 27) nazwisko aktorki Neweny, nazywanej „pierwszą damą bułgarskiego kina" .

Pionowo:1) boczna ściana nasypu, 2) drobne pluskwiaki równoskrzydłe, roślinożerne, 3) jedna z córek Zeusa i Temidy, 4) dotyczy m.in. mapy, 5) z dużą ilością piasku, 6) nauka o moralności, 7) wyższa uczelnia, 12) ludowy zwyczaj wiosenny, 14) gatunek śliwy, 15) miejscowość koło Mielna - wspak, 17) kruszywo+cement, 18) mała Iwona, 19) obraz o tematyce morskiej, 21) war, 22) imię francuskiego aktora Delona, 23) rodzaj zimowego obuwia damskiego w liczbie pojedynczej.

Karty pocztowe z dopiskiem **Krzyżówka nr 12** prosimy przesłać na adres redakcji **do dnia 31 grudnia 2020r.** Prawidłowe odpowiedzi drogą losowania będą premiowane nagrodą - niespodzianką ufundowaną przez **Krajową Platformę Handlową Społem**.

Rozwiązanie krzyżówki nr 10-2020

Poziomo: 1) tomograf, 5) moment, 8) cekauz, 9) rachunek, 10) estakada, 11) auriga, 13) trans, 16) lokaj, 20) Alaska, 23) akwarium, 24) inspekty, 25) danser, 26) Pallad, 27) Armaniak.
Pionowo: 1) toczek, 2) mikstura, 3) grupka, 4) forsa, 5) mucha, 6) Mauer, 7) niezgoda, 12) Ural, 14) roślinka, 15) stok, 17) Kiliński, 18) kasata, 19) amorek, 21) sopel, 22) alkad, 23) Adyga,

Hasło: POLANKI. Nagrodę ufundowaną przez Zakład Przetwórstwa Mięsnego JBB Bałdyga otrzymuje **Jacek Kacprzak z Warszawy.**

DOMOWE DANIA

Święta Bożego Narodzenia to niezwykły czas. Niech ten czas spędzony w rodzinnym gronie, może w tym roku nieco okrojonym za sprawą panującej pandemii, również wyjątkowo smakuje. Polecam kompozycję obiadową na wyjątkowy świąteczny dzień, a może też inne okazje. Życzę dużo zdrowia, pięknych chwil i rzecz jasna smacznego. Wasza Tartinka.

OBIAD ŚWIĄTECZNY

Zupa kalafiorowa z rukolą

● dwa litry bulionu warzywnego ● 1 kalafior ● 1 por ● 2 duże garście rukoli ● 2 łyżki oliwy ● ⅓ szklanki śmietanki kremówki ● gałka muszkatołowa – duża szczypta ● sól, pieprz ● do przybrania: liście kalafiora, rukola, posiekana dymka

Na dnie garnka rozgrzać oliwę, zeszklić na niej drobno posiekany por. Dodać podzielony na różyczki kalafior i zalać taką ilością bulionu, by tylko przykrył warzywa. Gotować, aż kalafior będzie miękki. Dodać rukolę i gotować kolejne 5 minut. Wszystkie składniki zmiksować na gładką zupę krem, doprawić śmietanką, solą, pieprzem i gałką muszkatołową. Zupę podawać możesz z przesmażonymi na chrupko na oliwie liśćmi kalafiora, świeżą rukolą i posiekaną dymką.

Schab pieczony w pomarańczach

● 1,5 kg schabu bez kości ● 2 duże pomarańcze ● 2 łyżki soku z pomarańczy ● 200 g musztardy francuskiej ● 2 cebule ● 2 ząbki czosnku ● 1 łyżeczka miodu ● kilka gałązek świeżego tymianku ● oliwa ● sól ● pieprz ● szczypta chili

Cebule obrać – 1,5 pokroić w piórka, 0,5 w drobną kostkę. Pomarańcze obrać, podzielić na cząstki, usuwając białe błonki. Przygotować marynatę do mięsa, mieszając: musztardę, posiekaną drobno cebulę, sok z pomarańczy, miód, pieprz i szczyptę chili. Schab umyć, osuszyć, natrzeć ząbkami czosnku, solą i pieprzem. Naczynie do zapiekania natrzeć oliwą. Na dnie ułożyć pokrojoną w piórka cebulę i cząstki pomarańczy, posypać solą, pieprzem i skropić oliwą. Na pomarańczach ułożyć schab i nałożyć na niego marynatę i gałązki tymianku. Naczynie przykryć i włożyć na noc do lodówki. Następnego dnia schab (w przykrytym naczyniu) wstawić do piekarnika nagrzanego do 210°C i piec przez 15 minut, po tym czasie zmniejszyć temperaturę do 170°C i piec przez około godzinę. W czasie pieczenia mięso polewać powstałym sosem. 15 minut przed końcem pieczenia odkryć mięso, żeby się ładnie przyrumieniło. Podawać z ziemniakami posypanymi koperkiem i surówką.

Rolada czekoladowa

● 4 jajka ● 100 g cukru ● 100 g mąki tortowej ● 2 łyżki naturalnego kakao ● 2 łyżki dżemu wiśniowego ● krem czekoladowy 5-6 łyżek (którykolwiek z popularnych kremów do pieczywa) ● 5 łyżek masy kajmakowej kakaowej

Białka oddzielić od żółtek i ubić na sztywną pianę. Cały czas ubijając dodawać po łyżeczce cukru, następnie po żółtku. Mąkę i kakao przesiać przez sitko, dodać do ubitych jajek i delikatnie wymieszać szpatułką do połączenia składników. Blachę o wymiarach około 30x20 cm wyłożyć papierem do pieczenia. Na blasze rozprowadzić przygotowane ciasto. Biszkopt piec w temperaturze 190°C przez około 10 minut w piekarniku z włączonymi grzałkami górną i dolną. Po upieczeniu biszkopt wyjąć z blachy, zwinąć w rulon wzdłuż dłuższego boku i pozostawić do wystudzenia. Wystudzony biszkopt oddzielić od papieru. Wierzch biszkoptu posmarować dżemem i kremem czekoladowym, a następnie zwinąć wzdłuż dłuższego boku. Wierzch rolady posmarować masą kajmakową.

TARTINKA

4 grudnia – Barbary

Barbara po wodzie, Boże Narodzenie po lodzie.

Barbara święta o górnikach pamięta.

W św. **Barbarki** zdejm z góry sanki.

Kiedy na **Barbarę** błoto, będzie zima jak złoto.

Gdy w św. Barbarę mróz, to chłopie sanie na górę włóż.

społemowiec WARSZAWSKI
MIESIĘCZNIK WARSZAWSKIEJ SPÓŁDZIELCZOŚCI SPOŻYWCÓW. Adres redakcji: 00-042 Warszawa, ul. Nowy Świat 53, tel. 22 620-21-18. fax 828-80-31.
Redaktor naczelny – DARIUSZ GIERYCZ, tel. 605 990 179, e-mail: dgierycz@op.pl Stali współpracownicy: Danuta Bogucka, Mateusz Damoński, Jolanta Jędrzejewska, Monika Karpowicz, Jarosław Żukowicz.
PRENUMERATA ROCZNA dostępna tylko za pośrednictwem redakcji. Cena 60 zł (plus VAT) . Adres e-mail: spolemowiec@wss.spolem.org.pl
WYDAWCA: „Społem" Warszawska Spółdzielnia Spożywców Śródmieście 00-042 Warszawa, ul. Nowy Świat 53.
DRUK: COAR, 02-903 Warszawa, ul. Powsińska 69/71.
ISSN 1231-2967