

Лабінська Н.О., студентка напрямку підготовки 6.030507 "Маркетинг",

к.е.н., доц. Скригун Н.П.

Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна

ВЕНДИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ ДИСТРИБУЦІЇ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Вендинг (англ. vending от англ. vend – торгувати (через автомати) – це продаж товарів та послуг за допомогою автоматизованих систем (торгових автоматів). Початок своєї історії вендинг бере ще в ХХ сторіччі і до теперешнього часу набуває розвитку. З того часу в світі існували та існують досить багато великих виробників торгових автоматів таких як Vendo (США), Azkoym A.S. (Іспанія), Jofemar S.A. (Іспанія), Crane Merchandising Systems (США), Serv-o-matic Inc. (США), Reavendors (Італія).

Вендинг став популярним у всьому світі через свою зручність та не вимогливість. З кожним роком цей напрямок просування набуває все більше прихильників. Країни Америки, Європи та Азії вже давно вважають торгові автомати ваговою складовою свого життя в купівлі необхідних товарів та послуг. Наразі в Україні цей напрямок ще не набув значної популярності, хоча має досить великі тенденції розвитку. Наприклад, в Японії на один автомат припадає 23 людини, в США – 35, в Європі в середньому 110 людей. Один з найгірших показників в Україні (3000 людей на автомат) за даними компанії Pro-Consulting [2]. До об'ємів ринку в 60 мільярдів доларів в рік, як в Японії, Україні ще далеко, однак в цьому напрямку є досить великі перспективи розвитку, головне розуміти як правильно їх задіяти. Наразі в Україні вендинговий бізнес має заповненість ніші лише 15-20% [1].

Переваги і недоліки вендингу узагальнено в табл. 1.

Безперечною перевагою є те, що для торгових автоматів необхідний лише один працівник, але водночас це є і недоліком. Торгові автомати потребують щомісячний технічний огляд і час від часу вони все ж таки ламаються, що потребує додаткової кваліфікованої допомоги.

Відсутність ризику некомпетентного обслуговування. В вендинговому бізнесі продавцем є сам автомат, тобто частково виключається людський фактор в роботі з клієнтами.

Автомат працює цілодобово, в святкові та вихідні дні, що є його безперечною перевагою.

Таблиця 1

Переваги та недоліки вендингового бізнесу

Переваги	Недоліки
Відсутність необхідності в штаті працівників	Необхідність технічного обслуговування
Відсутність ризику некомпетентного обслуговування співробітників	Вандалізм
Невелика торгова площа	Залежність від електромережі
Автомат працює 24/7	Велика залежність прибутку від місця розташування
Відсутність витрат на рекламну кампанію	Можливість поломки торгового автомату
Багато вільних ніш. Відносна новизна вендингу в країнах СНД	
Короткі терміни окупності і низький стартовий капітал	

Ще однією з переваг є те, що автомат не потребує великої торгової площі, в середньому близько 1-1,5 квадратних метра, звичайно бувають і більші автомати, але це все одно не зрівняється с площею повноцінного магазину. Однак тут є й свій недолік. Прибуток від автомату залежить від місця його розташування, тому вкрай необхідно його розташовувати в місцях, де найбільші потоки людей (метро, офісні центри, торгові центри і т.д.). Автомат сам є рекламою свого продукту, через це витрати на рекламну кампанію не мають великої необхідності.

Оскільки вендинг тільки набуває популярності, тому ринок є незайнятим фірмами. До того ж торгові автомати в Україні є новинкою для більшості людей, тому тут спрацьовує фактор цікавості при купівлі.

Статистика показує, що середні терміни окупності торгових автоматів близько 5-10 років, залежно від виду товару або послуги та кількості торгівельних точок.

Досить значимими недоліками є залежність від електромережі та вандалізм. Всі автомати потребують підключення до електромережі, а деякі і до водопостачання. Відтак, якщо виникають перебої з поставкою енергії або води – автомат не буде працювати певний час і можна втратити частину прибутку. Якщо автомат розташований на вулиці, то він не захищений від вандалізму.

Головним недоліком торгових автоматів саме в Україні є хоч і стабільна, але не дуже висока прибутковість. Наприклад, прибуток кавових автоматів може складати лише 25-30% виручки (до оподаткування). При цьому рентабельність такого апарату у вдалому місці в Києві – 25-40%. В Pro-Consulting відмічають, що для операторів кавових автоматів, раціональними платформами є ті, де автомат продає більше 50 напоїв в день. Для невеликої компанії, де показники кожного торговельного автомату враховуються досить точно, оперативно приймаються рішення та всі операції по обслуговуванню й установці виконує одна людина, цей показник знаходиться на рівні 30 напоїв.

З кожним роком з'являється все більше нових різновидів автоматів, що свідчить про стрімкий розвиток галузі. Вважаємо, що вендинг – майбутнє дистрибуції в просуванні послуг та товарів в Україні, новий крок до поліпшення політики розподілу. Доходи в цьому бізнесі не обмежені, якщо правильно обрати місце розташування та знайти свою нішу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Огляд ринку. Вендинг. Вільна каса! – Райффайзен Банк Аваль. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hub.kyivstar.ua>
2. Social Media Stats [Електронний ресурс] / Social Media Stats in Ukraine. – March 2015 – StatCounter, 1999-2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.statcounter.com.