**ВЕНДИНГ БИЗНЕС В РУСИЯ: ВЧЕРА НЕПОЗНАТ, СЛОЖЕН ДНЕС, МНОГООБЕЩАВАЩ УТРЕ?**

Вендинг-бизнес - бизнес изграден въз основа на използването на автоматизирани устройства за търговия на дребно, чрез които се продават широка гама бързо оборотни стоки – чай, кафе, вода, напитки, пресни сокове и леки закуски, шоколади, дъвки и топли храни, а също така и разнообразни нехранителни стоки.

Руският вендинг-пазар е в началото на своя път, изоставайки десетки пъти от европейския пазар и в стотици пъти от пазарите на САЩ и Япония. Според Националната асоциация на автоматизираната търговия днес в Русия има 55-65 хиляди вендинг машини, от които около 15 000 са в Москва, като годишният оборот на операторите на този пазар се оценява на 3-4 милиарда рубли. Първоначалните инвестиции са от 100 хиляди до 1 милион руб., с 1.5 - 2.5 годишна възвращаемост. Потенциалното увеличаване на капацитета е 10 пъти в течение на 5 години.

За сравнение, в ЕС вече работят около четири милиона вендинг системи. Проникването на вендинг в страната може да се измерва с броя на машините, в зависимост от броя на жителите. Лидерите са Япония и Съединените щати - една машина съответно на 23 и 35 души (за 2013 г.). В Европа, цифрата е 1 на 110 човека, в Русия – 1 на 2500 души, т.е. до 100 пъти по-малко, отколкото в Япония или САЩ.

При оценка на потенциала е по-правилно да се взима предвид такъв показател, като дела на вендинг в структурата на търговията на дребно. Също така е по-коректно да се правят сравнения с пазарите на европейски страни, по-близки до Русия, отколкото Япония и САЩ. Така че, в момента в Русия делът на вендинг е не повече от 1% от пазара на дребно, докато в Европа - средно 5%. В тази връзка е уместно да се говори за 5 кратен растеж на потенциала на вендинг бизнеса, който при годишен ръст от 1% ще доведе до промяна в структурата на пазара в течение на 5 години.

Като се има предвид, че за 5 години руският пазар на дребно ще нарасне най-малко два пъти, то до 2020 г., се предвижда увеличаване на ръста на вендинг бизнеса 10 пъти, до 30-40 млрд. рубли годишен оборот.

**Текущи и бъдещи пазарни ниши.**

Обективно погледнато, вендинг пазарът в Русия е все още в състояние на зародиш: повече от ¾ от пазара е концентриран в градовете с население повече от един милион души, а продуктовата му структура не е разнообразна. Днес пазарът на 60-65% е представен от кафе-машини и на 20-25% - машини за продажба на леки закуски. Останалите 10% от вендинг бизнеса се отнася към други машини-автомати, сред които са машини за продажба на хигиенни продукти, вестници, напитки, сокове, газирана вода, топла храна.

Разбира се, най-висока активност и най-голяма конкуренция се наблюдава на пазара на кафето. От една страна, това се дължи на маркетинговите особености на продукта - кафето е най-подходящо за продажба чрез машини-автомати, т.к. може да се консумирана в движение. И преки конкуренти има малко - не пред всеки изход на метро, супермаркет, вход на пазар, офис и т.н. има заведения за кафе. Още повече, че кафето от машините-автомат печели ценовата конкуренция от кафе-напитките в заведенията.

Сред потенциално интересните проекти със слабо развити ниши на вендинг са машини-автомати за топла храна (потенциално атрактивни места - гари, офис сгради, образователни институции, производствени предприятия) или машини-автомати за приготвяне на пресни сокове (подхождат за почти всички обществени места).

**Първоначални инвестиции в бизнеса и очаквана рентабилност.**

Твърди се, че вендинг-бизнесът привлича предприемачите с ниските си капиталови разходи и бързата възвращаемост: да се стартира на този пазар може с малко или никакъв първоначален капитал и особени рискове, а печалба може да се получи след един или два месеца, с рентабилност превишаваща 100%.

В действителност, това не е така. Например, средната цена за нова кафе-машина е в диапазона от 2-3 хиляди евро, а за машини втора употреба - 1-1,5 хиляди евро.

Препоръчва се да се започва бизнес най-малко с няколко точки - това не само ще увеличи очакваната възвръщаемост, но и ще разпредели рисковете, т.к. старта с една машина може да е неизгодно - заради грешен избор на местоположението, проблеми със собствениците на помещението, неправилен асортимент или грешки в изчисленията на диапазона на цените.

За да се определи обективно рентабилността на вендинг-бизнеса, е необходимо да се имат предвид следните неща:

• цената на основното и допълнително оборудване - ако се започва бизнеса с пет вендинг машини, това ще струва най-малко 12 хиляди евро;

• цена на арендата за поставяне на вендинг машини - доста изменчива величина. Ако се вземат средни стойности, то арендата в месец ще бъде около 2,5 хиляди рубли, следователно месечните разходи за наем на 5 машини ще е 12,5 хиляди рубли.

• ежемесечен оборот и маржове на продажбите - участниците на пазара дават различни цифри за средния оборот на машина в руските градове с милионно население. Продавачите на вендинг машини говорят за не по-малко от 25 хиляди рубли на месец, представителите на бизнеса са по-скромни в своите оценки - средно около 20 хиляди рубли на месец. Фокусирайки се върху цифрата 20 хиляди, то за пет точки може да се прогнозира оборот от 100 хиляди рубли на месец. От тях, работещите в рамките на опростената система за данъчно облагане, 6% или 6 хиляди рубли ще е необходимо да внесат в бюджета.

• разходи за поддръжка - не по-малко от 12 хиляди рубли, ще трябва да се похарчат за тяхната поддръжка и сервиз - електроенергия, транспорт и режийни разходи;

Разбира се, че това са само средни цифри. При всеки отделен случай, те ще се различават: в зависимост от предлаганите продукти и вида на вендинг машината, местоположението, наличието наоколо на конкуренти, качеството на продаваемите продукти, своевременното зареждане и поддръжка на апарата.

**Ключови фактори за успех във вендинг-бизнеса.**

Вендинг- бизнеса, макар и да е доста обещаващ, не винаги е стабилен.

*Стабилност на търговските точки на собствениците на вендинг машини*

Почти без изключение, вендинг търговците заявяват, че основно условие за успешния бизнес е правилният избор на място за вендинг машините.

Но това го разбират и собствениците на помещенията, които започват да поставят определени условия. Например, искат високи наеми или се договарят за процент от оборота на вендинг машината.

Друг важен компонент за успешния вендинг-бизнес е изборът на правилен приемник на банкноти – вендинг машината трябва да приема различни банкноти и да връща ресто. Изследвания показват, че причина за отказ от услуги от вендинг машини, в 1-2 от 10 случая е липсата на подходящи банкноти на купувача. В случай, че такава малка, на пръв поглед подробност, е добре обмислена, то собственика на вендинг машината може да увеличи оборота си с 10-15%.

<http://moneymakerfactory.ru/>