Śmiałych, dobrych inicjatyw i decyzji w 2021 roku!

Społemowiec WARSZAWSKI

MIESIĘCZNIK WARSZAWSKIEJ SPÓŁDZIELCZOŚCI SPOŻYWCÓW

Rok 59 nr 1 (647) WARSZAWA, styczeń 2021 r. Cena 5,00 zł (plus VAT)

Hity świąteczne

W okresie świątecznym i noworocznym warszawskie spółdzielnie, wśród kolorowych dekoracji, znacznie zintensyfikowały działania marketingowe. Dzielnicowe WSS-y, SPC, Mokpol, hale publikują systematycznie gazetki cenowe z hitami cenowymi i nowościami rynkowymi. Organizują konkursy, akcje promocyjne i degustacje.

SPC po remoncie otworzyła na nowo sklep firmowy przy Puławskiej 11, oferując gratis kawę oraz 16 rodzajów kanapek, 10 rodzajów pizzy, a także mnóstwo sałatek i deserów do wyboru, soki, ciasta, pieczywo. Konkursy świąteczne dla klientów ogłosiły m.in. WSS Praga Południe, Śródmieście, Mokpol. Podobnie jak Hale Banacha, także Mokpol promuje sprzedaż wędlin na ciepło.

Godna pochwały jest nasza społemowska gastronomia, która mimo pandemicznych obostrzeń, produkuje i sprzedaje z okienka wyroby garmażeryjne i dania obiadowe, jak czynią to lokale WSG Centrum, bar Sady WSS Żoliborz i bistro Kredens WSS Wola. Przed świętami oferowały listy wyrobów świątecznych na wynos.

Naprzód SPOŁEM

Mówi prezes WSS Śródmieście, przewodnicząca Rady Programowej Społemowca Warszawskiego – ANNA TYLKOWSKA

Drodzy Czytelnicy!

„W szczęściu wszystkiego są wszystkich cele…”. Takie było mickiewiczowskie motto naszych wielkich prekursorów, kiedy w 1906 r. tworzyli czasopismo SPOŁEM! (pisane wówczas jako zawołanie z wykrzyknikiem), a potem silny ruch spółdzielni społemowskich. Z taką samą myślą, jak Żeromski, Wojciechowski, Mielczarski, na początku XX wieku, w ówczesnych trudnych warunkach niewoli, także i dzisiaj działamy w okresie zabójczej pandemii.

Przypomniałam o tym w numerze kwietniowym naszego miesięcznika, w dramatycznych chwilach kiedy uderzyła pierwsza fala pandemii. Ku „pokrzepieniu serc” pisałam wtedy, iż „Społem damy radę”. Wskazywałam, że każdy z nas, czy to na posterunku w sklepie, czy w administracji, musi teraz, w okresie najtrudniejszych chwil, okazać swoją dzielność, ofiarność, roztropność, wolę walki dla dobra powszechnego.

Dzisiaj, ponownie wyrażam gorące podziękowanie wszystkim Załogom placówek i wszystkim Społemowcom, całej naszej „rodzinie społemowskiej”, tym którzy ponoszą obecnie ogromne trudy i wykazują niezwykłe poświęcenie w zaopatrzeniu warszawiaków i mieszkańców naszych miast.

W Nowy Rok 2021 wchodzimy bogatsi o zdobyte niemałe, choć czasem bolesne doświadczenia. Mam przekonanie, że jesteśmy bardziej odporni psychicznie na rosnące zagrożenia. Nadzieją napawa nas perspektywa powszechnych szczepień antywirusowych oraz opanowania pandemii. Uważam, że **społem przetrwamy, bo społem jest zawsze raźniej. Zahartowani w walce z pandemią będziemy gotowi odrobić straty poniesione w czasie jej trwania, a także aby zmierzyć się z wyjątkowo trudną sytuacji całej gospodarki i z wyzwaniami dla handlu.**

Sądzę jednak, że nasi sprzedawcy, ponoszący największe trudy i ryzyko zdrowotne i życiowe w codziennych kontaktach w sklepach z klientami, powinni być zaszczepieni w I etapie szczepień. Zaraz po pracownikach ochrony zdrowia i seniorach. Na równi ze służbami mundurowymi i nauczycielami, którzy znajdują się na pierwszej linii zagrożeń w walce z pandemią.

Starania w tym kierunku powinien podjąć bezzwłocznie nasz Krajowy Związek Rewizyjny Spółdzielni Spożywców Społem, przy wsparciu związków zawodowych i spółdzielni.

Drodzy Społemowcy!

W Nowym Roku 2021 życzę Wam z całego serca mocnego zdrowia, dzielnej wytrwałości, trafnych decyzji, dla szczęścia nas wszystkich, dla dobra powszechnego…

Hale Banacha

Kuszenie klientów

„– To kultowe miejsce w Warszawie przekonuje, że jest w stanie przyciągnąć kolejne pokolenia klientów. Kusi ich m.in. własną wędzarnią i szerokim wyborem produktów ekologicznych oraz od regionalnych dostawców.” Tak zapowiada redaktor naczelna popularnego miesięcznika „Handel” **Michalina Szczepańska** obszerny, ciekawy wywiad z pełnomocnikiem Zarządu Spółdzielni Hale Banacha **Rafałem Kowalskim** w numerze świąteczno-noworocznym, jaki przeprowadziła z nim red. **Katarzyna Pierzchała.**

Więcej str. 2 ▶

• DYSKUSJA REDAKCYJNA •

Pilne zadania 2021

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

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

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

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

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

REDAKCJA

Więcej str. 4–5 ▶

Stop bezkarności

– Materiał dowodowy wyraźnie wskazuje, że mieliśmy do czynienia ze złamaniem prawa i niezwykle nieuczciwym wykorzystaniem przez właściciela sieci Biedronka przewagi kontraktowej, w wyniku czego osiągnął on korzyści finansowe w kwocie ponad 600 mln zł. Nie mam co do tego wątpliwości, podobnie jak do tego, że sąd utrzyma wydaną decyzję w mocy – mówi w wywiadzie z Bartkiem Godusławskim 23 grudnia ubr. dla Business Insider TOMASZ CHRÓSTNY, prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Tak komentuje nałożoną przez UOKiK rekordową karę dla portugalskiego właściciela sieci Biedronka – **Jeronimo Martins Polska, w wysokości 723 mln zł kary. Szef UOKiK deklaruje też wsparcie dla dostawców sieci Biedronka, którzy w ramach pozwów cywilnych będą chcieli walczyć o pieniądze od JMP.**

Jak mówi prezes Chróstny w wywiadzie „– **Zadziwia mnie to poczucie bezkarności i niebywałej pewności siebie, jakie prezentuje Jeronimo Martins Polska (JMP), właściciel sieci Biedronka.** Jednocześnie wyraźnie rzuca się w oczy zastosowana narracja medialna, w tym wskazywanie na rzekomo niezasłużony charakter i pozbawienie podstaw prawnych, jaka wystąpiła ze strony przedsiębiorcy w reakcji tak na decyzję Prezesa UOKiK, jak i mojej odpowiedniczki w Portugalii, która **kilka dni temu na spółkę Pingo Doce z grupy Jeronimo Martins nałożyła 90 mln euro kary za zmowę cenową z innymi sieciami.**

Prawda jest jednak taka, że racja nie jest po stronie tych, którzy głośniej krzyczą, ale po stronie tych, którzy mają więcej argumentów. A tych zebraliśmy w toku postępowania bardzo wiele, w tym umów, aneksów i dokumentów finansowych. UOKiK jest instytucją w pełni niezależną i zawsze działa bezstronnie, transparentnie, na podstawie prawa i w jego granicach."

Jak mówił prezes Urzędu – „80 proc. uzyskanej przez JMP nieuczciwej korzyści pochodziło od dostawców warzyw i owoców. Do tego odnosi się ta wartość i jest poparta bardzo precyzyjnymi wyliczeniami potwierdzającymi, że to właśnie na dostawcach owoców i warzyw JMP osiągnął największe korzyści finansowe. **JMP, właściciel sieci handlowej Biedronka, osiągnął je stosując tzw. wsteczny „rappel extra", który nie był przewidziany w zawartych umowach dostawy.** Właśnie na tym polegało nieuczciwe wykorzystanie przewagi kontraktowej przez sieć Biedronka, że o rabatach tych kontrahent dowiadywał się dopiero po zrealizowaniu dostaw, ale przed otrzymaniem płatności, wcześniej o nich nie wiedział."

Proszę zauważyć – stwierdził prezes – że w tej decyzji chodzi o nieuczciwe wykorzystanie przewagi kontraktowej przez JMP, właściciela Biedronki. Sieci handlowe dysponują niezwykłym potencjałem ze względu na rolę, jaką pełnią w łańcuchu dostaw i handlu detalicznym. Wśród ponad 200 firm, które zostały poszkodowane, są również większe koncerny. **Największe sieci handlowe mają jednak tak dużą przewagę kontraktową, że nawet globalni gracze muszą się z nimi liczyć,** w tej relacji mając mniejszy potencjał ekonomiczny. Nikt nie chce konfliktu ze sprzedawcą swoich produktów, zaś mniejszych podmiotów na to zwyczajnie nie stać, aby samodzielnie walczyć z gigantem, jakim jest Biedronka.

Obraz sprawy zmienia się jednak z chwilą, kiedy urząd reprezentujący polskie prawo, wskazuje, że firm, które zostały poszkodowane, nie są dwie lub trzy, ale jest ich ponad dwieście. Dla małego dostawcy to sygnał, że nie tylko on był traktowany w ten sposób przez Biedronkę. Warto walczyć o swoje i dostawcy powinni podjąć działania prawne, aby odzyskać pieniądze, których zostali nieuczciwie pozbawieni.

Strach w zarządach

Jak napisał w Rzeczpospolitej z 3 stycznia br. Piotr Mazurkiewicz, UOKiK wziął na celownik prezesów. Obecnie przepisy umożliwiają nałożenie nawet do 2 mln zł kary także na osoby zarządzające, które umyślnie dopuściły do zawarcia porozumień ograniczających konkurencję. W grudniu Urząd nałożył pierwszą tego typu karę w sprawie nielegalnego porozumienia PGNiG Termika oraz Veolia, które w sumie otrzymały ok. 120 mln zł kary. Członek zarządu drugiej z tych firm Jacky Lacombe otrzymał także 200 tys. zł kary. PGNiG dzięki współpracy z Urzędem w tej sprawie uniknął kary.

Jak ocenia red. Mazurkiewicz, UOKiK pod kierownictwem nowego prezesa Tomasza Chróstnego sięga po nowe narzędzia i wchodzi w batalie, które wstrząsają rynkiem u podstaw. Największą karę 723 mln zł zastosowano wobec JMP, za praktykę tzw. wstecznych rabatów, czyli przede wszystkim wstecznego ustalania rabatów i warunków umów z partnerami handlowymi, głównie w odniesieniu do produktów rolno-spożywczych.

To jednak nie koniec. Podobne postępowania wyjaśniające wszczęto w sprawie spółek Kaufland Polska Markety, Eurocash i spółki SCA PR Polska, prowadzącej sklepy Intermarche. Zdaniem Urzędu w niektórych sytuacjach dostawca, zawierając umowę, nie jest w stanie określić, czy i w jakiej wysokości rabat będzie musiał przyznać sieci handlowej oraz na podstawie jakich kryteriów.

Opr. Red.

Docenione starania

W obronie pracowników handlu

Krajowa Sekcja Pracowników Handlu NSZZ „Solidarność" w połowie grudnia zorganizowała specjalną akcję, której celem była obrona wszystkich pracowników handlu. „Tydzień szacunku dla pracowników handlu" odbywał się w dniach 14-20 grudnia ubr. Związkowcy w tym czasie próbowali zwrócić uwagę przede wszystkim na niezwykle trudne warunki pracy w tej branży w okresie pandemii i wzmożonego ruchu przedświątecznego.

O celach akcji przewodniczący Sekcji **ALFRED BUJARA** opowiadał podczas konferencji prasowej zorganizowanej 14 grudnia ubr. przed Ministerstwem Rozwoju, Pracy i Technologii. – Zamierzamy dotrzeć z przekazem do pracodawców, aby docenili pracowników, nagrodzili ich finansowo, a także żeby zapewnili im bezpieczne warunki pracy w czasie pandemii. Chcemy także przekonać rządzących, aby wprowadzili odpowiednie przepisy dotyczące unormowania czasu pracy w handlu.

Dzisiaj w wielu sieciach handlowych ludzie pracują po kilkanaście godzin dziennie. Chcemy również poszanowania prawa pracowników do niedzieli wolnej od pracy. W pandemii, kiedy osoby zatrudnione w handlu pracują praktycznie „na okrągło", niedziela jest jedynym dniem, w którym mogą choć trochę odpocząć i zregenerować siły – wyjaśniał Bujara.

Handlowa Solidarność zaapelowała też, by „pracownicy handlu, ze względu na to, że są szczególnie narażeni na zakażenie koronawirusem, byli jedną z grup zawodowych, która będzie mogła się zaszczepić w pierwszej kolejności". Jest to bowiem niezwykle ważne nie tylko dla nich, ale również z uwagi na zdrowie klientów.

Alfred Bujara, w grudniu 2020 r., przedstawił także analizy finansowe dotyczące handlowej niedzieli 6 grudnia, którą w pośpiechu uchwalił rząd, pomimo niezadowolenia samych pracowników handlu. Z analiz tych wynikało, że niedziela handlowa 6 grudnia była jedną wielka klapą, a obroty w hipermarketach były w tym dniu nawet o 65 proc. niższe.

– Zbadaliśmy obroty w kilkunastu hipermarketach w całej Polsce, w sklepach mniejszego formatu oraz w butikach mieszczących się w galeriach handlowych. We wszystkich typach sklepów ruch był znacznie mniejszy, nie tylko w porównaniu do soboty, ale również do pozostałych dni poprzedzającego tygodnia. Np. w dwóch warszawskich hipermarketach obroty w niedziele były o 2/3 mniejsze niż w sobotę. Jeszcze gorzej było w butikach i sklepach z biżuterią oraz akcesoriami. W części z nich ruch w niedzielę był o 75 proc. mniejszy niż w sobotę – mówił szef handlowej Solidarności.

– Potwierdziło się to, przed czym przestrzegaliśmy. Ustanowienie niedzieli handlowej 6 grudnia nie miało żadnego sensu ekonomicznego, nie zwiększyło tez bezpieczeństwa w sklepach. Jedyny efekt był taki, że pracownicy sklepów zamiast z dziećmi spędzili mikołajki za sklepową kasą – wskazywał przewodniczący.

Grudzień dla A. Bujary był bardzo intensywnym czasem. Jego aktywność została jednak doceniona. Przewodniczący Sekretariatu Banków, Handlu i Usług NSZZ „Solidarność" został bowiem wyróżniony Nagrodą Głównego Inspektora Pracy im. Haliny Krahelskiej. Celem tej Nagrody jest wyróżnianie i promowanie osiągnięć w zakresie ochrony pracy i zdrowia w środowisku pracy. Przyznawana jest za wybitne osiągnięcia w dziedzinie: nadzoru i kontroli przestrzegania prawa pracy, prewencji zagrożeń zawodowych, wynalazczości, projektowania bezpiecznych technik i technologii, a także popularyzacji ochrony zdrowia, bezpieczeństwa i prawa pracy.

Podczas uroczystości, która odbyła się 14 grudnia, Główny Inspektor Pracy Andrzej Kwaliński podziękował Alfredowi Bujarze za działalność na rzecz ludzi pracy. – Cieszę się, że ktoś docenia naszą pracę, na którą składają się przecież działania bardzo wielu osób. To pokazuje, że jest potrzeba kontynuowania ciężkiej pracy na rzecz osób zatrudnionych w sektorze handlu i usług – podkreślił Alfred Bujara, odbierając statuetkę.
Serdecznie gratulujemy!!

MATEUSZ DAMOŃSKI

Halina Krahelska – *przedwojenna publicystka i socjolog, z-ca Głównego Inspektora Pracy w odrodzonej Polsce, ekspertka MBP w Genewie. Była członkiem PPS i współzałożycielką Klubu Demokratycznego w 1937 r. Podczas wojny w konspiracji ZWZ-AK, pracowała w Biurze Informacji i Propagandy AK. Aresztowana, zginęła w obozie koncentracyjnym w Ravensbruck w kwietniu 1945 r.*

Hale Banacha

Kuszenie klientów

Prezentujemy poniżej fragmenty wypowiedzi pełnomocnika Zarządu Spółdzielni Hale Banacha ds. jakości RAFAŁA KOWALSKIEGO, w odpowiedzi na pytania red. Katarzyny Pierzchały dla miesięcznika HANDEL (grudzień 2020–styczeń 2021).

– Hala spożywcza szczyci się świeżym – najwyższej jakości – mięsem, które pochodzi od stałych polskich dostawców. Mamy jego własną rozbieralnię. Porcjujemy wołowinę, drób i wieprzowinę. Mięso rozbierane na miejscu wygląda całkiem inaczej niż to, które przebyło w kawałkach czasem naprawdę długą drogę. Ostatnio firma Gobarto namówiła nas na własną wędzarnię. Od marca wędzimy trzy rodzaje kiełbas i trzy rodzaje szynek. Muszę przyznać, że jest to strzał w dziesiątkę. Magnesem przyciągającym są również przyrządzane na miejscu pizze, hot dogi, hamburgery i kurczak z rożna. Działamy też w mediach społecznościowych, mamy własną stroną internetową, którą na bieżąco aktualizujemy.

– Kategorycznie ukróciliśmy dostawy niezamówione, wprowadziliśmy harmonogram dostaw w godzinowych ramach, ustaliliśmy liczbę zamówień i zdecydowaliśmy, że robimy je tylko my, a przedstawiciele handlowi mają głos doradczy. Teraz składanie zamówień jest poparte wcześniejszymi szczegółowymi analizami sprzedaży i zakupów. Takie usystematyzowanie i wprowadzenie jasnych zasad okazało się ogromnym ułatwieniem i każdemu go polecam. Mimo że na początku jest z tym sporo pracy. Nie osiadamy jednak na laurach, każdy dział jest w ciągu roku kilkukrotnie audytowany, aby sprawdzić, czy wszystko działa zgodnie z procedurami i co należy jeszcze poprawić.

– Ważna jest również szerokość asortymentu. Staramy się, żeby u nas było jak najwięcej towaru od polskich producentów. Tak jest z mięsem, wędlinami, owocami i warzywami, mamy rozbudowany dział z garmażerką, sprzedajemy ją tradycyjnie zza lady oraz w opakowaniach. Dwa razy w tygodniu mamy dostawy ryb. Kolejne nasze atuty to pieczywo dopiekane na miejscu oraz wysoka kultura obsługi klienta. Pracownicy odbywają szkolenia z technik sprzedaży, a uzyskana przez nich wiedza podlega zewnętrznemu kontrolingowi „Tajemniczy klient".

– Hala przemysłowa oferuje w przeważającej mierze towary, które dostarczają rodzime firmy, w szczególności są to: konfekcja galanteria skórzana, bielizna, artykuły pościelowe, dywany. Staramy się też wyróżniać produktami, których nie znajdzie się w innych sklepach, np. górale przywożą nam drewniane stołki, dostępne wcześniej tylko na Podhalu. Przykładamy do jakości ogromną wagę – jeździmy nawet na audyty i wizytacje do naszych dostawców… Naszą siłą w tym przypadku są punkty usługowe, jak np.: fryzjer, zegarmistrz, szewc, pasmanteria, dorabianie kluczy, sklep zielarski, kantor itp., usytuowane w naszych pawilonach.

– 2 września ruszyliśmy z naszym sklepem internetowym, o którym już wcześniej myśleliśmy. Wychodzę z założenia, że najbardziej stabilna pozycja to jest stanie na dwóch nogach, nie na jednej. W końcu zdecydowaliśmy się, że skorzystamy z rozwiązania zaprojektowanego i wykonanego na zlecenie KZRSS Społem. To ogromne ułatwienie. Zyskaliśmy nie tylko „silnik" e-sklepu, ale też dostęp do bazy zdjęć, opisów i kodów kreskowych około 80% sprzedawanych przez nas produktów. Sami musieliśmy „wklepać" już tylko 20%.

– Jesteśmy na etapie nauki prowadzenia go. Przyjmujemy 15-20 zamówień dziennie. Nasz kierowca realizuje je w trzech okienkach czasowych. Obsługujemy jedynie region ochocki, co zawęża pole działania. Na szczęście nasz program magazynowy współgra z programem e-sklepu, ponieważ nie lada wyzwaniem jest logistyka związana ze stanem magazynowym łączącym sklep stacjonarny i internetowy. Nauczyliśmy się już, że towar zamawiany online musi być dostępny od ręki, jeśli jest w ofercie na stronie, a także musi mieć długą datę przydatności do spożycia i wspomnianą już przez panią gwarancję cenową.

– Chwilę wcześniej uruchomiliście dostawy na telefon. Klient otrzymywał zamówienie jeszcze tego samego dnia. Jak sprawdziło się to rozwiązanie? Czy ta usługa wciąż jest aktywna mimo uruchomienia e-sklepu?

– Tak, działamy. Nie ukrywam, że spisywanie tych zamówień jest uciążliwe, ale usługa jest konieczna, ponieważ nie każdy nasz klient ma dostęp do internetu. Mamy takich, którzy od pół roku nie wychodzą z domu – nie zostawimy ich przecież bez jedzenia. Ostatnio przeprowadziliśmy analizę zamówień w październiku. Okazało się, że poprzez e-sklep mieliśmy tylko o kilkanaście więcej zamówień niż w formie telefonicznej. To pokazuje, że potrzeba różnorodnych form sprzedaży. Świadczymy również usługę click & collect.

– Nasz podstawowy kanał komunikacji z klientami to SMS-y. W bazie naszego programu lojalnościowego mamy kilka tysięcy numerów telefonów. Wydaliśmy ponad 30 tys. kart, około 11 tys. jest aktywnych. Rozesłaliśmy więc wiadomości naszym klientom. Mieliśmy również artykuł sponsorowany w ochockim portalu, informowaliśmy na naszym fanpage'u na Facebooku, na stronie internetowej, a także w sklepowym radiowęźle i gazetce informacyjnej. Nieoceniona była również poczta pantoflowa.

Opr.red.

Podatek handlowy

Celem wyrównanie szans

Wchodzący od 1 stycznia 2021 r. podatek handlowy ma na celu wyrównywanie szans mniejszych firm; w Europie i na świecie trwa też dyskusja o opodatkowaniu cyfrowych przedsiębiorstw, które podczas pandemii notują ogromne zyski – powiedział dla PAP 31 grudnia ubr. dyrektor Polskiego Instytutu Ekonomicznego PIOTR ARAK.

1 stycznia 2021 r. zacznie obowiązywać podatek od sprzedaży detalicznej, tzw. podatek handlowy. Płacić go będą sprzedawcy, którzy osiągnęli w danym miesiącu ponad 17 mln zł przychodu ze sprzedaży detalicznej. Przewidziano dwie stawki podatku: 0,8 proc. od nadwyżki przychodu powyżej 17 mln zł do 170 mln zł miesięcznie oraz 1,4 proc. od nadwyżki przychodu ze sprzedaży ponad 170 mln zł miesięcznie. Pierwotnie podatek miał zacząć obowiązywać od września 2016 r. W związku jednak ze sporem w tej sprawie z Komisją Europejską termin wejścia w życie podatku handlowego był przesuwany. Podatek handlowy nie dotyczy sprzedaży przez internet.

Jak podkreślił dyrektor Polskiego Instytutu Ekonomicznego Piotr Arak, podatek handlowy ma na celu wyrównywanie szans dla mniejszych przedsiębiorstw. „Do tej pory, jako jeden z niewielu większych krajów w Europie, nie mieliśmy opłaty dotyczącej sklepów wielkopowierzchniowych. Mają ją np. Hiszpania i Francja. Trzeba pamiętać, że opłata dotyczy sklepów, które nie zanotowały straty w czasie pandemii. Wyniki finansowe tych przedsiębiorstw są wysokie w porównaniu z innymi punktami handlowymi" – stwierdził.

Dodał, że jesienią Argentyna i Hiszpania wprowadziły podatki majątkowe, a w Wielkiej Brytanii rozważane jest rozszerzenie podatku majątkowego. Na poziomie OECD toczą się też dyskusje w sprawie minimalnego opodatkowania międzynarodowych korporacji i wprowadzenia podatku cyfrowego. „Do połowy 2021 r. czekamy na wyniki tych negocjacji. Samej UE będzie zależało na tym, by wprowadzić podatek cyfrowy. Są sektory niesamowicie dotknięte przez pandemię, jak kultura, gastronomia, hotelarstwo i jednocześnie takie, które notują ogromne wzrosty, jak podmioty cyfrowe, platformy streamingowe. Chodzi więc o wyrównanie nierówności, które pogłębiła pandemia" – zaznaczył.

Przypomniał, że od lipca obowiązuje w Polsce opłata audiowizualna, tzw. podatek od VOD, która trafia na rzecz Polskiego Instytutu Sztuki Filmowej.

Inny podatek wchodzący w 2021 r. to CIT od spółek komandytowych. Arak zwrócił uwagę, że do tej pory spółki komandytowe powstawały „jak na drożdżach", a ich właściciele nie płacili podatku korporacyjnego, tylko PIT, przez co „mieliśmy de facto do czynienia z wewnętrznym rajem podatkowym". „Teraz to wynaturzenie w systemie podatkowym zostanie zlikwidowane, a firmy mają aż pół roku okresu dostosowawczego" – powiedział ekspert.

Dyrektor PIE zauważył, że od stycznia 2021 r. część firm będzie mogła korzystać z możliwości rozliczenia za pomocą tzw. estońskiego CIT, dzięki czemu pobór podatku będzie odroczony o kilka lat. „W Estonii ten mechanizm spowodował ogromny wzrost poziomu inwestycji przedsiębiorstw i znacząco ułatwił prowadzenie biznesu" – zauważył Arak.

Od 1 stycznia 2021 r. zaczną obowiązywać też opłaty od cukru (tj. od napojów słodzonych, opłata podzielona na część stałą i zmienną) i „małpek" (25 zł od litra stuprocentowego alkoholu sprzedawanego w opakowaniach o objętości do 300 ml). Arak zaznaczył, że obie opłaty nie mają celu fiskalnego, tylko poprawę zdrowia publicznego i zmniejszenie atrakcyjności konsumpcji napojów słodzonych i alkoholi w małych butelkach.

W 2021 r. zacznie obowiązywać także opłata mocowa, która spowoduje wzrost rachunków za energię. Zdaniem eksperta wyższe ceny energii mogą mieć wpływ na cały łańcuch dostaw i produkcji, co przełoży się na wyższą inflację na początku przyszłego roku.

Opr. Red.

• DYSKUSJA REDAKCYJNA • DYSKUSJA REDAKCYJNA •

▶*Dokończenie ze str. 1*

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

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

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

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

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

REDAKCJA

* * *

Prezes PSS w Sochaczewie
– JÓZEF CHOCIAN

1. W dobie obecnej pandemii władze państwowe przede wszystkim powinny pomagać spółdzielniom, mając na uwadze straty na poszczególnych prowadzonych działalnościach. Spółdzielnie odczuwają głębokie straty w niektórych działalnościach m.in. w gastronomii czy piekarnictwie. Tarcze branżowe przewidują wsparcie dla firm, jeśli przeważająca działalność oznaczona jest kodem PKD wykazanym w rozporządzeniu. Niestety, w wielu przypadkach działalność podstawowa spółdzielni to handel i zysk z tej działalności nie pozwala na pokrycie wszystkich pozostałych strat. Działalność gastronomiczna jest mocno ograniczona w swoim działaniu, przychody są znikome, a koszty pracownicze i proste, pozwalające na utrzymanie zakładu są praktycznie bez zmian.

Ważnym zadaniem dla władz kraju jest także większa analiza, komu faktycznie należy się wsparcie – takim drastycznym przykładem jest podział pieniędzy z Funduszu Wsparcia Kultury dla artystów. Potrzebne jest również ograniczenie teleporad lekarskich – lekarze, którzy nie widzą pacjentów, nie są w stanie zweryfikować objawów i realnie ocenić stanu chorego. Daje to możliwość nadużyć i wykorzystywania zwolnień lekarskich. Jest to bardzo niebezpieczne, szczególnie przy prowadzeniu działalności produkcyjnej i handlowej

2. Wśród najważniejszych zadań dla Krajowego Związku Społem widzę potrzebę zwiększenia prac związanych z konsolidacją spółdzielni i ewentualnym wypracowaniem wspólnego logo, a także rozwinięcie logistyki marki własnej, w celu zwiększenia dostępności towarów i skrócenia terminu oczekiwania na dostawy.

3. Jeśli chodzi o moją spółdzielnię, to w związku z pandemią przy tak dużym uszczerbku w sprzedaży usług gastronomicznych, handlowych czy piekarniczych musimy skupić się na podejmowaniu działań ograniczających powiększanie strat. Bardzo ważnym zadaniem jest również zwiększenie bezpieczeństwa współpracowników oraz klientów poprzez mobilizowanie personelu do rygorystycznego przestrzegania zasad higieny oraz umożliwienie szczepień, które pozwolą na ograniczenie zachorowalności i powrót do normalności.

Pilne

* * *

Prezes PSS w Grodzisku Mazowieckim
– GRAŻYNA GĄSTAŁ

1. Za najpilniejsze dla władz kraju uważam poradzenie sobie z kryzysem gospodarczym. Nasilający się kryzys gospodarczy wywołany pandemią to zarówno liczne zagrożenia, jak i też początek nowej drogi. Praworządność i przewidywalność to dwa podstawowe kierunki na drogowskazie tej nowej drogi. Za bardzo ważne w nowym roku uważam

Energia, gaz i fotowoltaika dla Społem

Projekt Korzyści

W kolejnym odcinku z cyklu PROJEKT SPÓŁDZIELNIA, przedstawiamy działania realizowane w **Projekcie Korzyści** przygotowane przez KZRSS „Społem", we współpracy z firmą Benefit Consulting Group s.c.

Projekt Korzyści to przede wszystkim optymalizacja kosztów spółdzielni dzięki wspólnym działaniom w zakresie zakupu energii, gazu i fotowoltaiki:

„Energia dla Społem" – Grupa Zakupowa „Energia dla Społem" powstała w 2015 roku, a w jej skład wchodziło 30 Spółdzielni, o łącznym zużyciu energii elektrycznej wynoszącym ponad 30.000 MWh. W kolejnych latach liczba uczestników systematycznie rosła i w przetargu na dostawę energii elektrycznej na 2021 rok wzięło udział 80 Spółdzielni, które łącznie zużywają 80.000 MWh energii elektrycznej.

„Gaz dla Społem" – Grupa Zakupowa „Gaz dla Społem" powstała w 2016 roku a w jej skład wchodziło 27 Spółdzielni, o łącznym zużyciu gazu ziemnego wynoszącym ponad 26.000 MWh. Z każdym kolejnym rokiem działania, Grupa Zakupowa zwiększała liczbę uczestników oraz wolumen zużycia gazu ziemnego – aktualnie w skład Grupy Zakupowej wchodzą 42 Spółdzielnie o łącznym, rocznym zużycia gazu ziemnego w wysokości 40.000 MWh.

„Fotowoltaika dla Społem" – aktualnie w ramach Projektu „Fotowoltaika dla Społem" zostało zrealizowanych 15 instalacji o łącznej mocy 500 kWp. Szacowany prosty okres zwrotu z inwestycji wynosi od 5,5 do 7,5 lat i jest uzależniony od warunków technicznych dla montażu instalacji fotowoltaicznej w danej lokalizacji. W ramach tego działania uczestnicy mogą liczyć na pełną opiekę w całym procesie realizacji inwestycji, tj. począwszy od zgłoszenia danej lokalizacji do projektu, poprzez wykonanie audytu i projektu instalacji fotowoltaicznej, a skończywszy na kompleksowej dostawie i montażu wraz z przyłączeniem instalacji fotowoltaicznej do sieci elektroenergetycznej. Oferujemy również kompleksowe wsparcie w uzyskaniu finansowania zewnętrznego (leasing, kredyt) na zakupu i montaż instalacji fotowoltaicznej.

Wszystkim uczestnikom Projektu Korzyści zapewniamy:
- wynegocjowanie optymalnych zapisów umowy z wybranym w przetargu sprzedawcą;
- bieżącą analizę sytuacji panującej na rynku, w celu wyboru optymalnego momentu na zakup energii i gazu;
- optymalizację kosztów dystrybucji;
- pełną opiekę i doradztwo podczas realizacji Projektu.

Zapraszamy spółdzielnie, które jeszcze nie uczestniczą w Projekcie Korzyści do zapoznania się ze szczegółowymi warunkami przystąpienia do poszczególnych działań.

Kontakt: Szymon Jernaś, nr tel. – 601 732 496, szymonjernas@benefitcg.pl

zadania 2021

Prezes Hali Wola – ANATOL ŚWIEŻAK

również skorzystanie z Europejskiego Funduszu Odbudowy. Należy bowiem w sposób odczuwalny ożywić gospodarkę.

2. Najważniejszym zadaniem dla Związku Krajowego Społem jest wykorzystanie szans i podjęcie prób na pozyskanie środków finansowych na ożywienie gospodarki, również dla spółdzielni. Moim zdaniem bardzo ważnym zadaniem jest także chronienie spółdzielni przed zapowiadanym planem narodowej sieci spożywczej lub tzw. „narodowym holdingiem spożywczym". Osłabienie spółdzielczych sklepów poprzez podejmowane lub podjęte w przyszłości ustawy to kierunek do przejęcia upadających sieci.

3. Jeśli chodzi o moją spółdzielnię, to zagrożenia wynikające z pandemii wysunęły na pierwszy plan zadanie zagwarantowania bezpieczeństwa klientom i pracownikom. Na horyzoncie pojawiła się również potrzeba sklepu internetowego w oparciu o platformę Społem. Bardzo ważna jest również kontynuacja dotychczasowych zagadnień i dążenie do ustabilizowania rynku, by „klient o nas nie zapomniał".

W sytuacjach nadzwyczajnych, takich jak pandemia, podstawowym zadaniem rządu jest jasne określenie priorytetów i wytłumaczenie społeczeństwu w sposób jasny i przejrzysty dlaczego dokonano właśnie takiego ich wyboru. Jeśli priorytetem jest ochrona zdrowia i życia ludzi, to muszą być do tego dobrane odpowiednie sposoby działania, a więc organizacyjne i finansowe wsparcie wszystkich medycznych, ratunkowych i innych służb ochrony zdrowia jak również tych dziedzin gospodarki, które są niezbędne do realizacji ustalonego priorytetu.

Należy do nich bez wątpienia handel, który musi dostarczyć ludziom niezbędnych do przeżycia: żywności, środków higienicznych, dezynfekcyjnych i ochrony osobistej. Handel musi więc funkcjonować, sprzedawcy i kasjerzy muszą codziennie stykać się z wielką liczbą klientów. Odbywać się to powinno w sposób jak najbardziej bezpieczny dla obu stron. A to generuje dodatkowe koszty przy spadających z powodu pandemii przychodach. Dlatego rząd powinien wziąć na siebie ciężar wyposażenia placówek handlowych i ich personelu we wszelkie środki ochrony osobistej i dezynfekcji, a nie przerzucać tych kosztów na będące i tak w ciężkiej sytuacji przedsiębiorstwa handlowe.

Pomoc rządowa dla przedsiębiorstw przypomina natomiast gaszenie ognisk zapalnych pojawiających się wraz z protestami określonych grup nacisku. Powoduje to wrażenie wszechogarniającego chaosu i przypadkowości podejmowanych działań. Trafiają się wśród nich także właściwe pociągnięcia, takie chociażby jak dofinansowanie do płac pracowników, ale takie wyjątki tylko potwierdzają wrażenie braku całościowej strategii. Dlatego od rządu oczekiwałbym raczej nie pomocy, ale nie przeszkadzania, nie miotania się od „wygrywamy z pandemią, liczby nie kłamią" do „od jutra wprowadzamy narodową kwarantannę".

Na tym tle działania Krajowego Związku Rewizyjnego „Społem" prezentują się całkiem nieźle. Podjęte już dużo wcześniej działania zmierzające do ściślejszej integracji Spółdzielni na bazie Krajowej Platformy Zakupowej takie jak wspólne zakupy towarów czy energii elektrycznej, budowanie marki własnej i inne, czy też aktualnie realizowane tworzenie infrastruktury informatycznej do uruchamiania internetowej sprzedaży produktów spożywczych przez Spółdzielnie to są przedsięwzięcia odpowiadające potrzebom chwili, wychodzące naprzeciw zmieniającej się rzeczywistości.

Działania w zakresie reklamy i budowania przyjaznego wizerunku naszych placówek mogłyby być na pewno bardziej aktywne, ale jak wiadomo opierają się one obecnie, w okresie pandemii, przede wszystkim na komunikowaniu atrakcyjności cen, bowiem w sytuacji niepewności i zagrożenia ludzie chcą wydawać jak najmniej pieniędzy, czyli poszukują produktów tańszych. To działa na korzyść dyskontów. My natomiast mamy atut w postaci dobrych lokalizacji, nasze placówki położone są głównie w osiedlach, blisko naszych klientów, stają się więc naturalnie sklepami pierwszego wyboru.

Działając pod presją niesprzyjających okoliczności związanych z pandemicznymi obostrzeniami Spółdzielnie radzą sobie nadspodziewanie dobrze. Trudna sytuacja wyzwala wiele aktywności, pomysłowości, kreatywności zarówno w zakresie oferty towarowej, rozwiązań organizacyjnych jak i pozyskiwania środków z różnych dostępnych na rynku programów wsparcia.

Zróbmy wszystko, abyśmy wyszli z tego wzmocnieni i za rok mogli na balach sylwestrowych świętować powrót do normalności i optymistycznie patrzeć w przyszłość.

Zdrowego Roku

Z historii WSS

Pod skrzydłami Społem

Rok 1957 przyniósł długo oczekiwaną odwilż polityczną, która znalazła swoje odbicie także w kulturze. Jazz, który był traktowany dotychczas przez władze jako „zdegenerowana muzyka Zachodu" wyszedł z podziemia. W tym czasie w domach kultury królowała muzyka ludowa. Jazzmanom trudno było znaleźć lokal do prób. W takiej sytuacji znaleźli się młodzi entuzjaści, tworzący zespół „Albatros", którzy muzykowali w prywatnych mieszkaniach.

Oczywiście nie wszyscy lokatorzy domów byli miłośnikami jazzu, stąd też zdarzały się interwencje milicji, która legitymowała muzyków grożąc ukaraniem przez Kolegium da Wykroczeń. O sytuacji zespołu pisał Express Wieczorny pod znamiennym tytułem „Kto pomoże chłopcom z Albatrosa?".

Odzewem na ten artykuł było zaproszenie skierowane przez organizację młodzieżową działającą w WSS Mokotów do korzystania ze świetlicy w budynku Zarządu przy ulicy Chocimskiej. W zamian zespół zobowiązał się grać na imprezach organizowanych dla pracowników i członków Spółdzielni.

W WSS Mokotów zespół rozwinął skrzydła. Pisano o nim w stołecznych dziennikach – Życiu Warszawy i Expressie Wieczornym, kiedy muzycy włączyli się do Akcji Budowy Szkół na Tysiąclecie Państwa Polskiego, dając na ten cel bezpłatne koncerty. Zespół grał na terenie całej Warszawy i w podstołecznych wówczas miejscowościach – Włochach, Pyrach, czy też w dalszym Otwocku.

Rewanżując się za gościnę graliśmy na choinkach dla dzieci pracowników i członków WSS, na wieczorkach tanecznych w siedzibie WSS i poza nią. Pamiętam, kiedy podczas choinki w sali przy ulicy Nowogrodzkiej nasz występ zakłócały gwizdy przejeżdżającej kolejki dojazdowej WKD.

Z tamtych lat 1957-60 wspominam tych, którzy z ramienia WSS patronowali zespołowi. Przewodniczący Rady Zakładowej Jan Wachowicz bywał na imprezach, lubił słuchać naszej muzyki. Organizacyjnie patronowała imprezom kierowniczka działu społeczno-samorządowego Pani Kuskowska (imienia nie pamiętam). Dużo też pomagały nam przewodnicząca ZMS Basia Bucka i kierowniczka świetlicy p. Łojko. Wówczas członkami WSS zostałem ja, jako kierownik Zespołu i kolega akordeonista Włodzimierz Pstrzoch.

Kim byli jazzmani z Albatrosa? To byli młodzi entuzjaści jazzu – studenci, uczniowie szkół muzycznych, zaś soliści Zofia Suwalska i Ryszard Fijałkowski kształcili się w Studium Piosenkarskim. Wspominam m.in. wspaniałego pianistę Jurka Janiszewskiego, któremu wtórowałem na perkusji i wykonywaliśmy klasykę jazzową, muzykę Georga Gershwina, Duke'a Ellingtona, Glena Millera, Louisa Armstronga, ale i na życzenie publiczności tanga i fokstroty.

Apogeum działalności Albatrosa nastąpiło na przełomie lat 1959/60. Wtedy koncertowaliśmy m.in. na całonocnej imprezie nad Wisłą na przystani Elektryczność, graliśmy w Domu Kultury Energetyk na Wybrzeżu Kościuszkowskim oraz w wielu szkołach w Warszawie. Zespół grał też zarobkowo na balach i zabawach karnawałowych. Latem koncertowaliśmy i grali w Domu Zdrojowym i na dancingach w Uzdrowisku Świeradów Zdrój.

Rok 1960 przyniósł kres działalności Albatrosa. Nastąpiła wtedy weryfikacja muzyków i zespołów, w wyniku której amatorzy nie mogli już zarobkować. Straciliśmy więc możliwość dorabiania do stypendiów i kieszonkowego, tak niezbędnego młodym ludziom. Część z nas ukończyła studia. Zbyszek Bielica – akordeonista i Sławek Olszewski – kontrabasista, zostali zawodowymi muzykami. Ale w naszej pamięci pozostało to wspólne muzykowanie oraz życzliwi nam ludzie z WSS Mokotów w tle.

JAN WARPECHOWSKI

Chłodnictwo

„Nie będzie już więcej marnotrawstwa. Bliski jest czas, gdy różne części świata będą ofiarować swoje produkty wszystkim innym. Nadprodukcja w jednych krajach uzupełni deficyt w innych".

Są to słowa właściciela pierwszej chłodni Thomasa Mort'a uruchomionej w Sydney w 1875 roku z przeznaczeniem na przechowywanie w niej mięsa, ryb, mleka, masła i owoców.

Fakt ten odnotował swojej książce **„Co, gdzie, kiedy po raz pierwszy" – Patrick Robertson**. W komorze mrożącej owiniętej długą rurą krążył ciekły amoniak. Zaproszeni goście na uruchomienie urządzenia zostali podjęci obiadem przygotowanym wyłącznie z mrożonych uprzednio produktów.

Wypowiedź Mort'a znalazła potwierdzenie trzy lata później kiedy to pierwszy transport wołowiny trafił z Australii do Londynu.

Nie do wyobrażenia w dzisiejszej dobie jest brak urządzeń chłodniczych w handlu, gastronomii czy w gospodarstwach domowych.

Pierwszą metodę chłodzenia chemicznego opracowano w Rzymie w latach czterdziestych XVI wieku, polegała na rozpuszczeniu saletry w wodzie. Chłodzono w ten sposób wina i wodę podawaną na stoły rzymskiej szlachty.

Pierwsze instalacje chłodzące do celów handlowych pojawiły się równocześnie w Australii i USA w roku 1850. Pionierem chemicznego chłodnictwa w Ameryce był Alexander Catlin Twining. Badał możliwości osiągnięcia spadku temperatury przy nagłym skropleniu pary eteru. Wykorzystując swoje doświadczenie skonstruował instalację chłodniczą złożoną z żelaznych cystern chłodzonych eterem etylowym o wydajności 2 tys. funtów lodu dziennie.

W tym okresie w Australii powstał rodzaj chłodziarki z wykorzystaniem parującego amoniaku. Z tego wynalazku pierwsze skorzystały na Antypodach tamtejsze browary, a produkcję na szerszą skalę rozpoczęto w roku 1859.

Patrick Robertson odnotował także pierwszą mrożonkę sprzedawaną w oddzielnym opakowaniu, którą był łupacz z rodziny dorszowatych, popularny w krajach anglosaskich, sprzedawany od roku 1929 w Toronto pod nazwą „Filety prosto z lodu". Początkiem doświadczeń było mrożenie świeżych ryb między dwoma płytami metalowymi oziębianymi schłodzoną solanką. Kolejnym etapem było mrożenie m.in. groszku,, malin, jagód, wiśni, mięsa. Początkowo sprzedaż była niewielka, ale już w roku 1933 w USA było 516 wyspecjalizowanych sklepów z mrożonkami. Kolejnym etapem było mrożenie dań gotowych m.in. kurczaków i steków.

Oprac. J.J.

Świąteczne iluminacje

Rezydencja Jana III Sobieskiego w warszawskim Wilanowie od 10 października br. zaprasza do zwiedzania plenerowej wystawy **Królewskie Ogrody Światła.** Barokowy Pałac wraz z otaczającym go parkiem jest miejscem różnego rodzaju wydarzeń. Ogród posiada charakter ogrodu włoskiego. Położony jest na dwóch poziomach oddzielonych od siebie murem z cegły połączonych schodami z kamienna balustradą z rzeźbami – alegoriami czterech pór roku i takiej samej ilości alegoriami etapów miłości: Lęk, Pocałunek, Zobojętnienie i Zwada.

Od kilku lat w Ogrodach ma miejsce plenerowa ekspozycja światła. Największej imprezie tego typu w Polsce patronuje Confietieria Raffaelo. Tysiące energooszczędnych diod ułożonych w fantazyjne wzory można podziwiać **do 28 lutego 2021 roku.**

Zwiedzanie, podobnie jak w latach ubiegłych rozpoczyna się przejściem przez 75 metrowy rozświetlony tunel przy dźwiękach muzyki klasycznej Bacha, Brahmsa, Straussa. Kierunek zwiedzania Ogrodów wyznacza rozświetlona pergola. Z roku na rok mimo stałych elementów zwiedzanie liczącej około kilometrowej trasy z pawilonami, królewskimi herbami, dwudziestoma pięcioma pomarańczowymi drzewkami, będącymi wyrazem zainteresowań króla ogrodnictwem, jest nie lada ucztą dla oka, pobudzającą wyobraźnię. Każdego roku wśród powtarzających się „cudów" współczesnej iluminacyjnej techniki jest coś nowego.

Ubiegłoroczny Ogród z tysiącami wielokolorowych róż pozostawił niezapomniane wrażenia.

W tym roku nowym elementem jest Karuzela, mieniąca się 25 tysiącami misternie ułożonych diod. Uzupełnieniem wrażeń estetycznych są mappingi na fasadzie pałacu, będące fragmentem historii z okresu panowania króla Jana III Sobieskiego. Pomysłodawcą i wykonawcą Królewskich Ogrodów Światła jest lider dekoracji świątecznych – firma MULTIDEKOR.

Fot. Warsawnow.pl

W związku z pandemią ogród był czasowo niedostępny. Obecnie atmosferę odwiedzającym nieco zakłócają obostrzenia związane z wirusem. Przede wszystkim jednorazowa ilość zwiedzających została ograniczona do tysiąca osób w ciągu jednej godziny. Obowiązuje dezynfekcja rąk. Bilety wstępu są do nabycia w automatach, a nie jak było do tej pory w stanowiskach kasowych. Mimo wszystko stosując wszelkie zasady ostrożności warto i tym razem odwiedzić pełne iluminacji Królewskie Ogrody Światła.

W minionym roku w znacznym stopniu został ograniczony świąteczny wystrój Warszawy. Wydatki w okresie pandemii w uszczupliły budżet miasta. Mimo wszystko Świąteczną atmosferę podkreślają iluminacje Traktu Królewskiego, ustawiona 27 metrowa choinka ozdobiona złotymi, srebrnymi i czerwonymi bombkami na Placu Zamkowym, a także dekoracje na Starówce przy ul. Piwnej, Świętojańskiej, na Rynku Starego Miasta, na ul. Nowomiejskiej, Freta, Kościelnej do Podzamcza. Zamknięty ruch samochodowy na Trakcie Królewskim umożliwił bezpieczne spacery z zachowaniem odpowiedniego dystansu społecznego.

JOLANTA JĘDRZEJEWSKA

Marcin Kwiecień 1966–2020

Wspomnienie

4 grudnia ubr. zmarł w wieku 54 lat po długiej i ciężkiej chorobie dr Marcin Kwiecień. Był absolwentem Uniwersytetu im. Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, specjalizującym się w dziejach organizacji gospodarczych i politycznych II Rzeczypospolitej oraz lat wojny i okupacji. Od 2010 roku współpracował z Krajową Radą Spółdzielczą, stając się od razu autorem popularnych artykułów historycznych w Tęczy Polskiej.

W 2012 roku w Zespole Samorządu i Promocji objął stanowisko specjalisty, odpowiedzialnego za organizację wydarzeń promocyjnych. Szczególnie pamiętamy go jako świetnego organizatora i powszechnie lubianego prowadzącego wszystkie spółdzielcze uroczystości. Z ogromną kulturą i wiedzą co roku przygotowywał najważniejsze imprezy KRS – centralne obchody Międzynarodowego Dnia Spółdzielczości, połączone z pracą w komisjach konkursowych, a także spółdzielczą spartakiadę zimową i Festiwal Spółdzielczych Zespołów Artystycznych w Polanicy Zdroju.

Szczególnie ciepło wspominają go w rodzinnym Radomiu, gdzie działał również społecznie. Był wieloletnim członkiem władz Radomskiego Towarzystwa Naukowego i miejscowego oddziału Polskiego Towarzystwa Historycznego, nauczycielem VI Liceum Ogólnokształcącego im. Jana Kochanowskiego. „Miał dar zjednywania sobie ludzi swoją wyjątkową dobrocią i cierpliwością. Nigdy nikomu nie odmawiał pomocy, kierując się w życiu tradycyjnymi wartościami i dobrem innych." – czytamy na stronie Instytutu Pamięci Narodowej Delegatura w Radomiu.

W Radomiu najbardziej pociągała go praca na rzecz parafii pod wezwaniem Najświętszego Serca Jezusowego, gdzie był ministrantem i lektorem, wygłaszał również liczne otwarte wykłady poświęcone historii Polski.

„Marcin był tak ceniony przez całe spółdzielcze środowisko. Zawsze myślał o innych, był niezwykle uczynny, wszystko przyjmował ze spokojem, potrafił każdemu pomóc i podtrzymać na duchu. Miał dystans i poczucie humoru. Taki był – wyjątkowy, zawsze zaangażowany po stronie dobra, znający i kochający historię. „ pisze o zmarłym redakcja Miesięcznika KRS „Tęcza Polska".

Dr Marcin Kwiecień ma nieocenione zasługi w popularyzacji idei i historii spółdzielczości. Pozostaną po nim interesujące artykuły historyczne, w tym również o niezwykłych dziejach spółdzielczości spożywców Społem. Wśród nich m.in. z sentymentem wracam do opublikowanych w albumie jubileuszowym na 150-lecie Społem w 2019 r,. którego razem byliśmy współautorami.

DG

Dla zdrowia

Bezcenny kręgosłup

W raporcie z końca 2019 roku unijna agenda European Agency for Safety and Health at Work stwierdziła, że aż 43% pracowników handlu cierpi na bóle pleców. – Sprzedawcy sklepów spożywczych, a szczególnie kasjerzy i pracownicy ustawiający towar na półkach są szczególnie narażeni na schorzenia kręgosłupa– mówi prof. Paweł Wdówik, konsultant krajowy w dziedzinie medycyny pracy. Co zrobić, aby ich uniknąć?

– W Polsce schorzenia kręgosłupa nie zostały uznane za chorobę zawodową, choć w innych niektórych krajach UE tak rzeczywiście jest – wskazuje prof. Wdówik, dodając, że problem istnieje, choć badania ogólnie dotyczą schorzeń narządu ruchu. – W badaniach populacyjnych bóle pleców są jednym z głównych kłopotów związanych z pracą także w naszym kraju, ale trudno byłoby wskazać na poszczególne grupy zawodowe, w tym sprzedawców, bo pracownicy handlu to szerokie pojęcie. Inne jest też obciążenie kręgosłupa w sklepie z odzieżą, a inne w sklepie spożywczym, gdzie panuje duży ruch i do dźwigania są zgrzewki z wodą mineralną – tłumaczy prof. Wdówik, dodając jednak, że dane z unijnych raportów można zastosować i w Polsce i właśnie do schorzeń kręgosłupa.

Co nie służy kręgosłupowi? Problemom sprzyja praca na siedząco, w wymuszonej pozycji ciała, przenoszenie rękami towarów, które kasjer-sprzedawca musi uwzględnić do ostatecznego rachunku klienta. Problemem jest również dźwiganie towaru z i do magazynu, podnoszenie w pozycji stojącej ciężkich towarów oraz układanie ich na często niskich półkach. Narażone są głównie kobiety oraz osoby starsze wiekiem, co najpewniej wynika ze struktury zatrudnienia.

Jakie rozwiązania?

Chodzi o takie zalecenia, które przyczynią się do zmniejszenia ryzyka dysfunkcji kręgosłupa podczas pracy, czyli na przykład specjalne podnośniki, odpowiednie krzesła, możliwość przerwy i zmiany pozycji, rotacja w wykonywanych obowiązkach. Pomocna jest również właściwa organizacja pracy, szczególnie zmiany w tzw. czynnościach powtarzalnych. Wprowadzanie jednak tych ułatwień zależy zazwyczaj od zasobności państwa i rozmiaru przedsiębiorstwa. Im większe, tym bardziej prawdopodobne, że wytyczne dotyczące ergonomii zostaną zastosowane.

Jednak warto, bo jak zauważa Unia, w razie wprowadzenia środków zapobiegawczych, spada odsetek skarżących się na choroby mięśniowo-szkieletowe. A co za tym idzie to mniej zwolnień lekarskich i kosztownych nieobecności w pracy. W Polsce dolegliwości kręgosłupa stanowią jedną z wiodących przyczyn zwolnień lekarskich.

Potrzeba ruchu

Kręgosłup lubi ćwiczenia, choć trzeba pamiętać, że nie każdy sport jest dlań wskazany. Najlepsze jest pływanie na grzbiecie, ale w czasie pandemii baseny zostały zamknięte. Cóż więc pozostaje? Gimnastyka rekreacyjna, którą można wykonywać również w domu po pracy. Wystarczy 15 minut regularnych ćwiczeń, nie wymagających wielkiego wysiłku, aby dolegliwości, które już się pojawiły złagodzić. Kolejną opcją jest jazda na rowerze, choć w czasie zimy może nie być to komfortowy sport, podobnie jak bieganie. Ale, jeżeli mamy psa pomocne mogą okazać się zwykłe spacery, bo to też ruch i dostosowany do możliwości.

Kręgosłup nie lubi przede wszystkim zastania w jednej pozycji. Spacerując dajemy mu szansę na regenerację a dodatkowo stosując nordic walking – odciążamy. Warto, bo objawy chorób kręgosłupa bywają bardzo bolesne, a w skrajnych sytuacjach konieczna staje się ingerencja chirurgiczna jako jedyna opcja na przykład uwolnienia nerwów spod ucisku wypadniętego dysku. Leczenie takie jest niezwykle kosztowne, jeśli chce się je przeprowadzić w prywatnej klinice, a w ramach NFZ są długie kolejki oczekujących.

MARTA KOBLAŃSKA

PORADNIK SPRZEDAWCY

Ograniczyć stres

Krótkie dni, brak słońca, epidemiczne obostrzenia – te i różne inne czynniki mogą sprawić, że częściej mamy do czynienia w sklepie z klientem trudnym. Jak uniknąć awantury i ograniczyć stres w tak nieprzyjemnej sytuacji?

Trudnego klienta nie sposób przeoczyć. Najczęściej przychodzi do placówki już skrajnie zdenerwowany, na przykład chcąc zareklamować towar, z którego nie jest zadowolony. Może też natrafić w naszych progach na sytuację, która wywoła w nim ten stan, np. musi stać w kolejce, mimo tego, że bardzo się spieszy. Klient taki głośno komentuje, ostentacyjnie wzdycha lub czekając, wdaje się w sprzeczki z osobami stojącymi w pobliżu.

Jeśli sami kiedykolwiek reklamowaliśmy zakupiony towar, z pewnością mamy różne doświadczenia, a do najmniej przyjemnych zaliczymy na pewno te, kiedy nie odzyskaliśmy pieniędzy, a co gorsza – natrafiliśmy na mur obojętności. Jeśli nasz klient ma za sobą wiele takich doświadczeń, będzie prawdopodobnie przygotowany wewnętrznie na wielką batalię, gotowy na dyskusję i udowadnianie swojej racji, choćby w głośny i mało elegancki sposób.

Jak takiej osobie pomóc i – przede wszystkim – po co? Wsparcie w opanowaniu emocji klienta ma dla nas kluczowe znaczenie. Im szybciej on ochłonie, tym szybciej załatwimy sprawę. Jeśli zaś jego ostentacyjne zachowanie irytuje nas, postarajmy się mimo wszystko tego nie okazywać. Ogarnięta złością osoba w pewien sposób „czeka" na podobny odzew z naszej strony, by móc eskalować spór do najwyższych granic i w taki sposób znaleźć wyładowanie nagromadzonego napięcia. Sprzyjają temu również próby zaprzeczenia racjom klienta, przekonywania go, że się myli, czy kierowania jego złości na inne osoby, jako winne jego zdenerwowania.

Jak zwykle w trudnych sytuacjach, dobrze zrobimy, próbując nazwać emocje klienta: „Widzę, że jest pan zdenerwowany, w czym mogę panu pomóc?", „Rozumiem, była pani zawiedziona jakością tego towaru". Spokojne określenie stanu, w jakim nasz gość się znajduje, pokaże mu, że jeśli spodziewał się wrogiej reakcji, był w błędzie. Okazując zainteresowanie jego problemem i słuchając, co ma do powiedzenia, dajemy mu uwagę, co jest potężną bronią w naszych rękach. I wcale nie oznacza to, że musimy się z naszym gościem zgadzać! Komunikaty: „słyszę, że...", „zrozumiałam, że..." pokazują mu jedynie, iż analizujemy po kolei jego argumenty.

Jak jednak w tym wszystkim pomóc sobie? Wszak załatwiając problem konsumenta, przejęliśmy niejako na siebie jego napięcie emocjonalne. Po pierwsze, mimo trudnej sytuacji warto próbować nie zapominać, że klient rzadko miewa pretensje skierowane personalnie do nas. Widzi nas raczej jako reprezentanta firmy, stojącego w pierwszym szeregu dostępności dla niego, klienta. Czyjeś ataki słowne nie oznaczają więc, że mamy uznać, iż nie sprawdzamy się w swojej pracy, mijamy się z powołaniem, czy jesteśmy do niczego!

Po drugie, kiedy już mamy chwilę dla siebie i nie jesteśmy pod obserwacją klientów, warto byśmy porozmawiali o całej sytuacji np. z koleżanką z zespołu lub bliską osobą. Wyrazili te uczucia, których przy kliencie ze względów profesjonalnych nie mogliśmy ujawnić: irytację, urazę, a nawet wściekłość. Tej osobie w niczym to przecież nie zaszkodzi, a my, szczerze nazywając swój stan, choćby podnosząc głos, czy potrząsając pięściami, zadbamy o siebie, do czego mamy przecież pełne prawo. Emocje ludzkie zaś mają to do siebie, że – o ile nie są długo tłumione, tylko dostrzegane, przeżywane i wyrażane – mijają, pozwalając nam powrócić do równowagi.

MONIKA KARPOWICZ

BIBLIOTECZKA HANDLOWCA

Pole emocji

Negocjacje mają swoje reguły, techniki i metody. Ale są także polem wzajemnego oddziaływania ludzi nie wolnym od emocji. A emocje wywołujące kreatywność, inspirujące do nowych zachowań, to zjawisko charakterystyczne przecież dla dyscyplin artystycznych. Od takiego stwierdzenia zaczyna swój wykład Maurice A. Bercoff w swej książce zatytułowanej po prostu *„Negocjacje"*.

Autor pełniąc kierownicze stanowiska w europejskich i amerykańskich firmach, przez 30 lat zajmował się konfliktami pracowniczymi, przejęciami i projektami zarządczymi. Jako doktor ekonomii i statystyki udziela się na prestiżowych francuskich uczelniach.

Podtytuł książki brzmi „*Harwardzki projekt negocjacyjny w 10 pytaniach*". I właśnie w dziesięciu rozdziałach autor przekazuje nam swoją receptę na udane negocjacje. Zaczynamy od pytania najprostszego – o co chodzi. Tu dowiadujemy się co tak naprawdę stanowi przedmiot negocjacji, o jaką stawkę gramy i czym są pułapki pseudonegocjacji. Przy pytaniu czy znasz swoich rozmówców uczymy się jak zaspokoić potrzebę uznania i dowartościowania naszego oponenta.

Kwestia – czy wiesz czego naprawdę chcesz, skłania nas do precyzyjnego określenia celu, bez czego nie będziemy w stanie zdecydować jaką technikę negocjacyjną wybrać. Czas by zastanowić się nad zagadnieniem co zrobić gdy nie udało ci się uzyskać tego na co liczyłeś. Trzeba więc ustalić własne alternatywy, przewidzieć jak daleko możemy posunąć się w ustępstwach i jak osiągnąć najlepszą z alternatyw.

Dobre przedstawienie oferty i jej obrona to kolejny temat. Podstawą sukcesu jest określenie w jaki sposób przedstawić ofertę tak, by nawet po jej uznaniu przez rozmówcę za niewystarczającą, nie została odrzucona, a stała się wyjściem do kolejnego etapu negocjacji. Dalej prowadzi nas autor przez tajniki uzyskiwania tego co konieczne przy jednoczesnym zapewnieniu sobie poprawienia relacji z drugą stroną. Ważne jest rozeznanie w stylach relacji stron. Sprawdzamy dlaczego współpraca jest lepsza od rywalizacji i jak przekazywać sygnały o swoim życzliwym nastawieniu.

Jak nie mylić negocjacji z manipulacją to następny problem, a umiejętność kończenia spotkania wywarciem dobrego wrażenia stanowi jego rozwiązanie. Oczywiście nie możemy obyć się bez umiejętności właściwego reagowania na agresję, jej neutralizowania i rozładowywania konfliktu. A jak już to uczynimy, przychodzi pora na perswazję. I znów najważniejsze jest to, by wiedzieć kiedy i w jakiej skali ją stosować mając na uwadze, że czasami jeden nasz gest potrafi wpłynąć na działania naszego interlokutora.

Rzecz całą kończą warte zapamiętania wnioski. Negocjacje to nie konflikt! To sztuka uzyskiwania pożądanych celów przy jednoczesnym pamiętaniu o tym, że nasz rozmówca przyszedł też zrealizować swoje zamierzenia. Czasem więc jest to sztuka ustępstw, co wcale nie oznacza słabości. Autor zapewnia, że dobry negocjator dostanie to na czym mu zależy, chroniąc, a nawet poprawiając relacje z drugą stroną. A najlepszym sposobem na uzyskanie tego co dla nas najważniejsze jest pomoc innym w uzyskaniu części tego czego chcą.

Dla każdego z nas, zwykłych i niezwykłych zjadaczy chleba, negocjacje to część życia. Czy sobie to uświadamiamy w stopniu mniejszym czy w większym, niezależnie od wieku lub pozycji społecznej, staramy się pogodzić nasze dążenia z wymogami otoczenia i dążeniami innych. Myślę więc, że *„Negocjacje"* powinien poznać każdy, kto chce częściej i łatwiej osiągać swe cele.

JAROSŁAW ŻUKOWICZ

Zasłużeni działacze spółdzielczości spożywców

Maria Gąsiorowska

Warszawianka związana z dzielnicą Ochota, Mokotowem, Śródmieściem. Absolwentka Liceum Ekonomicznego przy ul. Chłodnej. Wraz z młodszą siostrą Ewą już w dzieciństwie preferowała „zabawę w sklep". Nie zawsze zabawa powielana jest w dorosłym życiu. Jednak w przypadku Marii Gąsiorowskiej ma to miejsce. Zarówno ona jak i siostra ukończyły tę samą szkołę. Maria podjęła pracę w detalu, siostra pracuje w bankowości. Po odbytych praktykach w dziale kadr warszawskiej Polfy, Maria zostaje zatrudniona w „Społem".

Staż „handlowy" odbywa w Delikatesach LUX, należących do Warszawskiej Spółdzielni Spożywców Śródmieście usytuowanych przy pryncypialnej ulicy Marszałkowskiej. I tak od 3 października 1980 rozpoczyna się Jej przeszło czterdziestoletni związek ze spółdzielnią. Pod czujnym okiem dyrektorki placówki Zofii Witowskiej i przy doświadczonych jej zastępczyniach oraz ekspedientkach zdobywała pierwsze szlify w obsłudze klientów i nie tylko. Placówka zaliczana do flagowych wymagała zaopatrzenia w zróżnicowany asortyment, co wiązało się z dużą ilością dostawców a co za tym idzie stosami dokumentów, których „obróbkę" powierzono właśnie Jej.

Udane początki w społemowskim handlu szybko zaowocowały w awansach na zastępcę lub kierownika sklepów przy ul. Solec, na Mariensztacie, przy ul. Orlej, Długiej, Mokotowskiej, a także w „Sezamie" zlokalizowanym na nowoczesnym wilanowskim osiedlu przy ul. Rzeczypospolitej. Od roku 2018 kieruje placówką TOKAJ, funkcjonującą pod szyldem LUX. Można powiedzieć, że „lokalizacja zatoczyła koło" i ponownie pracuje przy ul. Marszałkowskiej nieopodal swojego pierwszego miejsca pracy.

W opinii przełożonych i współpracowników uważana jest za osobę pracowitą, koleżeńską, z łatwością przystosowującą się do zmian. Z aprobatą przystępowała do wprowadzania do sprzedaży m.in. produktów ekologicznych czy posiadających certyfikaty w ramach programu Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi – „Poznaj dobrą żywność", toreb wielokrotnego użytku, Programu lojalnościowego i ekologicznego Krajowego Związku „Społem" czy udziału placówek WSS Śródmieście w akcjach dotyczących zbiórek funduszy na rzecz potrzebujących dzieci.

Cztery dekady w „Społem" to liczne zmiany. Z minionych lat w jej świadomości szczególne miejsce zajęły obrazki z pierwszych lat pracy. Po latach okazało się, że może być zupełnie inaczej. Bardziej kolorowo, a przede wszystkim lżej. Z przeszłości najbardziej utkwiły Jej czynności związane z obsługą kas. Dzięki nowatorskim rozwiązaniom operacje kasowe stały się jak mówi: *„łatwe, lekkie i przyjemne"*. Jednocześnie nadmienia, *że... „mimo wielu pozytywnych zmian zarówno w prowadzeniu placówek, jak i w obsłudze klientów praca jest nadal stresująca.*Według niej*: Jedną z możliwości zregenerowania umysłu i kondycji fizycznej są wolne niedziele. ..* Zauważa różnice w mentalności klientów:. *„Minęły czasy wspólnego zrozumienia, niekiedy krzepiących rozmów, wiernych klientów, obecnie bardzo mi tego brakuje „.*

Lata pracy Marii Gąsiorowskiej pokrywają się z jej członkowstwem w spółdzielni.

Z okazji jubileuszu 150-lecia WSS Śródmieście została w roku 2019 uhonorowana przez Krajowy Związek Rewizyjny Spółdzielni Spożywców Społem odznaką „Zasłużony dla Społem".

Zarówno w pracy, jak w kontaktach poza nią Maria Gąsiorowska jest osobą bezpośrednią, koleżeńską, energetyczną, pełną chęci obcowania z ludźmi. W środowisku młodych spółdzielców integrowała się z rówieśnikami m.in. poprzez sport. Kontakty te umożliwiały organizowane m.in. w Borowie spółdzielcze spartakiady. Niejednokrotnie brała w nich udział, będąc kapitanem drużyny WSS Śródmieście. Oprócz zmagań sportowych, zdrowej rywalizacji, wymiany poglądów spartakiady były okazją do zawierania nowych znajomości.

Obecnie wśród spółdzielców jest duszą towarzystwa szczególnie podczas wyjazdów integracyjnych. Wesoła, uśmiechnięta, mobilizująca do wspólnej zabawy, szczególnie tej przy dźwiękach muzyki. Poza *„byciem wśród ludzi"*, słucha muzyki, preferuje książki o tematyce obyczajowej oraz rozwiązywanie krzyżówek.

JOLANTA JĘDRZEJEWSKA

DOBREGO ROKU!

SMAKI ŻYCIA

Palcem po mapie

Jako dziecko często bawiłem się w domu sam. Starszy brat miał zupełnie inne horyzonty, a rówieśnicy, albo byli zajęci, albo przebywali daleko, albo musieli też siedzieć w domu. Wtedy moją wyobraźnię pobudzały różne gry, budowa zamków z klocków, samochodziki, kolejki, aż w końcu podróże po świecie, za pomocą palca po mapie.

Geografia, bliskie i dalekie kraje stały się moją pasją do dzisiaj. Odkrywałem morza i oceany, egzotyczne lądy, gorące pustynie, przeogromne zielone puszcze, lasy tropikalne, jeziora. Ale najwięcej zainteresowania budziły wyspy. Z czasem moją wybraną był Bornholm, wtedy faktycznie ziemia zakazana, za żelazną kurtyną. Niedostępna, bo paszporty za PRL były praktycznie nieosiągalne, a komunikacja z wyspą nie istniała.

W wieku szkolnym moją tęsknotę za Bornholmem podsycało koło ratunkowe z napisem Bornholm-Roenne, wiszące w porcie rybackim w Łebie, gdzie jeździłem na wakacje. Natomiast jako nastolatek obserwowałem balony wypuszczane z Bornholmu z ulotkami, które przelatywały niestety nad granicznym Braniewem w drodze na Litwę i Łotwę.

Wreszcie po wielu latach wylądowałem na wymarzonej wyspie po kilkugodzinnym rejsie katamaranem z Kołobrzegu. Moje zachwyty rosły wraz ze zmiennym krajobrazem. Oto zielona ściana lasu kontrastowała z błękitnym niebem, granatowym morzem, żółtymi polami rzepaku i rotundowymi białymi kościółkami. Do tego jeszcze jasnobeżowe piaszczyste plaże i kolorowe domki, niektóre z kominami wędzarni ryb.

Dzisiaj wielka mapa Bornholmu wisi w moim pokoju, a komplet przewodników po wyspie spoczywa w bibliotece. Polecam gorąco. Poza tym internet to potęga!

Myślę że w dobie pandemii, gdy w domu spędzamy sporo czasu, warto powędrować po mapach, aby później zrealizować swoje marzenia. Właśnie niedawno odkryłem niezwykłą miejscowość niedaleko za granicą. Najpierw trzeba jechać bezpośrednio do czeskiej Prahy, a potem w kilka godzin, przez Pilzno i Kladno do granicznej stacji Železna Ruda-Alžbetin.

Tam na starym dworcu jest tania noclegownia i restauracja po czeskiej stronie oraz przedłużone perony, skąd po niemieckiej stronie (stacja Bayerisch Eisenstadt), odjeżdżają pociągi w głąb Bawarii... Można swobodnie przekroczyć linię graniczną w połowie budynku dworcowego i znaleźć się po niemieckiej stronie dosłownie w obrębie kilkuset metrów np. w tawernach piwnych, muzeum kolejnictwa, sklepie z ceramiką ludową, czy na pięknych wzgórzach Lasu Bawarskiego.

Tutaj można odczuwać smaki życia, ponieważ przyroda zachowała swoje dzikie piękno. Przez wiele lat to pogranicze było niedostępne, więc krajobrazy pozostały nieskażone. Czeska Szumawa była niedostępna z uwagi na pilnie strzeżone granice między Układem Warszawskim a NATO, a Las Bawarski był mało uczęszczany. Teraz to raj dla turystów w lecie i w zimie z licznymi wyciągami i trasami narciarskimi i rowerowymi.

A zatem – dziś na mapie, jutro w realu...

DERWISZ

DOMOWE DANIA

Tegoroczny karnawał z pewnością różnić będzie się od innych. A to za sprawą panującej pandemii. Jednak niezależnie od tego czy nasze karnawałowe spotkania odbywać będą się w mniejszym, czy większym gronie warto przygotować coś wyjątkowego. Proste i szybkie dania na karnawałowe przyjęcie będą doskonale się prezentowały i smakowały podczas każdego spotkania.

NA KARNAWAŁ

Roladki faszerowane brokułem

• 1 kg schabu • 2 łyżki masła• 1 brokuł • 1 cebula • 1 duża marchew • 1 serek topiony z szynką • 2 jajka • sól • pieprz • bułka tarta do panierki • olej do smażenia Mięso pokroić w dwu centymetrowe plastry, rozbić, oprószyć pieprzem i solą. Cebulę obierać, drobno pokroić i prużyć na rozgrzanym maśle. Do cebuli dodać starty na tarce o dużych oczach brokuł, obraną startą marchew. Prużyć 10 minut, aż warzywa zmiękną, posolić i połączyć z serkiem topionym. Gotowym farszem smarować mięso i zwijać w roladki. Panierować w bułce tartej, roztrzepanym jajku i ponowie w bułce tartej. Smażyć z każdej strony na rozgrzanym oleju. Można podawać na ciepło, jak i na zimno z ulubionymi dodatkami.

Tatar ze śledzia z mandarynkowym twistem

• 200g filetów śledziowych typu matias • cebula • 3 ogórki kiszone • szczypiorek • natka pietruszki • 4-5 łyżeczek łagodnej musztardy • świeżo mielony pieprz • 2-3 mandarynki

Dla pozbycia się nadmiernego słonego posmaku filety śledziowe na 2 godziny przed rozpoczęciem przygotowania namoczyć w zimnej wodzie. Następnie osuszyć je z wody i przystąpić do przygotowania tatara. Filety śledziowe, cebule i ogórki kiszone pokroić w kostkę, przy czym cebulę i ogórek drobniej niż śledzie. Następnie posiekać szczypiorek i pietruszkę. Przygotowane składniki wrzucić do miski, dodać świeżo mielony pieprz i musztardę, wszystko ze sobą wymieszać. Tatar prawie gotowy wystarczy jeszcze dodać świeżo wyciśnięty sok z mandarynki i znowu wymieszacie. Nałożyć tatara na talerz, można skorzystać z gotowych form.

Sałatka Gyros

• 2 filety z kurczaka • 2 cebule • puszka kukurydzy konserwowej • mały słoik czerwonej papryki konserwowej • 5 korniszonów • 1 kapusta pekińska • majonez • ketchup • przyprawa do gyrosa • sól • olej do smażenia.

Mięso umyć i pokroić w kostkę, przyprawić. Następnie smażyć na oleju. Ostudzić. W kosteczkę pokroić cebulę, paprykę, korniszony, a kapustę pekińską w mniejsze paski. Odsączyć kukurydzę. Majonez wymieszać osobno z ketchupem na różowy sos. W przezroczystym naczyniu układać następująco warstwy: usmażony kurczak, cebula, połowa sosu, kukurydza, kapusta pekińska, lekko posolić, reszta sosu, papryka, korniszony, ewentualnie polewać ketchupem.

Rolada serowa z jajkami i szynką

• 400 g sera żółtego gouda • 200 g serka topionego • 100 g miękkiego masła • 4 jajka • 250 g szynki konserwowej • ½ pęczka szczypiorku • sól i pieprz

Zagotować dość dużą ilość wody. Ser włożyć do szczelnego woreczka strunowego i zalać go wrzątkiem, odstawiać około 40 minut. Po tym czasie ser powinien zmięknąć. W razie potrzeby, jeśli woda szybko ostygnie, dolać jeszcze trochę wrzątku. Jajka gotować na twardo. Po przestudzeniu obierać i pokroić w kostkę. Szynkę konserwową pokroić w kostkę, szczypiorek siekać. Miękkie masło utrzeć razem z serkiem topionym. Dodać jajka, szynkę i szczypiorek, doprawić solą i pieprzem, wymieszać. Miękki ser wyjąć z woreczka i rozwałkować na cienki płat (około 0,5cm). Na serze rozprowadzić farsz, wyrównać. Zwinąć w roladę. Owinąć papierem do pieczenia. Włożyć do lodówki na całą noc. Następnego dnia kroić w plasterki.

TARTINKA

Sentencje Alberta Einsteina

- Wyobraźnia jest ważniejsza od wiedzy, ponieważ wiedza jest ograniczona.
- Problemem naszego wieku nie jest bomba atomowa, lecz serce ludzkie.
- Tylko dwie rzeczy są nieskończone wszechświat oraz ludzka głupota, choć nie jestem pewien co do tej pierwszej.
- Jeśli nie potrafisz wytłumaczyć czegoś sześciolatkowi, sam tego nie rozumiesz.
- Ludzie są jak morze, czasem łagodni i przyjaźni, czasem burzliwi i zdradliwi. Przede wszystkim to jednak tylko woda.
- Jestem przekonany, że Bóg nie gra w kości.

HOROSKOP

Baran 21.III-20.IV
Ograniczenia minionego roku wyzwolą chęć oddania się licznym przyjemnościom. Nie należy zapominać o realizacji celów życiowych.

Byk 21.IV-21.V
W dużej mierze pochłonie je praca. Nadmierne w nią zaangażowanie może mieć niekorzystny wpływ na życie rodziny.

Bliźnięta 22.V-21.VI
Nowy Rok nowe okoliczności, nowe wyzwania. Konieczność zadania sobie pytania: co dla mnie jest najważniejsze?.

Rak 22.VI-22.VII
W realizacji planów, należy wziąć pod uwagę możliwość wykorzystanie powstałych do tej pory pomysłów.

Lew 23.VII-22.VIII
Niezrealizowane ubiegłoroczne plany nie powinny mieć wpływu na skonkretyzowanie nowych na ten rok.

Panna 23.VIII-22.IX
Twój stosunek do innych, będący balsamem na ich troski powinnaś w niewielkim stopniu przekierować na siebie.

Waga 23.IX– 23.X
Nie ma powodów do obaw. Cierpliwie realizuj swoje plany. Pełna mobilizacja zarówno w pracy jak i w domu.

Skorpion 24.X-22.XI
Po częściowym odłożeniu na bok spraw materialnych, czas pomyśleć o duchowym rozwoju. Gwarantowana poprawa nastroju.

Strzelec 3.XI.-23.XII
Każde nowe postanowienie ma szanse się ziścić. Zahamowane kontakty ubiegłoroczne mają szanse się odrodzić.

Koziorożec 24.XII-20.I
Przemyślane decyzje w znacznym stopniu pomogą w rozwiązywaniu ewentualnych problemów.

Wodnik 21.I-20.II
Nowa rzeczywistość wymusi odnalezienie się w niej. Mimo wszystko nie rezygnuj z marzeń.

Ryby 21.II-20.III
Może uda się naprawić, to co uległo częściowemu zniszczeniu w minionym roku. Popracuj nad tym.

J.J.

KRZYŻÓWKA Nr 1 *z hasłem*

Wszystkie litery ponumerowane w prawym, dolnym rogu napisane w kolejności od **1–29** utworzą hasło.

Poziomo: 1) ptak z rodziny drapieżników, 5) ziemne pod fundamenty, 8) wymarła zebra stepowa, 9) włoski deser, 10) obfite opady śniegu, 11) Marian Włodzimierz (1885-1973) historyk wojskowości, 13) ptak lub dźwig, 16) zespół muzyczny Waglewskiego, 20) w biologii konkretny okaz/wzorzec opisowy danego gatunku, 23) stolica nad Wisłą, 24) specjalista z wyższym wykształceniem technicznym, 25) rasa psa, 26) osiedle w warszawskiej dzielnicy Mokotów, 27) przyrząd utrzymujący przedmioty w równowadze.

Pionowo: 1) dbają o nią producenci, 2) zamek nad jeziorem Garda, 3) roślina zwana pałką, 4) inaczej twarz, 5) urządzenie naśladujące głos jelenia, 6) niewielka łódź sportowa lub turystyczna, 7) epidemia dużych rozmiarów, 12) narząd słuchu, 14) Uniwersytet Warszawski, 15) mogą być sumiaste, 17) Jerzy (1911-1979) poeta, satyryk mąż Stefanii Grodzieńskiej, 18) przedrostek określający coś, co jest czymś innym, 19) hałas, harmider, 21) kategorie gramatyczne czasownika, 22) niejedna w spódniczce, 23) zakręt.

Karty pocztowe z hasłem i dopiskiem **Krzyżówka nr 1** prosimy przesłać na adres redakcji do **dnia 31stycznia 2021 roku**. Prawidłowe odpowiedzi drogą losowania będą premiowane nagrodą ufundowaną przez **Mazowiecką Agencję Handlową Społem sp. z o.o.**

Rozwiązanie krzyżówki nr 11/20

Poziomo: 1) minister, 5) reduta, 8) tabaka, 9) nieuwaga, 10) dziennik,11) Ingoda, 13) akant,16) aneks, 20) medium,23) kilogram,24) Aznavour, 25) mięsko) 26) żonaty, 27) banknoty. **Pionowo:**1) metoda, 2) noblista, 3) sekwens,4) ranek, rzeki,6) dźwig,7) tygodnik, 12) nora,14) kółeczko,15) tabu,17) espresso,18) zodiak,19) omłoty,21) Iława,22) miody, 23) korab.

Hasło: **PRASA i KSIĄŻKI PRZEZ CAŁY ROK.** Nagrodę ufundowaną przez **GARMOND PRESS** otrzymuje **Piotr Jóźwiak** z Sochaczewa

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