

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

Development prospects of vending business in the Russian Federation

Alexeev, Anton

23 June 2015

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/65227/>
MPRA Paper No. 65227, posted 24 Jun 2015 08:31 UTC

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЕНДИНГОВОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Алексеев А.В.

РОФ "Фонд региональной стратегии развития"

DEVELOPMENT PROSPECTS OF VENDING BUSINESS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Alekseev A.V.

RPF "Fund of regional development strategy"

Аннотация: В статье рассматривается вендинг, а именно его виды, положительные и отрицательные стороны и советы по реализации вендинговой торговли. Характеристика и анализ мест расположения автоматизированного оборудования. Рассмотрены доступные системы налогообложения вендингового бизнеса в России, а также средние сроки окупаемости проектов.

Abstract: The article deals with vending, namely his views, positive and negative aspects and advice on the implementation of the vending trade. Characterization and analysis of the locations of automated equipment. The tax system considers the available vending business in Russia, and the average payback period of projects.

Ключевые слова: Вендинг, автоматы, кофе, автоматизированная торговля.

Keywords: Vending, machines, coffee, automated trading.

С каждым днем ритм жизни становится все быстрее. Раньше люди могли позволить себе продолжительные перерывы посреди рабочего дня, сейчас все иначе. Впустую потраченное время грозит потерять прибыль. Бизнесмены и работники стали сокращать время на распитии кофе, чая и приема пищи. Здесь вступает в действие вендинговый бизнес. За максимально короткое время клиент может купить свежесваренный зерновой кофе, вкусный снек, оплатить долги и интернет.

Торговля через различные автоматы и есть вендинг. В основе любого бизнеса лежит идея. И автоматный бизнес не является исключением. С первого взгляда может показаться, что тут все просто, но это мысли новичка, который не имеет опыта в данном бизнесе. В данном бизнесе вместо продавца будет продавать автомат, а решить какой автомат и чем он будет торговать, должен решить бизнесмен. На рынке существуют различные автоматы с множеством товаров и услуг: автоматы со снеком, игрушками, кофе и чаем. У такого бизнеса очень широкая сфера охвата, а не только сладости и напитки, как думают многие.

После выбора направления вендинга необходимо составить бизнес план, проследить за конкурентами, анализировать ситуацию на рынке, измерить предположительный спрос. Продажа товаров через автоматы – это старый, прибыльный бизнес. Очень важно уделять внимание мелким деталям.

Для того, чтобы начать бизнес нужно определиться с целевой аудиторией бизнеса. Кофейные автоматы пионеры – первые автоматы были рассчитаны на молодых людей, которые испытывают нехватку свободного времени, чья жизнь постоянно проходит, как на бегу. Им намного удобнее за 15 секунд взять стакан кофе из автомата и продолжить свои дела.

Вопрос расположения автомата тоже немаловажен. Исходя из первого пункта, можно сделать вывод, что автомат должен располагаться в местах скопления целевой аудитории. Наибольшая часть прибыли зависит от того, где будет находиться автомат. Товары в автомате тоже имеют значение. Рискованно ставить автоматы с малоизвестной продукцией. Оптимальное начало – это чай и кофе, а неподалеку автомат со снеками. Данным способом можно зацепить клиентов из разных целевых аудиторий.

Расходы и доходы вендингового бизнеса индивидуальны, они зависят от типа автомата, стоимости на его обслуживание, аренду и стоимости ингредиентов. Затрагивая цены можно отметить, что: кофейный автомат в среднем стоит от 80000 до 300000 рублей, заработная плата персоналу около 15000 рублей на человека, затраты на кофе составят примерно 8000 рублей в месяц, расходные материалы и стаканы также 8000 рублей, арендная плата за отличное торговое место от 5000 рублей, прибыль при наличии одного кофейного автомата составит 60000 рублей в месяц, при продаже 100 порций кофе в день. Цены очень примерные и могут отличаться в большую и меньшую сторону.

Вендинговый бизнес является рассадником мифов и неверных расчетов. Одни считают, что вендинг – это нефтяная скважина. Другие считают, что у этого бизнеса нет будущего. Споры могут продолжаться бесконечно. Опираясь стоит только на факты и отзывы людей, которые уже начали развивать этот вид бизнеса. Далее приведем конкретные плюсы и минусы вендинга.

К плюсам можно отнести различные факторы. Например, наличием множества незанятых ниш. Для России и стран СНГ этот бизнес является новым. Автоматы есть повсюду, но статистика показывает, что это не предел роста. Например, в Японии один автомат приходится на 20 человек, в то время как в России на 2000 человек. Можно предположить, что у жителей этих стран разный покупательный потенциал, но если бы автомат было бы легче найти, то и в России люди совершали покупки. Еще одним плюсом является то, что бизнес можно легко перепродать. Вендинговый бизнес легко расширить. Нужно просто найти новое место, проанализировать поток клиентуры и купить новый автомат.

С юридической точки зрения этот бизнес очень прост. Здесь нет необходимости в разрешениях и лицензиях, нужно зарегистрировать юридическое лицо и вовремя платить налоги. Для того, чтобы вести вендинговый бизнес не нужно проходить специальные курсы и долго обучаться. Многие фирмы, продающие автоматы проводят краткие курсы по ведению бизнеса. Быстрая смена предлагаемого товара тоже несомненный плюс. Например, сегодня все пьют газированную воду, а через месяц минералку. Можно подстроить свой автомат под спрос на рынке.

Выбор эффективной системы налогообложения является одним из важнейших аспектов. Эффективность характеризуется самой низкой нагрузкой на вендинговый бизнес из всех возможных вариантов. В зависимости от организационно-правовой формы и территориального расположения предприниматель должен выбрать одну из трех доступных систем налогообложения:

1) ЕНВД (глава 26.3 НК РФ). Использовать ее рационально, если организационной формой для бизнеса избрали ООО (кроме г. Москва).

2) Патентная форма налогообложения (глава 26.5 НК РФ). Данная форма будет наиболее предпочтительна для ИП.

3) УСН 6% от дохода (глава 26.2 НК РФ). Этот вариант больше подходит для компаний зарегистрированных в Москве.

Помимо плюсов вендинг таит в себе подводные камни. Начать бизнес можно и с одним автоматом, но он будет окупаться очень долго. Можно провести аналогию торговли на овощном рынке, когда торговец реализует 1 морковку в день и ничего больше. Опасно покупать аппараты, которые уже были в пользовании, потому что есть вероятность, что большая часть прибыли будет уходить на их ремонт и обслуживание. Бизнесмены, которые не первый день занимаются вендингом, начинали бизнес хотя бы с 10 автоматов, но это выливается в круглую сумму.

Вендинговый бизнес не окупается быстро, в среднем это происходит за год. Если купить один автомат и поставить его в проходном месте, обслуживать его самостоятельно, то окупить можно и за половину срока. Российский потребитель еще не научился вести себя подобающим образом, и если автомат будет находиться на улице, то возможны акты вандализма. Ингредиенты, используемые в автомате чаще покупаются за рубежом, и их

цена может колебаться из-за курса доллара, товар будет меньшим спросом, а это ведет к снижению прибыли.

Многие новички, которые решились открыть вендинговое дело, допускают одну большую ошибку – обслуживают свои автоматы самостоятельно. С одной стороны это кажется логическим, ведь так возможно сэкономить на зарплате персоналу, но тут выплывает ряд объективных проблем. Во-первых, нужно обладать определенными навыками и знаниями, чтобы ничего не повредить и не поломать в процессе. Во-вторых, сеть автоматов начнет расширяться, и одному справиться будет уже не легко. Также автоматы время от времени будут ломаться, и если нет специального технического образования, то починить их быстро на месте не получится. Поэтому, лучше не экономить до последнего, а нанять знающего и опытного человека, который сможет обслуживать автоматы, и в случае чего быстро решит технические проблемы.

Приняться за воплощение бизнес плана или нет – это дело предпринимателя. Подобный вид бизнеса очень перспективен, если дать старт прямо сейчас с крупной денежной суммой, занять прибыльные места торговли, хорошо изучить потребности аудитории, учесть особенности вендинга, бизнес будет стремительно расширяться и приносить прибыль.

Библиографический список:

1. Калужский М.Л. Перспективные формы продвижения товаров в условиях мирового экономического кризиса / Организационно-управленческие аспекты экономического развития предприятий и регионов: Сб. науч. тр. – Омск: ОмГТУ, 2011. – С. 30-35.
2. Пименов П.А., Карпов В.В. Конкурентные преимущества и управление рисками // Актуальные вопросы развития экономики: материалы междунар. науч.-практ. конф. 28 нояб. 2014 / Мин. экон. Омской обл., Омская лаб. ИЭОПП СО РАН, Омский фил. Фин. ун-та при Правительстве РФ [и др.]. – Омск: Параграф, 2014. – С. 468-473.
3. Вендинговые технологии. Оборудование. Специализированный сервис. Вендинг автоматы. Бизнес вендинг/ Как не попасть в ловушку иллюзий приходя в вендинговый бизнес. 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа – <http://www.vendingexpo.ru/vnews/1538/>
4. Малый бизнес: бизнес-планы и руководства по открытию своего бизнеса / Практический опыт: вендинговый бизнес окупается за два года . 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа – http://openbusiness.ru/html_interview/vendorus.htm