Ринок «Столичний»

ПОЗИЦІОНУВАННЯ · КОНЦЕПТ ТРАНСФОРМАЦІЇ 2.0

«У новому світі не велика риба їсть маленьку, а швидка риба їсть повільну»

– Клаус Шваб, засновник Всесвітнього економічного форуму

Food Hub «Столичний»: великий ринок стає швидким

Олексій Приходько



ПОЗИЦІОНУВАННЯ

Food Hub: формула, еталон і масштаб



Швидкі сучасні екосистеми – партнерські канали, а не конкуренти

Delivery-платформи, dark kitchens і онлайн-рітейл підключаються до ринку за його правилами. «Столичний» очолює їх, а не віддає потоки

Еталон: Waterfront Market Dubai

Спадщина + сучасна гігієнічна інфраструктура + зручність + гастрономія й дозвілля. Ринок як місце зустрічі поколінь, а не поїздка «як у 2005»

Масштаб уже є

37 га · 500 тис. т на рік · 1,5 млн покупців · 500+ компаній-операторів · 24/7. Ціль – перетворити масштаб на швидкість

СПАДЩИНА ЗЕМЛІ

З 1944 року ця земля годувала киян. В подальшому це може бути Food Hub національного значення

1944
агрокомбінат «Пуща-Водиця»
овочі для Києва

Теплиці
37 га закритого ґрунту
огірки, томати, зелень

2011
Ринок «Столичний»
на землях агрокомбінату

Food Hub
вирощування на території
скидне тепло ринку
«вирощено тут»

Що вирощуємо

Зелень і салати з коренем, мікрозелень, томати черрі, ягоди преміум-класу. Продукт, де свіжість у годинах важить більше за ціну: категорії Преміум і Lux

Чому саме тут

Скидне тепло холодильників гріє теплиці замість вентиляторів. Плече доставки – сотні метрів від грядки до вітрини, без фур і втрат у дорозі

Як це вбудовано

Traceability з позначкою «вирощено тут» · модуль Living Greens · екскурсії та дитячі класи в контурі подій · стандарт, який масштабується на нові ринки разом з моделлю

ПРИНЦИП Повернення вирощування тут не нова опція, а повернення землі до її призначення: тепло ринку → теплиця → вітрина → покупець в одному контурі

КОМУ І ЩО ПРОДАЄМО

Цінність для постачальника, покупця і проти конкурентів

Постачальнику

Збут і оборот без «простійного» товару · справедлива ціна через прозорі категорії · сервіс після збору: сортування, калібрування, упаковка, холод, доставка · контракти, форварди і факторинг під підтверджені замовлення · вхід у мережі й HoReCa

Покупцю

Зручність як у рітейлі – категорії, навігація, сервісні точки · довіра – Iot ID, документи, лабораторія, температурні логи · швидкість – передзамовлення, слоти, доставка · ціна й вибір джерела

Проти конкурентів

Ринки – програють у зручності, чистоті й цифрі. Сільпо – виграє готовою їжею: ready-to-eat купують 54% європейців, food-to-go – 77% Gen Z. Відповідь – ціна і свіжість джерела + Market-to-Table + довгий «хвіст» асортименту

54 %

європейців купують ready-to-eat щонайменше раз на місяць

77 %

Gen Z купують food-to-go щомісяця (McKinsey)

52 %

професійних покупців ринку – HoReCa

3 239

продавців на майданчику торгівлі з авто в сезон

ПЕРШОЧЕРГОВЕ **90 днів** оцифрування покупця: хто, як часто, скільки часу, що купує, через який канал. Якщо ринок не знає клієнта, мережа знатиме його краще і «відкусить» потік

ФУНДАМЕНТ

Категоризація: кожна верства населення знаходить свій продукт

Економ

пенсіонери · багатодітні сім'ї · малі магазини · соціальні їдальні

калібр «не стандарт», near-expiry зі знижкою, ящиками й мішками, сезонний надлишок

vs АТБ та інші ринки

обіг замість списання · зона «вигідний ящик»

Стандарт

середній клас · сім'ї вихідного дня

стабільна якість, фасовка під роздріб, готові набори

vs Сільпо, Novus, сусідні ринки

плата за фасування й маркування

Преміум

HoReCa · upper middle · шеф-кухарі

калібровано, з lot ID і документами, фермерські історії, prep-сервіс

vs Сільпо Premium, дистриб'ютори

грейдинг і сертифікація · % з преміум-зон · доставка

Lux / Craft

заможні покупці · подарунки · гастротуристи

крафтові сири, екзотика, органік, японська полуниця, делікатеси

vs бутики, гастромаркети

вітрини · подарункові набори · private label «Столичний Select»

ПРИНЦИП **4 категорії** один потік товару сортується за розміром і генетикою/якістю на чотири ціни й чотири покупці. Грейдинг робить ринок, а не продавець – категорія стає обіцянкою ринку. Профіль покупця знає його сегмент: пенсіонер отримує «вигідний ящик», ресторан – нову партію Premium

ФУНДАМЕНТ · ЯК ПРИСВОЮЄТЬСЯ КАТЕГОРІЯ

Категорія = розмір × генетика і якість

Група	Розмір / калібр	Генетика і якість
Овочі та фрукти	діаметр або вага плоду, однорідність, форма	сорт чи гібрид · регіон · відкритий ґрунт / теплиця / гідропоніка · BRIX · стиглість · дефекти
Ягоди і зелень	калібр ягоди, вага пучка або горщика	сорт · BRIX · години від збору · живий корінь (Living Greens)
М’ясо	вага туші, відрубу, товщина стейка	вид і порода (ангус, герефорд) · вік · годівля трав’яна / зернова · мармуровість · dry-aging
Риба і морепродукти	вага особини, креветки шт/кг	вид · вилов чи аквакультура · зона вилову · свіжа / заморожена · дні від вилову
Сири й молочка	фасування, голова / сегмент	корова / коза / вівця · крафт чи промисловий · витримка · жирність
Яйця	S / M / L / XL за вагою	умови утримання · порода несучок · свіжість
Бакалія, горіхи, сухофрукти	фракція, калібр горіха	сорт · країна · врожай року · вологість

ПРИКЛАД **1 сорт → 2 ціни** один і той самий сорт томата дає Premium у калібрі L і Економ у калібрі S – ринок продає обидва, а не списує дрібний

TRACEABILITY

Простежуваність для всіх категорій: від Економ до Lux однаково



Група	Походження в lot ID	Документи і лабораторія	Що бачить покупець за QR
Овочі та фрукти	господарство, регіон, дата збору, сорт; імпорт – країна, імпортер	пестициди й нітрати, фітосанітарні документи	фермер, дата збору, категорія, лабораторія
Зелень і Living Greens	модуль, дата посіву і збору	нітрати, мікробіологія вибірково	«вирощено тут», день збору
М’ясо	господарство, ідентифікація тварини, бойня, дата забою, порода	ветдокументи, ветсанекспертиза ринку, безперервний t° лог	господарство, порода, дата забою, витримка
Риба і морепродукти	вид, зона вилову або ферма, дата вилову	ветдокументи, свіжість, глазур, t° лог	вид, походження, дні від вилову
Сири, молочка, ковбаси	виробник, партія, дата виробництва	декларація виробника, склад, алергени, t° лог	виробник, витримка, термін
Бакалія, яйця, готова їжа	країна / господарство / lot ID сировини з ринку	імпортні документи, афлатоксини, рецептура	походження, термін, з яких партій приготовано

ДОВІРА І ДАНІ

Market OS: категорія, партія і ціна як продукт довіри

Верифіковані продавці

Профілі з рівнями: базовий compliance, сервісний рівень. Структуровані поля: таксономія, фасування, мінімальні партії, доставка, сертифікати, SLA

Lot ID і цифрові документи

Єдиний формат партії по ринку: лабораторія, сертифікати, фото, температурні логи. Готовність до GS1 2D (Sunrise 2027) і швидкого відкликання партій

Індекс цін «Столичний»

Зараз ціни публікуються 3 рази на тиждень як довідка. Ціль – методологія з категоріями, частіше оновлення ключових SKU, API для HoReCa і дистриб'юторів, прогнози. Платний market intelligence

Санітарія як бренд

2 ветлабораторії, 400 000+ перевірок на рік, 60 санітарних днів. Як у Waterfront – розклад deep cleaning відкритий для покупця

Транзакції B2B

Запит ціни, постійні замовлення, кредитні умови, рекламації, аналітика закупівель – ринок стає «купованим» онлайн, як Rungis Market чи Mercachef

Надійність цифрових каналів

Сайт, каталог продавців і документи завжди доступні й актуальні. Для інституційних покупців це інфраструктура довіри, а не «IT-косметика»

MARKET-TO-TABLE

Модулі-плагіни кампусу: від сировини до готової їжі

№1 Packaging

Фасування опту в роздрібний формат, етикетка з категорією, датою, партією, походженням. Знімає бар'єр між ринком і B2C/доставкою

№2 Processing «другого дихання»

Соки й пюре, заморозка, сушіння, fresh-cut. Головний інструмент зниження втрат і згладжування сезонних піків (кейс Mercabarna Foodback)

№3 Dark kitchen / Ready-to-eat

Готова їжа й напівфабрикати з найсвіжішої сировини ринку, доставка, бренд-контент. Запуск – після контурів якості, даних і холоду

№4 Greenhouse / Living Greens

Живий продукт з коренем: втрати до 5%. Модулі на 220–300 порцій на день, окупність 12–24 міс. Тепло – від скидного тепла холоду

№5 Circular

Органіка → корм за бартером / компост / біогаз, упаковка → сортування й прес, оборотна тара

Prep-services

Fish cleaning і філе, обвалка й маринади, мийка й нарізка овочів – міст між покупкою і готуванням, як у Waterfront

ЯКІР GastroHub

Bakery Lab + Production Pods: демо-центр і тест-кухня (рецептури, стандарти, R&D, контент) + орендарі-виробники стандартизованих SKU: випічка, хліб для сендвічів, булки для бургерів, десерти для HoReCa і доставки

РОЛІ

Що ринок робить сам, що віддає партнерам, що вимагає від якорів

Сам ринок – «скелет»

Market OS · стандарти якості й категоризація · ворота, слоти, рампи · базовий cold chain · енергетика і тепло · waste-контур · укриття. Скелет не віддається в чужі руки – інакше втрачається керованість

Партнерам-операторам

Переробка, dark kitchen, bakery pods, специфічні цехи, біогаз, оператор доставки, пул тари. Операторські компетенції важливіші за володіння залізом: оренда/ревшер + KPI

Вимоги до якірних орендарів

Грейдинг, lot ID, температурні логи, SLA обробки і рекламацій · мінімальні гарантовані обсяги · участь у програмі зниження списань · вивантаження в Market OS · сервіс «як у ТЦ»

KPI FOOD HUB throughput

т/добу і палет/год · SLA черг · втрати і diversion rate як фінансова метрика · частка угод з lot ID · точність комплектації · повторні візити · частка сировини ready-to-eat з ринку

Фінансові сервіси постачальнику

Форварди і факторинг під підтверджені замовлення, страхування торгового кредиту. Розширення наявного механізму гарантійних внесків орендарів – коли Market OS верифікує транзакції.

Чому ресурсний контур підсилює Food Hub, а не розпорошує CAPEX

Холод працює 24/7

Головний споживач енергії ринку – ідеальний профіль під власну сонячну генерацію: усе, що вироблено вдень, спожито на місці

Енергостійкість = аргумент №1

Орендар м’яса і риби платить премію за гарантію, що камера не розморозиться. Автономний холод перетягує найкращих операторів

Відходи – це сировина

10–25 тис. т органіки на рік, за вивезення яких ринок платить. Diversion rate стає фінансовою метрикою

Логістика = Market OS у залізі

Ворота, слоти, крос-док – єдиний контур, який ринок не може віддати орендарям, і єдина точка, де видно кожного покупця

КЛЮЧОВИЙ ЕФЕКТ

Ринок перестає бути лише орендодавцем площ і стає оператором власної інфраструктури енергії, тепла, відходів, потоків і даних про покупця. Усі контури грантово-логічні й лягають у правило концепту: грант фінансує те, у чого є OPEX-модель і відповідальний оператор.

Вихідні дані ринку, від яких рахуємо

37 га

територія

40 000 м²

критих площ – дахи під PV

17 000 м²

холодильних площ + 11 000 м³ камер

5 000 авто/день

трафік · 1 000 паркомісць

1,5 млн

покупців на рік · 52% проф. – HoReCa

500 тис. т

оборот на рік

155 угод

із сільрадами – канал зворотного потоку

1 791

сезонних виробників на майданчику торгівлі з авто

Джерела: брошура «Ринок Столичний» 2019, kyivopt.com. Усі цифри в презентації – орієнтовні розрахункові й уточнюються на етапі проєктування.

КОНТУР 1

Енергія: власна генерація під холод

Мета – закрити 20–30% річного споживання ринку й 100% денного навантаження холоду, а критичний холод та IT зробити незалежними від відключень.

- **PV на дахах** A4, B1, B2 і навісу торгівлі з авто: фаза 1 – 2 МВт, фаза 2 – карпорти 1,5–2 МВт
- **BESS 1 МВт / 2 МВт·год** на критичний контур: м’ясо, риба, сир, банани, сервери, ворота
- **Енергоменеджмент:** лічильники на камеру, тариф «холод як сервіс», дані в Market OS
- Net billing не потрібен – ринок споживає все сам; проєкт не залежить від «зеленого тарифу»





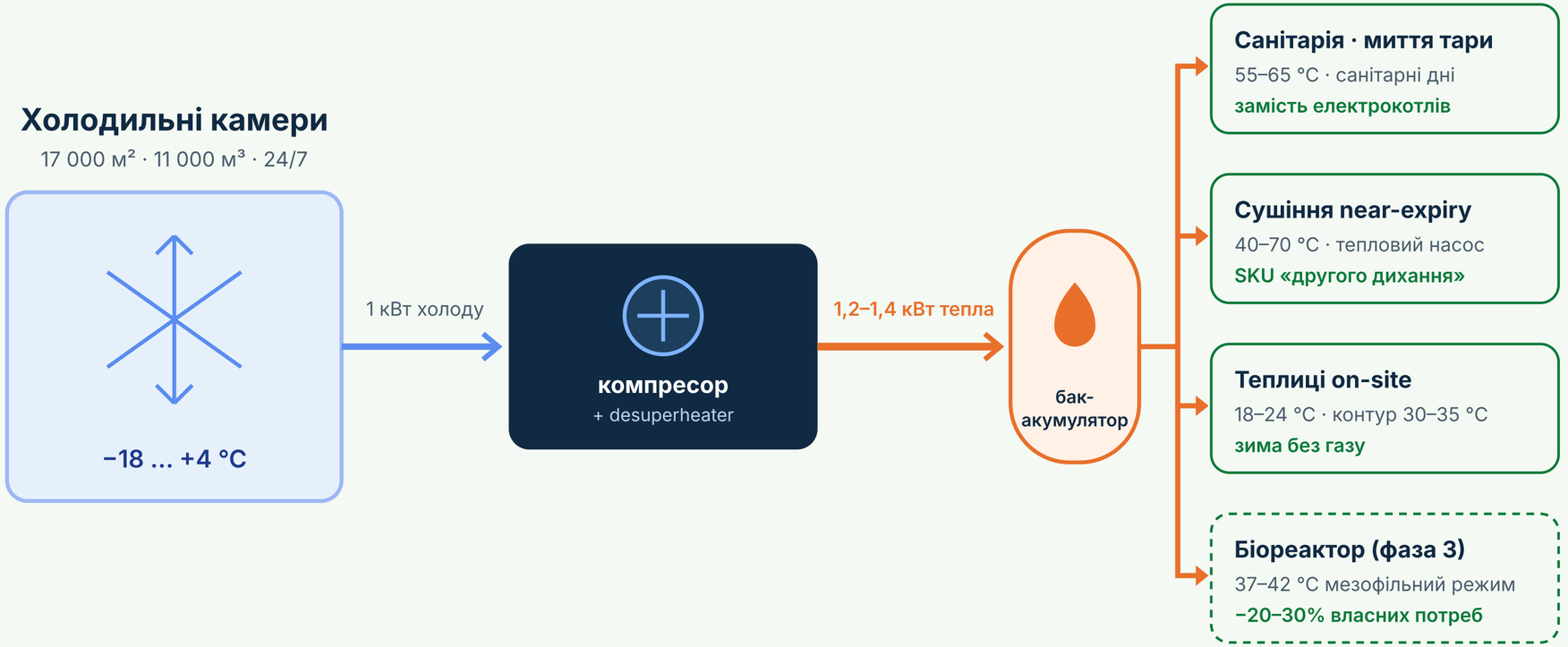
КОНТУР 2 · ТЕПЛО

Кожен кіловат холоду віддає 1,2–1,4 кВт тепла

Сьогодні ринок платить за нього двічі: за електрику на компресори і за вентилятори конденсаторів. Рекуперація перетворює цей викид на безкоштовну гарячу воду, сушіння і теплиці.

КОНТУР 2

Тепло: скидне тепло холоду стає безкоштовним ресурсом



ПОРЯДОК ВПРОВАДЖЕННЯ **1,5–2,5 роки**

орієнтовна окупність рекуперації на одній лише гарячій воді · спершу аудит холодильних груп, потім desuperheater + бак на найбільших компресорних групах · тепловий насос – із запуском сушіння і теплиць



КОНТУР 3 · WASTE-TO-VALUE

10–25 тис. т органіки на рік – сировина, а не витрата

Сортувальний двір із вагами, преси для картону, компост і переробка near-expiry. Diversion rate стає фінансовою метрикою ринку.

КОНТУР 3

Waste-to-value: ієрархія потоків і чесна економіка

1. Near-expiry → processing
сушіння, заморозка, пюре, соки, fresh-cut
найвища маржа · модуль №2 · dark kitchen

2. Їстівне → donation
благодійні кухні, ЗСУ, соціальні їдальні
облік за lot ID · модель Foodback (Mercabarna)

3. Органіка → корм / компост / біогаз
овочева фракція фермерам · in-vessel компост
AD лише у фазі 3 · 10–25 тис. т на рік

4. Упаковка → сортування і продаж
картон і плівка пресовані = гроші
дерев'яна тара → тріска · оборотна тара з депозитом

Ієрархія цінності: зверху найдорожча · KPI контуру = diversion rate, частка відходів, що не пішла на полігон



Фаза 1 · швидкий старт

Сортувальний двір із вагами й обліком за орендарем · преси для картону і плівки · тариф «сортоване дешевше за змішане» · пілот in-vessel компосту 1–2 т/добу



Біогаз – тільки фаза 3

15 тис. т → 3,5–4,5 ГВт·год електрики і стільки ж тепла, але на самій енергії установка не окупається. Економіка = уникнений полігон + gate fee + заміщена енергія + дигестат фермерам. Лише з оператором і грантом 40–50%.

КОНТУР 3 · БАРТЕР

Органіка → корм для тварин за бартером

Павільйони F&V
лише рослинна фракція
окремо від м’яса й риби

→

Сортувальний двір
зважування
lot ID
ветконтроль ринку

→

Зворотний рейс
фермер забирає корм
своїм транспортом

→

Розрахунок натурою
знижка для категорії Економ
пріоритет сезонного товару
обсяги під резерви

→

ВРХ · кози · BSF
корм для тварин
личинки → кормовий білок

ЕФЕКТ **0 витрат**

на вивезення рослинної фракції · лояльний постачальник · дешевша сировина для категорії Економ · облік бартеру через ваги й акт передачі

Ветеринарна безпека – критична умова

В Україні циркулює африканська чума свиней, тому кормом стає лише рослинна фракція F&V без контакту з м’ясом, рибою і харчовими відходами кухонь – їх годувати тваринам не можна. Кожна партія проходить ветконтроль. Личинки BSF – окрема лінія для фази 2.



КОНТУР 4 · ЛОГІСТИКА

Ринок керує потоками як аеропорт

5 000 авто на день – це неоцифрований актив. Ворота, слоти, крос-док і консолідована доставка HoReCa на реф-електрофургонах.

КОНТУР 4

Логістика: ринок керує потоками як аеропорт

Цифрові ворота

номер авто
передоплата
Fast line на всіх смугах

Слоти і тариф

бронь вікон
дешевше вночі
пік пт–нд дорожче

Крос-док

збірка від різних орендарів
Iot ID
температурні зони

Доставка 04–09

реф-електрофургони
HoReCa-вікна
денна зарядка від PV

Зворотний рейс

фермер їде не порожнім
тара
компост, дигестат

ЧОМУ НЕ ВІДДАТИ ОРЕНДАРЯМ 90 днів

ворота й слоти – єдина точка, де ринок бачить кожного покупця і партію фізично. Номер авто + платіж + слот = покупець ідентифікований без умовлянь 700 продавців вести облік

KPI контуру

час в'їзд–виїзд за типом покупця · частка в'їздів за слотом · частка HoReCa-обороту через консолідовану доставку · частка зворотних рейсів із завантаженням · палет на годину на крос-доку



КОНТУР 5 · ПОКУПЕЦЬ

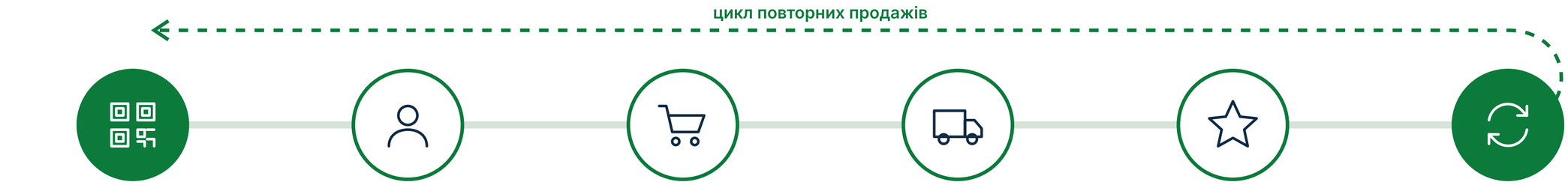
Покупець, якого знають на ім’я

Профіль, резерви, персоніфікована доставка і програма мотивації. Мережі виграють не ціною, а тим, що знають клієнта – ринок бачить його фізично.

КОНТУР 5

Покупець: оцифрування, профіль, повторні продажі

1,5 млн анонімних візитів на рік → профілі з історією, резервами, персональною доставкою та програмою мотивації. Мережі виграють не ціною, а тим, що знають клієнта. Ринок бачить його фізично – отже, може знати краще.



В'їзд = ID

номер авто + бот у месенджері
без застосунку

Профіль

тип
улюблені продавці
обсяги
графік

Резерв

партія заброньована до приїзду
ціна зафіксована

Доставка

«як минулого тижня»
одне вікно
один рахунок

Бонуси

Standard · Pro · Partner
пріоритетний слот

Повторна покупка

нагадування про сезон
персональна ціна

Індивідуалізація, зручність і мотивація: що отримує кожна сторона

Профіль покупця

Тип (ресторан, магазин, сім’я), улюблені продавці, обсяги, графік візитів. Персональні ціни й нагадування про сезон улюбленого товару. Для ринку – сегментація і прогноз попиту для фермерів

Резерви й передзамовлення

Партія або ящик заброньовані до приїзду, ціна зафіксована, сезонний товар (полуниця, черешня) з резервом за lot ID. Для ринку – плановий збір на крос-доку, передоплата, менше списань

Персоніфікована доставка

Вікно часу, температурний режим, повторюване замовлення «як минулого тижня», один рахунок за кількох орендарів. Для ринку – retention HoReCa і прогнозований оборот

Програма мотивації

Рівні Standard / Pro / Partner, бонуси за частоту й обсяг, пріоритетний слот в’їзду, безкоштовне миття тари, знижка на вивезення сортованих відходів. Дисципліна слотів і сортування без штрафів

Зручність «як у мережі»

Навігація до продавця, електронні документи й сертифікати за lot ID, Fast line за профілем, оплата без готівки. Менше часу на території, дані по кожній транзакції

Повторні продажі

KPI: частка ідентифікованих візитів · повторні покупки за 30 днів · частка обороту через резерви · retention HoReCa за 12 міс · частка учасників програми · NPS за сегментами

ЯК НЕ ПРОВАЛИТИ **без застосунку**

перші 90 днів – номер авто на воротах + бот у месенджері. Профіль спільний: продавець бачить свого клієнта, інакше орендарі сприймуть це як спробу ринку забрати клієнтів. Бонуси фінансуються з економії на енергії та waste, а не з маржі орендарів

КОНТУР 6 · ПОДІЇ

Сезонний календар, що приводить і утримує відвідувача

Зима

Святий Миколай · Святвечір і Різдво · Новий рік · Водохреще

Різдвяний ярмарок · кутя і 12 страв – майстер-класи · подарункові набори Lux · гаряче в саду

м’ясо, риба, сири, горіхи, подарунки

Весна

Великдень · День матері

Великодній ярмарок – паски, крашанки, писанки для дітей · фестиваль розсади з Gardening Centre · перша зелень

випічка, яйця, сир, розсада, мікрозелень

Літо

День Конституції · День Незалежності · Медовий і Яблучний Спас

фестиваль полуниці й черешні · ярмарок українських виробників · консервування з шефами · вечірні маркети

ягоди, фрукти, мед, зелень, барбекю

Осінь

День захисників і захисниць

фестиваль врожаю й гарбуза · сирний і винний вікенд · ярмарок для родин військових

овочі на зиму, консервація, сири, вино

щотижня **52 події/рік**

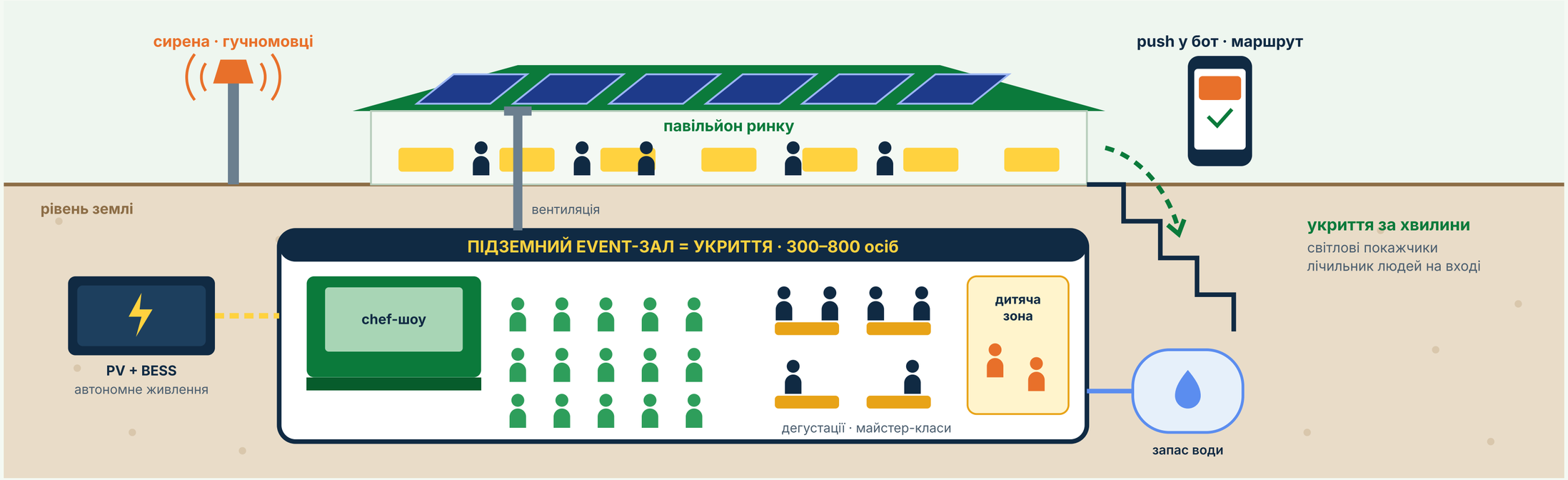
chef-серії GastroHub · дитячі кулінарні класи · фермерські вихідні · дегустації нових SKU · «паспорт відвідувача» – регулярність дає звичку, фестивалі – піки трафіку

Як заробляє ринок

участь продавців у ярмарках · спонсорство брендів · квитки на майстер-класи · оренда event-простору · приріст обороту в дні подій. Реєстрація на подію = новий профіль покупця і бонус. KPI: повернення відвідувачів подій за 30 днів.

КОНТУР 7 · БЕЗПЕКА

Тривога не зриває захід: укриття, яке в мирний час працює як event-зал



Мирний час

event-зал на 300–800 осіб, дегустаційна, кулінарна студія, дитячий центр, кінозал, лекторій

Тривога

укриття з вентиляцією, водою, санвузлами, зв’язком і світлом. Програма події продовжується без скасування

Блекаут

автономне живлення від PV + BESS, запаси води і харчів ринку, пункт незламності для району

Фаза 1 – оповіщення, навігація й протокол для орендарів. Фази 2–3 – підземний простір подвійного призначення за чинними ДБН щодо захисних споруд.

Один ресурсний контур: як контури живлять один одного



Холод у центрі: сонце живить його вдень, його тепло живить санітарію, сушіння й теплиці. Відходи йдуть через сортувальний двір і повертаються фермерам зворотним рейсом, який ринок бачить через ворота. Той самий контур воріт дає профіль покупця.

Фазування: спочатку те, що окупається само, потім те, що потребує оператора й гранту

1 Фаза 1 · База

0–12 міс

- категоризація + грейдинг
- PV 2 МВт + BESS
- desuperheater + бак
- сортувальний двір + бартер корму
- цифрові ворота + ID покупця
- оповіщення і навігація до укриттів

власні кошти · пільговий кредит

економія енергії та вивезення

окупність 3,5–4,5 року

2 Фаза 2 · Сервіси

12–30 міс

- карпорти PV
- тепловий насос
- крос-док
- персоніфікована доставка
- оборотна тара
- компост in-vessel
- програма мотивації
- сезонний календар подій

ринок · грант · партнер доставки

нові доходи: доставка, тара, холод

окупність 3–5 років

3 Фаза 3 · Виробництва

30–60 міс

- біогаз + когенерація
- CO_2/NH_3 холодоагенти
- теплиці на скидному теплі
- підземний event-зал / укриття
- лінія BSF

оператор · грант

енергія, gate fee, дигестат

окупність 3–4 роки з грантом

МАСШТАБУВАННЯ

«Фермер вирощує – Food Hub керує»: модель, що масштабується на ринки, які розвиваються

Ірак

Відновлення ланцюгів збуту · робота з дрібними фермерами · базова категоризація, холод і експортні канали. Сонце + холод + вода – головний аргумент

Саудівська Аравія

Інтеграція з програмами продовольчої безпеки · контрактне вирощування · суворі стандарти простежуваності · B2G і HoReCa

В'єтнам

Висока врожайність і сезонність · експорт · потенціал переробки «другого дихання» і surplus-to-value

Ядро

стандарти якості
Market OS
контракти з фермерами
логістика і дані

Локальна адаптація

культура споживання
клімат і сезонність
регуляторні вимоги

Пілот → кластер → мережа

пілотний хаб
підключення фермерів
масштаб по регіонах



РЕЗУЛЬТАТ

Ринок для кожної верстви населення – з власною енергією, нульовим вивезенням на полігон, повною простежуваністю, керованими потоками і покупцем, якого знають на ім’я. Орієнтовна окупність фаз 1–2 – 3–5 років.

Олексій Приходько