

ДОСЛІДЖЕННЯ ПИТАННЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ  
ТА ВЕДЕННЯ ВЕНДИНГОВОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІRESEARCH ON THE ESTABLISHING  
AND MANAGING OF VENDING BUSINESS IN UKRAINE

У статті проаналізовано основні підходи та сутнісні характеристики особливостей запровадження та ведення вендингового бізнесу. Мета дослідження полягає у вивченні та аналізуванні вітчизняного досвіду провадження вендингового бізнесу (сутність поняття, основні напрями, учасники). Висвітлено основні групи вендингових апаратів, основні тенденції розвитку даного напрямку бізнесу на вітчизняному ринку. Наведено переваги та ймовірні ризики, які супроводжують підприємців у вибраній сфері діяльності. Запропоновано поділити компанії вендингової діяльності на дві групи: компанії, які створюють або займаються імпортом торговельних автоматів, надають послуги із їх встановлення та обслуговування; підприємці-початківці або великі підприємства (прагнуть започаткувати нові види діяльності), які купують торговельні автомати з метою продажу різних видів товарів чи надання послуг. Описано основні принципи діяльності вендингових компаній на прикладі «AVANGARD», ТОВ «Компанія «Ліберті Україна», G-Water, Siba.Cafe, TM UniPay. Виокремлено шість ймовірних кроків щодо успішного входження у даний вид бізнесу для підприємців-початківців.

**Ключові слова:** вендинговий бізнес, підприємець-початківець, роздрібна торгівля, надання послуг, вендингові апарати.

*In Ukraine, the implementation of vending activities can be considered one of the promising areas of business that are developing rapidly. In general, retail trade provides an increase in the number of jobs, thereby strengthening the domestic economy. In modern conditions, the level of market supply of goods and the provision of certain services is sufficient. We can observe a tendency to ensure a stable level of volume and structure of sales of goods and services. However, the number of stores is declining, which is associated with the emergence of alternative sales options. One such option can be seen in the sale of various types of goods or services through the installation of popular vending machines. This type of sale allows you to expand the range of goods and services, i.e., to meet as many customer needs as possible. This, in turn, increases the profitability of businesses and minimizes costs, which is especially important in conditions of increased competition in the market. The article analyzes the main approaches and essential characteristics of the features of the introduction and conduct of vending business. The purpose of the study is to study and analyze the domestic experience of the vending business (the essence of the concept, main directions, and participants). According to research, vending is an innovative way to achieve the goals of maximizing income / profitability and minimizing costs. The main groups of vending machines and the main trends in the development of this line of business in the domestic market are highlighted. The advantages and probable risks that accompany entrepreneurs in their chosen field of activity are given. It is proposed to divide vending companies into two groups: those that create or import vending machines and provide services for their installation and maintenance; and start-ups or large enterprises (seeking to start new activities) that buy vending machines to sell different types of goods or provide services. The basic principles of vending companies are described with the example of "AVANGARD", LLC "Liberty Ukraine", G-Water, Siba.Cafe, TM UniPay. Six possible steps for successful entry into this type of business for start-up entrepreneurs have been identified.*

**Key words:** vending business, novice entrepreneur, retail trade, provision of services, vending machines.

УДК 339.177.246

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct65-11>

**Дрималовська Х.В.**

к.е.н., старший викладач  
кафедри менеджменту  
і міжнародного підприємництва  
Національний університет  
«Львівська політехніка»

**Drymalovska Khrystyna**

National University «Lviv Polytechnic»

**Постановка проблеми.** Невизначені умови розвитку сучасного бізнесу, що спричинені всеохоплюючим поширенням Covid-19, характерні для усіх країн світу. Це, в свою чергу, вимагає від суб'єктів господарської діяльності пошуку нових бізнес-ідей пристосування до нових реалій. Нові реалії сьогодення пов'язані із впровадженням цифрових технологій в усіх сферах життєдіяльності суспільства. Тому цифрова трансформація спонукає підприємців до започаткування або переорієнтування на ведення вендингової діяльності. Перспективність ведення вендингового бізнесу обумовлено автоматизацією роздрібною торгівлі через розроблення та впровадження статично-динамічних моделей на основі використання результатів інтелектуальної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження питання щодо запровадження та ведення вендингового бізнесу, а також пояснення

сутності даної економічної категорії подано у працях таких науковців, як Білявський В. М., Білявська Ю. В. [1], П'ятницька Г., Григоренко О., Тарасюк М. [2], Чернишов К., Майданюк В., Арсенюк І. Малініч І. [3]. Заслужують на увагу також наукові праці присвячені виокремленню позитивних і негативних особливостей ведення вендингового бізнесу на прикладі існуючих компаній [4–13].

**Постановка завдання.** Полягає у вивченні та аналізуванні вітчизняного досвіду провадження вендингового бізнесу (сутність поняття, основні напрями, учасники).

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вендинг вважають високотехнологічним напрямом підприємницької діяльності, який не вимагає значних фінансових, а також часових витрат для процесу управління. Даний напрям бізнесу є прийнятним як для підприємців-початківців, так і

для великих підприємств. До основних учасників вендингового бізнесу відносять: власника бізнесу, постачальників, персонал по обслуговуванню торгових апаратів, споживачів. Актуалізація такого виду бізнесу набуває якраз в умовах Covid-19. Як наслідок визначення конкурентоспроможності встановлення торгових апаратів вимагає формування критеріїв порівняння сильних і слабких сторін із конкурентами (магазини, мережеві супермаркети). Такими критеріями є: асортимент продукції (категорії товарів), наявність системи бонусів та акційних пропозицій, скупчення людей та черги, дотримання протиепідеміологічних заходів, ціни, самообслуговування. За даними критеріями слабкими сторонами торгових апаратів є обмежений асортимент продукції і відсутність системи акційних пропозицій. Водночас однією з переваг можна вважати високий рівень безпечного обслуговування споживачів [1].

Вендинг є перспективним напрямом бізнесу для малих, середніх та великих підприємств. Для підприємців-початківців та великих диверсифікованих компаній вендинг виступає інноваційним способом досягнення цілей максимізації доходу / прибутковості та мінімізації витрат. Таким чином, такий вид бізнесу пов'язаний із впровадженням передових змін, що спрямовані на створення необхідних умов економічного добробуту та мінімізації негативного впливу зі сторони ринкового середовища. На сьогодні вендинг за предметом продажу є різноманітний, а саме: продуктовий, штучний, послуг, гральний, медичний, лакшері, квітково-сувенірний, екологічний, поліграфічний, змішаний. В Україні найбільш поширеним є продуктовий вендинг. Такий вид вендингу передбачає встановлення торгових апаратів з харчовими продуктами, що готують та продають гарячі напої, а також автомати з продажу приготовлених гарячих і холодних страв [2].

У науковій праці [3] вендингові апарати поділяють на дві основні групи: торгові та для надання послуг. Торгові вендингові апарати включають продовольчі і непродовольчі. Вендингові апарати пов'язані із наданням послуг охоплюють спеціалізовані та неспеціалізовані. Крім того, виділяють значну кількість ознак класифікування вендингових систем: за конструкцією, за споживанням електрики, за розміром торгового апарата, за принципом розміщення, за наявністю зворотного зв'язку, за наявністю спеціалізованого обладнання тощо. Така різновидність вендингових апаратів свідчить про постійну еволюцію систем в умовах промислового розвитку.

В Україні даний вид торгівлі лише починає набувати свого розвитку. Про це свідчать статистичні дані, відповідно до яких половину даної ніші займають апарати з продажу кави та інших гарячих напоїв, платіжні апарати займають приблизно

40 % і 10 % припадає на снєкові агрегати [4]. Однак такий вид бізнесу можна вважати перспективною галуззю підприємництва. Підтвердженням цього є наступні переваги [5; 6]:

- відсутність перешкод у входженні в даний сектор;
- мінімальний стартовий капітал для започаткування бізнесу;
- безготівкова система оплати;
- можливість здійснювати моніторинг за торговими апаратами віддалено;
- незначна вартість оренди розташування вендингового апарату, який не потребує великої площі;
- на початковому етапі апарати може обслуговувати сам вендор, проте з досягненням окупності даного напряму бізнесу можна найняти відповідний персонал;
- підприємець може отримати додатковий прибуток за його згоду розмістити рекламу на автоматі;
- зрозумілість в управлінні та обслуговуванні моделей апаратів.

Незважаючи на низку переваг від запровадження вказаного напряму бізнесу, вендорі-початківці можуть стикатися з певними ризиками і негативними особливостями. Вони можуть бути пов'язані, насамперед, із значною конкуренцією у великих містах, сезонним характером пропонованої продукції, терміном окупності, виникнення складності у користуванні вендинговими апаратами в осіб старших вікових груп тощо [6]. Тому важливо виокремити ймовірні ризики і способи їх уникнення з метою розвитку вендингової діяльності, що відображено у табл. 1.

Ґрунтуючись на даних Європейської вендингової асоціації, в Україні за останні 5 років приріст ринку із збільшення кількості вендингових автоматів складає 10,4 % та доходів галузі 28 %. Витрати на відкриття вендингового бізнесу складаються із разових та періодичних. До разових витрат відносять витрати із купівлі обладнання та його встановлення. Періодичні витрати пов'язані, насамперед, із оплатою орендованої площі, заповнення необхідними товарами та їх придбання, податки, технічний огляд автоматів, комунальні платежі (електроенергія, зв'язок) [7].

Досліджуючи особливості запровадження та ведення вендингового бізнесу, компанії даної діяльності можна поділити на дві основні групи. До першої групи можемо віднести компанії, які створюють або займаються імпортом торговельних автоматів, надають послуги із їх встановлення та обслуговування. До другої групи віднесемо підприємців-початківців або великих підприємств (прагнуть започаткувати нові види діяльності), які купують торговельні автомати з метою продажу різних видів товарів чи надання послуг.

На ринку України єдиним виробником вендингового обладнання є компанія «AVANGARD».

Можливі ризики вендингової діяльності та способи їх вирішення

№ п/п	Можливі ризики вендингової діяльності	Способи вирішення
1.	Вибір невдалого місця розташування вендингового апарата	Вибір локації і моделі на основі детального вивчення питання щодо конкуренції на початковому етапі бізнес-плану, частота появи потенційних покупців тощо.
2.	Вандалізм	Вендор зобов'язаний дбати про безпеку дороговартісної техніки через, наприклад, облаштування антивандальними термобоксами, розміщення апаратів в полі зору камер спостереження, в торгових центрах тощо.
3.	Необхідність ремонту пошкоджених деталей вендингового апарата	Купівля вендингових апаратів у перевірених та надійних компаній забезпечить гарантію ремонту, заміни пошкоджених деталей, швидкість доставки, лояльного ціноутворення.

Джерело: [6]

Діяльність даної компанії полягає у виробництві новітнього та високотехнологічного обладнання з метою забезпечення автоматизації роздрібною торгівлі. Місія компанії «AVANGARD» полягає у поєднанні новітніх інженерних технологій та роздрібною торгівлі з метою сприяння розвитку партнерів та вендингової галузі в цілому. Місія компанії реалізується через дотримання відповідних цінностей (рис. 1) [8].

Аналізування цінностей компанії «AVANGARD» дало можливість виокремити її основні завдання. Як бачимо, компанія ставить перед собою завдання, які націлені на створення та впровадження революційних новинок у сферах наукової, виробничої, технологічної діяльності. Можливість створення таких новітніх розробок пов'язано, насамперед, із детальним вивченням потреб замовників та врахування світових тенденцій даного ринку.

На українському ринку є ще компанії, які спеціалізуються на вендинговому обладнанні. Дані компанії пропонують більш спеціалізовані обладнання на основі співпраці із закордонними партнерами. Серед них можемо виокремити такі:

– ТОВ «Компанія «Ліберті Україна» – компанія, яка займається постачанням високоякісного італійського обладнання на вітчизняному ринку вже 17 років. Асортимент компанії є достатньо широким, охоплює відомі торговельні марки «Saeco», «Necta», «Gaggia», «Dr.Coffee» та «Liberty's»: професійні машини для приготування кави, кавові апарати для будинку, офісу, барів і ресторанів, торгові автомати для вендингу [9];

– G-Water – виробник вендингових та торгових автоматів з продажу якісної питної води. Дана компанія пропонує готову робочу бізнес-модель по франшизі, що дає можливість отримати стабільний дохід підприємцям-початківцям. Понад 680 діючих автоматів розташованих у 49 містах України [10];

– Siba.Cafe – компанія надає послуги щодо оренди кавомашин та встановлення вендингових апаратів знаних європейських брендів. Крім того, фахівці компанії задіяні у написанні програмного забезпечення для вендингової сфери [11];

– ТОВ «Інтелектуальні Вендингові Системи», ТМ UniPay – діяльність спрямована на розроблення та реалізацію вендингових технологій. Компанія постійно вивчає потреби ринку, розширює номенклатуру продукції, що підтверджується такими розробками: платіжні термінали, паркомати, автоматизовані системи паркування, апарати для продажу води, пульти управління для мийок самообслуговування, порохотяги самообслуговування [12].

Для осіб, які прагнуть відкрити свою власну справу, роздрібна торгівля чи надання послуги через вендингові апарати є можливістю здобути досвід у започаткуванні та подальшому розвитку своєї підприємницької діяльності. Існують різноманітні підходи, етапи щодо входження у вендинговий бізнес. Кожен з них має як позитивні, так і негативні особливості. Наведемо шість ймовірних кроків щодо успішного входження у даний вид бізнесу [13]:

1) розглянути усі можливі способи торгівлі через вендингові апарати. Загалом виділяють чотири основні види здійснення торгівлі через вендингові апарати, а саме: торгівля продуктами харчування та напоями, оптова торгівля, спеціалізована торгівля і франчайзинг. Вибір доцільного способу торгівлі необхідно здійснювати відповідно до результатів, отриманих внаслідок вивчення особливостей функціонування ринку;

2) зайнятися пошуком місця розташування вендингового апарату. Звичайно вибір типу торгового апарату має вирішальне значення, проте від місця його встановлення залежить прибутковість бізнесу. Більшість торгових апаратів встановлюють у школах, лікарнях, медичних центрах, продуктових магазинах, житлових комплексах, офісах тощо;

3) пошук вендингового апарату передбачає вивчення пропозицій вітчизняних та закордонних компаній з продажу торговельних апаратів, при цьому враховуючи їх якість, ціну та технічні особливості;

4) закупівля вмісту для торговельного апарату. Однак значних запасів товарів робити не потрібно, тому що важливо реагувати на зміну потреб

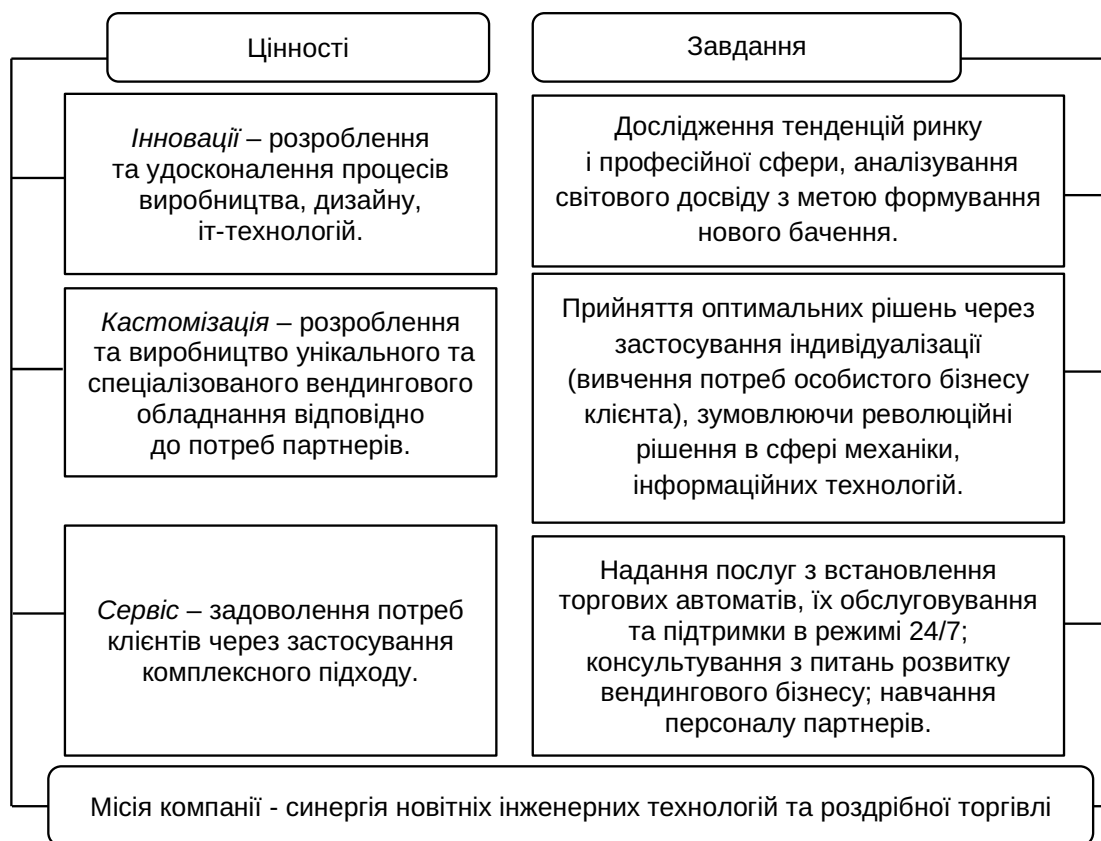


Рис. 1. Основні цінності та завдання вендингової компанії «AVANGARD» для реалізації місії

Джерело: сформовано на основі [8]

споживачів, доповнюючи асортимент продукції;

5) вибір варіанту фінансування купівлі вендингового апарату. Важливо обрати оптимальний варіант започаткування даного бізнесу з мінімальними вкладеннями: купівля, оренда, лізинг;

6) забезпечити прибутковість бізнесу. Для підвищення прибутковості свого бізнесу важливо інвестувати в систему обслуговування своїх клієнтів (переконатись щодо автоматизованості обладнання для споживачів), управління торгівлею (програмне забезпечення, що дає можливість віддалено керувати торговельними апаратами).

#### Висновки з проведеного дослідження.

Підсумовуючи вищенаведені результати дослідження можна стверджувати, що вендинг є тим видом бізнесу, перспективи розвитку якого щорічно посилюються. Адже це та галузь підприємництва, яка передбачає створення та впровадження унікальних технологій, інновацій на основі врахування тенденцій розвитку світового ринку. Для підприємців-початківців це реальна можливість увійти в «світ бізнесу» на основі здійснення автоматизованої торгівлі чи надання послуг через вендингові апарати. Така підприємницька діяльність вимагає мінімальних затрат та забезпечує швидко можливість отримати прибуток. Однак досягнення таких результатів від вендингової

діяльності вимагає детального дослідження та аналізування основних факторів впливу при написанні бізнес-плану: потреби споживачів, вибір типу вендингового апарату, статистика продажів, аналізування діяльності конкурентів, можливості та ризику бізнесу тощо.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білявський В. М., Білявська Ю. В. Вплив пандемії Covid-19 на розвиток вендингового бізнесу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка»*. 2021. № 20(48). С. 31–37.
2. П'ятницька Г., Григоренко О., Тарасюк М. Вендингова торгівля: типізація, переваги та ризики. *Товари і ринки*. 2021. № 1. С. 47–61.
3. Чернишов К. А., Майданюк В. П., Арсенюк І. Р., Малініч І. П. Аналіз та класифікація вендингових систем та їх структурних реалізацій. *Науковий журнал "Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво"*. 2021. № 42. С. 110–118.
4. Вендинг – перспективний напрямок бізнесу. URL: <https://don-news.net/blogi/rabota-i-biznes/item/5573-vending-perspektivnij-napryamok-biznesu.html> (дата звернення: 29.03.2022).
5. Хурдей В. Д., Сітенко Н. Ю. Вендинг як альтернативний канал роздрібної торгівлі. *Інфраструктура ринку*. 2020. Випуск 41. С. 176–180.



6. Как начать вендинговый бизнес: риски, плюсы и минусы, план, доходность. URL: <https://easyvending.com.ua/i-articles/kak-nachat-vendingovyy-biznes-riski-plyusy-i-minusy-plan-dokhodnost/> (дата звернення: 29.03.2022).

7. Вендинговий бізнес: продаж через автомати. URL: <https://business.diia.gov.ua/idea/ritejl/vendingovij-biznes-prodaz-cerez-avtomati> (дата звернення: 29.03.2022).

8. Компанія «AVANGARD». URL: <https://vending-solution.com/> (дата звернення: 29.03.2022).

9. ТОВ "Компанія "Ліберті Україна". URL: <https://uavending.com/> (дата звернення: 29.03.2022).

10. Компанія G-Water. URL: <https://www.gwater.com.ua/> (дата звернення: 29.03.2022).

11. Компанія Siba.Cafe. URL: <https://siba-cafe.com.ua/> (дата звернення: 29.03.2022).

12. ТОВ «Інтелектуальні Вендингові Системи», ТМ UniPay. URL: <https://unipay.ua/pro-nas/> (дата звернення: 29.03.2022).

13. How to start a vending machine business: cost, tips, pros and cons. URL: <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/how-to-start-a-vending-machine-business> (дата звернення: 29.03.2022).

#### REFERENCES:

1. Biliavskiy V. M., Biliavska Yu. V. (2021) Vplyv pandemii Covid-19 na rozvytok vendynhovoho biznesu [The impact of the Covid-19 pandemic on the development of the vending business]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia», serii «Ekonomika»*, no. 20(48), pp. 31–37. (in Ukrainian)

2. Piatnytska H., Hryhorenko O., Tarasiuk M. (2021) Vendynhova torhivlia: typizatsiia, perevahy ta ryzyky [Vending trade: typification, advantages and risks]. *Tovary i rynky*, no. 1, pp. 47–61. (in Ukrainian)

3. Chernyshov K. A., Maidaniuk V. P., Arseniuk I. R., Malinich I. P. (2021) Analiz ta klasyfikatsiia vendynhovykh system ta yikh strukturnykh realizatsii [Analysis and classification of vending systems and their structural implementations]. *Naukovyi zhurnal "Kompiuterno-*

*intehrovani tekhnologii: osvita, nauka, vyrobnytstvo"*, no. 42, pp. 110–118. (in Ukrainian)

4. Vendynh – perspektyvnyi napriamok biznesu [Vending is a promising line of business]. Available at: <https://don-news.net/blogi/rabota-i-biznes/item/5573-vending-perspektivnij-napriamok-biznesu.html> (accessed 29 March 2022). (in Ukrainian)

5. Khurdei V. D., Sitenko N. Yu. (2020) Vendinh yak alternatyvnyi kanal rozdribnoi torhivli [Vending as an alternative retail channel]. *Infrastruktura rynku*, no. 41, pp. 176–180. (in Ukrainian)

6. Kak nachat' vendingovyy biznes: riski, plyusy i minusy, plan, dokhodnost' [How to start a vending business: risks, pros and cons, plan, profitability]. Available at: <https://easyvending.com.ua/i-articles/kak-nachat-vendingovyy-biznes-riski-plyusy-i-minusy-plan-dokhodnost/> (accessed 29 March 2022). (in Russian)

7. Vendinhovyi biznes: prodazh cherez avtomaty [Vending business: sales through automatic machines]. Available at: <https://business.diia.gov.ua/idea/ritejl/vendingovij-biznes-prodaz-cerez-avtomati> (accessed 29 March 2022). (in Ukrainian)

8. Kompaniia «AVANGARD» [AVANGARD Company]. Available at: <https://vending-solution.com/> (accessed 29 March 2022). (in Ukrainian)

9. TOV "Kompaniia "Liberti Ukraina" [LLC "Liberty Ukraine Company"]. Available at: <https://uavending.com/> (accessed 29 March 2022). (in Ukrainian)

10. Kompaniia G-Water [G-Water Company]. Available at: <https://www.gwater.com.ua/> (accessed 29 March 2022). (in Ukrainian)

11. Kompaniia Siba.Cafe [Siba.Cafe Company]. Available at: <https://siba-cafe.com.ua/ua/> (accessed 29 March 2022). (in Ukrainian)

12. TOV «Intelektualni Vendynhovi Systemy», ТМ UniRay [LLC "Intelligent Vending Systems", ТМ UniPay]. Available at: <https://unipay.ua/pro-nas/> (accessed 29 March 2022). (in Ukrainian)

13. How to start a vending machine business: cost, tips, pros and cons. Available at: <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/how-to-start-a-vending-machine-business> (accessed 29 March 2022).