„Szczęście - to po prostu dobre zdrowie i zła pamięć.”

Ernest Hemingway

społemowiec WARSZAWSKI

MIESIĘCZNIK SPÓŁDZIELCZOŚCI SPOŻYWCÓW

Rok 623 nr 11 (693) WARSZAWA, listopad 2024 Cena 7,50 (plus VAT)

Małgorzata Kidawa-Błońska odsłania tablicę upamiętniająca Prezydenta - Spółdzielcę Stanisława Wojciechowskiego w 155-lecie jego urodzin (fot. KZ).

W siedzibie KZRSS „Społem”

Odsłonięcie tablicy pamiątkowej

23 października 2024 r. w siedzibie Krajowego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Spożywców „Społem” uroczyście odsłonięto tablicę ku pamięci Stanisława Wojciechowskiego, polskiego polityka, działacza spółdzielczego, a w latach 1922–1926 drugiego prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej.

Gośćmi honorowymi byli: Marszałek Senatu Małgorzata Kidawa -Błońska, senatorowie: Jolanta Hibner, Krzysztof Kwiatkowski i Waldemar Witkowski, Zastępca Burmistrza Dzielnicy Mokotów Marek Rojszyk, Przewodniczący Zgromadzenia Ogólnego Krajowej Rady Spółdzielczej Andrzej Półrolniczak, Prezes Zarządu Krajowego Związku Rewizyjnego „Samopomoc Chłopska” Aneta Englot, Przewodnicząca Rady Nadzorczej KZRSS „Społem” Anna Tylkowska, Przewodniczący Komisji Rewizyjnej KZRSS „Społem” Hieronim Kobus, Członek Rady Nadzorczej KZRSS „Społem” Ernest Wasążnik, Zastępca Prezesa Zarządu KZRSS „Społem” Rafał Płoski i przedstawiciele spółdzielni.

Witając wszystkich zebranych Ryszard Jaśkowski Prezes Zarządu KZRSS „Społem” przybliżył sylwetkę Stanisława Wojciechowskiego, a Marszałek Małgorzata Kidawa-Błońska podziękowała za tak piękne uhonorowanie jej pradziadka. Zwróciła uwagę, że ideały spółdzielcze są ponadczasowe: - Oddając hołd Stanisławowi Wojciechowskiemu oddajemy hołd całym pokoleniom spółdzielców - podkreśliła. - To był niezwykły ruch. Miał w sobie wszystko, co w nas najlepsze: współpraca, zaufanie, solidarność, uczciwość i sprawiedliwość... Ruch spółdzielczy był budowany na tych cechach. Dzięki niemu przygoto-

dokończenie na str. 2

Najstarsza firma w Pruszkowie

Działają od 120 lat

„Społem” PSS Pruszków działa od 1904 roku. Prowadzi obecnie działalność handlową w swoich sklepach na terenie Pruszkowa i Podkowy Leśnej. Prowadzi też usługi - wynajem lokali użytkowych na terenie Pruszkowa, Brwinowa i Podkowy Leśnej.

„120 lat „Społem” PSS w Pruszkowie - najstarsza firma w Pruszkowie”. Plakaty z tą informacją wiszą w placówkach Spółdzielni i w jej nowej siedzibie przy ul. Andrzeja 26A. Co za tym idzie? Z pewnością radość i duma, że zapisują się kolejne karty historii. Ale i refleksja, co dalej, jak odnaleźć się w tej mocno konkurencyjnej rzeczywistości i zmniejszającej się na przestrzeni lat liczbie sklepów?

- Okazuje się, że przy mniejszej liczbie sklepów, ale dofinansowanych i lepiej zarządzanych, firma dobrze prosperuje. Jeśli utrzymamy nasz majątek, a część obiektów dobrze wydzierżawimy, będziemy dobrze prosperującą lokalną firmą, patrząc z perspektywy Pruszkowa, który ma 62 tys. mieszkańców. Jeśli uda się nam zreformować i przeorganizować, przetrwamy - mówi Prezes Zarządu Marek Hejda.

Co jubileusz oznacza dla klientów? Jeszcze większą aktywność marketingową Spółdzielni, dodatkowe promocje, wpisujące się w aktualne trendy rynkowe. Stali klienci, a tych najwięcej jest w Podkowie Leśnej, chętnie z nich korzystają. Gratulują jubileuszu i życzą kolejnych owocnych lat. Wielu z nich przywiązało się do swych ulubionych sklepów i ludzi w nich zatrudnionych.

Tak na bieżąco

W listopadzie 2023 r. do PSS w Pruszkowie wpłynęło pismo od Mazowieckiego Wojewódzkiego Konserwatora Zabytków o wpisaniu budynku Spółdzielczego Domu Handlowego przy ul. Kościuszki 52 do wojewódzkiej ewidencji zabytków. Nastąpiło to w momencie kiedy „Społem” PSS Pruszków, będąca właścicie-

dokończenie na str. 2

„Społem” WSS Praga Południe

Jak dobrze mieć sąsiada...

Działają w prawobrzeżnej Warszawie, gdzie prowadzą 18 sklepów spożywczych i dwa przemysłowe. Ich znakiem rozpoznawczym jest „Universam”, który od lat jest ważnym punktem spotkań na Grochowie. O wiernych klientach, promocjach i planach na przyszłość opowiada Piotr Konarski Prezes Zarządu „Społem” WSS Praga Pd.

■ Jaki był 2024 rok dla „Społem” WSS Praga Południe?

- Pierwsze półrocze było dla nas wyjątkowo dobre zarówno pod względem liczby klientów, jak i wartości obrotów. Liczyliśmy na to, że ta tendencja się utrzyma, niestety - już latem wzrost był mniejszy, natomiast we wrześniu sprzedaż wyraźnie wyhamowała. Nie jest to jednak kwestia Spółdzielni, czy naszej okolicy. Ostatnie wyniki GUS-u mówią ogólnym spadku sprzedaży detalicznej na rynku nawet o ponad 7 proc. U nas nie było aż tak źle, po prostu nie było wzrostu sprzedaży. Trudno obecnie przewidzieć jaki będzie czwarty kwartał, tak kluczowy dla handlu.

■ Sami dobieracie asortyment, czy korzystacie z pośrednictwa agencji handlowej?

- Asortyment dobieramy sami, we współpracy z Centrum Monitorowania Rynku. Ich analizy pozwalają nam zobaczyć m.in. czy mamy wszystkie produkty w danej kategorii, czy dany asortyment jest odpowiedni, jak zachowują się nowości, ile dany producent oferuje produktów w danej kategorii sklepów itp. Wszystkie te informacje są dla nas bardzo pożyteczne.

■ Czy są towary, po które trzeba przyjechać specjalnie do „Społem”?

- Zdecydowanie tak. Od lat stawiamy na produkty związane z kuchniami świata oraz z tzw. zdrową żywnością. Przoduje w tym „Universam” - nasz największy sklep, z najszerszym asortymentem. Ostatnio Pani Kupiec zajmująca się tą kategorią miała okazję rozmawiać z klientem, który jest kucharzem w jednej ze znanych warszawskich restauracji. Przychodzi do nas po specyficzne produkty oraz po kulinarne inspiracje. Jeśli wpadnie mu w ręce coś czego jeszcze nie zna, kupuje, aby spróbować. Bardzo chwalił nasz sklep, to było bardzo ciekawe spotkanie.

■ Często zdarza się Panu rozmawiać z klientami?

- Tak, mam z nimi bezpośredni kontakt w „Universamie”, gdzie sam robię zakupy. Niektórzy mnie już rozpoznają, nieraz sytuacje są zabawne. Niedawno, gdy stałem i rozmawiałem z pracownikami, ktoś wnioskując po mojej marynarce podszedł i zapytał: - Pan tu jest dyrektorem, prezesem? Bo to jest moja ulubiona Pani Grażynka, proszę o premię dla Pani Grażynki… Takie relacje nie są u nas wyjątkowe. Klienci wchodzą do sklepu jak do domu swojego przy-

dokończenie na str. 3

dokończenie ze str. 1

Odsłonięcie tablicy pamiątkowej

wywaliśmy się do tworzenia podstaw naszego patriotyzmu gospodarczego. Mam nadzieję, że w dzisiejszych czasach ruch spółdzielczy będzie dalej się rozwijał, bo ludzie potrzebują poczucia bezpieczeństwa. Spółdzielnie dawały szansę działać bezpieczniej, mieć przekonanie, że nie zostanie się samemu, że wszystko nagle się nie zawali, nawet w trudnych czasach - powiedziała Małgorzata Kidawa-Błońska.

Senator Waldemar Witkowski wspomniał, że Krajowa Rada Spółdzielcza wystąpiła do Pani Marszałek z wnioskiem, aby szczególny rok 2025 - który został ogłoszony przez ONZ Międzynarodowym Rokiem Spółdzielczości - stał się rokiem spółdzielczości także w Polsce. - Będziemy namawiać Panią Marszałek, żebyśmy w styczniu, na pierwszym posiedzeniu Senatu, przyjęli stosowną uchwałę - powiedział senator Krzysztof Kwiatkowski. - Nie można lepiej rozpocząć roku, upamiętniającą te ważne daty dla ruchu spółdzielczego.

Przewodniczący Zgromadzenia Ogólnego KRS Andrzej Półrolniczak serdecznie podziękował kolegom ze „Społem" za uczczenie pamięci tak ważnej postaci, jaką jest dla nas wszystkich Stanisław Wojciechowski. - Jego zasługi dla odzyskania i odbudowania niepodległości naszego kraju, dla stworzenia i rozwoju spółdzielczości są godne szacunku i podziwu - porkreślił. - Pamięć o tym to nasz obowiązek. Chciałbym podziękować Pani Marszałek, że w natłoku spraw znalazła czas, aby dziś być razem z nami i wspominać Pana Prezydenta, bo jesteśmy szczególnie dumni, że w naszych szeregach mamy tak zacną postać jak Stanisław Wojciechowski.

Po wystąpieniach Ryszard Jaśkowski zaprosił wszystkich zgromadzonych gości na uroczyste odsłonięcie pamiątkowej tablicy. Dokonała tego prawnuczka Prezydenta, Marszałek Senatu Małgorzata Kidawa -Błońska, która jeszcze raz podziękowała za zrealizowanie tak pięknej inicjatywy: - Traktuję ten dzień jako dzień podziękowania nie tylko dla mego pradziadka, ale też dla wszystkich spółdzielców, także tych przyszłych, którzy będą te wartości, tak ważne dla naszego państwa, kultywować.

AGNIESZKA WRONIEWICZ

REKLAMA

Spółdzielnia Spożywców MOKPOL

Wielkie otwarcie w al. Lotników

W środę 16 października br. o godz. 9:00 w obecności władz Spółdzielni Mieszkaniowej Służewiec, przedstawicieli sąsiadujących instytucji, partnerów biznesowych, członków Rady Nadzorczej i pracowników firmy nastąpiło uroczyste otwarcie supermarketu MOKPOL w nowo wybudowanym apartamentowcu przy al. Lotników 15.

Zaproszonych gości powitał prezes Zarządu Sylwester Cerański. Przypomniał, że Spółdzielnia Spożywców MOKPOL (wcześniej „Społem" WSS Mokotów) jest obecna w tym miejscu od 1977 roku. MOKPOL cieszy się dużym zaufaniem na lokalnym rynku. Władze Spółdzielni Mieszkaniowej Służewiec nie miały więc żadnych wątpliwości, że wróci w to miejsce sklep pod dotychczasowym szyldem. I wrócił, w nowym, świeżym wydaniu.

Prezes SM Służewiec Maria Gołębiowska przekazując sklep w ręce najemcy życzyła powodzenia. Podkreśliła, jak ważne są relacje międzyludzkie i spółdzielcza współpraca.

Otwarcie nowego supermarketu MOKPOL to nie tylko szereg atrakcyjnych promocji i animacji na start, to także całościowy program wsparcia tej placówki w kolejnych tygodniach jak i miesiącach. Wraz z najlepszymi partnerami biznesowymi będą kontynuowane m.in.:

- degustacje nowych produktów firm: Mlekovita, Jacobs, Bakoma, Pan Naleśnik, Lactalis, Prymat, Dawtona, Łowicz, Herbapol, Wedel, Kamis i inne;
- atrakcyjne oferty cenowe np. na olej Polski Bakomy, jaja Invest Michel, soki i napoje Hortex, cukier, wędliny, kawy i herbaty;
- akcje z nagrodami dla klientów np. Prymat z kołem fortuny, Mondelez, Wedel, Hochland, Lactalis, Konorr, Kotany i inne;
- akcje z SPC wzmacniające atrakcyjność oferty wypieków;
- nieustannie atrakcyjna, bogata w świeże produkty oferta strefy serwisu ladowego.

Nowy supermarket wzmacnia również długofalowo wizerunek Spółdzielni Spożywców Mokpol, jako rozwijającej się nowoczesnej sieci handlowej, oferującej swoim klientom zgodnie ze sloganem reklamowym świeżość i wybór, wsparte profesjonalnym serwisem i pomocą doświadczonej załogi sklepu. Okoliczni mieszkańcy z niecierpliwością i wielką radością czekali na otwarcie placówki o godz. 10:00. Sklep będzie czynny od poniedziałku do soboty w godz. 7.00-21.00 Duży wybór, świeżość, jakość i promocyjne ceny - m.in. na kawę, majonez, jajka, banany, schab środkowy i ćwiartki z kurczaka - spowodowały, że przy kasach utworzyły się kolejki.

Prezes „MOKPOLU" Sylwester Cerański i kierowniczka sklepu Renata Motyczyńska (fot. DB).

Kierowniczka sklepu Renata Motyczyńska z sentymentem i radością wraca w to miejsce, po ponad dwuletniej przerwie. Wie, że przed nią nowe wyzwania. Wieloletnie doświadczenie w handlu nauczyło ją, jak je realizować. Widząc stałych klientów rozmawia z nimi, podchodzą, witają się. Wśród nich są tacy, którzy pytają czy kapusta kwaszona jest tak dobra jak kiedyś. Są też nowi klienci, których trzeba zachęcić. Jedni i drudzy bardzo ważni. O wszystkich trzeba zadbać jeśli tego potrzebują, znaleźć czas na rozmowę - tak tworzą się relacje.

Zarząd i pracownicy MOKPOLU oraz partnerzy handlowi dołożyli wszelkich starań, by ten dzień był wyjątkowy. Promocje, degustacje, loteria. Nowoczesne wnętrze zachęcało, by wejść dalej. Teraz każdego dnia dołożą wszelkich starań, by na półkach niczego nie zabrakło, by „koło fortuny" wciąż pozytywnie się kręciło.

DANUTA BOGUCKA

dokończenie ze str. 1

Działają od 120 lat

lem obiektu, rozpoczęła wraz z deweloperem plany modernizacji parteru. Całe zamieszanie wywołało Stowarzyszenie „Za Pruszków!", które złożyło wniosek o wpisanie gmachu SDH do wojewódzkiej ewidencji zabytków. Kiedy rozpoczęła się procedura, wartość obiektu spadła o połowę. Wszystkie te i inne perturbacje doprowadziły spółdzielców do decyzji o sprzedaży budynku (na podstawie uchwały Zgromadzenia Przedstawicieli Spółdzielni) i przeniesienia siedziby PSS na ul. Andrzeja 26A oraz zakończenia działalności handlowej SDH.

- Brutalna rzeczywistość rynkowa niestety zmusza do czasami bardzo niepopularnych decyzji. Z perspektywy tych kilku miesięcy, uważam, że gdybyśmy nie podjęli tego działania dziś trudno byłoby powiedzieć, w jakiej kondycji jest Spółdzielnia. A tak - wyszliśmy na prostą, nie mamy żadnych problemów finansowych - podkreśla prezes Marek Hejda. Wygląda na to, że „Społem" PSS w Pruszkowie może z ostrożnym optymizmem spoglądać w przyszłość.

Choć ten jubileusz nie obchodzony jest z pompą, nie ma imprezy z fajerwerkami, włodarze miasta nie gratulują, pamiętać należy, że Pruszków dużo zawdzięcza Powszechnej Spółdzielni Spożywców „Społem". **(DB)**

O historii pruszkowskiej Spółdzielni można przeczytać więcej na str. 4

dokończenie ze str. 1

jaciela, witają się ze sprzedawcami, pytają nie tylko o zdrowie, ale np.: - Była pani wczoraj ze swoim pieskiem u weterynarza? Jak wyniki badań? Taka bliskość jest możliwa jedynie wtedy, gdy nie jest się anonimowym. A my nie jesteśmy bezimienni. Jesteśmy sąsiadem naszych klientów, bo naszymi klientami są nasi sąsiedzi. Jesteśmy dobrym sąsiadem - zapewniającym najlepszą obsługę i zaopatrzenie oraz sprawiedliwe ceny.

■ Czyli kluczem do Waszej marki jest lokalność?

- Nie ma innej opcji. Nie jesteśmy siecią ogólnopolską ani marketem w centrum handlowym, do którego ludzie przyjeżdżają specjalnie po zakupy. Skupiliśmy się na lokalnym środowisku i komunikacji z nim. Robimy to zarówno w formie tradycyjnej, jak i nowoczesnej. Tradycyjna komunikacja to nie tylko rozmowy w sklepach, ale także prezentacja produktów z gazetek i billboardów oraz marki własnej „Społem”. Chcemy, aby był to jasny i czysty przekaz, dlatego nie wprowadzamy żadnych innych akcji. Co tydzień drukujemy sto tysięcy gazetek i kolportujemy je do skrzynek naszych klientów. Gazetki dostępne są także w aplikacji „Społem znaczy razem”, na platformie „Moja gazetka” oraz w mediach społecznościowych. Ogromną popularnością cieszą się akcje promocyjne „Weekendowe ceny” oraz „Super początek tygodnia”. Staramy się tak dobierać produkty, aby były to topy sprzedażowe w najlepszych cenach, w czym pomaga nam aplikacja „Focus”. Robimy wszystko aby być w grupie, która przetrwa.

■ Mówi się nieraz, że szanse na przetrwanie mają tylko największe sklepy?

„Społem” Warszawska Spółdzielnia Spożywców Praga Południe

Jak dobrze mieć sąsiada...

Piotr Konarski Prezes Zarządu „Społem” WSS Praga Południe

- Nie zgadam się z tym. Przetrwają sklepy dobrze zarządzane, które najlepiej odpowiadają na potrzeby swoich klientów.

■ Niektóre warszawskie spółdzielnie spożywców budują swoje marki lokalne niezależnie od marki „Społem”. Taką marką jest „Universam” . Jej popularność to wasza inicjatywa, czy miejscowa legenda? ?

- To nie legenda, to prawda. Mieszkańcy Grochowa od zawsze przychodzili na zakupy do „Universamu”. Nikt tu nie powie, że idzie do „Społem”, czy do „Galerii Rondo Wiatraczna”. Kiedyś było to jedyne miejsce spotkań w okolicy. Dziś takich miejsc jest więcej, ale i tak dużo zostało z dawnego klimatu - latem pod Galerią wszystkie stoliki zawsze są zapełnione. Jest to więc mocny punkt i my z tego pozytywnego przekazu korzystamy. „Universam” w nowej odsłonie po przebudowie otrzymał nową kolorystykę i nowy schemat ustawienia produktów. Wszystko to przełożyło się na zmianę logotypu Spółdzielni. Dziś dążymy do tego, aby nasze pozostałe sklepy działały pod szyldem „Mini-Universam”. Myślę, że stanie się to w ciągu najbliższych 2-3 lat.

■ Czy widział Pan koncepcje opracowane przez Ratusz w związku z planami budowy metra na Grochowie?

- Tak, zapoznałem się z nimi i uważam, że są to bardzo ciekawe pomysły. Zmienią one zasady komunikacji na Rondzie Wiatraczna, prawdę mówiąc nie będzie już ronda, ale będą wyjścia z metra. Pętle autobusowa i tramwajowa zostaną przesunięte, zniknie część bazarku. Nie wiem, jak to wszystko przełoży się na funkcjonowanie Galerii, ale na pewno miejsce to zyska nową jakość.

■ Jak przebiega cyfryzacja w „Społem” WSS Praga Pd.?

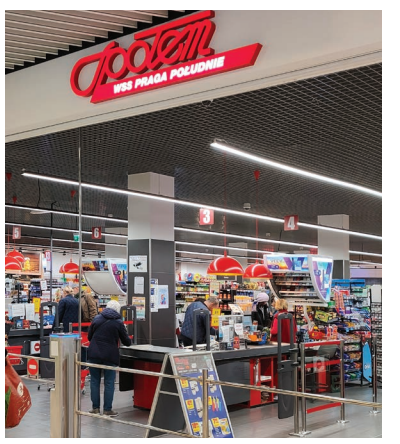
- Prowadzimy ją wielotorowo. Wspomniałem już o cyfrowych kanałach komunikacji z klientami. Inna ważna rzecz to komunikacja ze sklepami oraz z pracownikami. Dzięki platformie cyfrowej możemy wszystkim udostępnić nasze procedury, przekazywać informacje, analizy, także zdjęcia, oceny, rezultaty kontroli. Wdrożyliśmy też system centralnego zarządzania asortymentem, dzięki któremu centrala decyduje o zakupach i rotacji towarów. Obieg dokumentów księgowych i kadrowych jest elektroniczny. To ogromy krok naprzód w porównaniu z tym, jak Spółdzielnia wyglądała jeszcze pięć lat temu.

■ A czy kasy samoobsługowe to dobre rozwiązanie dla „Społem”?

- To dobre rozwiązanie dla wszystkich dużych sklepów. Byliśmy pierwszą spółdzielnią spożywców w Warszawie, która je zainstalowała. Początkowo były to cztery kasy w „Universamie”, niedawno dołożyliśmy jeszcze trzy kolejne. To znakomita sprawa w momencie, gdy do tradycyjnych kas tworzą się kolejki - konsumenci nauczyli się robić szybkie zakupy w kasach samoobsługowych. Są one zdecydowanie szybsze gdy kupuje się kilka rzeczy, przy pełnym koszyku niezastąpiona jest natomiast pani w kasie. Także w małych sklepach zdecydowanie lepszym rozwiązaniem jest bezpośredni kontakt z klientem.

■ Co przygotowaliście dla swoich klientów z okazji zbilżających się świąt?

- Nie chcę tu zdradzać wszystkich tajemnic, ale na pewno można się spodziewać atrakcyjnych konkursów i promocji. Będą piękne ekspozycje produktów sezonowych, animacje, choinka, odwiedzi nas św. Mikołaj. Wszelkie informacje będzie można znaleźć w mediach społecznościowych. Tradycją naszej Spółdzielni staje się też konkurs na najładniej przystrojony sklep. Jestem pod ogromnym wrażeniem zaangażowania pracowników, gdyż mamy takie placówki, które już w wakacje myślą o tym konkursie i tworzą pierwsze ozdoby. Okazuje się, że wielu pracowników ma piękne talenty plastyczne…



■ Jakie będą najważniejsze wyzwania 2025 roku?

- Na pewno wprowadzenie systemu kaucyjnego. Na pewno walka na trudnym rynku, który z perspektywy ostatnich lat stał się bardzo niestabilny. Mamy tak silne bodźce wpływające na cały nasz kraj, że ciężko przewidzieć co będzie w przyszłości. Najważniejsze jednak, by pozostać na tyle elastycznym by nadążyć za wszystkimi zmianami i móc się do nich dostosować. W 2025 roku na pewno będziemy wdrażać kolejne nowinki techniczne. Chcielibyśmy też, aby coraz więcej naszych sklepów stało się „Mini-Universamami”. Ale przede wszystkim chcemy, aby coraz więcej klientów było naszymi sąsiadami i postrzegało nas jako swoich sąsiadów. Czasy są ciężkie, ale przyświeca mi jedna myśl - porównuję naszą sytuację do wyścigu kolarskiego. W wyścigu kolarskim najlepszy okazuje się ten, kto jest najmocniejszy pod górkę. Mam nadzieję, że okres jazdy pod górkę skończy się i nowy 2025 rok będzie momentem, gdy wjedziemy na metę lub przynajmniej będziemy mogli jechać po płaskim.

■ Tego gorąco życzę Panu i całej Spółdzielni. Dziękuję za rozmowę.

rozmawiała:
Klementyna Zygarowska

Dary dla powodzian

24 września br. przedstawiciele „Społem” WSS Praga Południe przekazali zebrane dary dla powodzian do Domu Kultury przy ul. Żegańskiej 1 w Warszawie.

Niemal przez cały tydzień (w dniach 17-23 września br.) w sklepach „Społem” WSS Praga Pd. odbywała się zbiórka darów dla osób poszkodowanych przez powódź. W tak krótkim czasie udało się zebrać bardzo wiele niezbędnych towarów. Klienci wrzucali do wystawionych w sklepach koszy najpotrzebniejsze rzeczy takie jak środki czystości, środki higieniczne, a także produkty spożywcze z długim terminem ważności czy wodę butelkowaną. Spółdzielnia składa wszystkim klientom serdeczne podziękowania za ofiarność i zaangażowanie. ■

5 października br. na lotnisku w Szczecinie Dąbiu odbyło się tradycyjne społemowskie Święto Latawca - jak co roku organizowane w tym miejscu przez „Społem” PSS Szczecin we współpracy z Aeroklubem Szczecińskim.

„Społem” PSS Szczecin

Święto Latawca

Święto rozpoczęło się uroczystymi wystąpieniami dyrektor Aeroklubu Szczecińskiego Renaty Kostkiewicz i Wiceprezesa Zarząd ds. Handlu „Społem” PSS - Mariusza Gadomskiego.

W konkursie latawców wzięli udział uczniowie sześciu szczecińskich szkół podstawowych - ogółem komisja zarejestrowała 170 uczestników i tyleż latawców. Punkty uzyskać można było za wizualizację i technikę wykonania latawca oraz za ocenę jego lotu. Komisja oceniała latawce w kategorii latawców płaskich i skrzynkowych.

Rozdano aż kilkanaście nagród w kategorii latawców płaskich, a w kategorii latawców skrzynkowych były trzy pierwsze miejsca. Zainteresowanie tym wydarzeniem było tak ogromne, że poza konkursem zostały rozdane nagrody pocieszenia dla najmłodszych, kilkuletnich uczestników.

Imprezie towarzyszyły liczne atrakcje, zabawy oraz ciepły poczęstunek. Animatorzy zadbali o to, by nikt się nie nudził. Pełnoletni uczestnicy mogli zapoznać się z aplikacją „Społem apka” i dokonać jej bieżącej rejestracji - tak, aby już w sklepie korzystać z licznych promocji. Dzięki temu przedsięwzięciu pozyskanych zostało 30 nowych apkowiczów. Na koniec wszyscy uczestnicy wzięli udział w pamiątkowej sesji zdjęciowej.

Anita Morgiewicz-Smyk

Artykuły kolonialne w „Społem”

Handlowe wyprawy dyrektorów

Nikogo nie dziwią dziś zgromadzone na półkach społemowskich sklepów, pochodzące z dalekich krajów produkty – herbata, kawa, oliwa, rodzynki, przyprawy, południowe owoce… Kiedyś nazywano je artykułami kolonialnymi, były dobrem luksusowym i kosztownym, ale bardzo pożądanym.

Na ziemie polskie towary kolonialne docierały głównie za pośrednictwem niemieckich pośredników, co znacznie podwyższało ich cenę. Nic więc dziwnego, że Warszawski Związek Stowarzyszeń Spożywczych, protoplasta obecnego „Społem”, jeszcze przed I wojną światową ugruntowujący swoją pozycję i rozbudowujący system handlu hurtowego dla zrzeszonych kooperatyw w zaborze rosyjskim, zadbać musiał o zaopatrzenie spółdzielczych sklepów również w takie artykuły i to o konkurencyjnych cenach.

Świadomi tego byli dwaj pierwsi dyrektorzy Związku, wspólnie nim zarządzający - Romuald Mielczarski i Stanisław Wojciechowski - którzy wcześniej, przebywając na emigracji w krajach o najlepiej rozwiniętej wówczas spółdzielczości w Europie, takich jak Niemcy, Belgia, Wielka Brytania, mogli zapoznać się z funkcjonowaniem tamtejszego handlu spółdzielczego i nawiązać pewne kontakty. Gdy więc uruchomiona już została w 1911 roku pierwsza związkowa hurtownia w skromnym lokalu przy ulicy Smolnej w Warszawie, a nawet jeszcze wcześniej, gdy trwały prace organizacyjne pod egidą Towarzystwa Kooperatystów, Mielczarski i Wojciechowski odbyli szereg podróży po Europie. Dążyli poprzez nie do podjęcia bezpośrednich relacji handlowych z zagranicznymi hurtowniami spółdzielczymi i producentami, by pominąć uciążliwych niemieckich i żydowskich pośredników.

W pierwszą z nich, trzytygodniową, o charakterze studyjnym, obydwaj wyruszyli już w 1910 roku - odwiedzili wówczas Helsingfors (obecnie Helsinki), Sztokholm, Kopenhagę i Hamburg. Kolejną Mielczarski odbył rok później w towarzystwie działacza spółdzielczego z Galicji, w niepodległej Polsce prezesa Związku Rewizyjnego Spółdzielni Wojskowych, Romana Inlendera. Program tej trwającej niespełna trzy tygodnie eskapady był niezwykle intensywny. Panowie pokonali przeszło 4 tys. km pociągami, przerzucając się ze wschodu na zachód, z północy na południe Europy. Spędzili siedem dni w Hamburgu prowadząc rozmowy w tutejszych domach handlowych i spółdzielniach, potem pojechali do Rotterdamu, Amsterdamu i Delft, gdzie interesowała ich zwłaszcza możliwość importu z Holandii do Warszawy bakalii, przypraw, kawy, kakao, ale i śledzi. Następnie udali się nad Adriatyk, do należących do Austro-Węgier ważnych portów Triestu i Fiume (obecnie Rijeka), gdzie poszukiwali dostawców artykułów kolonialnych, kawy i herbaty, a wyprawę zakończyli w Budapeszcie.

Efektem tego wyjazdu było nie tylko nawiązanie kontaktów handlowych, ale i obserwacje, które pomocne były Mielczarskiemu w organizacji warszawskiej hurtowni.

Już po uruchomieniu hurtowni - od 1913 roku mieściła się ona w nowo wybudowanym gmachu przy ulicy Grażyny - Wojciechowski jeździł do Odessy i Besarabii (obecnie Mołdawia) badając możliwości zakupu artykułów tureckich i rumuńskich. Mielczarski odbywał podróże do Włoch, Francji i Szwajcarii w celu sprowadzenia przypraw korzennych, migdałów, ryżu i oliwy. Pieprz i cynamon pochodzące z Azji Południowej udało się zakupić poprzez szwajcarski dom handlowy na dużo korzystniejszych warunkach niż oferowane przez niemieckich pośredników z Hamburga, którzy byli dotąd jedynym ich dostawcami do Warszawy. *Wielka była radość w naszym domu na Mokotowie, gdy w 1914 roku nadszedł pierwszy transport pieprzu i cynamonu…* - wspominał Wojciechowski.

Z brytyjską hurtownią spółdzielczą CWS (*Co-operative Wholesale Society*) podpisano kontrakt na import innych niedostępnych na ziemiach polskich, a produkowanych w Anglii artykułów. Wprost ze Szkocji sprowadzano śledzie - w 1911 roku 7 wagonów, rok później 13, a w kolejnym roku 24.

W ostatnią długą podróż przed I wojną światową Mielczarski wyruszył na wiosnę 1914 roku. Do wyjazdu namawiał go usilnie Wojciechowski widząc jego przemęczenie intensywną pracą w Związku, pragnąc oderwać go od codziennych obowiązków biurowych. Dyrektorowi towarzyszył wieloletni pracownik i działacz społemowski Stanisław Dippel.

Panowie rozpoczęli swój program od Odessy, gdzie wytwarzano sprowadzane do warszawskiej hurtowni konserwy rybne. Przyjrzawszy się jednak warunkom produkcji i brakowi higieny, zrezygnowali z dalszego importu. Następnie Mielczarski i Dippel odbyli rejs statkiem przez Stambuł do Aten, gdzie prowadzili rozmowy w sprawie bezpośredniego zakupu rodzynek, migdałów, fig czy chleba świętojańskiego. Okoliczności do zawarcia porozumienia były sprzyjające, gdyż obie strony były niezadowolone z wyzysku pośredników z Włoch i Austro-Węgier. Pierwszy transport miał wkrótce wyruszyć do kraju.

Niestety wybuch I wojny światowej w sierpniu 1914 roku zniweczył te plany. Zamówione w Grecji towary nie miały szans dotrzeć do polskich spółdzielni. Nie dotarły również dwa wagony ryżu sprowadzanego drogą wodną przez Śląsk. Transport skonfiskowany został przez wojska niemieckie… Warszawski Związek Stowarzyszeń Spożywczych stanął wobec nowych problemów narzuconych przez wojenną rzeczywistość. Ale zdobyte doświadczenia międzynarodowe i nawiązane kontakty zaowocowały po wojnie w niepodległej Rzeczypospolitej, a handel zagraniczny stał się jedną z podwalin potęgi gospodarczej „Społem”. O tym właśnie opowiemy w następnym artykule.

dr ADAM PIECHOWSKI

---

120 lat „Społem” PSS Pruszków

Kolejarskie początki

Pod koniec XIX w. wzdłuż kolei warszawsko-wiedeńskiej, biegnącej przez teren dworu i wsi folwarcznej Pruszków i wsi parafialnej Żbików powstały na Żbikówku warsztaty kolejowe Zarządu Drogi Warszawsko -Wiedeńskiej. Zbiegło się to z powstaniem w roku 1888 Stowarzyszenia Spożywczego Pracowników Drogi Warszawsko-Wiedeńskiej.

Pruszków, ul. Trzeciego Maja 4 - budynek, w którym w 1901 r. otwarto pierwszy sklep filialny Stowarzyszenia Spożywczego.

Celem Stowarzyszenia było zaspokojenie potrzeb materialnych i kulturalnych swoich członków. Zanim powstały sklepy stacjonarne sprzedaż odbywała się w dostosowanych do tego celu wagonach kolejowych, które w oznakowanych dniach i godzinach docierały do istniejących już większych ośrodków kolejarskich. Pierwszy kurs sklepu wagonowego miał miejsce w 1900 r. W 1901 r. uruchomiono stały filiany sklep spożywczy z intencją stworzenia w przyszłości samodzielnej placówki, opartej o rozdzielskie zasady kooperacyjne, z własnymi udziałami i prawem do zwrotu zakupów w formie dywidendy oraz z działalnością społeczno-wychowawczą. W roku 1904 założona została Spółdzielnia Spożywców w Pruszkowie. Lata 1907 - 1914 były były okresem rozwoju stowarzyszeń konsumenckich i kooperatyw. Niestety, w wyniku I wojny światowej nastąpiło całkowite zniszczenie i rozgrabienie majątku Stowarzyszenia Spożywców w Pruszkowie oraz rozproszenie jego członków.

Dopiero po roku 1918 i odzyskaniu niepodległości spółdzielcy ponownie podjęli działalność. Lata 1919-1925 obfitowały w liczne zmiany organizacyjne oraz konsolidacje. Do 1939 roku Spółdzielnia otwierała kolejne filie rozszerzając obszar działalności.

W okresie okupacji hitlerowskiej Spółdzielnia spełniała przede wszystkim rolę hurtowni reglamentowanych artykułów. W latach 1939-1945 spółdzielnie w Pruszkowie, Piastowie, Michałowicach, Ursusie, Komorowie i Ożarowie były bazą działalności organizacji konspiracyjnej. Niosły też pomoc i opiekę ofiarom działań wojennych.

W pierwszym okresie po wyzwoleniu życie zaczęło wracać do miast, zakładów, fabryk i do spółdzielni. Pomimo wielu przeciwieństw z roku na rok PSS powiększała stan posiadania. Działała w rozległym terenie tj. Pruszkowie, Piastowie, Ursusie, Ożarowie i Komorowie.

Lata 1960-1975 to okres wielkich inwestycji, otwierają się liczne sklepy, domy handlowe, Ośrodki Praktyczna Pani, kawiarnie i restauracje. Właśnie w 1965 roku wybudowany został w Pruszkowie wspomniany już w tym wydaniu „Społemowca Warszawskiego” Spółdzielczy Dom Handlowy. Niestety, reorganizacja handlu w 1976 r. niekorzystnie wpłynęła na Pruszkowską Spółdzielnię, która dużo inwestowała, więc i dużo na tej reorganizacji straciła.

Przez powojenne lata Spółdzielnia prowadziła działalność społeczno - wychowawczą. W ramach licznych porozumień funkcjonowały pracownie, koła, zespoły i kluby. Spółdzielnia obejmowała patronatem ponad 20 spółdzielni uczniowskich. Dużym zainteresowaniem cieszyły się zajęcia w Ośrodkach Praktyczna Pani.

Czas przemian ustrojowych po raz kolejny zmienił oblicze spółdzielczości. Okres ten cechuje antyspółdzielczy charakter i brak zrozumienia dla tej formy gospodarowania. „Społem” traktowano jako relikt socjalizmu. Samorządy wypowiadały spółdzielniom umowy dzierżaw sklepów, a do centrów polskich miast zaczęły wpuszczać zagraniczne sieci handlowe. Mimo to „Społem” PSS Pruszków przetrwała liczne wyzwania lat 90. XX wieku, choć wyszła z tych przemian mocno okrojona.

Dziś dostojna Jubilatka - dzięki ludziom, którzy tworzyli i nadal tworzą jej historię - świętuje 120 urodziny. Wszystkiego najlepszego!

DANUTA BOGUCKA

HANDEL HANDEL HANDEL HANDEL

UOKiK wygrywa w sądzie z Biedronką

Pół miliarda kary!

Sąd rozstrzygnął spór UOKiK i Biedronki. Dostawcy Biedronki, zawierając umowę, nie wiedzieli, ile zarobią, ponieważ w każdej chwili właściciel sieci mógł zażądać pomniejszenia ich wynagrodzenia. - To precedensowy wyrok ważny dla całego rynku - komentuje prezes UOKiK Tomasz Chróstny.

Sąd Okręgowy zgodził się z ustaleniami prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Potwierdził, że spółka Jeronimo Martins Polska nie miała prawa uzyskiwać od dostawców produktów spożywczych nieumówionych wcześniej rabatów.

Biedronka przegrywa w sądzie

Sąd ustalił karę na poziomie ponad 506 mln zł. Choć pierwotnie UOKiK chciał od Biedronki zapłaty ponad 723 mln zł. „Wyrok to bardzo ważny sygnał dla rynku, zwłaszcza największych przedsiębiorców. Sieci handlowe powinny płacić dostawcom za produkty taką cenę, na jaką się umówiły" - podkreślił UOKiK.

- To precedensowy wyrok ważny dla całego rynku. Potwierdza przyjęty przez nas i realizowany sukcesywnie i z determinacją kierunek działań w przewadze kontraktowej. Stoimy na straży polskich dostawców i producentów żywności - skomentował decyzję sądu prezes UOKiK Tomasz Chróstny.

Z relacji UOKiK wynika, że w ustnym uzasadnieniu sąd podkreślił ogromną przewagę sieci Biedronka nad dostawcami. Podzielił również stanowisko urzędu, że sieć ma obowiązek wykonywania zawartych umów i powstrzymania się od jednostronnych zmian ceny. Decyzja nie jest jeszcze prawomocna, przysługuje od niej apelacja.

Długi spór UOKiK z Biedronką

O co dokładnie chodzi w sporze urzędników z największą siecią dyskontów w Polsce? O sprawie zrobiło się głośno już w 2020 r. Z informacji zebranych przez urząd w trakcie postępowania i kontroli w biurach przedsiębiorcy wynikało, że spółka w arbitralny sposób narzucała niektóre rabaty, głównie dostawcom owoców i warzyw.

„Kontrahenci byli informowani o konieczności udzielenia rabatu dopiero na koniec okresu rozliczeniowego, po zrealizowaniu dostaw. Tym samym zawierając umowę, nie wiedzieli, ile zarobią, ponieważ w każdej chwili właściciel Biedronki mógł zażądać pomniejszenia wynagrodzenia, poprzez przyznanie dodatkowego rabatu w sobie tylko znanej wysokości. W przypadku braku dokonania korekt wcześniejszych faktur z uwzględnieniem tego rabatu dostawcy groziła kara finansowa. Ze względu na siłę rynkową Biedronki dostawcy godzili się na niekorzystne dla nich warunki, obawiając się, iż zakończenie współpracy mogłoby oznaczać jeszcze większe straty finansowe" - wskazywał UOKiK w 2020 r.

Tylko w ciągu trzech lat, badanych przez urząd: 2018, 2019 i 2020 - spółka Jeronimo Martins Polska w kontaktach z branżą spożywczą miała zarobić na zakwestionowanych praktykach ponad 600 mln zł. W okresie objętym postępowaniem niedozwolone działania dotknęły ponad 200 podmiotów, przy czym blisko 80 proc. przypadków dotyczyło dostaw owoców i warzyw. W skrajnych przypadkach wysokość nieuczciwego rabatu przekraczała 20 proc. całego obrotu wypracowanego z Biedronką.

Oświadczenie Jeronimo Martins Polska

Do komunikatu UOKiK i decyzji sądu odnieśli się przedstawiciele sieci Biedronka. *Partnerskie relacje z polskimi dostawcami budujemy od blisko 30 lat i są one budowane długoterminowo na fundamencie transparentności i uczciwości. Negocjacje cen mają na celu przyniesienie korzyści polskim konsumentom, pozwalając zaoferować razem z naszymi partnerami najwyższą jakość produktów w najniższych na rynku cenach. Jeśli chodzi o wyrok sądu, to wbrew pojawiającym się informacjom, w tym ze strony prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, sąd wskazał na daleko idące wady decyzji nakładającej karę na Jeronimo Martins Polska* - czytamy w oświadczeniu.

„Co więcej, sąd wskazał także na brak zasadności traktowania wszystkich dostawców według tych samych kryteriów. W konsekwencji sąd uznał w znacznej części stanowisko JMP, zmieniając decyzję prezesa UOKiK i oddalając karę w części obejmującej 220 mln zł. Wyłącznie w zakresie 7 dostawców z 214 z grupy owoce i warzywa sąd, w naszej ocenie niezasadnie, ocenił posiadanie przewagi kontraktowej przez spółkę i to tylko dlatego, że zakres udzielonych rabatów był wyższy niż wobec pozostałych dostawców" - dodano.

MATEUSZ DAMOŃSKI

REKLAMA

Nowe przepisy wejdą w życie później

System kaucyjny z półrocznym opóźnieniem

Ustawa ws. systemu kaucyjnego wejdzie w życie dopiero 1 października 2025 r. Poinformował o tym po posiedzeniu rządu premier Donald Tusk. Dodał, że potrzeba jeszcze czasu, by dobrze przygotować wdrożenie tego systemu.

Tusk na konferencji prasowej po posiedzeniu rządu poinformował o przesunięciu startu systemu kaucyjnego w Polsce. Pierwotnie miał on ruszyć od nowego roku. - Kilka miesięcy więcej resort klimatu i środowiska dostał, żeby to przygotować tak, żeby ludzie na tym niczego nie stracili - ani komfortu, ani pieniędzy. Jestem przekonany, że 1 października 2025 r. będziemy dużo lepiej do tego przygotowani - powiedział Tusk.

Premier wskazał, że nie wystarczy uchwalić ustawy w tej sprawie. Trzeba do niej również przygotować całe państwo, w tym samorządy, handel i konsumentów, „żeby ta ustawa nie była dotkliwa i bolesna dla pracowników i właścicieli placówek handlowych, także tych mniejszych".

Tusk podkreślił, że rząd chce, aby nowe przepisy przyczyniły się maksymalnie do ochrony środowiska. - Do tego potrzebujemy jeszcze trochę pracy, żeby to przygotować perfekcyjnie, żeby ludzie nie stracili na tym, żeby mieli 100-proc. pewność, gdzie można oddać to opakowanie i dostać z powrotem kaucję - dodał.

Szef rządu zauważył, że ustawa wdrażająca system jest bardzo skomplikowana, a doświadczenia innych krajów europejskich z systemami kaucyjnymi „są różne". „To jest bardzo trudny projekt, wymaga pełnej świadomości wszystkich, klarowności przepisów - i dlatego ta ustawa wejdzie w życie 1 października" - podkreślił Tusk.

W ubiegłym tygodniu na stronie Rządowego Centrum Legislacyjnego (RCL) poinformowano, że resort klimatu i środowiska skierował do konsultacji autopoprawkę przesuwającą o 6 miesięcy wejście w życie pełnego systemu kaucyjnego. Ministerstwo tłumaczyło, że uruchomienie systemu kaucyjnego wymaga wysiłku organizacyjnego i finansowego ze strony podmiotów uczestniczących w tym systemie, wprowadzających napoje w opakowaniach, podmiotów reprezentujących oraz jednostek handlu detalicznego i hurtowego.

Prace nad ustawą kaucyjną trwały kilka lat. Ostatecznie przepisy w tej sprawie zostały przyjęte przez parlament i podpisane przez prezydenta w 2023 roku. Część branży, interesariuszy systemu kaucyjnego zwracała jednak uwagę, że przepisy są dziurawe i wymagają uzupełnienia o kluczowe dla nich elementy. Po wyborach parlamentarnych nowe kierownictwo resortu klimatu i środowiska zapowiedziało konsultacje z branżą, co przełożyło się na opublikowany w kwietniu br. projekt noweli przepisów ws. systemu kaucyjnego, który spełniał część ich postulatów. Nie było w nim jednak mowy o przesunięciu startu systemu, o co zabiegali m.in. przedstawiciele branży napojowej.

W połowie października br. minister klimatu i środowiska Paulina Hennig-Kloska poinformowała jednak, że resort zaproponuje opóźnienie w starcie systemu. Minister przyznała, że system kaucyjny nie jest gotowy do wejścia w życie, dlatego jego start powinien zostać przesunięty o pół roku. Zwracała ponadto uwagę, że późniejszy start systemu jest również oczekiwany przez przedsiębiorców.

MATEUSZ DAMOŃSKI

Na czym polega system kaucyjny?

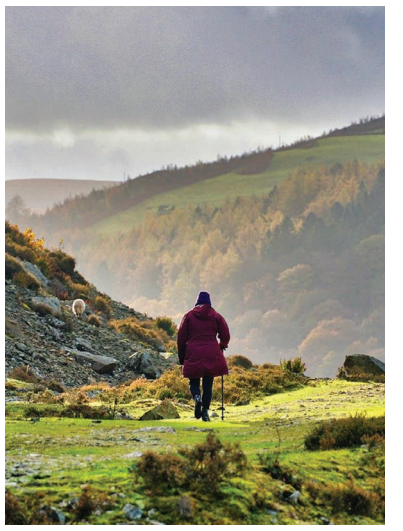
Zgodnie z obowiązującą ustawą o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniowymi, system kaucyjny w Polsce miał zacząć działać od początku 2025 r. Jego celem jest zmniejszenie ilości zmieszanych odpadów komunalnych odbieranych przez gminy i zwiększenie poziomu recyklingu. Duże sklepy, o powierzchni powyżej 200 mkw., będą musiały odbierać puste opakowania i oddawać kaucję. Natomiast mniejsze sklepy będą pobierać kaucję, ale przystąpienie do systemu odbioru opakowań będzie w ich przypadku dobrowolne.

Nieodebrana kaucja zostanie przeznaczona na finansowanie systemu kaucyjnego. Kaucja ma zachęcić do zwrotu opakowań i zwiększyć ilość ponownie wykorzystanych i przetwarzanych surowców służących do wytworzenia opakowań. System ma objąć trzy rodzaje opakowań: butelki plastikowe do 3 litrów, szklane butelki wielorazowego użytku do 1,5 litra oraz metalowe puszki do 1 litra.

Góra lodowa - cz. 1

Tu nie chodzi o wejście na szczyt

Dziesiątego października obchodziliśmy światowy dzień zdrowia psychicznego. W ostatnim czasie, jest to temat komentowany szerzej niż kiedykolwiek wcześniej. Są ku temu konkretne powody… WHO szacuje, że do 2030 roku, najczęściej występującą chorobą stanie się depresja, wyprzedzając tym samym nowotwory, na które w 2022 roku zachorowało ok. 20 milionów ludzi. Zdaję sobie sprawę, że ten wstęp jest trudny, poruszamy naprawdę poważny temat.



Jak zadbać o swoje zdrowie psychiczne? Wytyczne są proste, jak konstrukcja gwoździa (zapożyczam to porównanie od mojego taty).

Po pierwsze należy zadbać o sen i wypoczynek. Proste? Oczywiście, że tak! Pod warunkiem, że 3 lub 4 dni tygodnia magicznie zamienią się w sobotę. Dopóki jesteśmy kawalerami na garnuszku u rodziców, przesypianie 8h dziennie i wylegiwanie się na kanapie to bułka z masłem. Później jest już nieco trudniej… Własna rodzina, praca, dzieci i ich edukacja a na dodatek trudne myśli, czy nie powinniśmy zacząć pracować na większą część etatu. Gąszcz myśli i tempo życia oplatają nas tak mocno, że czasem mamy wrażenie, że po pierwszym oddechu w poniedziałek rano, wypuszczamy powietrze dopiero w piątek po pracy. Zerkamy na piramidę Maslowa i okazuje się, że przez 5 z 7 dni zaspokajaliśmy (i to nie w pełni), tylko te potrzeby z jej najniższego poziomu. Nadchodzi sobota, a my latamy na mopie po mieszkaniu i gotujemy obiad na kilka dni - kolejny dzień w plecy?

Trzeba sobie powiedzieć jasno, że nie ma jednego sposobu, który zadziała w każdym domu. Warto jednak szukać choćby 30 minut dla siebie po pracy lub po wspólnym obiedzie… Wyjść na spacer, nawet jak nam się nie chce i sprawdzić, jak się czujemy po 15 minutach marszu. Bo widzisz, nie jesteś w stanie korzystać z telefonu, jeśli rozładuje się w nim bateria. Podobnie jest z nami. Po trudnym dniu w pracy nie jesteśmy w stanie np. usiąść i z pełną wyrozumiałością odrabiać lekcje z naszym dzieckiem. Zaraz włącza się nam tryb surowego sędziego (lub gorszy):

- To takie łatwe, a Ty tego nie umiesz?!
- Ile razy mam Ci to powtarzać? Ile?! Małpa by już zrozumiała!
- Jak Ty, żeś to napisała?! Ścieraj to i pisz ładnie!

I żeby było jasne - to nie świadczy o nas źle. To świadczy o tym, że nie mamy świadomości, że „z pustego i Salomon nie naleje”, choć wydawało nam się, że w pełni rozumiemy to sformułowanie.

Kolejny punkt to zdrowe odżywianie. Jak odżywiać się zdrowo? To jest pytanie, na które nie ma jednej konkretnej odpowiedzi - podobnie jak w powyższym przypadku z odpoczynkiem i snem. Mamy dostęp do dziesiątek różnych diet, jednak nigdzie nie jest napisane, że dieta A będzie pasowała do Ciebie tak dobrze, jak dieta B, a na C to już w ogóle zaczniesz wstawać 15 minut przed budzikiem i od razu pójdziesz biegać. Co robić? Jak żyć?

Pierwszy krok proponuję taki: przeformułuj znacznie słowa dieta z „ograniczenia w jedzeniu” na „styl lub sposób odżywiania”. Drugi krok: staraj się z całych sił, żeby 70% Twoich dziennych posiłków składało się z produktów nieprzetworzonych. Co to oznacza? Że masz całe 30% na ewentualne batoniki, puddingi i inne paczkowane rozmaitości. Reszta to „domowe jedzenie” i jak mówi jedno z angielskich przysłów *an apple a day keeps the doctor away* - jedno jabłko dziennie trzyma lekarza z dala od Ciebie (to jest oczywiście metafora).

Kolejny punkt to unikanie alkoholu i używek. I o ile wszyscy wiemy, czym jest alkohol, to czym są według Ciebie wspomniane używki? Papierosy? Narkotyki? Ok… A pornografia? Urządzenia elektroniczne? Internet? Gry? Wyobraź sobie, że wyliczono, że „bezpieczna” tygodniowa dawka alkoholu to „nie więcej niż 140g 100% alkoholu”, czyli jedno piwo dziennie lub prawie 0,5 litra wódki tygodniowo. Nikt jednak nie wyliczył ile minut lub godzin dziennie powinniśmy spędzać z elektroniką. Są oczywiście rekomendacje dla dzieci, nie ma ich jednak dla dorosłych. Co jeśli jest to 4h dziennie? Czy w połowie dnia pracy wstaniemy od biurek i powiemy:

- Szefie, wyczerpałem mój limit pracy z urządzeniem elektronicznym na dziś, pozostały czas spędzę na spacerach po biurze…

Dobrze wiemy, że raczej byłaby to nasza ostatnia rozmowa z pracodawcą. Jaki rekomenduję pierwszy krok? Ustalenie godziny, o której włączasz tryb samolotowy w swoim telefonie lub tworzysz tytanowe postanowienie, że od godziny X odbierasz tylko połączenia od najbliższych - zero social mediów, SMS-ów i połączeń z Andrychowem.

Kolejne punkty to rekomendacje związane z nauką radzenia sobie ze stresem, ćwiczenie uważności, pozytywne myślenie i śmiech. Przewlekły lekki stres to cichy zabójca. Lepiej jest zestresować się mocno, ale okazjonalnie - tak, jak nasi przodkowie, kiedy zaczynał ich gonić jakiś drapieżnik. Długotrwały stres zbiera konkretne żniwo. Jak sobie z nim radzić? Najprostszy sposób to wysiłek fizyczny, ale taki, żeby serce mocniej zabiło (to nie jest metafora). Bieganie, pływanie, skakanie na skakance albo intensywny taniec. Naprawdę cokolwiek, co przez chociaż 15 minut dziennie zwiększy Twoje tętno. Na pytanie: gdzie ja znajdę te 15 minut jest jedna odpowiedź - bardzo nieprzyjemna lecz prawdziwa - jeśli dziś nie znajdziesz 15 minut to szykuj już teraz minimum 15 godzin na wizyty lekarskie w przyszłości. Cokolwiek myślisz wiedz, że wszystko jest w Twojej mocy i w Twoich rękach.

EDUKATOR

REKLAMA

Poznawali grecką gastronomię i kulturę

Projekt Erasmus+

26 września 2024 r. w Zespole Szkół Specjalnych nr 105 przy ul. Długiej 9 w Warszawie odbyło się spotkanie podsumowujące realizowany przez placówkę projekt mobilnościowy Erasmus+ „Zdobywamy nowe doświadczenia zawodowe”.

Podczas dwutygodniowego pobytu w hotelu Posejdon w miejscowości Paralia Katerini w Grecji, nowe doświadczenia i umiejętności zdobywało 15 uczniów kształcących się w zawodach: cukiernik, pracownik pomocniczy gastronomii i pracownik pomocniczy obsługi hotelowej. W dni robocze realizowali program praktyk, w weekendy poznawali kulturę i zabytki Grecji.

W podsumowaniu wzięło udział wielu zaproszonych gości, wśród nich wiceprezes Zarządu „Społem” WSS Śródmieście Karolina Strząska - orędowniczka działań na rzecz osób z niepełnosprawnością. Z dumą podkreślająca fakt, że pod patronatem WSS Śródmieście w ZSS nr 105 działa Spółdzielnia Uczniowska „Pychotka”.

- Patrząc na młodzież, podziwiam ich promienny uśmiech i wysoką kulturę osobistą. Widać, że wyjazd był dla nich ogromnym przeżyciem. Z entuzjazmem wspominają pobyt, prezentują grecki taniec i dzielą się nowo zdobytym doświadczeniem zawodowym. Patrząc na kadrę pedagogiczną widzę ludzi, którzy stanowią wykwalifikowany zespół w zakresie pracy z młodzieżą o specyficznych potrzebach edukacyjnych, ludzi obdarzonych ogromną empatią. To dla mnie ogromna radość, że mogłam wziąć udział w spotkaniu - powiedziała wiceprezes Strząska.

W trakcie spotkania opiekunowie praktyk podkreślali, że branża gastronomiczna obecnie silnie przyczynia się do tego, że osoby niepełnosprawne przestają być wreszcie stygmatyzowane, ich obecność w życiu publicznym pozwala zacierać niepotrzebne granice. Dzięki obserwowaniu codziennej pracy osób z niepełnosprawnością oraz ich radzenia sobie z trudnościami, pełnosprawni pracownicy bardziej doceniają swoje możliwości.

Dyrektor ZSS nr 105 Elżbieta Kostrzewa z dumą zaznaczyła, że Projekt Erasmus+ „Zdobywamy nowe doświadczenia zawodowe” to jeden z wielu projektów i akcji realizowanych przez placówkę. Nowy rok szkolny to nowe wyzwania i możliwości, z których szkoła będzie korzystać. **DB**

Poradnik sprzedawcy

Alkotubki, alkolody...

Afera z wypuszczeniem na rynek osławionych alkotubek i odkryciem, że istnieją alkolody, na nowo obudziła zainteresowanie tematem sprzedaży alkoholu nieletnim. Z czym borykają się sprzedawcy?

Przy okazji kampanii „Alkohol -młodzieży dostęp wzbroniony” zbadała to Polska Agencja Rozwiązywania Problemów Alkoholowych, prowadząc wywiady z 60 sprzedającymi alkohol zarówno w sklepach (od osiedlowych po supermarkety), jak i punktach gastronomicznych w Warszawie. Oceniali oni postępowanie w branży, swoje i innych.

Co sprzyja sprzedaży alkoholu młodym ludziom? Według badanych - czynnik ekonomiczny. Sprzedający wiedzą, że robią źle, ale chcą zysku lub utrzymania się na rynku mimo ostrej konkurencji. „Nie kupią u mnie, to kupią u konkurencji, a ja będę stratny” - tak można sparafrazować tę postawę. Inny powód to przekonanie, że proceder taki jest powszechny, oraz niewiara w karę za złamanie zakazu i opinia, że organa kontrolne nie są w stanie „złapać” na jego łamaniu. Czasem badani wskazywali jako trudność fakt, że młodzież wygląda dorośle, co nie daje podstaw do wypytywania jej o wiek, oraz legitymowania. Czasem z kolei twierdzili, że brak ochrony w sklepie i przebywanie sprzedawcy sam na sam z „wyrośniętym” klientem nie sprzyja stanowczości ze strony sprzedawcy, szczególnie kobiety.

Ciekawy czynnik stanowiła identyfikacja niektórych badanych z młodocianymi klientami i przekonanie, że muszą się oni zabawić, „tak jak ja w ich wieku”. Inni respondenci odwrotnie, wskazywali na fakt, że sprzedawca może nie identyfikować takiego klienta z własnym dzieckiem i stąd nieodpowiedzialne zachowanie. Jako potencjalni sprawcy szczególnie wskazywane były osoby bezdzietne i z tego powodu nieposiadające więzi z nastolatkami, co miało sprzyjać postawie „to nie moje dziecko, więc nie moja sprawa”.

Co przeciwdziała sprzedaży alkoholu nieletnim? Odpowiedzialność sprzedawców, jako rodziców. Badani mówili, że nie sprzedadzą procentowych napojów osobie, która np. udaje, że zapomniała dowodu, bo życzą sobie, aby inny sprzedawca tak samo postąpił z ich latoroślą. Inny czynnik, to przekonanie o słuszności zakazu sprzedaży alkoholu osobom do 18 roku życia (niektórzy wskazywali, że wiek powinien być podwyższony do 21 lat, jak w USA). Sprzedawcy deklarowali, że ważnym czynnikiem ułatwiającym im odmowę sprzedaży „procentów” byłoby... wsparcie innych klientów, a nawet zwrócenie przez nich uwagi, jeśli mają podejrzenia, że ktoś przy kasie nie ma ustawowego wieku. Warto więc pamiętać o tej potrzebie i zadbać o komfort oraz bezpieczeństwo naszych sprzedawców, pracujących na pierwszej linii „frontu” walki z alkoholizmem, panoszącym się w Polsce.

Niektórzy badani postulowali, aby zakaz sprzedaży objął dorosłego, wobec którego są podejrzenia, że kupuje alkohol młodzieży np. czekającej przed wejściem. I wyrażali opinię, że zakaz sprzedaży nie załatwi problemu. Najważniejsze jest to, co młody człowiek widzi w domu. To tam i w szkole powinien uczyć się odpowiedzialnego podejścia do alkoholu.

MONIKA KARPOWICZ

Polacy kochają promocje

Trendy zakupowe

Listopad upływa pod znakiem Wszystkich Świętych lub Halloween, na finał miesiąca będzie Black Friday. A wszystko to w towarzystwie promocji na żywność, które dla wielu Polaków nie są już tylko atrakcyjnym wabikiem, ale wręcz koniecznością.

Czwarty kwartał to czas wzrostu rywalizacji między dyskontami i reakcji sieci handlowych na presję inflacyjną oraz wrażliwość klientów na ceny. Tak przewiduje Grupa Blix, właściciel aplikacji smartshoppingowych (z ang. ułatwiających zakupy z „głową”): Qpony, Blix i Zdrowe Zakupy. Na znaczeniu będą teraz zyskiwać tradycyjne i cyfrowe listy zakupowe. Jak szacuje Marcin Lenkiewicz - wiceprezes zarządu Blix, sklepy spożywcze mogą spodziewać się zainteresowania promocjami, będzie też ruch w aplikacjach i serwisach porównujących ceny.

Konsument z powodu „tematycznych” wydatków w listopadzie i grudniu będzie jeszcze bardziej szukał oszczędności na „spożywce”. Pokazują to badania na nieco ponad 1 tys. respondentów, prowadzone we wrześniu przez UCE RESEARCH i Blix na potrzeby projektu „Blix Awards - Wybór konsumentów”, w ramach którego 22 października na uroczystej gali wręczano statuetki dla laureatów badania opinii konsumenckich na temat marek (warto nadmienić, że w ubiegłym roku wśród nagrodzonych była spółdzielnia Mlekovita).

Tylko 0,3 proc. badanych twierdzi, że niczego nie kupuje w promocjach. U 8,7 proc. ankietowanych to mniej niż 10 proc. produktów trafiających ze sklepów na stół. 23,2 proc. badanych wskazało, że regularnie kupuje na promocji w sklepach 10-20 proc. swoich zakupów żywnościowych, a 18,2 proc. badanych oszacowało, że z promocji ma 40-60 proc. żywności. Z kolei 8,1 proc. uczestników sondażu aż 60-80 proc. zakupów spożywczych robi w promocjach. Ponad 80 proc. artykułów spożywczych kupuje tą metodą 3,8 proc. 1,8 proc. deklaruje, że w ten sposób zdobywa wszystkie potrzebne sobie produkty, a 6,2 proc. nie potrafiło określić badaczom, jak to jest u nich z korzystaniem z okazji cenowych, podsuwanych przez sklepy.

Generalnie z ankiety wynika, iż 93,5 proc. poddanych badaniu korzysta w jakiejkolwiek formie z promocji i umie oszacować, ile takich produktów w lepszych cenach ma wśród swoich zakupów. Zdaniem zamawiających badanie to wskazuje na coraz większą świadomość Polaków i umiejętność analizowania przez nich form promocji bardziej złożonych niż zwykłe „2 za 1”. Warto dodać, że w zeszłorocznej ankiecie Blixa odsetek świadomych konsumentów wynosił 90,5 proc., a więc rośnie.

Jak zauważa Łukasz Moszyński z Blix, grupa z 10-20 proc. promocyjnych zakupów, to ci, którzy wybierają lojalność wobec ulubionego sklepu, a promocja jest dla nich dodatkiem, a nie czynnikiem decydującym o wyborze produktu. Z kolei grupa z 40-60 proc. stosuje strategię z użyciem narzędzi, jak aplikacje z gazetkami i reaguje na intensywną komunikację promocyjną sklepów.

A czy da się robić wyłącznie promocyjne zakupy? Da się, choć jest to trudne, ale tu z pomocą przychodzą właśnie agregatory gazetek, takie jak Blix.

MONIKA KARPOWICZ

Biblioteczka handlowca

Ach, te kobiety

Pozycja, którą dzisiaj proponuję to rzecz o tyle nietypowa, że nie jest jednolitym tekstem, stanowi zaś zbiór artykułów różnych autorów. Bazują one na badaniach statystycznych, opracowaniach ankiet, dociekaniach socjologów i teoretyków biznesu. Łączy je wspólny motyw, czyli poszukiwanie odpowiedzi na pytanie jak dzisiaj funkcjonują kobiety w nowoczesnej firmie, jak są pozycjonowane na rynku pracy, jak są postrzegane i jak same się postrzegają. Przedstawienie sylwetek czternastu autorów wykroczyłoby poza ramy objętościowe tej recenzji, więc ograniczę się do zapewnienia, że są to znani profesorowie i wykładowcy, menadżerowie wielkich firm i twórcy dużych projektów społecznych. Warto też zwrócić uwagę, że wydawnictwo, które zaoferowało tę książkę, występujące pod egidą jednej z najbardziej prestiżowych uczelni na świecie, stanowi gwarancję jakości oferowanego produktu.

Lekturę zaczynamy od rozważań nad rezygnacją kobiet z kariery zawodowej na rzecz życia rodzinnego i analizujemy negatywne dla firmy i gospodarki skutki tego zjawiska. Prawie połowa kobiet rezygnujących z zawodowej kariery, jako powód podaje potrzebę zapewnienia czasu dla rodziny. Wśród mężczyzn ten wskaźnik wynosi tylko 12%. Stracone umiejętności i doświadczenie tych pań to ewidentna strata dla pracodawcy. Nowoczesna firma powinna więc zrozumieć specyfikę nieliniowego przebiegu kariery zawodowej kobiet pozwalającemu im nie rezygnować z życia pozazawodowego.

Kolejny temat to kwestia zmieniających się trendów w przebiegu karier osób z kierownictwa firm. Dzisiaj awanse częściej niż uprzednio wiążą się ze zmianą pracodawcy. W tym systemie kobiety odchodzące nawet na krótki czas od zawodu mają mniejsze szanse na powrót do odpowiedniego dla ich umiejętności stanowiska. Jako wzór modelowych rozwiązań w dziedzinie likwidowania tego typu przeszkód opisana została firma Delloite & Touche. Tam wprowadzenie polityki elastycznego systemu pracy oraz mniej uciążliwych harmonogramów podróży służbowych kapitalnie zdało egzamin.

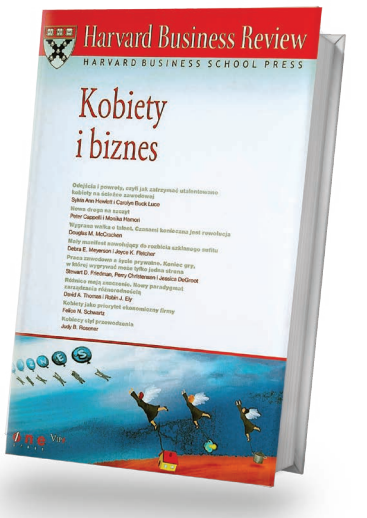
Teoria szklanego sufitu to rzecz o tym, że kobiety na rynku pracy traktowane są nadal inaczej niż mężczyźni. Mimo że odniosły sukcesy w świecie biznesu, stanowią zaledwie 10% menedżerów najwyższego szczebla w firmach należących do pierwszej pięćsetki rankingu pisma Fortune. Jednak o ile kiedyś przykłady dyskryminacji ze względu na płeć było łatwo dostrzec, to dziś jej wyraźne przejawy są rzadkością. Ale istnieją, bo taki mamy niejako „wdrukowany” w myślenie schemat postrzegania ról płci w pracy. Nie da się tego przełamać jednym apelem, dekretem, zarządzeniem. Tu, co podnoszą autorzy, potrzebna jest metoda małych zwycięstw, czyli stopniowo wprowadzanych korekt działania instytucji nieustannie zmierzających do upowszechnienie się zmian.

Nie sposób tu choćby zasygnalizować wszystkich wątków podejmowanych na stronach naszej lektury. Więc na zakończenie ku rozwadze i rozmyślaniom Szanownych Czytelników podrzucę kilka ciekawostek

Wiedzcie zatem, że kobiety częściej wykorzystują swój autorytet opierający się na sukcesach w pracy niż mężczyźni, którzy opierają swój autorytet na zajmowanym w hierarchii stanowisku. Kobiety częściej niż mężczyźni stosują przywództwo transformacyjne czyli motywowanie innych przez przekształcanie ich własnych korzyści na cele całej firmy. Kobiety opisujące siebie za pomocą cech „żeńskich” mają wyższy poziom oddania wśród podwładnych będących kobietami niż w przypadku kobiet opisujących się cechami „męskimi”. I na koniec - uwaga panowie! - 40 - 50 % kobiet na stanowiskach kierowniczych ma mężów.

JAROSŁAW ŻUKOWICZ

„Kobiety i biznes”, praca zbiorowa, wyd. Harvard Business School Press



Piękne, mało znane...

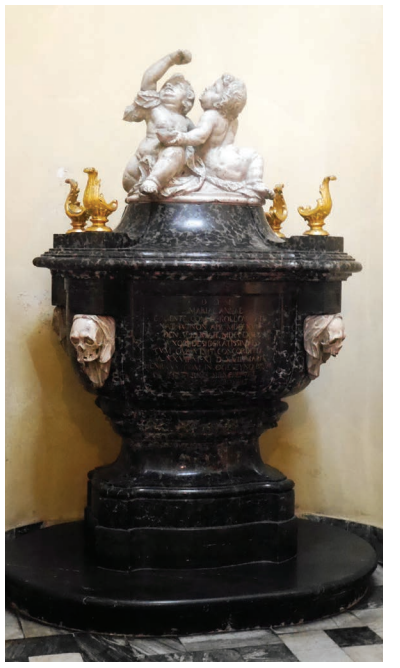
Listopad sprzyja refleksji, wspomnieniom, ale także i przeżyciom estetycznym, gdyż wizytując cmentarze często można podziwiać wspaniałe dzieła sztuki, stworzone dla upamiętnienia bliskich zmarłych. Nie bez podstaw Powązki nazywane są galerią rzeźby polskiej pod gołym niebem. Nie o nich będzie jednak mowa, ale o nagrobku nieco starszym niż powązkowskie, powstałym w II połowie XVIII wieku, który znajduje się w kościele o.o. Kapucynów przy ul. Miodowej w Warszawie.

Miejsce znane jest warszawiakom przede wszystkim z tego, że co roku, od 25 grudnia można tu oglądać ruchomą szopkę. Dziś szopka znajduje się w dolnym kościele, ale zaraz po zakończeniu II wojny światowej mieściła się w kaplicy Brühlów, sąsiadując z nagrobkiem Marii Anny von Kollowrath Brühlowej (1717-1762), któremu przyjrzymy się nieco bliżej.

Jest to nagrobek bardzo nietypowy, ma kształt pokaźnych rozmiarów wolnostojącej urny o wyszukanej formie zaokrąglonego równoległoboku. Surowe, monumentalne naczynie wykute w czarnym marmurze jest jednak pełne lekkości a nawet przepychu, dzięki dekoracjom, które kontrastują z ciemną barwą kamienia. Nieco makabryczne, spowite w welony białe czaszki umieszczone po bokach brzuśca nie dają zapomnieć, że patrzymy na nagrobek. Ale już nie można powiedzieć tego o złocistych „lampkach oliwnych" na pokrywie urny, a na pewno nie o grupie wesoło bawiących się amorków, które wieńczą wieko.

Co robią tutaj putta, wydawałoby się - calkiem nie na miejscu w tym ponurym otoczeniu? Spoglądają gdzieś wysoko w niebo, jedno z nich wyciąga rączkę, jakby osłaniało się od słońca, drugie podąża za nią wzrokiem, trzymając przy tym naczynie w kształcie muszli. Czy odprowadzają wzrokiem na duszę hrabiny Brühlowej ulatującą do nieba? Mało prawdopodobne. Ich gesty wskazują raczej na to, że zabawiały się puszczaniem baniek mydlanych, które wzlatują w górę by zaraz zniknąć - jak wszystko w przemijającym świecie. I choć bańki nie przetrwały do naszych czasów (zapewne były zrobione ze szkła) mogły unosić się kiedś nad urną, by oznajmić oglądającym nagrobek, że *Homo Bulla Est* - człowiek jest jak bańka mydlana i trwa tylko przez chwilę.

Ten wrafinowany nagrobek wraz z całą kaplicą ufundował w 1672 r. dla upamiętnienia swej ukochanej żony



minister Henryk Brühl - postać numer jeden na saskim dworze, człowiek o nieograniczonych możliwościach, mecenas sztuk. Przypuszcza się, że zaangażował do tego projektu Jakuba Fontanę i rzeźbiarza Jana Chryzostoma Redlera. Dziś ten cudem ocalały nagrobek stanowi wyjątkowe świadectwo stylu dawnej Warszawy, tak bliskiego przepychowi drezdeńskiego rokoka. Pozwala uzmysłowić sobie, jak elegancką bywała stolica Polski czasach saskich i jakie dziedzictwo zostało zaprzepaszczone wskutek II wojny światowej. ***(KZ)***

Domowe dania

Dynia

Kusi pomarańczową skórką i rozgrzewa wyobraźnię mnogością możliwości. Kremowa zupa dyniowa rozgrzeje domowników nawet w najchłodniejsze popołudnie, a chrupiąca tortilla z dynią i ze szpinakiem zaspokoi apetyt małych i dużych głodomorów. Potem jeszcze prosty w wykonaniu pyszny deserek.

Quesadillas z dynią, indykiem i ze szpinakiem

2 sztuki tortilli ✕ 200 g fileta z piersi indyka ✕ garść świeżego szpinaku ✕ 200 g dyni ✕ 150 g mozzarelli ✕ ½ łyżeczki przyprawy sumak ✕ ½ łyżeczki chili w proszku ✕ sól i pieprz do smaku ✕ suszone płatki chilli.

Dynię czyścimy i kroimy w małą kostkę. Wykładamy na blaszkę z papierem do pieczenia, skrapiamy olejem i doprawiamy tymiankiem, suszonymi płatkami chili i solą. Pieczemy w piekarniku nagrzanym do 190oC przez około 15 minut, do miękkości. Pierś indyka myjemy i osuszamy. Przyprawiamy solą, pieprzem, sumakiem i papryką. Smażymy na patelni z obu stron do mocnego zrumienienia, następnie kroimy w kawałki. Na placek tortilli wykładamy kawałki upieczonej dyni i lekko ugniatamy widelcem, następnie nakładamy liście świeżego szpinaku, kawałki indyka i całość posypujemy mozzarellą. Tak przygotowany placek przykrywamy drugą tortillą i kładziemy na rozgrzanej patelni. Całość powinna się zrumienić z dwóch stron, a ser w całości rozpuścić. Gotową quesadillę kroimy w trójkąty. Podajemy natychmiast, najlepiej z sosem jogurtowym z dodatkiem czosnku i świeżych ziół.

Krem z dyni

1 cebula ✕ 2 łyżki oliwy ✕ ząbek czosnku ✕ 1 marchewka ✕ 1 ziemniak ✕ ½ dyni hokkaido ✕ ¼ białej części pora ✕ 1 papryczka chili ✕ 1 ½ szklanki wody ✕ 100 g kremowego serka ✕ ½ łyżeczki curry ✕ ½ łyżeczki soli do smaku ✕ 30 g kiełbasy chorizo ✕ kilka listków świeżej kolendry ✕ 1 łyżka prażonego słonecznika ✕ 1 łyżka oliwy z pestek dyni.

Cebulę obieramy i opalamy nad palnikiem do momentu, aż skórka zrobi się czarna. W garnku z grubym dnem rozgrzewamy oliwę, wrzucamy na nią posiekany czosnek, obrane i pokrojone na kawałki marchewkę, ziemniaka, dynię, pora i papryczkę chili. Krótko smażymy i zalewamy wodą. Gotujemy na średnim ogniu około 30 minut, aż warzywa będą miękkie. Kiełbasę chorizo kroimy w cienkie plasterki i podsmażamy na rozgrzanej suchej patelni do momentu, kiedy będzie rumiana i chrupiąca. Zupę zdejmujemy z ognia i blendujemy na gładki krem. Dodajemy serek, curry i sól i ponownie miksujemy. Podajemy z czipsami z chorizo, listkami świeżej kolendry i prażonym słonecznikiem. Skrapiamy odrobiną oliwy z pestek dyni.

Deser dyniowy

1 szklanka musu z dyni ✕ paczka herbatników ✕ 1 szklanka bitej śmietany ✕ garść orzechów włoskich

Herbatniki kruszymy i rozdrabniamy w blenderze. Orzechy włoskie siekamy. Do szklanki lub pucharka wsypujemy łyżkę pokruszonych herbatników na nie układamy dwie łyżki dyni i dwie łyżki bitej śmietany. Ponownie pokruszone herbatniki, mus z dyni wierzch dekorujemy bitą śmietaną, posypujemy pokrojonymi orzechami i szczyptą herbatników. **(Tartinka)**

Przysłowia na Listopad

- Jaka pogoda listopadowa, taka i marcowa.
- 21 listopada pogodę zimy zapowiada.
- Deszcze listopadowe budzą wiatry zimowe.
- We Wszystkich Świętych gdy się deszcz rozpada, może słota trzymać do końca listopada.

HOROSKOP

BARAN 21.III-20.IV
Nawet się nie spostrzegłeś, a to już wrzesień. Z pewnością pozostają wakacyjne wspomnienia i snucie planów na przyszłość.

BYK 21.IV- 21.V.
Co by się nie wydarzyło do tej pory należy z optymizmem patrzeć w przyszłość, która może cię zaskoczyć jeszcze w tym roku.

BLIŹNIĘTA 22.V- 21.VI
Warto czasem zastanowić się nad swoim postępowaniem. Czas na zrewidowanie swojego punktu widzenia. Tak będzie lepiej.

RAK 22.VI - 22.VII
Wyeliminuj z głowy ewentualne sprawy, których wg. ciebie nie udało się ich do końca załatwić. Relaks.

LEW 23.VII - 22.VIII
Przygotuj się na niezapowiedzianą wizytę. Nie zniechęcaj się odmową w realizacji swojej propozycji. Idź za ciosem, bo warto, a nawet trzeba.

PANNA 23.VIII - 22.IX
W utrzymaniu dobrej kondycji pomogą poranne ćwiczenia, popołudniowe spacery oraz odpowiednia dieta.

WAGA 23.IX - 23.X
Nie zamartwiaj się drobiazgami. Życie szybko płynie i nie warto mitrężyć czasu. Realizuj swoje plany.

SKORPION 24.X- 22.XI
Ostrożność nie tylko potrzebna przy przechodzeniu przez pasy. Na co dzień też nie zaszkodzi.

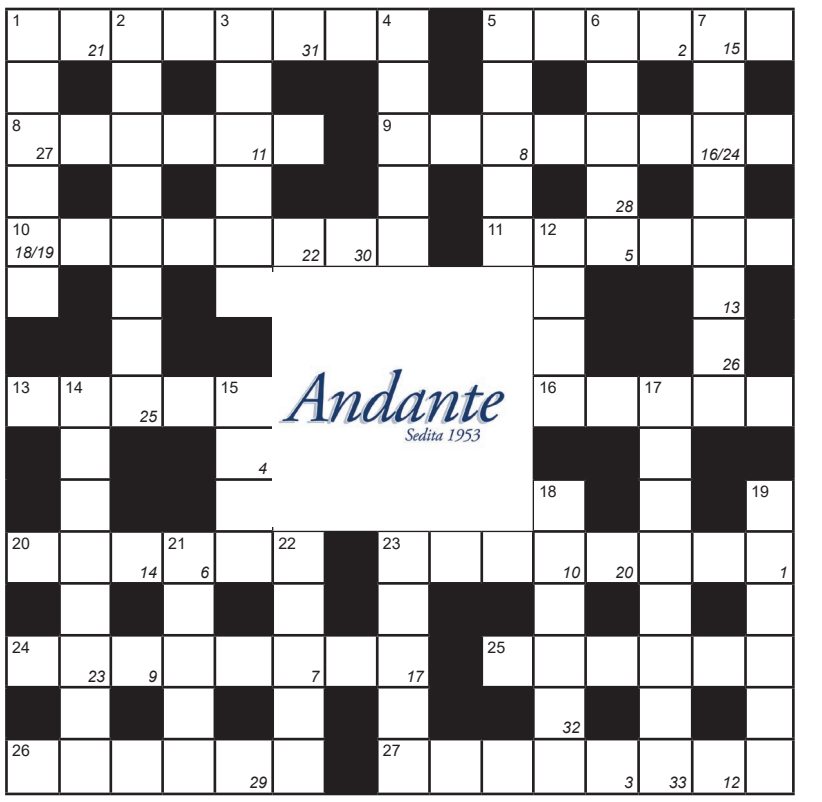
STRZELEC 23.XI- 23.XII
Ważne, aby nawet w najbardziej niekorzystnych momentach zachować tzw. zimną krew. Kosztuje, ale czasem trzeba.

KOZIOROŻEC 24.XII- 20.I
Niekiedy swoje nawyki trzeba pozostawić w domu dla dobra innych. Nie przekreślaj swoich nowatorskich rozwiązań.

WODNIK 21.I- 20.II
Pracowitość i odpowiedzialność mają szanse być nagrodzonymi. Popraw relacje z oddanymi ci osobami.

RYBY 21.II- 20.III
Nie wpadaj w panikę przy jakichkolwiek niepowodzeniach. Nagroda za wytrwałość i posiadanie własnego zdania powinna być.

Krzyżówka z hasłem / nr 11 / 2024



Litery w prawym dolnym rogu od 1 do 33 utworzą hasło.

Pozimo: 1. w kuchni obok kapusty, kalarepy, 5. szkodnik upraw ziemniaków, 8.małpy z rodziny koczkodanów, 9. w kościele katolickim zespół kanoników przy diecezji, 10. obszary w których wody spływają do rzeki głównej, 11. ekon. zespół cech charakteryzujących dane przedsiębiorstwo (np. pewność, terminowość, wiarygodność), 13.urządzenie wykorzystywane kiedyś w kowalstwie, 16. służył do chwytania koni, 20. mały liść, 23. imię żeńskie, 24. krzywa szabla turecka, 25. właśc. Jan Kozulewki, kurier polskiego podziemia, 26. spotkanie aktywu, 27. grecka bogini miłości i piękności.

Pionowo: 1. rzeka na Borneo (Indonezja), 2. wybrzeże we wschodniej części francuskiego Wybrzeża Śródziemnomorskiego 3. nazwisko adiutanta Kościuszki w bitwie pod Raszynem, 4. płytkie słone jezioro w Tanzanii, 5. nazwisko amerykańskiego językoznawcy 1881-1939 badacza języków Indian, 6. imię królów i cesarzy niemieckich, 7. miasto nad Prutem (Ukraina), 12. czynny wulkan na Sycylii, 14. nazwisko japońskiego reżysera filmów „Serce", „Grzech", 15. pomieszczenia w zakładzie produkcyjnym, 17. w dawnej Polsce zarządzający stajnią, 18. poniżej uda, 19. krzew lub drzewo o czerwonych owocach, 21. pontyfikalne nakrycie głowy papieża do roku 1965, 22. największa wyspa grecka na Morzu Śródziemnym, 23. imię żeńskie.

Prawidłowe odpowiedzi nadesłane do 30 listopada br. pocztą lub drogą elektroniczną wezmą udział w losowaniu nagrody ufundowanej przez I.D.C. Polonia S.A.

Rozwiązanie Krzyżówki nr 10/2024

Poziomo: 1. Mirikina, 5. kąkole, 8. kielec, 9. kinkiety, 10. epiderma, 11. używka, 13. Apacz, 16. Osjan, 20. kupryt, 23. harmider, 24. ostronos, 25. anonim, 26. kangur, 27. anaklaza.
Pionowo: 1. makler, 2. Rzepicha, 3. krelet, 4. Askra, 5. Kansu, 6.k aity, 7. Latakija, 12. żako, 14. Papuaska, 15. zęby, 17. Jordania, 18. kminek, 19. premia, 21. raróg, 22. toner, 23.hossa.

Hasło: LINDT EXCELLENCE

Nagrodę ufundowaną przez firmę Lindt otrzymuje Pai Klaudia Gutowska z Warszawy.

Społemowiec Warszawski
ISSN 1231-2967

MIESIĘCZNIK WARSZAWSKIEJ SPÓŁDZIELCZOŚCI SPOŻYWCÓW. Adres redakcji: 00-042 Warszawa, ul. Nowy Świat 53, tel. 22 826-69-28, redaktor naczelny: Klementyna Zygarowska-Tomza, stali współpracownicy: Danuta Bogucka, Mateusz Damoński, Jolanta Jędrzejewska, Monika Karpowicz, Jarosław Żukowicz. PRENUMERATA ROCZNA dostępna tylko za pośrednictwem redakcji. Cena 90 zł (plus VAT). 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