

БИЗНЕС ПЛАН

за развитие на „ПАЗАРИ ВЪЗРАЖДАНЕ” ЕАД

за 2022 г.

I. Общи принципи на икономическа дейност

Основни принципи, залегнали в бизнес програмата на Пазари Възраждане ЕАД са стабилността на развитие и гарантиране на устойчив стопански растеж.

Основна цел в икономическата дейност ще бъде оптимизиране на приходите и разходите на дружеството и гарантирането на стабилна печалба на дружеството.

Ще се прилага гъвкава политика по отношение на приходите и разходите, с цел осигуряване на нормалното функциониране на пазарите и постигане на оптимален икономически резултат. Част от тази политика са водене на преговори с потенциални наематели, популяризация на свободните обекти на пазарните площадки, актуализация на наемните цени, организирането на допълнителни събития вкл. изнесени – Фермерски пазари, Уикенд Женски пазар, Коледно градче и др. на територията на Столична община, увеличаване на приходите от он-лайн магазина и Фермерски магазин. Тази политика ще бъде прилагана и променяна в зависимост от конкретната ситуация.

Ръководството на „Пазари Възраждане” ЕАД ще продължи своята инвестиционна и маркетингова политика за постигане на устойчивост на икономическите показатели и за увеличаване на растежа на приходите.

Дружеството ще инвестира, както в изграждането на нови и съществуващи търговски звена и структури, така и в политики, които ще запазят, развият и направят атрактивни пазарните площадки и търговските зони в тях.

Постигането на повишена конкурентоспособност на отделните пазари е пряко свързано с повишаване на качеството и разнообразието на предлаганите продукти, както и концептуално-целевото насочване и адаптивност на отделните пазари към съвременните пазарни условия. Развитието на дружеството е пряко обвързано с подхода за надграждане на традиционната конкурентната позиция на общинските

пазари, а именно превръщането им в местата в столицата, които на база интензивно търговско общуване и възможности за социално сплотяване.

Този подход, заедно с адекватната поддръжка на материално-техническата база на пазарите (обновени закрити павилиони и инсталирани модерни и функционални сергийни маси); повишаване на хигиенните условия, сигурността, достъпността на пазарите, обособяване на био и еко сектори, и т.н., биха спомогнали привличането на различни групи от крайни потребители. Така може да се акцентира върху привличането младите и платежоспособни потребители, и потребители, които пазаруват от специализирани био магазини и големите търговски вериги и са готови да заплащат по-високи цени.

Привличането на тези, досега нетипични за пазарите потребители, спомага и за привличането на търговци, които предлагат стоки и услуги с по-висока добавена стойност, т.е. разширяване на кръга от наематели на търговски обекти: търговци, предлагащи продукция с по-висока добавена стойност, са съответно готови да заплащат и по-висока наемна цена, което води и до повишаване на приходите на дружеството.

Допълнителна, по скоро подпомагаща цел, е значително подобряване на администрирането на отделните пазари, включително електронизиране на процедурите за отдаване под наем на търговските обекти; внедряване на системи за управление на качеството на база показатели за качество на изпълнение, значително подобряване условията на труд и средата на пазарите собственост на дружеството; както и съответно повишаване квалификацията на служителите на дружеството в отделните пазари. Тези допълнителни действия ще имат благоприятен ефект върху функционирането, ефективността и качеството на обслужване, и от тази гледната точка, за повишаване на привлекателността на общинските пазари.

Основни насоки за развитието на тези политики са:

1 - Икономическа целесъобразност и ефективност.

- Инвестирането в проекти, които ще развият собствеността и управляваните от дружеството обекти и територии, чрез която ще се увеличат приходите и ще се постигне стабилен икономически растеж. Приоритетно целево инвестиране в проекти, които водят пряко до увеличаване на приходите, както и до подобряване на ефективността на дружеството. Инвестирането в проекти, които ще развият

- пазарните площадки като привлекателна градска среда, която ще привлича все повече млади хора и хора с интерес към свежите храни и прясно приготвената храна.
- Увеличаване и оптимизиране на заетостта на наличните търговските площи и обекти, което ще доведе до увеличаване на приходите като цяло.
 - Търсене на възможности за реализация на нови търговски площи и изграждането на допълнителни търговски обекти, в рамките на съществуващите пазарни площадки
 - Създаването и развитието на проекти, които са свързани с представянето на фермерски храни, съчетани с обособяването на зони за модерна храна, занаятчийски напитки и културни програми.
 - Оптимизиране на дейността на създадената интернет платформа за търговия и доставки до дома и офиса.
 - Оптимизиране на разходите по издръжката на дружеството
 - Оптимизиране на наемните цени на търговските обекти
 - Актуализация на началните наемни цени на някои търговски обекти, като се има в предвид разположението на обектите, тяхната амортизация, търговския интерес към тях, както и конюнктурата на пазара за недвижими имоти в София
 - Активно търсене на целеви наематели за обекти, които са с по-ниско потребителско търсене от клиенти
 - Активна рекламна дейност при провеждането на конкурсите за отдаване под наем на свободни търговски обекти
 - Маркетингови дейности и съпътстващите ги разходи, относно развиването на нови модерни подходи в развиването на пазарните площадки – създаването на маркетингови стратегии и осъществяването им за да се развива имиджа на пазарите и представяните от тях услуги. Целево маркетингане на платформата за предоставяне на интернет търговия и доставки до дома и офиса, осъществяваща се от Женски пазар. За целите на реализация, дружеството ще извърши необходимите маркетингови разходи за популяризиране и реклама на тази дейност. Тя по същността си е инвестиция в изграждането на имиджа на пазара, а това ще доведе платежоспособни и перспективни клиенти и ще привлече наематели, които ще изградят още по-привлекателен и икономически работещ модел на пазара.
 - Провеждане на събития и фестивали като „Фермерски Женски пазар“, „Бакхус Стрийт Фест“. WEEKEND PAZAR „Караван Фест и КрафтБиър Фест“. „София

Винил Фест”, „Коледен град” и др., които да бъдат организирани от „Пазари Възраждане” ЕАД не само на територията на „Женски пазар”, а и на пространствата около НДК, Градска градина, Княжеска градина и др.

- Развитие на нови технологии, като например изграждането на електроколонки за зареждане на електромобили, на двата пазара, които управляваме.

2 - Профил на бизнеса. Стабилност на бизнеса. Подобряване икономическият ефект от функционирането на пазарните територии

- Стимулиране на българските производители на традиционни стоки и търговията с произведения на българските занаяти.

- Организиране на Фермерски пазари и стимулиране на малките български производители и занаятчии.

- Организиране на събития представящи пазарните площадки като градски територии, на които се провеждат фестивали, празници и всички други събития характерни за градската култура.

- Организиране на традиционните базари, свързани с различни български празници

- Въвеждане на политики за привличане на търговци, които предлагат услуги с по-голяма принадена стойност и задържането им, което ще доведе повишаване на приходите в дългосрочен план и ще даде възможност за устойчиво развитие на дружеството.

3 - Промяна на социалната картина на пазарните площадки.

- Това е основна стратегическа цел на дружеството.

- Провеждане на политики за превръщането на пазарните площадки в привлекателна градска територия. Инвестиране в модернизиранието на тази среда, чрез технически иновации, поддръжка и развитие на средата на пазарните площадки и създаването на събития, характерни за модерната градска среда. По този начин ще бъдат привлечени, посетители, туристи, клиенти и търговци, които ще направят бизнеса по устойчив и печеливш.

- Продължаване на въведената практика за провеждане на събития с участието на търговци, които предлагат по-висок клас услуги, различни от тези, които се предлагат на пазарите – фестивалите „StrEAT Fest”, “Sofia Vinyl Fest”, „Уикенд Женски пазар” и др.

- Включването на Женски пазар в европейски програми , които подпомагат развитието на този тип градски райони.

- Сключването на Споразумения за сътрудничество и обмяна на опит с известни европейски пазари, като например Нашмаркт във Виена и Капани в Солун – пазари , с които вече имаме установени връзки.

- Привличане на клиенти, търсещи по-високо качество на услугите, които реализират по-висока принадлежна стойност, съответно плащат по-висок наем и раздвигат по-устойчив бизнес.

- Въвеждане на иновативни технологии в дейността на дружеството : провеждане на конкурс за отдаване под наем на терени, предназначени за изграждане на зарядни станции за електромобили.

- Извършване на текущи ремонти на компонентите на пазарната среда – освежаване на масите за сергийна търговия.

4 - Сигурност, ред и чистота.

- Гарантиране на сигурността на имуществото, търговците и гражданите посещаващи пазарните площадки.

- Осигуряване на превантивни мерки за предотвратяване на антиобществени прояви съвместно с органите на реда.

- Засилване на сътрудничеството със СДВР, Общинска полиция , Дирекция Сигурност към СО, Столичен инспекторат, с цел осигуряване на 24 часово полицейско присъствие и недопускане на прояви извън регламента и реда на пазарните площадки.

- Полагане на активни усилия и работа по поддръжката на чистотата на територията на пазарните площадки.

- Засилване на взаимодействието с фирмите, които осъществяват почистването и сметоизвозването на пазарните площадки. Активност при организирането на работата им.

- Разработване на стратегии и практики за безотпадна работа, създаване на Zero waste пазари, в които пайлоновите транспортни опаковки ще бъдат заменени с хартиени. Разработване на практика за отделно събиране на отпадъците. Биологичният отпадък ще бъде отдаван за компостиране. Отпадъците ще бъдат разглеждани като суровина, която би могла да се използва в икономиката и да носи

допълнителни приходи на дружеството и да повиши имиджа на пазарите в обществото. Това косвено ще привлича повече и нови клиенти.

II. Инвестиционни проекти

1. Проект за „Реконструкция, преустройство и капитален ремонт Търговски обекти – сграда в УПИ I – за пазар /първи за пазар/ по плана на м. „Зона – Б2“, кв. 106а /сто и шест „а“/, бул. „Стефан Стамболов“ – „Женски пазар“, гр. София“. – стара административна сграда.

Дружеството е разработило инвестиционно предложение, което е внесено за одобрение в Столичен общински съвет, като размерът на инвестицията възлиза на 1 803 066 лв. без ДДС. Предлагам да се демонтира старата административна сграда на „Пазари Възраждане“ ЕАД, намираща се на бул. „Сливница“ 168 А, УПИ I, кв.106-а, местност Зона-Б-2 и да бъдат изградени търговски павилиони на кота терен с частично развито заведение на второ ниво, в зоната откъм бул. Стефан Стамболов” и ул. „Георг Вашингтон”. Точното ситуиране, външен вид, материали на изпълнение и цялостно решение ще бъдат предмет на архитектурен проект. Това ще позволи да се запази характера на пазарната площадка, ще се увеличи закритата търговска площ близо до бул. „Сливница”, а новоизграденото заведение на второто ниво ще оползотвори площта над търговските обекти, ще се осигури панорамна гледка към „Лъвов мост” и бул. „Сливница”. Наред със запазването на магазините за продажба на цветя е налице отлична възможност за обособяване на една част от новоизграденния сектор в зона за продажба на рибни продукти. Могат да се обособят:

- Магазини за предлагане на прясна и замразена риба, рибни деликатеси, риба на скара, морски дарове, пушена риба, продукти за суши, пържена и панирана риба и морски деликатеси. В тези магазини наред с рибните продукти, могат да се предлагат и други продукти като маслини, маслиново масло и подобни.

- Ресторанти за бързо хранене, предлагащи рибни ястия и бързи закуски

Предлагам изграждането на 22 бр. нови търговски обекта на първо ниво с обща площ от около 405 кв.м. и заведение на второ ниво с площ от 160 кв.м. Обектите ще бъдат разположени около търговски пасаж, покрит с лека конструкция. След тяхното изграждане и пускане в експлоатация, годишният размер на приходите се очаква да бъде 281 280 лв., при съществуващите към настоящия момент наемни цени за този сектор от ПП „Женски пазар”. Следва да се има предвид, че посочените приходи са

на база първоначална конкурсна цена и стопроцентова заетост, като посочените наемни цени са без ДДС.

Вид съоръжения	Брой	Площ в кв. метра	Месечна наемна цена в лева./бр.	Наем за година
Павилион - първо ниво	22	404.80	920.00	242 880.00
Заведение - второ ниво	1	160.00	3 200.00	38 400.00
Общо				281 280.00

2. Проект „Пазар на цветята“.

Към момента цветния пазар се намира в непосредствена близост до Пазар „Димитър Петков“, в частта от ул. „Безименна“ до ул. „Цар Симеон“ в ПИ 11, УПИ I в кв. 165Б, ЦГЧ, Зона Б18, - Пазар „Димитър Петков“, гр. София. В сегашния си вид този пазар съществува там от десетилетия, като се е превърнал в традиционно и общоизвестно на всички граждани на столицата, средище за търговия с цветя. Търговците и вносителите на цветя припознават това място за тяхната дългогодишна търговска дейност и въпреки икономическите си възможности да открият свои собствени бази и тържища, продължават да посещават цветния пазар, заради положителната търговска репутация на мястото.

На общинския терен, върху който е разположен съществуващия цветен пазар, стопанисван от Пазари Възраждане ЕАД, е предвидено да бъде построено училище. Това стартира дейността по търсене на подходящ терен, където да бъде преместен и съхранен този важен от дял от дейността на Пазари възраждане ЕАД.

Значителна част от приходите на дружеството са свързани именно с дейността на този цветен пазар, като до голяма степен този факт се е превърнал в структуроопределящ фактор за финансовата устойчивост на дружеството. Именно това, съчетано с изградените традиции, опит и добри партньорства с фирми и институции в бранша, кара дружеството да предприеме настоящия инвестиционен проект.

Дружеството разполага с идеен проект и бизнес-план за изграждането и функционирането на пазар за цветя. От изключителна важност е намирането на подходящ терен за осъществяването им. В проекта е предвидено обособяването на

търговска база, и изграждането на магазини със специфични размери и технически характеристики, в т.ч. павилиони с възможност за допълнително изграждане на хладилни помещения, покрити площи, обособени като навеси, места за паркиране на по-малки габаритни превозни средства и места за паркиране на леки коли и пикапи за директна продажба от тях.

Предвиждат се места за подземни контейнери за събиране на отпадъците, както и видеонаблюдение, модерно лед осветление и охрана.

Ще бъдат изградени:

Вид	Площ в кв.м.	Брой
Павилион	24	25
Търговски навес Тип 1	21	19
Паркинг за посетители		77 бр. паркоместа
Кафене с тоалетни		1
Склад с хладилно отделение	56	18
Търговски навес Тип 2	27	23
Паркинг за велосипеди		12 бр. паркоместа
Административна сграда	43	1
КПП с тоалетни	50	1

Прогнозните наемни месечни цени на търговски помещения през първата година на функциониране на пазара са както следва:

Вид съоръжения	Брой	Площ в кв. метра	Месечна наемна цена в лева./бр.
Складове с хладилни отделения	18	56	1 300.00
Павилиони	25	24	650.00
Търговски навес - Тип 1	19	21	450.00
Търговски навес - Тип 2	23	27	550.00

Забележка:

- прогнозна наемна цена на кафене - 1 200,00 лв./месец
- прогнозна цена на зарядна станция - 1 000,00 лв./месец
- прогнозна цена на паркомясто за амбулантни търговци - 15,00 лв./ден;
- прогнозна цена на паркомясто за клиенти - 1,00 лв./час след първите 30 мин.;

При направените капацитетни и ценови допускания, приходите от дейността на Пазара са в размер на 625 000 лв. за период от една година.

При получаване на необходимите разрешения и след съгласуване със СО и СОС са налице възможности за предприемане на действия по осъществяване на проекта – работно проектиране и извършване на строителните дейности.

3. Проект „Реконструкция и капитален ремонт на Предгаров площад – Ротонда”.

Дружеството е изпълнило своите ангажименти към настоящия момент.

След проведения през 2018 г. със съдействието на Направление „Архитектура и градоустройство” архитектурен конкурс на тема „Вторичен градски център, зона „Централна гара” – София”, се промени концепцията за цялостната визия на района и в частност на този обект. „Пазари Възраждане” ЕАД ще продължи своята дейност по поддържането и отдаването под наем на търговските обекти

4. Обект Амфитеатър, находящ се в София, североизточна част на УПИ I, кв. 369, м. Центъра, Южен парк I част - пред НДК

Обектът е отдаден за ползване на „Пазари Възраждане“ ЕАД, с Решение №614/28.09.2017 г. на Столичен общински съвет и последвал договор за съвместна дейност между дружеството и Столична община, сключен на 14.11.2017 г., съгласно който страните обединяват усилията си за съвместна дейност за реновирането и експлоатацията на Амфитеатър с полифункционална сцена, за срок от пет години.

Ще се извършват поддържащи ремонтни дейности, с цел осигуряване на функционирането му и реализацията на „Лятната културна програма” на Столична община.

III .Визия

Визията за развитие на дружеството предполага създаването на дългосрочна политика на развитие при стопанисването на пазарните и градски пространства с

нез тяхното развитие, облагородяване, социално комуникиране, модернизиране и по този начин превръщането им в още по-успешни градски пространства, които могат да носят още по-големи и стабилни приходи. Без модернизиране и развитие тези градски пространства са подложени на силен конкурентен натиск и възможността от деградиране и западане са напълно реална заплаха за тях.

В този смисъл, от изключителна важност е тяхното модернизиране, без това да нарушава основната им функция.

Като пример бих посочил необходимостта от създаване на модерни иновационни решения, които биха повишили тяхната привлекателност.

В „Пазари Възраждане“ ЕАД, е в ход програма за изграждане на колонки за електромобили на двата ни пазара, която може да бъде осъществена с подкрепата на Столична община и Столичен общински съвет.

Съществуващата материално техническа база подлежи на непрекъснатата поддръжка и модернизация съобразно възможните технически решения и модерни практики.

В състояние сме да въведем и нов тип услуги, които обмисляме и търсим като възможност да бъдат поети от фирми-партньори, а именно – извършването на интернет поръчки и доставки до офиса или дома на характерни за пазара стоки. Тук обаче, бих искал да обърна внимание на един друг тип дейности, които определят, развиват, облагородяват и модернизират пазарната среда. Това са, провеждането на фестивали, културни и социални мероприятия и кампании, създаването на условия за подобряване на градската среда, които се оказват една задължителна политика за развитие на пазарите. Опитът в Европа и вероятно по света показва, че пазарите не са само място за търговия, макар това да е основната им функция. Те са социални пространства, места на които хората идват за да пазаруват пресни и свежи храни, но и места на които посетителите и гостите могат и трябва да създават свои социални контакти, социални преживявания, да срещат културни и забавни събития. Това прави пазарите привлекателни и освен това променя и изгражда такъв профил от посетители, които биха спомогнали за тяхното развитие.

В Пазари възраждане бе създаден стандарт на партньорство с изявени, водещи представители от частния сектор, които стават партньори в реализацията на много от нашите проекти за развитие на пазарите, които стопанисваме.

Развитието на Галерия „Сердика“

Развитието на това културно пространство също е немаловажен аспект в политиката на ръководството на дружеството. Ще продължи прилагането на наложената през годините политика за развитие като открита арт зона, в която ежеседмично се случват масови и оживени арт събития. Тази културна територия трябва да се затвърди като леснодостъпна и привлекателна среда за привличане на млади творци, учащи се в областта на изкуствата, където да изобилстват събития, които да я направят оживено и известно арт пространство. За целта ще се ползват допълнителни консултантски услуги, като е осигурено съдействие от Дирекция „Култура“ към Столична община. Доразвиването на това пространство пряко кореспондира с изложената по-горе концепция за трайна и устойчива промяна на социалната среда на Женски пазар.

Благотворителност и социална ангажираност.

Считам, че дружеството, въпреки своя чисто търговски характер, би трябвало да има поне един сериозен обществен ангажимент. Дори само поради факта, че е общинска собственост и представлява авторитета и политиката на общината. Считам, че е редно „Пазари Възраждане“ ЕАД, да застане зад някоя безспорна благотворителна инициатива, като я подкрепи чисто логистично и улесни постигането на целите и. Това безспорно ще рефлектира, както върху авторитета и обществената му значимост и ще гарантира обществена подкрепа на тези пазари, така и ще укрепи авторитета на принципала си.

Изпълнителен директор:


Драгомир Димитров

