● Forum przedzjazdowe – str. 2 ● Warsztaty Handlowe MAH – str. 3 ●

Społemowiec WARSZAWSKI

MIESIĘCZNIK SPÓŁDZIELCZOŚCI SPOŻYWCÓW

Rok 61 nr 9 (679) WARSZAWA, wrzesień 2023 r. Cena 7,50 zł (plus VAT)

Trwała pamięć

Rozmowa z prezesem Fundacji Pamięci o Bohaterach Powstania Warszawskiego – RAFAŁEM SZCZEPAŃSKIM

– Jakie osiągnięcia Fundacji uważa Pan za najważniejsze?

– Największym osiągnięciem naszej fundacji, która działa stosunkowo krótko, była realizacja trzech ikonicznych pomników: generała Zbigniewa Scibor-Rylskiego ps. Motyl w parku im. Marszałka Edwarda Rydza-Śmigłego, Stanisława Jankowskiego ps. Agaton na skwerze jego imienia oraz „Kobietom Powstania Warszawskiego" przy wejściu do parku Krasińskich przy placu Krasińskich. Wpisały się one na stałe w krajobraz naszego miasta i na co dzień przypominają warszawiakom o ich bohaterach.

To jednak nie wszystko. Niejako przy okazji budowy pomników, udało nam się stworzyć wspólnotę firm i ludzi o wielkich sercach, którzy chcą na co dzień wspierać powstańcze projekty. Pomagają nam deweloperzy, spółdzielcy, wolontariusze, stowarzyszenia i wiele osób prywatnych. Bardzo im wszystkim dziękujemy.

– Jak ocenia Pan funkcjonowanie ustawowego zabezpieczenia grobów powstańców?

– Fundacja Pamięci o Bohaterach Powstania Warszawskiego walczyła o to, aby groby bohaterów Rzeczypospolitej były ustawowo chronione. Kilka lat temu dotarła do naszej fundacji wstrząsająca informacja o próbach likwidacji grobów kawalerów orderu Virtuti Militari na jednym z warszawskich cmentarzy. Wtedy razem z Powstańcami Warszawskimi złożyliśmy w Sejmie projekt ustawy „O ochronie grobów bohaterów narodowych".

Miałem zaszczyt prezentować go w Sejmie w imieniu fundacji oraz Powstańców Warszawskich. Dziś z dużą satysfakcją mogę powiedzieć, że sytuacja prawna jest dużo lepsza, chociaż wiele jest jeszcze do zrobienia.

Więcej str. 3 ▶

Społem – NETIS

Porozumienie podpisują prezesi Ryszard Jaśkowski i Krzysztof Gosiewski.

8 sierpnia br. w siedzibie KZRSS „Społem" w Warszawie podpisano porozumienie o współpracy Związku z firmą Net Innovation Software z Białegostoku.

Porozumienie obejmuje:

1. Promocję i wspieranie oprogramowania HiperMarket służącego do centralnego zarządzania sieciami sklepów, jako docelowego oprogramowania sprzedażowego polecanego dla Spółdzielni zrzeszonych w KZRSS „Społem",
2. Rozwój oprogramowania HiperMarket przy czynnym udziale spółdzielni oraz organizowanie paneli, gdzie spółdzielnie będą mogły omawiać i kierować wytyczne dotyczące rozwoju programu HiperMarket,
3. Udostępnienie KZRSS „Społem" przez Net Innovation Software narzędzia do komunikacji ze spółdzielniami „Społem".

Oprogramowanie HiperMarket obecnie funkcjonuje już w 31 spółdzielniach „Społem" w całym kraju, m.in. w warszawskich SDH Hala Kopińska, Sp. Hale Banacha, WSS Praga Południe, SS Mokpol, WSS Wola oraz PSS Olsztyn, PSS Sochaczew, PSS Biała Podlaska, LSS Lublin, PSS Płock, PSS Włocławek i wielu innych.

Jak poinformowano, rozwiązanie HM nie tylko zapewni stabilność i poprawność obsługi procesu sprzedaży w spółdzielniach. To przede wszystkim narzędzie, które pozwoli automatyzować pracochłonne procesy, podpowiadać co złego dzieje się w sieci sklepów (kontrola i zapobieganie nieuczciwym praktykom sprzedawców), a przede wszystkich usprawniać wszelkie zachodzące procesy zarówno na poziomie sklepu jak i działu handlowego oraz księgowego.

Porozumienie dedykuje HM jako oprogramowanie dla spółdzielni „Społem". Przewiduje specjalne warunki zakupu oprogramowania dla członków KZRSS (średnio o 35% niższą od stawek standardowych). Rozwój oprogramowania HM przy współpracy ze spółdzielniami odbywać się będzie poprzez konsultacje oraz szkolenia przeprowadzane cyklicznie przez Związek „Społem", który prosi o kontaktowanie się we wszystkich sprawach związanych z zakupem i instalacją oprogramowania HM **z dyr. sprzedaży NETIS Pawłem Krygierem tel: 697 710 717, mail: pkrygier@netis.pl**

Więcej str. 5 ▶

Na szkolny dzwonek

W tym roku młodzież powróciła do szkół 4 września. Dlatego w przeddzień przejrzeliśmy internet, aby zobaczyć szkolne oferty warszawskich spółdzielni Społem. WSS Praga Południe na facebooku bezpośrednio zaprosiło uczniów i ich rodziców: „Witajcie, Kochani Rodzice i Uczniowie! Mnóstwo towarów dla Szkoły w Dobrych Cenach! Już teraz w naszych sklepach czeka na Was ogromny wybór niezbędnych artykułów szkolnych – od zeszytów i długopisów po plecaki i przyborniki. Niech ten nowy rok szkolny będzie pełen sukcesów i inspirujących naukowych odkryć! Do zobaczenia w naszych sklepach!

WSS Śródmieście zaoferowała artykuły spożywzce, jak slodycze warszawskiego Wedla oraz w wybranych sklepach osobną ulotką artykuły szkolne, jak zeszyty, bloki techniczne, plasteliny, farby, mazaki itp. W gazetkach cenowych **WSS Żoliborz, WSS Wola i SS Mokpol** zaproponowały szkolnym klientom słodycze, napoje i soki różnych firm, w tym renomowanych jak Wawel, Wedel, Mondelez, Hortex, Fortuna, Tymbark.

Jak co roku **Hale Banacha** oprócz artykułów spożywczych oferowały artykuły przemysłowe, w tym dziecięce ubranka, buty, gry i zabawy, folie śniadaniowe, pisaki, długopisy, zeszyty itp.

Natomiast **SPC** na facebooku 25 sierpnia zapowiedziała: Szykujemy dla Was coś wyjątkowego, aby z przytupem powitać nowy rok szkolny! Już we wrześniu startujemy ze SMACZNYM POWROTEM DO SZKOŁY. Będzie wyjątkowo smakowicie! Obserwujcie nasz profil, niedługo podamy szczegóły!" Obok dodano foto smakowitych kanapek.

PSS Garwolin

Zabawa w ogrodach

W dniu 8 lipca 2023 r. „Społem" PSS w Garwolinie z okazji obchodów 115-lecia swojej działalności zorganizowała piknik, na który zaproszono pracowników, emerytów oraz członków Spółdzielni. Przy pięknej pogodzie i w scenerii ogrodów Centrum Sportu i Kultury w Garwolinie spotkanie otworzył prezes Zarządu Hieronim Kobus. Powitał gości oraz w krótkim przemówieniu wspomniał założycieli i pierwszych działaczy Spółdzielni, a także kilka najważniejszych wydarzeń z działalności firmy. Następnie głos zabrał przewodniczący Rady Nadzorczej Dariusz Zając, który w swoim imieniu powitał zebranych oraz życzył dobrej zabawy.

Prezes Hieronim Kobus serwuje z kotła, z uśmiechem klasyczny bigos.

Poczęstunek na piknik przygotował dobrze znany w okolicy i prowadzony przez garwolińską spółdzielnię Bar „Smakosz". Bigos ugotowany specjalnie na tę okazję cieszył się ogromnym powodzeniem. Dania z grilla serwowały Zakłady Mięsne JBB. Dużą atrakcją był również stół wiejski przygotowany przez Zakłady Mięsne Publima Lipsko. Wsparcia udzieliła także firma Oreco sp. zo.o. oraz Eurocash Oddział Lublin.

Uczestnicy bawili się przy muzyce, tańczyli, a ci odważniejsi śpiewali karaoke. Piknik był doskonałą okazją do wspólnej zabawy i integracji kilku pokoleń.

• FORUM PRZEDZJAZDOWE I PRZEDKONGRESOWE •

Wrześniowe zebrania

Jak już informowaliśmy, Zarząd KZRSS Społem zwołał cztery zebrania regionalne delegatów na listopadowy 51 Zjazd Związku we wrześniu br. Ich zadaniem będzie przygotowanie założeń programowych i omówienie projektów uchwał zjazdowych oraz wybranie kandydatów do nowej Rady Nadzorczej Związku.

Planowane terminy i miejsca tych zebrań to: 5 września w Bytomiu dla 46 spółdzielni z 3 województw – śląskiego, dolnośląskiego i opolskiego; 6 września w Pile dla 55 spółdzielni z 5 województw – wielkopolskiego, pomorskiego, zachodniopomorskiego, kujawsko-pomorskiego i lubuskiego; 11 września w Brzesku dla 52 spółdzielni z 4 województw – małopolskiego, lubelskiego, podkarpackiego i świętokrzyskiego; 12 września w Warszawie dla 60 spółdzielni z 4 województw – mazowieckiego, łódzkiego, warmińsko-mazurskiego i podlaskiego.

W Biuletynie Informacyjnym KZRSS Społem nr 4/2023 podano porządek obrad 51 Zjazdu, który odbędzie się w Hotelu Narvil w Serocku k/Warszawy w dniach 16-17 listopada br. Przewiduje on m.in. przyjęcie sprawozdań Rady Nadzorczej i Zarządu Związku, programu działania na lata 2024-2027, a po dyskusji i przyjęciu uchwał – wybór nowej Rady Nadzorczej.

Przed wyborami

Jak wiadomo, 15 października w całym kraju i dla Polonii za granicą, odbędą się wybory do obu izb parlamentu, Sejmu i Senatu. Spółdzielcy będą głosowali na różnych listach na najlepszych, wybranych przez siebie kandydatów. Zapewne ocenią ich i pod względem poparcia dla spółdzielczości.

Warto przypomnieć o tym, co mówili na naszych łamach kandydaci z różnych ugrupowań politycznych. W tym roku bardzo mocno poparli inicjatywę Zarządu KZRSS Społem w sprawie ustawowej ochrony społemowskich piekarń – już w styczniu posłanka KATARZYNA PIEKARSKA, startująca w warszawskim okręgu nr 19 z listy KO oraz w kwietniu senator KRZYSZTOF KWIATKOWSKI, startujący ponownie w Łodzi jako kandydat niezależny.

Senator skomentował ten parlamentarny sukces Społem w uzyskaniu „tarczy gazowej": „Trzeba ten sukces przekuć w coraz większą trwałą popularność i pomnażanie zaufania wśród pokoleń konsumentów. W odbudowie siły i czołowej pozycji, jaką Społem miało w gospodarce rynkowej, w latach 30. II Rzeczypospolitej". Dodajmy, że Sejm przyjął w marcu korzystną dla Społem i Samopomocy Chłopskiej ustawę tylko przy jednym głosie przeciw.

W marcu posłanka **BARBARA NOWACKA,** startująca w okręgu nr 28 w Gdyni, Słupsku i na Pomorzu, mówiła nam o stanowczych działaniach w obronie praw kobiet. Natomiast w grudniu 2021 r. wicemarszałek Sejmu i członek PSS Zgoda w Płocku **PIOTR ZGORZELSKI** w obszernym wywiadzie podkreślił: „Największym kapitałem każdego państwa są ludzie. Zwłaszcza aktywni, budujący jego siłę i działający na rzecz dobra polskiego społeczeństwa. A tacy właśnie są społemowcy". Obecnie startuje ponownie w okręgu nr 16 w Płocku z listy PSL Trzecia Droga.

Mniej sklepów

W następnych numerach opublikujemy głosy warszawskich delegatów na 51 Zjazd Społem w naszej sondzie przedzjazdowej pt. „Siła i słabości Społem". Poniżej w ramach Forum Przedzjazdowego zamieszczamy głosy naszej redakcyjnej koleżanki MONIKI KARPOWICZ oraz naszego stałego czytelnika ŁUKASZA JELENIEWICZA.

Monika Karpowicz:

„– Zagrożenia sprzyjają łączeniu się w partnerstwa, co jednak, gdy na partnera wybiera się silniejszego rynkowego gracza, zostawiając zasadę „Społem znaczy razem" jak puste hasło bez znaczenia? Upadek małych sklepów w Polsce jest faktem. I tematem przewodnim dla listopadowego zjazdu „Społem".

W listopadzie odbędzie się 51. Zjazd Delegatów Krajowego Związku Rewizyjnego Spółdzielni Spożywców „Społem". Założenia programowe na mijającą kadencję obejmowały ochronę spółdzielni przed zagrożeniami, wynikającymi z rosnącej konkurencji. Walka Dawida z Goliatem przez ostatnie cztery lata nie przynosi jednak optymistycznego, biblijnego rozstrzygnięcia. Wręcz przeciwnie. Nie pomogły rządowe regulacje: zakaz handlu w niedzielę czy wprowadzenie podatku handlowego, które miało wyrównać szanse między dyskontami a polskimi sklepami.

Badania Dun&Bradstreet przeprowadzone dla dziennika Rzeczpospolita pokazują upadek małych sklepów w Polsce, a dane Mastercard – rosnące wciąż wpływy dużych sieci, które wyhamowały inwestycyjną ekspansję jedynie w metropoliach, a inwestują w placówki od miast do 500 tys. mieszkańców po polską wieś.

Jak ustalił dziennik, do końca czerwca 2023 z polskiego rynku ubyło prawie 2 tys. sklepów detalicznych, w tym pół tysiąca ogólnospożywczych. Przy tym przez pierwsze półrocze detaliści zawiesili prawie 4,7 tys. działalności gospodarczych, co daje 80 proc. wszystkich ubiegłorocznych rezygnacji z prowadzenia sklepów. Eksperci przewidują, że jeśli to tempo zostanie utrzymane, w efekcie da wzrost liczby rezygnacji w 2023 roku o 100 proc. w stosunku do roku 2022. Branże sklepów zamykanych są zbliżone do tych, w których następuje ekspansja handlu internetowego.

Jak podkreślają eksperci, inflacja, spadek liczby transakcji przy jednoczesnym wzroście wartości sprzedaży spowodowanym wzrostem cen, uderzają w małe przedsiębiorstwa, nawet te liczące po kilka placówek. Sprzyjają zaś łączeniu się w grupy i wchodzeniu w partnerstwa. Jakie? Nie precyzują, ale współprace najczęściej nawiązywane są z dużymi rynkowymi graczami lub franczyzodawcami. Niewiele zostaje z filozofii „Społem znaczy razem", która przyniosłaby rezultaty, gdyby została wzięta serio i zaowocowała prawdziwą konsolidacją. Czy listopadowy zjazd będzie przełomem, dokonanym za pięć dwunasta? Pokaże czas."

Łukasz Jeleniewicz:

„Serdecznie pozdrawiam i z przyjemnością czytam artykuły w „Społemowcu Warszawskim".

Od kilku dni na stronie https://ekrs.ms.gov.pl/ czytam sprawozdania finansowe Spółdzielni Społem, które nie mają stron internetowych, albo mają strony internetowe, tylko byle jak prowadzone oraz nie uczestniczą w programie „Społem znaczy razem".

Wniosek jest jeden: Spółdzielnie uczestniczące w programie „Społem znaczy razem" i zarazem należycie prowadzące strony internetowe, profile na Facebook, Twitter, Instagram itd. są w lepszej sytuacji finansowej od spółdzielni, które w zasadzie nie są otwarte na relacje z klientami. Nowoczesne kanały społecznościowe, a zwłaszcza strony internetowe, są podstawą dla przetrwania Spółdzielni.

Mam wrażenie, że sytuacja jest coraz bardziej dramatyczna, jednak w większości Spółdzielnie same sobie szkodzą. Na przykład Społem Krosno, Społem Maków Mazowiecki, Społem Opoczno i Społem Śródmiejska Spółdzielnia Spożywców Łódź nie mają ani stron internetowych, ani programu lojalnościowego.

Natomiast Społem PSS Pruszków jest chyba w jeszcze bardziej dramatycznej sytuacji, jednak też na swoje życzenie. Mimo, że Społem Pruszków posiada stronę internetową, to jednak nie ma na stronie adresu e-mail do kontaktu z Prezesem Spółdzielni, przez co klienci mają utrudniony kontakt ze Spółdzielnią. Społem Pruszków nie prowadzi też ani programu lojalnościowego, ani profilu na Facebook.

Mam serdeczną prośbę: gdyby była okazja rozmawiania z Prezesami Społem Łódź Śródmieście, Społem Krosno, Społem Opoczno, Społem Maków Mazowiecki, Społem Pruszków, to będę wdzięczny za przekazanie moich sugestii dotyczących stron internetowych, programów lojalnościowych, adresów e-mail na stronach Spółdzielni. Bez takich działań Społem nie ma szans na przetrwanie."

Kongres styczniowy

Jak informowaliśmy w lipcu, w dniach 22 i 23 stycznia 2024 r. w Warszawie obradować będzie najwyższy organ samorządu spółdzielczego – VII Kongres Spółdzielczości. Zwoływany jest co 4 lata dla oceny stanu spółdzielczości w Polsce i możliwości jej rozwoju. Uchwala statut Krajowej Rady Spółdzielczej, zasady jej finansowania oraz dokonuje wyboru 100 członków Rady.

Przypomnijmy, że poprzedni VI Kongres Spółdzielczości odbył się w dniach 12-13 grudnia 2016 r., a jego termin był zmieniany przez Zgromadzenie Ogólne KRS czterokrotnie, przedłużając jego kadencję.

Na podstawie pełnomocnictwa KRS, Zarząd KZRSS Społem organizuje w tych samych miejscach i terminach co zebrania regionalne delegatów na 51 Zjazd Społem, przedkongresowe zjazdy regionalne, z udziałem przedstawicieli wszystkich spółdzielni spożywców, aby wybrać 29 delegatów na Kongres, omówić tezy programowe i wnioski. Pozostałych dwóch delegatów wybierze Rada Nadzorcza Związku.

Ustalono liczbę delegatów wybieranych na poszczególnych przedkongresowych zjazdach regionalnych: w Bytomiu, Pile i Brzesku po siedmiu oraz w Warszawie ośmiu.

KRS ustaliła podział 600 mandatów delegatów na Kongres na 15 branż spółdzielczych. 268 spółdzielni Społem otrzymało 31, a więcej inne spółdzielnie: 3574 mieszkaniowych – 240; 798 GS Samopomoc Chłopska – 74; 499 banków spółdzielczych – 59; 521 rolniczych spółdzielni produkcyjnych – 50; 436 spółdzielni pracy i usług – 37.

MAH Społem

Po wręczeniu dyplomu: Jadwiga Wójtowicz-Garwola i Tomasz Plichta.

Warsztaty Handlowe

Ładnie opalone panie w letnich sukienkach i wypoczęci panowie w letnich koszulach, to przybyli po wakacjach na kolejne Warsztaty Handlowe MAH Społem 29 sierpnia br. przedstawiciele 11 spółdzielni i ich 10 kontrahentów. Na wstępie prezes MAH Jadwiga Wójtowicz-Garwoła i dyr. Henryka Brzezicka omówiły wypracowane przez MAH korzyści dla spółdzielni oraz narzędzia wsparcia ich sprzedaży.

Następnie prezentacje i degustacje wyrobów przygotowali kolejno kontrahenci:

1. W imieniu firmy **MATEO** z Dębicy, z okazji jej 30-lecia dyplom za dobrą współpracę odebrał dyr. sprzedaży – **Tomasz Plichta**. Można było zdegustować na miejscu, na ciepło znakomite ich produkty, tj. kartacze mięsne, pierogi morelowe i ruskie oraz poznać ofertę mrożonych produktów bezglutenowych i dla dzieci.
2. **Dyr. Michał Murawski z BAKOMY** polecał nowości, jak napoje dla dzieci do szkół Twist shake 380 mg, rurki czekoladowe Caprice, soki greckie oraz oleje Zlota Palma.
3. **Browar Błonie** przygotował swoje piwa rzemieślnicze, produkowane już od 20 lat.
4. Chemiczne środki czystości zaprezentowała firma **Laboratorium Pani Domu,** w tym D-lux.
5. **Dyr. Patryk Podwysocki z firmy Polski Tytoń** zachęcał do zakupu 17-smakowych zestawów papierosów jednorazowych i gilz Havana Tobacco.
6. **Młyny Szczepanki** oferowały produkowane od 30 lat mąki, w tym mąkę POLKA, której ambasadorem jest Karol Okrasa.
7. Po przerwie, oryginalne propozycje makaronów przedstawił **Dariusz Ćwikliński z POLMAKU.** Hitem sprzedaży może zostać patentowany makaron o niskim indexie glutemicznym 38, produkowany we współpracy z Uniwersytetetm Przyrodniczym w Lublinie. Zawiera on m.in. mąkę łubinową, która obniża IG. Obok tego firma poleca makarony z linii „Tak jak lubię".
8. **MAGO** to producent boksów kasowych i „inteligentnych" wózków sklepowych z ekranem.
9. **Dyr. Waldemar Szymczyk** ze znanych zakładów **JBB Bałdyga** zaprezentował m.in. znakomite półsuche kiełbaski kraftowe oraz zapowiedział budowę nowego zakładu produkcji wędlin paczkowanych.
10. Na koniec firma **EuroFoodsGastro** poleciła importowane wyroby greckie: sery Feta i Haloumi, chałwę, oliwki i lekkie wina greckie oraz soki.

Sierpniowe Warsztaty Handlowe MAH zawierały, jak widać, bardzo bogate oferty i trwały cztery godziny. To była, jak zwykle, wyśmienita okazja do wzajemnych, bezpośrednich kontaktów społemowskich handlowców i ich kontrahentów. Również kolejne spotkanie integrujące Grupy MAH

DG

Krok po kroku

Za nami dwa wakacyjne szkolenia dla opiekunów Spółdzielni Uczniowskich, zorganizowane przez Fundację Rozwoju Spółdzielczości Uczniowskiej. Pierwsze, przygotowane we współpracy z Regionalnym Ośrodkiem Polityki Społecznej w Poznaniu odbyło się w dniach 26-27 czerwca br. w Poznaniu. Tematyka szkolenia objęła m.in.: dokumentowanie pracy spółdzielni uczniowskiej, włączenie kooperatyw uczniowskich w program doradztwa zawodowego w szkole, dobre praktyki spółdzielcze. Zagadnienia przybliżyli **Jarosław Sikorski** ze Stowarzyszenia Morena oraz **Bogna Frąszczak** i **Magdalena Głowacka** z Centrum Doradztwa Zawodowego dla Młodzieży w Poznaniu.

„SU krok po kroku" to kurs zorganizowany w dniach 2-4 sierpnia br. w Krakowie. Podczas niego uczestnicy nabyli, lub wzmocnili kompetencje niezbędne do pełnienia funkcji instruktora/opiekuna spółdzielni uczniowskiej. Zakres szkolenia obejmował całokształt tematów dotyczących działania SU, zarządzania nią, prowadzenia rozliczeń i dokumentacji. Uwzględniając potrzeby uczestników szkolenia zajęcia odbywały się w grupach.

Organizatorzy i prowadzący poszczególne panele i warsztaty to: **Anna Bulka, Anna Mironiuk, Zofia Węgrzyniak, Bronisław Bieś, Anita Strzebońska, Zdzisław Zatorski** z FRSU, **Elżbieta Podolecka** z małopolskiego Sanepidu, **Małgorzata Wysoczyńska** opiekunka SU w Lubartowie, **Waldemar Zbytek** prezes Warszawskiego Instytutu Bankowości, **Mariusz Kumorek** wiceprezes Krakowskiego Banku Spółdzielczego oraz spółdzielcy: **Małgorzata Dybaś, Janusz Szajta**, **Roman Laska** i **Tomasz Janas.**

Uczestnicy zapoznali się również z tezami na zbliżający się VII Kongres Spółdzielczości. Swoje refleksje przekazali obecnemu na szkoleniu **Piotrowi Huziorowi** pełnomocnikowi Krajowej Rady Spółdzielczej na województwo małopolskie.

Beata Boguszewska – opiekunka SU „Pychotka" w ZSS nr 105, której patronuje WSS Śródmieście, tak podsumowuje udział w kursach: „*Cieszę się, że dzięki wsparciu „Społem" WSS Śródmieście kolejny raz mogłam uczestniczyć w kursach umożliwiających uzyskanie i uzupełnienie wiedzy oraz umiejętności dotyczących najważniejszych aspektów prowadzenia spółdzielni uczniowskiej. Jednak za każdym razem jest inaczej. Poza życzliwym przyjęciem i porządną dawką wiedzy, otrzymuję szansę spotkania i porozmawiania z innymi opiekunami SU. Wspólne rozmowy, wymiana doświadczeń oraz dobrych praktyk, sprawiają, że wracam z pozytywną energią do pracy z młodymi spółdzielcami. Wierzę, że nadchodzący rok zaowocuje wieloma pięknymi działaniami podjętymi we współpracy z moją mentorką Danutą Bogucką.*"

DANUTA BOGUCKA

Trwała pamięć

Rozmowa z prezesem Fundacji Pamięci o Bohaterach Powstania Warszawskiego – RAFAŁEM SZCZEPAŃSKIM

▶*Dokończenie ze str. 1*

– Jak postępuje akcja odnawiania Tablic Tchorka *), jeszcze przed 80-leciem Powstania w przyszłym roku?

– Działanie naszej fundacji było poprzedzone akcją „Warszawa Pamięta o Swoich Bohaterach". Wraz z Powstańcami Warszawskimi nie mogliśmy przejść do porządku dziennego nad niszczejącymi tablicami poświęconymi pamięci rodaków pomordowanych podczas II wojny światowej.

Historia działa się obok nas i nie możemy dopuścić do tego, aby przyszłe pokolenia o tym zapomniały. Dlatego zaczęliśmy działać.

Zbieraliśmy podpisy pod petycją do Rady Warszawy w sprawie renowacji tablic, spotykaliśmy się z urzędnikami i politykami, nagłaśnialiśmy problem.

Te działania przyniosły skutek. Samorząd rozpoczął szeroko zakrojony plan renowacji wszystkich ponad 160 tablic, które przetrwały do naszych czasów.

– Jak Fundacja planuje działalność edukacyjną wśród młodzieży?

– Działalność edukacyjna to jedno z najważniejszych zadań fundacji. Wydajemy książki, tworzymy wystawy, skupujemy historyczne materiały źródłowe, organizujemy spotkania z Powstańcami Warszawskimi, angażujemy młodzież w nasze liczne akcje pamięci, w tym m.in. akcję „Pamiętam, pomagam".

Ta akcja to doskonały sposób, aby włączyć młodzież dwa razy do roku w przekazywanie paczek świątecznych naszym bohaterom.

Ale to nie wszystko. Edukujemy także docierając do młodzieży poprzez nowe, bardziej dla niej zrozumiałe, metody komunikacji. Dlatego zrealizowaliśmy już dwa wielkoformatowe murale – Batalionu AK Zaremba-Piorun oraz gen. Zbigniewa Ścibor-Rylskiego.

Zostały one bardzo dobrze przyjęte i mamy nadzieję, że poszerzają one wiedzę wśród młodych osób na temat sierpniowego zrywu.

– Jak widzi Pan rozwój współpracy ze spółdzielniami Społem? Np. przy wykorzystaniu witryn sklepowych przy okazji 80-lecia Powstania?

– Zbliżająca się 80. rocznica wybuchu Powstania Warszawskiego, to jedna z ostatnich jubileuszowych rocznic, które będziemy obchodzić wspólnie z naszymi bohaterami.

Uważam, że w tym czasie trzeba w sposób szczególny uczcić pamięć o powstaniu i jego bohaterach.

W tym kontekście wykorzystanie witryn sklepowych do ekspozycji materiałów poświęconych Powstaniu Warszawskiemu będzie kolejnym ważnym elementem przyszłorocznych rocznicowych obchodów.

– Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał:
DARIUSZ GIERYCZ

**) Tablice Tchorka – tablice pamięci ku czci ofiar zbrodni niemieckich w latach 1939-1944.*

KRYZYSOWE OKRESY HISTORII SPOŁEM

Wojny i pokój

W poprzednim artykule omawialiśmy kryzysowe okresy w XIX wieku, od 1869 r. w latach pionierskich ruchu spółdzielni spożywców pod zaborami, który z czasem przybrał nazwę „Społem". Natomiast pierwsza połowa XX wieku, to okres dwóch wojen światowych i odzyskanej II Rzeczypospolitej oraz czasy odbudowy powojennej. Do chwili napaści Niemiec na Polskę w 1939 r., obok znacznych sukcesów, w postaci liczebnego wzrostu spółdzielni, powołania w 1911 r. i rozkwitu Związku Społem, jednoczenia organizacji spółdzielczych oraz budowy największej sieci handlowej w kraju, Społem przeżywało też lata kryzysowe.

Tak jak w poprzednim wieku wynikały one zarówno z przyczyn wewnętrznych spółdzielni, m.in. z błędów w zarządzaniu i planowaniu, jak i z przyczyn zewnętrznych, takich jak głównie wojny i ogólne kryzysy gospodarcze. W wielu przypadkach o rozwoju. czy upadku spółdzielni decydowały postawy i osobowości członków kierownictwa i kadr spółdzielni.

Natomiast Związek Społem, który kilkakrotnie zmieniał nazwę, mimo czasem b. trudnych warunków wojen i ogólnych kryzysów ekonomicznych, ustrzegł się błędów i wykazał się wielką inicjatywą, hartem ducha, dobrą gospodarnością. Na jego czele stali fachowo znakomici, charyzmatyczni przywódcy, organizatorzy, którzy szkolili następców.

O ile w latach 1869-1904 w Królestwie Kongresowym, „kolebce spółdzielczości spożywców", powstało 49 stowarzyszeń spożywczych, to do 1904 r. dotrwało tylko 22. Przełom nastąpił po powołaniu w 1906 r. Towarzystwa Kooperatystów i tygodnika „Społem" i silnej propagandzie spółdzielczości. W wyniku masowej akcji w latach 1906-1907 założono aż ponad 500 nowych stowarzyszeń-spółdzielni.

Utworzone na fali entuzjazmu, w łagodniejszych warunkach po rewolucji 1905 r., były to jednak głównie małe, słabe spółdzielnie, czasem 1-2 sklepowe w małych miejscowościach, albo po kilka w większych. Brakowało centrali i hurtu oraz szerszego instruktażu i dlatego duża część z nich upadła. Próby założenia Związku w 1885 i 1900 r. nie udały się.

Dopiero powstanie pierwszego Związku w 1911 r., pod nazwą Warszawski Związek Stowarzyszeń Spożywczych, a w 1913 r. zbudowanie krajowej hurtowni i siedziby Związku, były decydującym wsparciem dla spółdzielni.

Lata wojenne

Rozpoczęta w 1914 r. pierwsza wojna światowa przyniosła na ziemiach polskich znaczne zniszczenia, a rabunkowa okupacja niemiecko-austriacka spowodowała kryzys ekonomiczny i ogromne zubożenie ludności. Zubożały także stowarzyszenia spożywcze, a ich obroty handlowe znacznie się zmniejszyły. Wiele z nich upadło i uległo likwidacji, szczególnie tych słabszych, w mniejszych miejscowościach, ale i w większych, gdzie występowało ich po kilka.

Podobne, kryzysowe warunki wojenne, występowały już po zakończeniu I wojny światowej, kiedy po odzyskaniu niepodległości w 1918 r. Polska musiała walczyć o swoje granice w Powstaniu Wielkopolskim i trzech powstaniach śląskich oraz krwawej wojnie polsko-bolszewickiej.

Związek, pod zaborami i okupacją niemiecką jako Warszawski Związek Stowarzyszeń Spożywczych, a po odzyskaniu niepodległości od 1918 r. jako Polski Związek Stowarzyszeń Spożywczych, mimo wojen działał szczególnie aktywnie, wspierając spółdzielnie. Wprawdzie nie mógł dostarczać spółdzielniom mąki, kaszy, cukru i tłuszczu, które były zmonopolizowane przez okupantów i rynek spekulacyjny, to jednak pomagał rozdzielać spółdzielniom towary reglamentowane i kontyngentowe.

Zaopatrywał je w artykuły pierwszej potrzeby, w tym 70 proc. spożywczych i 30 proc. przemysłowych i agd. Natomiast spółdzielnie musiały zaopatrywać się u różnych monopolistów wojennych, a te przy fabrykach i kopalniach otrzymywały przydziały bezpośrednio od władz okupacyjnych.

Związek ratował spółdzielnie, uruchamiając podczas wojny, obok centralnej hurtowni w Warszawie, także 12 oddziałów hurtowni w terenie. W okupowanej Warszawie organizował nawet wraz ze spółdzielniami warszawskimi tanie i bezpłatne kuchnie dla uboższych mieszkańców. W końcu wojny Związek zrzeszał już 462 stowarzyszenia, bowiem wiele z nich powstało przy poparciu robotników i chłopów, dla ochrony przed biedą i restrykcjami okupantów, przy rozdziale towarów reglamentowanych.

Warto dodać, że jeszcze podczas trwania wojny polsko-bolszewickiej, Związek otworzył pierwszy swój zakład produkcyjny, fabrykę mydła w Kielcach, a potem jeszcze do roku 1939 pięć innych, spożywczych. Od 1920 r. marka własna Społem była istotnym, silnym atutem handlu społemowskiego i źródłem dochodów.

Kryzys lat 30.

Lata 20. to okres znacznego rozwoju polskiej spółdzielczości spożywców. Rosnący w siłę Związek, wraz z dochodowymi własną hurtownią i produkcją, był motorem powstawania wciąż nowych spółdzielni. W roku 1924 było ich już 5687, choć w następnych latach nieco zmalało wskutek jednoczenia się mniejszych w większe na terenie wielkich miast oraz likwidacji najmniejszych i najsłabszych.

Do najsilniejszych należała częstochowska „Jedność", która posiadała 33 sklepy, dwie jadłodajnie, piekarnię, rzeźnię, tartak ze składem drewna, zbiorniki naftowe, bocznicę kolejową, bazar, transport samochodowy. Obok niej 44-sklepowa w Bielsku-Białej, łódzka 35-sklepowa, poznańska „Zgoda" z 38 sklepami, białostocka „Zjednoczenie" z 22 sklepami, a nawet łomżyńska, po połączeniu trzech mniejszych, z własną przetwórnią spożywczą.

Do nich w okresie międzywojennym należy dodać silne spółdzielnie, jak „Konsum Śląski" w Katowicach, w Sosnowcu, Pabianicach, Lublinie, jak też we Lwowie i Stanisławowie, Wilnie i Lidzie.

W Warszawie Warszawskie Spółdzielcze Stowarzyszenie Spożywcze WSSS, po połączeniu trzech spółdzielni w 1922 r. prowadziło 23 sklepy. Jednak w 1930 r. nastąpiło załamanie, podobnie jak w wielu spółdzielniach w kraju, które upadły, albo na kilka lat zawiesiły działalność. Rozpoczął się, po krachu na nowojorskiej giełdzie, światowy kryzys ekonomiczny. W Polsce objawił się również w postaci rosnącego bezrobocia, zamykaniem fabryk, upadkiem wielu firm, znacznym zubożeniem społeczeństwa.

Wskutek zubożenia i spadku siły nabywczej warszawiaków, gwałtownie spadły obroty WSS i wystąpiły znaczne straty. W początkach 1933 r przeszła w stan likwidacji. Jej część sklepów i członków przeszła do innych spółdzielni. Były to: „Zjednoczenie" w centrum i na Kole, „"Gospoda Spółdzielcza" na Żoliborzu, „Łączność" na Woli, „Sklep Społeczny" na Mokotowie.

Trzeba zaznaczyć, że w Warszawie, w porównaniu do czołowych spółdzielni w kraju, działały raczej słabe, dzielnicowe, rozproszone spółdzielnie. Podobnie było w Krakowie. Natomiast tam, gdzie działała jedna, ogólnomiejska, były one silne i dużo lepiej dawały sobie radę w kryzysowych warunkach, np. w Poznaniu, Katowicach, Łodzi, Lublinie, Częstochowie.

Silny Związek

O sile spółdzielni w okresie międzywojennym w dużej mierze decydowała bardzo aktywna, ekonomiczna działalność Związku Spółdzielni Spożywców (od 1935 r. już z dodatkiem „SPOŁEM"). Można stwierdzić z przekonaniem, że gdyby nie silny hurt krajowy i jego oddziały terenowe, centrala gospodarcza, z jedną strategią i polityką handlową, instruktażem i szkoleniami, środkami propagandy, prasą, a ponadto z własną, nowoczesną produkcją i marką Społem, nie byłoby rozwoju spółdzielni.

Bez takiej pomocy i krajowego zarządzania nie byłoby potężnej, sprawnej sieci handlowej, z którą liczyły się nawet władze obce, okupacyjne. Wówczas żadna spółdzielnia nie chciała uciekać do innych struktur, pozaspółdzielczych, czy działać w osamotnieniu, w pojedynkę, bo to groziło nieuchronnie upadkiem.

DARIUSZ GIERYCZ

Ciekawostki historyczne

Starania w Petersburgu

Zaborcy traktowali Polaków jako tylko tanią siłę roboczą, pilnie tępiąc przejawy wszelkiego buntu narodowego. Szczególnie dotkliwe były represje zbrodniczej władzy carskiej (rozstrzelanie przywódców, konfiskaty majątków, wywózki na Sybir), po nieudanym Powstaniu Styczniowym. Panowała powszechna żałoba, przygnębienie, bieda.

Jednak światli inteligenci, przemysłowcy, publicyści postanowili działać w duchu pozytywistycznym, pracy u podstaw, organizując Polaków w stowarzyszenia kredytowo-oszczędnościowe i spożywcze. Ich przewodnikiem stał się 29-letni **Aleksander Makowiecki**, wcześniej już w latach 1864-68 autor wielu artykułów prasowych i dwóch popularnych, instruktażowych broszur: „Banki zaliczkowe dla rzemieślników" i „Spółki spożywcze". Wraz ze starszymi kolegami z miesięcznika „Ekonomista" propagował je w licznych odczytach, artykułach i broszurach.

Tymi ideami porwał za sobą dużo starszych kolegów publicystów z „Ekonomisty". Byli to: adwokat i finansista Antoni Nagórny (1821-1896), ekonomista Julian Statkowski (1814-1874), leśnik i przemysłowiec Wiktor Magnus (1833-1912) oraz młodszy z nich – kolejny redaktor naczelny „Ekonomisty", powstaniec styczniowy Wiktor Sommer (1839-1874).

Po usilnych, ponad rocznych staraniach, uzyskali 1 lutego 1869 r. u carskiego ministra spraw wewnętrznych w Petersburgu rejestrację w Warszawie pierwszego Stowarzyszenia Spożywczego „Merkury". W tym samym roku powstało Stowarzyszenie Spożywcze „Oszczędność" w Radomiu, a w rok później Towarzystwo Spożywcze i Kasa Pożyczkowa „Zgoda" w Płocku

Te zabiegi o zarejestrowanie stowarzyszeń były ciężkie i długie, gdyż trzeba było dyplomatycznie i skutecznie przekonywać urzędników carskich w Petersburgu, że organizacja taka nie zagraża imperium. W końcu zaczęto traktować je jako… instytucje dobroczynne, gdyż sprawy ich rejestracji i nadzór zaczął sprawować… **Wydział Higieny Ludowej i Dobroczynności Publicznej w Ministerstwie Spraw Wewnętrznych w Petersburgu.**

Na to wpływ mieli wysłani do Petersburga, specjalnie dobrani warszawscy negocjatorzy – Statkowski i Nagórny. Pierwszy z nich był statecznym 54-letnim radcą stanu, b. urzędnikiem Wydziału Skarbu Królestwa Polskiego i redaktorem „Kuriera Warszawskiego", a drugi szanowanym 47-letnim adwokatem, finansistą i redaktorem naczelnym fachowego czasopisma „Ekonomista".

Obaj byli aktywistami Warszawskiego Tow. Dobroczynności, znanymi w Warszawie filantropami, wspierającymi kuchnie i przytułki dla ubogich i bezdomnych. Dlatego łatwiej było im przekonać carskich czynowników o potrzebie stworzenia organizacji przeciwdziałającej biedzie i zapobiegającej chorobom z nią związanym.

Nagórny firmował jeszcze „Merkurego" jako jego, na krótko w 1869 r., pierwszy prezes Zarządu.

Carskie obostrzenia i obawy sprawiły, że do 1897 r. w Królestwie Polskim powstało zaledwie 16 stowarzyszeń kredytowych i 14 spożywczych. Natomiast np. w Radomiu wg przymusowego statutu tamtejszego stowarzyszenia, na każdym zebraniu ogólnym musiał być obecny delegowany policjant carski.

DG

Artykuł promocyjny

Oprogramowanie dla Społem

8 sierpnia br. w siedzibie KZRSS „Społem” w Warszawie podpisano porozumienie o współpracy Związku z firmą Net Innovation Software z Białegostoku. Jego sygnatariusze, prezes Zarządu KZRSS Społem Ryszard Jaśkowski i prezes NETIS Krzysztof Gosiewski rekomendują oferowane przez NETIS oprogramowanie dla spółdzielni społemowskich.

Jak mówi prezes NETIS Krzysztof Gosiewski: „– *Nasi programiści pracują nieustannie nad rozwojem systemu. Dzięki temu nasz program cechuje elastyczność i możliwość dostosowywania do oczekiwań klientów. Serwisanci natomiast gwarantują bezpieczeństwo w trakcie i po wdrożeniu systemu. Zajmują się technicznym nadzorem nad oprogramowaniem już działającym, pozostając do dyspozycji 24 godziny na dobę 7 dni w tygodniu. Nasz zespół tworzą wyłącznie specjaliście w swojej dziedzinie oraz profesjonaliści w działaniu.*

Staramy się nie tylko spełniać potrzeby klientów, ale również wyprzedzać ich oczekiwania. Dzięki profesjonalnym działaniom zyskaliśmy sympatię oraz zaufanie wielu użytkowników.

Mimo upływu lat oraz rosnącej konkurencji nasze oprogramowanie wciąż pozostaje w ścisłej czołówce w swojej dziedzinie. Osiągamy to dzięki przemyślanemu rozwojowi firmy. Naszym głównym atutem jest rozległa wiedza oraz bogate doświadczenie w branży. Będzie nam niezmiernie miło słyszeć, iż spełniamy również Państwa wymagania, oraz że chcecie Państwo dołączyć do grona naszych zadowolonych klientów”.

Prezes Ryszard Jaśkowski uważa: „– *Jestem przekonany, że upowszechnienie w naszych spółdzielniach oprogramowania NETIS przyczyni się do podniesienia jakości ich pracy i rozwoju, co da większe efekty ich działalności. Warto zwrócić uwagę na to, że już 31 spółdzielni z powodzeniem wdrożyło te oprogramowania oraz istnieje możliwość uzyskania dofinansowania na wdrożenia oprogramowania. Zastosowanie tych oprogramowań służy unowocześnieniu systemów zarządzania i nowoczesnym rozwiązaniom rynkowym. Generuje też oszczędności dla Spółdzielni poprzez automatyzację pracochłonnych procesów oraz uszczelnianie pilnowania cen zakupu”.*

O firmie

NET Innovation Software Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku została założona w 1999 r. przez grupę programistów, pracujących w jednej z sieci handlowych, a prywatnie przyjaciół z czasów akademickich. Jej misją niezmiennie pozostaje zaopatrzenie sieci sklepów w system zarządzania oraz obsługi sprzedaży.

W swojej ofercie firma NETIS posiada oprogramowanie usprawniające centralne zarządzanie wszystkimi dziedzinami handlu: począwszy od sieci sklepów i hurtowni, poprzez jednostki produkcyjne takie jak piekarnie, ciastkarnie oraz garmażernie. Położono ogromny nacisk na to, żeby były one proste i przejrzyste w obsłudze, oraz wyposażone we wszystkie funkcjonalności, gwarantujące kompleksowe zarządzanie.

W spółdzielniach

Obecnie już 31 spółdzielni SPOŁEM używa oprogramowania NETIS, a wśród nich także warszawskich – Sp. Hale Banacha, SDH Hala Kopińska, SS Mokpol, WSS Praga Południe, WSS Wola.

Prezes Mokpolu Sylwester Cerański stwierdza: „– *Nasza firma Spółdzielnia Spożywców Mokpol współpracuje z NET Innovation Software Spółka z o.o z Białegostoku od 2015. Firma ta została wybrana do wdrożenia swojego oprogramowania HiperMarket, przeznaczonego do centralnego zarządzania siecią sklepów detalicznych oraz placówek hurtowych. Głównym katalogiem asortymentu jest katalog towarowy. Zawiera on informację o wszystkich towarach, które zostały zdefiniowane w CENTRALI oraz umożliwia zarządzanie nimi (zakładanie nowych asortymentów, zmiana nazwy, kodu, bądź stawki VAT)*

System HiperMarket zapewnia: integrację danych z sieci sklepów w ramach centralnej bazy danych, eksport danych do programów księgowych oraz umożliwia centralne i automatyczne generowanie raportów do księgowości z każdego sklepu oraz automatyczną archiwizację. Ponadto zapewnia obsługę sprzedaży, wraz z podglądem pracy i utargów kasjerów. Umożliwia sprawne funkcjonowanie obiegu towarowo – dokumentowego w sklepie.

Dzięki zaangażowaniu i profesjonalnemu podejściu pracowników firmy NETIS udało nam się osiągnąć założone cele jak poprawienie efektywności posiadanych zasobów. Zarówno sam proces wdrożenia HiperMarket, z późniejszymi modyfikacjami, charakteryzowały się wysoką jakością oraz odpowiednim przygotowaniem. Firma NETIS zapewnia wsparcie tj. pomoc w rozwiązywaniu problemów, dostarczanie aktualizacji i napraw błędów”.

Jak mówi dyrektor regionalny sprzedaży Paweł Krygier: „W latach 2020-2022 udało nam się pomóc 10 Spółdzielniom w uzyskaniu dofinansowania na licencje i wdrożenia programu HiperMarket. W zależności od wielkości spółdzielni takie dofinansowanie pokrywało od 45% do 70% wartości projektu wdrożenia.”

MD

HANDEL 2023

Zakupy seniorów

Jak korzystają z internetu, co kupują w sieci oraz z jakich aplikacji mobilnych korzystają osoby w wieku 60 plus? Dowiemy się tego z najnowszego raportu badawczego „Seniorzy w świecie cyfrowym”, przygotowanego przez Fundację Kobiety e-biznesu, która działa na rzecz wykluczenia cyfrowego oraz rozwoju e-commerce.

Fundacja po raz kolejny zrealizowała badanie wśród osób powyżej 60 roku życia, aby poznać potrzeby, potencjał oraz dowiedzieć się więcej na temat doświadczeń dojrzałego pokolenia w trakcie korzystania z internetu i aplikacji mobilnych oraz dokonywania zakupów on-line. Wyniki tegorocznego badania potwierdzają, że coraz więcej seniorów korzysta z internetu codziennie. Widać wyraźny trend rosnący w porównaniu do danych z ubiegłego roku, kiedy to korzystanie z internetu każdego dnia deklarowało 86% seniorów.

Cele seniorów

Seniorzy najczęściej wykorzystują internet, aby mieć dostęp do konta bankowego (65%), do wiadomości i informacji (63%) oraz do poczty e-mail (62%). Ponad połowa korzysta także z mediów społecznościowych (54%) oraz robi zakupy online (51%). Szczególnie w przypadku mediów społecznościowych, poczty e-mail oraz konta bankowego online można zaobserwować trend rosnący na przestrzeni ostatniego roku.

Najpopularniejszym urządzaniem przy korzystaniu z internetu pozostaje komputer (53%), ale w porównaniu do ubiegłorocznego badania rośnie popularność smartfonów – obecnie 2 na 5 osób w wieku 60+ najczęściej wybiera to urządzenie (42%).

– Współcześni seniorzy to często osoby zaznajomione już z nowymi technologiami, umiejące sprawnie korzystać z internetu, posiadające smartfona i świadome możliwości, jakie daje e-commerce. Wyniki badania „Seniorzy w świecie cyfrowym”, którego Fundacja Polska Bezgotówkowa jest Partnerem, potwierdzają, że zakupy online i płatności bezgotówkowe dzięki temu, że są wygodne i bezpieczne, nie mają ograniczeń wiekowych! – komentuje Joanna Erdman, prezes Fundacji Polska Bezgotówkowa.

Znakomita większość (85%) osób w wieku 60+ korzysta z aplikacji mobilnych na telefonie często lub czasami. Spośród nich najczęściej są to aplikacje bankowe (73%), aplikacje zakupowe (63%) i komunikatory/media społecznościowe (53%).

Pewne obawy wobec bankowości internetowej udało się już w dużej mierze przełamać. Rosnące zaufanie względem tych usług może być spowodowane silnym akcentem, jaki marki i instytucje publiczne postawiły na działania edukacyjne dla seniorów w tym zakresie. Widać też, że osoby w wieku 60+ w pełni korzystają z innych dobrodziejstw on-line'u.

Jak kupują on-line?

Seniorzy kupujący przez internet w większości (71%) robią to przynajmniej raz w miesiącu. Częstotliwość ta zwiększyła się w stosunku do ubiegłego roku. Ponad połowa planuje w przyszłości dokonywać zakupów online jeszcze częściej. Większość osób starszych (82%) sama dokonuje zakupów przez internet, bez pomocy osób trzecich.

Zdecydowanie najlepiej znanym wśród seniorów serwisem e-commerce, w którym można zrobić zakupy online jest Allegro – znakomita większość kojarzy ten portal (90%). Na kolejnym miejscach plasują się olx.pl (63%), lidl.pl (57%), rossmann.pl (53%), empik.pl (51%) i biedronka.pl (51%).

– Cieszy fakt, iż coraz więcej seniorów korzysta z aplikacji mobilnych oraz że mniej obawiają się korzystania z konta bankowego i transakcji online. To ważny element zachowania w świecie cyfrowym, do którego w tej grupie społecznej dłużej budowaliśmy zaufanie. Skłonność do korzystania z aplikacji mobilnych otwiera kolejne możliwości tworzenia nowych odpowiadających na potrzeby seniorów tematycznych aplikacji – mówi Anna Heimberger, prezes Fundacji Kobiety e-biznesu.

To, że seniorzy coraz częściej korzystają z zakupów on-line i płatności bezgotówkowych jest efektem wzrostu zaufania i kompetencji w tym obszarze. – Łatwość dokonania zakupu, bezpieczeństwo transakcji oraz oszczędności kosztowe – to zalety, jakie szczególnie doceniają starsi użytkownicy e-commerce – dodaje Joanna Erdman, prezes Fundacji Polska Bezgotówkowa.

Co kupują?

Wg raportu około połowa seniorów wykorzystuje internet do zakupów odzieży, dodatków i akcesoriów (50%). Do e-koszyka seniora trafiają także produkty farmaceutyczne (40%), kosmetyki i perfumy (39%), książki, bilety, płyty (37%) oraz obuwie (35%). Największy odsetek przeznacza miesięcznie na zakupy online kwotę 100 zł – 300 zł (50%).

Najczęściej wybierane formy płatności to szybkie płatności online (32%) oraz BLIK (23%). A paczkomat (56%) i firmy kurierskie (38%) to najchętniej wybierane formy dostawy wśród seniorów. Spośród przewoźników kurierskich najbardziej rozpoznawalne marki to InPost (86%), DPD (85%), DHL (81%) i Poczta Polska (77%).

– Raport „Seniorzy w świecie cyfrowym” to cenna inicjatywa skoncentrowana na grupie docelowej, która coraz sprawniej korzysta z możliwości e-commerce. Udział płatności przy odbiorze systematycznie maleje i wynosi już jedynie 13%. Jest to zbieżne z trendami, które obserwujemy dla ogółu populacji. W świetle tych danych widać wyraźnie, że osoby w wieku 60+ stanowią grupę docelową, do której warto prowadzić działania z zakresu e-commerce – mówi Magdalena Grablewska, Head of Marketing w Przelewy24.

Bezpieczni w on-line

Niemal 3 na 4 osoby w wieku 60+ kupujące on-line nie doświadczyły żadnych problemów z zakupami przez internet w ciągu ostatniego półrocza. Znakomita większość jest zadowolona z robienia zakupów online (95%) lub poleciłaby zakupy przez internet swoim znajomym (92%).

W kontekście kupowania przez internet i korzystania z aplikacji mobilnych seniorzy cenią sobie wysoko bezpieczeństwo przy płatności (97%), darmową dostawę (94%), łatwość w wyszukaniu produktu (94%), szybki zwrot pieniędzy (91%) oraz możliwość darmowego zwrotu (91%). Najbardziej preferowany przez seniorów sposób kontaktu ze sklepem internetowym to kontakt mailowy (38%).

Jak widać z badania, seniorzy coraz chętniej i odważnej korzystają z możliwości kupowania online i widać, że będą kupować coraz więcej przez internet. – Codzienne korzystanie przez seniorów z internetu stało się faktem, a używanie aplikacji bankowych i aplikacji zakupowych nie stanowi już niemal żadnego wyzwania. Transformacja cyfrowa nadal trwa, ale zniknęła większość dotychczasowych obaw związanych z płatnościami online – podsumowuje Dorota Bachman, współzałożycielka i członkini zarządu Fundacji Kobiety e-biznesu.

Raport został przygotowany po przeanalizowaniu 802 ankiet online wypełnionych przez internautów w wieku 60+ w 2023 roku.

MATEUSZ DAMOŃSKI

Dożynki ze Społem

27 sierpnia br. setki osób bawiły się w plenerach Domu Pracy Twórczej w Powsinie przy ul. Ptysiowej 3 podczas osiemnastych dożynek zorganizowanych przez Centrum Kultury Wilanów i Parafię św. Elżbiety w Powsinie. Dożynki rozpoczął barwny, rozśpiewany, wystrojony w regionalne stroje ludowe korowód z dożynkowymi wieńcami. Na czele korowodu chleb wypieczony z mąki tegorocznych plonów nieśli starości dożynek.

Po procesji do ołtarza, przed którym złożono dary z miejscowych plonów odprawiona została dziękczynna Msza św. Po zakończeniu liturgii odbyły się ceremoniały dożynkowe. **Ewa Balukin** i **Roman Penconek,** starostowie ceremonii przekazali na ręce burmistrza Dzielnicy **Ludwika Rakowskiego** i przewodniczącego Rady Dzielnicy Wilanów **Huberta Królaka** dożynkowy chleb.

Po części oficjalnej scenę przejęły artystyczne zespoły. Na początku wystąpiły przedszkolaki z przedszkola nr 440, potem zespoły folklorystyczne: Powsinianie i Kameralny Zespół Folklorystyczny, Grupa 30+ i Wilanowska Orkiestra Dęta, Regionalny Zespół Pieśni i Tańca „Lachy" z Nowego Sącza, Chór Seniora „Radosna" i Kameralny Zespół Folklorystyczny, Łemkowski Zespół Pieśni i Tańca „Kyczera" z Legnicy, Kuźnia Artystyczna, zespół Tumigraj.

Dyrektor Centrum Kultury Wilanów Robert Woźniak ze sceny witał i o każdym zespole kilka zdań powiedział, śpiewał i do śpiewania zachęcał. Na scenie towarzyszyła mu, jak również solo występowała **mezzosopranistka Anna Pastor.** Były jeszcze: spotkanie z Rycerzem Wigand z Powsina, robienie zakwasu z **Kasią Bosacką**, bajka dla dzieci, warsztaty i animacje.

Dzięki zaproszeniu przez Centrum Kultury Wilanów, w tym roku swoje stoisko miała również **„Społem" WSS Śródmieście**. Olbrzymim powodzeniem cieszyły się na nim chleb ze smalcem lub pasztetem firmy JBB Bałdyga i kwaszone ogórki. **Na stoisku obsługiwanym przez personel sklepu nr 10 Sezam w Alto Wilanów zakupić można było produkty marki „Społem", m.in. schłodzoną wodę Selenka i pyszne firmowe lody oraz produkty firmy JBB Bałdyga.**

Podczas trwania imprezy dużym zainteresowaniem cieszyły się stoiska z regionalnymi potrawami i przetworami, rękodziełem artystycznym oraz tematyczne punkty informacyjne. A wieczorem o godz. 19:00 ruszała „potańcówka na dechach".

Tradycja Powsińskich Dożynek sięga okresu przedwojennego. Święto plonów cieszyło się wielką sławą w parafii powsińskiej już przed II wojną światową. Współczesne zapiski parafialne sięgają daty 10 września 1978 roku, kiedy to uroczyste dożynki zorganizowane przez ks. Józefa Łazickiego, zakończyły się częścią artystyczną. Od 1999 r. nastąpiła przerwa w organizowaniu Powsińskich Dożynek. W roku 2006 dzięki staraniom Centrum Kultury Wilanów oraz pracowni etnograficznej „Powsinianie", tradycja obchodów dożynkowych ożyła. Przygotowania do dożynek rozpoczynają się zwyczajny już pod koniec lipca.

DANUTA BOGUCKA

UOKiK znowu karze

Przy kasach w sieci Biedronka zaczęły w ostatnim czasie pojawiać się komunikaty mówiące o tym, że „w przypadku rozbieżności lub wątpliwości co do ceny za oferowany towar konsument ma prawo do żądania sprzedaży towaru po cenie dla niego najkorzystniejszej". To pokłosie sporu między Biedronką a UOKiK o uwidacznianie cen z 2020 roku, gdy nałożono na sieć karę w wysokości 115 mln zł.

Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów uznał, że prezes UOKiK miał rację, stwierdzając, że Jeronimo Martins stosowało nieuczciwą praktykę rynkową. Polegała ona na uwidacznianiu niższej ceny przy produkcie na półce niż zakodowana w kasie. Spółka naruszyła też obowiązek informacyjny poprzez brak ceny przy każdym produkcie.

Kilka lat oszukiwali klientów

Sprawa rozpoczęła się w sierpniu 2020 roku. Wtedy to UOKiK podjął decyzję o nałożeniu kary na Biedronkę. Był to efekt postępowania, wszczętego po napływie szeregu skarg od klientów tej sieci.

Setki sygnałów dotyczyły wyższych cen w kasie niż na sklepowych półkach lub braku cen przy towarze. Skargi dały podstawę do wszczęcia postępowania przeciwko Jeronimo Martins. W jego trakcie prezes UOKiK Tomasz Chróstny zlecił kontrole Inspekcji Handlowej, które potwierdziły skalę nieprawidłowego informowania o cenach w sklepach. Z ustaleń urzędu wynikało, że praktyka trwała co najmniej od 2016 roku!

W ostatnich latach UOKiK bardzo często brał pod lupę praktyki sieci handlowych. Na wielu detalistów posypały się dotkliwe kary. Jedną z najczęściej karanych sieci była właśnie Biedronka, która prowadzi w naszym kraju ok. 3,2 tys. sklepów i generuje zyski na poziomie 2,8 mld zł. W ciągu ostatnich dwóch lat UOKiK nałożył na sieć Biedronka wielomilionowe kary.

Przełomowa kara UOKiK

W ostatnich dniach sierpnia UOKiK wydał pierwszą karę za kryptoreklamę na internetowym serwisie Instagram. Oberwała firma sprzedająca leki i suplementy oraz trójka współpracujących z nią osób. W ramach postępowania potwierdzono, że firma Olimp Laboratories oraz trójka influencerów, którzy z nią współpracowali dopuścili się nielegalnych praktyk. Zdaniem prezesa Tomasza Chróstnego zamieszczając materiały sponsorowane zgodnie z otrzymanymi od reklamodawcy wytycznymi, twórcy nie oznaczali ich bądź robili to w sposób, który nie wskazywał bezpośrednio na handlowy charakter publikacji.

Według urzędu spółka zalecała ukrywanie handlowego charakteru reklam swoich produktów. Najwięcej, bo aż 5 mln zł musi zapłacić firma Olimp Laboratories. Zdaniem prezesa Chróstnego to właśnie ten podmiot zawinił najbardziej, ponieważ jako reklamodawca tworzył i udostępniał współpracującym z nią influencerom treści do udostępniania, które były niezgodne z prawem. Osoby, które udostępniały błędnie oznaczone treści reklamowe otrzymały łącznie 40 tys. zł kary. Chodzi o Katarzynę Dziurską (16 tys. zł) oraz Katarzynę Oleszkiewicz -Szubę (5 tys zł). Karę otrzymał też znany lekkoatleta Piotr Lisek. Mistrz Polski w skoku o tyczce musi zapłacić 23 tys. zł.

MATEUSZ DAMOŃSKI

Wątpliwości producentów

Sejm nie zaakceptował poprawek senackich do systemu kaucyjnego. Prezydent najpewniej podpisze znowelizowaną ustawę, a przedsiębiorcy będą mieli na wdrożenie systemu zaledwie rok i trzy-cztery miesiące.

Sprawdziły się eksperckie przewidywania, że posłowie nie zgodzą się na start systemu dopiero od 2026 roku. Rzeczywiście, 16 sierpnia odrzucono poprawki Senatu RP, wprowadzone na apele przedsiębiorców. Dotyczyły one przedłużenia czasu na uruchomienie systemu i zgody, aby jeszcze w 2025 roku przedsiębiorcy samodzielnie lub z pomocą organizacji pozarządowych zbierali odpady, zanim powstaną tzw. operatorzy administrujący systemem w ich imieniu. Poprawki dotyczyły także nieobciążania podatkiem VAT kaucji na opakowania jedno– i wielorazowego użytku, czy zrównania poziomu selektywnej zbiórki odpadów do norm wymaganych przez Unię Europejską (w myśl noweli są one wyższe, niż chce UE).

Polska Federacja Producentów Żywności podnosi, że na pełne uruchomienie systemu kaucyjnego potrzeba 3-4 lat. Jej dyrektor generalny **Andrzej Gantner** argumentował 13 sierpnia podczas posiedzenia komisji sejmowej, że nie ma szans na start systemu o czasie. Oznacza to kary finansowe dla przedsiębiorców polskich.

– System nie ruszy w roku 2025, 1 stycznia – i to wszyscy wiemy. Nie wiem, co zrobi ministerstwo (...) jeśli 1 stycznia 2025 r. nie będzie żadnej koncesji na żadnego operatora. I kto wtedy zapłaci te opłaty produktowe, które są tak naprawdę karami. Może ministerstwo? A może Skarb Państwa? Bo wprowadzający, którzy nie będą mieli do kogo się zapisać, nie będą w stanie zrealizować żadnego obowiązku – i to nie ze swojej winy – mówił A. Gantner.

Teraz ustawa o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniowymi czeka już jedynie na podpis prezydenta. W jej myśl od 2025 r. wszystkie sklepy pobiorą od klientów kaucję 0,50 zł za sprzedane produkty w opakowaniach z tworzyw sztucznych do poj. 3 l, metalowych puszkach do 1 l oraz szklanych butelkach do 1,5 l. Sklepy o pow. 200 m kw. + odbiorą od klientów puste opakowania, zwracając kaucję.

MONIKA KARPOWICZ

Konkursy SU

Pierwsza od prawej prezes KZRS „Samopomoc Chłopska" Aneta Englot, następnie Beata Boguszewska – opiekunka SU „Pychotka" i jej członkowie.

Imprezą towarzyszącą Ogólnopolskiemu Sejmikowi Spółdzielni Uczniowskich (SW 8/2023) były konkursy. W konkursie plastycznym „Poznaj nasza spółdzielnię" zwyciężyła SU „Szarotka" z Jordanowa, **II miejsce zdobyła SU „Pychotka" z Warszawy działająca pod patronatem „Społem" WSS Śródmieście**, III SU „Maja" z Niekłania Wielkiego. Puchary Krajowej Rady Spółdzielczej z rąk wiceprezesa **Ryszarda Jaśkowskiego** za najlepszy fotoreportaż otrzymały SU „Jabłuszko" w Przytyku i SM „Z Sercem" z Mieczysławowa.

DANUTA BOGUCKA

PORADNIK SPRZEDAWCY

Walka o lojalność

Konsumenci są coraz mniej lojalni, a sieci handlowe w pogoni za nimi starają się ich przywiązać dodatkowymi korzyściami. Jak mówią eksperci, kluczem są programy lojalnościowe.

Co zrobić z naszymi promohunterami (z jęz. ang. promo -łowcami)? – pytała **Małgorzata Cichecka** z firmy badawczej NielsenIQ podczas wystąpienia na tegorocznym Kongresie Nowoczesnej Dystrybucji. – Rozwiązaniem mogą być dobre programy lojalnościowe, a z badania Shopper Trends wiemy, że właśnie programy lojalnościowe staną się jednym z głównych czynników wyboru sklepu na przestrzeni kolejnych trzech lat – mówiła.

Program taki, to według niej rozwiązanie typu: win-win-win. Win (z ang. zwycięstwo) – dla kupujących, którzy otrzymają spersonalizowaną ofertę, odpowiadającą na ich indywidualne potrzeby. Win dla sieci detalicznych, bo w ten sposób są w stanie przyciągać i przywiązać kupujących do swoich placówek, oraz win dla producentów, którzy w ten sposób mogą odbudować lojalność do swoich marek.

NielsenIQ radzi więc promować te produkty, które są w stanie wygenerować jak najwięcej dodatkowej sprzedaży, a podnosić ceny na produktach, na których zmiany cen konsumenci są mniej wrażliwi (o wynikach badań EuroCommerce nt. wrażliwości na fluktuacje cenowe pisaliśmy w sierpniowym SW).

Jak tworzy się dobry program lojalnościowy, radzą w 7 krokach twórcy platformy do obsługi klientów LiveAgent.

Analiza klientów – jacy są, ile mają lat, jaki jest ich status finansowy i preferencje? Bez tych danych trudno dopasować ofertę do jej odbiorcy. Zgoda na udzielenie takich informacji jest zależna od pokolenia konsumenta: im młodszy, tym jest łatwiej.

Wybór nagród – jedne mają więcej zwolenników niż inne, np. z jednego z badań z 2019 roku wynika, że 77 proc. osób chce otrzymywać darmowe produkty, a 75 proc. ceni sobie rabaty na kolejne zakupy w ramach nagrody od sieci.

Maksymalna prostota – im program bardziej rozbudowany, tym mniejsza szansa, że klienci zechcą do niego przystąpić. Łatwe do zrozumienia zasady i jak najkrótszy regulamin, bez konieczności wynajmowania prawnika, aby z niego skorzystać.

Wielokanałowe dotarcie – aplikacja i strona internetowa, SMS-y, gazetki, ulotki i ekrany w sklepach – w każdym z tych miejsc czy środków przekazu klient musi znaleźć informację o programie.

Unikanie pułapek – czyli np. sytuacje, gdy zebrane w programie punkty w myśl regulaminu wygasają z czasem i nasz „promohunter" zostaje z niczym; obsługa sklepu niezorientowana w zasadach działania programu lub niepotrafiąca ich wyjaśnić i odsyłająca np. do internetu czy biura „centrali", wyczerpanie puli nagród, na które konsument liczył i na które starał się „zapracować" zakupami (tu jednak należy być ostrożnym, znana jest psychologiczna zasada – im coś trudniej dostępnego, tym wzbudza większe pożądanie, czego przykładem były lata temu nagrody-maskotki w programie jednej z zachodnich sieci); nadmiar informacji o programie czyli tzw. SPAM (zbyt wiele maili czy SMS-ów)

Nagrody cenne i łatwo dostępne – klientów zrazi do programu to, że mogą otrzymać nagrody niemające dla nich znaczenia i wartości, a także zbyt długi i powodujący zniechęcenie czas osiągania odpowiedniego poziomu, zbierania punktów itp.

Mierzenie skuteczności – niezbędne, gdy program ruszy. Ilu konsumentów przystąpiło do programu, ilu zrezygnowało, jaki był powód rezygnacji? Te wszystkie dane posłużą do zmian, jeszcze lepiej dopasowujących program do potrzeb naszych zakupowiczów. Jeśli zaś program osiągnie sukces, z czasem wskaźnik utrzymania klientów wzrośnie.

MONIKA KARPOWICZ

TRENDY ZAKUPOWE

Żywność dla przetrwania

Do niedawna brzmiałoby to jak opowieści science fiction, ale sierpniowa fala upałów w Polsce pokazała, że temat produktów spożywczych zaprojektowanych dla przetrwania jest poważny. Szczególnie dla osób starszych, które często gościmy w naszych placówkach, a które ekstrema pogodowe znoszą najgorzej.

Według firmy badawczej Mintel jednym z czterech silnych trendów w zakresie żywności i napojów na 2023 rok są produkty, ułatwiające budowanie odporności na kataklizmy klimatyczne i ekstremalne zjawiska pogodowe. To przecież nie pierwszy rok, gdy pojawiają się letnie alerty pogodowe, przestrzegające przed wychodzeniem z domów, przypominające o nawodnieniu organizmu i nakrywaniu głowy.

Wyobraźmy sobie sytuację osób starszych, które nie mogą wychodzić przy takich temperaturach nawet w rekomendowanym czasie – wczesnym ranem i wieczorem, a opcja zakupów przez internet i ich dostawy do domu nie wchodzi u nich w grę. Problem zaopatrzenia, trwałości artykułów spożywczych i ich wpływu na spożywających będzie się pogłębiał wraz ze wzrostem temperatur.

Okazuje się, że pionierami w zakresie żywności „przetrwaniowej" są Japończycy, naród zahartowany na kataklizmy środowiska naturalnego. Mintel wymienia szereg tamtejszych produktów, które wydają się ciekawostkami, a w rzeczywistości zdałyby egzamin także u nas, w trakcie kilkutygodniowych upałów – gdyby można było mieć je w zapasie, w domu. Są to:

– napoje dla saunowiczów o optymalnym składzie dla organizmu poddanego wysokiej temperaturze.
– chłodzące cukierki m.in. z sodem i potasem w recepturze (sód, tak szkodliwy w nadmiarze i zakazany dla osób z zespołem metabolicznym, w trakcie upałów tracimy masowo wraz z potem, tymczasem jest to niezbędny elektrolit, zarządzający równowagą wodną w organizmie);
– produkty niwelujące silny i negatywny wpływ promieni UV na skórę, dzięki dodatkowej zawartości np. naturalnego likopenu – przeciwutleniacza występującego w skórce pomidorów i papryki, czy kolagenu odpowiedzialnego za gęstość i elastyczność skóry. Dostępne są już np. w Indiach.
– produkty bazujące na tradycyjnej medycynie – w dobie ekstremalnych temperatur azjatyccy producenci żywności sięgają także po tradycyjną medycynę chińską, zgodnie z którą składniki dzielą się na pięć rodzajów: wychładzające organizm, wyziębiające, neutralne, ogrzewające i gorące. Np. wieprzowina należy do tych pierwszych, a jaja kurze do drugich. Z kolei silnie rozgrzewająca jest np. baranina.
– produkty spożywcze w saszetkach i kubeczkach z datą ważności 19-25 miesięcy jako rozwiązanie na czas, gdy aura nie pozwala wyjść z domu (pojawiający się standardowy argument o szkodliwych konserwantach nie musi być prawdziwy – są „zdrowe" metody np. liofilizacja, czyli suszenie sublimacyjne stosowane już od 30 lat).
– produkty szanujące energię, której może brakować podczas kataklizmów, i którą należy także oszczędzać (również z powodu jej cen) – produkty niewymagające trzymania 1,5 godziny w piekarniku lub na gazie, zamiast tego nadające się do zalania gorącą wodą, szybkiego odgrzania w mikrofalówce lub przygotowania w mało jeszcze u nas popularnym urządzeniu airfryer (rodzaj frytkownicy bez tłuszczu, która piecze, smaży i gotuje gorącym powietrzem).

W zeszłym roku Mintel badał konsumentów m.in. w Wielkiej Brytanii (49 proc. interesuje się zmianami klimatu, 52 proc. – oszczędzaniem energii) i Hiszpanii (kolejno: 59 proc. i 57 proc.). A liczba osób świadomych zmian, jakie wokół nas zachodzą, będzie tylko rosła.

MONIKA KARPOWICZ

BIBLIOTECZKA HANDLOWCA

Superpartner

John Gordon to autor licznych bestsellerów, konsultant biznesowy i charyzmatyczny mówca inspirujący słuchaczy na całym świecie. W swojej nowej książce zatytułowanej „Człowiek w kasku", dodał na okładce: „21 rad jak stać się wybitnym członkiem zespołu".

Zaczynamy od siebie. Jedną z rzeczy, które można kontrolować będąc członkiem zespołu jest nasz własny wysiłek. Dając z siebie więcej wyzwalamy podobną chęć w innych. Musimy tez złożyć hołd zasadzie, że *dobrze zrobione* to znacznie lepiej niż *dobrze powiedziane*. Nie wolno przyjąć postawy wszechwiedzącego, bo kluczem do wygranej jest odgrywanie roli wiecznego ucznia, który nieustannie dąży do opanowania nowej wiedzy.

Jest też zasada jednego procenta, mówiąca o tym, że tylko odrobina więcej wysiłku, czasu i skupienia może przynieść niewspółmierne efekty. Ponieważ badania niezbicie wykazują, że nasze postawy i emocje udzielają się innym ludziom, pamiętajmy, że tylko od nas zależy czy będziemy zaszczepiać w zespole optymizm, czy zarazimy go negatywnym nastawieniem. Ta część kończy się bezwzględnym zakazem narzekania. Pozytywne myślenie daje perspektywy, kwękanie je odbiera. Nie zawsze można kontrolować wydarzenia, ale na pewno można kontrolować sposób w jaki się na nie reaguje.

Dalsza cześć wykładu skupia się na kwestiach współpracy w grupie. Wybitny członek zespołu nie stawia siebie ponad nim. Czyni wręcz odwrotnie. W końcu dla jego kolegów nie ma znaczenia czy jest supergwiazdą, ale czy jest superpartnerem? A stawiając zespół na pierwszym miejscu, zostaje się dla innych jego członków superbohaterem.

Ważne jest też umiejętne budowanie wzajemnego zaufania. A to osiąga się poprzez działanie konsekwentne. Brak tej konsekwencji sprawia, że nasi partnerzy nie wiedza czego mogą się spodziewać, a to z kolei powoduje, że nie potrafią nam zaufać. Kolejnym elementem jest komunikacja. Ona także buduje zaufanie. Zaufanie zaś wzbudza zaangażowanie. Zaangażowanie sprzyja pracy zespołowej, a praca zespołowa daje wyniki. Trzeba rozmawiać, wymieniać poglądy, dyskutować, mówić, ale też słuchać.

Kończąc winien jestem wyjaśnić znaczenie tytułu. Wymieniony w nim kask, jako atrybut robotnika budowlanego, jest idealnym symbolem etyki ciężkiej pracy fizycznej, którą lider chciał zaszczepić swojej drużynie. Chodziło o to, by zawodnicy regularnie przychodzili na zajęcia, a na treningach czy na boisku jak najlepiej robili co do nich należy i zawsze dawali z siebie wszystko.

JAROSŁAW ŻUKOWICZ

SMAKI ŻYCIA

Cieszyć się

Przez całe życie obserwujemy nawzajem siebie w pracy, szkole i domu, na ulicy, w urzędzie, na urlopie, w podróży, w przyrodzie. I zwykle mamy do czynienia z ludźmi pogodnymi, albo pochmurnymi. Są tacy, co wszędzie szukają słabych, złych stron, wyolbrzymiają porażki, prawie nic nie sprawia im radości. Są nieufni, zamknięci w sobie, hodujący egoizm, a nawet nieżyczliwi. Ale są na szczęście i tacy, co szukają pozytywnych stron, potrafią cieszyć się z drobiazgów i zwykle są bardzo otwarci, śmiali.

To ważne, aby przejść przez życie w miarę szczęśliwie, mimo rozmaitych przeszkód, trosk, katastrof. Dlatego trzeba otaczać się ludźmi życzliwymi, pogodnymi, optymistami, bo to się szybko udziela innym. Tak jak i toksyczne zachowanie części z nas.

Uważam, że ważne jest nauczyć się cieszyć choćby z małego, z byle drobiazgu, co poprawi nam jakość życia. Bardzo rzadko kiedy ziści się droga „od pucybuta do milionera”, jak w amerykańskim śnie. A przecież każdy nawet rozwiązany supeł, zagadka, problem, przynosi zadowolenie. W sumie życie składa się z drobiazgów.

Jak słusznie napisał 85-letni pisarz i aforysta amerykański Robert Brault: „Ciesz się małymi rzeczami, bo może któregoś dnia obejrzysz się za siebie i zdasz sobie sprawę, że były to rzeczy wielkie”. A jego kolega belgijski i zakonnik Phil Bosmans, napisał osobną książkę pt. „Żyć każdym dniem” i dodał podtytuł: „czyli jak znaleźć wielką radość w małych rzeczach”.

Belg pisze tak, że w chwilach zwątpienia, zniechęcenia, czy frustracji, warto sięgnąć po ten piękny przewodnik, który pokazuje nam, że do szczęścia wcale nie potrzebujemy wiele, a radość możemy odnaleźć w małych rzeczach i codzienności. Autor opisuje: „Żadna noc nie może być aż tak czarna, żeby nigdzie nie można było odszukać choć jednej gwiazdy. Pustynia też nie może być aż tak beznadziejna, żeby nie można było odkryć oazy. Pogódź się z życiem, takim jakie ono jest. Zawsze gdzieś czeka jakaś mała radość. Istnieją kwiaty, które kwitną nawet w zimie. ”

Życie mija i ono ma największą wartość, którą nie wolno zmarnować. Cieszyć się trzeba z każdego dnia, chwili i należy też nauczyć się cieszyć z cudzych małych radości. To na pewno wzajemnie wzbogaca i zbliża do innych.

Radość o poranku, z zachodów i wschodów słońca, księżyca, spadających gwiazd (meteorytów), szumu sosen na wietrze, mgieł babiego lata, szelestu jesiennych liści, ciszy po burzy... Wtedy znikają wszelkie troski, smutki, problemy.

DERWISZ

DOMOWE DANIA

BAKŁAŻAN

Bakłażan nazywany jest oberżyną lub gruszką miłości pełną witamin i minerałów. Zwalcza cholesterol, pobudza organizm i odchudza. Z botanicznego punktu widzenia bakłażan nie jest warzywem, a owocem – dokładnie jagodą. W bakłażanie można znaleźć potas, miedź, magnez, witaminę C, witaminę K i witaminy z grupy B. Dostarcza organizmowi błonnik pokarmowy, fitosterole i przeciwutleniacze. Posiada dużą zawartość soli mineralnych, szczególnie wapnia i fosforu, a także glukozy i błonnika.

Sałatka ryżowa z grillowanymi warzywami

● 1/2 szklanki ryżu basmati ●1 czerwona papryka ●1 zielona papryka ●1 mały bakłażan ● 1 cukinia ● 8 koktajlowych pomidorków ● sól, pieprz ● garść rukoli ● oliwa

Ryż gotujemy na sypko zgodnie z opisem na opakowaniu. Na mocno rozgrzanej patelni grillowej smażymy warzywa (po 2 min z każdej strony): paprykę pokrojoną w wąskie paski, plasterki bakłażana i cukinii. Gotowy ryż mieszamy z warzywami, pomidorkami przekrojonymi na połówki, doprawiamy solą i pieprzem. Sałatkę mieszamy z umytą i osuszoną rukolą, obficie skrapiamy oliwą.

Bakłażan marynowany

● 2 bakłażany ● 1/3 szklanki oliwy ● 1/2 szklanki octu winnego ● 1/2 łyżki cukru ● sól, pieprz ● 5 ząbków czosnku ● 1 gałązka rozmarynu ● 1 gałązka natki pietruszki

Bakłażany płuczemy, kroimy na podłużne plastry i obsmażamy na oliwie. Układamy je na półmisku i polewamy octem wymieszanym z cukrem, pieprzem i solą. Posypujemy siekanymi czosnkiem, natką oraz rozmarynem.

Grillowane warzywa

● 6 średnich ziemniaków ● 1 brokuł ● 2 cukinie ● 1 bakłażan ● 6 gałązek rozmarynu ● mieszanka sałat ● 6 łyżek oliwy ● 2 łyżki keczupu ● sól, pieprz

Umyte ziemniaki oprószamy solą i pieprzem, skrapiamy oliwą i zawijamy wraz z gałązką rozmarynu w folię aluminiową. Opiekamy na ruszcie, sprawdzając widelcem, czy są miękkie. Brokuła płuczemy i dzielimy na różyczki. Następnie skrapiamy go oliwą i opiekamy na ruszcie, aż zmięknie. Cukinie i bakłażana kroimy na podłużne plastry, smarujemy oliwą i grillu– jemy po kilka minut z każdej strony. Podajemy na sałatach skropionych oliwą, sokiem z cytryny i keczupem.

Pieczony bakłażan z komosą ryżową

● 2 bakłażany ● 150 g kaszy quinoa (komosy ryżowej) ● 2 pomidory ● garść suszonych moreli ● 1 pęczek natki pietruszki ● oliwa ● sól, pieprz

Bakłażany pieczemy 25-30 minut w 180°C, aż zmiękną. Gotujemy kaszę quinoa zgodnie z instrukcją na opakowaniu. Pomidory oraz morele kroimy w kostkę. Upieczone bakłażany kroimy wzdłuż na pół, wydrążamy miąższ, tak aby nie uszkodzić skórki. Siekamy i mieszamy z ugotowaną kaszą quinoa, pomidorami i morelami. Dodajemy posiekaną pietruszkę, skrapiamy oliwą, doprawiamy solą i pieprzem. Powstałym farszem ostrożnie wypełniamy wydrążone bakłażany i zapiekamy 10 minut. Podajemy na ciepło lub na zimno. Możemy posypać pokruszoną fetą.

TARTINKA

Przysłowia wrześniowe

Gdy wrzesień to jesień.

Leniwiec ma próżną kieszeń.

Wrzesień jeszcze w słońcu chodzi.
Babie lato już się rodzi.

Grzmot wrześniowy
niedostatek zimowy.

Pierwszy września pogodny
w zimie czas wygodny.

Wrzeszczy wrzesień, że już jesień.

HOROSKOP

Baran 21.III-20.IV

Postaraj się podejmować decyzje z pewną dozą ostrożności, aby zamierzenia były całkowitym sukcesem. Czasem warto zapytać innych o zdanie.

Byk 21.IV-21.V

Mając, zasadę najpierw praca, potem przyjemności powinieneś rozważyć proporcje między jednym a drugim.

Bliźnięta 22.V-21.VI

Rodzinne więzi są dla Bliźniąt są dla ciebie ważną częścią egzystencji. Przyświecającą dewizą bez względu na okoliczności bycie razem.

Rak 22.VI-22.VII

Znajdziesz ogromną satysfakcję w działaniu na rzecz innych. Kontynuuj albo zacznij pomagać potrzebującym.

Lew 23.VII-22.VIII

Dużą dawką energii przyciągasz i tym razem do siebie nowych znajomych. Jeśli to możliwe oddaj się realizacji największego dla ciebie marzenia.

Panna 23.VIII-22, .IX

Nie ominą cię pracowite dni, ale rezultaty mogą być rewelacyjne. Pomysły i planowanie ich wdrożenia w życie przyniosą zadowolenie.

Waga 23.IX– 23.X

Twoje śmiało wyrażane opinie nie zawsze znajdują odbiorców, prawidłowo je odczytujących. Stąd mogą wystąpić niewielkie nieporozumienia.

Skorpion 24.X-22.XI

Musisz zmienić swoje stanowisko w sprawach rodzinnych. Zrezygnuj z egocentryzmu ,popraw relacje. Może to jeszcze możliwe.

Strzelec 3.XI.-23.XII

Dobry okres w pracy. Kreatywność i zaangażowanie zaowocują wieloma pomysłami, które z aprobatą przyjmą przełożeni.

Koziorożec 24.XII-20.I

Determinacją zdobywaj zarówno aprobatę w wykonywaniu obowiązków służbowych, ale także w gronie najbliższych. Dobry czas na podejmowanie nowych i ważkich decyzji.

Wodnik 21.I-20.II

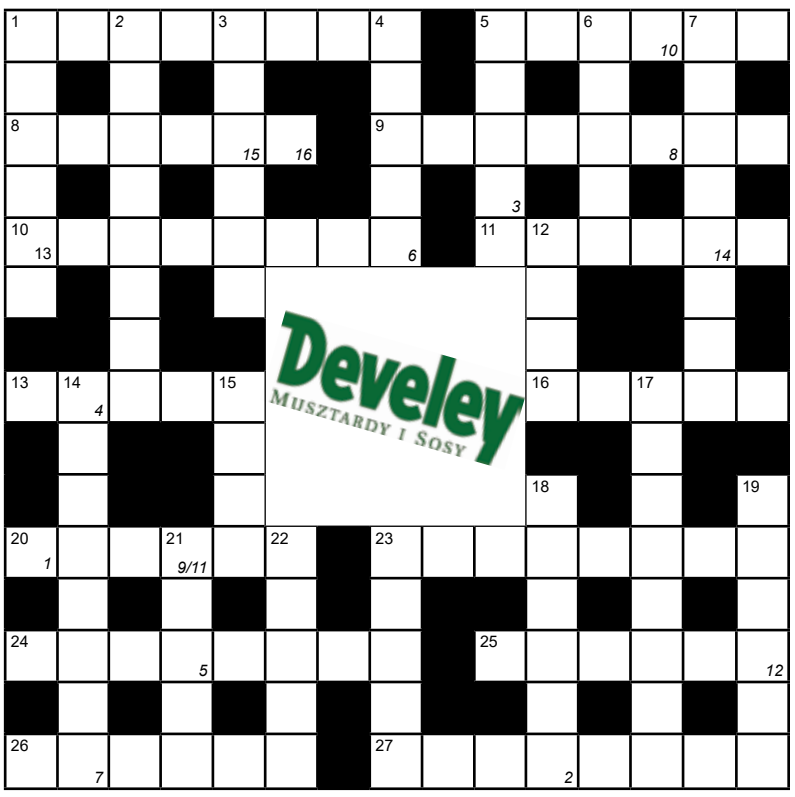
Powodem nieporozumień z bliskimi może być brak szczerych rozmów. Szukaj zrozumienia u Bliźniąt, a także u Wag.

Ryby 21.II-20.III

Dobry miesiąc na zajęcie się sprawami ważnymi, które dadzą oczekiwane efekty. Dbaj o zdrowie w nadchodzącej jesiennej porze.

J.J.

KRZYŻÓWKA Nr 9 *z hasłem*



Liczby w prawym dolnym rogu napisane od **1 do 16** utworzą hasło.

Poziomo: 1) krótkie alegoryczne opowiadania o treści moralno-dydaktycznej, 2) pot. nazwa drobnych antylop, 8) okazywana niekiedy pokrzywdzonemu, 9) imię polskiego aktora, mima, 10) prawnik ze specjalizacją prawa karnego, 11) mityczny syn Posejdona i Libii, 13) mieścina, osiedle, 16) włócznia, oszczep, 20) ludowy taniec śląski, 23) cesarz rzymski, syn Germanika i Agrypiny, 24) małpa z rodziny człekokształtnych, 25) imię żeńskie, 26) część dzielnicy Kazimierz w Krakowie, 27) wypad, wyprawa w dowolne miejsce.

Pionowo: 1) przy pomidorach, 2) sztuka budowania artystycznej wypowiedzi, 3) w konflikcie z Hercegowiną, 4) imię Orzeszkowej, 5) język grecki, potocznie, 6) angielskie w kuchni, 7) po październiku, 12) bryłki lodu z nieba, 14) w grupie przedszkolaków, 15) Joanna dla znajomych, 17) hormon wytwarzany w trzustce, 18) imię żeńskie pochodzenia germańskiego od słowa „Gisel”, 19) państwo w Ameryce Środkowej, 21) półwysep między Zatoką Obską a Morzem Karskim, 22) np. „druga A”, 23) obok ziemniaków i makaronów.

Karty pocztowe z dopiskiem **Krzyżówka nr 9** prosimy przesłać na adres redakcji do **30 września 2023.**

Prawidłowe odpowiedzi będą premiowane nagrodą ufundowaną przez firmę **DEVELEY** producenta sosów i musztardy.

Rozwiązanie krzyżówki nr 7/2023

Poziomo: 1) parawany, 5) epitet, 8) Estera, 9) Ruisdael, 10) Taranaki, 11) Tresna, 13) Tomek, 16) tapas, 20) Adidas, 23) samorząd, 24) żurawina, 25) Mauser, 26) sztyft, 27) falstart.

Pionowo: 1) presto, 2) retoryzm, 3) warany, 4) Yorki, 5) Egipt, 6) Indie, 7) Eleonora, 12) rzut, 14) Owidiusz, 15) kula, 17) prezeska, 18) romans, 19) odwrót, 21) draby, 22) Swift, 23) Staff.

Hasło: **Serek na grilla.**

Nagrodę ufundowaną przez **POLMARS R. Ziółkowski i S-ka** otrzymuje p. **Tadeusz Mądry** z Warszawy.

społemowiec WARSZAWSKI

MIESIĘCZNIK WARSZAWSKIEJ SPÓŁDZIELCZOŚCI SPOŻYWCÓW. Adres redakcji: 00-042 Warszawa, ul. Nowy Świat 53, tel. 22 620-21-18, 22 827-92-41 w. 227.
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 90 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