

Różnorodność, konkurencyjność, bezpieczeństwo

NIE JESTEŚMY POŚREDNIKIEM, ALE POMAGAMY W HANDLU

Rozmowa z prezesem Praskiej Giełdy Spożywczej,
Zenonem Daniłowskim



Prezes Praskiej Giełdy Spożywczej, Zenon Daniłowski

Czym jest Praska Giełda Spożywcza?

Praska Giełda Spożywcza powstała jako prywatna inicjatywa w 1991 roku w Ząbkach koło Warszawy, początkowo na jednohektarowym placu i w hali o powierzchni niespełna dwóch tysięcy metrów kwadratowych. Owoce, cytrusy, a także warzywa i soki, oferowało – w „szczekach”, z samochodów i w metalowych garażach – około dwudziestu operatorów. Właściciel był zarazem sprzedawcą, zazwyczaj pracowały całe rodziny. Obecnie Praska Giełda Spożywcza jest jednym z największych polskich rynków hurtowych. Rynkiem mięsa, nabiału, przetworów owocowo-warzywnych, świeżych owoców, warzyw, ryb, napojów, słodczy, używek oraz wielu innych artykułów spożywczych.

Chciałbym przy tym zwrócić uwagę, że każdy rynek hurtowy nie był i nie jest uczestnikiem handlu, a jedynie miejscem, gdzie odbywa się handel, miejscem dobrze zorganizowanym, z odpowiednią infrastrukturą, miejscem umożliwiającym, z jednej strony, sprzedaż producentom, a z drugiej strony kupno detalistom. My nie jesteśmy pośrednikiem, ale pomagamy w handlu.

Co wynika z lokalizacji Giełdy?

Praska Giełda Spożywcza zlokalizowana jest bezpośrednio przy granicy Warszawy. Ta lokalizacja powoduje, że stanowi ona przede wszystkim naturalne zaplecze dla zaopatrzenia sklepów i lokali gastronomicznych stołecznej aglomeracji oraz prawobrzeżnej Warszawy i okolic. Obecnie ponad połowa jej klientów to firmy stołeczne, blisko jedna czwarta pochodzi z powiatu wołomińskiego. Na całym świecie rynki hurtowe są bardzo ważne dla wielkomiejskich aglomeracji, bowiem zaopatrują je w świeżą żywność. Niestety, trzeba powiedzieć, że władze Warszawy nie dostrzegają tego zjawiska i nie angażują się w żaden sposób w rozwój handlu hurtowego, chociażby poprzez budowę dróg dojazdowych.

Lokalizacja Giełdy w bezpośrednim sąsiedztwie Warszawy, ale już w granicach powiatu wołomińskiego, jest z kolei dodatkowym atutem rynku hurtowego. Bo choć marszałek województwa i miasto Ząbki nie zastąpią Warszawy w budowie dróg, to uzyskiwanie wszelkiego rodzaju zezwoleń administracyjnych, bieżący kontakt z władzami samorządowymi i administracyjnymi jest tu niewątpliwie szybszy i łatwiejszy niż w samej stolicy.

Kto jest klientem Giełdy?

Codziennie na Praskiej Giełdzie Spożywczej zaopatruje się od dwóch do trzech tysięcy sklepów i innych punktów sprzedaży detalicznej oraz restauracji i firm cateringowych. Bardzo dynamicznie rośnie udział gastronomii. Zawdzięczamy to dostosowaniu oferty do potrzeb. Oferujemy szeroki asortyment mięsa, nabiału, świeżych owoców i warzyw, używek i ryb. Ta różno-

rodność oferty satysfakcjonuje nawet najbardziej wymagających klientów, wśród których najczęściej, ponad połowę, stanowią nadal sklepy ogólnospożywcze.

Co stanowi mocną stronę Giełdy?

Oferta Praskiej Giełdy Spożywczej jest konkurencyjna nie tylko dzięki wysokiej jakości produktów, atrakcyjnym cenom i dobrej obsłudze, ale dzięki temu, że – jak mówi nasze hasło – tu kupisz wszystko w jednym miejscu. Co ważne, nie dopuszczamy przy tym do zmonopolizowania rynku giełdowego przez pojedynczego operatora z określonej branży oraz staramy się wspierać konkurencję między dużą liczbą operatorów w ramach poszczególnych grup towarowych.

Liczy się też to, że przedstawiciel restauracji czy sklepu może tu wybrać towar spośród wielu ofert, mając możliwość dotknięcia, posmakowania i dokładnego obejrzenia go. Istnieje bezpośredni kontakt między sprzedającym i kupującym. W ten sposób tworzą się silne związki interpersonalne, buduje się zaufanie. Poza tym rynek hurtowy ma w sobie coś takiego, co w handlu jest istotne z punktu widzenia psychologicznego, a mianowicie tu można negocjować cenę. Odbiorca zawsze może dostać upust, jakiś bonus. To dzięki temu mamy wielu lojalnych klientów.

Czy kupuje się tylko na miejscu?

Rozwijającą się formą zakupów na Praskiej Giełdzie Spożywczej jest bezpośredni dowóz do punktu detalicznego: zamówiona w hurtowni telefonicznie bądź przez Internet partia towaru, dowieziona jest do klienta przez pracowników hurtowni, przede wszystkim tych największych. Duże hurtownie dowożą własnym transportem ponad połowę sprzedawanych artykułów.

Czy Giełda ma wpływ na kształtowanie się cen?

Silny rynek hurtowy, jakim jest Praska Giełda Spożywcza – jeszcze raz podkreślę: miejsce, a nie pośrednik handlu – potrzebny jest aglomeracji warszawskiej nie tylko dla koordynacji kanałów dystrybucyjnych. Przede wszystkim upraszcza ona i skraca drogę od producenta do konsumenta, eliminując ogniwa pośrednie, które nie zwiększają wartości produktów, a jedynie przechwytyują marżę oraz zawyżają ceny. Zorganizowana przez nas konkurencja wpływa na poziom cen. To my również wypracowujemy standardy jakościowe nie tylko towarów, ale i ich opakowań. To u nas producent może poznać obowiązujące trendy.

Wobec dynamicznej ekspansji wielkopowierzchniowych sieci handlowych, posiadających własne kanały dystrybucji, zdobywamy klienta szczególną troską o jak najszerszy asortyment oferowanych produktów, położeniem nacisku na produkty świeże oraz jakością obsługi.

Właśnie. Czy ekspansja sieci handlowych nie zagraża Giełdzie?

We Francji ponad trzy czwarte obrotów artykułami spożywczymi odbywa się za pośrednictwem sieci handlowych, a mimo to rynek hurtowy Espace Rugis pod Paryżem jest największym hurtowym rynkiem w Europie. Nawet w gospodarce mocno skoncentrowanej nadal jest miejsce dla drobnego i średniego producenta oraz dla drobnego i średniego dystrybutora.

W Stanach Zjednoczonych, gdzie produkcja jest skoncentrowana, to jednak wielka część dystrybucji jest rozproszona. Istnieje mnóstwo małych sklepów i restauracji, które muszą się gdzieś zaopatrywać. Różnica polega na tym, że u nas na rynku działa dwieście, a na niektórych nawet czterysta hurtowni, natomiast na rynku hurtowym np. w Meryland, który zaopatruje Waszyngton i Baltimore, jest ich zaledwie około dwudziestu.

Czy Praska Giełda Spożywcza zajmuje się tylko organizacją handlu?

Nie. Działa tu także Stowarzyszenie Rozwoju Przedsiębiorczości i Inicjatyw Lokalnych, którego zadaniem jest wspieranie mikro- i małych przedsiębiorstw. Prowadzi ono doradztwo, szkolenia oraz udziela pożyczek na podejmowanie nowej, jak również rozwój zorganizowanej już działalności gospodarczej. Rynek hurtowy to nie tylko odpowiednio przygotowany teren, na którym zlokalizowane są hurtownie. Jest tu także cała infrastruktura towarzysząca, np. oddziały banków ułatwiające finansowanie oraz wiele firm, które zajmują się pośrednictwem w zakresie pozyskiwania środków europejskich. Inne zajmują się doradztwem. Są to wszystko usługi niezbędne dla funkcjonowania firm, zwłaszcza małych. Im bowiem mniejsza firma, tym mniej ma personelu do załatwiania takich spraw i chętniej korzysta z usług oferowanych przez rynek.

Jak Giełda wychodzi naprzeciw zmianom, zachodzącym w sposobie odżywiania się Polaków?

Polacy coraz częściej prezentują świadomość i znajomość zdrowego stylu życia i poprawnego odżywiania, zaczynają zwracać uwagę na składniki zawarte w żywności, starają się unikać konserwantów, sztucznych dodatków oraz żywności genetycznie modyfikowanej. Z jednej strony preferujemy świeże, nieprzetworzone produkty, a z drugiej żywność tradycyjną i ekologiczną. Rynek hurtowy, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, podjął wyzwanie stworzenia możliwości zakupu w jednym miejscu, tj. w kompleksie hurtowni pod nazwą „Salon Polskie Smaki”, produktów powstałych na bazie tradycyjnych, regionalnych receptur, w warunkach ekologicznych. Ponieważ są one droższe, nie mają jeszcze wielu konsumentów, ale nie zmienia to jednak faktu, że ten sektor rynku rozwija się najbardziej dynamicznie. Praska Giełda Spożywcza promuje tego typu produkty i udziela dużych bonifikat w czynszu operatorom zajmującym się wprowadzaniem tych artykułów na rynek. Służą temu też organizowane przez nas wystawy „Polskie Smaki”.

Jaka jest Pana zdaniem przyszłość rynku hurtowego w Polsce?

Rynki hurtowe, służąc krajowym producentom, odgrywają już teraz istotną rolę w rozwoju przedsiębiorczości. Co ważne, dostarczają też aglomeracjom miejskim świeżą, zdrową żywność, wpływając na rozwój jej produkcji. Produkty, które generują niską marżę, takie jak np. mleko, jabłka czy mięso kulinarne, trafiają do handlu głównie dzięki rynekom hurtowym. Nawet w gospodarkach bardziej zaawansowanych niż polska rynki hurtowe nadal się rozwijają. To właśnie na rynku hurtowym ma szansę spotkać się rozproszona produkcja z rozproszonym handlem. Rynki hurtowe, dzięki koncentracji obrotu, ułatwiają także kontrolę jakości i bezpieczeństwa żywności. Bo ważna jest nie tylko cena produktów, ale i to, by były one smaczne i bezpieczne dla naszego zdrowia.





**PRASKA GIEŁDA
SPOŻYWCZA**

Agro-Technika S.A.
**Oddział Praska Giełda
Spożywcza**

Piłsudskiego 180
05-091 Ząbki
tel. (0 22) 77 15 700,
(0 22) 77 15 701
faks (0 22) 77 15 702
e-mail: biuro@agrotechnika.pl
www.praskagieldaspozywcza.pl

Wynajem powierzchni handlowej
tel. (0 22) 77 15 826, 77 15 830