

СТРАТЕГІЧНИЙ ПЛАН РОЗВИТКУ КП «ЖИТНІЙ РИНОК»

*автор: Мукан Андрій
Станіславович,
претендент на посаду
директора КП «Житній ринок»*



КИЇВ

ЛЮТИЙ 2018

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

Зміст

1. Поточний стан КП «Житній ринок»: необхідність тотальної модернізації та зміни концепції розвитку.....	3
2. Світовий досвід розвитку міських ринків.	6
3. Концепція розвитку КП «Житній ринок».	9
3. Інструменти залучення інвестицій в розвиток КП «Житній ринок».	13
4. Планові фінансово-економічні та технічні показники розвитку КП «Житній ринок».	15
5. План-графік реформування КП «Житній ринок» на наступний рік.	25
Додаток 1 Планові показники зі здачі в оренду та динаміки зайнятості площ Житнього ринку в натуральних показниках.	28

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

1. Поточний стан КП «Житній ринок»: необхідність тотальної модернізації та зміни концепції розвитку.

В останні роки динаміка роздрібного товарообороту в м. Києві суттєво погіршилася з огляду на падіння купівельної спроможності населення, девальвації національної валюти та різкого росту цін на усі товари продовольчого та непродовольчого сектору. Так, якщо в 2013р. роздрібний товарооборот по Києву складав 10 млрд. доларів США, то в 2016р. він знизився до 4,8 млрд. доларів. За нашими оцінками, в 2017р. роздрібний товарооборот мінімально зріс на склав близько 5 млрд. доларів, що в два рази менше докризового рівня 2013р.

Таблиця 1 Динаміка показників роздрібної торгівлі в м. Києві

Рік	Роздрібний товаро- оборот підприємств, млн. грн	У тому числі питома вага, у %		Кількість ринків з продажу споживчих товарів на кінець року, од
		продоволь- чих товарів	непродоволь- чих товарів	
2000	4 106	44,1	55,9	86
2001	5 101	44,3	55,7	95
2002	5 885	45,2	54,8	94
2003	7 962	44,0	56,0	99
2004	11 184	46,5	53,5	101
2005	17 696	40,9	59,1	105
2006	25 826	36,3	63,7	104
2007	35 990	32,5	67,5	105
2008	47 809	33,1	66,9	102
2009	43 192	39,5	60,5	97
2010	53 318	38,7	61,3	96
2011	66 033	39,0	61,0	97
2012	73 849	39,1	60,9	97
2013	79 717	40,0	60,0	93
2014	86 510	41,0	59,0	92
2015	101 347	40,3	59,7	89
2016	120 411	40,0	60,0	87

**джерело даних: Київське регіональне управління статистики*

Падіння роздрібного товарообороту призводить до поступової ліквідації частини міських ринків з паралельним переміщенням торгівлі в стихійну площину. Так, якщо в 2007р. кількість ринків з продажу споживчих товарів в Києві становила 105, то в 2016р. їх кількість скоротилася до 87 (-17% до 2007р.). За нашими оцінками, в 2017р. зазначена тенденція продовжилася і в даний час в Києві кількість ринків становить близько 85 (див. наступні рисунки).

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

Рис. 1 Роздрібний товарооборот підприємств в м. Києві, млрд. \$

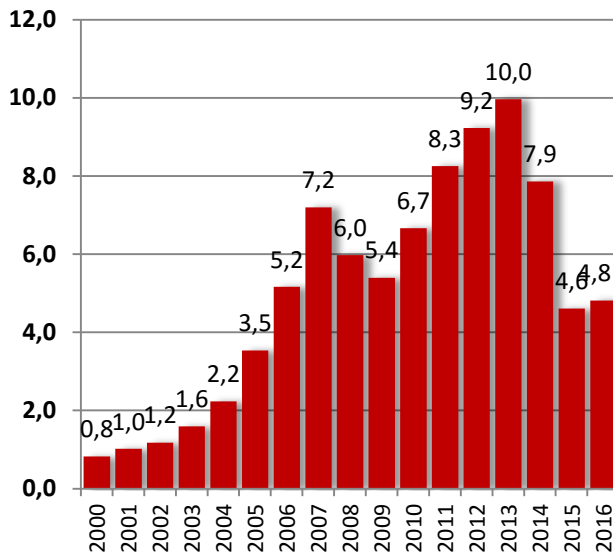
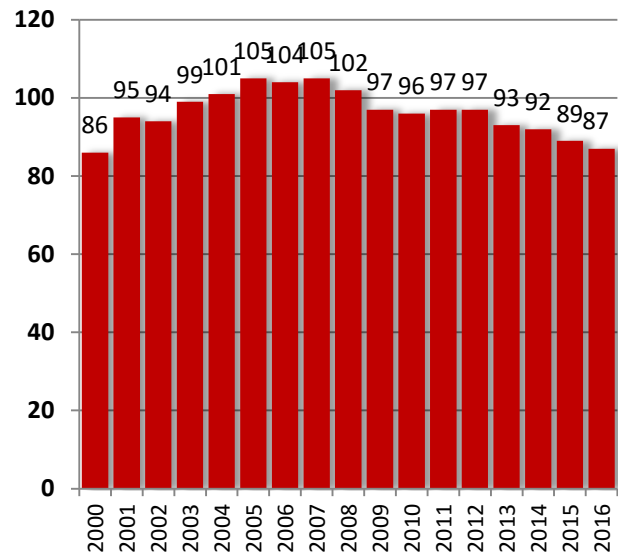


Рис. 2 Кількість ринків з продажу споживчих товарів, од.



Така стагнація роздрібної торгівлі вимагає від нині існуючих міських ринків активної маркетингової політики та розробки інноваційних концепцій розвитку, оскільки більшість з них є рудиментом радянських часів, функціонуючи без будь-якого системного бачення та стратегічних цілей.

Не є виключенням і КП «Житній ринок». Найдавніший із нині діючих ринків Києва перебуває в стані перманентної кризи, втрачаючи позиції роздрібного торговельного осередку столиці та недоотримуючи потенційний прибуток. Так, показники прибутковості КП «Житній ринок» є доволі нестабільними. Для прикладу, в 2015р. чистий прибуток склав 120 тис. грн., а в 2016р. підприємство зазнало 437 тис. грн. збитків. За підсумками 2017р., очевидно, підприємство отримає невеликий чистий прибуток у розмірі близько 150 тис. грн.

Таблиця 2 Динаміка основних фінансово-економічних показників КП «Житній ринок», тис. грн.

	2015	2016	2017 (9 міс.)	CAGR, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації	12670	13035	7911	-8
Інші операційні доходи	1362	30	1004	2132
Собівартість реалізованої продукції	11442	11289	6996	-9
Всього операційні витрати, в т.ч.:	15591	15265	10104	-7
Витрати на оплату праці	4213	4204	3447	5
Інші операційні витрати	1680	2906	403	-4
Чистий прибуток	120	-	134	-
Чистий збиток	-	437	-	-

При цьому матеріально-технічний стан підприємства є надзвичайно-важким. Так, залишкова вартість основних фондів складає близько 20 млн. грн., з яких 95% припадає на споруди та будівлі, тоді як решта – на обладнання, транспортні засоби та ін. Таким чином, в

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

умовах жорсткої конкуренції із сучасними ТРЦ Києва та дрібними комфортабельними магазинами, КП «Житній ринок» явно поступається основним гравцям роздрібної торгівлі, що ставить під загрозу його ефективне функціонування в стратегічній перспективі.

Таблиця 3 Динаміка залишкової вартості основних фондів підприємства, тис. грн.*

	2016	01.10.2017р.
Залишкова вартість основних фондів підприємства	22137	20873

**на кінець звітного періоду*

В поточний момент будівля критого ринку має три поверхи, площа яких складає:

- 1 поверх – 6069,2 м²
- 2 поверх – 3893,0 м²
- 3 поверх – 949 м²
- підвальне приміщення – 4693,7 м²
- загальна площа ринку становить 15 604,9 м²

Маючи в наявності такі значні площі в самому серці історичного центру міста, першочерговою задачею розвитку підприємства має стати кардинальна зміна концепції розвитку ринку та залучення місцевих та іноземних інвесторів під чіткі інвестиційні зобов'язання.

2. Світовий досвід розвитку міських ринків.

В поточний момент в світі найбільш популярними концепціями міських ринків є наступні:

1. Багатофункціональний оптово-роздрібний агропромисловий комплекс. Це великі комплекси, розташовані на площі від 10 000 до 100 000 м² (іноді більше) і розраховані як на клієнтів B2B (торговців, власників кафе і ресторанів, готелів), так і на кінцевих споживачів. Комплекси включають торговельну будівлю, складські корпуси, майданчики для ярмарків і торгівлі з автомобілів, а також всю необхідну інфраструктуру для клієнтів B2B: громадське харчування, готель, офіси, сервіс для водіїв і працівників.

2. Фермерський ринок. Власне фермери займають невелику частину ринку, оскільки вони часто не в змозі забезпечити регулярні, стабільні поставки одного і того ж асортименту (наприклад, м'яса). Дрібні фермери та приватні підприємці можуть також торгувати в спеціальних зонах для тимчасової оренди. А основну масу орендарів все ж складають перекупники і виробники регіону і сусідніх областей (фірмова торгівля). Для покупців основними перевагами даного типу ринку є якість, свіжість і «соціально орієнтовані» ціни.

3. Делікатесний ринок. «Рай для тих, хто любить готувати і смачно поїсти». Делікатесні ринки відрізняються широким і глибоким асортиментом, і там можна знайти унікальні продукти і рідкісні делікатеси, не присутні в інших торгових точках міста. В позиціонуванні і маркетингу делікатесні ринки орієнтуються на покупців із середнім достатком і вище. Можуть позиціонуватися як найкраще місце в місті, де можна купити подарунок і все для свята і прийому гостей.

4. Сучасний фреш-маркет. Ринок свіжих продуктів в торговому центрі. Це альтернатива традиційному продовольчому «якорю» - супермаркету. У Європі, США і країнах Азії є ринки, які успішно працюють у складі торгових центрів, від районного до окружного.

5. Пул фірмових павільйонів в стріт-ритейлі. Нове явище на ринку форматів, що з'явилося після 2010 р. (окремі приклади були і раніше, але не були масовими). Кілька виробників, зазвичай учасники партнерської програми, спільно орендують приміщення і разом формують асортимент типового магазину «біля дому». В єдиному торговому просторі розташовуються від 2-х до 5-ти фірмових павільйонів зі спеціалізованим асортиментом: м'ясо та ковбасні вироби, молочна продукція, бакалія, хліб та випічка, кондитерські вироби.

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

Для розробки концепції розвитку КП «Житній ринок», було вивчено історію розвитку провідних міських ринків Європейського Союзу, які успішно втілили в життя новаторські ідеї, що знайшли відгук в середовищі консервативної європейської публіки.

Такими еталонами системного розвитку міських ринків стали:

- Borough Market (Лондон, Сполучене Королівство, <http://boroughmarket.org.uk/events>).
- Boqueria (Барселона, Іспанія, <http://www.boqueria.barcelona>).
- Mercado Central (Валенсія, Іспанія, <https://www.mercadocentralvalencia.es/>).
- Chelsea Market (Лондон, Сполучене Королівство, <http://chelseamarket.com/>).
- Market Hall (Роттердам, Нідерланди, <https://www.mvrdv.nl/projects/markethall/>).



Успішні історії даних ринків охоплюють використання дуже подібних смислових концепцій розвитку. Зокрема, спільними рисами концепцій сучасних та успішних європейських ринків є:

- поєднання кількох форматів міських ринків в одному місці. Так, більшість аналізованих ринків містять елементи багатофункціональних оптово-роздрібних агропромислових комплексів, делікатесних ринків, фреш-маркетів та фермерських ринків.
- розвиток ринків на базі концепції «Food Community», яка передбачає функціонування ринку не тільки як торгової площі, а й освітнього (!), культурного та розважального центру міста. В рамках приміщень ринків регулярно проводяться освітні семінари та майстер-класи із кулінарного мистецтва, культурні події на харчову тематику та навіть спеціалізовані конференції. Окреме місце в рамках розвитку ринків займає

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

проведення регулярних національних виставок та ярмарок, які сприяють зростанню регіональної популярності даних торгових осередків.

- першокласний ремонт та дизайн інтер'єру.
- забезпечення орендарів торгових місць сучасним холодильним, морозильним обладнанням та торговими меблями.
- чітке зонування торгівлі, що сприяє зручності здійснення покупок та економії часу відвідувачів ринків.
- розвиток можливості здійснення замовлень через інтернет та оплати замовлень електронними грошми. При цьому доставка здійснюється кур'єрами в день замовлення по місту розташування ринку. Особливо в цьому напрямку успішним є досвід валенсійського ринку Mercado Central.
- обладнання всіх торгівельних місць pos терміналами, що сприяє зручності та безпеці здійснення покупок за допомогою електронних грошей.
- наявність сучасних веб-сторінок ринків та регулярне їх наповнення корисною та цікавою інформацією. При цьому веб-сторінки ринків є своєрідною «вітриною», яка дозволяє потенційним покупцям знайти необхідний товар та місце його продажу ще до приходу на ринок.
- забезпечення відвідувачів ринку безкоштовними місцями для паркування, що є надзвичайно важливою перевагою беручи до уваги переважно центральне розташування більшості сучасних продовольчих ринків у світі.

Таким чином, усі вищезазначені моменти є надзвичайно важливими для створення успішного та ефективно діючого торгівельного підприємства, що підтверджується спільністю використання цих елементів концепцій переважно більшістю проаналізованих ринків в країнах ЕС.

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

3. Концепція розвитку КП «Житній ринок».

Розробці концепції розвитку КП «Житній ринок» передувало проведення опитування 200 відвідувачів ринку щодо задоволення якістю його роботи та сучасним станом загалом. Так, 67% респондентів дали відповідь «Абсолютно незадоволений», а ще 15% - «Частково незадоволений». Таким чином, більше 80% відвідувачів ринку хотіли б бачити зміни в поточному стані ринку.

Серед окремих аспектів функціонування ринку, найбільш задовільним є якість продукції, що тут реалізується. В то же час інтер'єр ринку та зручність здійснення покупок викликають найбільше незадоволення відвідувачів.

Рис. 3 Задоволеність відвідувачів сучасним станом Житнього ринку, %

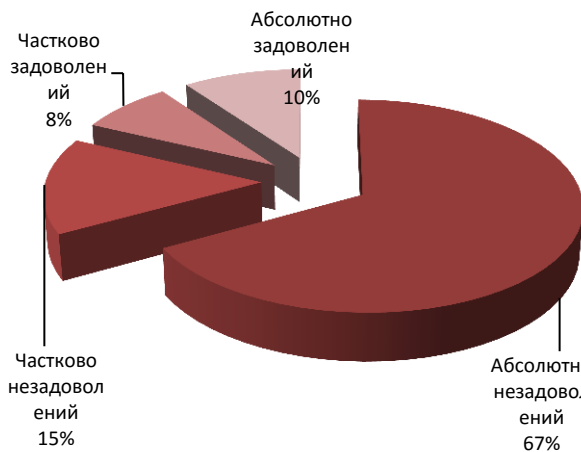
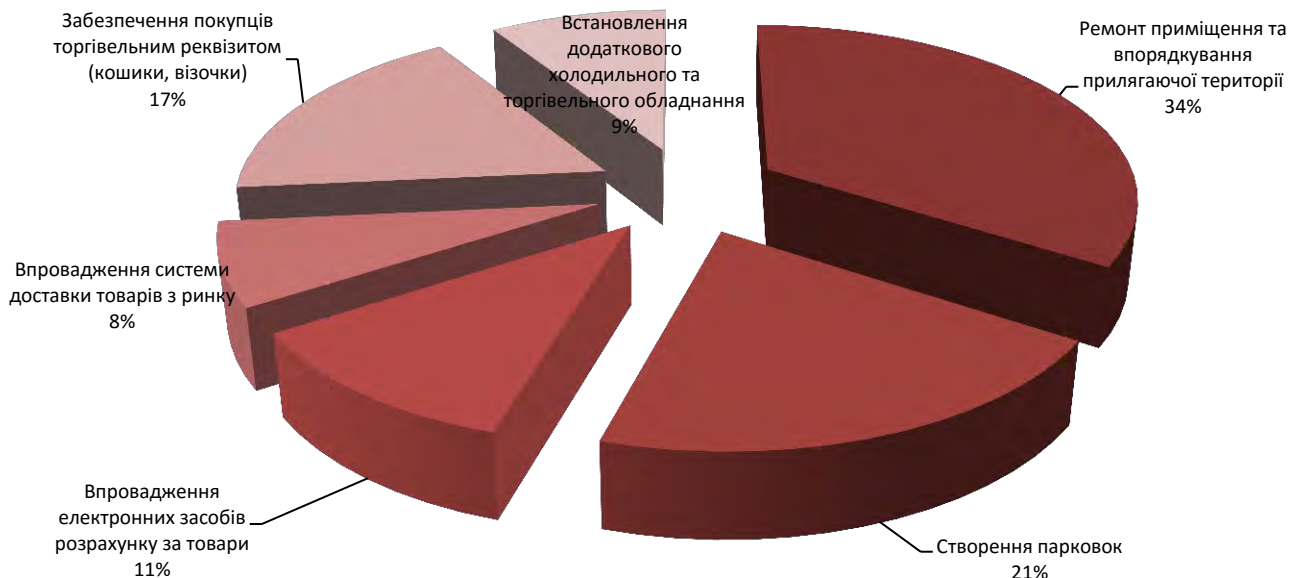


Рис. 4 Рівень задоволення відвідувачів окремими аспектами роботи ринку (10 максимальна оцінка)



На наступному рисунку надається результат опитування щодо пропозицій покращення роботи Житнього ринку.

Рис. 5 Побаження відвідувачів Житнього ринку щодо покращення його роботи, %



Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

Виходячи із поточної ситуації, що склалася на КП «Житній ринок», аналізу успішних кейсів розвитку міських ринків та потреб відвідувачів було розроблено концепцію модернізації, основними моментами якої є:

Таблиця 4 Концепція модернізації КП «Житній ринок»

№	Ділянка Житнього ринку	Суть модернізації
1	1 поверх	1 поверх планується залишити в рамках того ж функціоналу, що й був реалізований до цього. Однак роздрібна торгівля буде значно оптимізована. Інтер'єр приміщення буде кардинально відремонтовано відповідно до розробленого дизайн проекту. Окрім, власне, ремонту, планується закупівля якісних торговельних меблів, які б перетворили торгові місця на зручні та сучасні. Таке вдосконалення обумовить збільшення не тільки попиту на оренду місць, а й збільшення кількості відвідувачів ринку, які завжди охоче відвідують естетично привабливі місця торгівлі. На даний момент в торговому залі першого поверху фактично відсутнє якісне холодильне обладнання (перш за все мова йде про холодильні вітрини та камери). Тому – виходячи із побажань торговців – планується закупівля даного спорядження в достатній для площі поверху кількості. Окрім впорядкування існуючих торговельних рядів, в рамках першого поверху планується створення і окремих торговельних площ (на зразок брендированих комірок) для здачі в довгострокову оренду попередньо відібраним торговцям. Суттєвою відмінністю облаштування торговельних рядів першого поверху від нинішніх конструкцій буде можливість швидкого збору та розбору рядів для звільнення торговельної зали для ділових заходів, таких як ярмарки, продуктові виставки, або навіть проведення всеукраїнських фуд-конференцій. Загалом, здача в оренду першого поверху під ділові заходи стане важливою статтею доходів ринку. При цьому потенційно попит на площі з таким призначенням доволі суттєвий з огляду на центральне розташування ринку та його «тематичність».
2	2 поверх	На площах другого поверху передбачається створення фуд-зони, на якій розташуються ресторани, кафе та бари. Даний напрямок активно розвивається на провідних міських ринках ЄС, оскільки дуже часто дані заклади харчування мають можливість закуповувати дешеву та якісну харчову продукцію прямо на ринку, що значно скорочує їх логістичні витрати. На користь розташування на другому поверсі фуд-зони говорить і те, що Поділ є туристичним центром, який завжди славився наявністю великої кількості кафе та ресторанів. Тим більше цей район користується значною туристичною популярністю, що є запорукою високої заповнюваності фаст-фудів та ресторанів на території ринку. Така концепція другого поверху вигідна для реалізації ще й в контексті наповнення місцевого бюджету, оскільки всі місяця будуть здаватися в оренду, 50% плати від якої перераховується в бюджет міста.

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

		<u>Згідно плану, модернізація другого поверху під здачу в оренду рестораторам покладатиметься на приватного інвестора в рамках дії концесійної угоди.</u>
3	3 поверх	Реставрація третього поверху планується в рамках концепції створення приміщень для проведення ділових заходів, зокрема кулінарних майстер-класів та тематичних фуд лекцій і тренінгів. Приміщення будуть виконані у вигляді невеликих боксів (для розміщення 30-50 чоловік) з необхідним обладнанням, яке буде закуплене за інвестиційні кошти (теплове, холодильне, морозильне, барне, інше). Результати аналізу показали, що за рік в Києві проводиться близько 1000 майстер-класів, тренінгів, семінарів, лекцій і т.д. на кулінарну тематику. І задачею керівництва КП «Житній ринок» буде часткова переорієнтація даної цільової аудиторії в приміщення ринку. <u>Згідно плану, модернізація третього поверху під здачу в оренду під ділові заходи покладатиметься на приватного інвестора в рамках дії концесійної угоди.</u>
4	Підвальне приміщення	Підвальне приміщення буде капітально відремонтоване та модернізоване. Зокрема, планується закупівля та установка сучасних холодильних та морозильних камер, які б дозволили зберігати продукцію харчування протягом довгого часу. При цьому даний напрямок стане одним із джерел горошових надходжень з огляду на можливість здачі в оренду обладнання та продуктових сховищ на платній основі. Оскільки площа підвальних приміщень доволі значна, планується відвід частини з них під здачу в оренду творчим майстерням, адже Поділ історично був ремісничим центром і розвиток ринку з інтеграцією таких «ремісничих» елементів здатний органічно доповнити загальну концепцію його модернізації.
5	Додаткові сервіси ринку	Додатковими сервісами ринку, які стануть доступні відвідувачам після модернізації, стануть: • модернізований сайт, просування якого буде віддане на аутсорсинг. На сайті планується створити інтерактивну мапу ринку з можливістю огляду кожного торгового місця та продукції, яка продається відповідним торгівцем. • можливість здійснення закупівель онлайн. Даний функціонал буде віддано на аутсорсинг компанії, яка буде вести безпосередню взаємодію між покупцями продукції та ринковими продавцями. Створення такого сервісу дозволить значно осучаснити ринок та принадити до купівель на ньому молодіжну аудиторію. • облаштування місць постійних орендарів пос-терміналами для прийому платіжних карток. Такий сервіс є необхідним для полегшення розрахунків та зменшення ризиків торгівлі окремих груп орендарів. При цьому планується здійснити таке облаштування за інвестиційні кошти, що ще більше посилить імідж Житнього ринку в очах місцевих та іноземних відвідувачів. • модернізації служби охорони ринку, яка б контролювала дотримання громадського порядку та підвищила загальний рівень безпеки. Передбачається постійна присутність охоронників біля входу та на самій території ринку. • безкоштовне забезпечення візками та кошиками відвідувачів

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

		першого поверху ринку, що значно полегшить здійснення процесу закупівель.
--	--	---

Однак концепція модернізації передбачає не тільки розширення та покращення сервісів ринку, а й виведення маркетингової діяльності на якісно новий рівень. До цього моменту, керівництво ринку не здійснювало проведення якісних маркетингових кампаній. Наш же підхід передбачає активний промоушн ринку шляхом використання наступних інструментів:

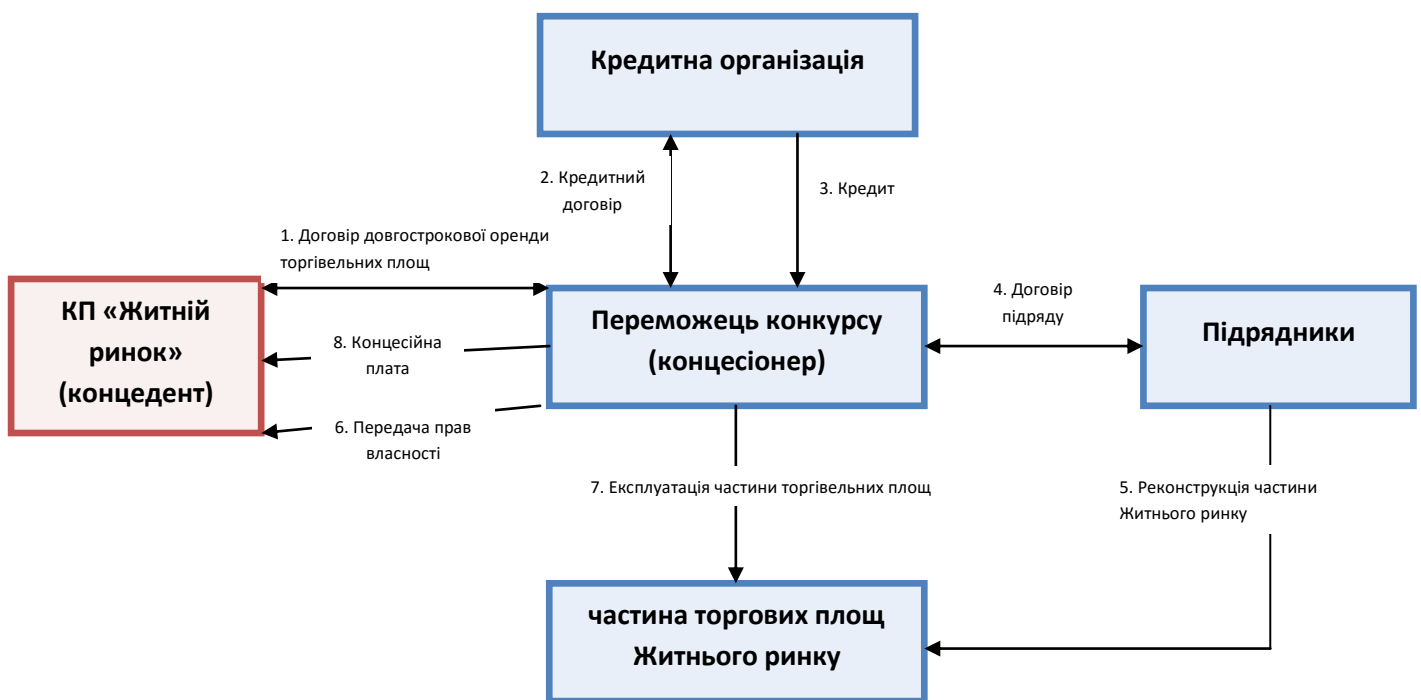
- зовнішня реклама на бігбордах, сітілайтах та лайтбоксах.
- маркетинг в соціальних мережах
- івент-маркетинг
- інтернет маркетинг
- email маркетинг
- PR.

Таким чином, активний маркетинговий розвиток бренду ринку та його просування сприятиме залученню не тільки орендарів, а й торгівців із визнаною репутацією.

3. Інструменти залучення інвестицій в розвиток КП «Житній ринок».

З огляду на хронічний дефіцит місцевого бюджету міста Києва та необхідності залучення доволі значних сум інвестиційних коштів, повноцінний розвиток КП «Житній ринок» неможливо здійснити без залучення приватного інвестора. При цьому муніципальна форма власності підприємства визначає можливі схеми використання приватного капіталу для розвитку компанії. Наразі оптимальною моделлю залучення приватного інвестора виглядає державно-приватне партнерство (ДПП) по схемі ВТО (build, transfer, operate – будівництво, передача, управління) з концесійною платою за торговельні площі. Така схема ДПП є найбільш поширеною при залученні приватного капіталу в об'єкти, що приносять дохід від експлуатації (див. нижче).

Рис. 6 Схема реалізації залучення інвестицій в розвиток КП «Житній ринок» на основі моделі ВТО (build, transfer, operate – будівництво, передача, управління) з концесійною платою



Планується передача в концесійну оренду другого та третього поверху ринку сумарною площею близько 4,8 тис. м², тоді як оперативне управління першим поверхом, підвальними приміщеннями та пандусом залишиться за КП «Житній ринок». В подальшому концесіонер зможе передавати орендовані за концесійним договором приміщення в суборенду, що й складатиме його комерційний інтерес в даному проекті. Такий підхід дозволить одночасно вирішити кілька завдань:

- ✓ залучення інвестицій на розвиток ринку.
- ✓ використання інноваційних підходів до розвитку ринкової інфраструктури та управління міськими ринками.

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

- ✓ покращення іміджу Житнього ринку та збільшення кількості його відвідувачів та орендарів торгових площ.

Процес пошуку та відбору потенційного інвестора та учасника схеми ДПП буде мати наступний вигляд:

- розробка детальних умов концесійних відносин та інвестиційних зобов'язань потенційного концесіонера.
- розробка ТЕО Житнього ринку виходячи із затвердженої концепції його розвитку.
- формування інвестиційних пропозицій.
- формування «довгого списку» потенційних інвесторів.
- розсилка інвестиційних пропозицій.
- проведення конкурсу потенційних концесіонерів.
- укладення договору про співробітництво.

Окрім вищевказаного інструменту, планується проведення презентацій інвестиційного проекту на базі КМДА для вітчизняних та зарубіжних інвесторів, що дасть змогу продемонструвати зацікавленість та підтримку місцевої влади. Як наслідок, привабливість даного інвестиційного проекту значно зросте в очах потенційних учасників модернізації ринку.

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

4. Планові фінансово-економічні та технічні показники розвитку КП «Житній ринок».

Виходячи із планової концепції модернізації КП «Житній ринок», прогнозована потреба в капітальних інвестиціях складе близько 160 млн. грн. В структурі капітальних інвестицій 80% складає капітальний ремонт приміщень ринку.

Таким чином, якщо в поточний момент вартість основних фондів КП «Житній ринок» складає приблизно 20 млн. грн., то після його модернізації матеріально-технічний стан підприємства значно покращиться і вартість тільки капітальних активів складе 180 млн. грн.

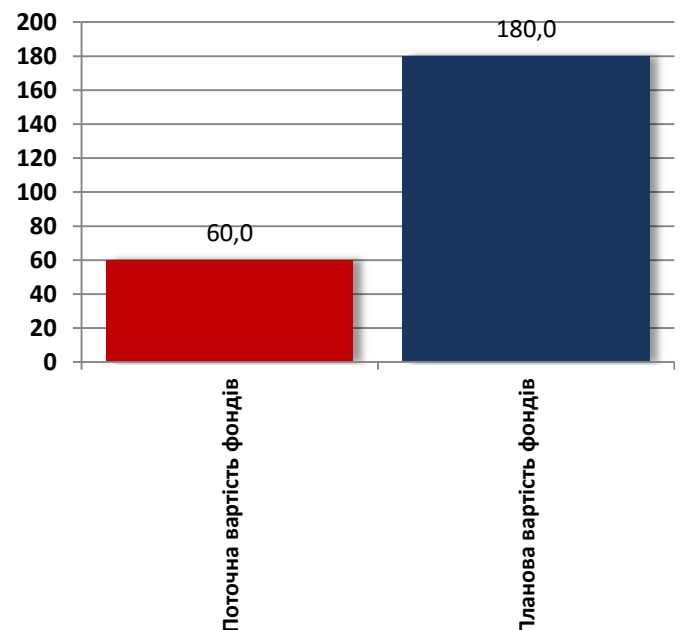
Таблиця 5 План інвестицій в розвиток КП «Житній ринок»

№	Стаття капітальних витрат	Кількість	Ціна, грн. з ПДВ	Вартість, грн. з ПДВ
1	Проектування	1	1 500 000	1 500 000
2	Ремонтні роботи	1	126 360 000	126 360 000
3	Обладнання			4 337 000
4	Холодильні камери	40	40 500	1 620 000
5	Морозильні камери	30	45 900	1 377 000
6	Холодильні вітрини	20	27 000	540 000
7	Теплове обладнання	10	30 000	300 000
8	Інше ресторанне обладнання для майстер класів	1	500 000	500 000
9	pos-термінали	40	2 000	80 000
10	Торгові меблі	1	3 000 000	3 000 000
11	Система освітлення	1	2 000 000	2 000 000
12	Система вентиляції другого та третього поверху	1	12 500 000	12 500 000
13	Інший торговельний реквізит (візочки, кошики, тощо)	1	500 000	500 000
14	Інші капітальні витрати	1	5 000 000	5 000 000
Всього				155 277 000

Рис. 7 Структура капітальних інвестицій в розвиток КП «Житній ринок», %



Рис. 8 Порівняння матеріально-технічної бази КП «Житній ринок» до і після модернізації, млн. грн.

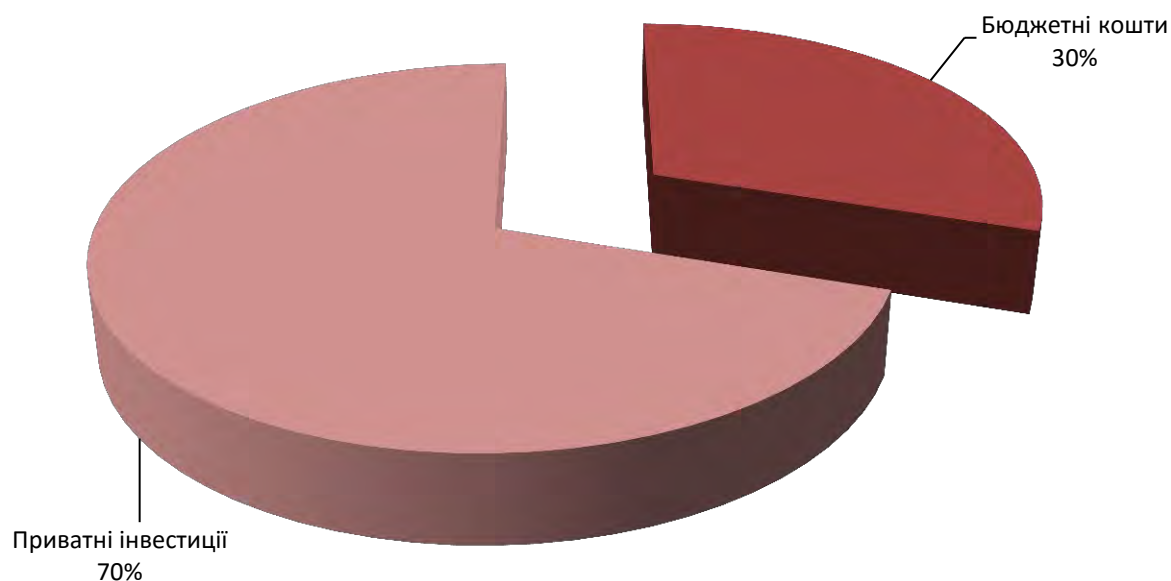


Таблиця 6 Плановий графік інвестицій в КП «Житній ринок», грн.

Стаття	2018												Всього
	січ	лют	бер	кві	тра	чер	лип	сер	вер	жов	лис	гру	
Проектування					750 000	750 000							1 500 000
Ремонтні роботи						21 060 000	21 060 000	21 060 000	21 060 000	21 060 000	21 060 000		126 360 000
Обладнання													0
Холодильні камери									540 000	540 000	540 000		1 620 000
Морозильні камери									459 000	459 000	459 000		1 377 000
Холодильні вітрини									180 000	180 000	180 000		540 000
Теплове обладнання									100 000	100 000	100 000		300 000
Інше ресторанне обладнання для майстер класів									166 667	166 667	166 667		500 000
pos-термінали									26 667	26 667	26 667		80 000
Торгові меблі									1 000 000	1 000 000	1 000 000		3 000 000
Система освітлення								500 000	500 000	500 000	500 000		2 000 000
Система вентиляції другого та третього поверху								3 125 000	3 125 000	3 125 000	3 125 000		12 500 000
Інший торговельний реквізит (візочки, кошики, тощо)											500 000		500 000
Інші капітальні витрати					714 286	714 286	714 286	714 286	714 286	714 286	714 286		5 000 000
Всього	0	0	0	0	1 464 286	22 524 286	21 774 286	25 399 286	27 871 619	27 871 619	28 371 619	0	155 277 000

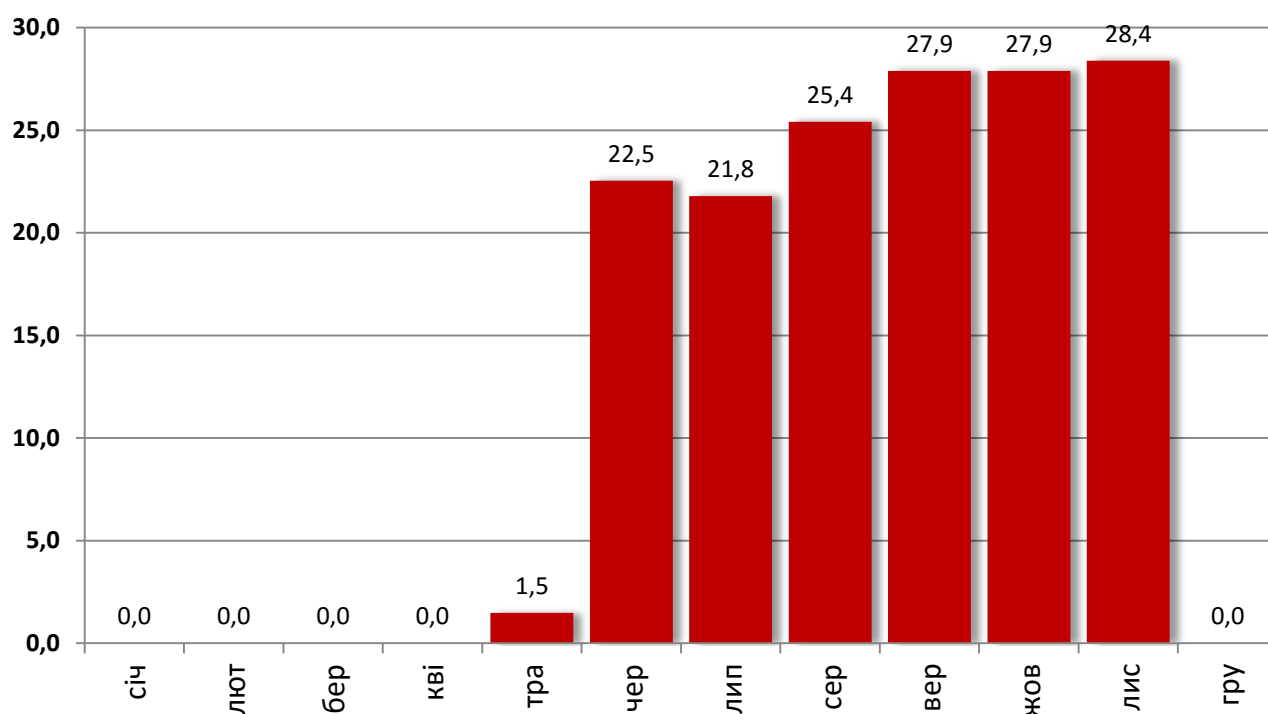
2/3 інвестицій планується залучити від приватних інвесторів, тоді як інша частина (1/3) буде покрита за рахунок бюджету міста Києва (див. наступний рисунок).

Рис. 9 Планова структура покриття інвестицій в модернізацію КР «Житній ринок»



Як видно із графіку та таблиці, найбільше інвестиційне навантаження припадає на другий та третій квартали 2018р. При цьому планується поетапне проведення ремонту поверхів та підвального приміщення ринку, що дозволить зберегти його роботу протягом періоду модернізації.

Рис. 10 План-графік здійснення капітальних інвестицій в розвиток КР «Житній ринок» в 2018р., млн. грн.



Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

Примітка: подальші розрахунки фінансово-економічної ефективності модернізації КП «Житній ринок» умовно починаються із березня 2018р. – планової дати початку робіт із реалізації програми модернізації.

В 2018р. дохідність ринку дещо знизиться незважаючи на заплановані активні маркетингові дії, оскільки частина ринку буде зачинена для модернізації. В подальшому в 2019р. планується передача у довгострокову оренду 2-го та 3-го поверхів ринку інвестору за тарифом, який значно нижче ринкового. Така схема дозволить інвестору, передаючи площі в суборенду, покривати збитки від здійснених інвестицій. При цьому слід врахувати, що планується різке зростання зайнятості площ після модернізації ринку. Так, якщо в даний момент зайнятість площ 2-го та 2-го поверхів не перевищує 25%, то після модернізації очікується зростання цього показника до 60% з подальшим зростанням по мірі реалізації ефективної маркетингової політики керівництва КП «Житній ринок». Крім того, модернізація ринку дозволить значно підвищити діючі тарифи для безпосереднього стягнення з роздрібних торговців з огляду на значне покращення сервісу та умов торгівлі на ринку, а також планового збільшення відвідувачів.

Таблиця 7 План доходів КП «Житній ринок», грн.

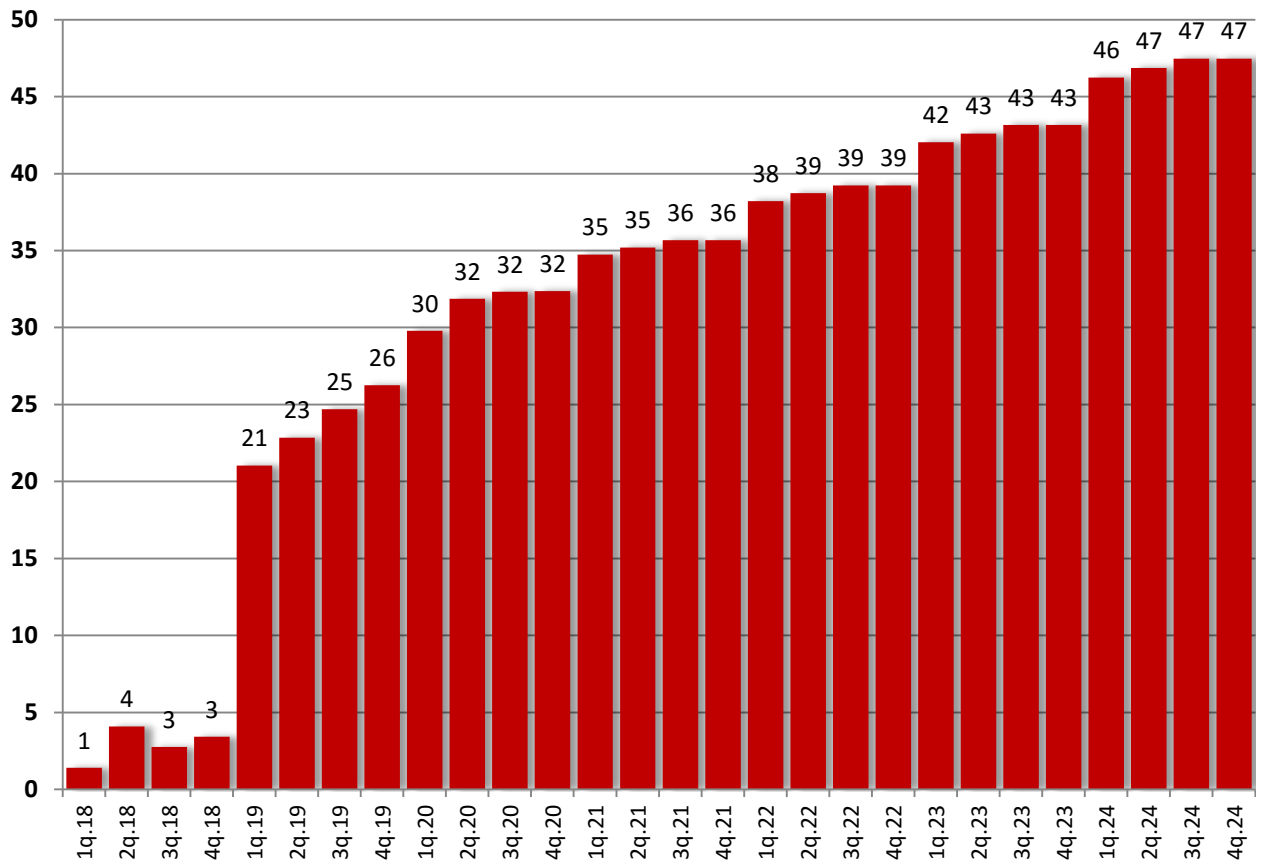
	Ціна, за 1 м.кв	2018				
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЬОГО
1-й поверх	80	33 986	67 973	0	109 242	211 201
2-й поверх (3893,0 м.кв.)	120	910 962	2 662 812	1 821 924	2 186 309	7 582 007
3-й поверх (949 м.кв.)	150	462 638	1 352 325	925 275	1 110 330	3 850 568
Валовий дохід		1 407 586	4 083 110	2 747 199	3 405 881	11 643 776

	Ціна, за 1 м.кв	2019				
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЬОГО
1-й поверх		20 519 289	22 278 085	24 075 966	25 580 714	92 454 054
з них оренда	200	4 460 715	4 843 062	5 233 906	5 561 025	20 098 707
надання площ для роздрібних торговців ринку	80	16 058 574	17 435 023	18 842 060	20 019 689	72 355 346
2-й поверх (3893,0 м.кв.)	30	1 350	1 482	1 617	1 733	6 182
3-й поверх (949 м.кв.)	30	512 460	562 567	613 813	657 657	2 346 497
Валовий дохід		21 033 099	22 842 134	24 691 396	26 240 103	94 806 732
	Ціна, за 1 м.кв	2020				
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЬОГО
1-й поверх		29 020 137	31 040 799	31 449 230	31 449 230	122 959 397
з них оренда	220	6 308 726	6 748 000	6 836 789	6 836 789	26 730 304
надання площ для роздрібних торговців ринку	88	22 711 412	24 292 799	24 612 441	24 612 441	96 229 093
2-й поверх (3893,0 м.кв.)	33	2 104	2 257	2 414	2 223	8 998
3-й поверх (949 м.кв.)	33	751 608	809 231	868 107	916 335	3 345 282
Валовий дохід		29 773 849	31 852 287	32 319 751	32 367 789	126 313 677

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

	Ціна, за 1 м.кв	2021				
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЬОГО
1-й поверх		33 695 604	34 144 879	34 594 153	34 594 153	137 028 789
<i>з них оренда</i>	242	7 325 131	7 422 800	7 520 468	7 520 468	29 788 867
<i>надання площ для роздрібних торгівців ринку</i>	97	26 370 473	26 722 079	27 073 685	27 073 685	107 239 922
2-й поверх (3893,0 м.кв.)	36	2 723	2 759	2 795	2 795	11 072
3-й поверх (949 м.кв.)	36	1 033 461	1 047 240	1 061 020	1 061 020	4 202 741
Валовий дохід		34 731 787	35 194 878	35 657 968	35 657 968	141 242 602
	Ціна, за 1 м.кв	2022				
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЬОГО
1-й поверх		37 065 164	37 559 366	38 053 569	38 053 569	150 731 668
<i>з них оренда</i>	266	8 057 644	8 165 080	8 272 515	8 272 515	32 767 754
<i>надання площ для роздрібних торгівців ринку</i>	106	29 007 520	29 394 287	29 781 054	29 781 054	117 963 914
2-й поверх (3893,0 м.кв.)	40	2 995	3 035	3 075	3 075	12 179
3-й поверх (949 м.кв.)	40	1 136 807	1 151 965	1 167 122	1 167 122	4 623 016
Валовий дохід		38 204 966	38 714 366	39 223 765	39 223 765	155 366 862
	Ціна, за 1 м.кв	2023				
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЬОГО
1-й поверх		40 771 681	41 315 303	41 858 925	41 858 925	165 804 835
<i>з них оренда</i>	293	8 863 409	8 981 588	9 099 766	9 099 766	36 044 529
<i>надання площ для роздрібних торгівців ринку</i>	117	31 908 272	32 333 715	32 759 159	32 759 159	129 760 305
2-й поверх (3893,0 м.кв.)	44	3 294	3 338	3 382	3 382	13 397
3-й поверх (949 м.кв.)	44	1 250 488	1 267 161	1 283 834	1 283 834	5 085 317
Валовий дохід		42 025 463	42 585 802	43 146 142	43 146 142	170 903 548
	Ціна, за 1 м.кв	2024				
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЬОГО
1-й поверх		44 848 849	45 446 833	46 044 818	46 044 818	182 385 318
<i>з них оренда</i>	322	9 749 750	9 879 746	10 009 743	10 009 743	39 648 982
<i>надання площ для роздрібних торгівців ринку</i>	129	35 099 099	35 567 087	36 035 075	36 035 075	142 736 336
2-й поверх (3893,0 м.кв.)	48	3 624	3 672	3 720	3 720	14 736
3-й поверх (949 м.кв.)	48	1 375 537	1 393 877	1 412 218	1 412 218	5 593 849
Валовий дохід		46 228 009	46 844 382	47 460 756	47 460 756	187 993 903

Рис. 11 План валових доходів КП «Житній ринок», млн. грн.



В наступній таблиці надається план витрат на здійснення діяльності КП «Житній ринок». Слід звернути увагу, що стратегія розвитку ринку передбачає формування значного маркетингового бюджету для популяризації бренду ринку та просування його послуг.

Таблиця 8 План витрат КП «Житній ринок», грн.

Стаття витрат	2018					2019				
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Всього	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Всього
Оплата праці	496 894	1 490 683	1 490 683	1 490 683	4 968 944	1 490 683	1 490 683	1 490 683	1 490 683	5 962 733
Нарахування на фонд заробітної плати	109 317	327 950	327 950	327 950	1 093 168	327 950	327 950	327 950	327 950	1 311 801
Відрахування 50% від оренди	686 800	2 007 569	1 373 600	1 648 319	5 716 287	2 487 263	2 703 556	2 924 668	3 110 207	11 225 693
Витрати на зв'язок	7 417	22 250	22 250	22 250	74 167	24 475	24 475	24 475	24 475	97 900
Комунальні послуги	40 000	120 000	120 000	120 000	400 000	132 000	132 000	132 000	132 000	528 000
Податок на землю	133 833	401 500	401 500	401 500	1 338 333	441 650	441 650	441 650	441 650	1 766 600
Маркетингові витрати	83 333	250 000	250 000	250 000	833 333	275 000	275 000	275 000	275 000	1 100 000
Представницькі витрати	5 000	15 000	15 000	15 000	50 000	16 500	16 500	16 500	16 500	66 000
Банківські витрати, витрати на касове обслуговування	5 167	15 500	15 500	15 500	51 667	17 050	17 050	17 050	17 050	68 200
канцтовари	7 917	23 750	23 750	23 750	79 167	26 125	26 125	26 125	26 125	104 500
Інші витрати	20 000	60 000	60 000	60 000	200 000	66 000	66 000	66 000	66 000	264 000
Всього	1 595 678	4 734 202	4 100 233	4 374 953	14 805 066	5 304 696	5 520 989	5 742 101	5 927 641	22 495 427
Стаття витрат	2020					2021				
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Всього	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Всього
Оплата праці	1 639 752	1 639 752	1 639 752	1 639 752	6 559 006	1 803 727	1 803 727	1 803 727	1 803 727	7 214 907
Нарахування на фонд заробітної плати	360 745	360 745	360 745	360 745	1 442 981	396 820	396 820	396 820	396 820	1 587 280
Відрахування 50% від оренди	3 531 219	3 779 744	3 853 655	3 877 674	15 042 292	4 180 657	4 236 399	4 292 142	4 292 142	17 001 340
Витрати на зв'язок	26 923	26 923	26 923	26 923	107 690	29 615	29 615	29 615	29 615	118 459
Комунальні послуги	145 200	145 200	145 200	145 200	580 800	159 720	159 720	159 720	159 720	638 880
Податок на землю	485 815	485 815	485 815	485 815	1 943 260	534 397	534 397	534 397	534 397	2 137 586
Маркетингові витрати	302 500	302 500	302 500	302 500	1 210 000	332 750	332 750	332 750	332 750	1 331 000
Представницькі витрати	18 150	18 150	18 150	18 150	72 600	19 965	19 965	19 965	19 965	79 860
Банківські витрати, витрати на касове обслуговування	18 755	18 755	18 755	18 755	75 020	20 631	20 631	20 631	20 631	82 522
канцтовари	28 738	28 738	28 738	28 738	114 950	31 611	31 611	31 611	31 611	126 445
Інші витрати	72 600	72 600	72 600	72 600	290 400	79 860	79 860	79 860	79 860	319 440
Всього	6 630 396	6 878 921	6 952 832	6 976 851	27 438 999	7 589 752	7 645 494	7 701 236	7 701 236	30 637 718

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

Стаття витрат	2022					2023				
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Всього	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Всього
Оплата праці	1 984 099	1 984 099	1 984 099	1 984 099	7 936 398	2 182 509	2 182 509	2 182 509	2 182 509	8 730 037
Нарахування на фонд заробітної плати	436 502	436 502	436 502	436 502	1 746 007	480 152	480 152	480 152	480 152	1 920 608
Відрахування 50% від оренди	4 598 723	4 660 039	4 721 356	4 721 356	18 701 474	5 058 595	5 126 043	5 193 491	5 193 491	20 571 621
Витрати на зв'язок	32 576	32 576	32 576	32 576	130 305	35 834	35 834	35 834	35 834	143 335
Комунальні послуги	175 692	175 692	175 692	175 692	702 768	193 261	193 261	193 261	193 261	773 045
Податок на землю	587 836	587 836	587 836	587 836	2 351 345	646 620	646 620	646 620	646 620	2 586 479
Маркетингові витрати	366 025	366 025	366 025	366 025	1 464 100	402 628	402 628	402 628	402 628	1 610 510
Представницькі витрати	21 962	21 962	21 962	21 962	87 846	24 158	24 158	24 158	24 158	96 631
Банківські витрати, витрати на касове обслуговування	22 694	22 694	22 694	22 694	90 774	24 963	24 963	24 963	24 963	99 852
канцтовари	34 772	34 772	34 772	34 772	139 090	38 250	38 250	38 250	38 250	152 998
Інші витрати	87 846	87 846	87 846	87 846	351 384	96 631	96 631	96 631	96 631	386 522
Всього	8 348 727	8 410 043	8 471 360	8 471 360	33 701 490	9 183 600	9 251 048	9 318 496	9 318 496	37 071 639
Стаття витрат	2024									
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Всього					
Оплата праці	2 400 760	2 400 760	2 400 760	2 400 760	9 603 041					
Нарахування на фонд заробітної плати	528 167	528 167	528 167	528 167	2 112 669					
Відрахування 50% від оренди	5 564 455	5 638 648	5 712 840	5 712 840	22 628 784					
Витрати на зв'язок	39 417	39 417	39 417	39 417	157 669					
Комунальні послуги	212 587	212 587	212 587	212 587	850 349					
Податок на землю	711 282	711 282	711 282	711 282	2 845 127					
Маркетингові витрати	442 890	442 890	442 890	442 890	1 771 561					
Представницькі витрати	26 573	26 573	26 573	26 573	106 294					
Банківські витрати, витрати на касове обслуговування	27 459	27 459	27 459	27 459	109 837					
канцтовари	42 075	42 075	42 075	42 075	168 298					
Інші витрати	106 294	106 294	106 294	106 294	425 175					
Всього	10 101 960	10 176 153	10 250 345	10 250 345	40 778 803					

Таблиця 9 План показників операційної ефективності КП «Житній ринок», грн.

№	Показник	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Всього за 7 років
1	Валовий дохід	11 643 776	94 806 732	126 313 677	141 242 602	155 366 862	170 903 548	187 993 903	888 271 100
2	Інвестиції	155 277 000	0	0	0	0	0	0	155 277 000
3	Всього надходжень	166 920 776	94 806 732	126 313 677	141 242 602	155 366 862	170 903 548	187 993 903	1 043 548 100
4	ПДВ до сплати	404 112	0	11 853 132	25 445 043	25 400 099	27 940 109	30 734 120	121 776 616
5	Операційні витрати	14 805 066	22 495 427	27 438 999	30 637 718	33 701 490	37 071 639	40 778 803	206 929 143
6	Придбання основних засобів	155 277 000	0	0	0	0	0	0	155 277 000
7	Амортизаційні відрахування	12 939 750	12 939 750	12 939 750	12 939 750	12 939 750	12 939 750	12 939 750	90 578 250
8	Всього витрат	170 082 066	22 495 427	27 438 999	30 637 718	33 701 490	37 071 639	40 778 803	362 206 143
9	Валовий прибуток/збиток	-158 842 403	72 311 305	87 021 545	85 159 841	96 265 273	105 891 800	116 480 980	404 288 342
10	Податок на прибуток	0	13 016 035	15 663 878	15 328 771	17 327 749	19 060 524	20 966 576	101 363 534
11	Чистий прибуток	-158 842 403	59 295 270	71 357 667	69 831 070	78 937 524	86 831 276	95 514 404	302 924 808
12	Накопичений чистий прибуток	-158 842 403	-99 547 132	-28 189 465	41 641 605	120 579 128	207 410 404	302 924 808	302 924 808
13	Всього відрахувань	183 425 928	48 451 212	67 895 760	84 351 282	89 369 089	97 012 022	105 419 250	675 924 543
14	Загальний грошовий потік	-16 505 153	46 355 520	58 417 917	56 891 320	65 997 774	73 891 526	82 574 654	367 623 558
15	Чистий грошовий потік	-16 505 153	46 355 520	58 417 917	56 891 320	65 997 774	73 891 526	82 574 654	367 623 558
16	Приведений грошовий потік (PV)	-13 886 213	32 811 796	34 788 755	28 503 822	27 819 586	26 204 766	24 637 502	160 880 015
17	Накопичений грошовий потік	-16 505 153	29 850 368	88 268 285	145 159 605	211 157 378	285 048 904	367 623 558	367 623 558

Після модернізації ринку прогнозується стрімке збільшення надходжень до бюджету міста Києва за рахунок сплати 50% від оренди майна. Цьому сприятиме суттєве зростання зайнятості площ та тарифів на оренду (див. наступну таблицю та рисунки). Загалом же накопичений прибуток за 7 наступних років складе близько 300 млн. грн. Причому підприємство покриє витрачені кошти на модернізацію вже через три роки свого функціонування.

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

Таблиця 10 План сплати коштів до бюджетів всіх рівнів на фондів соціального страхування, грн.

Платежі до бюджетів	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Всього
Виплата нарахувань на заробітну плату	1 093 168	1 311 801	1 442 981	1 587 280	1 746 007	1 920 608	2 112 669	11 214 514
Виплата утримань з заробітної плати	968 944	1 162 733	1 279 006	1 406 907	1 547 598	1 702 357	1 872 593	9 940 138
Сплата ПДВ	404 112	0	11 853 132	25 445 043	25 400 099	27 940 109	30 734 120	121 776 616
Виплата податку на прибуток	0	13 016 035	15 663 878	15 328 771	17 327 749	19 060 524	20 966 576	101 363 534
Перерахування коштів в бюджет від здачі в оренду майна	5 716 287	11 225 693	15 042 292	17 001 340	18 701 474	20 571 621	22 628 784	110 887 491
Сплата платежу за землю	1 338 333	1 766 600	1 943 260	2 137 586	2 351 345	2 586 479	2 845 127	14 968 730
Всього	9 520 845	28 482 862	47 224 550	62 906 926	67 074 272	73 781 699	81 159 869	370 151 023

Рис. 12 План динаміки накопиченого прибутку КП «Житній ринок», млн. грн.

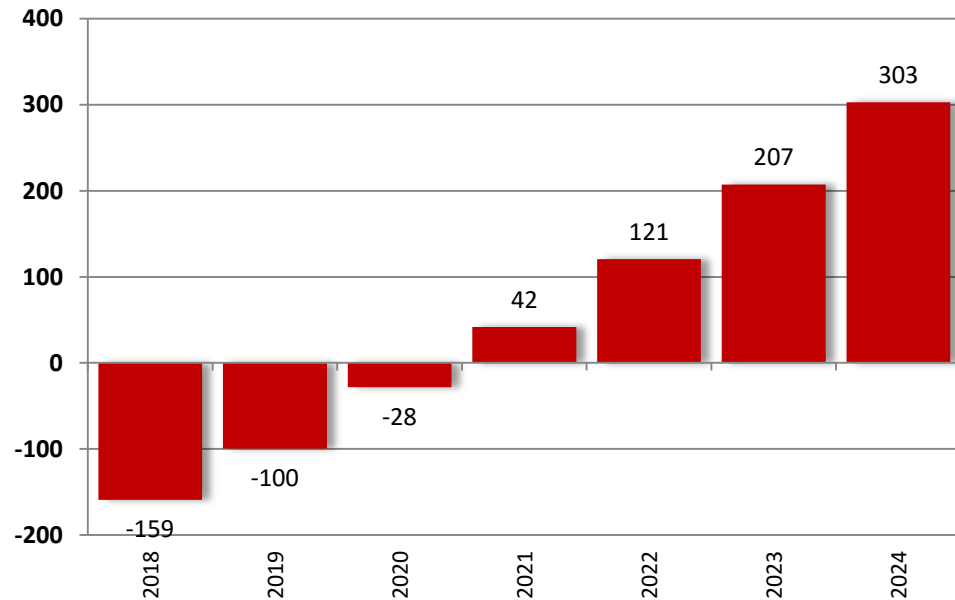
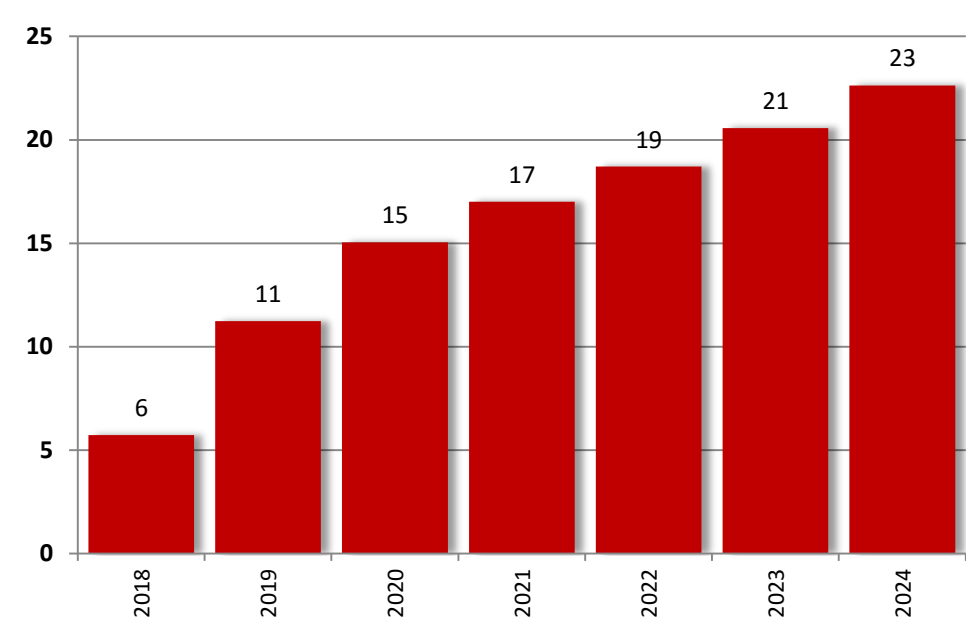


Рис. 13 План перерахування коштів в бюджет м. Києва від здачі в оренду майна підприємства, млн. грн.



5. План-графік реформування КП «Житній ринок» на наступний рік.

В наступній таблиці надається детальний план-графік першочергових заходів із модернізації КП «Житній ринок» на найближчий рік.

Захід з модернізації	Відповідальна особа*	2018										2019		Цільовий показник
		бер	кві	тра	чер	лип	сер	вер	жов	лис	гру	січ	лют	
Розробка проекту модернізації Житнього ринку та ТЕО														Розроблений комплексний проект модернізації та ТЕО Житнього ринку
<i>розробка тендерних умов</i>	Д, КД													
<i>оголошення тендеру</i>	Д													
<i>відбір переможця</i>	Д													
<i>укладення угоди</i>	Д													
<i>Розробка проекту модернізації та ТЕО Житнього ринку</i>	п													
Пошук інвестора для здійснення інвестицій														Залучено інвестора для модернізації КП "Житній ринок"
<i>розробка детальних умов концесійних відносин та інвестиційних зобов'язань потенційного концесіонера.</i>	КД, Ю													
<i>формування інвестиційних пропозицій</i>	КД													
<i>формування «довгого списку» потенційних інвесторів</i>	Д, КД													
<i>розсилка інвестиційних пропозицій</i>	Д, КД													
<i>проведення конкурсу потенційних концесіонерів</i>	Д, КД													
<i>укладення концесійної угоди</i>	Д													
Проведення ремонтних робіт														КП "Житній ринок" відремонтовано та модернізовано. Встановлено нове обладнання та торгові меблі. Приміщення готові для здачі орендарям та приватним торговцям
<i>Ремонт 1-го поверху</i>	п, Д													
<i>Ремонт 2-го поверху</i>	п, Д													
<i>Ремонт 3-го поверху</i>	п, Д													
<i>Ремонт підвалу</i>	п, Д													
<i>Закупівля обладнання та додаткового спорядження</i>	п, Д													
<i>Монтаж обдданання та додаткового спорядження</i>	п, Д													

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

Захід з модернізації	Відповідальна особа*	2018										2019		Цільовий показник
		бер	кві	тра	чер	лип	сер	вер	жов	лис	гру	січ	лют	
<i>Завершення модернізації ринку та урочисте відкриття</i>	П, Д													
Найм додаткового персоналу КП "Житній ринок" (охоронники, маркетологи, ІТ фахівець)														Залучено 10 охоронців, 2 маркетологи та 1 ІТ фахівець
<i>Встановлення потреби в додатковому персоналі</i>	Д													
<i>Найм персоналу власними силами без залучення рекрутингових компаній</i>	КД													
Маркетинг КП Житній ринок														
<i>створення нового корпоративного сайту КП Житній ринок</i>	КД, ММ													Створений корпоративний сайт
<i>просування сайту за допомогою SEO та Adwords</i>	ММ													Сайт займає ТОП позиції у пошукових системах за основними пошуковими запитам
<i>відбір найбільш прийнятних рекламних площ та розміщення реклами ринку на них</i>	ММ													Розміщена реклама на 10 бігбордах, 10 сітілайтах та 10 лайтбоксах
<i>Адміністрування корпоративних сторінок в соціальних мережах</i>	ММ													Створені та успішно функціонують сторінки в соціальних мережах FB та Instagram. Кількість підписників доведена до 5 тис.
<i>Проведення електронних розсилок по базам адресатів м .Київ</i>	ММ													Здійснено 6 масових розсилок на 50 тис. адресатів кожна
<i>Телемаркетинг потенційних орендарів площ для проведення ділових заходів</i>	ММ													Проведено обдзвін 5 тис. потенційних орендарів приміщень

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

Захід з модернізації	Відповідальна особа*	2018										2019		Цільовий показник
		бер	кві	тра	чер	лип	сер	вер	жов	лис	гру	січ	лют	
														та площ
Проведення ділових заходів на ринку	Д, КД, ММ													Проведено 3 ярмарки/продуктові виставки в оновленому приміщенні

*Умовні позначення: Д – директор, КД – комерційний директор, ММ – менеджер з маркетингу, П – підрядна організація.

Додаток 1 Планові показники зі здачі в оренду та динаміки зайнятості площ Житнього ринку в натуральних показниках.

	2018				
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЕГО
Вихід на 100% завантаження 1-го поверху	23%	47%	0%	75%	36%
1-й поверх (6069,2 погонних метрів), погонних метрів	425	850	0	1366	2 640
Вихід на 100% завантаження 2-го поверху	8%	25%	17%	20%	18%
2-й поверх (3893,0 м.кв.), м ²	292	876	584	701	2 453
Вихід на 100% завантаження 3-го поверху	8%	25%	17%	20%	18%
3-й поверх (949 м.кв.), м ²	119	356	237	285	996
	2019				
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЕГО
Вихід на 100% завантаження 1-го поверху	70%	75%	80%	85%	85%
1-й поверх (6069,2 погонних метрів):	2974	3186	3399	3611	13170
<i>з них оренда</i>	297	319	340	361	1317
<i>надання площ для роздрібних торгівців ринку</i>	2676	2868	3059	3250	11853
Вихід на 100% завантаження 2-го поверху	60%	65%	70%	75%	68%
2-й поверх (3893,0 м.кв.)	701	759	818	876	3153
Вихід на 100% завантаження 3-го поверху	60%	65%	70%	75%	68%
3-й поверх (949 м.кв.)	228	247	266	285	1025
	2020				
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЕГО
Вихід на 100% завантаження 1-го поверху	90%	95%	95%	95%	95%
1-й поверх (6069,2 погонних метрів):	3823	4036	4036	4036	15931
<i>з них оренда</i>	382	404	404	404	1593
<i>надання площ для роздрібних торгівців ринку</i>	3441	3632	3632	3632	14338
Вихід на 100% завантаження 2-го поверху	80%	85%	90%	95%	88%
2-й поверх (3893,0 м.кв.)	934	993	1051	1110	4088
Вихід на 100% завантаження 3-го поверху	80%	85%	90%	95%	88%
3-й поверх (949 м.кв.)	304	323	342	361	1329
	2021				
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЕГО
Вихід на 100% завантаження 1-го поверху	95%	95%	95%	95%	95%
1-й поверх (6069,2 погонних метрів):	4036	4036	4036	4036	16144
<i>з них оренда</i>	404	404	404	404	1614
<i>надання площ для роздрібних торгівців ринку</i>	3632	3632	3632	3632	14529
Вихід на 100% завантаження 2-го поверху	100%	100%	100%	100%	100%
2-й поверх (3893,0 м.кв.)	1168	1168	1168	1168	4672
Вихід на 100% завантаження 3-го поверху	100%	100%	100%	100%	100%
3-й поверх (949 м.кв.)	380	380	380	380	1518
	2022				
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЕГО
Вихід на 100% завантаження 1-го поверху	95%	95%	95%	95%	95%
1-й поверх (6069,2 погонних метрів):	4036	4036	4036	4036	16144
<i>з них оренда</i>	404	404	404	404	1614
<i>надання площ для роздрібних торгівців ринку</i>	3632	3632	3632	3632	14529

Стратегія розвитку КП «Житній ринок»

Вихід на 100% завантаження 2-го поверху	100%	100%	100%	100%	100%
2-й поверх (3893,0 м.кв.)	1168	1168	1168	1168	4672
Вихід на 100% завантаження 3-го поверху	100%	100%	100%	100%	100%
3-й поверх (949 м.кв.)	380	380	380	380	1518
	2023				
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЕГО
Вихід на 100% завантаження 1-го поверху	95%	95%	95%	95%	95%
1-й поверх (6069,2 погонних метрів):	4036	4036	4036	4036	16144
<i>з них оренда</i>	404	404	404	404	1614
<i>надання площ для роздрібних торгівців ринку</i>	3632	3632	3632	3632	14529
Вихід на 100% завантаження 2-го поверху	100%	100%	100%	100%	100%
2-й поверх (3893,0 м.кв.)	1168	1168	1168	1168	4672
Вихід на 100% завантаження 3-го поверху	100%	100%	100%	100%	100%
3-й поверх (949 м.кв.)	380	380	380	380	1518
	2024				
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ВСЕГО
Вихід на 100% завантаження 1-го поверху	95%	95%	95%	95%	95%
1-й поверх (6069,2 погонних метрів):	4036	4036	4036	4036	16144
<i>з них оренда</i>	404	404	404	404	1614
<i>надання площ для роздрібних торгівців ринку</i>	3632	3632	3632	3632	14529
Вихід на 100% завантаження 2-го поверху	100%	100%	100%	100%	100%
2-й поверх (3893,0 м.кв.)	1168	1168	1168	1168	4672
Вихід на 100% завантаження 3-го поверху	100%	100%	100%	100%	100%
3-й поверх (949 м.кв.)	380	380	380	380	1518