

Бычкова К. В., студентка 4-го курса,
Тихоненко А. Н., студентка 4-го курса,
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

РАЗВИТИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Торговля, потребительский рынок и их состояние относятся к числу глобальных социально-экономических параметров, характеризующих степень развития экономики страны.

Торговля – это хозяйственная деятельность, которая обеспечивает обращение товаров, их движение из производства в сферу потребления, таким образом характеризуя хозяйственную деятельность по обороту, купле и продаже товаров. Согласно стандарту Республики Беларусь торговля – вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и оказанием услуг покупателям.

В последние годы в Беларуси отмечается заметный рост количества торговых и бизнес-центров, гостиниц и объектов общепита.

Существуют несколько форм торговли: оптовая, розничная и торгово-производственная деятельность. Розничная торговля осуществляется через торговые объекты (магазин, павильон, киоск, палатку, лоток, торговый автомат, автолавку, автомагазин) на основании заключаемых договоров розничной купли-продажи. Торговля с использованием автоматов (вендинг) – одна из форм осуществления розничной торговли.

Вендинговый бизнес – бизнес, суть которого в том, чтобы продать как можно больше товаров и услуг через торговые автоматы.

В настоящее время он еще совершенно новый, но достаточно популярный. Такой бизнес очень рентабельный и имеет различные возможности, аппараты работают в автоматическом режиме и поэтому не требуют особого присмотра. Современный вендинговый бизнес в Беларуси – это самое новое и мобильное оборудование, причем возможности и опции не ограничены.

Такой форме розничной торговли, как вендинг, отдают предпочтение и представители малого бизнеса, и крупные ритейлеры: ведь установка такого аппарата позволяет получить серьезный доход, не затрачивая средства на продвижение данного вида услуг. Однако, если начинать заниматься торговыми аппаратами от лица фирмы (ООО) или индивидуального предпринимателя (ИП), стать которым не составит труда начинающему бизнесмену, то лучше сразу отметить, что с ИП старт немного проще и быстрее, а также не требует больших финансовых вложений, можно не открывать счет в банке, а все платежи проводить через сберкасса или банки, которые оказывают услуги населению [1].

В этом случае стоит учесть тот факт, что в соответствии с п. 2 Указа Президента Республики Беларусь от 18.06.2005 № 285 «О некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности» для занятия предпринимательской деятельностью в качестве индивидуального предпринимателя гражданин вправе использовать для производства и (или) реализации товаров, а также выполнения работ, оказания услуг одновременно в совокупности не более четырех торговых объектов [2].

И так как торговые автоматы относятся к торговым объектам, то индивидуальный предприниматель может использовать только четыре автомата. В таком случае, при желании расширить деятельность необходимо зарегистрировать фирму. т. к. для организаций законодательством ограничений не установлено.

Все вендинговые автоматы можно разделить на несколько типов:

1. **Продукты питания.** Самый популярный и востребованный тип вендинговых автоматов. Тут можно приобрести такую продукцию, как кофе, напитки, шоколадки, конфеты и др.
2. **Штучные товары.** Вторые по популярности торговые автоматы, которые продают небольшие товары. Чаще всего они направлены на изделия быстрой необходимости или одноразовые товары, которые внезапно могут пригодиться.
3. **Услуги.** Внешний вид вендинговых автоматов, которые предоставляют услуги, отличается от торговых аппаратов, реализующих товары. Это могут быть, например, массажные кресла самообслуживания, фотобудки, которые часто устанавливают в торговых центрах. В Беларуси у этой сферы нет конкурентов, поэтому предприниматели могут хорошо на этом заработать, если занять свою нишу.
4. **Игровые устройства.** Это устройства, которые монтируют в развлекательных заведениях (караоке, музыкальные ящики, танцевальные игровые площадки), и автоматы с игрушками [3].

При открытии вендингового бизнеса самыми главными и крупными статьями затрат являются покупка оборудования и аренда площади. Стоимость аренды в основном зависит от месторасположения аппарата и проходимости места. Существуют заведения прибыльные места: большие торговые центры, аэропорты, вокзалы, вузы, АЗС, то есть все места большого скопления людей или часто посещаемые. Что касается ставок аренды, то в России, Европе и Америке площади под автоматы арендодатели выделяют на безвозмездной основе, осознавая, что вендинговые машины – это дополнительный сервис для клиентов. В Беларуси арендные ставки варьируются от 100 до 600 EUR за 1 м² [4]. По статистике, в развитых странах на 10 тыс. человек приходится 300-400 торговых автоматов. В Беларуси – около 4-х. Так же дело обстоит в России и в Украине. На данный момент в Беларуси насчитывается порядка 2,5 тысяч штук. Этот показатель наилучшим образом характеризует перспективы развития вендингового бизнеса в нашей стране.

Второе достоинство бизнеса на вендинговых автоматах – его высокая ликвидность. Всегда и в любое время найти покупателя на торговый автомат не составит труда. Таким образом, продать часть автоматов или весь бизнес целиком достаточно легко.

Третье достоинство – простота и легкость в освоении и ведении такого бизнеса. При наличии специалиста по ремонту автоматов самому предпринимателю не требуется каких-либо специфических знаний. На приобретение и коммерческую эксплуатацию автоматов не предусмотрено лицензирование или сертификация. Однако торговля отдельными категориями товаров все же требует оформления лицензий и соответствующих документов.

Наряду с неоспоримыми достоинствами вендинговый бизнес обладает и весьма специфическими недостатками.

В первую очередь это высокая стоимость самих аппаратов. Сэкономить, приобретая бывшие в употреблении автоматы, не получится. С большой долей вероятности вся прибыль будет уходить на их ремонт и техническое обслуживание. Так же нужно учитывать, что уровень прибыли с одного аппарата будет недостаточен в сравнении с затратами по его покупке, установке и обслуживанию. По оценкам специалистов, ми-

нимальное количество автоматов, которое позволит получать ощутимую прибыль — 10. Для расширения бизнеса необходимо приобрести автомат, выбрать точку, арендовать площадь и запустить процесс продажи. Стоит также отметить, что почти все автоматы легко адаптируются к продажи одних товаров на торговлю другими, аналогичными. Кофейный автомат может продавать несколько видов кофе и чая.

Во вторую очередь, срок окупаемости. Он равняется, в среднем, одному году для кофе-машин. А в Беларуси срок доходит до 3–3,5 лет. И может даже превышать такие цифры для «снековых» машин, торгующих фасованной продукцией. В отечественных условиях получается очень низкорентабельный бизнес, поскольку подобная техника стоит дороже обычных кофейных автоматов и требует наличия склада продукции. Кроме того, сказывается низкая, по сравнению с Америкой и Европой, платежеспособность населения. Сократить срок не предоставляется возможным, даже если автоматы расположены в удачном месте и обязанности по их обслуживанию и ремонту предприниматель будет выполнять самостоятельно.

Последним недостатком можно считать то, что все производство вендинговых автоматов сосредоточено за рубежом. Колебания курса доллара и евро напрямую влияют как на стоимость новых автоматов, так и на цену запчастей и расходных материалов для них [5].

Существуют некоторые риски, с которыми на определенном этапе сталкивается практически каждый предприниматель:

Прежде всего, это достаточно высокая вероятность того, что автомат будет поврежден хулиганами или даже украден. Чтобы минимизировать этот риск, нужно добиться включения в договор аренды пункта о том, что учреждение, на территории которого располагается устройство, несет ответственность за его сохранность. Необходимо отметить, что на такие условия соглашается далеко не каждый арендодатель. Если это крупный торговый центр, в штате которого есть охрана, то вполне вероятно, что его владельцы согласятся с таким требованием. Но большинство учреждений стараются избежать подобной ответственности. В этом случае предпринимателю не остается ничего другого, как оформить договор страхования, в котором прописывается выплата компенсации за умышленное повреждение или кражу оборудования.

Также нужно быть готовым к тому, что в летний период уровень продаж понижается. Это связано с тем, что большинство людей уезжают на отдых, а студенты на каникулы. Кроме того, если речь идет о горячих напитках или еде, то спрос на них несколько меньше в теплос время года.

Не исключено также появление новых конкурентов. Чтобы минимизировать эти риски, предпринимателю рекомендуется постоянно улучшать качество своих услуг и по возможности расширять ассортимент [6].

В заключение можно отметить, что вендинговый бизнес при разумном подходе может принести значительную прибыль без излишних затрат. Главное – тщательно продумать все нюансы дела.

Литература

1. С чего начинать в вендинге? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://infovend.ru> – Дата доступа: 02.10.2018.
2. Инспекция Министерства по налогам и сборам по областям и г. Минску: справочник плательщика [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/voprosy-otvet/view/vopros-individualnyj-predprinimatel->

- osuschestvlyaet-roznicniju-torgovlju-pri-etom-k-osuschestvleniju – Дата доступа: 02.11.2018.
3. Вендинг в 2018 году: что это, виды автоматов, как начать свой бизнес [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://kompanion.online/biznes-termi/vending> – Дата доступа: 02.10.2018.
 4. Вендинг [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/vending-13102> – Дата доступа: 02.10.2018.
 5. Как создать вендинговый бизнес [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://выгодный-вклад.рф/biznes-plan/torgovlya/vendingovyj-biznes.html> – Дата доступа: 02.10.2018.
 6. Вендинговый бизнес: подробный бизнес-план [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://izibizi.ru/vendingovyj-biznes-podrobnyj-biznes-plan.html> – Дата доступа: 02.10.2018.

УДК 330.46

Веренич А. Д., аспирант,
Белорусский государственный университет,
г. Минск, Республика Беларусь

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ АДАПТИВНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ ОРГАНИЗАЦИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Стремительное развитие информационных технологий является основным драйвером революционных изменений, которые поспособствуют формированию адаптивных систем управления сбытом и цифровизации управления цепями поставок, трансформация которых выражается в увеличении скорости материального потока, а также интенсивности и сложности информационного потока.

Внедрение современных технологических решений, которые уже сегодня доступны организациям розничной торговли в Республике Беларусь, позволит обеспечить значительные конкурентные преимущества и удовлетворять все потребности современного покупателя.

Разнообразие и количество цифровых услуг и возможностей постоянно и стремительно увеличивается. Уже сегодня передовые организации розничной торговли используют технологические решения, которые формируют потребительские предпочтения и меняют требования покупателей к розничной торговле. Так, например, товарооборот товаров и услуг в электронной коммерции Республики Беларусь вырос на 25% в 2017 году. Более того, число мобильных платежей с использованием карт, включая платежи через приложения, выросло в 2,3 раза по сравнению с предыдущим годом. Также вдвое выросла сумма всех мобильных онлайн-оплат [3].

По оценке участников рынка, в 2017 году белорусы потратили на товары и услуги в интернете более \$520 млн. В общем объеме розницы это 2,8%. Для сравнения, в Украине онлайн продается 3% от всех товаров, в России – 4% [3].

В 2017 году в России доля регулярных онлайн-покупок посредством смартфона выросла с 36% 2014-го года до 63% [1]. Покупатели старшего возраста предпочитают делать покупки в интернете посредством наиболее традиционного инструмента – компьютера. Однако молодые покупатели, в основном, используют мобильные устройства.