

# dts<sup>24</sup>

DTS nr 11 (654), 27 listopada 2025  
Gazeta bezpłatna, nakład 80 000\*  
\*obejmuje dystrybucję wersji elektronicznej

## Lista 100 największych firm regionu

### Kierunek: PRZYSZŁOŚĆ

Strategiczne decyzje Tomasza Kroka,  
prezesa AUTO-COMPLEX napędzają ekspansję firmy z Wielogłów

PARTNER GŁÓWNY:

---



**AUTO-COMPLEX**



PARTNER STRATEGICZNY:

---



PARTNER WSPIERAJĄCY:

---





## Kiedy przedsiębiorca zasypia ze zmęczenia

Przyznaję się w wywiadzie z Ryszardem Florkiem, który publikujemy kilka stron dalej, że ze słabo skrywanym brakiem entuzjazmu podchodziłem przed laty do jego pomysłu publikowania w DTS Listy Stu Firm Napędzających Sądecką Gospodarkę. Bo kto będzie czytał w gazecie materiał przypominający excelowskie tabelki autorstwa głównej księgowej? Pasjonująca lektura... I choć wydawało mi się, że znam trochę gusta czytelników tutejszych obywateli, to najwyraźniej prezes Florek, oprócz intuicji czysto biznesowej, wykazał się w tym wypadku również intuicją wydawniczą. Dobrze, że mnie wtedy namówił! Z każdym rokiem lista stu największych firm regionu zyskiwała na popularności, a nam dziś trudno sobie wyobrazić DTS bez jej dorocznej publikacji. Ubiegłoroczne wydanie DTS Biznes przebiło niewyobrażalną niegdyś sufit i po gazetę sięgnęła liczba czytelników zarezerwowana dotychczas dla ogólnopolskich tygodników opinii. Co ich przyciąga? Z jednej strony z całą pewnością unikalne na skalę kraju zestawienie przychodów wszystkich największych firm regionu, ale również m.in. wywiady z największymi przedsiębiorcami Sądeckizny. Dzisiaj na naszych łamach publikujemy jubileuszowe 15. zestawienie największych firm i nie mamy wątpliwości, że kolejny raz, oprócz rekordowego zainteresowania, wzbudzi również ożywione dyskusje.

Moją wyobraźnię najmocniej poruszyła jednak historia nieco zapomnianego sukcesu biznesowego w naszym regionie. To



trochę dziwne, że zapomnianego, wszak dotyczy numeru 1. na naszej liście, największej firmy regionu. W lokalnych mediach wielokrotnie powtarzane były już mity założycielskie wielu czołowych sądeckich przedsiębiorstw, pełne mniej lub bardziej podbarwionych anegdot. W potoku bieżących biznesowych informacji odeszła do muzeum postać założyciela największego tu przedsiębiorstwa – Tymbarku. Inżynier Józef Marek tworząc ówczesną Owocarnię w samym sercu limanowskich sadów, ani przez sekundę nie mógł marzyć, że po 90 latach będzie to największa firma bardzo aktywnego gospodarza regionu. Dzisiaj w gazecie wracamy do historii legendarnego inż. Marka, a opowiada ją dla Państwa – w wersji pełnej rodzinnych anegdot - jego prawnuczka, studentka sądeckiej ANS - Aleksandra Mrózek. Polecam! Być może w tej opowieści wielu sądeckich przedsiębiorców odnajdzie siebie i wątki podobne do swoich biznesowych początków. Józef Marek oświadczył zapałem oraz ideą jaką przyświecała jego misji, często nie tracił czasu na codzienne powroty do domu. Po prostu zasypiał na podłodze w tworzonej przez siebie spółdzielni, by rano jeszcze szybciej móc wrócić do pracy. Wątek spółdzielczości jest zresztą mocno obecny na łamach tego wydania DTS. Idea i misja banków spółdzielczych w naszym regionie jest jeszcze starsza niż społeczno-biznesowy pomysł Józefa Marka, a banki z charakterystycznym zielonym szyldem, coraz bardziej aktywne w lokalnym krajobrazie gospodarczym. Zapraszam do lektury!

**dts**<sub>24</sub>

### Wydawca:

Wydawnictwo DOBRE  
Sp. z o.o. 33-300 Nowy Sącz,  
ul. Żywiecka 25.  
ISSN 2082-209X.

### Redakcja:

„Dobry Tygodnik Sądecki”,  
www.dts24.pl,  
tel. 18 544 64 41,  
redakcja@dts24.pl

### Redaktor naczelny Wydawnictwa Dobre:

Wojciech Molendowicz,  
w.molendowicz@dts24.pl

### Redaguje Zespół:

Kinga Gruca,  
Iwona Kamieńska,  
Agnieszka Maćka,  
Adrian Maraś,  
Kinga Nikiel-Bielak,  
Ireneusz Pawlik,  
Natalia Sekuła,  
Michał Śmierciak,  
Gabriela Wolińska

### Redaktor senior:

Jerzy Widet

### Dyrektor Biura Reklam i Ogłoszeń:

Katarzyna Magiera,  
k.magiera@dts24.pl,  
tel. 530 032 633

### Biuro Reklam i Ogłoszeń:

Dorota Zając-Legutko, d.zajac@dts24.pl,  
Bożena Baran, b.baran@dts24.pl  
Beata Ziemia, b.ziemia@dts24.pl,  
tel. 889 020 766

### Dyrektor ds. kolportażu:

Mateusz Węglowski-Król,  
tel. 665 270 230

### Dyrektor Pionu

**Audio-Video**  
Piotr Gorzawski

### Dtp i grafika:

Adam Nowakowski

### Druk:

Colours Factory Sp. z o.o.  
ul. Wypoczynkowa 13  
64-920 Piła

# W NUMERZE

LISTA 100  
NAJWIĘKSZYCH FIRM REGIONU

45



BANKI SPÓŁDZIELCZE  
W MOCNEJ OFENSYWIE

53



CZŁOWIEK, KTÓRY DAŁ  
POCZĄTEK NAJWIĘKSZEJ  
FIRMIE W REGIONIE

27



SĄDECZANIN, KTÓRY NAJDALEJ  
DOJEŹDŹA DO PRACY,  
CZYLI 12 GODZIN W SAMOLOCIE

17



ŁĄCKO DOSTARCZA TYSIĄC TON  
JABŁEK MIESIĘCZNIE  
DO JEDNEJ TYLKO SIECI

31



FIRMA WIŚNIEWSKI NIE  
DOSTAŁA Z KPT 160 MLN ZŁ,  
ALE TYLE MUSI WYDAĆ

41



EDYTĘ ZE ŚWINIARSKA  
POZNAŁ CAŁY ŚWIAT

67





IAK DAWN



popcorn

karmel

*Chwile, do których wracasz*



## Pilna zmiana nazwy

Zapewne część z Państwa pamięta ze szkoły nazwy kolejnych przodków człowieka, kroczących dumnie na drodze ewolucji od australopiteka do homo sapiens. Ten ostatni to rzekomo aktualna forma ssaka naczelnego z rodziny człowiekowatych. Natomiast przyglądając się jakże licznym reprezentantom tego gatunku postuluję pilną zmianę jego nazwy, gdyż z rozumnością ma on coraz mniej wspólnego.

Bo jak nazwać myślącym gatunek, który świadomie rezygnuje z rozmnażania, a jednocześnie liczy, że za 30 lat ktoś będzie mu wypłacał emeryturę.

Który od pierwszych miesięcy ży-

cia daje dzieciom do ręki smartfony, a potem dziwi się, że nastolatki potrzebują leczenia odwykowego w zakładach zamkniętych.

Który wrzuca do pieca plastikowe butelki i jednocześnie narzeka na złą jakość powietrza.

Który nie widzi związku między obżeraniem się fast foodami i zwolnieniem z WF-u, a chorobą wieńcową i udarem niedokrwinnym.

Który uwierzył w bezstresowe wychowanie, a teraz załamuje ręce nad skalą poważnych zaburzeń psychicznych wśród młodzieży.

Który satyrę sprowadził do roasty i dziwi się, że tyle hejtu naokoło.

Który wybiera do władzy półgłówków i dziwi się, że nie jest lepiej.

Który do wszystkiego zaprzęga sztuczną inteligencję wyzbywając się przez to własnej.

Który myli piękno z botoksem.

Nie wiem skąd wziąć nową nazwę. Może ogłosić konkurs? Tylko trzeba się pospieszyć, póki po tej ziemi chodzą jeszcze jacyś homo sapiens nie tylko z nazwy.

### OGŁOSZENIE

Na podstawie art. 35 ust. 1 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (t.j. Dz.U. z 2024 r. poz. 1145 ze zm.), Burmistrz Piwnicznej-Zdroju informuje, że w dniach od 27.11.2025 r. do 17.12.2025 r. w siedzibie Urzędu Miejskiego Piwnicznej - Zdroju na tablicy ogłoszeń, wywieszony zostanie wykazy nieruchomości, stanowiących własność Miasta i Gminy Piwniczna-Zdrój, przeznaczonych do najmu, dzierżawy. Szczegółowe informacje można uzyskać w Urzędzie Miejskim w Piwnicznej-Zdroju, Rynek 20 lub tel. pod nr 18 334 77 12.  
Piwniczna - Zdrój, 30.11.2025 r.

**Tomasz Michałowski**  
Burmistrz Piwnicznej - Zdroju

## NAJWIĘKSZE PRZYCHODY W HISTORII

Newag, sądecki producent taboru kolejowego w trzech kwartałach 2025 r. odnotował przychody na poziomie 1,75 mld zł, co stanowi najwyższy poziom w historii firmy. To również wzrost o 629 mln zł w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku. Spółka wypracowała w tym okresie 265,6 mln zł zysku netto, czyli o 61,2 mln więcej niż w trzech kwartałach 2024 r. To wzrost o 333 procent. Jak podaje spółka w giełdowym komunikacie wynik „jest efektem planowej realizacji pozyskanych kontraktów.”

## SĄDECKI PRODUCENT WĘDLIN SPONSOREM WISŁY KRAKÓW

Firma Szubryt, producent wędlin tradycyjnych oraz dań gotowych został oficjalnym sponsorem piłkarzy Wisły Kraków, 13-krotnego mistrza Polski. Przedsiębiorstwo należące do Zbigniewa Szubryta już w przeszłości było w gronie sponsorów Wisły. Kilka miesięcy temu wędliniarski potentat rozważał możliwości zakupu Sandecji. W ramach podpisanej umowy sponsorskiej logotyp marki Szubryt pojawi się na spodenkach meczowych pierwszej drużyny Wisły Kraków. To symboliczne połączenie dwóch silnych, rozpoznawalnych marek, które łączy wspólna pasja, wartości i przywiązanie do Małopolski.



WYŻSZA SZKOŁA BIZNESU  
NATIONAL-LOUIS UNIVERSITY

# Studia, które kształcą przyszłych managerów

## STUDIA PODYPLOMOWE Z **ZAKRESU ZARZĄDZANIA**

- **Executive Master of Business Administration**
- **Master of Business Administration - MBA**
- **Master of Business Administration (w języku angielskim)**
- **Master of Business Administration - Przemysł 4.0**
- **Master of Business Administration - Zarządzanie w trzecim sektorze**
- **Master of Business Administration - Przywództwo i zarządzanie zasobami ludzkimi**
- **Master of Business Administration - Zarządzanie w ochronie zdrowia**
- **Master of Business Administration - Gospodarka obiegu zamkniętego**
- **Master of Business Administration - Zarządzanie marketingiem w erze cyfrowej**



Dział Rekrutacji i Marketingu  
**+48 18 44 99 100**

[www.wsb-nlu.edu.pl](http://www.wsb-nlu.edu.pl)

[rekrutacja@wsb-nlu.edu.pl](mailto:rekrutacja@wsb-nlu.edu.pl)



BARTOSZ SZAREK

Teraz, teraz, teraz

## Co możesz zrobić dziś, zrób jutro

Miałem w liceum polonistę. Człowieka, który wyglądał, jakby wyslizgnął się z kart powieści. Naście lat miałem wtedy, a on prowadził nas ku maturze labiryntem dymu i luster, teatrem cieni i oddziału zamkniętego. To był spacer

po gzymsie – pompowane przedziwną maszyną powagi i zgrywy tour de force; jakbyśmy uczestniczyli w seansie spirytystycznym, próbie odwagi wobec słów i znaczeń, którymi żonglował niczym ogniem i lodem. Obnosił się z tym za każdym razem – jak świeca, która chce dowieść, że ciemność można nazwać, dotknąć – ośwoić. Spotykaliśmy ludzi zamkniętych w klatkach własnych umysłów: psychopatów, pielgrzymów obłądu, ofiary własnych urojeń, aktorów bez sceny i bez widowni. A on rozświetlał tę ciemność prozą i poezją, szlifował kanty

epok – dawno wygasłych i dopiero rodzących się – z Mickiewicza i Schulza, z Miłosza i Kafki, z głosów, które wołały o człowieku z dna bebeczów więcej, niż z nieba płonnych nadziei. Robił to na różne sposoby: testami wielokrotnego wyboru, w których wszystkie odpowiedzi były jednakże, retoryką i morałem. Robił to kursywą kreatywności, rytuałem wyciągania drzazg spod paznokci. Wielu go nienawidziło, ja widziałem w nim przewodnika po króliczych norach – kręgach piekielnych, których próżno było szukać na stronach syntetycznych podręczników.

Do czego człowiek potrafi się posunąć, zaglądając w najciemniejsze zakamarki własnej duszy, kontrolował słowami: „Zawsze możesz zrobić to jutro”. To była myśl, że dopóki zwlekaś, dopóty wciąż masz przed sobą ten jeden świt, ten jeden oddech, tę jedną szansę, by zawrócić z drogi. On zawrócił z mojej, lecz jego słowa pozostały – jak echo kościelnego dzwonu w porannej mgłę, przypominając, że życie zawsze prosi o jeszcze jedną chwilę zaważania, o przygryzienie języka, o odwrócenie wzroku – o gest, który potrafi ocalić nas przed nami samymi.



ADAM NOWAKOWSKI

BetaVerse

## Pani Kasia vs. algorytm. (ROUND ONE)

Na Sądecczyźnie handel ma twarz. Znasz ją z imienia, pani Kasia zza lady, pan Jurek od śrubek. Wchodzisz, mówisz „dzień dobry”, ktoś rzuca „a jak tam dzieciaki?”, a potem dostajesz dokładnie to, czego potrzebujesz i jeszcze „na spróbowanie”. Tymczasem świat proponuje nową wersję tego rytuału: TikTok Shop. Sprzedaż bez ulicy, bez lady i bez czasu na small talk. Pstryk. Live. Kupon. Dziękujemy.

Nowy rok może nam przynieść wbudowany w TikToka sklep. Oglądasz live'a, ktoś pokazuje produkt, a Ty kupujesz bez wychodzenia z aplikacji, często z kuponem „tu i teraz”. W kilku krajach UE to już działa, w Polsce oficjalnej daty brak, ale branża głośno mówi o 2026. Dlaczego tak? Bo Europa właśnie smaruje regulacyjne tryby, a TikTok ma z Komisją Europejską kilka spraw do obgadania w ramach DSA (taki ręczny hamulec,

który zmusza duże platformy internetowe do dbania o bezpieczeństwo użytkowników, przejrzystość reklam i ograniczanie szkodliwych treści).

No dobrze, a jeśli to „wejdzie”? Co to znaczy dla nas, tutaj, między Dunajcem, a Kamienicą?

TikTok Shop to nic innego jak targ na żywo, tylko bez przeciągów. Sprzedawca staje przed telefonem, opowiada, miesza, rozpakowuje, próbuje, ktoś w komentarzach pyta „ile?”, ktoś inny pisze „biorę dwa”. Działa, bo obraz sprzedaje lepiej niż opis, a impuls wygrywa z namysłem. Zwykły sklep potrzebuje witryny, TikTok trzech sekund, żeby Cię złapać.

Czy to zagrożenie dla lokalnych sklepów? Oczywiście, że tak. Ale też szansa. Paradoks polega na tym, że z TikTok Shop korzystają równie chętnie mali jak duzi. Bo mały może nagle zrobić „telewizję” w telefonie, a duży ma budżet na kupony, które wciągają klientów jak czarna dziura. W krajach, gdzie Shop już ruszył, live'y wciągnęły część ruchu i portfeli z klasycznych marketplace'ów. Zaboli to głównie tych, którzy żyją z przekonania, że klient sam przyjdzie, bo zawsze przychodził.

Mały przedsiębiorca z Sądecczyzny ma wybór z gatunku „między młotem, a algorytmem”. Idzie w platformę, zasięg rośnie, kasa wpływa, ale marża chudnie, bo kupony, prowi-

zje i presja „taniej, szybciej, bardziej show”. Broni twierdzy, zostaje na swojej ulicy i w swoim e-sklepie, trzyma ceny, łapie stałych klientów... i patrzy, jak młodszy robią zakupy w trakcie jedzenia pizzy, bo „na live był kod -40 proc.”.

Dobra wiadomość. Jeśli umiesz opowiadać o swoich produktach: „to jest kurtka na badziewną pogodę”, „ten sernik to niedziela o 16:30 u babci”, wygrasz z generatorem EjaJ bla-bla. Ludzie kupią, bo uwierzą Tobie. Zła wiadomość. Kamera jest bezlitosna. Raz przynudzisz odpływasz.

Rewolucja nie polega na tym, że znikną sklepy. Znikną wymówki. „Nie stać mnie na reklamę”, a tu masz zasięg za film z telefonu. „Nie umiem w internety”, tu robisz live jak rozmowę z sąsiadem. Tak, zagrożenie jest realne. Presja na ceny, uzależnienie od algorytmu, mniej snu, więcej komentarzy w nocy. Ale szansa też jest realna, jeśli masz produkt z duszą i język, który potrafi nią zarządzać to algorytm ci nie zaszkodzi. Pomoże ci znaleźć.

Pytanie nie jest czy TikTok Shop zawita i do nas, tylko czy przyjmujemy go jako nową bramkę, przez którą wpuscimy ludzi do sklepu, marki, relacji? Bo pani Kasia zza lady też może robić live. „Dzisiaj drożdżówki wyszły nam jak... autorowi włosy. Sok gratis.” I handel znów ma twarz.

# Lista 100: chcieliśmy pokazać, jak duży wpływ mają przedsiębiorcy na rozwój regionu

Rozmowa z Ryszardem Florkiem, prezesem firmy Fakro i pomysłodawcą Listy 100 Firm Napędzających Sądecką Gospodarkę.

**- Muszę się Panu przyznać, że kiedy w 2011 r. zaproponował Pan, byśmy w DTS opublikowali Listę 100 Firm Napędzających Sądecką Gospodarkę, byłem może nie sceptycznie nastawiony do tego pomysłu, ale mój entuzjazm był... umiarkowany. Po 15 latach składam oficjalną samokrytykę - to był świetny pomysł!**

- Cieszę się, że po latach widać, że ten pomysł miał sens. Od początku chodziło

nam o coś więcej niż o sam ranking. Rankingów przedsiębiorców jest dużo, natomiast nasz ma specyficzną nazwę: Gospodarcze Lokomotywy Sądeckie. Lokomotywy, czyli nie wszystkie firmy, tylko te, które napędzają sądecką gospodarkę. Za takie uznaliśmy takie, które wytworzone tutaj produkty sprzedają poza Sądecką. Dzięki temu wypracowana przez Sądeczan wartość dodana zostaje sprzedana poza region, do nas zaś spływają pieniądze.

- ciąg dalszy strona 10





RYSZARD FLOREK

FOT. ARCHIWUM FAKRO

Wtedy pojawia się przestrzeń do rozwoju biznesu wtórnego - handel i usługi lokalne. Czasami te pieniądze „obrócą” nawet kilkukrotnie wewnątrz Sądeczyny, aż z chwilą - kiedy zakupimy produkty spoza regionu - znów wypłyną. Natomiast taki rodzaj biznesu, który powoduje napływ pieniędzy do danej wspólnoty, nazywany biznesem napędowym<sup>1</sup>. W literaturze ekonomicznej można znaleźć informację, że jedno miejsce pracy w biznesie napędowym generuje od 3 do 5 miejsc w biznesie wtórnym (handel i usługi lokalne). Czyli jedna lokomotywa ciągnie 5 wagonów. Jak tej lokomotywy nie będzie, to te wagony (biznes wtórny) nie pojadą, chyba, że chwilowo z górki. Ale tylko do czasu, aż te pieniądze na Sądeczynie się nie wyczerpią, ponieważ biznes wtórny częścią tych pieniędzy obraca na Sądeczynie, a część wyprowadza z naszej wspólnoty. Dlatego potrzebujemy naszych „Lokomotyw”, aby ściągały kapitał do naszego regionu.

**- Pytanie zasadnicze: w jakim celu powstała ta lista? Jaka była Pańska intencja i skąd pomysł?**

- Dobre pytanie: przekornie można by powiedzieć, że jej celem było to, żeby ludzie na Sądeczynie więcej zarabiali. A ponieważ pieniądze na wypłaty nie biorą się z bankomatu, tylko muszą być wypracowane przez pracowników, przedsiębiorców i cały aparat państwowy, wszyscy muszą

ze sobą dobrze współpracować, wtedy nasza sądecka gospodarka będzie bardziej efektywna i zdolna do konkurowania w Polsce, Unii Europejskiej oraz na świecie. Jednak aby ta współpraca była możliwa, musimy pozbyć się zawiści i wspólnie budować kapitał społeczny. W tym celu musimy sięgnąć po wiedzę z ekonomii obywatelskiej, zrozumieć mechanizmy gospodarki globalnej, jak działa wolny rynek nie tylko w produktach, ale również na rynku pracy, jak kapitał wpływa na średnią wynagrodzeń. Im większy majątek kraju (przedsiębiorców) na obywatela, tym wyższa średnia wynagrodzeń – to mówią dane statystyczne.

Kolejnym powodem, dla którego lista powstała, było pokazanie przedsiębiorców w innym świetle. Nie przez pryzmat ich majątku, ale przez to jak rozwijają swoje firmy, tworzą miejsca pracy oraz jak wpływają na lokalną gospodarkę.

Popularne i budzące emocje listy najbogatszych Polaków, publikowane przez wiele poczytnych tytułów medialnych, często wprowadzają czytelników w błąd. Rankingi te nie wyjaśniają, że podawane w nich olbrzymie kwoty majątku odzwierciedlają jedynie wartość hipotetyczną firmy, ocenę jej perspektyw. Firma czy przedsiębiorca tymi pieniędzmi nie dysponuje - tym bardziej nie są to środki leżące na prywatnych kontach. Chciałem, aby nasza sądecka

lista była inna - pozbawiona sensacji i niebudząca niepotrzebnej zawiści. Jej celem było pokazanie, jak wiele korzyści przynosi nam lokalny kapitał i lokalne firmy globalne. Chciałem, żeby ta lista zwracała uwagę na znaczenie polskich firm, bo to one są fundamentem rozwoju naszego kraju. To dzięki nim mamy nowe inwestycje i szansę na lepsze życie tutaj, a nie za granicą. Miałem nadzieję, że stanie się inspiracją również dla twórców ogólnopolskich rankingów - choć niestety tam częściej wygrywa sensacja.

**- Pierwsze edycje listy pokazały „koszt stworzenia miejsca pracy”. Czy mógłby Pan wyjaśnić czytelnikom co za wartość?**

- Podczas spotkań z politykami czy urzędnikami, zadaję pytanie ile kosztuje stworzenie jednego miejsca pracy w firmie produkcyjnej zdolnej do konkurowania na rynku globalnym. W odpowiedzi słyszę: 20-50 tys. zł. Wtedy mówię, aby dodali do tego kilka zer - będzie to prawidłowa odpowiedź. Na potwierdzenie odsyłam do ogólnodostępnych danych. Kiedy firma zagraniczna inwestuje w Polsce deklaruje określoną kwotę inwestycji oraz liczbę stworzonych miejsc pracy. Jak podzielimy jedno przez drugie to otrzymamy koszt stworzenia jednego miejsca pracy. W ostatnich latach głośno było o inwestycji firmy Intel.

- ciąg dalszy strona 12

<sup>1</sup> Biznes napędowy – w nomenklaturze ekonomicznej określanymi również jako biznes aortowy.



GRAND

G.O.A.T.



COSMOPOLITAN  
taste  
ICE CREAM



COSMOPOLITAN

*After hours, before dessert.*



## REHABILITACJA NA MIARĘ TWOICH POTRZEB

Kluczowe usługi:

- **Masaże**
- **Rehabilitacja:**
  - pourazowa
  - neurologiczna
  - przed i pooperacyjna
- **Rehabilitacja dzieci od 10 roku życia**

Świadczymy usługi finansowane przez pacjenta oraz osobowych i grupowych ubezpieczeń zdrowotnych.



RABATY DO  
**10%**\*

### KONTAKT:

Call center  
**18 479 10 80**

Strona internetowa  
**www.tukan.info.pl**

\*na usługi świadczone odpłatnie

Amerykianie zamierzali zainwestować 20 miliardów złotych i deklarowali zatrudnienie 2 tysięcy pracowników. Łatwo policzyć, że stworzenie jednego miejsca pracy przy tej inwestycji to koszt 10 milionów złotych. Intel to wyjątkowa, kosztowna inwestycja, a jeżeli mówimy o koszcie stworzenia miejsca pracy w biznesie napędowym, zdolnym do konkurencji na rynku globalnym - to właśnie mówimy o kwotach od miliona złotych do miliona dolarów.

#### - Robi wrażenie...

- A przedsiębiorca musi te pieniądze zarobić, bo dopiero wtedy może je zainwestować w rozwój firmy. Kiedyś w Fundacji „Pomyśl o Przyszłości” przygotowaliśmy zestawienie ile kosztuje miejsce pracy w firmach polskich, a ile u ich zagranicznych konkurentów. Analiza tych danych pokazała, że firmy zagraniczne dysponują 2-3 razy większym kapitałem na pracownika niż polskie firmy. A na wysokość wynagrodzenia pracownika ma wpływ nie tylko jego praca, wiedza, czy kwalifikacje, ale także kapitał firmy, w której pracuje. To jeden z powodów, dla których w Polsce nadal zarabiamy mniej niż w zamorskich krajach.

**- Przez 15 lat publikowania zestawienia pojawiały się firmy, które nie ukrywały, że ich ambicją jest znalezienie się na Liście 100. W rozmowach kulturalnych niektórzy przedsiębiorcy mówili, że dają sobie 2-3 lata, żeby się znaleźć na Liście.**

- Motywowanie przedsiębiorców do inwestowania w swoje firmy było jednym z naszych celów. Przedsiębiorca, inwestując w rozwój własnej firmy powiększa wspólne dobro, z którego korzysta całe społeczeństwo. W ten sposób powstają nowe, lepiej płatne miejsca pracy, firmy zyskują korzyści skali i stają się bardziej konkurencyjne, a podatki zasilały budżety państwa i gmin. To konkretne działania, które realnie rozwijają region i poprawiają poziom życia mieszkańców. Warto także podkreślić, że polscy przedsiębiorcy z biznesu napędowego wnoszą znacznie większy wkład niż zagraniczni inwestorzy.

**- Pojawiło się pojęcie efektu skali. Czy może Pan przybliżyć czytelnikom o co chodzi?**

- Efekt skali polega na tym, że im więcej firma produkuje i sprzedaje, tym jednostkowy koszt wytworzenia produktu jest niższy. Dzieje się tak dlatego, że przy większej produkcji i sprzedaży można taniej projektować, taniej kupować surowce, stosować nowe technologie, automatyzować linie produkcyjne

oraz posiadać dużo niższe koszty sprzedaży. Jeżeli dana firma ma większe korzyści skali niż jej konkurent może przeznaczyć więcej środków na wzrost wynagrodzeń. Może także obniżyć ceny swoich produktów utrzymując konkurencyjność na rynku. Odpowiednia skala jest także niezbędna do konkurencji na rynkach zagranicznych. Nasz region jak i cała gospodarka potrzebują rodzimych firm globalnych, aby się rozwijać i ściągać kapitał do kraju (biznes napędowy). Jeżeli porównamy dane statystyczne to kraje, które mają przewagę eksportu nad importem mają wyższe zarobki, a kraje które mają większy import od eksportu mają niższą średnią wynagrodzeń. Te reguły czasem zaburzają kredyty państwa lub samorządu, gdyż pieniądze chwilowo napływają, lecz później dwa razy więcej musi wypłynąć, bo zarówno kredyty jak i odsetki trzeba spłacić.

#### - Korzystają wtedy konsumenci

- Dokładnie. Aby to się stało potrzebujemy świadomych konsumentów. Nasza lista skierowana jest także do nich. Konsumenci podejmując decyzje zakupowe mogą wybierać produkty lokalne - wówczas dają szansę lokalnym firmom na rozwój. Ważne jest, aby zrozumieć, że kupując towar kierujemy nasze pieniądze w określonym kierunku. Jeśli popłyną za granicę, to już do nas nie wrócą. Pozostawiając swoje pieniądze w Polsce, inwestujemy w naszą wspólną, lepszą przyszłość. Kupując od polskiego producenta pozwalamy mu się rozwijać, osiągać efekt skali, dzięki temu jego produkty mogą być tańsze, dajemy mu szansę na konkurencję za granicą, gwarantujemy sobie miejsca pracy i w końcu wyższe wynagrodzenia, czyli wcześniej wydane pieniądze na produkt rodzimy w ten sposób do nas wrócą.

Mam nadzieję, że wśród czytelników są także urzędnicy. Im też dedykowana jest nasza lista. Nie zawsze zdają sobie sprawę z ogromnego wpływu, jaki mają na wzrost gospodarczy. W Fundacji podkreślamy, jak ważne w biznesie jest szybkie i „bez zbędnej zwłoki” załatwienie spraw urzędniczych oraz interpretacja prawa, w taki sposób, aby sprzyjała rozwojowi gospodarczemu. Czas przedsiębiorcy nie jest z gumy, a przedsiębiorca może przeznaczyć go albo na rozwój firmy albo na urzędnicze formalności. Wiadomo, które działanie sprzyja budowaniu zamożności. Czasami mam wrażenie, że niektórym urzędnikom chodzi o to, aby utrudniać przedsiębiorcom życie, a w praktyce ich działania obniżają średnią wynagrodzeń, a przecież nie po to ich wybieraliśmy. Administracja nie rozumie, że to od przedsiębiorców zależy

w dużej mierze rozwój polskich firm. Jak urzędnik może wpłynąć na wzrost PKB? Wiele rozmów z urzędnikami, politykami i żadnymi efektów. Stąd powstał postulat, przygotowany przez Radę Polskich Przedsiębiorców Globalnych (RPPG) odnośnie uzależnienia zarobków urzędników Państwowych od wzrostu PKB. Wtedy urzędnicy chcąc dbać o własny interes, musieliby mieć na względzie dobro polskiej gospodarki.

W FAKRO na przestrzeni 35 lat stworzyliśmy prawie 4 tys. miejsc pracy, a gdyby nam Państwo Polskie nie przeszkadzało, to tych miejsc byłoby 8000, a korzyści skali pozwoliłyby nam płacić 20-30 proc. więcej.

To bardzo boli jak sami sobie przeszkadzamy, a przecież jako kraj konkurujemy też z gospodarką chińską, która jest o wiele sprawniejsza od naszej i wspólnie też przegrywamy.

#### **- Czy ma Pan na myśli ostatnio głośną sprawę braku pozwolenia na budowę hali?**

- Między innymi, ale nie tylko. Chodzi również o drogi, czy parkingi. Natomiast w przypadku budowy hali pod produkcję schodów strychowych na rynek amerykański, brak współpracy ze strony prezydenta i urzędników spowodował, że musieliśmy zainwestować w USA, a nie tutaj w Nowym Sączu.

#### **- Skąd Pan wiedział, że lista 100 Największych Firm Regionu spotka się z takim zainteresowaniem odbiorców? Wydanie DTS z ubiegłoroczną edycją listy spotkało się z kolejnym rekordowym zainteresowaniem odbiorców. Po gazecie z tym wydaniem tylko w wersji elektronicznej sięgnęło blisko 100 tysięcy czytelników!**

- To świadczy o tym, że ludzie chcą wiedzieć o tym co dzieje się w regionie, jak rozwijają się nasze sądeckie firmy, ważne jest, aby szerzyć wiedzę gospodarczą i świadomość mieszkańców, jak ich codzienne decyzje, działania wpływają na rozwój regionu, a nawet na wzrost wynagrodzeń. Cieszę się bardzo z tego zainteresowania. Gratuluję także panu redaktorowi i całemu zespołowi DTS. To także wasza zasługa.

#### **- Pamiętajmy, że na przestrzeni lat oprócz tego, że lawinowo rosto za-**

#### **interesowanie Listą, nie brakowało również krytyków, którzy komentowali metodologię tego zestawienia. Coś by Pan zmienił w sposobie tworzenia listy?**

- Każdą inicjatywę można udoskonalać, bo wszystko się zmienia - firmy się rozwijają, gospodarka też wygląda dziś inaczej niż 15 lat temu. Ale nie w tym tkwi sedno. Najważniejsze, żeby zachować ideę, z którą ta lista powstała. Od początku chodziło o to, by pokazać, jak duży wpływ mają przedsiębiorcy na rozwój regionu, a nie o to, żeby dokładnie policzyć każde miejsce po przecinku. Metodologia jest narzędziem, a nie celem samym w sobie. Jeśli ta lista inspirowa, jednoczy i skłania do refleksji - to znaczy, że spełnia swoją rolę. A reszta? Zawsze można coś poprawić, ale nie o to tu chodzi.

Ta inicjatywa ma też wymiar wychowawczy. Ma uczyć myślenia gospodarczego - żebyśmy wszyscy, jako konsumenci i obywatele, rozumieli, że nasze codzienne decyzje mają wpływ na to, w jakim kraju żyjemy. Jeśli wspieramy rodzime firmy, to wspieramy też siebie nawzajem. Lista 100 ma właśnie przypominać, że sukces gospodarczy to efekt współpracy całej wspólnoty, nie pojedynczych osób.

#### **- Byli również tacy, którzy dzwonili do redakcji z kategorycznym żądaniem usunięcia ich z Listy. Co by im Pan odpowiedział?**

- Różne są podejścia. Niektórzy przedsiębiorcy wolą działać po cichu i to też jest zrozumiałe, gdyż zdają sobie sprawę z tego, że przy obecnej świadomości obywatelskiej taka lista może budzić negatywne emocje. Każdy ma prawo do prywatności i do własnego sposobu prowadzenia firmy. Zawsze jednak powtarzam, że ta lista nie ocenia, tylko docenia. To nie jest konkurs ani reklama - to po prostu forma podziękowania dla tych, którzy tworzą miejsca pracy, inwestują i przyczyniają się do rozwoju regionu.

Jeśli ktoś nie chce być na liście, szanuję to. Ale dobrze, żeby pamiętał, że obecność na niej to także wyraz zaufania i uznania społecznego. Dzięki takim firmom Sądecka rozwija się i ma swoją markę w Polsce. A przecież na końcu wszystkim nam chodzi o to samo, żeby ludzie mieli pracę, a region się bogacił.

- ciąg dalszy strona 14

## WYBIERZ DOBRY KIERUNEK STUDIUM W NOWYM SĄCZU



**- Jakie wnioski się Panu nasuwają, kiedy porównuje Pan listy z minionych 15 lat?**

- Przede wszystkim widać, jak bardzo region się rozwinął. Wiele firm, które 15 lat temu dopiero zaczynały, dziś działa na rynkach zagranicznych i z powodzeniem konkuruje z dużymi koncernami. To pokazuje, że na Sądectczyźnie mamy ogromny potencjał - ludzi ambitnych, pracowitych i zdeterminowanych. Widać też, że rosta razem z nimi świadomość gospodarcza. Coraz więcej osób rozumie, że silna gospodarka nie buduje się sama, że to efekt wspólnej pracy przedsiębiorców, pracowników, samorządów i konsumentów.

To właśnie jest kapitał społeczny - zaufanie i współpraca, które składają się na rozwój i dobrobyt. Te 15 lat pokazuje też, że polskie firmy potrafią się zmieniać, inwestować w nowe technologie i myśleć długofalowo. I to jest chyba najważniejszy wniosek, że potrafimy rozwijać się mądrze, a nie tylko szybko.

Na liście lokomotywy Sądectczyzny nie ma dużych sieci handlowych, gdyż te dla Nowego Sącza to typowy biznes wtórny, natomiast dla kraju skąd pochodzi ich właściciel stanowią biznes napędowy, bo pieniądze wyciągnięte z Nowego Sącza trafiają do kraju ich właścicieli i będą napędzać ich gospodarkę i wpływać na tamtejszą średnią wynagrodzeń. Większość firm z listy 100 trudno jednoznacznie przyporządkować do biznesu napędowego bądź biznesu wtórnego, gdyż na ogół działają w obu biznesach, gdyż część klientów mają z Sądectczyzny, a część spoza. Tylko żeby być zdolnym do produkcji eksportowej to najpierw trzeba zbudować siłę na własnym podwórku, bo łatwiej wygrywa się u siebie niż na wyjeździe. Dlatego te firmy z potencjałem eksportowym też znalazły się na tej liście.

**- Zachodzi domniemanie, że jest to jedyne tego rodzaju zestawienie w Polsce. O czym to świadczy? Sądectczyzna jest regionem wybitnie przedsiębiorczym czy to tylko jeden z lokalnych mitów?**

- Myślę, że to nie mit, tylko fakt. Sądectczyzna naprawdę jest wyjątkowa pod względem przedsiębiorczości.



RYSZARD FLOREK

FOT. ARCHIWUM FAKRO

Tu ludzie od zawsze byli zaradni, pracowici i przywiązani do swojej ziemi. Nie czekają, aż ktoś im coś da, po prostu biorą sprawy w swoje ręce. To jest nasza największa siła.

To, że lista 100 jest jednym z nielicznych takich zestawień w Polsce, też o czymś świadczy. Pokazuje, że u nas przedsiębiorczość traktuje się poważnie, że rozumiemy, jak ważną rolę odgrywa w rozwoju regionu.

Wielu Sądectczan prowadzi firmy nie dlatego, żeby „mieć”, tylko żeby coś stworzyć - miejsca pracy, produkty, które trafiają w świat, markę regionu. Ale żeby ta przedsiębiorczość mogła się dalej rozwijać, potrzebny jest dobry klimat gospodarczy i współpraca. Bo nawet najbardziej pracowici ludzie potrzebują stabilnych warunków - mądrego prawa, zaufania i wsparcia dla polskiego kapitału.

Sądectczyzna to świetny przykład, że tam, gdzie jest współpraca i odpowiedzialność, tam gospodarka rośnie.

**- Co stanie się z listą w przyszłości? Może warto stworzyć w kolejnych edycjach Listę 200 Największych Firm? Rywalizacja biznesowa podoba jest nieco do rywalizacji sportowej.**

- Sama liczba firm nie jest tu najważniejsza. Możemy mieć listę 100, 200 czy nawet 500 przedsiębiorstw, ale to, co naprawdę się liczy, to idea, jaka za tym stoi. Ta lista od początku miała jednoczyć, inspirować i pokazywać dobre przykłady, że sukces gospodarczy można budować uczciwie, konsekwentnie i z myśleniem o wspólnym dobru. Biznes przypomina sport - to właśnie konkurencja jest motorem rozwoju gospodarczego, a prawdziwą siłą staje się współpraca w jednej drużynie. Bo jeśli lokalne firmy rosną, tworzą miejsca pracy i inwestują tutaj, to cały region wygrywa. W Gospodarczych Mistrzostwach Świata jesteśmy jedną drużyną. A wtedy wygrywa też Polska.

ROZMAWIAŁ  
WOJCIECH MOLENDOWICZ

## Nowa era słyszenia: Jak nowoczesne aparaty słuchowe zwalczają „zmęczenie słuchowe”?

Życie z niedosłuchem wiąże się z chronicznym obciążeniem psychicznym i poznawczym. Dla osób niedosłyszących, codzienne, prozaiczne zdarzenia – takie jak zakupy w sklepie, wizyta u znajomych, spotkanie rodzinne czy rozmowa w hałasie ulicznym – stają się prawdziwymi wyzwaniami. Są one źródłem dodatkowego stresu i prowadzą do uczucia wyczerpania, które jest bezpośrednią konsekwencją nieustannej koncentracji. Fenomen ten, określany jako zmęczenie słuchowe, jest kluczowym, lecz często niedocenianym kosztem niedosłuchu.

We współczesnym świecie niedosłuch dotyka coraz młodsze osoby, aktywne zawodowo i nie jest związany jedynie z wiekiem. W środowisku pracy, które często charakteryzuje się hałasem, szybkimi interakcjami i potrzebą ciągłej uwagi, codzienna konieczność dekodowania mowy staje się niezwykle wyczerpująca. Długotrwałe utrzymywanie tego poziomu koncentracji bez skutecznego wsparcia technicznego staje się niemożliwe. Prowadzi to do chronicznego stresu, który wymusza na osobach niedosłyszących rezygnację z ambitnych stanowisk, ograniczenie interakcji zawodowych, a w skrajnych przypadkach, przejście na wcześniejszą emeryturę. Stanowi to nie tylko katastrofalny koszt dla jednostki, ale także nieodwracalną stratę kapitału ludzkiego dla gospodarki.

Trudności w komunikacji uruchamiają spiralę wycofania, która ma dalekosiężne konsekwencje psychologiczne. Początkowy dyskomfort związany z ciągłym nasłuchiowaniem i krępujące prośby o powtórzenie prowadzą do lęku i wstydu. Te emocje z kolei skutkują unikaniem interakcji i wycofaniem się ze wszelkich kontaktów.

Proces ten ma charakter łańcucha przyczynowo-skutkowego: nieleczona trudność w komunikacji utrwała negatywne mechanizmy psychiczne i społeczne, prowadząc do trwałego wykluczenia. Utrzymujący się stres, samotność i izolacja mają negatywny wpływ na samopoczucie i samoocenę, ostatecznie prowadząc do depresji. Osoby aktywne zawodowo często doświadczają tego problemu, ale to w szczególności w wieku senioralnym, obniżony nastrój i depresja są powszechnie obserwowane. Osoby starsze często starają się ukryć swój niedobór słuchu i izolują się od innych, unikają spotkań towarzyskich i rodzinnych, a także porzucają realizację pasji, co tylko potęguje stan wykluczenia.

Kluczowym elementem powrotu do pełnego funkcjonowania nie jest tylko zaopatrzenie w sprzęt, ale także akceptacja stanu słuchu. Izolacja i ukrywanie problemu są często wynikiem stygmatyzacji. Proces rehabilitacji wymaga osiągnię-

cia trzech kluczowych stanów psychicznych: pogodzenia się ze swoją niedyspozycją, zdobycia pełnej świadomości własnych możliwości i ograniczeń, a wreszcie – polubienia użytkowanego aparatu słuchowego. To psychologiczne otwarcie jest niezbędne, aby przerwać pętlę sprzężenia zwrotnego, w której opóźnienie protezowania utrwała negatywne wzorce psychospołeczne.

Celem nowoczesnych aparatów słuchowych jest zapewnienie bezwysiłkowego słyszenia poprzez odciążenie użytkownika od konieczności ciągłego skupiania uwagi w złożonych środowiskach akustycznych. Technologie te wykorzystują wielostrumieniowość, która aktywnie analizuje sytuację akustyczną, wykrywa partnerów rozmowy i tworzy „żywą przestrzeń słuchową”. Najnowsze rozwiązania w dziedzinie aparatów słuchowych zauszných typu RIC umożliwiają połączenie z praktycznie każdym urządzeniem obsługującym Bluetooth Classic. Dodatkowo dzięki wydajnemu akumulatorowi aparat może działać do 36 godzin, w tym do 5 godzin strumieniowania. Dla osób wymagających praktycznie niewidocznych aparatów słuchowych przewidziano również rozwiązanie w postaci aparatów wewnętrznych, zaprojektowanych tak, aby osadziły się głęboko w kanale słuchowym. Aparat wykorzystuje wbudowany akumulator litowo-jonowy, zapewniając do 26-28 godzin ciągłej pracy na jednym ładowaniu oraz wyposażony jest w kieszonkową ładowarkę-powerbank zapewniającą 4 pełne cykle ładowania.

Aby najlepiej skorzystać z nowości technologicznych i dobrać odpowiedni aparat najlepiej udać się do specjalisty, który oceni poziom rozumienia mowy i ustali poziom słyszenia.

W Nowym Sączu można skorzystać z pomocy dyplomowanego protetyka słuchu w Gabinetzie Amplifon na ul. Grodzkiej 5. Gabinet ten został wyróżniony międzynarodową nagrodą Charles Holland Award, która jest przyznawana raz do roku najlepszym specjalistom w zakresie audiologii i protetyki słuchu podczas uroczystej gali w Mediolanie. Gabinet posiada również rekomendację Polskiego Stowarzyszenia Protetyków Słuchu.

Wśród nowoczesnych aparatów każdy znajdzie coś dla siebie!

**Gabinet Amplifon**  
**Nowy Sącz, ul. Grodzka 5**  
**ZAPRASZA NA**  
**BEZPŁATNE BADANIE SŁUCHU**  
**ZAPISZ SIĘ: 784 416 334**



Podmiot prowadzący reklamę Amplifon Poland Sp. z o. o.

To jest wyrób medyczny. Używaj go zgodnie z instrukcją używania lub etykietą.

# Śmieszna sprawa, niechcący zmieniłem pracę, jadę do Japonii

Rozmowa z Marcinem Klimkiem,  
programistą w japońskiej grupie Rigaku.



FOT. ARCHIWUM PRYWATNE MARCINA KLIMKA

**- Marcin, masz chyba najdalej do pracy ze wszystkich ludzi w Nowym Sączu.**

- Chyba tak... Jakies 12 godzin w samolocie. Tak jest kiedy lecę z Warszawy, ale to nie najlepsze połączenie, bo ląduję na Naricie, czyli daleko od mojej firmy, która ma siedzibę w zachodniej części Tokio. Żeby się dostać do firmy muszę jeszcze jechać godzinę pociągiem do centrum miasta, gdzie mam pierwszą przesiadkę, a potem jeszcze jedną. Na dojazd w samym mieście do tych 12 godzin trzeba jeszcze doliczyć 2-2,5 godziny. Tokio to metropolia, z Tokio centralnym, gdzie znajdują się te wszystkie miejsca, które odwiedzają turyści, i mnóstwem mniejszych miasteczek. Ja siedzę akurat na obrzeżach...

**- Sprawiasz wrażenie, że masz Tokio w małym palcu? Kto nie był, może poczuć zawrót głowy, kiedy ogląda na filmach pulsowanie, rytm tej metropolii, nieustannie przelewające się ludzkie fale.**

- Nie da się mieć Tokio w małym palcu. A ja akurat uwielbiam oglądać takie filmy, o których mówisz, z tymi potokami ludzi.

**- Które nie wiadomo dokąd zmiierzają, a każdy fragment miasta wygląda bardzo podobnie do innych i masz poczucie, że jeśli się zgubisz, to nigdy już się nie odnajdziesz.**

- Trochę tak jest, ale wbrew pozorom, odnaleźć się jest bardzo łatwo. Po prostu szukasz stacji kolejowej. To zawsze dobry punkt orientacyjny. Przez 10 lat mojej pracy



FOT. ARCHIWUM PRYWATNE MARCINA KLIMKA

tam zauważyłem, że życie Japończyków toczy się wokół stacji kolejowych. Miasta skupiają się wokół stacji, one są centrum, a lokalizację jakichś miejsc najłatwiej wyznaczać ilością przystanków jakie masz do przejechania. Nawet ceny mieszkań zależą od odległości do stacji, co oczywiście ma sens. A ich transport kolejowy to prostu mistrzostwo świata. Generalnie Japonia jest bardzo ciekawym krajem i chyba nie tylko ja miałem takie odczucie podczas pierwszej wizyty. Jedziesz pierwszy raz i zachwyasz się nadzwyczajnym porządkiem, tym, że drzwi pociągu otwierają się dokładnie tam, gdzie stoją ludzie czekający w kolejce.

**- Ile czasu spędzasz w Tokio, kiedy jedziesz do pracy?**

- Różnie. Za pierwszym razem byłem półtora miesiąca, ale zwykle jest to krócej, kilka tygodni. Podczas kolejnych pobytów zacząłem zauważać te wszystkie rzeczy, które fajne są w Polsce i w Europie, a tam są za bardzo uporządkowane. Mam wrażenie, że efektem tego systemu jest mniejsza spontaniczność ludzi niż

u nas. Kiedy pojawia się problem, Polacy kombinują co z nim zrobić, a Japończycy muszą mieć instrukcję.

**- Jak trafiłeś do pracy w Japonii?**

- Przypadkiem, przez kolegę z Nowego Sącza Leszka Tarkowskiego. Leszek zrobił doktorat z fizyki w Polskiej Akademii Nauk, która współpracuje z AGH. Japońska firma Rigaku, w której ja teraz pracuję, poprosiła AGH, żeby studenci napisali dla nich jakieś oprogramowanie. Dziwne, bo nikt się nie garnął, by pokierować taką grupą. Tym sposobem dotarli do Leszka, a kiedy okazało się, że potrzebny jest również programista, Leszek zadzwonił do mnie. Pojechałem do Krakowa na rozmowy, a mój późniejszy szef Akito Sasaki objaśniał nam jakie są ich potrzeby.

**- Czym się zajmuje Rigaku?**

- To duża korporacja, która zajmuje się m.in. krystalografią, dyfrakcją rentgenowską, analizą struktury materiałowej i wszystkim wokół tego. Czyli kompletnie nie moja działka. Dla przykładu:

bierzesz próbkę materiału i potrzebujesz się dowiedzieć jak on wygląda w środku i do tego używasz dyfrakcji. To tak w skrócie.

**- Ale przecież jesteś programistą, nie inżynierem od krystalografii.**

- Tak, ale wiesz, kto to jest programista? Rzemieślnik, który każdemu robi to, czego on oczekuje. Potrzebowałem jakieś pół roku żeby nauczyć się podstaw krystalografii. No więc masz książki, siedzisz i uczysz się. Teraz jestem przy bardziej skomplikowanych tematach, takich jak optymalizacja potoku przetwarzającego dane z tomografii. Dla dociekliwych, praktyczne użycie odwrotnej transformaty Radona.

**- Jak się skończyło spotkanie z panem Akito Sasaki?**

- W pierwszy dzień rozmawialiśmy o Rigaku, a następnego dnia zapytał mnie i Leszka, kiedy możemy przyjechać do Tokio? Za trzy miesiące będzie dla was ok? Skończyliśmy rozmawiać, dzwonię do Karinki, mojej żony i mówię: „Wiesz, taka śmieszna sprawa, niechcący zmieniłem pracę, jadę do Japonii”.

**- A gdzie wtedy pracowałeś?**

- W Regionalnej Telewizji Kablowej w Nowym Sączu.

**- Spora zmiana.**

- Dla mnie to był jakiś kosmos. Nikt nawet nie poprosił o moje CV, tylko po prostu rozmawialiśmy. No i niedługo później faktycznie poleciliśmy do Japonii.

- ciąg dalszy strona 18

**- Nie zweryfikował w żaden sposób Twoich kwalifikacji? Przecież mogło się okazać, że cały Twój kontakt z informatyką to gra w Robbo na Atari.**

- Nie mam pojęcia. Może robił jakiś research na mój temat, ale nigdy go o to nie pytałem. Poza tym do tej pracy polecał mnie Leszek, z którym on wcześniej dużo rozmawiał, więc skoro miałem taką rekomendację, to dla niego nie byłem osobą przypadkową. Polecieliśmy...

**- I zdziwił się?**

- To nawet nie o to chodzi, chociaż znaleźliśmy się w samym środku kultury kompletnie odmiennej od naszej. Od lotniska opiekował się nami szef Akito, który akurat nie jest typowym Japończykiem, bo jest bardzo spontaniczny i kosmopolityczny. Miałem szczęście, że nie trafiłem do hotelu tylko do mieszkania dla pracowników firmy. Typowe maleńkie japońskie mieszkanie w Kabe, niedużym miasteczku wchodzącym w skład metropolitalnego Tokio. Ze stacji kolejki miałem jakieś 15 minut drogi, co mogłem wykorzystać np. do nauki japońskiego na słuchawkach. Fajne mieszkanie. Co ciekawe Japończycy wielkości mieszkań nie określają w metrach kwadratowych, ale w matach tatami.

**- Coś Cię zaskoczyło w nowym miejscu?**

- Nie miałem pralki. Z praniem musiałem chodzić do ulicznej pralni, która bynajmniej nie była japońskim szczytem technologicznym, tylko ponurą norą, w której zawsze część sprzętu była „out of order”. Jeździłem z tym praniem na rowerze, co było fajne, bo wrzuca-



FOT. ARCHIWUM PRYWATNE MARCINA KLIMKA

łem pranie i jechałem na zakupy.

**- Miałeś w Tokio rower?**

- Podczas pierwszego spotkania w Rigaku – ponieważ, jak wiesz, jestem gadułą - powiedziałem szefowi, że idę sobie kupić rower, bo wyczałem sklep z używanymi egzemplarzami. Więc szef zaprotestował i powiedział, że oni nam kupią rowery. No i kupili. Japoński rower miejski – dziadostwo, które zamiast hamulca ma skórzany pasek, który się zaciska przy hamowaniu. Kiedyś przy zjeżdżaniu z górki

ten pasek zaczął się palić. Średniowiecze.

**- W kraju wysokich technologii, w kraju produkującym kolarski osprzęt Shimano.**

- Takie jest wyobrażenie, ale można się zdziwić. Dla ciebie normalne jest, że przelew bankowy robisz z telefonu. A tam nie! Tam idziesz zrobić przelew do banku. Poza tym gotówka to podstawa! Od niedawna można tam płacić zbliżeniowo. Ale i tak nie wszędzie, tylko głównie w dużych marketach.

**- Jaki był początek**

**Twojej pracy w Tokio?**

- Bardzo fajny. Mielismy szkolenie z technologii, których oni tam używają. Kiedy nam to tłumaczył, nomen omen mój obecny szef – Akihiro Himeda, to Leszek usnął, a ja po dwóch godzinach zaproponowałem, żeby skończył, bo sobie to sam poprzeglądam i jak będę coś potrzebował to dopytam. Zasadniczo naszym zadaniem było rozwijanie programu Smart Lab Studio, czyli ich programu, do szeroko pojętej analizy danych z dyfrakcji rentgenowskiej. Chodziło o to, żeby dopracować funkcję PDF, która daje wiedzę statystyczną o odległości pomiędzy parami atomów – głównie w materiałach amorficznych.

**- Rozumiem, prosta sprawa!**

- No nie jest jakoś wybitnie skomplikowana. Mówiąc w skrócie miałem ich stare oprogramowanie wrzucić do nowego systemu. Ja to zrobiłem w dwa tygodnie, choć oni myśleli, że będę przy tym dłużej pewnie z pół roku.

**- Nie rozumiem, dlaczego oni musieli do tych zadań sprowadzać dwóch facetów z Polski?**

- Bo oni generalnie tak tworzą zespoły. Rozwój części oprogramowania robią w Japonii, ale do implementowania i optymalizacji wykorzystują ludzi z zewnątrz, najczęściej powiązanych ze środowiskiem naukowym. Poprzedni właściciel Rigaku, pan Hikaru, miał takie podejście, by dywersyfikować zadania, brać ludzi związanych np. z AGH i różnych środowisk akademickich.

**- Kiedy leciałeś pierwszy raz do Japonii 10 lat temu to myślałeś, że się z zwiążesz z Rigaku na tak długo?**

- Ja z zasady lubię się z miejscem pracy wiązać na dłużej. To nie może być krótki dystans. Przecież samo nauczanie się tych wszystkich rzeczy, które ja tam robię, zajęło mi trochę czasu. Po pół roku zrozumiałem krystalografię, ale to są tylko fragmenty większej całości. Oczywiście po tych 10 latach w Japonii robię dużo więcej niż tu opowiadam, bo równolegle pracuję w dwóch albo trzech zespołach. Dla przykładu – jeden z tych zespołów zajmuje się tomografią, tzn. projektują i produkują tomografy komputerowe. W najdawniejszych czasach istnienia firmy, czyli w latach 50. Rigaku zajmowało się głównie produkcją sprzętu do dyfrakcji. Z czasem rozwijały się komputery i analiza danych, więc w tym kierunku firma się rozwijała. Dzisiaj to przedsiębiorstwo z pogranicza hardware i software. Kiedy rozmawiam z kumplami z pracy, to mam wrażenie, że Rigaku ciągle nie zauważa, że jest już firmą softwarową.

**- Jest w Polsce odpowiednik Rigaku?**

- We Wrocławiu jest oddział firmy, zajmujący się dyfrakcją na monokryształach.

**- To dlaczego nie pracujesz w polskim oddziale firmy, tylko latasz do Tokio?**

- Nie mam pojęcia. Przecież ja nawet nie znam ludzi z tego oddziału. Rigaku kupuje firmy na całym świecie i na tej zasadzie powstał ich polski oddział.

**- A dlaczego musisz jeździć do Japonii, skoro możesz 99 procent pracy wykonywać zdalnie?**

- Dlatego, że jesteśmy ludźmi i musimy się spotykać. Kiedy pracuję z Nowego Sącza to w poniedziałki, środy i czwartki mam zdalne spotkania w firmie. Ale co to za spotkanie, po którym nie pójdziesz na piwo z kolegami z pracy. A kiedy jestem w Japonii to mamy mnóstwo spotkań i rozmów, w zasadzie cały dzień to są spotkania. Jeśli idę do biura na godz. 9 to mam dwie sesje spotkań, potem lunch, a po nim jeszcze dwa, albo trzy spotkania. Łatwiej jest w takiej wersji porozmawiać na temat przyszłości i planować. A po pracy idziemy uprawiać narodowy sport Japończyków

czyli jedzenie. I to jest jedna z najważniejszych tam rzeczy. Przychodzisz do knajpy i sam sobie gotujesz. Choćby taka potrawa jak okonomiyaki, czyli japońska pseudopizza. Dostajesz mąkę, jajka, kapustę, krewetki i coś tam jeszcze. Robisz to na wielkim podgrzewanym stole. Lubię to! Ale na przykład na początku nie jadłem w Japonii sushi.

**- Ponieważ?**

- Ponieważ to nie jest takie proste znaleźć dobre sushi, a poza tym dobre sushi jest bardzo drogie. Ale odkryłem na to sposób. Jeśli sklep jest czynny do godz. 21, to znaczy, że o 20 zaczyna się przecena, m.in. na sushi. Znacząca, bo ok. 30 proc. To spora oszczędność, ponieważ Japończycy nie płacą mi za to, że ja tam jestem. Pracodawca zapewnia mi tylko przelot, noclegi i transport.

**- Życie w Japonii, mam na myśli sklepy, czy restauracje, jest droższe niż w Polsce?**

- Porównywalne. Ale np. ciuchy są ostatnio absurdalnie tanie. Wszystko co mam teraz na sobie kupiłem w Japonii, bo to jest niemal połowę tańsze niż u nas. A w Polsce zarabia się nieco gorzej niż tam.

**- Co jeszcze lubisz w Japonii?**

- Oprócz jedzenia? Wspinanie. Kiedy jestem tam dłużej, chodzę na ściankę wspinaczkową, gdzie poznałem świetnych ludzi. Zabierali mnie na wspinanie w skałki i ciągle mamy dobry kontakt. Czego nie lubię? Japońskiej biurokracji! Mogliby sobie tu rączkę podać z Unią Europejską. Niektóre procedury trwają miesiącami.

**- A japoński pracoholizm i zostawanie w pracy długo po godzinach?**

- Moja firma jest po tym względem nietypowa. Jeśli pracujemy od 9 do 17, to niewiele osób zostaje dłużej. O 17:30 zwykle nikogo już nie ma. Pewnie w niektórych korpo faktycznie tak jest, że wypada siedzieć dopóki szef nie wyjdzie do domu. Od jakiegoś czasu obowiązuje zresztą ustalenie w firmie, które zakazuje zostawania w pracy po godzinach w jeden określony dzień w tygodniu. Ciekawe. Ale rząd również zaleca, by nie dopijać do końca zupy miso – uchodzącej za wybitnie zdrową – bo to, co na dnie talerza jest bardzo słone i najbardziej szkodzi. Ale ja akurat lubię ramen sojowy, z miso dużo mniej.

- ciąg dalszy strona 20

**ANS** AKADEMIA NAUK  
STOSOWANYCH  
W NOWYM SĄCZU

**WYBIERZ**  
DOBRY KIERUNEK  
**STUDIUM**  
W NOWYM SĄCZU



**6 WYDZIAŁÓW**

**34 KIERUNKI**

**sprawdź naszą ofertę**



**www.ans-ns.edu.pl**

**- Japończycy zostają po godzinach, a potem umierają z pracowania, albo śpią na stojąco.**

- Oni nawet mają na taką śmierć specjalną nazwę – karoshi. A z tym spaniem to jest ciekawa rzecz. W pociągu śpią niemal wszyscy. Mój pierwszy szef Akito Sasaki, kiedy jechaliśmy razem, potrafił usnąć na trzy przystanki. Kima sobie beztrąsko i nagle budzi się w odpowiednim momencie i wysiada. To efekt zmęczenia, ale zauważyłem, że prowadzą też coraz sensowniejsze życie rodzinne. Wiem, bo bywałem u Akito w domu, co nie jest takie oczywiste, bo Japończyk zasadniczo nie zaprasza cię do siebie.

**- Japończycy są skryci?**

- Powściągliwi. Są tacy, którzy pracują kilkanaście lat w firmie i nikt im nigdy nie powiedział, czy dobrze to robią. Ja też nigdy nie dostałem zwrotki czy dobrze coś robię. Skoro ciągle pracuję, to pewnie są ze mnie zadowoleni. Nikt nikogo nie chwali i nie rozmawia się o tym.

**- A jak wygląda czas, kiedy pracujesz z Polski?**

- O, to jest jedna z rzeczy, którą sobie cenię w pracy zdalnej. Nawet różnica czasu jest dla mnie wygodna. Kiedy rano o 9 naszego czasu mam spotkanie, to w Tokio jest 16 i to jest dla mnie bardzo wygodne. Dlaczego? Bo omawiam z nimi pewne rzeczy, chwilę potem oni idą do domu, a potem śpią. Jak mam z czymś problem i napiszę im o tym, to oni rano przyjdą do pracy - ja wtedy kładę się spać - to mi odpiszą i kiedy wstanę, to mam gotową odpowiedź. Problem jedynie w tym, że jestem pracoholikiem i czasami te pory mi się przesuwają. Lubię popracować w nocy, kiedy nikt mi głowy nie zawraca, jest cicho i nie dzwonią telefony. A przy okazji zahaczam o japoński poranek i jak trzeba to mogę na Teamsach z szefem porozmawiać.

**- Lubisz tę pracę, cieszysz się, że trafiłeś tam zawodowo?**

- Tak, tylko zarobki są... relatywnie słabe. Oczywiście, kwestia bardzo względna.

**- Nie zapytam Cię o konkrety, nie wypada.**

- Wiem, ale kiedyś mówiło się, że programista to jakieś kosmiczne pieniądze zarabia. Mityczny programista 15k. To nie ja. Bo ja się bardzo nie wpycham. Dzięki temu mam mniejszą odpowiedzialność, ale automatycznie godzę się na mniejsze pieniądze. No dobrze, zarabiam więcej niż przeciętny Polak, ale to nie jest Bóg wie jaka kasa.

**- Lubisz ich system pracy?**

- Nie wszystko. Mam kumpla, który pracuje dla Rigaku 20 lat, Białorusina, na co dzień mieszkającego w Warszawie. Kiedy się dziwiłem, że oni czasami zmieniają jakąś wcześniejszą decyzję i tego nie uzasadniają, to śmiał się, że oni nigdy nie mówią dlaczego coś się dzieje tak, a nie inaczej. Wielu rzeczy nie uzasadniają i tego po prostu nie wiesz. Mógłbym pewnie więcej zarabiać, ale nie lubię menedżmentu, zarządzania zespołami ludzi i związanej z tym odpowiedzialności. Lubię programować.

REKLAMA

## 30 lat doświadczenia

gwarancją dobrze wykonanej usługi!

**JK SZYBY**  
SAMOCHODOWE



### Oferujemy:

wymiana szyb samochodowych  
przyciemnianie szyb  
polerowanie szyb  
polerowanie reflektorów  
naprawa odprysków

Nowy Sącz, ul. Emilii Plater 7a

Pn. – pt.: 8.00 – 16.00

+48 502 144 020, 18 443 68 40

**- Ale życie towarzystwie w Japonii lubisz?**

- Bardzo. A znajomi z pracy lubią siadać w knajpie obok mnie przy stoliku, bo ja jestem strasznym gadułą, mogę gadać na każdy temat, a oni mają wtedy święty spokój i nie muszą się odzywać. Czyli jest tak, jak lubią.

**- Podobno alkohol też lubią w czasie wolnym.**

- Bardzo lubią, ale oni mają słabe głowy, tak jak ja. Dlatego lubię słabiutkie japońskie piwa, bo odpowiada mi ten smak, a mogę wypić nawet trzy. Kiedyś byłem w Sapporo i przywoziłem stamtąd buteleczkę japońskiej whisky. Miałem ją dla siebie na kilka miesięcy.

**- Mała buteleczka whisky wystarczyła Ci na kilka miesięcy? Jakby powiedział bohater pewnego polskiego filmu: słaby z ciebie herbatnik!**

- Ja nie piję, nie mam czasu na takie rzeczy. I rzecz najważniejsza: nie lubię używać alkoholu, bo za długo pracowałem nad zawartością mojej głowy, żeby ją uszkadzać przy użyciu jakichś syfiastych substancji.

**- Mówiąc prościej, cenisz i szanujesz swoje szare komórki!**

- Kurde, przecież to jest moja jedyna war-

tość! No, bo co innego? Zawartość mojej głowy jest moim jedynym kapitałem.

**- Ładnie to powiedziałeś.**

- Bo taka jest prawda. Lubię się czasami napić, ale trzeba szanować swój mózg.

**- Japonia jest fajna?**

- Mnie się podoba. Nawet mi nie przeszkadza ten ich porządek i kosmos kulturowy, jaki nas dzieli. To nie tylko geograficznie jest dla nas drugi koniec świata.

**- Niedawno polski minister finansów przypomniał słowa Lecha Wałęsy wypowiedziane 35 lat temu, że kiedyś będziemy drugą Japonią. I właśnie w tym roku osiągnęliśmy ekonomicznie ten poziom.**

- Być może, nie słucham polityków. Japonia ekonomicznie jest osobliwym krajem. Długo walczyli z deflacją, albo nic z tym nie zrobili. Pojęcie inflacji nie istniało, więc zarobki nie rosły, ale ceny też nie. Ostatnio pojawiła się inflacja i nawet ja ją zauważam, choćby w ulicznych automatach, których jest miliard. Kiedyś na wodę mineralną wystarczało 100 jenów, teraz trzeba wrzucić 130. Ale to akurat znamy z Polski.

ROZMAWIAŁ  
WOJCIECH MOLENDOWICZ



FOT. ARCHIWUM PRYWATNE MARCINA KLIMKA

# LUMENART

atelier of light



Zdjęcia: Maja Bułkowska

Jak mówią Kasia i Paweł:

„We will light up your world... like nobody else!”

WWW.LUMENART.PL, [biuro@lumenart.pl](mailto:biuro@lumenart.pl)  
ul. Kopernika 10 33-300 Nowy Sącz

Światło to barwy, tekstury i cienie. Bez nich nawet najlepsze wzornictwo nie będzie zauważone dlatego rola światła w designie jest tak istotna. Doskonale wiedzą o tym Kasia i Paweł z LUMENART Atelier of Light oraz uznani projektanci wnętrz i inwestorzy, którzy korzystają z ich usług. Atelier kompleksowo obsługuje inwestycje, biura projektowe i indywidualnych klientów. Świadczy usługi od projektu oświetlenia, obliczeń fotometrycznych, aranżacji i symulacji światła przez konsultacje oświetleniowe, dobór opraw i rozwiązań technologicznych po dostawę i obsługę posprzedażową.

„To niesamowite, że zmieniając oświetlenie da się tak odmienić całe wnętrze”, mówi każdy, kto postawił na projekt oświetlenia autorstwa Pawła. Pełni humoru, zaangażowania i pasji tworzą już od ponad 10 lat.

Zresztą oceńcie sami. Zdjęcia przedstawiają wnętrza pięknego hotelu Warszawier, zlokalizowanego w sercu krakowskiego Kazimierza, któremu LUMENART towarzyszył od samego początku. Oświetlenie Hotelu jest funkcjonalne, podkreśla kluczowe elementy designu, a gdzie trzeba, gra cieniem. Nadaje to pomieszczeniom niepowtarzalny klimat przy wykorzystaniu lamp najlepszych światowych projektantów i marek.

# Człowiek, który dał początek największej firmie w regionie

**JÓZEF MAREK** - inżynier sadownictwa, nazywany też „czarodziejem sadów”. Człowiek, który dosłownie odmienił krajobraz naszego regionu. Pionier spółdzielczości na ziemi limanowskiej i Sądecku. Ojciec założyciel Spółdzielni Owocarskiej w Tymbarku w 1936 r., obecnie przedsiębiorstwa zajmującego 1. miejsce na publikowanej w tym wydaniu liście 100 największych firm regionu.

Niezwykle barwna postać, potrafił zaskakiwać otoczenie w najmniej spodziewanych sytuacjach. Człowiek tak pochłonięty swoją pasją i misją tworzenie, że nie zauważał, spraw najprostszyc i najbardziej oczywistych. Pójście do wojska własnego syna zauważył po... pół roku, na dziury w spodniach, w których chodził, nie zwrócił uwagi wcale. Z cegieł zgromadzonych na budowę własnego domu postawił stację kole-

jową w Piekiełku. Paradoksalnie - szybki pociąg na powstającej trasie Podłęże - Piekiełko nie będzie się w przyszłości zatrzymywał na tej stacji. W rodzinnych opowieściach do dzisiaj przetrwała anegdota, w jakich okolicznościach powstał pierwszy sok w Tymbarku. Nikt wówczas nie mógł przypuszczać, że domowy eksperyment z wiśniami da podwaliny pod stworzenie w przyszłości spożywczego potentata.

O inż. Józefie Marku, swoim pradziadku pisze **ALEKSANDRA MRÓZEK**, studentka II roku kierunku Public Relations i Reklama na sądeckiej Akademii Nauk Stosowanych:



Temat rozbudowy małopolskiej kolei jest od wielu miesięcy jednym z najgorętszych. Linia Podłęże - Piekiełko jest na ustach wielu mieszkańców regionu, a nawet Małopolski. Mimo, że linia już w samą nazwę wpisane ma Piekiełko nie doczekamy się tam stacji. Najbliższe przystanki będą w Limanowej i Tymbarku. Dla mnie osobiście jest to mocno niesprawiedliwie, ponieważ do budowy stacji w Piekiełku znacząco przyczynił się mój pradziadek - inżynier Józef Marek, choć sam nawet nie mieszkał w tej miejscowości. Jeśli nazwisko Józef Marek niewiele komuś dzisiaj mówi, to o Tymbarku - miejscowości i firmie - słyszeli chyba wszyscy. Z samą stacją i pradziadkiem wiąże się dość zabawna historia, która opowiadana jako anegdota nie tylko

w rodzinnym gronie zwykle wywołuje uśmiech, ale również zadumę. Dziadek Marek - bo tak zwykliśmy go nazywać u nas w domu - wspomnianą stację w Piekiełku, zbudował używając cegieł, które przygotował wcześniej na budowę własnego domu! Już tylko ta historia ukazuje, że inżynier Marek był niezwykle ciekawym człowiekiem, dobrym duchem lokalnej społeczności. Stanisław Wcisło, w swojej książce o Józefie Marku, napisał: „I tak chodził Marek po tymbarskiej ziemi, gdzie gaworzył sobie z gązdam i wszystkim, zaś gdzie tylko w polu noga jego stała, wkrótce jabłoneczka nowa zakwitła”.

Przywołam tu historię, która opowiadana jest „od zawsze” w naszej rodzinie, a mówi o pierwszej w historii próbie wyprodukowania sło-

zonego soku z wiśni. Gotowanie odbywało się wtedy na wolnym powietrzu. Całemu przedsięwzięciu przyglądało się kilku współpracowników dziadka i jego ciotka. Proces produkcyjny pierwszego soku był niezwykle prosty: kociołek z sokiem wiśniowym zawieszony był nad ogniskiem. Ot, i tyle! W miarę upływu czasu kociołek z zawartością nagle zaczął się nagrzewać, a wkrótce po tym gotować i w finale kipieć. Marek próbował bezskutecznie mieszać sok, ale kipieniu nie było końca. Dziadek wtedy zaczął błagać ciotkę o pomoc, a ta zawyrokowała krótko: należy schłodzić wywar! Dziadek Marek niewiele myśląc chwycił kubeł z wodą, która służyła do mycia rąk i chlusnął nią do kociołka. Sok przestał kipieć!

- ciąg dalszy strona 25

 WIŚNIOWSKI

Rabaty do

**35%\***

Zamów teraz,  
odbierz nawet na wiosnę!



To, co **najlepsze na zimę!**

• Promocja na wybrane produkty, szczegóły w regulaminie na [www.wisniowski.pl/oferta-specjalna](http://www.wisniowski.pl/oferta-specjalna)

Dziadek dodał do niego odliczoną dokładnie ilość cukru, spróbował, a potem zadowolony nalał wszystkim zgromadzonym komentując krótko: „Pijcie socek, bo je bardzo dobry”.

Dziadek był zresztą niewyczerpanym źródłem rodzinnych anegdot, które świadczą, że jego głowa wypełniona była ideami sadowniczymi oraz spółdzielczymi, więc na uwagę dla rzeczy przyziemnych nie było tam już specjalnie miejsca. Kiedyś pradziadka Marka, zainteresowała nieobecność syna Jana, którego nie widział w domu już od pewnego czasu. Poruszony zapytał o to swoją żonę Helenę, zmartwiony co się dzieje z synem? Babcia Markowa uświadomiła mu, że Janek jest już od pół roku w wojsku. Józef Marek uspokoił się i skwitował krótkim: „Acha, to jest w wojsku”. To pokazuje, jak był zapracowany, niezbyt często bywał w domu i wyraźnie nie był na bieżąco z rodzinnymi sprawami.

Z opowieści wiem też, że kiedyś pracownicy administracyjni „Owocarni” – pierwsza nazwa zakładów w Tymbarku - postanowili złożyć się na nowe spodnie dla dziadka. Te, które nosił miały już więcej dziur niż materiału. Pracownica sekretariatu, pani Marysia, sporządziła listę pracowników i ruszyła, aby zebrać odpowiednią kwotę. Zaczęła od dyrektora, a następnie dotarła do biurka pradziadka, który zapytał: „Na cóż to zbieros dziopino?”. Kobieta nie odpowiedziała, ale na kartce wyraźnie widniał napis „Na nowe portki dla inż. Marka”. Jednak Józef Marek całkowicie zignorował intencję zbiórki, podpisał listę i wręczył odpowiedni datek mówiąc: „Jak dla bidoka to trza”. Pracownicy mieli z tego śmiechu co niemiara. Śmiał się również dziadek, kiedy wręczono mu spodnie dla wspomnianego „bidoka” i przypomnieli moment zbierania na nie pieniądze.

Krótko postaram się przybliżyć Czytelnikom kim jest postać inżyniera Józefa Marka. Celowo użyłam słowa „jest”, bo mimo, że dziadek zmarł blisko 70 lat temu, to do dziś można podziwiać to, co po sobie pozostawił. Dziadek, mimo iż pochodził z Budzowa k. Kalwarii, bardzo moc-

no był związany z Limanowszczyzną. W wieku 16 lat zgłosił się do Legionów Polskich gdzie służył w II Brygadzie w 2. Pułku Artylerii Legionów pod dowództwem gen. Józefa Hallera. Po rozwiązaniu Legionów został wywieziony na Węgry, a następnie wcielony do armii austriackiej, żeby po upadku cesarstwa wrócić do domu dosłownie na tydzień, a potem wziąć udział w walkach o Lwów. Nie ma co ukrywać, że dziadek Marek nie umiał długo siedzieć w jednym miejscu. Kontynuował edukację dopiero gdy armia Hallera została rozwiązana. Zdobył tytuł inżyniera na Uniwersytecie Jagiellońskim na Wydziale Rolnym i Ogrodnictwa. I to właśnie tam zaczął się ten rozdział jego życia, który odcisnął największy ślad w regionie.

Józef Marek po zakończeniu studiów wrócił na Limanowszczyznę i został instruktorem sadownictwa, a następnie wykładowcą w Górskiej Szkole Rolniczej w Łososinie Górnej dzięki nawiązaniu bardzo - nomen omen - owocnej współpracy z Janem Drożdżem. Obok swojego domu wraz z żoną Heleną założył sad, który - może już nie taki okazały - ale rośnie tam do dziś. Wcześniej ten sad umożliwiał demonstrację okolicznym chłopom wielu zalet tzw. gospodarki piętrowej. Polegała ona to na tym, że drzewka sadzone były w szeroko rozstawionych rzędach, co dawało możliwość uprawiania między nimi innych roślin. Dodatkowo dziadek Marek hodował mrozooodporne odmiany drzewek owocowych, co w tamtych czasach było absolutną innowacją.

Tak dochodzimy do roku 1936, który był przełomowy, bo to wtedy powstała Podhalańska Spółdzielnia Owocarska, dzisiaj znana jako Tymbark S.A.. Warto też wspomnieć, że dziadkowi pomagał mgr Józef Kulpa i dr Józef Maćko, a ludzie nazywali ich „trójcą Józefów”. W tamtym okresie inż. Marek praktycznie nie wychodził ze Spółdzielni. Zdarzało mu się spać tam na ziemi przykryty czymkolwiek co było pod ręką. Jadał razem ze swoją żoną, bo cenił sobie wszystkich ludzi i traktował ich równo. Tutaj wspomnę historię, którą opowiedziała jedna z kucharek.

- ciąg dalszy strona 26

**ANS** AKADEMIA NAUK  
STOSOWANYCH  
W NOWYM SĄCZU

**WYBIERZ**  
DOBRY KIERUNEK  
**STUDIUM**  
W NOWYM SĄCZU



UCZELNIA  
PUBLICZNA

BEZPŁATNE  
STUDIA  
STACJONARNE

STUDIA  
NIESTACJONARNE

sprawdź naszą  
ofertę



[www.ans-ns.edu.pl](http://www.ans-ns.edu.pl)

Kobieta podała wszystkim jedzenie w blaszanych miskach, dziadek natomiast dostał na talerzu. Dla niej to było dość oczywiste, że właściciel powinien jeść „lepiej”, na tyle, na ile było to możliwe w tamtych czasach. Jednak Józef Marek oburzył się, nie przyjął talerza i powiedział: „My wszyscy jednacy, przynieś dziewczce na misce”. Niestety rozbudowę zakładu wstrzymała II wojna światowa. Ale i wówczas dziadek nie pozostawał bierny. Działal w ruchu oporu, a w 1944 r. został aresztowany przez gestapo.

Po wojnie kontynuował pracę w Tymbarku, ale w 1949 r. spółdzielnię upaństwowiono, a wszystkie szkółki sadownicze zostały zlikwidowane. Cała jego praca została zaprzeczona. Skoro jednak przeszliśmy już przez tyle historii to wiemy, że Józef Marek był prawdopodobnie ostatnią osobą, która się poddaje. Zatem gdy wrzucili go drzwiami, on wrócił oknem. Założył w Mszanie Dolnej gospodarstwo ogrodnicze, a następnie zainicjował w Porębie Wielkiej powstanie spółdzielni letniskowo-uzdrowskiej.

W 1956 r. otrzymał propozycję kandydowania do Sejmu PRL, co uznał za ogromną szansę, którą zresztą świetnie wykorzystał. Rok później został bezpartyjnym posłem i dzięki jego staraniom doszło do reaktywowania spółdzielni w Tymbarku, a sam został jej prezesem. Odrodził się niczym feniks z popiołów.

Niestety historia życia dziadka zakończyła się rok później. Wczesnym rankiem, kiedy wstał z łóżka nastąpił atak serca, który zatrzymał jego bicie na zawsze. Wieść o śmierci dziadka rozniosła się błyskawicznie. Ta informacja dotarła nie tylko na Limanowszczyznę, ale rozeszła się po całym kraju, a nawet poza granice. To, kim był Maruś dla lokalnej społeczności – bo tak nazywali go również najbliżsi – można było zobaczyć w dniu jego pogrzebu. Takich tłumów jak te, żegnające inżyniera Marka oraz takiej żałoby i płaczu Tymbark dotąd nie widział. Trumna z ciałem dziadka została wystawiona na widok publiczny, aby przyjaciele i rodzina mogli się



JÓZEF MAREK

FOT. KRAJOWA RADA SPÓŁDZIELCZA

z nim pożegnać. W praktyce było to niemożliwe, ponieważ wielki tłum usiłował zrobić to samo. Ludzie szeptali między sobą, że „Maruś więcej nie będzie już godoł”, nie uśmiechnie się, nie pocieszy. Ludzie żegnali nie tylko pracodawcę, ale też ojca, dobrodzieja, opiekuna i przede wszystkim przyjaciela.

Na koniec pozwolę sobie zacytować fragment z książki dr. Józefa Maćko pt. „Góry zakwitną sadami”, napisaną dla uczczenia pamięci

mojego pradziadka: „[...] Stali zadumani, panując nad wzruszeniem i nie przestawali przypominać sobie, jak Marek pracował z nimi i jakim był człowiekiem. Wszyscy wiedzieli, że Marek był ich, że do nich należał. Ubolewali serdecznie, że nie był za życia doceniany tak, jak mu się to należało i nie był kochany tak, jak na to zasługiwał. Wiedzieli, że dużo więcej można by było społeczeństwu zdziałać za życia Marka, gdyby mu nie rzucano pod nogi tylu kłód”.

ALEKSANDRA MRÓZEK

# Pasja ludzi pracujących w zakładzie i szacunek dla założyciela

Rozmowa z Dariuszem Czechem  
- dyrektorem generalnym zakładów  
Beverages, Grupa Maspex.

**- Panie dyrektorze, jestem świeżo po lekturze rodzinnych wspomnień prawniczki inżyniera Józefa Marka i jej opisu, jak powstał pierwszy sok wyprodukowany w Tymbarku. Gdyby miał Pan opowiedzieć założycielowi firmy, co wydarzyło się w tzw. Owocarni przez minione dziewięćdziesiąt lat, jak ująłby Pan ten proces?**

- Warto zacząć od tego, że przez cały okres działalności zakład przechodził różne etapy. Początki to spółdzielnia i czasy Józefa Marka, potem okres okupacji, a po wojnie – włączanie zakładu w różne struktury przedsiębiorstw państwowych. W 1999 r. jego akcje zostały kupione przez firmę Maspex i od tej pory zakład działa w strukturach prywatnych.

**- Ujmując to określenie nieco w cudzysłów można ten moment nazwać „erą nowożytną” firmy z Tymbarku?**

- Tak, to była istotna zmiana, fundamentalna dla dalszych losów

firmy. Zmieniło się podejście i filozofia prowadzenia przedsiębiorstwa. Można powiedzieć, że zmieniło się niemal wszystko, natomiast jedno pozostaje bez zmian: pasja ludzi pracujących w zakładzie i szacunek dla dzieła założyciela Józefa Marka. To, co się zmieniło, to strategia właścicieli – reinwestowanie zysków i ciągły rozwój. Maspex nie „przejechał” zysków. Podstawą działalności jest inwestowanie w zakład i jego rozwój. Maspex od momentu przyłączenia Tymbarku zainwestował w markę ponad 800 mln zł oraz przeznaczył 850 mln zł na inwestycje produkcyjno-logistyczne. Najnowszą jest otwarte w tym roku nowoczesne centrum logistyczno-magazynowe. Dzięki wszystkim inwestycjom moce produkcyjne zakładu wzrosły z 90 mln litrów w 1999 r. do ponad 360 mln litrów w 2024 r. Równocześnie pięciokrotnie zwiększono skalę przetwórstwa – z 14 tys. ton owoców w tłoczni do 70 tys. ton rocznie.

- ciąg dalszy strona 28



**M.R.**  
MĘSKA RZECZ

**WYPOŻYCZALNIA  
GARNITURÓW  
I SMOKINGÓW**

**350 ZŁ**

**ZA 4 DNI  
CZYSZCZENIE  
W CENIE.  
DODATKI GRATIS**

**OFERTA DLA BIZNESU  
WYNAJEM  
DŁUGOTERMINOWY  
GARNITURÓW**

ZAPYTAJ O OFERTĘ

**SALONY  
MĘSKA RZECZ**

CH GOŁĄBKOWICE, POZIOM 1  
NOWY SĄCZ  
UL. PRAZMOWSKIEGO 11

TEL.  
508 102 722

MAIL  
KONTAKT@GARNITURYNOWYSACZ.PL



DARIUSZ CZECH

FOT. ARCH. MASPEX

**- Czy można to porównać z pierwotną ideą jaka przyświecała spółdzielcom z Tymbarku? Z jednej strony zakład miał być ważnym źródłem utrzymania dla sadowników, z drugiej zakładał rozwój wspólnego przedsięwzięcia?**

- Realia własnościowe są inne, ale idea bardzo podobna. Nadal współpracujemy z lokalnymi plantatorami i ta współpraca jest wielopokoleniowa. Znam większość dostawców, a ich kolejne pokolenia przywożą owoce do Tymbarku. Zakład w Tymbarku współpracuje ze 160 dostawcami surowców m. in. z ziemi limanowskiej i okolic Sandomierza.

**- I mimo, że firma jest częścią dużej grupy kapitałowej, przywiązanie do tradycji sprzed dziewięćdziesięciu lat nadal jest ważną cechą działalności?**

- Bardzo ważną. Tymbark stoi na tradycji, na historii spółdzielni i dziele Józefa Marka. To nie jest „kolejna fabryka”. To miejsce z historią i to jest silnie odczuwalne wśród ludzi. Obok rozwoju infrastruktury, Maspex konsekwentnie buduje siłę marki Tymbark – prowadząc kampanie reklamowe i rozwijając ofertę produktową. W działania marketingowe zainwestowano już ponad 800

mln zł, czego efektem jest dynamiczny wzrost udziałów rynkowych marki – z 6 proc. w 1999 r. do 43 proc. obecnie (źródło: Maspex za Nielsen, MAT grudzień 2024).

**- W tym wydaniu DTS, gdzie ukaże się nasza rozmowa po raz 15. publikujemy listę stu największych firm Sądeczczyzny. Tymbark kolejny rok z rzędu jest liderem tego zestawienia. A dodać trzeba, że konkurencja jest bardzo duża. W regionie działa wiele prężnych przedsiębiorstw, że wymienię tylko te z czołówki listy, jak: Newag, Fakro, Wiśniowski, Koral. Czy takie zestawienia są dla Państwa ważne?**

- To wyróżnienie jest dla nas ważne, ponieważ odzwierciedla nie tylko nasze wyniki finansowe i skalę rozwoju, ale przede wszystkim zaangażowanie całego zespołu oraz zaufanie naszych klientów i partnerów. Sukces firm, w gronie których się znaleźliśmy potwierdza, że Małopolska to doskonałe miejsce do prowadzenia i rozwijania biznesu. Region Sądeczczyzny to miejsce o niezwykłym potencjale gospodarczym, gdzie obok nas rozwijają się tak znakomite firmy jak Newag, Fakro, Wiśniowski czy Koral – liderzy w swoich branżach, z którymi dzieli-

my pasję do innowacji, tradycji oraz rozwoju wykraczającego poza granice Polski, czy Europy.

Takie zestawienia motywują nas do dalszej pracy, rozwoju firmy oraz marki Tymbark. Potwierdzają, że obraliśmy właściwy kierunek, a to co robimy ma wartość dla konsumentów, partnerów biznesowych oraz lokalnej społeczności. Cieszymy się, że możemy być częścią tak dynamicznego regionu i przyczynić się do jego wzrostu.

**- Na liście wyróżnia Was m.in. to, że eksportujecie swoje wyroby do blisko pięćdziesięciu krajów. To z pewnością rekordowa liczba wśród firm z regionu. Wrażenie robi również ciekawostka, którą podajecie na swojej stronie internetowej: co sekundę dwie osoby czytają hasło spod kapsla Tymbarku. Czy taka skala sukcesu pozwala patrzeć w przyszłość z niezmiąconym spokojem?**

- Sukces to efekt wielu czynników. Nie wiemy, co przyniesie przyszłość, ale nie czekamy na nią biernie, staramy się kreować trendy konsumenckie. To element naszej strategii i misji. Dziś marka Tymbark to nie tylko soki i napoje, ale również musy, a nawet mleka roślinne Tymbark Just Plants.

**- Branża spożywcza jest dziś bardzo wymagająca, a walka o miejsce na sklepowej półce zaciekle.**

- Owszem, branża jest trudna, ale konkurencja napędza nas tylko do rozwoju. Bardziej niż naturalna konieczność codziennego konkurowania martwią mnie jednak obciążenia fiskalne, system kaucyjny i nowelizacja ustawy cukrowej, która zwiększy koszty producentów. A wspomniana sklepowa półka jest szeroka, więc musimy stale proponować coś nowego.

**- Osobiście pamiętam czasy, kiedy sok z czarnej porzeczki Tymbarku był produktem premium, a jednocześnie nie miał poważniejszej konkurencji w Polsce. Działo się to w czasach, kiedy reklama nie była potrzebna, bo każda ilość butelek soku z czarnej porzeczki sprzedawała się natychmiast.**

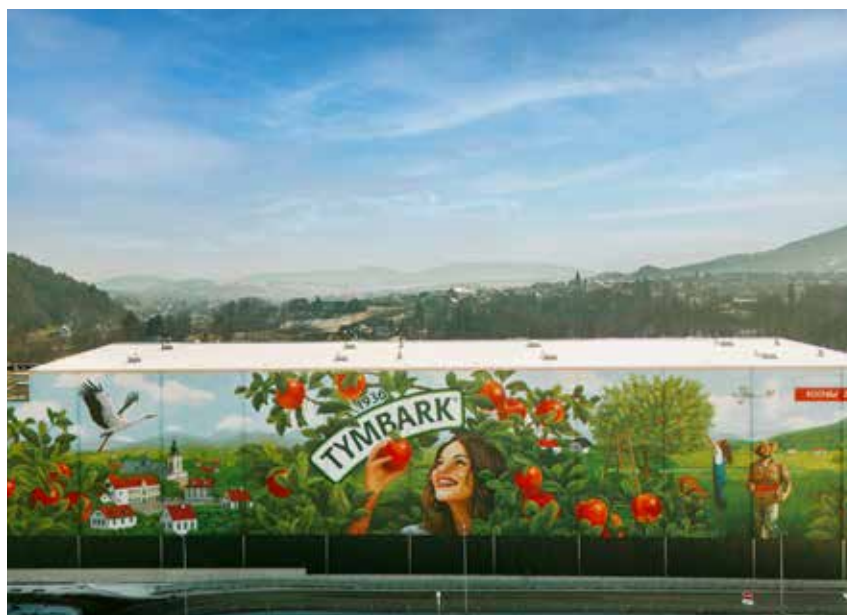
- Czasy się zmieniły. Dziś to nie konsument szuka produktu, tylko produkt musi szukać konsumenta. Klient ma ogromny wybór. Musimy być dobrze widoczni na półce i łatwo dostępni. Konsumenci zwracają uwagę również na inne elementy, takie jak odpowiedzialność społeczna firmy, dlatego w tym miejscu należy wspomnieć o Pucharze Tymbarku, czyli największym w Europie turnieju piłkarskim dla dzieci w wieku 8-12 lat, którego jesteśmy generalnym sponsorem i do którego nota bene właśnie trwają zapisy szkół.

**- A wracając do systemu kaucyjnego: to dla takiej firmy jak Tymbark szansa czy problem?**

- Sama idea jest dobra. Problemem są koszty i konieczność dostosowania linii produkcyjnych oraz etykiet. To obciąża finansowo produkt. System może przynieść pozytywne, ale edukacja społeczeństwa pod tym względem jest jeszcze na niskim poziomie i obawiam się, że – niestety – wiele opakowań nadal będzie trafiać do kosza.

**- Klient odczuje system kaucyjny w cenie produktu?**

- Kaucję oczywiście tak, bo będzie doliczana do ceny opakowania. My na tym nie zarabiamy. Podatek cukrowy i jego wzrost również wpłynęły na koszty. Wszystkie opłaty i obciążenia



FOT. ARCH. MASPEX

podatkowe na samym końcu znajdują odzwierciedlenie w cenie produktu.

**- Wspomniał Pan o reinwestowaniu zysków w rozwój zakładu. W tym roku oddana została do użytku, gigantyczna w skali regionu, inwestycja o wartości 165 mln zł. Nowoczesne centrum logistyczne powstało mimo trudnej lokalizacji komunikacyjnej Tymbarku.**

- Lokalizacja nie jest najlepsza, to prawda. Gdyby dzisiaj firma była budowana od zera, pewnie wybrała by na swoją siedzibę centrum Polski. Ale Tymbark od blisko 90 lat jest tu gdzie jest, rozwija się i odnosi sukcesy. Produkujemy ponad 350 mln litrów soków rocznie i potrzebujemy sprawnej logistyki. Zakład jest silnie związany ze społecznością lokalną. W latach 90. pojawiły się obawy, że po prywatyzacji zostanie zamknięty, ale jak widać stało się odwrotnie, rozwija się. Inwestujemy na miejscu i radzimy sobie z wyzwaniem. Łącznie w magazynie i zakładzie produkcyjnym w Tymbarku zatrudnionych jest obecnie 730 osób.

**- Nie narzeka Pan na słabą dostępność komunikacyjną firmy, którą wielu sądeckich przedsiębiorców wskazuje jako istotny hamulec w rozwoju.**

- Oczywiście wolalbym mieć dostęp do drogi ekspresowej 5-10 km od zakładu, ale takiej nie mamy, trudno. Narzekanie nic nie zmieni, a przecież warunki transportowe w ostatnich

latach i tak bardzo się poprawiły. W takich warunkach da się pracować, trzeba się tylko dostosować.

**- Czy szybka linia kolejowa, która ma niebawem ma powstać w pobliżu zakładów w Tymbarku, może mieć znaczenie dla planów rozwojowych firmy?**

- Na ten moment nie widzimy bezpośredniego przełożenia, ale przyglądamy się sytuacji. Jeśli pojawi się możliwość wykorzystania tej inwestycji to na pewno ją rozważymy.

**- Planujecie Państwo jakoś szczególnie zaakcentować przyszłoroczne 90-lecie przedsiębiorstwa?**

- Tak, pojawią się elementy związane z jubileuszem, natomiast my lokalnie działamy cały czas. Sponsorujemy wydarzenia, wspieramy gminę, uczestniczymy w życiu regionu, nie tylko przy okazji okrągłych rocznic.

**- Na koniec: czy znał Pan rodzinną anegdotę opowiedaną przez prawniczkę inżyniera Józefa Marka o powstaniu pierwszego soku w Tymbarku? Publikujemy tę historię na sąsiednich stronach.**

- Tej anegdoty dotychczas nie znałem. Czytałem różne opracowania, w tym „Góry zakwitną sadami”, ale o gotowaniu w kociołku nie słyszałem. Właśnie dowiedziałem się czegoś nowego o założycielu firmy.

ROZMAWIAŁ  
WOJCIECH MOLENDOWICZ

# Kierunek: PRZYSZŁOŚĆ

Strategiczne decyzje prezesa  
AUTO-COMPLEX napędzają  
ekspansję firmy z Wielogłów.



**TOMASZ KROK – lider zmian i strateg rozwoju w AUTO-COMPLEX**

Prezes AUTO-COMPLEX od lat związany jest z branżą motoryzacyjną. W firmie odpowiada za kierunek strategiczny, decyzje inwestycyjne oraz rozwój portfolio marek. Jego styl zarządzania opiera się na konsekwencji, wizji i otwartości na nowe rynki. Pod jego kierownictwem AUTO-COMPLEX konsekwentnie umacnia swoją pozycję rynkową. Jako menedżer stawia na jakość, długofalowe myślenie i budowanie firmy, która odpowiada na wyzwania współczesnej motoryzacji.

**AUTO-COMPLEX przechodzi obecnie jeden z najbardziej dynamicznych etapów rozwoju w swojej 30-letniej historii. Wprowadzanie nowych marek do oferty, a także konsekwentna strategia biznesowa sprawiają, że firma staje się jednym z najważniejszych graczy motoryzacyjnych w regionie. O liczbach, procesach i wizji przyszłości rozmawiamy z prezesem AUTO-COMPLEXU, panem Tomaszem Krokiem – to on stoi za transformacją przedsiębiorstwa.**

**– AUTO-COMPLEX jest obecnie w fazie intensywnego rozwoju. Jak wygląda to w liczbach?**

PREZES: W ostatnich trzech latach notujemy systematyczny wzrost sprzedaży, średnio o kilkanaście procent rok do roku. Poszerzenie portfolio marek przełożyło się bezpośrednio na większy ruch w naszych salonach i bardziej zróżnicowanej grupie klientów. Co ważne, rośnie nie tylko sprzedaż nowych i używanych samochodów, ale również zapotrzebowanie na usługi serwisowe. Rozwijamy sprzedaż nie tylko w Nowym Sączu (Wielogłowy), ale również

w Krośnie, Nowym Targu oraz Tarnowie (Łukanowice).

**– Ile nowych marek zasiliło Państwa portfolio i co to zmienia w skali firmy?**

PREZES: Każda nowa marka motoryzacyjna w naszym salonie to tak naprawdę również inwestycja w przyszłość i odpowiedź na zmieniające się potrzeby klientów. W ostatnich latach dołączyło do nas kilku producentów, istotnie poszerzając naszą ofertę oraz umożliwiając dotarcie do nowych grup odbiorców. Dla klientów oznacza to większy wybór, nowoczesne technologie i konkurencyjne ceny. Z kolei dla nas możliwość budowania silnej, wielomarkowej pozycji rynkowej. Obecnie w naszej rodzinie AUTO-COMPLEX znajdują się KIA, Suzuki, Subaru, Isuzu, Isuzu Truck, Maxus, KGM, a także MG oraz OMODA & JAECOO – marki, które dołączyły do nas na przełomie lipca i sierpnia 2025r. Chciałbym podkreślić, że KIA pozostaje naszym kluczowym, strategicznym Partnerem i marką wiodącą – to na jej fundamentach budowaliśmy przez lata naszą pozycję i to ona nadal stanowi wzór jakości, niezawodności oraz innowacji.

Wprowadzając do oferty nowe marki, rozbudowujemy portfolio, nie zapominając o tym, co było i jest podstawą naszego sukcesu.

**– Ilu pracowników tworzy dziś AUTO-COMPLEX?**

PREZES: Jesteśmy zespołem, który w ostatnich latach znacznie się powiększył. Na dzień dzisiejszy zatrudniamy około 150 osób. Nowe marki, większa liczba klientów i poszerzona oferta usług wymagają odpowiednio dużego oraz kompetentnego zespołu. Inwestujemy w ludzi, szkolenia produktowe i techniczne, bo to jest fundament naszej jakości.

**– Gdzie widzi Pan AUTO-COMPLEX za kilka lat?**

PREZES: Chcemy być jedną z najlepiej rozpoznawalnych firm motoryzacyjnych w regionie. Dążymy do rozbudowy portfolio marek, dalszego wzmocnienia serwisu i zwiększenia dostępności usług. Rynek się zmienia, a klienci mają coraz większe oczekiwania. Naszym celem jest nie tylko nadążać za trendami – chcemy je wyznaczać, pozostając przy tym wierni wartościom, które budowały firmę przez lata.

# Łącko to tysiąc ton jabłek miesięcznie do jednej sieci

Rozmowa z Janem Golonką, prezesem firmy Owoc Łącki Koncentraty.

**- Gdybym Pana przedstawił jako naczelnego sędziego Sądeczyny...**

- To by pan przesadził. Funkcjonują na naszym terenie gospodarstwa znacznie większe i lepsze od mojego.

**- Miałem na myśli określenie symboliczne, że pewnie nikt nie zna sądeckiego sędziostwa tak dobrze, jak Jan Golonka.**

- Pewnie trochę o tej branży wiem, ale nie spierajmy się o detale.

**- Jeśli ktoś obserwuje informacje tej jesieni, może odnieść wrażenie, że życie na polskiej wsi przebiega pod mało dotychczas znanym określeniem „samozbiory”. Rolnicy zapraszają do siebie miastowych i mówią: „Pozbierajcie sami, bo inaczej się zmarnuje. Będziecie mieli warzywa i owoce dużo taniej niż w markecie”.**

- To nie jest docelowy model sprzedaży, ale sytuacja wynikająca z faktu, że akurat istnieje problem ze sprzedażą plonów. Znam gospodarstwa w Niemczech, które

wiele ton owoców, soków i przetworów sprzedają bezpośrednio u siebie.

Trzeba się dostosować do rynku. Polskie gospodarstwa również zaczynają wdrażać ten model.

W jakimś sensie należy go traktować jako przyjemne, aktywne spędzenie czasu z rodziną na świeżym powietrzu. Przy okazji dzieci mają okazję zobaczyć, że warzywa i owoce nie rosną

w sklepie. To jednak nie jest model biznesowy dla wszystkich. Trzeba się na takie funkcjonowanie nastawić nie tylko w sytuacji kryzysowej.

- ciąg dalszy strona 33



JAN GOLONKA

FOT. ARCH.



WYJĄTKOWA WYPRZEDAŻ  
HYBRYDOWE SUV-Y FORDA  
1 ROK UBEZPIECZENIA W CENIE



Teraz Puma z wyposażeniem premium w cenie już od 89 900 zł,  
Kuga 2.5 Full Hybrid z pakietem 4 lata ochrony już od 149 900 zł!

\*Niniejsze dane służą wyłącznie celom informacyjnym i nie stanowią oferty handlowej w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego.



Wyprzedaż rocznika 2025 ruszyła!



Zyskaj do 21 500 zł\* Leasing od 101%\* Kredyt 0%\*

\*Niniejsze dane służą wyłącznie celom informacyjnym i nie stanowią oferty handlowej w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego.

**WIKAR**  
www.wikar.pl

**Nowy Sącz**  
ul. Węgierska 168

### - A mamy do czynienia z sytuacją kryzysową w polskim rolnictwie?

- Nie. Ale zaczniemy od tego, że rolnictwo z zasady jest koniunkturalne. Np. w tym roku już wiosną można było zauważyć, że jesienią będzie problem z ziemniakami czy kapustą. Problem z nadmiarem! Brakowało nasion, bo sadzono masowo i pewnie zbyt dużo. Zapowiadała się nadprodukcja. A przecież wiadomo, że my współcześnie nie robimy zapasów na zimę jak dawniej, kiedy do piwnicy trafiały worki ziemniaków, kisiło się kapustę itd. Dziś takich zapasów nikt nie robi, rynek w pewnym momencie nie jest w stanie wchłonąć nadmiaru, więc towar zostaje.

### - I to jest naturalne zjawisko?

- Naturalne. Problem w tym, żeby te cykle koniunkturalne były jak najłagodniejsze i rolą wszystkich jest, aby tak się działo. To zadanie rządzących, organizacji producenckich, aby te cykle nie były aż tak drastyczne rok do roku, bo to szkodzi wszystkim. Jeśli coś jest drogie w tym roku, to z dużym prawdopodobieństwem w kolejnych latach jego cena będzie niska. To dotyczy np. ziemniaków na frytki. Zakłady przemysłowe kupują tyle, na ile pozwala im kapitał i możliwości przechowalnicze. Ale to oznacza, że w przyszłym roku będą potrzebować trochę mniej, bo będą zapasy.

- Cała Polska poruszona była materiałem telewizyjnym, w którym rolnik z Zemborzyc zaprasza ludzi, by przyjeżdżali i zbierali paprykę z jego trzech hektarów, bo jemu się nie opłaca

### tego robić. W skupie za tę paprykę płacili 60 groszy, a w marcecie była po 10-12 zł. Pan potrafi wyjaśnić to zjawisko?

- To jest to o czym mówiłem. Pewnie w ubiegłym roku rolnik miał dwa hektary papryki i sprzedał wszystko, to w tym roku obsadził papryką trzy hektary. Ale papryka jest przykładem szczególnym, bo nie da się zrobić jej zapasów na zimę. Jeśli rynek nie wchłonie nadmiaru produkcji, to robi się problem. Generalnie potrzebne są umowy kontraktacyjne, a wówczas wszystko co jest w umowie powinno być odebrane. Duże gospodarstwa mają takie umowy i sprawa się reguluje.

”

Współcześnie nie robimy zapasów na zimę jak dawniej, kiedy do piwnicy trafiały worki ziemniaków, kisiło się kapustę itd. Dziś zapasów nikt nie robi, rynek w pewnym momencie nie jest w stanie wchłonąć nadmiaru, więc towar zostaje.

W przeszłości mieliśmy problemy z czarną porzeczką, jabłkami przemysłowymi. Były wówczas mniej lub bardziej udane interwencje, ale można powiedzieć, że to się jakoś w miarę ustabilizowało. Niestety dzieje się to kosztem małych gospodarstw, które nie są zrzeszone w organizacjach producenckich i nie mają żadnej siły przebicia na rynku.

### - Rolniku, sadowniku zrzeszaj się!

- Dam taki przykład. Włosi produkują rocznie półtora miliona ton jabłek przemysłowych. Funkcjonują tam trzy organi-

zacje producenckie, więc przypada pół miliona ton na jedną organizację. My produkujemy ok. 2 mln ton jabłek przemysłowych. Ale to są szacunki, bo zbiory bardzo trudno precyzyjnie zaplanować. Jeśli pan obserwuje media, to każde wiosny czytamy o klęsce – mróz albo grad przetrzebiło owoce – a jesienią okazuje się, że jest nadprodukcja.

### - Pan się z tego śmieje, a my często czytamy komunikaty typu: polska wieś bije na alarm.

- Ktoś w tym alarmie zarabia. Żeby sprzedać wiosną stare zapasy nagle się ogłasza, że jesienią nie będzie nowych owoców. I tak się to kręci jak pory roku. W takich sytuacjach

momentem musimy mieć zabezpieczenie żywnościowe mieszkańców i jakieś rezerwy. Państwo zapomniało o tym w ostatnich latach, bo nie było zagrożenia wojną i innych problemów. Teraz się to zmienia. Musimy pomyśleć o rezerwach. One nie muszą istnieć fizycznie, wystarczy w formie podpisanych umów z producentami i dystrybutorami, żeby zapewnić obywatelom bezpieczeństwo żywnościowe na odpowiednim poziomie. Wszystko co ponadto reguluje wolny rynek.

### - Wojna na Ukrainie zmieniła te reguły gry?

- Pojawił się problem skokowego wzrostu cen. Może pamiętacie państwo kryzys zbożowy, choć to trochę rozdmuchany problem. Cena na pszenicę z 800 zł za tonę wystrzeliła na 1500, potem wróciła do 900 zł i zaczął się strajk, że jest za tanio. Szybko się wyregulowało. Ja bym się nie bał otwarcia na rynek ukraiński i południowoamerykański...

### - Mercosur, to słowo musiało tu paść! Przeciętny konsument rozumie je tak: z Ameryki Południowej dotrą do nas tanie produkty żywnościowe i ten polski rolnik zapraszający do zbierania darmowej papryki, jeszcze bardziej na tym straci.

- A pan reprezentuje rolnika, bo przed chwilą mówił pan głosem konsumenta? Więc powinien pan być zadowolony z takiej sytuacji. Dlaczego protestujemy przeciwko temu, żebyśmy mieli tańszą żywność w sklepie? Mówię tu o pewnym braku logiki i przepraszam, jeśli to trochę obcesowo zabrzmiało.

- ciąg dalszy strona 35



# odkrywaj.

#HusqvarnaDlaKażdego

# twój czas nasza pasja

# [www.bl-system.pl](http://www.bl-system.pl)

Do 30 grudnia 2025 zamów robota  
koszącego z montażem od kwietnia 2026  
i zyskaj z okazji 25 - lecia BL SYSTEM.\*



**AUTORYZOWANY DILER I SERWIS**

ul. Tarnowska 119 | Nowy Sącz

ul. 11 listopada 21 | Gorlice

tel. 726 033 300

\*Szczegóły oferty urodzinowej znajdziesz  
na stronie internetowej [bl-system.pl](http://bl-system.pl)



IMAGE BY LUMIX2004 FROM PIXABAY

**- Ok, ale musimy to wyjaśnić.**

- No więc nie ma czegoś takiego jak zamknięty rynek. To jaką cenę płacimy rolnikowi na Sądecczyźnie za jabłko przemysłowe zależy m.in. jakie jest cło pomiędzy USA a Chinami, jaki jest kurs dolara, euro itd. To nie jest tak, że my sobie możemy zamknąć granice, bo nie zamknijemy ich! Nikt nie zwrócił uwagi, że niedawno podpisano w USA umowę na eksport półtora miliarda ton bioetanolu do Wielkiej Brytanii.

**- Pan zwrócił uwagę? Dlaczego?**

- Bo to będzie miało wpływ na los kilkuset tysięcy ton kukurydzy, którą my wysyłamy do Wielkiej Brytanii, a teraz zostanie ona zastąpiona amerykańską. Bioetanol produkuje się z kukurydzy. Oczywiście odbije się to na polskim producencie, który straci rynek brytyjski. To skomplikowane zależności, ale żebyśmy nie myśleli, że zamknijemy się na świat i wszystko będzie dobrze. Szukajmy swojej szansy na nowych rynkach. Musimy być w czymś lepsi, konkurencyjni.

**- A co Pan odpowie na takie głosy, które alarmują, że rolnikowi z Zembrzyc nie opłaca się produkować papryki, a opłaca się sprowadzać paprykę z Hiszpanii?**

- No właśnie to jest kwestia wspomnianych kontraktów albo ich braku! My od 20 lat dostarczamy towar do sieci i można przewidzieć ile go będzie potrzeba. Samo Łącko to ok. tysiąc ton jabłek miesięcznie dostarczane do jednej sieci handlowej. I my wiemy, że jeśli cena pójdzie

w górę, to popyt spadnie, bo wszystko się na rynku wyrównuje. Trudno więc spodziewać się, że jakaś sieć rzuci się nagle na jednego producenta. Wiem jak to działa, bo sam jestem producentem, a producent musi być wiarygodny w obydwie strony, a nie, że nagle pobiegnie tam, gdzie ktoś daje 10 groszy więcej. Wspomniałem o trzech organizacjach producenckich we Włoszech. Każda z nich ma umowy z sieciami liczącymi po kilka tysięcy sklepów, gdzie dostarcza towar setkami ton. Jak więc ten przysłowiowy już rolnik z Zembrzyc ma iść sam do tych sieci ze swoją papryką?

**- Sądecki sadownik ma łatwiej, bo ma podpisaną umowę z Owocem Łąckim i wie, że organizacja producencka będzie go reprezentować w wielkiej sieci handlowej?**

- Tak, ale my sprzedajemy nawet więcej niż nasi sadownicy produkują. Posiłkujemy się sąsiadami z okolicy, żeby zaspokoić rynek. Żeby nasycić sieć, która zaopatruje ok. 250 sklepów, musimy mieć ilość towaru dostępnego w ciągu całego roku. O to w określonym asortymencie, 4-5 odmian, przez cały rok, również lipiec, sierpień, wrzesień.

**- Mówiąc najprościej: sadownicy umawiają się z panem, a pan reprezentując ich umawia się z sieciami handlowymi.**

- Tak, ale ja muszę dostarczyć odbiorcy takie zamówienie, jakie sobie sieć handlowa życzy. To nie ja decyduję co sprzedam, tylko klient kupujący w sklepach tej sieci.

- ciąg dalszy strona 36

**- To co by Pan powiedział rolnikowi, który zapraszał do siebie ludzi na samozbiory pomidorów po 3 zł – zrzeszaj się, będzie ci łatwiej!**

- To na pewno, ale jeśli samozbiory były w stanie obsłużyć tych klientów, to też jest sposób na życie. Są gospodarstwa we Włoszech i Austrii, które podobnie funkcjonują, szczególnie te w górach oferując oprócz owoców i warzyw agroturystykę i przetworzone własne produkty. To jeden ze sposobów na funkcjonowanie, ale to musi być przemyślana strategia.

**- Wróćmy do wspomnianego słowa Mercosur, którego wiele osób w Polsce się obawia. Pan nie?**

- Absolutnie nie. Patrząc na to pozytywnie – otworzył się przed nami kilkusetmilionowy rynek konsumentów. Pytanie brzmi – co my tam możemy sprzedać, na czym możemy zarobić i z kim współpracować? A do teraz było to poza naszym zasięgiem.

**- A będzie z kim współpracować?**

- To się okaże. Pewnie będą targi, spotkania, wyjazdy, a wymiana zawsze jest korzystna

dla wszystkich. Przecież myśmy kiedyś sady tworzyli na wzór holenderski, a dzisiaj jesteśmy lepsi od nich. W produkcji jabłek oczywiście, bo w handlu ich nie przebijemy. To kraj morski z wielowiekowymi tradycjami. A przy okazji – my powinniśmy być handlowym oknem na świat Ukrainy, a nie zamykać się, żeby ten towar szedł w świat poza nami.

**- Pan wiele lat spędził w polityce i samorządzie. Czy dzisiaj jako praktyk rozmawia Pan z politykami i podpowiada im te rozwiązania?**

- Nikt za bardzo o to nie pyta... Zatem o co chodzi, skoro nie ma możliwości ingerencji w rynki? Otóż brakuje nam kapitału, żeby przetrzymać cykle produkcji. Dam przykład. Jeśli my w Olszanie przetrzymamy ok. pół tysiąca ton owoców dziennie, to nawet licząc po złotówce, wychodzi, że potrzeba pół miliona złotych każdego dnia. Aby cykl się obrócił, czyli żeby sprzedać towar potrzeba dwa-trzy miesiące, więc policzmy ile potrzebujemy pieniędzy na 90 dni? Sprzedając w sezonie, sprzedajesz najtaniej. Zarabiają ci, którzy mają kapitał oraz możliwości magazynowania i sprzedają jak najpóźniej.

**- To proszę na koniec się przyznać, ile jabłek dziennie Pan zjada?**

- Bardzo dużo. I o każdej porze dnia np. rano, kiedy idę do sadu przed pracą. No i mam dostęp do różnych odmian. I to wszystkim polecam – nie kupować jednej odmiany, tylko spróbować wielu, bo

takiej różnorodności jaka jest w jabłkach, to chyba nie ma nigdzie.

Rozmawiał  
**WOJCIECH  
MOLENDOWICZ**

Wykorzystano fragmenty rozmowy dla Regionalnej Telewizji Kablowej.



JAN GOLONKA

FOT. ARCH.

”

Od 20 lat dostarczamy towar do sieci i można przewidzieć ile go będzie potrzeba. Samo Łącko to ok. tysiąc ton jabłek miesięcznie dostarczane do jednej sieci handlowej. I my wiemy, że jeśli cena pójdzie w górę, to popyt spadnie, bo wszystko się na rynku wyrównuje.

# Nie płać podatku – rozwijaj firmę!

## Jak dzięki Polskiej Strefie Inwestycji możesz zyskać przewagę na rynku?

Coraz więcej przedsiębiorców w Małopolsce korzysta z programu Polska Strefa Inwestycji (PSI). To rozwiązanie, które pozwala nie płacić podatku dochodowego nawet przez kilka lat, przeznaczając zaoszczędzone środki na rozwój firmy. Dzięki temu inwestycje stają się prostsze, tańsze i szybciej przynoszą efekty.

Z ulgi podatkowej w regionie skorzystało już ponad 360 firm – od rodzinnych przedsiębiorstw po duże zakłady produkcyjne. PSI wspiera inwestycje w budowę i rozbudowę hal, zakup maszyn, modernizację linii technologicznych czy wdrożenie innowacyjnych rozwiązań.

– „Pokazujemy przedsiębiorcom, że rozwój można planować odważnie. Ulga podatkowa z Polskiej Strefy Inwestycji to realne wsparcie – pozwala szybciej realizować plany i inwestować w przyszłość” – mówi Łukasz Blacha, dyrektor działu obsługi inwestora w Krakowskim Parku Technologicznym.

### FIRMY, KTÓRE JUŻ ZYSKAŁY

W Małopolsce z programu korzystają zarówno liderzy branży, jak i mniejsze firmy. W Skawinie Be-Jot buduje zakład wart 5,5 mln zł, a WIŚNIOWSKI inwestuje 160 mln zł w rozbudowę produkcji. Kopalnia Surowców Skalnych – Klęczany przeznaczą 7,7 mln zł na nowoczesny park maszynowy, Eurowafel inwestuje 12 mln zł w rozwój linii wyrobów, a Wytwórnia Konstrukcji Stalowych z Grybowa – ponad 25 mln zł w rozbudowę zakładu. Do grona inwestorów dołączył także Wawel S.A., który rozwija zakład w Dobczycach, inwestując blisko 96 mln zł dzięki wsparciu Krakowskiego Parku Technologicznego.

### WIEDZA I WSPARCIE DLA KAŻDEGO PRZEDSIĘBIORCY

Od początku 2024 roku w całej Małopolsce odbyło się kilkadziesiąt spotkań informacyjnych, podczas których eksperci KPT wyjaśniają zasady programu i pomagają dobrać najlepszą formę wsparcia. – „Chcemy, by każdy przedsiębiorca wiedział, że ulga podatkowa to narzędzie dostępne dla wszystkich – niezależnie od wielkości firmy. To szansa, której nie można przegapić” – dodaje Łukasz Blacha.

**Nie płać podatku – rozwijaj firmę!**  
**Dowiedz się, jak skorzystać z ulgi:**

☎ 453 682 967

✉ [strefa@kpt.krakow.pl](mailto:strefa@kpt.krakow.pl)

🌐 [www.kpt.krakow.pl](http://www.kpt.krakow.pl)

# Nie płać podatku – rozwijaj firmę!

**Zapytaj o szczegóły!**

Krakowski Park  
Technologiczny  
tel. 690 845 700  
[strefa@kpt.krakow.pl](mailto:strefa@kpt.krakow.pl)  
[www.kpt.krakow.pl](http://www.kpt.krakow.pl)



*Niech te Święta będą dla Was naprawdę wyjątkowe – z Meczyjami*



## Zaplanujcie z nami IDEALNE I SŁODKIE

### *Święta Bożego Narodzenia*

Zapraszamy Was do wspólnego tworzenia magicznych, pełnych aromatu i ciepła Świąt Bożego Narodzenia. W Cukierni Meczyje Sąddeckie wszystkie wypieki przygotowujemy z miłości do tradycji i naturalnych składników, aby na Waszych świątecznych stołach zagościły smaki, które pamięta się na długo.

W tegorocznej ofercie czekają na Was:

- ▶ Sernik krakowski
- ▶ Szarlotka
- ▶ Strucla makowa z bakaliami
- ▶ Piernik szwedzki
- ▶ Ciasto królewskie
- ▶ Strudel jabłkowy
- ▶ Keks
- ▶ Ciasto marchewkowe
- ▶ Mamy również ręcznie dekorowane pierniczki, pełne aromatu i świątecznego uroku – idealne na prezent, choinkę lub jako słodka dekoracja Waszego stołu.

Oprócz wymienionych wypieków znajdziecie u nas wiele innych pysznych propozycji, które dopełnią Wasze świąteczne menu.

Możecie u nas kupić także pięknie zapakowane zestawy świąteczne z lokalnymi produktami, idealne jako wyjątkowy upominek dla bliskich lub partnerów biznesowych.

ZAPRASZAMY WAS DO NASZYCH PUNKTÓW:

- ▶ Nowy Sącz – ul. Nawojowska 40
- ▶ Nowy Sącz – ul. Bulwar Narwiku 22 (Kaufland)
- ▶ Podegrodzie – 210 A
- ▶ Krynica-Zdrój – ul. J. I. Kraszewskiego (Pasaż Krynicki)
- ▶ Kontakt: **698 018 212** / [cukiernia@meczyjesaddeckie.pl](mailto:cukiernia@meczyjesaddeckie.pl)



*Niech te Święta będą dla Was naprawdę wyjątkowe – z Meczyjami*

# GRIFIN 200



NEWAG S.A. to lider innowacji i niezawodności na polskim rynku kolejowym. Dzięki stabilnej pozycji i wieloletniemu doświadczeniu firma wyznacza kierunki rozwoju w produkcji nowoczesnych lokomotyw oraz elektrycznych zespołów trakcyjnych.

W ostatnich latach grupa kapitałowa NEWAG S.A. umocniła swoją dominującą rolę, dostarczając rozwiązania, które nie tylko spełniają, ale i wyprzedzają oczekiwania rynku.

**PRZYSZŁOŚĆ NABIERA TEMPA**

# Dbaj o Ciebie i Naturę

Mg

W Muszyniance oszczędzamy wodę dla przyszłych pokoleń. Chronimy zasoby przyrody, ograniczamy zużycie energii.

Dbamy o środowisko odzyskując plastik, szkło, papier, by kraina Muszynianki pozostała w najlepszej kondycji!

Ca

Muszynianka inwestuje w odnawialne źródła energii, konsekwentnie angażujemy się w działania na rzecz ochrony środowiska naturalnego. Kontynuując tę proekologiczną strategię Muszynianka stała się akcjonariuszem w PolKa, by jako jeden z liderów tworzyć w Polsce funkcjonalny System Kaucyjny.



Zgodnie z unijną dyrektywą już w 2025 roku producenci będą zobowiązani do zbiórki 77 proc. sprzedanych butelek i ich recyklingu.

  
**Muszynianka**

[www.muszynianka.pl](http://www.muszynianka.pl)

# Jeśli się firma na chwilę zatrzyma, to się realnie cofa

Rozmowa z Maciejem Rysiem, wiceprezesem firmy Wiśniowski.

**- Niedawno podpisa-  
liście Państwo umowę  
z Krakowskim Parkiem  
Technologicznym na  
160 mln zł, w ramach  
programu Polska Strefa  
Inwestycji. Co istotne  
w ramach tej umowy  
firma nie otrzyma pie-  
niędzy, ale taką kwotę...  
będzie musiała wydać.**

- Tak, bardzo dobrze, że to zostało w ten sposób przedstawione, ponieważ to nie są pieniądze, które firma otrzymuje, tylko środki, które zainwestujemy w ciągu najbliższych trzech lat. Do końca 2028 r. jesteśmy zobowiązani zainwestować blisko 160 mln zł. Niedawno otrzymaliśmy pozytywną decyzję KPT o wsparciu. Jeśli firma spełni określone kryteria, m.in. utrzymanie zatrudnienia lub je zwiększy, to w kolejnych latach będzie mogła skorzystać z ulgi podatkowej. Jest to istotne wsparcie, ponieważ są to dodatkowe środki, które w firmie zostaną i będą mogły być wykorzystane na kolejne inwestycje.

**- Czyli krążąca infor-  
macja przypominająca  
tę z Radia Erewań:  
nie, dostali 160 mln zł,  
tylko będą musieli  
wydać 160 mln.**

- Właśnie tak. Jesteśmy



MACIEJ RYS

FOT. ARCHIWUM FIRMY WIŚNIEWSKI

zobowiązani do wydania, zainwestowania takiej kwoty. Natomiast na tej podstawie możemy wypracować pewną ulgę podatkową, która będzie do wykorzystania - przy sprzyjających okolicznościach - w kolejnych latach.

**- To jest długofalowe  
planowanie strategii  
firmy?**

- Tak, bo taka ulga podatkowa będzie do wykorzystania przez najbliższe 15

lat. To pokazuje, w jakim horyzoncie się planuje działalność takiego podmiotu, jak firma Wiśniowski. Inwestujemy przez trzy kolejne lata po to, żeby wypracować pewne benefity do wykorzystania w przyszłości.

**- Taka ulga podatko-  
wa to dla waszej firmy  
już niemal rutynowa  
procedura, bo trzeci raz  
korzystacie z projektu  
KTP. W 2017 r. to było**

**182 mln zł na rozbudo-  
wę przestrzeni produk-  
cyjnej. W 2019 r. 136 mln  
na park maszynowy.**

- Nie wiem czy to rutyna, ale uważam, że jesteśmy w tak zwanym ciągłym procesie inwestycyjnym. Prawdą jest, że w latach 2022-25, nastąpiło pewne wyhamowanie inwestycji ze względu na nieco skomplikowaną sytuację gospodarczą. W 2020 r. wybuchła pandemia, a w 2022 rozpoczął się konflikt na Ukrainie i to wywołało pogorszenie koniunktury w kraju i na rynkach zagranicznych. Nie można tego ignorować i należy dostosować swoje decyzje biznesowe do zmieniających się okoliczności. Należy zbudować pewne bezpieczeństwo finansowe i tak też czyniliśmy. Z drugiej strony firma nie może zbyt długo pozostawać poza procesem inwestycyjnym, bo gospodarka tak czy inaczej się rozwija. Pojawiają się wciąż nowe oczekiwania klientów. Konkurencja też nie śpi, więc jeśli się chce utrzymać swoją pozycję - a my nie tyle chcemy utrzymać pozycję, co chcemy ją umacniać na rynku - to oczywiście te inwestycje w sposób ciągły trzeba prowadzić.

- ciąg dalszy strona 42

**- Kilka lat temu, kiedy oddaliście do użytku nowe hale produkcyjne i pojawiły się komentarze, że już wystarczy inwestycji, bo firma jest wystarczająco duża.**

- Nam przez chwilę też się tak wydawało.

**- Można było powiedzieć: „Teraz możemy wygodnie patrzeć, jak taśma produkcyjna będzie się sama kręcić”.**

- Nowa przestrzeń została oddana do użytku w 2021 r., wciąż jest nowoczesna i w dużym stopniu nam wystarcza. Natomiast pojawiają się już pewne wąskie gardła. Rodzą się pewne potrzeby technologiczne, nowe rozwiązania w zakresie produkcji asortymentu, który oferujemy i po prostu nie możemy pozostać w tyle. Należy w to zainwestować już dzisiaj i dzięki temu zwiększyć nasze możliwości produkcyjne. Te inwestycje są m.in. po to, żeby zoptymalizować proces produkcyjny i zwiększyć wydajność poprzez nowocześniejsze linie technologiczne. Ale również po to, by lepiej zaspokoić oczekiwania konsumenta na rynku. Klienci oczekują dzisiaj bardziej kompleksowej obsługi, bardziej kompleksowej oferty, wciąż wyższej jakości produktów i oczywiście atrakcyjnej ceny. To wszystko składa się na procesy inwestycyjne, które musimy realizować.

**- Atrakcyjna cena to jest ostatni element całego procesu, o którym Pan wspominał?**

- Tak. Jeśli będziemy produkować przy użyciu nowych technologii, w sposób bardziej wydaj-

ny, to oczywiście koszt wytwarzania będzie niższy i będziemy mogli zaoferować klientowi atrakcyjniejszą cenę.

**- Czy dla takiej firmy jak Wiśniowski istnieje w ogóle taki moment, kiedy nie trzeba już inwestować w swoją przyszłość, modernizację, automatyzację?**

- Jest takie popularne powiedzenie, że jeśli się firma na chwilę zatrzyma, to się realnie cofa. No i coś w tym jest! Jeśli chcemy utrzymać swoją pozycję i budować wartość firmy, to inwestycje muszą być realizowane. A taki jest cel większości podmiotów prowadzących działalność i funkcjonujących w biznesie. Jedni twierdzą, że dla nich celem jest gotówka, dla innych zysk na papierze. Ale tak naprawdę chodzi o rozwój! On jest podstawowym celem większości podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Gotówka czy zysk jest tylko środkiem do finansowania tego procesu.

**- Przed laty kiedy firma powstała po jednej stronie drogi, można było powiedzieć mamy biurowiec i część produkcyjną – wystarczy! Potem została przerzucana kładka nad drogą i wybudowano nowe hale produkcyjne po drugiej stronie. Po kilku latach przyszedł trzeci etap rozwoju, czyli dalsza rozbudowa fabryki na wielką skalę. W każdym z tych momentów wydawało się wam, że jest ok i teraz już możecie na chwilę odpuścić?**

- Nie do końca. Zawsze

jak się kończył proces inwestycyjny, to już gdzieś z tyłu głowy pojawiały się pomysły na kolejne inwestycje, więc takiego samozadowolenia chyba nigdy nie było.

**- A wyniki tego nie podpowiadały? W 2024 r. miliard zł przychodu i 50 mln zł zysku.**

- To jest powód do satysfakcji, że mimo trudnej sytuacji gospodarczej na rynku udaje się utrzymać firmę w dobrej kondycji finansowej i mimo wszystko osiągać w miarę atrakcyjne wyniki. Natomiast ambicje właściciela i zarządu są nieco wyższe. To znacząco planujemy działalność na kilka lat do przodu i wiemy, że przy tym parku maszynowym, przy tym potencjale jaki mamy, powinniśmy realizować wyższe poziomy sprzedaży. I do tego konsekwentnie dążymy.

**- A kto jest stroną inicjatywną w tym rozwoju? Właściciel czy zarząd? Kto do kogo przychodzi z pomysłem?**

- Właściciel! Zawsze właściciel przychodził z najważniejszymi pomysłami. Zresztą trudno żeby było inaczej. Odkąd ja pracuję w firmie Wiśniowski, a jest to już sporo lat, to zawsze właściciel firmy był inicjatorem zmian, rozwoju i procesów inwestycyjnych. Oczywiście zarząd, dyrekcja też przynoszą swoje pomysły na bazie własnego doświadczenia i wiedzy. Każdy ma jakąś swoją część w tym, ale na pewno właściciel to jest tą osobą, która inicjuje procesy rozwojowe.

**- Pan jest ekonomistą**

**i w zarządzie odpowiada za sprawy ekonomiczne. Przychodzi właściciel z nowym pomysłem, który wydaje się śmiały i popchnie firmę w nową stronę. Czy Pan w takich sytuacjach zaraz sięga po kalkulator?**

- To jest rola nas wszystkich, żeby poddać obróbcę każdy pomysł. Zastanowić się nad sposobem finansowania go, nad możliwymi ryzykami, które się z tym wiążą. Trzeba jakoś narysować harmonogram realizacji tej inwestycji, no i znaleźć korzyści. Czy to finalnie będzie opłacalne i kiedy przyniesie efekty? Wiele osób bierze udział w takim procesie, rozmawiamy, następuje jakaś korekta, zmiana koncepcji. Dyskutujemy, analizujemy i realizujemy.

**- Czy takie planowanie przypomina wielką strategiczną mapę sztabową, nad którą pochylają się dowódcy różnych rodzajów broni, czyli w przypadku firmy dyrektorzy różnych działów?**

- Czasem tak. Ostatnio właśnie pojawiła się taka wielka płachta, arkusz z wykazem koniecznych inwestycji i zakupu maszyn.

**- A przy tym cyferki?**

- I przy tym cyferki i jakieś tam jeszcze inne uwagi, szczegóły. Efektem tego był wniosek i stworzenie biznesplanu.

**- Lubi pan takie zadania? To jest wyzwanie, czy raczej powód do bezsennych nocy?**

- Dla mnie to wyzwania bardzo ciekawe i przyjemne. Tak naprawdę najwięcej pracy jest

później, na etapie realizacji i rozliczenia przez zespół księgowy. Jest tam bowiem mnóstwo różnych aspektów do uwzględnienia, zawilosci i interpretacji.

**- Teraz jest trudny czas w gospodarce?**

- Wszyscy czujemy, że ta koniunktura, która jest na rynku w 2025 r., nie dorównuje jeszcze takiej, z jaką mieliśmy do czynienia w latach 2017-19.

**- I tu ekonomista użyje magicznego określenia „tempo wzrostu”.**

- Tempo wzrostu pewne też, ale to jest o wiele więcej szczegółów. Dzisiaj wciąż mamy wyższy koszt pieniądza, wciąż stopy procentowe są stosunkowo wysokie, pieniądź jest drogi, a więc i kredytowanie jest drogie.

**- Ale inflacja jest niska.**

- Inflacja jest niższa niż dwa-trzy lata temu, ale wciąż to nie jest ten poziom, który był w latach 2015-17. Przede wszystkim na rynku brakuje spokoju i poczucia bezpieczeństwa. Konsumentom wciąż myślą o doświadczeniach ostatnich pięciu lat czyli pandemii i wojnie ukraińskiej. To zawsze pozostawia ślad. Mimo, że już pewne rzeczy przeminęły, a do niektórych się przyzwyczailiśmy. Niestety zostaje z nami takie poczucie, że być może za rok czy za pół znowu się coś wydarzy i lepiej być na to przygotowanym.

**- I lepiej ostrożniej wydawać pieniądze.**

- Ostrożniej wydawać, żyć nieco skromniej i odłożyć w czasie pewne inwestycje. To jest bariera psychologiczna, która nie pozwala gospodarce się tak szybko rozwijać, a przecież potencjał w gospodarce istnieje.

**- Ale krzywa przychodowa, na przykład waszej firmy, mimo wszystko rośnie.**

- Ale nie rośnie tak szybko, jak byśmy tego chcieli i nie rośnie tak szybko jak w latach 2015-17. Na to musimy jeszcze chwilkę poczekać. Natomiast z dobrych informacji, którymi się mogę podzielić, jest to, że w każdym roku po 2022, ta sytuacja jest stopniowo lepsza. Teraz odczyty danych finanso-

wych po kolejnych miesiącach 2025 r. pokazują, że rośniemy nie tak szybko, jak byśmy chcieli, ale wyraźnie szybciej niż w roku ubiegłym i w 2023. Zatem tendencja jest prawidłowa.

**- Te comiesięczne wyniki, o których Pan wspominał, to jest jedna z najbardziej pasjonujących lektur dla zarządu? No nie się czeka z niecierpliwością?**

- Tak się żyje, od miesiąca do miesiąca. Najpierw się miesiąc kończy, więc sprawdzamy, jak tam nasza sprzedaż. Później, rozliczamy miesiąc i widzimy, jaki jest wynik po kolejnym miesiącu i tak z miesiąca na miesiąc. To taka ekonomiczna rutyna.

**- Ale chyba jednak trochę ekscytująca, bo mimo wszystko z niecierpliwością się czeka na wyniki.**

- Aczkolwiek mając już pewne doświadczenia, jesteśmy w stanie przewidywać z dużym prawdopodobieństwem, jakie te wyniki będą. To już wcześniej w jakimś stopniu widać.

**- Niedawno premier Donald Tusk powiedział, że polska gospodarka jest jedną z najdynamiczniej rozwijających się. Zostaliśmy zaproszeni do grona dwudziestu największych gospodarek świata. Pan jako ekonomista patrzy na to z entuzjazmem czy raczej na chłodno?**

- Chyba z zadowoleniem, tak po prostu. Jestem z tego pokolenia, które zaczynało się ekonomii uczyć w pierwszej połowie lat 90., czyli zaraz po transformacji ustrojowej. Pamiętam, jak się tym wtedy entuzjasmowaliśmy, ja i moi koledzy ze studiów.

**- I wtedy Lech Wałęsa powiedział, że kiedyś będziemy drugą Japonią.**

- A ludzie się z tego śmiali. Natomiast miały lata i myślę, że wszyscy w Polsce po prostu robiliśmy swoje na każdym szczeblu. I tak to chyba szło w dobrą stronę. Raz wolniej, raz szybciej. Myślę, że wszyscy mamy powód do jakiejś małej satysfakcji.

ROZMAWIAŁ  
WOJCIECH MOLENDOWICZ  
Wykorzystano fragmenty wywiadu dla Regionalnej Telewizji Kablowej.

 HELIOS



**BILET DO KINA  
W KAŻDY WTOREK**

**18,90 zł**

Szczegóły na  
[helios.pl](https://helios.pl)

Przed rokiem po DTS Biznes  
z Listą 100 Największych Firm Regionu  
sięgnęło ponad  
**90 tysięcy Czytelników**,  
w wersji papierowej i elektronicznej gazety.



*Dziękujemy, że od 15 lat jesteście z nami.*

# Praca, odpowiedzialność i wizja przynoszą trwałe efekty

Już po raz piętnasty przedstawiamy Listę 100 Największych Firm Napędzających Sądecką Gospodarkę - zestawienie, które od piętnastu lat stanowi wiarygodny obraz siły i potencjału gospodarki naszego regionu. Jubileuszowa edycja to nie tylko kolejny rok w historii tej inicjatywy, ale przede wszystkim potwierdzenie, że Sądeczyna pozostaje miejscem, w którym przedsiębiorczość ma solidne fundamenty i realny wpływ na rozwój lokalnej społeczności.

Na przestrzeni piętnastu lat Lista 100 stała się ważnym punktem odniesienia dla środowiska gospodarczego, a zarazem świadectwem konsekwencji, odwagi i stabilności firm, które ją tworzą. W tym czasie zmieniały się uwarunkowania rynkowe, pojawiały się nowe wyzwania, ale jedno pozostało niezmiennie - aktywność i determinacja sądeckich przedsiębiorców. To właśnie dzięki nim region rozwija się dynamicznie, stając się jednym z bardziej rozpoznawalnych ośrodków gospodarczych w kraju.

Tegoroczna, jubileuszowa edycja jest dowodem, że wspólna praca, odpowiedzialność i wizja przynoszą trwałe efekty. Lista 100 to nie tylko wyróżnienie dla firm, ale także wyraz uznania dla ich wkładu w budowanie stabilnej gospodarki, nowych miejsc pracy oraz zrównoważonego rozwoju Sądeczyny.

Z okazji piętnastej edycji pragniemy podziękować wszystkim przedsiębiorcom, którzy na przestrzeni lat tworzyli tę wyjątkową społeczność. Państwa praca, konsekwencja i umiejętność dostosowania się do zmieniających się warunków stanowią przykład, że nawet w trudnych czasach można budować trwałe wartości i rozwijać się w oparciu o solidne zasady.

Życzymy dalszych sukcesów, odwagi w realizacji kolejnych planów oraz satysfakcji z osiągnięć, które wzmacniają nie tylko Państwa firmy, ale i cały region. Niech jubileusz piętnastej edycji Listy 100 będzie okazją do dumy, ale też motywacją do dalszego działania - z myślą o przyszłości.

BOŻENA DAMASIEWICZ  
PREZES FUNDACJI POMYŚL O PRZYSZŁOŚCI



***Zmieniały się uwarunkowania rynkowe, pojawiały się nowe wyzwania, ale jedno pozostało niezmiennie - aktywność i determinacja sądeckich przedsiębiorców. To właśnie dzięki nim region rozwija się dynamicznie, stając się jednym z bardziej rozpoznawalnych ośrodków gospodarczych w kraju***

# Jak czytać RANKING?

Informacje o wartości firm podajemy po to, by zmotywować przedsiębiorców do dalszego rozwoju. Im załoźniejsza firma, tym bardziej wiarygodna dla klientów, kontrahentów i pracowników.

Dane dotyczące obrotu firm mają nam ułatwić zrozumienie mechanizmów rynkowej konkurencji. Często nie zdajemy sobie sprawy, że duże firmy skuteczniej mogą podejmować walkę o rynek i osiągać efekt skali w swojej branży. Regionalne przedsiębiorstwa muszą rywalizować z zagranicznymi, zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym.

Miejsca pracy za szczególnie ważną należy uznać informację o kosztach utworzenia miejsca pracy (ilość oraz wartość aktywów i liczby pracowników). Wartość ta często mylona jest z wysokością wynagrodzenia. Tymczasem koszt utworzenia miejsca pracy to przygotowywanie narzędzia do jej wykonywania. Składają się na to: surowce, najnowsze technologie, koszty pozyskania klienta i terminy płatności. Te dane uświadamiają nam, ile zysku musi wygenerować firma, aby utworzyć jedno miejsce pracy.

Wartość firmy wyliczono, jako średnią matematyczną z trzech metod wycen:

- wartości obrotowej - jako wartość obrotu dla firm produkcyjnych i produkcyjno-usługowych, jako połowa obrotu dla firm handlowych,
- wartości księkowej - jako wartość aktywów,
- wartości zyskowej - jako zysk pomnożony przez współczynnik 7.

W przypadku, gdy średnia wartość firmy jest mniejsza od wartości księkowej, za wartość firmy podajemy wartość księgową.

Na naszej liście znajdują się firmy, których dane finansowe są jawne, tj. spółki prawa handlowego. Nie zostały zatem ujęte spółki: jednoosobowa działalność gospodarcza, spółki cywilne, organizacje non profit. Ich dane nie są dostępne, ale mamy nadzieję, że zechcą włączyć się w przygotowanie kolejnych edycji naszej listy i sami prześlą nam swoje wyniki finansowe.

## PIĘĆ PIERWSZYCH FIRM NA LIŚCIE

Listę otwiera PIĘĆ największych firm w regionie. Są to: FAKRO, Newag, Wiśniowski, Tymbark oraz Koral.

Dane tych firm są od lat prezentowane przez ogólnopolskie media, jak choćby: „Wprost”, „Newsweek”, „Politykę”, czy „Rzeczpospolitą”. Następujące dane za 2023 rok, wynoszą odpowiednio:

**TYMBARK - 2,3 mld**

**NEWAG - 1,7 mld**

**FAKRO - 1,4 mld**

**KORAL - 1,05 mld**

**WIŚNIEWSKI - 1,01 mld**

NR	NAZWA	MIEJSCOWOŚĆ	PKD WIODĄCE - OPIS	WARTOŚĆ OBROTOWA [OBRÓT*0,5 LUB 1]	WARTOŚĆ FIRMY 2023	ZATRUDNIENIE 2022
6	Muszynianka Sp. z o.o.	Krynica-Zdrój	Produkcja napojów bezalkoholowych, produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych	352 379 903,21 zł	460 783 207,78 zł	103
7	Zakłady Mięsne Szubryt Sp. z o.o.	Chełmec	Produkcja wyrobów z mięsa, włączając wyroby z mięsa drobiowego	899 802 857,48 zł	432 238 510,68 zł	1018
8	Mo-Bruk Spółka Akcyjna	Niecw	Przetwarzanie i unieszkodliwianie odpadów niebezpiecznych	198 986 253 zł	369 991 391,33 zł	176
9	Giewont HG Spółka z o.o. Spółka Komandytowa	Nowy Sącz	Produkcja wyrobów z mięsa, włączając wyroby z mięsa drobiowego	312 553 792,62 zł	360 399 231,66 zł	Bd
10	ZUP Emiter Sp. z o.o.	Limanowa	Produkcja aparatury rozdzielczej i sterowniczej energii elektrycznej	280 867 599,22 zł	304 308 453,96 zł	451
11	Batim - Transport Międzynarodowy i Spedycja Sp. z o.o. Spółka Komandytowa	Stary Sącz	Transport drogowy towarów	372 195 651,18 zł	260 569 321,28 zł	1019
12	Firma Rogala Sp. z o.o.	Bobowa	Sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach z przewagą żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	477 878 606,49 zł	244 596 410,23 zł	2175
13	Gór-Stal Sp. z o.o.	Gorlice	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	427 532 424,55 zł	229 804 684,38 zł	218
14	Lamintex Spółka z o.o.	Nowy Sącz	Produkcja arkuszy fornirowych i płyt wykonanych na bazie drewna	192 467 214,09 zł	220 987 229,64 zł	238
15	NataneK Logistics Sp. z o.o.	Szyk	Transport drogowy towarów	327 696 963,48 zł	212 587 992,99 zł	Bd
16	Zet Transport Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Transport drogowy towarów	245 464 504,51 zł	181 154 278,65 zł	551
17	Dako Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Produkcja wyrobów dla budownictwa z tworzyw sztucznych	247 120 363,02 zł	151 284 995,25 zł	620
18	Gold Drop Sp. z o.o.	Limanowa	Produkcja mydła i detergentów, środków myjących i czyszczących	174 890 281,83 zł	145 065 107,85 zł	184
19	Mateusz Wiśniowski Spółka Komandytowa	Nowy Sącz	Dzierżawa własności intelektualnej i podobnych produktów, z wyłączeniem prac chronionych prawem autorskim	15 627 411,305 zł	143 654 789,76 zł	Bd
20	Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowo-Usługowe Centrum Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Produkcja wyrobów dla budownictwa z tworzyw sztucznych	208 207 100,47 zł	138 590 010,28 zł	Bd
21	TLC Sp. z o.o.	Gorlice	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	149 532 155,17 zł	137 024 687,62 zł	247
22	Huzar Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej niesklasyfikowana	192 362 270,03 zł	125 964 293,32 zł	97
23	Zakład Budowlano-Montażowy Grimbud Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Realizacja projektów budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków	153 784 841,05 zł	124 449 112,99 zł	Bd
24	Grupa Grand Sp. z o.o.	Korzenna	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	90 775 685,47 zł	116 233 810,59 zł	Bd
25	Międzynarodowy Transport Drogowy i Spedycja Olma Elżbieta Mastalerz Marek Mastalerz Spółka Jawna	Nowy Sącz	Transport drogowy towarów	203 071 673,13 zł	108 381 357,60 zł	100

NR	NAZWA	MIEJSCOWOŚĆ	PKD WIODĄCE - OPIS	WARTOŚĆ OBROTOWA [OBRÓT*0,5 LUB 1]	WARTOŚĆ FIRMY 2023	ZATRUDNIENIE 2022
26	Erbet Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	122 744 879,78 zł	101 532 689,84 zł	162
27	Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe Auto-Complex Sp. z o.o.	Wielogłowy	Sprzedaż hurtowa i detaliczna samochodów osobowych i furgonetek	109 021 953,07 zł	99 606 099,25 zł	107
28	Skinest Rail Polska Sp. z o.o.	Gorlice	Naprawa i konserwacja maszyn	75 159 137,42 zł	95 886 136,77 zł	Bd
29	Dobr-Mięs Sp. z o.o.	Dobra	Przetwarzanie i konserwowanie mięsa, z wyłączeniem mięsa z drobiu	115 481 410,26 zł	95 314 765,06 zł	Bd
30	Narzędzia i Urządzenia Wiertnicze Glinik Sp. z o.o.	Gorlice	Produkcja narzędzi	110 149 812,2 zł	95 136 078,66 zł	Bd
31	WPP Agro-Hurt Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Sprzedaż hurtowa owoców i warzyw	79 396 883,71 zł	93 485 046,72 zł	Bd
32	WSB-NLU	Nowy Sącz	Edukacja	24 933 484,75 zł	89 720 962,19 zł	Bd
33	Zakład Przetwórstwa Mięsnego Zaczek Sp. z o.o.	Łabowa	Przetwarzanie i konserwowanie mięsa, z wyłączeniem mięsa z drobiu	30 917 618,15 zł	85 595 766,54 zł	Bd
34	Norlys Spółka Akcyjna	Nowy Sącz	Produkcja elektrycznego sprzętu oświetleniowego	58 774 519,39 zł	85 547 937,71 zł	300
35	Przedsiębiorstwo Wielobranżowe Laskopol Halina Dudek Roman Dudek Sp. z o.o.	Limanowa	Sprzedaż hurtowa mięsa i wyrobów z mięsa	108 913 535,85 zł	82 790 572,64 zł	355
36	Machnik Sp. z o.o.	Stary Sącz	Roboty związane z budową rurociągów przesyłowych i sieci rozdzielczych	72 688 327,76 zł	80 763 910,59 zł	220
37	Zibud Spółka z o.o. Spółka Komandytowa	Kamienica	Roboty związane z budową dróg i autostrad	104 053 792,42 zł	80 668 435,77 zł	Bd
38	PPHU Agrotex Sp. z o.o.	Łososina Dolna	Produkcja soków z owoców i warzyw	132 970 555,59 zł	80 575 757,30 zł	35
39	Grupa Uchacz Spółka Komandytowa	Podłopień	Sprzedaż detaliczna paliw do pojazdów silnikowych na stacjach paliw	33 711 941,98 zł	79 151 749,55 zł	96
40	N.O.W.I. Sp. z o.o.	Mordarka	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	175 188 158,58 zł	79 020 518,11 zł	Bd
41	Piwniczanka Spółdzielnia Pracy	Piwniczna-Zdrój	Produkcja napojów bezalkoholowych, produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych	45 384 505,29 zł	75 208 263,39 zł	63
42	Gospodarstwo Pasieczne Sądecki Bartnik Sp. z o.o.	Stróże	Produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej niesklasyfikowana	108 334 955,17 zł	73 891 404,56 zł	70
43	Global System Sp. z o.o.	Stary Sącz	Produkcja pozostałych gotowych wyrobów metalowych, gdzie indziej niesklasyfikowana	53 800 137,88 zł	65 955 229,12 zł	Bd
44	Stemik Sp. z o.o.	Klęczany	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	50 692 160,54 zł	64 728 857,41 zł	100
45	JGH Sp. z o.o. Spółka Komandytowa	Nowy Sącz	Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi	19 811 377,16 zł	64 721 564,17 zł	Bd
46	Enbud Sp. z o.o.	Laskowa	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	127 695 609,13 zł	61 098 546,95 zł	129
47	Wikar Żytkowicz Spółka Jawna	Nowy Sącz	Sprzedaż hurtowa i detaliczna samochodów osobowych i furgonetek	61 235 505,29 zł	60 609 002,57 zł	94
48	Silla Sp. z o.o.	Mszana Dolna	Sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach z przewagą żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	49 786 143,07 zł	60 583 305,47 zł	113
49	Masspol Sp. z o.o.	Zubrzyk	Produkcja napojów bezalkoholowych, produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych	37 330 040,9 zł	60 489 324,96 zł	Bd
50	Mężyk Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Produkcja masy betonowej prefabrykowanej	93 783 744,63 zł	60 253 157,4 zł	Bd

NR	NAZWA	MIEJSCOWOŚĆ	PKD WIODĄCE - OPIS	WARTOŚĆ OBROTOWA [OBRÓT*0,5 LUB 1]	WARTOŚĆ FIRMY 2023	ZATRUDNIENIE 2022
51	Wadoma W. Małkowiak, W. Bodziony Spółka Komandytowa	Podrzecze	Roboty związane z budową rurociągów przesyłowych i sieci rozdzielczych	61 553 841,36 zł	60 170 156,73 zł	Bd
52	Wac-Woj Sp. z o.o.	Grybów	Sprzedaż detaliczna paliw do pojazdów silnikowych na stacjach paliw	120 901 861,98 zł	59 170 650,64 zł	124
53	Przedsiębiorstwo Robót Budowlanych i Transportowych Cechini Stanisław i Józef Cechini Spółka Jawna	Krynica-Zdrój	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	64 004 138,59 zł	55 533 059,68 zł	115
54	Owoc Łącki Koncentraty Sp. z o.o.	Olszana	Produkcja soków z owoców i warzyw	96 989 439,61 zł	54 296 508,18 zł	Bd
55	Firma Usługowo-Handlowa Rolbud Spółka Jawna Zofia i Władysław Sychowscy	Gołkowice Górne	Sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego	49 365 768,91 zł	53 861 780,73 zł	24
56	Przedsiębiorstwo Budowlane Moduł Sp. z o.o.	Stróżówka	Realizacja projektów budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków	47 056 328,57 zł	53 807 840,83 zł	Bd
57	Porebski Sp. z o.o.	Mszana Dolna	Transport drogowy towarów	60 282 522,93 zł	53 241 885,09 zł	Bd
58	Kopalnia Surowców Skalnych Kłęczany Sp. z o.o.	Kłęczany	Wydobywanie kamieni ozdobnych oraz kamienia dla potrzeb budownictwa, skał wapiennych, gipsu, kredy i łupków	47 865 964,48 zł	52 220 964,22 zł	Bd
59	Przedsiębiorstwo Handlowe Galicja MTM Ścianek Spółka Jawna	Nowy Sącz	Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	85 763 905,22 zł	52 054 850,84 zł	Bd
60	ZBD Sp. z o.o. Spółka Komandytowa	Nowy Sącz	Roboty związane z budową dróg i autostrad	40 527 662,08 zł	51 982 575,59 zł	71
61	Przedsiębiorstwo Drogowo-Mostowe Godrom Sp. z o.o.	Gorlice	Roboty związane z budową dróg i autostrad	84 182 655,28 zł	51 829 095,73 zł	150
62	Ramex Sp. z o.o. Spółka Komandytowo-Akcyjna	Nowy Sącz	Sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego	57 225 381,62 zł	51 695 385,58 zł	107
63	Stolart Sp. z o.o.	Dobra	Produkcja pozostałych wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa	81 170 051,84 zł	51 023 161,7 zł	Bd
64	Remar Budownictwo Sp. z o.o.	Gołkowice Górne	Realizacja projektów budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków	93 090 116,23 zł	50 479 854,54 zł	Bd
65	Tęgoborze ZPC Grzyb Spółka Komandytowo-Akcyjna	Tęgoborze	Produkcja pieczywa, produkcja świeżych wyrobów ciastkarskich i ciastek	47 172 888,44 zł	50 274 599,40 zł	Bd
66	Goran Sp. z o.o.	Biała Niżna	Produkcja pozostałych wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa	83 011 406,18 zł	49 971 431,08 zł	290
67	Stekro Sp. z o.o. Spółka Komandytowa	Brzezna	Sprzedaż hurtowa maszyn i urządzeń rolniczych oraz dodatkowego wyposażenia	53 577 616,1 zł	47 110 674,26 zł	Bd
68	Konstal Sp. z o.o.	Krasne-Lasocice	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	65 845 963,22 zł	46 171 680,97 zł	Bd
69	Ligwan Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Produkcja aparatury rozdzielczej i sterowniczej energii elektrycznej	47 314 876,59 zł	46 154 546,39 zł	135
70	Przedsiębiorstwo Drogowo-Mostowe Limdrog Sp. z o.o.	Limanowa	Roboty związane z budową dróg i autostrad	65 023 121,66 zł	45 972 709,72 zł	Bd
71	Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe Budmex Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	61 393 111,22 zł	45 285 229,05 zł	80
72	Instar Sp. z o.o. Spółka Komandytowa	Limanowa	Produkcja pozostałych gotowych wyrobów metalowych, gdzie indziej niesklasyfikowana	50 735 208,34 zł	45 219 850,49 zł	129
73	WKS Grybów Sp. z o.o.	Grybów	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	42 692 337,86 zł	44 925 282,2 zł	160
74	Przedsiębiorstwo Przetwórstwa Rolno-Spożywczego Basso Sp. z o.o.	Gołkowice Dolne	Produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej niesklasyfikowana	66 217 251,62 zł	43 852 245,15 zł	49
75	Mekanika Sp. z o.o.	Gorlice	Działalność agentów zajmujących się sprzedażą towarów różnego rodzaju	32 927 132,80 zł	43 388 557,48 zł	Bd

NR	NAZWA	MIEJSCOWOŚĆ	PKD WIODĄCE - OPIS	WARTOŚĆ OBROTOWA [OBRÓT*0,5 LUB 1]	WARTOŚĆ FIRMY 2023	ZATRUDNIENIE 2022
76	IMP Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Magazynowanie i przechowywanie pozostałych towarów	26 283 234,75 zł	43 339 264,35 zł	Bd
77	Prospona Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Pozostałe przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw	73 142 272,03 zł	42 927 357,11 zł	240
78	Agrofood Poland Chmielnicki, Ferenc Spółka Jawna	Nowy Sącz	Sprzedaż hurtowa mięsa i wyrobów z mięsa	80 539 858,18 zł	42 316 790,67 zł	Bd
79	WW Building Poland Sp. z o.o.	Grybów	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	62 678 308,12 zł	40 913 079,92 zł	Bd
80	Diamant Glass Sp. z o.o.	Podrzecze	Kształtowanie i obróbka szkła płaskiego	31 924 536 zł	40 215 151,85 zł	20
81	Litwiński Transport-Sprzęt-Budownictwo Sp. z o.o.	Tęgoborze	Transport drogowy towarów	57 021 743,72 zł	40 213 338,58 zł	173
82	Przedsiębiorstwo Usługowo-Produkcyjno-Handlowe Utech Sp. z o.o.	Gorlice	Wykonywanie instalacji wodno-kanalizacyjnych, ciepłych, gazowych i klimatyzacyjnych	36 052 398,21 zł	39 949 604,69 zł	130
83	Super Hotel B. Pietrzyk, R. Fryc Spółka Komandytowa	Nowy Sącz	Realizacja projektów budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków	23 480 234,8 zł	39 207 120,57 zł	Bd
84	Afore Polska Sp. z o.o.	Gorlice	Sprzedaż hurtowa pozostałych maszyn i urządzeń	57 258 723,97 zł	39 063 419,49 zł	69
85	Severt Polska Sp. z o.o.	Gorlice	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	31 365 766,37 zł	37 742 404,39 zł	260
86	Meble Bugajski Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Produkcja pozostałych mebli	38 187 812,82 zł	37 496 044,43 zł	260
87	Orion Rail Logistics Sp. z o.o. Spółka Komandytowa	Nowy Sącz	Transport kolejowy towarów	84 867 150,02 zł	36 707 245,73 zł	Bd
88	Polmex Group Sp. z o.o. Spółka Komandytowa	Nowy Sącz	Transport drogowy towarów	38 619 801,4 zł	36 606 290,43 zł	Bd
89	Park-M Poland Sp. z o.o.	Stary Sącz	Działalność usługowa związana z zagospodarowaniem terenów zieleni	73 408 218,61 zł	36 023 896,85 zł	Bd
90	Partner-Alma Stach Król Spółka Jawna	Limanowa	Produkcja wyrobów dla budownictwa z tworzyw sztucznych	40 493 592,63 zł	35 208 372,25 zł	Bd
91	Ersbet Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	54 944 894,8 zł	34 878 127,18 zł	20
92	Mars-TDLM Sp. z o.o. Spółka Komandytowa	Wojnarowa	Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	29 834 012,65 zł	34 621 444,27 zł	94
93	Ekofrost Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Magazynowanie i przechowywanie pozostałych towarów	37 092 231,12 zł	33 917 715,24 zł	Bd
94	Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Usługowo-Handlowe Polmex Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Sprzedaż hurtowa owoców i warzyw	66 451 927,99 zł	32 909 846,45 zł	Bd
95	Piotr Stanuch i Wspólnicy Spółka Jawna „Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowo-Wytwórcze Multimat”	Nowy Sącz	Sprzedaż hurtowa elektrycznych artykułów użytku domowego	18 735 853,72 zł	32 015 089,78 zł	34
96	Poprad Sp. z o.o.	Milik	Produkcja napojów bezalkoholowych, produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych	24 588 208,24 zł	31 801 380,75 zł	Bd
97	IBCS Poland Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Sprzedaż hurtowa owoców i warzyw	62 247 399,54 zł	31 406 970,59 zł	86
98	Marpanel Sp. z o.o.	Nowy Sącz	Sprzedaż hurtowa metali i rud metali	55 198 931,74 zł	30 954 038,51 zł	Bd
99	Forest Gorlice Sp. z o.o.	Gorlice	Produkcja pozostałych wyrobów z drewna, produkcja wyrobów z korka, słomy i materiałów używanych do wyplatania	39 467 894,33 zł	30 565 332,67 zł	288
100	Trybus Sp. z o.o.	Szymbark	Sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego	18 739 319,81 zł	30 538 521,23 zł	Bd

## EWA KASTORY

SENIOR PARTNERKA HOUSE OF SKILLS

Realizuje złożone, długofalowe projekty rozwojowe dla liderów w organizacji. Pracuje z zarządami firm, przygotowuje menadżerów do budowania kapitału społecznego w organizacji, wdraża działania wspierające współpracę crossową w firmie. Przygotowuje zarządy i zespoły do wdrażania i przeżywania zmian. Uruhamia procesy koncentrujące się na budowaniu przywództwa opartego na zaufaniu, otwartej komunikacji, dobrej relacji i współpracy. W 2018 r. założyła wraz ze współpracownikami Szkołę przywództwa opartą na budowaniu kapitału społecznego.

W House of Skills pracuje od 10 lat. Wcześniej, jako założycielka, przez 10 lat zarządzała firmą szkoleniową Grupa training & consulting. Od 2013 r., wraz z zespołem dołączyła do House of Skills. Jest liderką jednego z trzech zespołów biznesowych, należy do grona akcjonariuszy House of Skills. Z zapałem buduje kapitał społeczny. Ma ponad dwudziestoletnie doświadczenie w realizacji projektów doradczych i szkoleniowych. W ciągu ostatnich 10 lat zrealizowała około 600 dni szkoleniowych i doradczych w projektach rozwojowych dotyczących rozwoju umiejętności przywódczych i negocjacyjnych. Odpowiada za rozwój merytoryczny rozwiązań z obszaru negocjacji. Jest autorką unikatowych programów i projektów rozwojowych w obszarze negocjacji, zarządzania konfliktem i budowania porozumienia. Wdraża politykę negocjacyjną w przedsiębiorstwach, doradza zespołom zarządzającym, a także negocjuje w imieniu klientów.



wych programów i projektów rozwojowych w obszarze negocjacji, zarządzania konfliktem i budowania porozumienia. Wdraża politykę negocjacyjną w przedsiębiorstwach, doradza zespołom zarządzającym, a także negocjuje w imieniu klientów.

## KAPITAŁ, KTÓREGO NIE WIDAĆ: JAK RELACJE BUDUJĄ SUKCES FIRMY

# Liczy się zaprawa, a nie same cegły

W świecie organizacji coraz wyraźniej widać, że o ich skuteczności decydują nie tylko narzędzia czy struktury, lecz także to, w jaki sposób ludzie ze sobą współdziałają. Relacje, komunikacja i zaufanie często stają się cichą siłą, która przesądza o powodzeniu wielu inicjatyw - choć nie zawsze widać je na pierwszy rzut oka.

Na te i wiele innych pytań dotyczących znaczenia relacji w firmach, roli liderów oraz budowania kultury opartej na współpracy

w rozmowie z Bożeną Damasiewicz i Jakubem Zapałą z Fundacji Pomyśl o Przyszłości odpowiada Ewa Kastory, ekspertka w dziedzinie kultury organizacyjnej i funkcjonowania zespołów.

### - Jak Pani rozumie kapitał społeczny?

*EK: - Kapitał to zasób organizacji, który służy do generowania zysku. To znaczy, że kapitał społeczny, jak każdy inny kapitał, też powinien przynosić zysk. Jest on definiowany jako wszystko to, co dzieje się pomiędzy ludźmi. To*

*są wzajemne powiązania, ich ilość, ich jakość, umiejętność komunikowania się, tolerancja, umiejętność myślenia zgodnego z paradygmatem win-win, w którym obie strony wygrywają. Można powiedzieć, że liczy się zaprawa, a nie same cegły. Kapitał społeczny to umiejętność wzajemnego korzystania z siebie, z tych połączeń.*

### - Z czego wynika waga kapitału społecznego w dzisiejszych organizacjach?

*- Kiedyś przewagę konkurencyjną osiągnano*

*dzięki maszynom, fabrykom, komputerom. Potem ważny był kapitał ludzki, czyli nasze wykształcenie. Teraz jest czas, kiedy tym kapitałem jest kapitał społeczny. W dzisiejszym świecie nie jesteśmy uniwersalni, znamy się na coraz węższych dziedzinach. W związku z tym musimy mieć umiejętność takiego komponowania zespołów, żeby móc czerpać z różnej wiedzy i z różnej ekspertyzy, ale też z różnych kontaktów. Bo to za tym idą też różnego rodzaju wpływy.*

*- ciąg dalszy następną strona*

W dobrym tego słowa znaczeniu. Jak szukamy na przykład dla siebie pracy, to raczej nie ograniczamy się tylko do rozmowy na ten temat przy rodzinnym obiedzie. Staramy się coraz bardziej ten krąg poszerzać. Podobnie jak szukamy dobrego lekarza specjalisty, to też staramy się dotrzeć do większych kręgów. Bo wtedy mamy szansę na większą skuteczność. Podobnie jest w firmach.

**- To co Pani mówi jest logiczne i przekonujące, ale czy są badania naukowe potwierdzające związek pomiędzy kapitałem społecznym w firmie, a jej zyskiem?**

- Były robione badania, w których oceniano, które z 12 wymiarów kultury organizacyjnej najbardziej wpływają na efektywność. Z tych 12 wymiarów wyodrębniono otwartą komunikację jako najważniejszy wymiar, który wpływa na efektywność organizacji. Potem porównano wyniki finansowe firm, których pracownicy oceniali otwartość komunikacyjną najwyżej. Okazało się, że w 25 proc. tych firm, średnia stopa zwrotu za okres 10 lat była blisko trzykrotnie wyższa niż w firmach, które mają tę komunikację niską.

**- Z raportu Fundacji „Wybrakowany potencjał” wynika, że polskie społeczeństwo charakteryzuje się raczej niskim poziomem kapitału społecznego. Czy niski poziom kapitału w społeczeństwie jako całości nie przekłada się na niski poziom kapitału**

**społecznego w polskich firmach?**

- Kultura organizacji jest silniejsza niż kultura narodowa. Kultura małej społeczności jest zawsze silniejsza niż kultura narodowa, co oznacza, że możemy żyć w społeczeństwie, w którym jest niski kapitał społeczny i równocześnie budować wysoki kapitał w firmach. Rzeczywiście żyjemy w społeczeństwie niezwykle efektywnych jednostek i kompletnie nieefektywnych zespołów. To jest coś charakteryzującego nas Polaków, jako indywidualistów, ale równocześnie możemy tworzyć społeczności, firmy, w których ten kapitał społeczny jest wysoki. Choć oczywiście nie jest to niezależne, bo kulturę tworzymy z ludźmi, którzy mają jakiś background (zaplecze, tło, historię) i przychodzą z jakiegoś społeczeństwa. Ale to się da kształtować.

**- Kto w firmie odpowiada za budowanie kapitału społecznego?**

- Odpowiedzialni za poziom kapitału społecznego w organizacji są liderzy. To oni budują kulturę, w której jest otwarta komunikacja albo nie. Już nawet wszystko jedno, co się mówi. Ważne czy się mówi. Zaufanie społeczne jest wtedy, kiedy jest otwarta komunikacja, kiedy ludzie się nie boją wchodzić ze sobą w konflikt, bo wiedzą, że w tle są dobre intencje i wtedy mogą też wziąć odpowiedzialność za swoją pracę i decyzje. Bo mają otwartość w dyskusji, dostają

informacje zwrotne.

**- Mam wrażenie, że budowa kapitału społecznego w firmie jest bardzo trudna. Każdy z nas, w tym i liderzy, mamy na względzie także własny dobrostan, realizację siebie, swoich indywidualnych celów...**

- Na pewno musimy pokonywać różne bariery. Ale z drugiej strony badania wskazują, że do tworzenia dobrych warunków do współpracy i efektywnych zespołów wcale nie są potrzebni idealni ludzie. Wręcz przeciwnie. Pokazuje to przykład Google, który najpierw do swoich zespołów rekrutował „asów”, absolwentów najlepszych uczelni, doktorantów. Potem się okazało, że ci najlepsi ludzie, z najlepszych uczelni wcale nie tworzą dobrych zespołów. Zbadali więc 3000 zespołów, które pracują umyślnie nad złożonymi zagadnieniami. W toku badań wyodrębnili zmienne, które powodują, że zespół jest bardziej lub mniej efektywny. Pierwszą zmienną było poczucie bezpieczeństwa psychologicznego. Oznacza to, że najważniejszą kwestią dla efektywności pracy zespołu jest poczucie bezpieczeństwa, czyli właśnie otwartość komunikacyjna, zaufanie, empatia członków zespołu wobec siebie. Kolejną była jasność, co do celów i podziału ról w zespole. To też jest związane z pewną otwartością. Jeśli dbamy o to, żeby nie było „trupów w szafie”, żeby było wiadomo, dokąd i którądy idziemy, to jest łatwiej pracować. Trzecia

zmienna to poczucie wpływu i poczucie sensu, a to też w dużej mierze buduje się na otwartości komunikacyjnej i na zaufaniu, na poczuciu, że ja mogę wpływać na rzeczywistość, bo nikt mi nie zarzuci, że jestem przeciwko komuś, tylko raczej, że zależy mi na tym, żebyśmy pracowali jak najlepiej i poszli w dobrym kierunku.

**- Jaka jest więc Pani recepta na budowanie kapitału społecznego w firmie?**

- To są przede wszystkim drobne zachowania. Jeśli coś wiem, to mówię, co wiem. Jeśli nie wiem, to mówię, że nie wiem. Od mojego „nie wiem” zaczyna się kapitał społeczny. Dbanie o otwartość komunikacyjną jest tym pierwszym krokiem. Pamiętam jak kiedyś prezes jednej z organizacji zaprosił mnie na zebranie, chciał abym popracowała z nim nad zwiększeniem zaangażowania wśród uczestników tego spotkania. Mówiąc wprost, chciał, aby uczestniczyli w dyskusji, więcej się odzywali. Rozpoczął zebranie, podał nurtujące wątki, na które trzeba było znaleźć rozwiązanie i bez większej zwłoki zaproponował pierwszą propozycję. Ona oczywiście w jego mniemaniu była doskonała. I po co ludzie mieli się dalej odzywać? Czasem ta recepta polega na tym: „Milcz człowieku, po prostu milcz. Zadaj pytanie i milcz. I wtedy zobaczysz, jaki masz kapitał społeczny. Bo jak sam jesteś najlepszy, to nie ma potrzeby, żeby pracownicy wnosili swoje”.

# Bankowość spółdzielcza bez kompleksów

Są ich w Polsce setki. Te działające licznie w naszym regionie najczęściej należą do najstarszych funkcjonujących tu firm. Zazwyczaj nie rzucają się w oczy tak natrętnie jak ich komercyjne odpowiedniki, często należące do międzynarodowych korporacji. Jednak w ostatnim czasie również reklamy banków spółdzielczych można zobaczyć w czasie największej oglądalności w ogólnopolskich telewizjach.

Bankowość spółdzielcza dawno pozbyła się kompleksów względem swoich komercyjnych konkurentów. Wszelkich kompleksów: produktowych, technologicznych, wizerunkowych, a ostatnio również właśnie reklamowych. Kto choć trochę poznał środowisko banków spółdzielczych łatwo zauważy, że traktują się wzajemnie raczej jak wielka rodzina, niż bezwzględna konkurencja. Całkiem niedawno miała miejsce w Nowym Sączu uroczystość, która zgromadziła prezesów banków spółdzielczych z całej Polski. Żegnali odchodzących na emeryturę dwóch kolegów ze swojego grona, nie szczędząc im dobrego słowa i żałując, że teraz rzadko będą mieli sposobność do spotkań.

I jeśli banki spółdzielcze mówią w swoich promocyjnych materiałach, że „są bliżej ludzi”, to nie jest to slogan wymyślony na potrzeby kolejnej kampanii, ale fundament ruchu spółdzielczego. Ludzie zrzeszali się, by wspólnie stworzyć instytucję, która wspomże i skredytuje ich życiowe potrzeby. I raczej nie chodziło wówczas o zakup nowego samochodu, albo egzotyczną podróż, ale o sprawy przyziemne, a na polskiej wsi fundamentalne. Zakup krowy, nowych maszyn rolniczych, rozbudowę domu, dokupienie pola, albo na studia dla dziecka. Grubo ponad sto lat temu, kiedy na Sądeczyźnie powstawały pierwsze banki spółdzielcze inne były potrzeby klientów starających się o pożyczkę. Klientów, którzy najczęściej byli równocześnie spółdziałcami, czyli współwłaścicielami banku. To oni w jakiejś mierze mają wpływ na kierowanie bankiem. A bank spółdzielczy nie był i nie jest w pierwszej kolejności zorientowany na maksymalizację zysku, ale jego optymalizację. Ona ma zaspokajać potrzeby spółdziałców i klientów, wspierać lokalne inicjatywy, łączyć tradycję z nowoczesnością, oferować produkty dla ucznia i seniora, małego przedsiębiorcy i młodego małżeństwa.

I choć już sporo ponad wiek banki spółdzielcze funkcjonują wokół nas, to ich filozofia działania i misja pozostają niezmiennie. Jak można było usłyszeć na którymś z branżowych spotkań z ust jednego z prezesów BS: „Cieszę się, że możemy rozmawiać o pieniądzu, ale na pierwszym planie tego co ustalimy zawsze będzie człowiek i jego potrzeby”.

DTS

# Bank

stworzony  
dla Ciebie!

Zapoznaj się z ofertą Banku  
i wybierz dla siebie  
najlepsze rozwiązanie.

- Kredyty indywidualne
- Kredyty firmowe
- Kredyty inwestycyjne
- Konta osobiste
- Konta firmowe
- Konta rolnicze
- Konta senior
- Konta junior
- Ubezpieczenia

**Zaufanie  
i satysfakcja Klienta jest naszym  
strategicznym celem.**

 Zapraszamy do placówek

Nowy Sącz Centrala: Al. Stefana Batorego 78 tel.	18 443-56-30
ul. Krakowska 91 (Chelmiec)	18 440-81-05
ul. Paderewskiego 66	18 444-31-38
ul. I Brygady 6	18 440-08-16
ul. Lwowska 104A	18 441-65-80
ul. Batalionów Chłopskich 31	18 449-05-36
Oddział Al. Wolności 19	18 447-78-35
Oddział Gródek n/Dunajcem 100	18 440-10-50
Oddział Nawojowa ul. Krynicka 45	18 445-70-40
Oddział Łabowa Łabowa 37	18 471-12-12
POK Kamionka Wielka 739	18 333-38-19
POK Wielogłowy 95	18 449-01-01
POK Rożnów 443	18 475-15-74

# Być blisko ludzi, dla których istniejemy

Rozmowa z Marcinem Kozdroniem,  
prezesem Banku Spółdzielczego w Limanowej.

- **Pierwsze skojarzenie, określenie jakie się Panu nasuwa, kiedy myśli Pan „bankowość spółdzielcza”? Warto być z nami, bo...**

- Bankowość spółdzielcza to dla mnie przede wszystkim ludzie i zaufanie. To relacje budowane często przez pokolenia – znamy swoich klientów, a oni znają nas. Nie jesteśmy anonimową instytucją, tylko częścią tej samej społeczności. Wspieramy lokalny rozwój i zawsze jesteśmy blisko, gdy ktoś potrzebuje rozmowy o swoich finansach.

Warto być z nami, bo jesteśmy blisko i dostępni wtedy, kiedy naprawdę trzeba. Nie trzeba dzwonić na infolinię w innym mieście ani czekać tygodniami na decyzję. U nas klient zawsze znajdzie konkretne wsparcie i rozmowę z osobą, która naprawdę chce pomóc. A przy okazji – wybierając bank spółdzielczy, wspiera się wyłącznie polski kapitał, a także rozwój własnego regionu, bo pieniądze, które tu zostają, wracają do lokalnej gospodarki.

- **Banki spółdzielcze, w naszym regionie, to jedne z najdłużej nieprzerwanie działających tutaj przedsiębiorstw. Niewiele jest firm, które mogą poszczycić się takimi datami założenia, jak m.in. Bank Spółdzielczy w Limanowej. Co jest podstawą stabilności i ciągłości ich działalności.**

- Myślę, że kluczem jest odpowiedzialność i zdrowy rozsądek. Banki spółdzielcze nigdy nie goniły za szybkim zyskiem – działamy z myślą



Marcin Kozdrón

FOT. ARCH.

o długiej perspektywie i o ludziach, których znamy. Wiele decyzji podejmujemy z myślą o bezpieczeństwie naszych klientów, a nie tylko o wyniku finansowym. To daje stabilność. I właśnie dlatego możemy z dumą powiedzieć, że działamy nieprzerwanie od prawie 150 lat.

Oczywiście, nie znaczy to, że było zawsze łatwo. Były momenty trudne – zmiany gospodarcze, kryzysy finansowe, coraz większe wymagania kapitałowe i regulacyjne. Ale przetrwaliśmy je dzięki rozsądnemu zarządzaniu, wzajemnemu zaufaniu i temu, że nigdy nie straciliśmy kontaktu z naszymi klientami. Dla nas stabilność nie oznacza braku zmian, ale umiejętność dostosowania się do nich w taki sposób, żeby nie zatracić tego, co w bankowości spółdzielczej najważniejsze – wiarygodności i bliskości ludzi, dla których istniejemy.

- **Obserwując środowisko banków spółdzielczych w regionie i wzajemne relacje osób nimi**

**zarządzających, można odnieść wrażenie, że więcej w tych relacjach współpracy – może nawet elementami przyjaźni – niż bezwzględnej rywalizacji o rynek i klienta.**

- To prawda, w naszym środowisku naprawdę czuć ducha współpracy. Wszyscy gramy do jednej bramki. Każdy z nas działa lokalnie, ale cel mamy wspólny – wspierać ludzi i przedsiębiorców z naszego regionu. Często wymieniamy się doświadczeniami, pomagamy sobie, a nawet razem organizujemy różne inicjatywy. Oczywiście każdy ma swoje cele biznesowe, ale zamiast rywalizować „na siłę”, stawiamy na partnerstwo. I to jest duża wartość bankowości spółdzielczej – potrafimy współpracować, nawet jeśli na co dzień działamy w tym samym obszarze.

- **Od kilku lat można zaobserwować wzmoczoną aktywność marketingową i produktową banków spółdzielczych w regionie. Czy to jeden z sygnałów, że banki działające często w małych miejscowościach nie mają kompleksów, np. technologicznych – choćby bankowość elektroniczna – względem ogólnopolskich czy światowych potentatów tego sektora.**

- Nie mamy kompleksów, choć oczywiście działamy w innej skali niż duże banki komercyjne. Robimy jednak to, co do nas należy – solidnie i z myślą o kliencie. Korzystamy z nowoczesnych rozwiązań, takich jak bankowość internetowa, aplikacja mobilna, płatności zbliżeni-



FOT. ARCH.

we czy BLIK, bo wiemy, że dziś liczy się wygoda i szybkość.

Różnimy się tym, że za technologią wciąż stoi u nas człowiek, a nie bezosobowy system. Nie gonimy za nowinkami dla samego efektu – wybieramy to, co naprawdę ułatwia życie naszym klientom. I to moim zdaniem, jest naszą przewagą i atutem. Oczywiście, są też wyzwania – mniejsze zasoby, ograniczone możliwości inwestycyjne czy konieczność dostosowywania się do bardzo szybkich zmian technologicznych. Ale mimo tych ograniczeń staramy się być tam, gdzie klient nas potrzebuje.

**- Mniejszym statkiem łatwiej sterować na wzburzonym morzu dzisiejszej ekonomii i gospodarki? Czy bankowi spółdzielczemu łatwiej jest szybko reagować na potrzeby zmieniającego się rynku, np. we wpro-**

**wadzeniu nowych produktów? Czy fakt, że klient BS jest na co dzień bliżej swojego banku, ma znaczenie?**

- Nie będę ukrywał, że prowadzenie banku spółdzielczego w dzisiejszych realiach to spore wyzwanie. Z jednej strony jesteśmy elastyczni i szybciej podejmujemy decyzje, ale z drugiej – działamy w zasadniczo mniejszej skali niż duże banki komercyjne. Obowiązują nas te same przepisy, te same wymogi technologiczne i bezpieczeństwa, ale zasoby mamy o wiele mniejsze.

To czasem naprawdę duże obciążenie, zwłaszcza dla mniejszych banków, które mają ograniczone kadry i budżet. Na spotkaniach w środowisku bankowości spółdzielczej często rozmawiamy o tym, że największym problemem jest rosnąca liczba regulacji i wymogów nadzorczych. Pochłaniają

one coraz więcej czasu i środków, które mogłyby być przeznaczone na rozwój. Do tego dochodzą inwestycje w cyfryzację i bezpieczeństwo danych, które są dziś koniecznością, ale też dużym wyzwaniem finansowym. Mówi się też o potrzebie szukania nowych źródeł przychodów i dostosowania oferty do młodszych klientów, którzy oczekują prostych i szybkich rozwiązań. Więc owszem – mniejszym bankiem łatwiej się zarządza, ale wyzwania mamy podobne jak duże instytucje finansowe. My po prostu musimy działać rozważniej – z większym wyczuciem, rozważą, kierując się doświadczeniem i świadomością, że każda decyzja dotyczy ludzi, którzy są z nami od lat.

ROZMAWIAŁA  
DOROTA  
ZAJĄC-LEGUTKO

# Kredyt ze stałą ratą bez prowizji

Równowaga  
w standardzie,  
marzenia  
w zasięgu.

Kwota nawet do  
**150 000 zł**

Okres kredytowania  
**do 10 lat**

Prowizja  
**0%**

Oprocentowanie stałe  
**7,99%** dla nowych klientów kredytowych,  
opcja bez ubezpieczenia

Kredyt z ubezpieczeniem  
lub bez ubezpieczenia

RRSO  
**8,29%** dla nowych klientów kredytowych,  
opcja bez ubezpieczenia

Dla skorzystania z oferty specjalnej wymagane są zgody marketingowe oraz elektroniczny kanał komunikacji.

Przykład reprezentatywny dla kredytu Bezpieczna Gotówka udzielanego w ramach oferty specjalnej „Kredyt ze stałą ratą bez prowizji” dla nowych klientów kredytowych, opcja bez ubezpieczenia: Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania (RRSO) wynosi 8,29% przy następujących założeniach: całkowita kwota kredytu (bez kredytowanych kosztów) 19 036 zł spłacana w 36 miesięcznych ratach kapitałowo-odsetkowych: 35 rat po 596,52 zł i jedna rata 596,56 zł. Stopa oprocentowania kredytu stała w wysokości 7,99% w stosunku rocznym. Całkowita kwota do zapłaty przez konsumenta wynosi 21 474,76 zł, w tym: całkowita kwota kredytu – 19 036 zł, całkowity koszt kredytu – 2 438,76 zł, na który składają się: odsetki – 2 438,76 zł, prowizja za udzielenie kredytu 0 zł, opłata przygotowawcza 0 zł. Kalkulacja została dokonana na dzień 27 października 2025 r. na przykładzie reprezentatywnym. Przyznanie kredytu przez bank uzależnione jest od pozytywnej oceny zdolności kredytowej. Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie informacyjny i nie stanowi oferty w rozumieniu ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny.

Oferta dostępna w okresie od 3.11.2025 r. do 28.02.2026 r.





## **BANKOWO DO NAS NAJBLIŻEJ!**

STABILNY PARTNER. LOKALNE DECYZJE. REALNE WSPARCIE DLA TWOJEGO BIZNESU.

### **Dlaczego Bank Spółdzielczy KARPATIA?**

- Decyzje podejmowane lokalnie – szybko, jasno i z pełnym zrozumieniem realiów rynku.
- Indywidualne podejście do finansowania firm i inwestycji.
- Bezpieczeństwo oparte na tradycji bankowości spółdzielczej.
- Zysk, który wraca do lokalnych społeczności i wspiera ich rozwój.

## **ROZWIJASZ FIRME W REGIONIE?**

MY JESTEŚMY TUŻ OBOK



**II Oddział w Muszynie**  
**ul. Piłsudskiego 8**  
**tel. (18) 440-83-80**

**IV Oddział w Krynicy-Zdroju**  
**ul. Kraszewskiego 1**  
**tel. (18) 471-55-73**

# PATRON

K S I Ę G O W I

Księgowość, która  
daje spokój i wyniki

**250+**

zadowolonych  
firm

**70 000**

dokumentów  
na miesiąc

**2 000**

prowadzonych  
kadr

**Więcej niż  
księgowość**

Dział IT

CIT estoński

Dział prawny

Przekształcenia firm

Bezpieczna sukcesja

Legalizacja pracy

cudzoziemców



**Bezpłatna konsultacja | umów się na wizytę**

Kancelaria Podatkowa Patron  
ul. Rzeczna 3, Nowy Sącz

[www.biuropatron.pl](http://www.biuropatron.pl)  
tel: 18 541-22-20  
[biuro@biuropatron.pl](mailto:biuro@biuropatron.pl)

# Kancelaria Podatkowa PATRON – z Nowego Sącza dla przedsiębiorców z Sądecczyzny



Każdy moment jest dobry, aby odzyskać spokój w podatkach i przewidywalność finansową. W Kancelarii Podatkowej Patron zdejmujemy z barków przedsiębiorców ciężar formalności, pilnując, aby każda decyzja była zgodna z przepisami i opłacalna podatkowo. **Księgowość, kadry, podatki, prawo i IT masz u nas w jednym miejscu** – z jasnymi zasadami, odpowiedzialnymi terminami i szybką komunikacją. Dzięki temu możesz skupić się na strategii i rozwoju, zamiast tracić energię na biurokrację.

## **PATRON TO WIĘCEJ NIŻ KSIĘGOWOŚĆ**

Patron to nie tylko zaksięgowane dokumenty. To realne zaplecze doradcze dla firm z Nowego Sącza i całej Sądecczyzny – od pierwszej faktury, przez rozwój spółki, aż po sukcesję.

**Dział IT** – automatyzacje, integracje, bezpieczeństwo danych i wdrożenia nowoczesnych narzędzi, które przyspieszają codzienną pracę i eliminują ryzyko błędów.

**CIT estoński** – przygotowujemy analizy opłacalności, sprawdzamy warunki wejścia i prowadzimy przedsiębiorców przez cały proces wdrożenia. Wyjaśniamy, kiedy CIT estoński naprawdę się opłaca, a kiedy lepiej pozostać przy klasycznym modelu.

**Współpraca z kancelariami prawnymi** – wspieramy firmy

w obszarze kontraktów, sporów, compliance i bieżących zagadnień korporacyjnych. Dzięki temu przedsiębiorca ma pewność, że to, co podpisuje, jest spójne zarówno podatkowo, jak i prawnie.

**Przekształcenia firm** – prowadzimy procesy przekształceń JDG, spółek cywilnych i jawnych w spółki z o.o., dbając o zgodność z przepisami, podatkami i ZUS. To bezpieczna ścieżka rozwoju dla firm planujących większą odpowiedzialność lub skalowanie działalności.

**Bezpieczna sukcesja** – pomagamy przygotować firmę na przekazanie jej kolejnemu pokoleniu. Układamy strukturę majątkową, dokumenty i umowy tak, aby w razie nieprzewidzianych zdarzeń firma mogła działać bez przerwy.

**Legalizacja pracy cudzoziemców** – obsługujemy oświadczenia, zezwolenia, dokumenty pobytowe i kwestie kadrowe, aby zatrudnianie pracowników spoza Polski było przewidywalne i bezpieczne dla Twojej firmy.

## **ZAUFANIE W LICZBACH**

Obsługujemy ponad 250 firm, co miesiąc przetwarzamy około 70 000 dokumentów i prowadzimy kadry dla blisko 2 000 pracowników. To skala, która daje sprawdzone procedury, powtarzalną jakość i pewność działania – także w sytuacjach wyjątkowych.

## **Zmiana księgowości? Z Patron to proste**

Przeprowadzimy Cię przez cały proces zmiany – bez stresu i zbędnych formalności. Niezależnie od tego, czy chcesz przejść z innego biura rachunkowego, czy z własnego działu księgowości, zajmiemy się wszystkim: przejęciem dokumentów, synchronizacją oprogramowania, wdrożeniem procedur i innymi obowiązkami.

## **Mała firma? Duże wsparcie z Patron**

Wspieramy zarówno duże spółki, jak i małe przedsiębiorstwa czy jednoosobowe działalności. Każdy klient otrzymuje indywidualne podejście oraz dostęp do tego samego, najwyższego standardu obsługi.

## **Dlaczego przedsiębiorcy z Sądecczyzny wybierają Patron?**

- wszystkie kluczowe usługi w jednym miejscu: księgowość, kadry, prawo, IT,
- doświadczenie i procedury gwarantujące spokój,
- wsparcie dla każdej branży i formy działalności,
- nowoczesne narzędzia i bezpieczeństwo danych.

## **Umów bezpłatną konsultację w Nowym Sączu**

- ▶ [biuro@biuropatron.pl](mailto:biuro@biuropatron.pl)
- ▶ 18 541 22 20
- ▶ ul. Rzeczna 5, 33-300 Nowy Sącz
- ▶ [www.biuropatron.pl](http://www.biuropatron.pl)

# 125 lat Łackiego Banku Spółdzielczego

Łącki Bank Spółdzielczy obchodzi w 2025 r. jubileusz 125 lecia swej działalności. Utworzona 28 stycznia 1900 r. Spółka Oszczędności i Pożyczek w Łącku, stowarzyszenie zarejestrowane z nieograniczoną poręczą, miała za cel wspieranie rozwoju gospodarczego wsi Parafii Łącko oraz walkę z lichwą. Pomysłodawca i wieloletni prezes Spółki, ks. Jan Piaskowy, wraz z ofiarnymi działaczami stworzyli dzieło, które na trwałe wpisało się w lokalny system gospodarczy i finansowy. Przez kolejne pokolenia Bank, stosownie do zmian w otoczeniu politycznym i gospodarczym, zmieniał swoją formę i zasięg działania, jednak zawsze pozostawał mocny siłą lokalnego wsparcia i zakorzenienia w środowisku.

Należy wspomnieć, że obecny Bank jest następcą Kas Stefczyka w Łącku, Jazowsku i Czarnym Potoku, które przez kilkadziesiąt lat działały odrębnie, a połączyły się w 1950 roku. Dzisiejszą pozycję buduje się więc korzystając z historii, doświadczenia i zaangażowania kolejnych pokoleń aktywnych udziałowców z terenu całej Gminy Łącko. Z pełnym przekonaniem można stwierdzić, że kapitał społeczny jest jednym z ważniejszych filarów budowania długofalowej pozycji Banku w środowisku lokalnym i ponadlokalnym.

Dla upamiętnienia historii Łackiego Banku Spółdzielczego opracowano publikację jubileuszową, która ma podsumować 125-letnią historię Łackiego Banku Spółdzielczego, ukazując jego rozwój na tle wielkich i niekiedy tragicznych dziejów Galicji i Polski w XX wieku. Monografia ta pod tytułem „Łącki Bank Spółdzielczy. Historia i Ludzie 1900 – 2025” jest dostępna w formie książkowej w centrali Łackiego Banku Spółdzielczego w Łącku oraz w formie elektronicznej na stronie [www.bslacko.pl/historia/](http://www.bslacko.pl/historia/).

Dzisiejszy Łącki Bank Spółdzielczy to sieć placówek rozsiana na terenie całej Małopolski, obejmująca Centralę Banku w Łącku oraz 23 punkty obsługi klienta, położone na terenie powiatów nowosądeckiego, nowotarskiego i tatrzańskiego, a także w Nowym Sączu, Tarnowie i Krakowie. Zgodnie ze swą strategią Łącki Bank Spółdzielczy stawia na innowacyjność i nowoczesność w oferowanych usługach, korzystając z najnowszych rozwiązań, zarówno w bezpośrednich kontaktach z klientami jak i w szerokiej dostępności obsługi home banking. Ceniąc przywiązanie dotychczasowych klientów, Łącki Bank Spółdzielczy ciągle zabiega o nowych, szczególnie młodych klientów, bo dzięki swej innowacyjności może oferować im atrakcyjną alternatywę dla oferty banków komercyjnych.

Bardzo ważnym priorytetem jest bezpieczeństwo transakcji i wkładów klientów Banku, dlatego stawiamy na ochronę teleinformatyczną i zabezpieczenie środków klientów przed jakimikolwiek nieprzewidzianym zdarzeniami. Celowi temu służy współpraca z zewnętrznymi firmami bezpieczeństwa informatycznego, a przede wszystkim bardzo dobrze przygotowany pion pracowników IT i systematyczna modernizacja wyposażenia informatycznego.

Budowanie marki Łackiego Banku Spółdzielczego opiera się na tożsamości regionalnej, wielopokoleniowej tradycji i ciągłości historycznej. Przez 125 lat udało się zbudować Bank bezpieczny, silny i sprawny ekonomicznie, wydolny organizacyjnie, nowoczesny, a zarazem bliski ludziom, przyjazny, zbudowany na tradycji i polskim kapitale.

*Zbigniew Czepelak  
Przewodniczący Rady Nadzorczej  
Łackiego Banku Spółdzielczego*



Bank, który zna Twoją okolicę tak dobrze jak Ty.

Dołącz do nas.

Sprawdź ofertę w najbliższym Punkcie Obsługi Klienta lub online.

Powstaliśmy, żeby dać ludziom uczciwy kredyt oparty na własnych zasobach. To była odważna decyzja wspólnoty i tak działamy do dziś.

Przez lata byliśmy blisko ludzi i ich codziennych spraw – finansowaliśmy gospodarstwa domowe, rolników i lokalne firmy, a wypracowane zyski zostawialiśmy w naszym regionie.

Dziś łączymy lokalny charakter z **nowoczesnością**: rozwijamy **elektroniczne** kanały dostępu i mobilne usługi, bo wygoda i bezpieczeństwo to standard, nie luksus.



1967 r. Budowa nowej siedziby Banku przy Rynku w Łącku.

FOT. ARCH.



**ŁACKI BANK  
SPÓŁDZIELCZY**  
*Jesteśmy z Wami już 125 lat*

Łącko 814

telefon: (18) 545-03-00

faks: (18) 545-03-01

[www.bslacko.pl](http://www.bslacko.pl)

Nowoczesny, zbudowany na polskim kapitale, bliski ludziom i osadzony w tradycji regionu.

## BANK w liczbach

**31 761** klientów

**112** pracowników

**23** placówki w Małopolsce

**26** bankomatów własnych

**1** wpłatomat mobilny



Rok 1969, pierwsi klienci w nowej siedzibie Banku.

FOT. ARCH.



## **Dwie dekady kantoru "SZACH" - dziękujemy, że jesteście z nami**

2 listopada 2005 roku. To była inna rzeczywistość, inna Polska. Niedawna akcesja do Unii Europejskiej, a także dołączenie do strefy Schengen sprawiły, że przed setkami tysięcy Polaków funkcjonujących w trudnych warunkach społeczno-gospodarczych otworzyły się nowe możliwości, szanse i perspektywy. Otwarcie na Zachód zostało w pełni zmaterializowane, a migracja ludzi, kapitału, towarów i usług przybrała masową, największą w historii Europy, skalę.

Andrzej Chronowski - były minister skarbu państwa i wice-marszałek Senatu, który przez dwanaście lat współtworzył polski budżet, a od 2004 roku, pracując w Brukseli, także europejski, obserwując nieustanny regres poziomu debaty publicznej i klasy politycznej, miał dość polityki.

Zbigniew Szarek - ekonomista-praktyk, specjalizujący się w handlu dewizowym i w zmianach zachodzących w obszarze rynku wymiany walut po transformacji ustrojowej, chciał robić to, na czym znał się najlepiej i otworzyć własną firmę.

Obaj zdawali sobie sprawę, że tak szybko następujący wzrost gospodarczy notowany przez

Polskę był przede wszystkim rezultatem przedsiębiorczości i pracowitości Polaków, zarówno w kraju, jak i za granicą. Wówczas u dwóch Sądectwan narodziła się idea otwarcia kantoru wymiany walut, gdzie na własnych zasadach, działając w obrębie sektora prywatnego, mogliby stworzyć instytucję ekonomiczną, gwarantującą transparentną i uczciwą wymianę klientom. Tak właśnie 2 listopada 2005 roku powstał kantor "SZACH" - od nazwisk założycieli.

Ale to nie kierownictwo świadczy o sile przedsiębiorstwa, a przede wszystkim pracownicy. Zachowując pełen profesjonalizm, firma od samego początku odznaczała się szczególną atmosferą, wykraczającą daleko poza sztywne ramy transakcji finansowych. Przy kantorowym oknie nierzadko można było usłyszeć niezwykle historie klientów, co wielokrotnie prowadziło do stworzenia więzi na linii klient-pracownik. Za sprawą tych relacji, indywidualnego podejścia do klienta czy wreszcie konkurencyjnych cen wymiany walut kantor "SZACH" sukcesywnie budował swoją pozycję na lokalnym rynku. Z czasem otwarto kolejne placówki w rejonie Sądeckizny. Właściciele, pracownicy i klienci przez

lata obserwowali przemiany społeczno-polityczne w Polsce i na świecie, globalne kryzysy, konflikty, wojny oraz inne zjawiska, które dokonywały wstrząsów na rynkach walutowych. Wreszcie cyfryzacja i digitalizacja pieniądza sprawiły, że wzrosła konkurencyjność, a pieniądz elektroniczny podał pod wątpliwość przyszłość gotówki. W tych burzliwych czasach kantor "SZACH" potrafił przetrwać i kontynuować rozwój. Dziś wiemy, obserwując wojnę za wschodnią granicą, a także przybierające na sile ataki w infrastrukturę informatyczną państw i prywatnych firm, że to właśnie gotówka stanowi podstawowe zabezpieczenie w nieprzewidywalnych czasach.

Od 2 listopada 2005 roku minęło dwadzieścia lat. Tej okrągłej rocznicy nie byłoby bez Państwa. Cała załoga kantoru "SZACH" dziękuje Wam za zaufanie, współpracę, a także za to, że jesteście z nami.

**Pozostajemy do Państwa dyspozycji w naszych placówkach w NOWYM SĄCZU** (ul. Dunajewskiego 10 - Poczta Główna, ul. Tarnowska 169 - Galeria "Szubryt"), a także w KRYNICY-ZDROJU (ul. Kraszewskiego 1 - Pasaż Krynicki).



# ŁĄCKI BANK SPÓŁDZIELCZY

*Jesteśmy z Wami już 125 lat*



## POSTAW NA BANK. KTÓRY ROZUMIE BIZNES!



Rachunek firmowy  
bez opłat



Bankowość  
internetowa i mobilna



Finansowanie celów biznesowych:  
bieżących, inwestycyjnych, leasing



Terminale płatnicze, bezpłatna sieć  
bankomatów



[WWW.BSLACKO.PL](http://WWW.BSLACKO.PL)




# Mikołajki

## 6.12.2025

11:00 - 19:00



- SPOTKANIE Z MIKOŁAJEM
- WARSZTATY PLASTYCZNE
- FOTOBUDKA
- SŁODKI POCZĘSTUNEK
- AKCJA PARAGONOWA szczegóły na 



## Krynica – złota woda Klaudii Zwolińskiej!

Uzdrowisko Krynica-Żegiestów SA w Krynicy-Zdroju, producent naturalnej wody mineralnej KRYNICZANKA i wód leczniczych ZUBER, JAN i SŁOTWINKA

Wielka duma Krynicy: Nasza Klaudia Zwolińska została nominowana do grona najwybitniejszych sportowców Polski po świetnym występie na Mistrzostwach Świata w Australii.

**Głosujcie na Klaudia Zwolińska – Canoe Slalom Athlete i wspierajcie naszą mistrzynię!**

**Każdy głos się liczy!**

### **Głosowanie:**

**[plebiscyt.przehladsportowy.pl](http://plebiscyt.przehladsportowy.pl)**



**lub SMS  
na numer 7414  
w treści wpisując  
numer 24.**

*Klaudia Zwolińska  
pisze historie sportu w Polsce!*



# Dzieci przedsiębiorców nie zawsze chcą przejmować firmy

Rozmowa z dr. Michałem Mółką,  
prodziekanem ds. kierunku prawo Wydziału Nauk Społecznych  
i Informatyki w Wyższej Szkole Biznesu NLU.



MICHAŁ MÓŁKA

FOT. ARCHIWUM WSB NLU

**- Uczelnia od pewnego czasu prowadzi studia podyplomowe z doradztwa sukcesyjnego. To stosunkowo nowa specjalizacja, prawda? Potrzeby kształcenia w zakresie sukcesji pojawiły się w Polsce kilka lat temu, kiedy firmy założone po 1989 r. stanęły przed koniecznością sukcesji. Taki kierunek to reakcja na potrzeby rynku?**

- Tak, wymusił to rynek, ale też wiek potencjalnych sukcesorów. Przedsiębiorstwa założone po 1989 r. działają już około 35 lat. Ich właściciele i udziałowcy zaczynają myśleć o przekazaniu firm kolejnym pokoleniom. Doradztwo sukcesyjne odpowiada na te potrzeby. Jednym z kluczowych przedmiotów na tych studiach są zajęcia poświęcone fundacjom rodzinnym. Mamy jednak problem z jednoznacznym zdefiniowaniem, czym jest przedsiębiorstwo rodzinne. Prawo nie podaje takiej definicji, więc posiłkujemy się doktryną i orzecznictwem. Przyjmuje się, że jest to przedsiębiorstwo, w którym osoby spokrewnione posiadają dominujące władztwo w postaci udziałów, akcji lub prowadzenia działalności gospodarczej wpisanej do CEIDG. Szacuje się, że w Polsce funkcjonuje ponad 860 tysięcy takich przedsiębiorstw, które generują ponad 330 miliardów zł. Co piąta złotówka w polskiej gospodarce pochodzi właśnie z firm rodzinnych – to pokazuje, jak istotną rolę odgrywają w rozwoju kraju.

**- Sporo. To definiuje skalę i potrzebę doradztwa sukcesyjnego.**

- Skala jak widać jest spora. Firmy rodzinne mają również ogromny wkład w polskie PKB. Ich dochody stanowią istotny segment gospodarki. Szacuje się, że niemal 80 procent z nich będzie musiało w najbliższych latach zaplanować proces sukcesji. W 2023 r. wprowadzono rozwiązanie, które wspiera ten proces, mianowicie fundację rodzinną. To forma prawna, której celem jest gromadzenie majątku przekazanego przez fundatora i zarządzanie nim na rzecz beneficjentów. Beneficjentami mogą być osoby fizyczne lub organizacje pozarządowe prowadzące działalność pożytku publicznego. Ustawodawca w ten sposób umożliwia dzielenie

się sukcesem gospodarczym także z trzecim sektorem. Model fundacji rodzinnych to swoisty „wehikuł inwestycyjny”, który pozwala utrzymać majątek w rękach rodziny i zapewnić jej stabilne dochody.

**- Panuje opinia, że w Polsce przedsiębiorcy dotąd nie przywiązywali dużej wagi do spraw sukcesyjnych, zaniedbywali i odkładali ten proces na bliżej nieokreśloną przyszłość. Czy to się zmienia w ostatnim czasie?**

- Tak, ale zmiany te mają też charakter mentalny. Z badań wynika, że dzieci przedsiębiorców nie zawsze chcą przejmować firmy rodzinne. Często nie chcą powielać stylu życia rodziców – ciągłej pracy i braku czasu. Młode pokolenie bardziej ceni równowagę między życiem prywatnym a zawodowym. To jedna z głównych barier sukcesji.

**- A to zjawisko przybiera wyraźnie zauważalną skalę?**

- Tak. Widać to coraz częściej, dlatego fundacje rodzinne stają się coraz popularniejsze. Pozwalają zachować majątek w rodzinie, a jednocześnie dzieci mogą być beneficjentami, otrzymując świadczenia, które można porównać do renty rodzinnej. To pozwala im korzystać z dorobku rodziców bez konieczności prowadzenia przedsiębiorstwa.

**- Zwrócił Pan kiedyś uwagę, że marzeniem założyciela uczelni rektora Krzysztofa Pawłowskiego była synergia prawa i zarządzania. Czy to się dziś realizuje w WSB?**

- Tak, choć trzeba było na to czekać do 2022 r., kiedy rozpoczęliśmy studia na kierunku prawo. Od początku istnienia uczelnia prowadziła kierunek zarządzanie, a teraz możemy połączyć te dwa obszary. To naturalne, bo otoczenie prawne wpływa na biznes, a biznes kształtuje potrzeby zmian w prawie. Kierunek prawo na naszej uczelni ma profil praktyczny. Oznacza to, że oprócz zajęć teoretycznych prowadzą je praktycy – adwokaci, radcowie prawni, sędziowie. Bardzo istotne: na piątym roku studenci odbywają aż 960 godzin praktyk, co przygotowuje ich do pracy w są-

dach, kancelariach czy instytucjach publicznych. Uczelnia pomaga też w znalezieniu miejsc praktyk, zawierając porozumienia z sądami, samorządami prawniczymi czy organami administracji.

Naszym celem jest, aby absolwenci mieli nie tylko wiedzę teoretyczną, ale też praktyczne umiejętności. Stawiamy na profilowanie programu pod potrzeby przyszłości. Studenci prawa uczą się nie tylko prawa, ale również podstaw zarządzania, ekonomii, psychologii czy informatyki. Prawnik musi też rozumieć kontekst biznesowy i psychologiczny swojej pracy.

**- Zaintrygował mnie kierunek „Biznes i kultura chińska” w ofercie uczelni. Skąd ten pomysł?**

- Dostrzegamy rosnącą współpracę między Europą a Azją. Trzy lata temu powołaliśmy Szkołę Prawa, Biznesu i Kultury Chińskiej we współpracy z polsko-chińską kancelarią Hang Lung Law z Warszawy. Program łączy wiedzę z prawa, biznesu i kultury chińskiej. Składa się z dwóch modułów: trzech seminariów prawniczych i trzech dotyczących kultury, historii oraz gospodarki Chin. Wykłady prowadzą zarówno polscy, jak i chińscy praktycy biznesu oraz eksperci. W trzech edycjach szkoły uczestniczyło już 359 studentów, co uważamy za duży sukces.

**- Niebawem odbędzie się konferencja „Samorząd terytorialny – dobra polska marka. 35 lat rozwoju wspólnot lokalnych i regionalnych w III RP”. Jaki jest jej cel?**

- To ogólnopolska konferencja naukowa, którą organizujemy wspólnie ze Stowarzyszeniem Badań nad Źródłami Prawa Fontes oraz Forum Myśli Instytucjonalnych. Chcemy podsumować 35 lat funkcjonowania samorządu terytorialnego – przyjrzeć się jego mocnym i słabym stronom, wskazać kierunki zmian prawnych, finansowych i organizacyjnych. Samorządność po 1989 r. stała się jednym z symboli polskiej transformacji. Chcemy więc sprawdzić, czy idee, które przyświecały twórcom ustawy o samorządzie gminnym, przetrwały do dziś i jak się rozwinęły.

ROZMAWIAŁA BOŻENA BARAN



# Producent wysokojakościowych koncentratów owocowych

Jak do nas trafić:



Owoc Łącki Koncentraty Sp. z o.o.  
Olszana 270,  
33-386 Podegrodzie



PEDAGOGICZNA BIBLIOTEKA  
WOJEWÓDZKA  
W NOWYM SĄCZU

INSTYTUCJA  
WOJEWÓDZTWA  
MAŁOPOLSKIEGO

NOWY SĄCZ, ul. JAGIELLOŃSKA 61  
Kontakt: 18 440 73 72 lub 18 440 72 48

[www.pbwnowysacz.pl](http://www.pbwnowysacz.pl)

# Twoje miejsce

PBW



FB



IG



Pedagogiczna Biblioteka Wojewódzka  
w Nowym Sączu  
ul. Jagiellońska 61, Nowy Sącz  
wejście od Alei Wolności, naprzeciwko MDA

 MAŁOPOLSKA

## Pedagogiczna Biblioteka Wojewódzka w Nowym Sączu Centrum Zasobów dla Edukacji i HR

PBW - strategiczny partner w zakresie rozwoju kadry i młodzieży. Łączymy naukę z rozwojem osobistym.

**REPOZYTORIUM WIEDZY:** kompleksowy dostęp do publikacji (78 tyś. książek, e-booki, multimedia, Legimi, Ebookpoint).

**ROZWÓJ KOMPETENCJI:** specjalistyczne szkolenia, konferencje i warsztaty dla nauczycieli i profesjonalistów.

**WSPARCIE MERYTORYCZNE:** bezpłatne porady psychologiczne dla młodzieży – kluczowa inwestycja dzięki dostępowi do najlepszych źródeł!

Godziny otwarcia:

Pon. - Pt.: 8:00 - 18:30 | Sob. (pierwsza miesiąca) 9:00 - 14:00

**Twoja przewaga dzięki dostępowi do najlepszych źródeł!**



www.erbet.pl

Kolej gondolowa  
w Solinie



Komisariat Policji V  
w Krakowie



Siedziba firmy WADOMA  
w Podrzeczu



35 LAT **ERBET**<sup>®</sup>

# OSIEDLE VERDE



NOWY SĄCZ  
UL. DOBRZAŃSKIEGO



667 883 733



WWW.OSIEDLEVERDE.PL



# Edytę ze Świniarska poznał cały świat

- Czuję się czasem „pomiędzy”, bo nie do końca angielska, nie do końca polska - mówi Edyta Budnik. Aktorka ze Świniarska, która zagrała w serialu będącym światowym hitem, odnosi sukcesy na deskach teatrów w Wielkiej Brytanii, ale wciąż czeka na debiut w polskim kinie.

**- Zanim pomówimy o karierze aktorskiej i zagranicznych doświadczeniach filmowych czy teatralnych, chciałbym cofnąć się w czasie. Patrząc na to z dzisiejszej perspektywy, to jak wyjazd do Anglii wpłynął na Twoje wejście w dorosłość?**

- Wyjechałam, gdy miałam jakieś 13-14 lat. To był dla mnie, jak i dla mojej rodziny, ogromny, lecz ekscytujący krok. Pomimo wielkiej zmiany od razu poczułam, że Londyn jest miejscem dla mnie i od początku byłam bardzo pozytywnie nastawiona na to doświadczenie. Pozostawienie przyjaciół, rodziny i tego, co mi znane, było ciężkie i zostało ze mną przez długi czas, ale pomogło mi też odnaleźć, kim jestem. Sądzę, że na każdym etapie życia, zmagając się z czymś trudnym, otwieramy się na nowe możliwości i odnajdujemy dodatkową część siebie, jakąś wewnętrzną moc. Wyjazd także przypomniał mi, że mam wspianiałe siostry i rodziców, na których zawsze mogę polegać, utwierdzając pogląd, że



EDYTA BUDNIK

FOT. ARCHIWUM PRYWATY EDYTY BUDNIK

„dam sobie radę”. Muszę przyznać, że patrząc wstecz, życie w Anglii z różnych względów dało mi dużą szansę, jakiej w swoim kraju, a już na pewno w swojej miejscowości, raczej bym

nigdy nie otrzymała.

**- Mówisz o ogromnym kroku, bowiem tak trzeba nazwać ówczesny przeskok z Nowego Sącza do Londynu. Choć tak naprawdę pocho-**

**dzisz ze Świniarska. To u nas rodziło się już u Ciebie zainteresowanie aktorstwem, czy rozpoznałeś je dopiero po przeprowadzce?**

- W podstawówce miałam tylko okazjonalne kółka teatralne, które były na etapie początkowym. Takie, które raczej służyły zabawie z potencjałem na przedstawienie. Pamiętam, że przygotowywaliśmy „Kota w butach”, ale finalnie nic z tego nie wyszło. Dopiero w Londynie trafiłam na lekcje tzw. „dramy”, czyli takie zajęcia teatralne w szkole. Pisałam wtedy na przykład monologi i wystawialiśmy krótkie sceny w klasie, które później były omawiane grupowo. Pamiętam, że napisałam bardzo dramatyczną, intensywną rolę, co zrodziło we mnie ciekawość do złożonych ról. Lata później nauczyciel tych zajęć przyszedł na moje przedstawienie w Almeida Theatre i był wzruszony, że jedna z jego uczennic jest na londyńskiej scenie, co było bardzo miłe. Drama to było moje ulubione zajęcie szczególnie, że nauczyciel bardzo mnie wspierał. W tym okresie nie miałam wielu przyjaciół i teatr dawał mi możliwość bycia kimś innym, wchodzenia w różne role i odkrywania siebie, a także sposób analizowania moich emocji. Zajęcia po prostu dawały mi radość i odskocznnię od codzienności.

- ciąg dalszy strona 72

**- Jak już dzisiaj wiemy, te wspomniane przez Ciebie szkolne zajęcia przerodziły się w profesjonalne doświadczenia. Jak wyglądało Twoje wejście w dorosły świat teatru, późniejsze realia filmowe już poza szkołą? Miało to znaczące przełożenie?**

- Tak. Podczas szkoły ktoś polecił mi lokalne kółko teatralne, gdzie robiliśmy przedstawienia dla społeczności i wyjeżdżaliśmy na małe występy. To było takie naturalne rozszerzenie tego, czego uczyłam się w szkole, i wdrażało mnie bardziej w ten świat. Pod koniec szkoły średniej dowiedziałam się natomiast o The Brit School - Performing Arts College. Tam udało mi się dostać dzięki monologowi. To była szkoła znana z takich absolwentów jak chociażby Amy Winehouse czy Adele. Oferująca zajęcia teatralne, muzyczne oraz medialne. Uczyli nas interpretacji Szekspira, Brechta, Stanisławskiego, pisania i tworzenia własnych sztuk oraz pracy w community theatre. Po polsku można to nazwać teatrem amatorskim czy społecznościowym. To było dla mnie prawdziwe zanurzenie w świat profesjonalnego aktorstwa. Zderzenie się z tym tak naprawdę na poważnie. Wiele wyciągnęłam z tych dwóch lat. Szczerze mówiąc, był to jeden z najlepszych okresów mojego życia.

**- Nie trudno się domyślić, że w tym świecie przygotowanie do zawodu to jedno, a odnalezienie się na rynku aktorskim i zdobycie angażu, to już inna kwestia. Jak udało Ci się zrobić ten krok, żeby zaistnieć, przekonując do siebie reżyserów czy producentów?**

- Po ukończeniu wspomnianej Brit School, kilku agentów wykazało zainteresowanie współpracą, ale wybrałam Kate Studdon z Curtis Brown i działamy razem już od 2008 r. Obecnie mam łącznie trzech agentów w tej agencji, którzy dzielą między siebie różne role i kontakty. Opiekują się mną. To było kluczowe, bo dobry agent nie tylko wprowadza Cię w świat castingów, ale też znajduje i podsuwa odpowiednie role oraz pomaga w rozwoju kariery. Każda, nawet najmniejsza rola, pomaga budować wiarygodność w oczach reżyserów

i producentów. Właśnie taka była pierwsza rola w „Parliamo Glasgow” dla Channel 4. Dzięki tej roli i ciężkiej pracy ze strony moich agentów mogłam wchodzić w większe projekty i uczyć się, jak funkcjonuje branża, nabierać jak najwięcej doświadczenia. Między innymi chodzić na castingi i przygotowywać do przesłuchań.

**- Mówisz o dobieraniu odpowiednich ról. Za taką zapewne możemy uznać udział w prestiżowej Royal Shakespeare Company i sztuce „The New Real”. Jak do tego doszło i co oznaczało dla Ciebie zagranie tej roli, za którą zebrałaś bardzo dobre recenzje?**

- Rzeczywiście, tak jak mówisz, jest to prestiżowy teatr i zagranie tam było ogromnym osiągnięciem. Zaczęło się od warsztatów, po których została zaoferowana mi rola. W sztuce „The New Real” wcieliłam się w rolę Natalii Bezborodko, córki kobiety starającej się zostać prezydentem. Sztuka poruszała poważne tematy polityczne, manipulację i światową politykę, a moja rola była jedną z głównych. Było to wyzwanie, bo musiałam grać z amerykańskim akcentem i nie byłam taką stereotypową „polską postacią”. Czasem muszę sobie przypominać, że faktycznie brałam udział w tak fantastycznej produkcji, a także jak wielkim osiągnięciem jest takie doświadczenie. Ponadto bycie częścią tej wspaniałej kompanii dodało mi wiary w siebie i pewność, że takie role za granicą są dla polskich aktorów możliwe.

**- Później przyszedł serial „Ted Lasso”, który cieszy się wielką popularnością na świecie. Bez wątplenia duża sprawa w Twojej karierze. Jak to wyglądało od strony castingu?**

- Moja agentka przyprowadziła Theo Park, reżyserkę castingu, na moje przedstawienie w „Albion”, w teatrze Almeida. Dla niej zrobiłam później tak zwaną „self tape”, czyli filmik, gdzie aktor się prezentuje, nagrywając scenę podaną przez reżysera. Dostałam małą rolę w drugim sezonie, a rok później zaproponowano mi regularną obecność mojej postaci w sezonie trzecim. To było niezwykle doświadczenie, bo w „Ted Lasso” nie zagrałam stereotypowej polskiej postaci mającej być



EDYTA BUDNIK

tylko akcentem. Nie byłam symbolem, tylko realną, głęboką osobowością w fabule. To był ogromny przełom osobisty i zawodowy. Wreszcie mogłam zagrać postać złożoną i prawdziwą. Nie tylko reprezentującą kraj pochodzenia.

**Charakterystyczna scena, która zwróciła na Ciebie uwagę w Polsce, to rozmowa o języku ojczystym, gdzie wskazujesz na swoje pochodzenie właśnie z Nowego Sącza. Jak do niej doszło i czy był tam element Twojej improwizacji, czy tak zakładał scenariusz?**

- Nie była improwizowana, a raczej dopasowana do mnie. Zostało mi to właśnie tak zaproponowane



FOT. ARCHIWUM PRYWATY EDYTY BUDNIK

i próbowałam dociekać, bo przecież trzeba było specjalnie poszukać moich związków z Nowym Sączem. Pewnego dnia Joe Kelly, współtwórca „Ted Lasso” i scenarzysta powiedział, że „Apple knows everything” (red. „w Apple wiemy wszystko”). To był mój pierwszy dzień na planie w tym sezonie, więc ten moment pozwolił na chwilę relaksu i poczucia przynależności szczególnie, że na planie była też wspaniała Erica Dunton. To ona reżyserowała odcinek 5 drugiego sezonu, w którym moja postać pojawiła się po raz pierwszy. Byłam bardzo wdzięczna, że mogłam wprowadzić kawałek siebie do tej roli i przy okazji też wspomnieć na dużą skalę o Nowym Sączu.

**- Po ogromnym sukcesie „Ted Lasso” i Twoim udziale w tym serialu pojawiły się ciekawe propozycje? Jest szansa, że niebawem zobaczymy Cię w innej dużej produkcji?**

- Były przesłuchania. Jakiś ruch, można powiedzieć, się zrobił. „Ted Lasso” jest bardzo popularnym serialem w USA, więc wiele przesłuchań zaczęło wpływać od amerykańskich produkcji. Liczba spotkań na pewno wzrosła, a w Anglii zaczęły się pojawiać bardziej intrygujące role. Nie tylko postaci ze wschodniej Europy. Otrzymałam też możliwość wyjazdu na SAG Awards (red. Gildia Aktorów Ekranowych) w Los Angeles, co było dla mnie ogromnym prestiżem. Bez wątpienia dużo zawdzięczam twórcom tego serialu, roli i Apple TV.

**- Wspominasz o przesłuchaniach i castingach. Sporo z nich nie przynosi efektu, a role też nie spadają przecież z nieba. Jak wygląda Twoje życie pomiędzy poszczególnymi rolami, czy zabieganiem o udział w poszczególnych produkcjach?**

- Życie aktora jest mocno nieregularne. Czasami masz miesiące przesłuchań i niewiele jest z tego więcej. Trzeba się zaprzyjaźnić ze słowem „nie” albo totalną ciszą po przesłuchaniu. Dlatego staram się rozwijać w innych obszarach. Maluję, chodzę na warsztaty, uczę się gry na pianinie, improwizacji, mam zajęcia śpiewu czy sportu. To pozwala zachować pasję, równowagę, ale też nie zwariować między przerwami w pracy aktorskiej. Trzeba to sobie poukładać i dbać o siebie. Brać dzień za dniem, żyć swoim życiem, bo staniem w miejscu nie jesteśmy w stanie rozwijać kreatywności.

**- Czy pojawiły się propozycje z Polski? Kontakt z polskimi produkcjami był realny?**

- Nigdy tak naprawdę ich nie było. Pamiętam, że kilka lat temu pisałam do agencji w Polsce, ale przez to, że mieszkam w Londynie, to był problem. Nawet rozmawiając przez Zoom czy Skype. Możliwe, że chodzi o brak treningu w Polsce, choć tak naprawdę nigdy się tego nie dowiem. Poniekąd to trochę smutne. Czuję się czasem „po-

między”, bo nie do końca angielska, nie do końca polska.

**- Jaka jest Twoja wymarzona rola? Czy jest coś, w czym chciałabyś zagrać? Konkretny gatunek, może postać literacka lub realna, albo jakiś szczególnie dla Ciebie format?**

- Uwielbiam postacie z psychologiczną głębią. Manipulujące, inteligentne, czasem wredne, które pozwalają pracować warsztatowo i pobawić się charakterem. Jeśli chodzi o polski film, to na pewno Pawlikowski. Wspaniałe są przecież takie filmy, jak „Ida” czy „Zimna wojna”. Są naprawdę cudowne. Pokazują emocje, nostalgię, melancholię, które ja również sama czuję, wracając do Polski i Nowego Sącza. Wymarzone role są też takie, które stymulują umysł i pozwalają tworzyć coś nowego. Można też powiedzieć, że chodzi o postacie kompleksowe.

**- Jak często wracasz w odwiedziny do Polski i oczywiście do Nowego Sącza? Czy sentyment do kraju pozostaje mimo lat spędzonych za granicą?**


- Obecnie to mniej więcej raz do roku, czasami trochę częściej. Moja najbliższa rodzina mieszka w Londynie, więc nie ma sposobności do częstych wizyt. Sentyment jest ogromny pomimo, że od dawna Polska nie jest już moim domem na co dzień. Wspomnienia i emocje pozostają. Każdy emigrant to odczuje. Dom w sercu zostaje, nawet jeśli życie toczy się gdzie indziej. Mam miłe wspomnienia, lubię w pewne miejsca wracać pamięcią i osobiście.

**- Co planujesz zawodowo w najbliższej przyszłości?**

- Staram się realizować własne pomysły. Napisałam krótki scenariusz na krótkometrażowy film, który chcę nakręcić w Irlandii. To będzie taki „two-hander”, czyli materiał dla dwóch aktorów. Jest prosty, ale mocno osadzony w charakterach tych postaci. Chciałabym też, żeby w przyszłości pojawiły się dla mnie realne możliwości w polskim kinie, ale nie zależy to tylko ode mnie. Trzeba działać tu i teraz. Tworzyć na własny rachunek i nie czekać na cud.

ROZMAWIAŁ  
MICHAŁ ŚMIERCIAK

**Szubryt**<sup>®</sup>  
ZAKŁADY MIĘSNE

Znajdź nas 

@szubryt.official



*Szynka Wiejska  
Sądecka Tradycyjna*

100 g produktu  
otrzymano ze

**123 g**  
szynki  
wieprzowej



*Sądecka Tradycja*  
w nowoczesnej formie

 **BEZ**  
DODATKU  
SZTUCZNYCH  
BARWNIKÓW

 **BEZ**  
DODATKU  
FOSFORANÓW

 **BEZ**  
DODATKU  
WZMACNIACZY  
SMAKU



# Mała galeria sztuki, winiarnia, a przede wszystkim KAWIARNIA



To sądeckie miejsce na stałe wpięło się w krajobraz Nowego Sącza. Przez 16 lat kawiarnia „etc...” na swojej kawie i ciastach wychowała pokolenia, które wciąż tłumnie do niej wracają. Po przekroczeniu progu kawiarni przybyszy wita nie tylko wszechobecny zapach kawy, ale również wystawa biżuterii czy wyjątkowe prace lokalnych artystów.

Kawiarnia „etc...” kawą stoi, a jej zespół potrafi przygotować ją na wiele sposobów. Oprócz od lat uwielbianej przez klientów kawy włoskiej, lokal – idąc za trendami – oferuje również alternatywne metody parzenia, takie jak przelew czy szybki batch brew. Dzięki temu w „etc...” pojawił się nie tylko nowy rodzaj kawy, ale także nowa marka: polska palarnia HAYB Speciality Coffee. Jest to jedna z najbardziej rozpoznawalnych polskich palarni kaw specjalty, ceniona za świeżość, jakość ziaren i podejście pełne luzu i pasji. To właśnie HAYB stworzył kategorię kaw Się Przelewa – idealnych do codziennych przelewów i szybkiego batch brew. Co ważne, choć to seria stworzona z myślą o codzienności, ziarna „Się Przelewa” reprezentują bardzo wysoką jakość i profil smakowy, który śmiało może konkurować z kawami single origin.

- Każdego dnia podajemy inny rodzaj kawy pochodzącej z różnych zakątków świata. Od kaw słodkich, zbalansowanych amerykańskich po soczyście owocowe z kenijskich ziaren i kwiatowo-herbacianych z Etiopii. Jest to kawa świeżo palona, jednorodna ziarnista wyróżniająca się szerokim spektrum smaków i aromatów. Dodatkowo, ziarna te będzie można zakupić u nas stacjonarnie. Ponadto, jeśli klient wybierze inny smak czy rodzaj kawy niż

ten proponowany przez nas danego dnia, to zostanie ona ekstra, na świeżo dla niego przygotowana – opisuje Beata Królikowska, właścicielka kawiarni „etc...”.

Kolejnymi rzeczami, które zwracają uwagę przybysza po wejściu do kawiarni przy ul. Romanowskiego są apetycznie wyglądające słodkości zerkające na klientów zza szklanej witryny. „Etc...” może pochwalić się szerokim wyborem oryginalnych włoskich deserów w tym lodowych przygotowywanych w samych Włoszech. Oprócz tego w miłej atmosferze panującej wewnątrz kawiarni, skosztować można włoskiego tartuffo czy sorbety, którymi są nadziewane owoce. Ponadto, w menu klienci znajdą również suflety, które są podawane na gorąco z białą bądź ciemną czekoladą oraz z pistacją.

Z kolei wizytówką kawiarni jest bezowy tort Pavlova, który przygotowywany jest w kilku odsłonach smakowych, takich jak: kawa, mango z owocem granatu, marakuja z pigwą, malina, limonka czy porzeczką. - Ciasta powstają na bazie naturalnych produktów wysokiej jakości - zaznacza Pani Beata.

Jednak kawa nie musi być ulubionym napojem wszystkich. Z tym liczy się również właścicielka, dlatego odpowiadając na zróżnicowane potrzeby klientów w menu znajdzie się również wyjątkowa gorąca i gęsta czekolada, herbaty sypane, które podawane są również w siedmiogwiazdkowym hotelu w Dubaju, matcha wysokiej klasy zachwalana przez młodzież czy starannie wyselekcjonowane wina dobrej jakości, a zarazem w przystępnych cenach.

## UCIESZYĆ ŻOŁĄDEK I OKO

Kawiarnia „etc...”, jak sama nazwa już sugeruje, nie jest wyłącznie kawiarnią, ale również małą galerią sztuki. Przychodząc na filiżankę włoskiej kawy gość może przy okazji zapoznać się z limitowaną serią biżuterii marki Kate&Kate, która współpracuje z projektantami z całego świata tworząc niepowtarzalne akcesoria. Oprócz tego, na ścianach kawiarni goszczą również unikalne prace lokalnych artystów, którzy często właśnie tam stawiają pierwsze kroki w swojej karierze. Dodatkowo w kawiarni organizowane są różnego rodzaju imprezy okolicznościowe oraz wernisaże. Przestrzeń ta, to zatem nie tylko stolik, przy którym można wypić smaczną kawę i zjeść dobre ciastko. To miejsce, gdzie od progu człowiek czuje się chciany, jest witany z uśmiechem i wie, że zaraz po wyjściu będzie chciał natychmiast wrócić.



fot. Ł.OWSIANKA

# Princeton pozwala uczyć się projektowo, współpracować, eksperymentować

**Sędzianin przyszłości polskiego lotnictwa i astronautyki? To brzmi niewiarygodnie, ale wiele na to wskazuje. Jakub Respekta studiuje na prestiżowej uczelni Princeton w USA, ale zapewnia, że chciałby wrócić do Polski i rozwijać te dziedziny przemysłu i nauki w naszym kraju.**

**- Twoja historia pokazuje, że sukces tak naprawdę nie zależy od narodowości czy pochodzenia.**

- Dokładnie. Pochodzę z małego miasta, gdzie nie ma wielu wzorców sukcesu. Jednak dzięki pasji i konsekwencji mogłem zdobywać możliwości, które w większych miastach są czasem trudniejsze do osiągnięcia. Chcę pokazywać młodym ludziom z regionów może nieco bardziej peryferyjnych, że można sięgać dalej, niż się początkowo wydaje. Trzeba tylko szukać okazji, uczyć się i nie bać podejmować ryzyka.

**- Kiedyś w Polsce panowało przekonanie, że wszystko co amerykańskie jest najlepsze. Mamy jesień, a więc bardzo malowniczą porę roku w polskim wydaniu. Amerykańska jesień też jest lepsza? Jak ona wygląda u Ciebie za oceanem i czy podoba Ci się bardziej**



JAKUB RESPEKTA

FOT. FB

**niż ta z Nowego Sącza?**

- Jesień tutaj ma swój własny charakter i trudno ją porównać wprost do tej w Polsce. Pewne elementy są podobne. Na przykład z jednej strony liście na drzewach zmieniają kolory, bo pojawia się złoto, pomarańcz i czerwień, czyli dokładnie to, co znam przecież z Nowego Sącza. Natomiast z drugiej strony jesień tutaj jest jakby nieco mniej naturalna. Są dni, kiedy temperatura jest w okolicach dwudziestu stopni, słońce świeci idealnie, a światło wpada przez liście tak, że wygląda jak w filmie.

Wtedy czujesz, że jesień jest nie tylko porą roku, ale też swoistym spektaklem.

Bywa też jednak szaro, deszczowo i wietrznie. I wtedy przypominają się melancholijne miesiące w Polsce, które pamiętam z domu. Krótkie dni, mokre chodniki, wiatr smagający twarz, a do tego poczucie lekkiego przytłoczenia. Często deszcz przychodzi tutaj w momencie, kiedy akurat mam zajęcia lub nie mogę wyjść, jakby natura sprawdzała, czy naprawdę jestem cierpliwy. Najpiękniej jest o słynnej, tak zwanej „złotej godzinie”, kiedy słońce powoli zachodzi i wszystko nabiera

specjalnego blasku. Wtedy nawet szybki spacer między budynkami staje się małym rytuałem. Człowiek przestaje się spieszyć i po prostu obserwuje to, jak natura funkcjonuje obok niego.

**- Zostawmy pogodę. Jak wygląda Twoje życie codzienne w Princeton?**

- Pierwszy rok był szokiem na każdym poziomie. Wszystko było nowe. Ludzie z całego świata, inne podejście do nauki, inny system edukacji, inny styl życia. Choć byłem dobrze przygotowany merytorycznie, emocjonalnie to był ogromny przeskok. W Nowym Sączu wszystko było blisko, ludzie się znają od lat i wiesz, gdzie pójść i czego się spodziewać. Tutaj nagle jesteś wśród osób, które mają różne priorytety, różne kultury, różne sposoby myślenia. Czuję się nieco wyobcowany, szczególnie na początku, bo nie wiedziałem, jak nawiązywać relacje, jak funkcjonować w takich grupach.

Drugi rok był znacznie łatwiejszy. Wiedziałem już, czego się spodziewać, mogłem szukać miejsc oraz ludzi, którzy mnie inspirują. Uczestniczyć w projektach, które naprawdę mnie ciekawiły. Nauczyłem się też zarządzać czasem, bo kampus oferuje mnóstwo możliwości. Ale jeśli nie wiesz, jak selek-

cjonować swoje wybory, łatwo się w tym wszystkim zagubić. Z czasem stało się jasne, że życie tutaj to nie tylko nauka. To też budowanie sieci kontaktów, przyjaźni i doświadczeń, które zostaną na całe życie.

**- Jak odnajdujesz się w tej mozaice kultur z całego świata, w codziennych relacjach międzynarodowych na wielu płaszczyznach?**

- Zaskakująco dobrze. Ludzie tutaj są bardzo ciekawi świata, gotowi wymieniać swoje poglądy, ale trzeba być otwartym i uważnym. Codziennie uczę się, jak budować relacje, negocjować, prowadzić projekty w wielokulturowym środowisku. To doświadczenie jest bezcenne. Uczy elastyczności, empatii i umiejętności pracy zespołowej, które trudno zdobyć w jednej kulturze. Z pewnością czerpię z tego naprawdę bardzo wiele dla siebie.

**- Co jest zatem Twoje największym obecnie wyzwaniem?**

- Balans między nauką, a życiem osobistym. Wysokie wymagania akademickie, presja wyników, życie w obcym kraju. To czasem przytłacza. Trzeba radzić sobie z samotnością, stresem oraz oczekiwaniami, a jednocześnie znaleźć przestrzeń na przyjaźnię, pasję i zwyczajny odpoczynek. To trudne, ale też rozwijające doświadczenie, które przygotowuje do życia i pracy w każdym miejscu na świecie.

**- Miałeś kilka możliwości, a wybrałeś studiowanie w Princeton.**

- Princeton jest wyjątkowe, bo łączy najwyższy poziom naukowy z dużą elastycznością. Możesz łączyć inżynierię z humanistyką, matematykę z naukami społecznymi i wszystko to na naprawdę wysokim poziomie. To nie jest uczelnia, która mówi: „idź tą jedną ścieżką i nie rób już nic poza tym”. Dla mnie to było kluczowe. Chciałem rozwijać swoją wielką pasję do lotnictwa, ale też uczyć się krytycznego myślenia, analizowania napotkanych problemów z różnych perspektyw i patrzenia na świat dość szeroko.

Princeton daje dostęp do ludzi, którzy są mistrzami w swoich dziedzinach i do zasobów, będących nieosiągalnymi w mniejszych miejscach. To

przestrzeń, gdzie tak realnie możesz eksperymentować, robić własne projekty oraz łączyć wiedzę w sposób nieszablonowy. Dla mnie to była szansa na rozwój nie tylko naukowy, ale też osobisty. Bycie częścią pewnego środowiska, które stawia wysokie wymagania i jednocześnie wspiera kreatywność. To jest, tak mówiąc wprost... bezcenne.

**- Tej decyzji nie podjąłeś jednak pod wpływem chwili. Jak wyglądał ten proces?**

- Już w liceum wiedziałem, że chcę zajmować się lotnictwem i astronautyką. Wszystkie moje działania, począwszy od szybów, przez projekty badawcze, aż po różne konkursy, były dobrym przygotowaniem do tego celu. Kiedy dostałem akceptację z kilku topowych uczelni, wybór Princeton był dla mnie właściwie najlepszy. Ale nie było to decyzją łatwą. Musiałem brać pod uwagę koszty, odległość od domu, realia społeczne i kulturowe. W pewnym momencie w grę wchodziła też moja intuicja. Czuję, że Princeton jest miejscem, które naprawdę pozwoli mi rozwijać swoje pasję i zdobywać różnorodne kompetencje. Wybór nie był tylko kwestią prestiżu, ale realnych możliwości rozwoju i dopasowania do mojej wizji przyszłości.

**- W mediach społecznościowych można znaleźć dyskusje, w których wypowiadasz się o edukacji w Polsce. Co tak naprawdę myślisz na ten temat?**

- Polski system jest mocno teoretyczny i nastawiony na oceny. Kreatywność oraz indywidualny rozwój nie zawsze są nagradzane, jeśli ktoś nie ma dodatkowego wsparcia, jak choćby własna pasja. Są świetni nauczyciele, ale struktura jest sztywna. Z drugiej zaś strony, doświadczenie z Polski nauczyło mnie samodzielności oraz wytrwałości. Te cechy są niezbędne w międzynarodowym środowisku, gdzie trzeba radzić sobie z wieloma wyzwaniami w jednym momencie. Polska dała mi fundamenty, ale Princeton pozwala je wykorzystać w praktyce, czyli uczyć się projektowo, współpracować, eksperymentować i rozwijać kreatywność.

Można więc powiedzieć, że w pewnym momencie moja formuła nauki jakby się wyczerpała.

- ciąg dalszy strona 79

Kawiarnia etc...

ul. Romanowskiego 4,  
33-300 Nowy Sącz

f Kawiarnia etc

ig kawiarniaetc



to wyjątkowa kawiarnia umiejscowiona w pobliżu nowosądeckiego rynku, gdzie klasyka spotyka się z nowoczesnością.

Napijcie się włoskiej kawy, zjecie wyśmienite ciasta i skosztujecie wyselekcjonowanych win i piwa kraftowego.

Jednocześnie odnajdziecie u nas rozmaite warianty matchy, rzemieślnicze kombuche, ciasta wegańskie, keto wypieki, smakową gorącą czekoladę, biżuterię modowa z całego świata i etc...





# JARMARK

ŚWIĄTECZNY  
W MUSZYNIE  
[7 GRUDNIA 2025]

RYNEK

11.00 - 17.00



Mam solidne przygotowanie, mocny grunt, ale potrzebowałem tego przeskoku, aby zauważać, jak ta ścieżka ma dalej wyglądać. Można by dużo mówić, bo sporo jest do zmiany jeśli chodzi o edukację w Polsce. Mówię oczywiście o szkołach podstawowych czy średnich, bo uczelnie, to nieco inna bajka. Zauważmy jednak, że one również są niedoinwestowane, mają mnóstwo ograniczeń i moim zdaniem właśnie tym przegrywamy konkurencję z kilkoma innymi krajami.

**- Poza nauką w Nowym Sączu, zaangażowałeś się również w samorząd i byłeś w Młodzieżowej Radzie Miasta. Skąd taki pomysł i po co Ci to było?**

- Nie myślałem o karierze politycznej, czy sprawowaniu później konkretnych funkcji w samorządzie. To była szkoła życia. Działając w Młodzieżowej Radzie Miasta i organizując akcje charytatywne, wyjazdy czy warsztaty, nauczyłem się, jak działać w grupie. Jak przekonywać innych do swoich pomysłów i jak prowadzić projekt od początku do końca. Najciekawsze było to, że czasem trzeba było znaleźć kompromis między tym, co chciałem osiągnąć, a tym, czego oczekiwali inni. To nauczyło mnie cierpliwości i elastyczności. Zrozumiałem też, że sukces to nie tylko efekt mojej pracy, ale też całego zespołu i że odpowiedzialność za ludzi jest czymś, czego nie da się nauczyć z książek.

**- Powróćmy do wyboru nauki w Princeton. Mówiłeś, że to idealny dla Ciebie wybór, ale jednak w trakcie zmieniłeś kierunek studiów.**

- Zacząłem od Mechanical and Aerospace Engineering, bo kocham lotnictwo. Szybko zauważyłem jednak, że typowa ścieżka inżynierska w tej branży może ograniczać moje możliwości zawodowe. Zwłaszcza w sektorze wojskowym czy kosmicznym, gdzie tutejsze wymogi bezpieczeństwa i obywatelstwa bywają bardzo restrykcyjne. Przeszedłem na Operations Research and Financial Engineering. Łączy to matematykę, informatykę i analizę procesów, a przy tym daje większą elastyczność. Mogę rozwijać się technicznie oraz analitycznie, nie zamykając sobie drzwi do różnych branż. To było trudne, ale jednocześnie otworzyło nowe perspektywy zawodowe i intelektualne.

**- Mówisz o perspektywach i przyszłości. Gdzie widzisz siebie za dziesięć lat?**

- Chcę rozwijać karierę w sektorze technologicznym oraz lotniczym, zdobywać tutaj doświadczenie globalnie, a potem może wrócić do Polski z wiedzą i umiejętnościami, które pozwolą tworzyć innowacyjne projekty. Marzy mi się połączenie technologii z edukacją i działalnością społeczną. Coś, co realnie zmienia świat i inspiruje młodych ludzi. Chcę tworzyć rozwiązania, które nie tylko działają technicznie, ale też mają wpływ społeczny i edukacyjny. Mocno upraszczając, to chcę robić coś przyszłościowego.

**- W planach pojawia się więc możliwość powrotu do Polski.**

- Tak, ale nie od razu. Chcę zdobyć doświadczenie w USA. Nauczyć się, jak działają firmy, jak wdraża się technologie i innowacje w praktyce. Potem wrócę, żeby realnie wpływać na rozwój polskiego sektora lotniczego i technologicznego. Polska ma potencjał, ale często brakuje nam ludzi, którzy wprowadzają innowacje i budują struktury. Chcę być jednym z tych, którzy to zmieniają. Kimś, kto nie tylko projektuje rozwiązania, ale też pomaga je wdrażać w praktyce oraz inspirować innych do działania.

**- Czujesz, że reprezentujesz swój region? Można Cię nazwać ambasadorem?**

- Ciekawe stwierdzenie. Nigdy nie myślałem wprost, że stałem się pewnego rodzaju ambasadorem Nowego Sącza w branży lotniczej i inżynierskiej. Takie słowa motywują mnie, żeby działać odpowiedzialnie. Nie tylko rozwijać siebie, ale też pokazywać, że pochodzenie nie ogranicza możliwości w globalnym świecie. Staram się dzielić doświadczeniami, inspirować innych i pokazywać, że warto marzyć odważnie.

Mój rozwój i umiejętności, działanie w projektach technicznych, społecznych, czy edukacyjnych, to jest pewien kapitał. Satysfakcję daje mi świadomość, że mogę inspirować innych, pokazywać nowe możliwości i otwierać oczy na szerszy świat. Kiedy widzę, że moja praca naprawdę komuś pomaga lub otwiera drzwi do nowych doświadczeń, wiem, że wszystko ma sens. Nie tylko dla mnie, ale znaczenie szerzej.

**ROZMAWIAŁ  
MICHAŁ ŚMIERCIAK**

**BUDUJ PRZEWAGĘ  
JAKO DORADCA  
UBEZPIECZENIOWY**

**EKOSYSTEM NARZĘDZI**

Porównywarka OWU (AI)

Secura Bot (APK)

System CRM

Aplikacja mobilna dla klienta

Wizytówka PREMIUM

Asystent Agenta - CRM w telefonie

Integracja z Google Wallet

Szkolenia i materiały edukacyjne

Prowadzenie Wizytówki Google Firma





W sercu Sądeczyny – w Nowym Sączu – powstała placówka, która przez lata swojej działalności przeszła imponującą metamorfozę i dziś może stanowić za wzór nowoczesnej, kompleksowej opieki kardiologicznej oraz angiologicznej dla pacjentów ze schorzeniami sercowo – naczyniowymi. Mowa o Intercard – Centrum Kardiologii Inwazyjnej, Elektroterapii i Angiologii w Nowym Sączu, które z powodzeniem łączy wieloletnie doświadczenie wybitnych specjalistów z najnowszymi technologiami medycznymi. A co najważniejsze – robi to na rzecz mieszkańców regionu by nie musieli szukać pomocy poza granicami naszego miasta.

### ROZWÓJ, KTÓRY ROBI WRAŻENIE

Początki działalności Intercard sięgają już 2005 roku, kiedy to w ramach kontraktu z Narodowym Funduszem Zdrowia placówka rozpoczęła świadczenia opieki medycznej w ramach oddziału kardiologii inwazyjnej, elektroterapii i angiologii przy ul. Młyńskiej 5 w Nowym Sączu, pełniąc 24 godzinny dyżur zawałowy. By sprostać coraz większym potrzebom zdrowotnym regionu placówka w 2017 uruchomiła drugi budynek przy ul. Jana Kilińskiego 68. Nowa siedziba ośrodka znacząco poszerzyła możliwości rozwojowe pod kątem diagnostycznym oraz terapeutycznym także w aspekcie wielospecjalistycznym. To właśnie wraz z uruchomieniem drugiego budynku rozpoczął się dynamiczny rozwój całej instytucji. Otworzyły się nowe możliwości, które zostały w pełni wykorzystane...

W ostatnich latach Centrum nie tylko zwiększyło potencjał lokalowy, ale przede wszystkim rozszerzyło zakres usług. Od 2023 roku integralną częścią placówki stał się Oddział Angiologiczny, co świadczy o kierunku rozwoju w stronę kompleksowej opieki naczyniowej. Dla potwierdzenia tej tezy warto wspomnieć, iż Intercard zakupił innowacyjny angiograf. Jest on jednym z nielicznych tego typu urządzeń w Polsce. Angiograf ten znajduje się na sali operacyjnej i zapewnia nieograniczoną elastyczność obrazowania w różnych procedurach oraz wyjątkową swobodę ustawiania dla poszczególnych zespołów medycznych. Dzięki niemu pacjent ma zagwarantowany wysoki poziom opieki w ramach świadczeń finansowanych przez NFZ.

### CO AKTUALNIE KRYJE SIĘ POD NAZWĄ INTERCARD?

To nowoczesny kompleks medyczny, oferujący pełen wachlarz usług specjalistycznych – od diagnostyki, przez leczenie zachowawcze, aż po procedury inwazyjne i wieloaspektową rehabilitację. Poniżej tylko niektóre z kluczowych obszarów działalności:

- Diagnostyka i leczenie chorób układu sercowo-naczyniowego – w tym 24-godzinny dyżur zawałowy w części kardiologicznej.



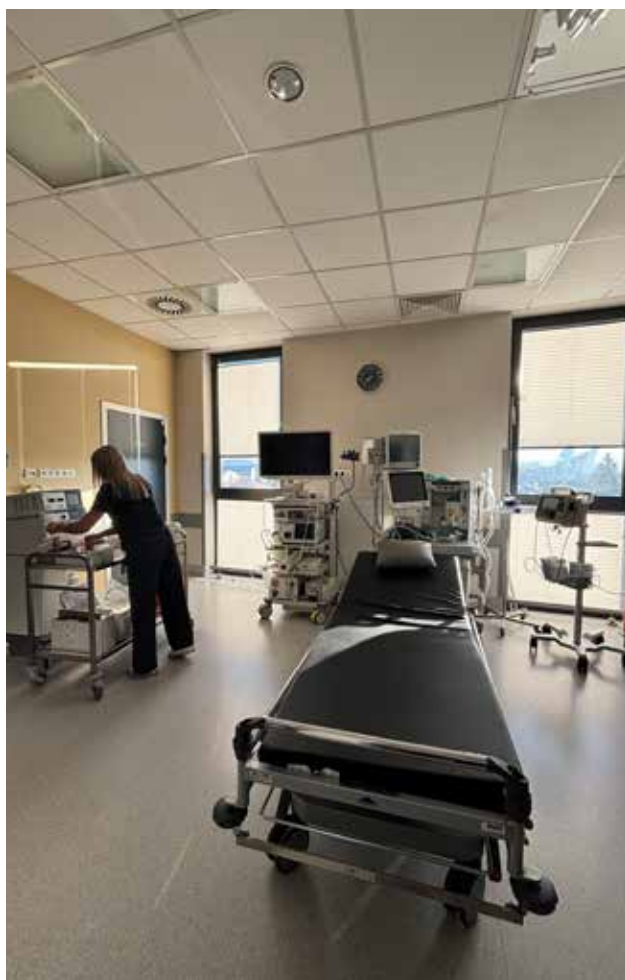
- Zabiegi inwazyjne naczyń wieńcowych: angioplastyka, rotablacja tętnic wieńcowych, zabiegi strukturalne na sercu (np. zamknięcie przetrwałego otworu owalnego pPFO, walwuloplastyka) oraz implantacje rozruszników, kardiowerterów-defibrylatorów (CRT-D, CRT-P) i inne procedury elektroterapii.
- Rozbudowana diagnostyka angiologiczna – USG Doppler, tomografia komputerowa naczyń, zabiegi wewnątrz-naczyniowe układu tętniczego i żylnego (leczenie miażdżycy tętnic obwodowych, pacjentów dializowanych, zakrzepicy żył głębokich, zaburzeń mikrokrążenia).
- Rehabilitacja kardiologiczna i fizjoterapia: zarówno w postaci zabiegów ambulatoryjnych, jak i programów dziennych. Rehabilitacja kardiologiczna realizowana jest w zakresie usług NFZ i prowadzona jest w celu poprawy wydolności układu sercowo naczyniowego poprzez przeprowadzenie indywidualnego modelu treningowego dobranego indywidualnie do potrzeb oraz stanu pacjenta, tak, by pacjent po zawale bądź innym incydencie sercowo naczyniowym mógł szybko wrócić do pełnej sprawności fizycznej.

### PORADNIE I PRACOWNIE NA TERENIE OBIEKTU

Wraz z otwarciem nowego budynku przy ul. Kilińskiego 68 w Nowym Sączu, placówka medyczna zyskała Pracownię endoskopii. To miejsce, w którym pacjenci mogą wykonać gastroskopie i kolonoskopie zarówno w ramach finansowanego przez NFZ „Programu badań przesiewowych raka jelita grubego”, jak i komercyjnie – w warunkach zapewniających wysoki komfort oraz profesjonalną opiekę.

Poradnia wyróżnia się nie tylko nowoczesnym sprzętem i doświadczoną kadrą, lecz także możliwością przeprowadzania badań w znieczuleniu anestezjologicznym. Badania wykonywane są przez wykwalifikowanych lekarzy z wieloletnim doświadczeniem a nad znieczuleniem czuwają specjaliści anestezjologii oraz pielęgniarza. Dzięki temu pacjenci mogą liczyć na pełną opiekę od momentu przygotowania do badania aż po okres pozabiegowy.

Jednym z najnowszych i najważniejszych elementów rozwoju Centrum Kardiologii Intercard jest Pracownia Tomografii Komputerowej, wyposażona w nowoczesny, szybki i precyzyjny tomograf komputerowy umożliwiający wykonywanie badań o wysokiej rozdzielczości. Dzięki



temu pacjenci mogą liczyć na szybkie i dokładne badania diagnostyczne, zaawansowaną ocenę układu sercowo-naczyniowego, płuc, jamy brzusznej i innych narządów. Tomografia komputerowa jest szczególnie ważna w planowaniu zabiegów kardiologicznych i angiologicznych, dlatego jej obecność w strukturach Intercard znacząco zwiększa bezpieczeństwo oraz skuteczność leczenia. Kolejną z zalet pracowni jest bardzo dobra dostępność terminów badań.

Pacjenci nie muszą czekać tygodniami – w wielu przypadkach badanie można wykonać w krótkim czasie od rejestracji.

W 2025 roku oddano do użytku najnowszą część budynku, która stała się ważnym uzupełnieniem oferty medycznej. To nowoczesne skrzydło mieści kompleksową strefę gabinetów specjalistycznych. W nowo otwartej części można zarejestrować się do: kardiologów, angiologów, ortopedów, pulmonologa, urologa, psychiatry, hepatologa, chirurga ogólnego oraz fizjoterapeuty i psychologa. Nie zapomniano również o najmłodszych i w placówce prowadzone są zapisy do pulmonologa oraz gastroenterologa dziecięcego. Nowa część budynku zachwyca nie tylko standardem wizyt, ale i estetyką wykończenia. Pacjenci przyjmowani są w nowoczesnie urządzonych gabinetach, wyposażonych w nową generację sprzęty USG, które pozwalają na szybkie i precyzyjne badania diagnostyczne.

#### **PODSUMOWANIE**

Centrum Medyczne Intercard w Nowym Sączu to przykład instytucji, która nie tylko reaguje na potrzeby lo-

kalnej społeczności, ale aktywnie podnosi poziom opieki medycznej. Dzięki zaawansowanym technologiom, wyspecjalizowanej kadrze i szerokiemu zakresowi usług, placówka ta staje się znaczącym punktem wsparcia zdrowia mieszkańców Sądecczyzny i okolic. Pracownicy i lekarze podkreślają, że dla nich pacjent nie jest tylko numerem w systemie. Wyznają zasadę, że historia choroby to znacznie więcej niż papierowa kartoteka – to opowieść o życiu człowieka, które zostaje powierzona w ich ręce. Dlatego każdy przypadek traktowany jest indywidualnie z pełnym zaangażowaniem, szacunkiem i troską o bezpieczeństwo oraz komfort pacjenta.





**Małopolskie  
Centrum Kultury  
SOKÓŁ  
w Nowym Sączu**

INSTYTUCJA KULTURY  
WOJEWÓDZTWA MAŁOPOLSKIEGO

**mcksokol.pl**

**f @ ▶ /mcksokol**



Nowy Sącz  
Miasto Królowej

Zapraszam!

Ludomir Handzel

PREZYDENT MIASTA NOWEGO SĄCZA

# KONCERT Noworoczny



MARCIN JANKIEWICZ



KASIA DEREN



OLGA SZOMAŃSKA



MICHAŁ BRONK

ORKIESTRA

## SINFONIA CARPATHIA

pod batutą Wojciecha ZWIERNIAKA

W programie największe przeboje polskich legend

Zbigniew Wodecki, Krzysztof Krawczyk, Andrzej Zaucha, Anna Jantar i inni..

**3 stycznia 2026\_niedziela\_g. 18:00**

Miejski Ośrodek Kultury w Nowym Sączu / Sala Widowiskowa / Al. Wolności 23



Bilety: 120 zł • 100 zł z Kartą Nowosądeczanina

Bilety do kupienia: [www.mok.nowysacz.pl](http://www.mok.nowysacz.pl) oraz w kasie MOK / Al. Wolności 23 / tel.: 500 27 37 27 / [bilety@mok.nowysacz.pl](mailto:bilety@mok.nowysacz.pl)

# MAGIK

## PRALNIA

40 lat doświadczenia



**MAGIK**  
pralnia

Dla klientów indywidualnych i firm.  
Jakość, która wyróżnia – dla domu i biznesu.

18 400 04 10 | Stary Sącz, ul. Nadbrzeżna 20

**FAKRO®**

Więcej informacji otrzymasz  
u **Eksperta Stolarki Dachowej FAKRO**



Nowy Sącz, ul. Węgierska 153  
tel. (18) 547 11 36  
602 518 623

[www.abcektodom.pl](http://www.abcektodom.pl)

OKNA DACHOWE  
**GREENVIEW**  
oszczędzają  
za Ciebie



Uw = **0,9** W/m<sup>2</sup>K  
(P50)



MAŁOPOLSKI SZLAK-WINNY

FOT. PAWEŁ MUCHA

Historia Winnicy na Dziole

# Rolnictwo wymaga troski i cierpliwości, a nasza siła tkwi w rodzinie

**„Winnica na Dziole” to rodzinne przedsięwzięcie zrodzone z pasji, łączące tradycję z nowoczesnym podejściem. Każda butelka wina nawiązuje do określonej emocji, co stało się charakterystycznym elementem tego miejsca. Założona w 2017 r. przez rodzinę Burnagłów, dziś obejmuje blisko 6 hektarów upraw i ponad 23 tys. krzewów winorośli. Winnica położona jest w Świdniku, w gminie Łososina Dolna, z częścią nasadzeń w Tęgorzynie. W 2022 r. dołączyła do elitarnego grona 65 winnic tworzących „Małopolski Szlak Winny”.**

**- Co było impulsem do stworzenia winnicy?**

- Pomysł narodził się jeszcze podczas moich studiów na Uniwersytecie Rolniczym - na kierunku ogrodnictwo. W czasie zajęć często odwiedzaliśmy winnice, co z czasem przerodziło się w prawdziwą fascynację winiarstwem. Inspiracją byli dla mnie wykładowcy - dr Przemysław Banach oraz prof. dr hab. Maciej Gąstoł - którzy zaszczepili

w mnie pasję do uprawy winorośli. Praktyka w uniwersyteckiej winnicy „Garlicki Lamus” oraz kontakty z Adamem Kiszka prowadzącym winnicę UJ w Łazach koło Bochni utwierdziły mnie w przekonaniu, że chcę stworzyć własne miejsce. Tak w 2017 r. powstała „Winnica na Dziole”, rodzinne przedsięwzięcie, które dziś może pochwalić się medalami i wyróżnieniami zdobytymi w konkursach winiarskich w Polsce i za granicą, a także unikatowym stylem win, które nawiązują do konkretnych emocji, wyróżniając się wśród innych produktów.

**- Jak wyglądały pierwsze nasadzenia?**

- Pierwsze nasadzenia rozpoczęły się w 2017 r. i obejmowały około 2,5 hektara winorośli. Z czasem powiększyliśmy areal - najpierw o kolejne 0,5 hektara, a później o następne 2,5 hektara. Obecnie plantacja zajmuje blisko 6 hektarów i rośnie na niej ponad 23 tysiące krzewów takich odmian jak Chardonnay, Seyval Blanc, Hibernial, Johanniter, Solaris, Rondo, Regent czy

Cabernet Cortis. Produkcja wina ruszyła w 2020 r. Od tego czasu cała rodzina angażuje się w rozwój tego miejsca. Stale wprowadzamy nowe pomysły i udoskonalenia, aby podtrzymać naszą pasję do winiarstwa i stawać się coraz lepszymi w tym, co robimy.

**- Prowadzenie winnicy to trudne zadanie?**

- Na pierwszy rzut oka może wydawać się proste. W rzeczywistości jest to bardzo wymagające zajęcie, które pochłania czas i wymaga uwagi przez cały rok. Prace zaczynają się już zimą - od cięcia i formowania krzewów - a następnie przechodzą w regularną pielęgnację, podwiązywanie i nawijanie pędów, segregację oraz usuwanie ich nadmiaru. To nieustanny cykl troski o rośliny, który pochłania czas, wymaga wiedzy i konsekwencji.

**- Pojawiały się momenty zwątpienia?**

- Oczywiście, to zupełnie naturalne, że pojawia się nutka niepewności i pytania o przyszłość. Każdy biznes niesie ze



FOT. VELOWINO

sobą ryzyko, a winiarstwo szczególnie uczy pokory. Jednak działamy razem jako rodzina – w tym tkwi nasza największa siła: jeden wspiera drugiego. Mieliliśmy swoje wzloty i upadki, ale to wciąż zbyt krótki czas, by myśleć o poddawaniu się. Efekty tej pracy pojawiają się dopiero po latach, i wierzę, że będzie to dobro, z którego będziemy czerpać w przyszłości. Zakładając uprawę, wiedziałem, na co się piszę – rolnictwo wymaga cierpliwości i stałej troski, bo niczego nie da się odłożyć „na później”. Podjąłem się tego świadomie, z przekonaniem, że ma to sens.

**- Dlaczego zdecydowaliście się nadać winom tak oryginalne, uczuciowe nazwy?**

- Każda butelka wina ma swoją unikalną nazwę. Skąd pomysł, aby etykiety nawiązywały do uczuć? Inspiracja wyszła od mojej narzeczonej – to ona wpadła na pomysł, by każda butelka kojarzyła się z czymś pozytywnym, bo wino powinno kojarzyć się z przyjemnością, a nie przymusem czy picciem za karę. Dlatego postanowiliśmy nazwać

nasze wina emocjami. Wyróżniamy osiem uczuć: miłość, radość, czułość, subtelność, namiętność, zmysłowość, kobiecość i męskość. Na każdej etykiecie zamieszczamy krótkie wyjaśnienie, czym dana emocja się wyróżnia. To niewielka ciekawostka dla koneserów wina, która pozwala lepiej poznać charakter danego trunku.

**- Założenie winnicy w tej lokalizacji nie było ryzykowne?**

- W każdym biznesie pojawia się ryzyko, ale kluczowy jest odpowiedni kapitał finansowy. Trzeba pamiętać, że cały proces trwa – to nie kwestia roku czy dwóch. W rzeczywistości pracujemy z myślą o kolejnych pokoleniach, a choć jest to odległa perspektywa, warto w nią inwestować. Dodatkowo sprzyja nam umiarkowany klimat, a bliskość Jeziora Rożnowskiego pomaga w uprawach, kumulując ciepło i łagodząc warunki pogodowe.

**- Gdzie można zakupić Wasze wina?**

- Są dostępne w okolicznych sklepach.

Można je także nabyć bezpośrednio u nas, w winnicy.

**- Na czym chcecie skupić się w najbliższych latach?**

- W najbliższych latach chcemy stawiać na rozwój enoturystyki. W tym roku zorganizowaliśmy kino plenerowe, które spotkało się z bardzo pozytywnym odbiorem – w wydarzeniu wzięło udział około 100 osób. Wyświetlony film nawiązywał do wina, co dodatkowo podkreśla klimat spotkania. Planujemy organizować więcej takich inicjatyw: degustacje, kolejne seanse kina plenerowego, koncerty, wieczory z winem i muzyką, a także chcemy gościć turystów indywidualnych oraz grupy zorganizowane. Wierzymy, że tego typu wydarzenia świetnie wpisują się w charakter naszego miejsca i pozwolą jeszcze lepiej dzielić się naszą pasją.

„Winnica na Dziole” uczy, że cierpliwość jest kluczem, a każda butelka skrywa emocje i historie, które warto odkrywać.

ROZMAWIAŁA KINGA GRUCA



## OFERUJEMY:

- mięso drobiowe z własnej produkcji
- wędliny - ryby mrożone
- nabiał - konserwy mięsne i rybne
- pieczywo - wyroby garmazeryjne

[www.gosdrob.pl](http://www.gosdrob.pl)

# POLECAMY!



OPAKOWANIE DREWNIANA FOREMKA MAP	ok. 0,45 kg 
86% MIĘSA w produkcie	BEZ DODATKU AZOTYNU SODU

## PASZTET Z INDYKA Z BIELANKI

## SKLEPY FIRMOWE W NOWYM SĄCZU:

**NR I** - ul. Sobieskiego 9  
tel. 18 547 29 05

**NR II** - ul. Chopina 6A  
tel. 18 547 29 06

### ZAPRASZAMY:

poniedziałek: 8:00-14:00

wtorek-piątek: 7:00-16:00

sobota: sklep nr I - 7:00-13:00, sklep nr II - 7:00-12:00

*Mięso i wędliny na każdy stół!*

# Bezpieczna jazda jesienią, czyli jak przygotować się na zmienne warunki na drodze.

**Jesień to pora roku, która potrafi zaskoczyć kierowców. Spadająca temperatura, krótsze dni, deszcze, mgły oraz zalegające na jezdni liście tworzą warunki sprzyjające poślizgom i kolizjom. Dlatego właśnie w tym okresie szczególnie ważne jest zachowanie ostrożności oraz odpowiednie przygotowanie pojazdu i siebie do jazdy.**

Pierwszym krokiem do bezpiecznej jazdy jest sprawdzenie stanu technicznego samochodu. Jesień to moment, w którym warto dokładnie przejrzeć pojazd przed nadejściem zimy.

Zacznijmy od opon.

Należy sprawdzić głębokość bieżnika (minimum 1,6 mm, choć zalecane jest co najmniej 3 mm) oraz stan gumy (czy nie jest popękana). Opony letnie w niższych temperaturach tracą przyczepność, dlatego warto rozważyć wcześniejszą zmianę na zimowe.

Kolejny problem mogą przysporzyć wycieraczki i spryskiwacze, tu upewnijmy się, że pióra wycieraczek dobrze zbierają wodę, nie rozmazują jej na szybie, a zbiornik spryskiwaczy jest napełniony płynem odpornym na mróz.

Oświetlenie — Jesienią zmrok zapada wcześniej, dlatego sprawne światła są kluczowe dla bezpieczeństwa. Warto także oczyścić reflektory z zabrudzeń, które ograniczają widoczność. Akumulator — Niższe temperatury osłabiają jego wydajność. Zawsze jesienią warto go doładować a jeśli ma już kilka lat, warto pomyśleć o jego wymianie jeszcze przed zimą.

Popracujmy także nad stylem jazdy i dostosujmy go do warunków drogowych. Jesienne drogi wymagają szczególnej ostrożności i przystosowania techniki jazdy do panujących warunków, czasem zmiany przychodzą w ciągu kilku minut, musisz umieć się przystosować. Zachowuj większy odstęp od poprzedzających pojazdów, mokra nawierzchnia znacząco wydłuża drogę hamowania. Unikaj gwałtownych manewrów, nagłe przyspieszanie, hamowanie czy skręty mogą doprowadzić do utraty przyczepności. Zwolnij przed zakrętami i na odcinkach leśnych, gdzie nawierzchnia może być śliska przez liście lub



FOT. Google

bloto. Jesienią częściej występują mgły, opady deszczu, a i dzień staje się zdecydowanie krótszy niż w lecie, dlatego kluczową staje się świadomość sytuacji i zapewnienie odpowiedniej widoczności. Ograniczona widoczność wymaga redukcji prędkości i włączenia świateł przeciwmgielnych przednich, a gdy widoczność spadnie poniżej 50 metrów – to i świateł przeciwmgielnych tylnych. O ogromnego znaczenia nabiera także czysta szyba i lusterka. Zabrudzone powierzchnie ograniczają widoczność, zwłaszcza przy oślepiającym świetle reflektorów innych pojazdów.

Dostosuj prędkość do zasięgu wzroku! Jeśli widoczność jest ograniczona, nie przekraczaj prędkości, przy której mógłbyś bezpiecznie zatrzymać pojazd w obrębie widocznego odcinka drogi.

Będąc pieszym lub rowerzystą noś odblaski! Wypatrzenie nieoświetlonego pieszego czy rowerzysty, dodatkowo jeszcze ubranego na czarno graniczy niejednokrotnie z cudem.

Musimy pamiętać, że zmiana pory roku wpływa nie tylko na drogi czy pojazd, ale i na samopoczucie kierowców. Zmęczenie i senność pojawiają się częściej w wyniku krótszego dnia i gorszego oświetlenia naturalnego. Kawa lub napoje energetyczne nie zastąpią odpoczynku, dlatego przed dłuższą podróżą warto się wyspać a w podróży robić przerwy co 2–3 godziny. Bezpieczne prowadzenie pojazdu jesienią wymaga większej ostrożności, umiejętności przewidywania i odpowiedniego przygotowania technicznego pojazdu. Jak już wspominałem, mokre liście, błoto, mgła czy szybko zapadający zmrok to czynniki, które w połączeniu z nieuwagą mogą prowadzić do niebezpiecznych sytuacji. Kluczem do bezpieczeństwa jest rozsądek, odpowiedzialność i dostosowanie prędkości do warunków panujących na drodze.

**ŻYCZYMY BEZPIECZNEJ JAZDY.**

Źródła:

- *Jak jeździć we mgle. Te zasady musi znać każdy kierowca* Robert Rybski

- *Jak Jeździć We Mgle? Światła Przeciwmgielne* - Tor Modlin

- *Jak jechać autem we mgle i nie zgubić drogi? Ważne zasady* - Motoryzacja w INTERIA.PL



**RTX**  
Fabryka Okien

[www.rtxokna.eu](http://www.rtxokna.eu)  
[dcisowski@rtxokna.eu](mailto:dcisowski@rtxokna.eu)  
tel: 735 767 346

ul. Zdrojowa 32 (BOCÓN)  
33-300 Nowy Sącz  
pon.- pt. godz. 8.00-17.00,  
sobota godz. 8.00-13.00



**OKNA  
DRZWI  
BRAMY  
ROLETY**





ZDJĘCIA PRZEDSTAWIAJĄ STADO BACY JÓZEFA KLIMOWSKIEGO I JEGO JUHASÓW, SFOTOGRAFOWANE PODCZAS REDYKU, MIĘDZY 7-12.10.2025R PRZEZ KONRADA KOŹMIŃSKIEGO.

Tradycyjne pasterstwo w okolicach Nowego Sącza jest nadal żywe, to ciągle zawód. Pasterze, czyli juhasi, pomagają bacy w wypasie owiec na halach i w górskich dolinach. Półroczna wymagająca praca obejmuje całonocne wędrówki z owcami, które skubią okoliczne

łąki. Nocą palą ogień czuwając, by stadu nie zagroziły drapieżniki. Opiekują się stadem i obejściem, wytwarzają oscypki, bryndze i bundz. Śpią przy owcach, w prostych schronieniach, daleko od cywilizacji, często bez prądu i zasięgu telefonu. Ich pracę wieńczy jesienny redyk,

czyli spęd owiec. Tegoroczny spęd w okolicy Nowego Sącza liczył aż 180 kilometrów. Juhasi z bacą szli przez błotniste lasy i górskie przełęcze z Czarnego w Beskidzie Niskim do Nowego Targu. Na wiosnę znowu tu zawitają, by opiekować się owcami w górskich dolinach.



Nowy Sącz  
Miasto Królewskie



## Przedsiębiorco pamiętaj!

- o ustawowym zakazie sprzedaży i podawania napojów alkoholowych osobom do lat 18, nietrzeźwym, na kredyt lub pod zastaw.

Nie zastosowanie się do zakazów skutkuje cofnięciem zezwolenia na sprzedaż napojów alkoholowych na 3 lata, a dodatkowo jest przestępstwem!

Przypominam o obowiązku umieszczenia w punkcie sprzedaży napojów alkoholowych stosownych informacji:

**ALKOHOL  
SZKODZI  
ZDROWIU**

**OSOBOM NIEPEŁNOLETNIM  
ORAZ NIETRZEŻWYM  
NA KREDYT I POD ZASTAW  
ALKOHOLU  
NIE SPRZEDAJEMY**

Urząd Miasta Nowego Sącza  
MIASTO KRÓLEWSKIE

# Hala Handlowa „Gorzków” zaprasza na zakupy

poniedziałek: 9:00 do 20:00

wtorek - piątek: 7:30 do 20:00

sobota: 8:00 do 19:00



[www.hpsp.com.pl](http://www.hpsp.com.pl)

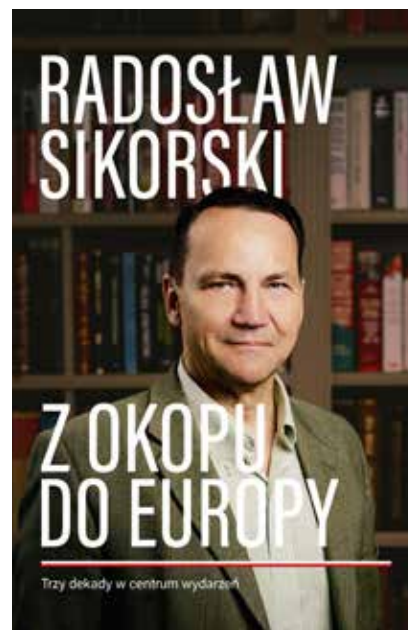
**Płyn do mycia naczyń  
Dual power 1l.**

**11<sup>99</sup>**

*Polecam.  
Opisob  
Opisan*

# Historia widziana od środka

## Nowa książka Radosława Sikorskiego — Z okopu do Europy



Radosław Sikorski – reporter i minister – opowiada o swojej drodze od afgańskich okopów, przez brytyjskie redakcje, po gabinety polskiej i europejskiej dyplomacji. Jego teksty to prawdziwa kronika polskiej transformacji, widziana od środka – pełna anegdot, kulis polityki i osobistych refleksji.

To książka o doświadczeniu człowieka, który przyglądał się historii z bliska, a potem sam współtworzył jej bieg. O Polsce w drodze – od PRL-u i okragłego stołu po wejście do NATO i Unię Europejską. O miejscu, które musimy na nowo zdefiniować w świecie niepewnym i coraz bardziej podzielonym.

**„Ewolucja moich poglądów może być zachętą dla Czytelników, aby także swoje przekonania skonfrontowali ze zmieniającą się rzeczywistością.”**

— z prologu książki

W swoich tekstach Sikorski nie unika trudnych tematów: rozliczeń z komunizmem, błędów transformacji, rozczarowań elit i złudzeń wobec Zachodu. Z reporterską szczerością opisuje kulisy dyplomacji i momenty, w których historia nagle przyspiesza.

**„Byłem i jestem człowiekiem walki. Niekiedy na froncie lub w redakcji, a niekiedy podczas**

**szczytów dyplomatycznych. Redakcje, okopy, ministerstwa – zmieniały się miejsca mojej działalności, ale zawsze stawiałem w obronie podstawowych wartości.”**

— Radosław Sikorski, prolog

### Historia widziana od środka

Radosław Sikorski – reporter i minister – opowiada o swojej drodze od afgańskich okopów, przez brytyjskie redakcje, po gabinety polskiej i europejskiej dyplomacji. Jego teksty to pasjonująca kronika polskiej transformacji, pełna anegdot, kulis polityki i ponadczasowych lekcji.

Nowa książka to nie tylko najlepsze teksty Sikorskiego, ale również świeży komentarz autora, który zderza doświadczenia sprzed lat z najnowszymi wyzwaniem – pogarszającym się bezpieczeństwem otoczenia Polski, wojną w Ukrainie, przyszłością NATO i kryzysem liberalnej demokracji.

*Z okopu do Europy* to książka, która wciąga jak reporterski thriller, a zarazem zmusza do namysłu nad miejscem Polski w świecie. To opowieść człowieka będącego od dekad w centrum wydarzeń. Wskazuje na szanse, z których powinniśmy jako Polacy i Europejczycy korzystać, oraz ostrzega przed zagrożeniami, z jakimi być może przyjdzie nam się mierzyć.

Nie jest to jednak książka rozliczeniowa, lecz refleksyjna i pełna nadziei. Sikorski z dystansu patrzy na sukces i błędy polskiej transformacji, na zachodnie lekcje i wschodnie zagrożenia, na pytanie, czy wciąż potrafimy być częścią świata wolnych narodów.

**„Polska jest dużym państwem europejskim i powinna odgrywać rolę proporcjonalną do swojego potencjału – ale jest to możliwe wyłącznie w ramach instytucji międzynarodowych, ze wsparciem sojuszników, a nie samotnie, na wojnie ze wszystkimi.”**

— z prologu książki

W nowym wydaniu autor uzupełnia swoje najważniejsze teksty o komentarz z dzisiejszej perspektywy – wobec wojny w Ukrainie, kryzysu Zachodu i rosnących napięć w Europie. Zestawia własne doświadczenia sprzed lat z teraźniejszością, w której pytania o bezpieczeństwo, wolność i europejską solidarność znów brzmią z pełną siłą.

„Z okopu do Europy” to książka, która wciąga jak reporterski thriller, a jednocześnie zmusza do namysłu nad miejscem Polski w świecie.

To opowieść człowieka, który przez cztery dekady był w centrum wydarzeń – i wciąż ma do opowiedzenia coś ważnego.

# Service **Plast**

**Sprzedaż tworzyw sztucznych**

**Usługi obróbki tworzyw sztucznych / CNC**

**Gotowe rozwiązania i produkty dla przemysłu**

**Oferujemy produkty i usługi z zakresu:**

- Pokryć dachowych z poliwęglanu
- Reklamy wizualnej
- Ekspozytorów (POS)
- Osłon do maszyn
- Dekoracji do wnętrz
- Produktów dla branży spożywczej oraz chłodniczej



[www.serviceplast.pl](http://www.serviceplast.pl)

## Przejazd pod wiaduktem na ul. Kolejowej otwarty

Zakończyły się dwa lata utrudnień dla kierowców. W imieniu Prezydenta Ludomira Handzla przejazd pod nowym wiaduktem otworzyła Bożena Borkowska - wykonująca zadania i kompetencje prezydenta miasta. Nowy wiadukt kolejowy i przebudowana ul. Kolejowa idealnie komponują się z nowym rondem u zbiegu ulic: Wyspiańskiego, Jana Pawła II i Zielona, które w ostatnim czasie również zostały zmodernizowane. Drogowa ofensywa prezydenta Ludomira Handzla to nowa jakość, komfort i większe bezpieczeństwo dla kierowców i pieszych.



## Obchody Światowego Dnia Seniora w Nowym Sączu

W Miejskim Ośrodku Kultury w Nowym Sączu odbyły się obchody Światowego Dnia Seniora. Przybyłych gości, przywitały: wykonująca zadania i kompetencje prezydenta miasta Bożena Borkowska oraz Skarbnik Miasta Renata Seruga-Tokarz. Nowosądecki seniorzy wysłuchali wykładu dotyczącego diety w profilaktyce zdrowotnej osób starszych oraz koncertu pt. „Był taki ktoś...” w wykonaniu zespołu Winył Band, który uświetnił obchody wykonując utwory niezapomnianych artystów polskiej sceny muzycznej. Wydarzenie było także okazją do podniosłej ceremonii wręczenia Denara św. Małgorzaty Pani Bogumile Kałużny – Przewodniczącej Rady ds. Polityki Senioralnej przy Prezydencie Miasta Nowego Sącza, wieloletniej radnej i przewodniczącej Zarządu Osiedla Zabelcze.



## Rozpoczyna się budowa brakującego odcinka ścieżki rowerowej

Jeszcze w tym roku powstanie ścieżka rowerowa na odcinku od mostu na ul. Podmłynie do pętli autobusowej na ul. Ogrodowej. To wspólna inwestycja Miasta i przedsiębiorstwa Wody Polskie. Zakres robót obejmuje modernizację wału przeciwpowodziowego i budowę ponad 600-metrowego odcinka ścieżki rowerowej o szerokości 2 metrów.



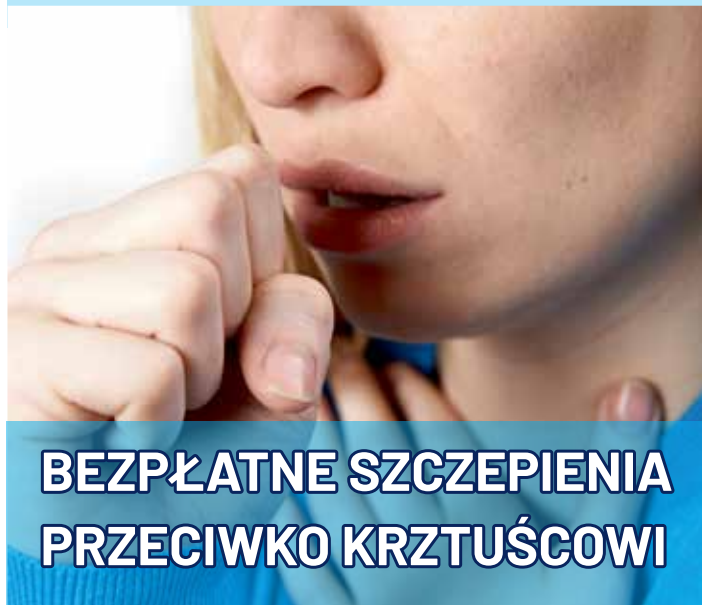
Województwo Małopolskie i Miasto Nowy Sącz zapraszają osoby zamieszkałe w Nowym Sączu do skorzystania z bezpłatnych szczepień przeciwko krztuścowi w ramach realizacji programu pn. „Program polityki zdrowotnej szczepień przeciwko krztuścowi w Małopolsce” w Nowym Sączu w 2025 r.

Warunki uczestnictwa:

- Szczepienia przeciw krztuścowi przeznaczone są dla:
- osób dorosłych niezaszczepionych w ciągu ostatnich 10 lat przeciwko krztuścowi,
  - osób w 19 roku życia zamiast szczepienia przypominającego Td,
  - osób z nieznaną historią szczepień, jeżeli nie podlegają szczepieniom przeciw krztuścowi ze środków publicznych,
  - osób bez przeciwwskazań lekarskich,
  - osób zamieszkałych w Województwie Małopolskim – w Nowym Sączu,
  - osób, które wyrażą pisemną zgodę na udział w programie oraz potwierdzą spełnienie kryteriów włączenia do programu.

Program realizowany będzie od 19 września 2025 r. do dnia 7 grudnia 2025 roku lub do wyczerpania limitu szczepionek - decyduje kolejność zgłoszeń. Szczepienie i kwalifikacja lekarska będą odbywały się w siedzibie Komendy Straży Miejskiej w Nowym Sączu, ul. Lwowska 71, w piątki, soboty i niedziele w indywidualnie wyznaczonych godzinach i dniach przez podmiot leczniczy KRYMED Sp. z o.o.

Zapisy telefoniczne pod numerami telefonu: 573 860 153, 798- 002-465, (18) 333-50-15 od poniedziałku do piątku w godz. 08.00 do 18.00. Ostatecznej kwalifikacji do szczepienia dokonuje lekarz.



**BEZPŁATNE SZCZEPIENIA  
PRZECIWKO KRZTUŚCOWI**



# Ochrona AUTA przed KOROZJĄ

- szybko, skutecznie, bez utraty gwarancji



**Koszt kompletnego zabezpieczenia (podwozie + profile zamknięte) dla auta klasy średniej: 1250 zł.**  
W **Nowym Sączu** Krown działa przy WSB, ul. Zielona 27d. Można podjechać na **darmowe** oględziny podwozia na podnośniku.

KONTAKT I SZCZEGÓŁY:  
krown.pl  
Facebook:  
„Krown Polska – konserwacja podwozia”,  
Instagram: „krown\_polska”,  
tel. **723 818 780**.

Producenci nie projektują dziś aut „na wieczność”. Po gwarancji zaczynają się schody, a sól drogowa tylko przyspiesza rdzę. Podwozie trzyletniego auta po kilku polskich zimach potrafi wyglądać źle. Naprawy blacharskie są drogie i ingerują w konstrukcję. Rozwiązanie? Zabezpieczenie antykorozyjne Krown – kanadyjska technologia rozwijana od ponad 40 lat, dostępna w Polsce od 2016 r. w sieci 11 autoryzowanych serwisów.

Sedno metody Krown różni się od wosków i „bitexów”. Preparat T40 jest przezroczysty, silnie penetruje, wypiera wilgoć i tworzy aktywną, bezbarwną warstwę, dzięki czemu nie zmienia wyglądu elementów i nie powoduje problemów z gwarancją producenta. Tradycyjne, smoliste powłoki potrafią pękać, kruszeć i chłonać wodę, co przyspiesza korozję. T40 dodatkowo smaruje: chroni elementy zawieszenia, przewody hamulcowe oraz śruby i nakrętki, ułatwiając późniejsze serwisowanie.

Pełna usługa obejmuje: mycie i odsolenie podwozia środkiem SaltEliminator, konserwację podwozia oraz zabezpieczenie profili zamkniętych „od środka” (progi, podłużnice, drzwi, błotniki, kłapa, maska). To kluczowe, bo ogniska korozji często rodzą się wewnątrz, niewidoczne, aż do perforacji. Najbardziej narażone są elementy konstrukcyjne (progi, podłużnice), wpływające na bezpieczeństwo w razie kolizji. Technicy Krown wstrzykują T40 do wnętrza, wypierając wilgoć i hamując rozwój rdzy.

Zabezpieczane są też newralgiczne miejsca pod maską, w tym kielichy amortyzatorów. T40 jest dielektrykiem, więc można nim chronić złącza elektryczne i kłemy akumulatora to ogranicza awarie instalacji.

Kiedy warto? Zarówno przy nowych autach (profilaktyka), jak i używanych, gdzie rdza już się pojawiła (inhibitory spowalniają proces). Czas wykonania: ok. 4 godziny. Po wszystkim auto jest ręcznie myte i wydawane do jazdy.