

RADA PROGRAMOWA

Przewodniczący Rady Programowej

prof. dr hab. Andrzej Siwicki

Członkowie

prof. dr hab. Alicja Buczek
prof. dr hab. Jarosław Buszko
prof. dr hab. Stanisław Ignatowicz
doc. dr hab. Kazimierz Kita
dr Tadeusz Kolbuszewski (Sekretarz)
doc. dr hab. Krzysztof Kwiatek
prof. dr hab. Jan Nawrot
prof. dr hab. dr h.c. Eligiusz Rokicki
prof. dr hab. Jan Uradziński
prof. dr hab. Tadeusz Piotr Żarski

REDAKCJA

Polskie Stowarzyszenie Pracowników Dezynfekcji, Dezynsekcji i Deratyzacji

ul. Powązkowska 13B
01-797 Warszawa
tel./fax (0 22) 633 60 23, fax (0 22) 633 60 23,
tel. kom. 0 604 463 686.
Biuro czynne: Pon-Czw. w godz. 8⁰⁰-16⁰⁰.
www.deratyzacja.com.pl
e-mail: biuro@deratyzacja.com.pl

Bank Millennium S.A.
konto: 90 11602202 0000 0000 29186775
Regon: 010702220

Zespół redakcyjny

mgr Wiktor Protas – redaktor naczelny
dr hab. Tadeusz Bakuła, dr Jacek Doniec,
mgr inż. Adam Puściński, Andrzej Smekal

Kwartalnik, nakład: 1 300 egz.
Skład i łamanie: PRETEKST.PL, www.pretekst.pl
Druk: PPGK Drukarnia KART, www.drukarniakart.pl

Geny reklam na rok 2007

Reklama wewnątrz biuletynu:	Wkładki do wydania:
strona A4 – 800 PLN	Jedna kartka A4 – 500 PLN
2/3 str. – 600 PLN	Każda następna – 300 PLN
1/3 str. – 300 PLN	Artykuł sponsorowany (za każdą rozpoczętą stroną) – 300 PLN
1/2 str. – 450 PLN	

Reklama na okładce:

2. i 3. str. okł. – 1000 PLN, 4. str. okł. – 1200 PLN

Podane ceny nie zawierają podatku VAT. Przy zleceniu serii czterech reklam w kolejnych numerach, czwarta reklama – 40% rabatu

Czasopismo recenzowane

Wszelkie prawa autorskie zastrzeżone. Przedruk materiałów tylko za zgodą redakcji. Redakcja zastrzega sobie prawo dokonywania zmian i skrótów w publikowanych artykułach. Redakcja uprzejmie informuje, że nie odpowiada za treść zamieszczonych reklam.

Copyright © 2007 by Polskie Stowarzyszenie Pracowników Dezynfekcji, Dezynsekcji i Deratyzacji

SPIS TREŚCI

Wyłapywanie gołębi miejskich za pomocą pułapek (prof. dr hab. Stanisław Ignatowicz)	4
Szkodniki magazynowe – chrząszcze (Coleoptera). Cz. III. Pustoszwate (Ptinidae) (mgr inż. Marcin Kadej)	7
Szkodniki magazynowe – Motyle (Lepidoptera). Cz. II Molowate (Tineidae) (mgr inż. Radosław Stelmasczyk)	11
Dlaczego wzrasta zagrożenie atakami kleszczy i ryzyko zakażenia przenoszonymi przez nie patogenami? (prof. dr hab. Alicja Buczek)	14
Dezynsekcja za pomocą azotu – gazu obojętnego, na przykładzie mącznika młynarka (<i>Tenebrio molitor</i> L.) (mgr inż. Piotr Boruszewski)	17
Mechanizm powstawania, skutki występowania i usuwanie biofilmów (dr Marek Nowicki)	21
Zasady systemu HACCP – cz. III (mgr inż. Joanna Trafiałek)	25
VI tradycyjny spływ kajakowy – Piława 2007 (mgr Wiktor Protas)	26
Obserwujemy innych!	27

Drodzy Czytelnicy!

Dawno temu, w starożytnym Rzymie, cesarz Marek Aureliusz napisał: „Każdej chwili usilnie dbaj o to, jako Rzymianin i jako mężczyzna, byś, co masz właśnie pod ręką, to załatwił z pełną, a nie udaną godnością i miłością, i swobodą, i zachowaniem sprawiedliwości, i byś zapewnił sobie niezależność od wszelkich innych myśli. Zapewnisz zaś ją sobie, jeżeli będziesz każdą pracę wykonywał, jak gdyby ostatnią w życiu.”

Te słowa mogłyby stanowić życiowe motto niejednego rzemieślnika. Niestety w życiu różnie to bywa. Ludzie lubią chadzać na skróty, nie lubią się męczyć. Na przestrzeni dziejów obserwujemy ciągle zmagania rzetelności z chałturą. Aby coś zrobić naprawdę solidnie, trzeba się napracować, postarać, a tym czasem znaczna część nabywców usług i towarów patrzy przede wszystkim na cenę. Skrajnym tego przykładem są przetargi. Jedynym kryterium oceny ofert w większości z nich stanowi cena. Trwa więc wyścig, kto da mniej. Zawsze znajdzie się chętny, który jeszcze trochę obniży cenę. Niestety już dawno w naszej branży przekroczyliśmy granicę absurdu w obniżaniu cen. W różnych gremiach dyskutowaliśmy na ten temat już wielokrotnie. I raczej nie wracałbym do tematu, gdyby nie wycinek prasowy, który swego czasu przesłał mi kolega Krzysztof Gruszczyk. Otóż z niemałym zdumieniem przeczytałem w nim o wielkiej ofensywie właściciela firmy A przeciwko firmie B, z którą to firma A przegrała przetarg. Właściciel tej pierwszej wysuwa pod adresem tego drugiego cały szereg jak najbardziej uzasadnionych zarzutów. M.in. podawanie nieprawdy w dokumentacji przetargowej. Bravo! Wreszcie ktoś postanowił podjąć walkę z patologiami przetargów. Jest jednak jedno małe, malutkie „ale”... Obaj panowie znani są w środowisku ze stosowania zarówno absurdalnie niskich cen jak i niedozwolonych dla danej sytuacji środków w celu obniżenia kosztów wykonania usługi! Drodzy Czytelnicy, co Wy na to?

Serdecznie pozdrawiam, Wiktor Protas