



СЕМИНАРЫ ПОДГОТОВЛЕНЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИЕЙ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ТОРГОВЛИ

г.Москва
24 ноября 2010г.



117230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



№	ПРОГРАММА СЕМИНАРОВ 24 НОЯБРЯ 2010г.	
1).	5 лет НААТ – перезагрузка. Новый подход к деятельности ассоциации в РФ	11:30 –12:00
2).	Обзор рынков вендинга Европы и России	12:00 –12:30
3).	Зарубежный опыт вендинга, перспективы его применения в РФ	12:30 –13:30
4).	Построение организационно-функциональной структуры вендинговой компании на различных этапах её развития.	13:30 –14:15
	ПЕРЕРЫВ	14:15 –15:00
5).	Правовые вопросы организации и функционирования вендинга в РФ	15:00 –15:45
6).	Правоприменительная практика, плюсы и минусы различных систем налогообложения (ЕНВД, УСН, ОСНО)	15:45 –16:30
7).	Общее собрание НААТ (открыт доступ для всех желающих)	17:00 –18:30



5 лет НААТ – перезагрузка. Новый подход к деятельности ассоциации в России

Президент НААТ,
Белоцерковский Борис Григорьевич



Обзор рынка вендинга Европы

Руководитель компании "24 Vend Ltd" (Великобритания)

www.24vend.com

Gillian White



Содержание презентации

- О компании 24vend Ltd
- О Европейской Ассоциации Вендинга (EVA)
- Совместное исследование EVA и Datamonitor
 - Рынок Западной Европы
 - Рынок России
- Резюме

Компания 24Vend _ www.24vend.com

- Глобальная консалтинговая компания специализирующаяся на вендинге и не сетевой розничной торговле.
- Компания оказывает услуги по всем направлениям вендинга : автоматы, платёжные системы, технологии, питательная ценность продуктов.
- Г-жа **Gillian White** является членом Правления AVA (Ирландской Ассоциации Вендинга), а также входит в состав комитета по гигиене и комитета по маркетинговым исследованиям Европейской Ассоциации Вендинга.
- Г-н **Neil Harrington** входит в состав комитета по технике и комитета по безналичным системам оплат Европейской Ассоциации Вендинга.





Европейская Ассоциация Вендинга (EVA)

- Основана в 1994г. с целью лоббирования интересов членов ассоциации, а именно:
 - Производителей вендингового оборудования.
 - Производителей платёжных систем и программных решений для вендинга.
 - Производителей и поставщиков продуктов и напитков.
 - Операторов.
 - Производителей вендинговых стаканчиков.
- Ассоциация является не коммерческой организацией имеющей три типа членства:
 - 21 Ассоциации Европейских стран
 - 66 Компаний
 - EPDWA: Европейскую Ассоциацию Водных Диспенсеров



Миссия Европейской Ассоциации Вендинга

- Лоббировать интересы вендинга в Европарламенте
- Оказывать влияние на оптимизацию бизнес, административной и законодательной среды функционирования вендинга.
- Представлять интересы и говорить от имени вендинговой индустрии по любым вопросам.



Угрозы и вызовы с которыми сталкивается европейский вендинг

- Изменения законодательства по охране окружающей среды, торговые автоматы и не только.
- Дебаты по проблемам ожирения (диеты и питательной ценности продуктов).
- Пересмотр директивы касающейся сетей (CE-marking)
- Продукты и упаковка.
- Проблемы поддельных Евро банкнот и монет. Фальшивомонетчики стали более изобретательными.
- Имидж вендинга.
- Брюссельская изобретательность.



Совместное исследование рынка вендинга и его потребителей Datamonitor/EVA

- Цель:
 - Определение ключевых факторов влияющих на развитие индустрии и барьеров препятствующих развитию.
 - Получение данных для использования в целях PR работы.
 - Обеспечение членов EVA информацией об индустрии.
- Исследование охватывает 21 страну, включая Россию.
- Исследование постоянно обновляется для того, чтобы понимать тренды развития индустрии вендинга.
- Практические рекомендации мер по проблемным вопросам индустрии.



Методология

- Партнёрство EVA / Datamonitor
 - Объединение практических знаний вендинга (EVA) с исследованием рынка (Datamonitor)
- Вовлечение в исследование большого количества участников
 - Опрос сотен вендинговых операторов
 - Интервьюирование экспертов
 - Сверка данных с данными комитета по маркетинговым исследованиям (EVA)
- Использование других источников информации.



Масштаб исследования

- Продукты
 - Горячие напитки
 - Холодные напитки (банки и бутылки)
 - Снеки и продукты питания
- Географический охват
 - 20 стран членов EVA + Украина
 - Австрия, Бельгия, Чехия, Дания, Франция, Германия, Греция, Венгрия, Ирландия, Италия, Голландия, Польша, Португалия, Россия, Словакия, Испания, Швеция, Швейцария, Турция, Великобритания и Украина



Полученные знания о рынке





Хорошие новости или плохие новости ?



В Европе 295 млн. человек пользуются вендинговыми автоматами не менее 1 раза в неделю (41%) и 161 млн. не менее 1 раза в день (22%)

В Европе 167 млн. человек (23%) не используют вендинговые автоматы потому, что не имеют их по близости от места работы или проживания





Европейский рынок вендинга

- В 2009г. оборот составил 12 млрд. Евро
- 9,800 компаний и 85,500 рабочих мест
- 3.8 млн. вендинговых автоматов
- Основные места размещения:
 - Работа (81%)
 - Транспорт
 - Больницы и поликлиники
 - Спортивные и учреждения досуга
 - Образование





111230, г. Москва, Красиказарменный пр-д 1, офис 601
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru

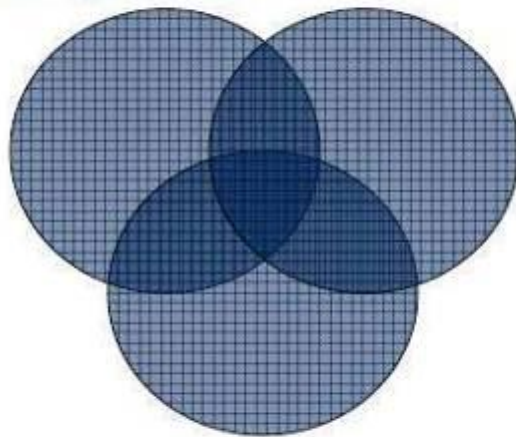


Почему потребители пользуются вендингом ?

Three key need states drive vending use

Hunger & thirst / meal replacement

Indulgence

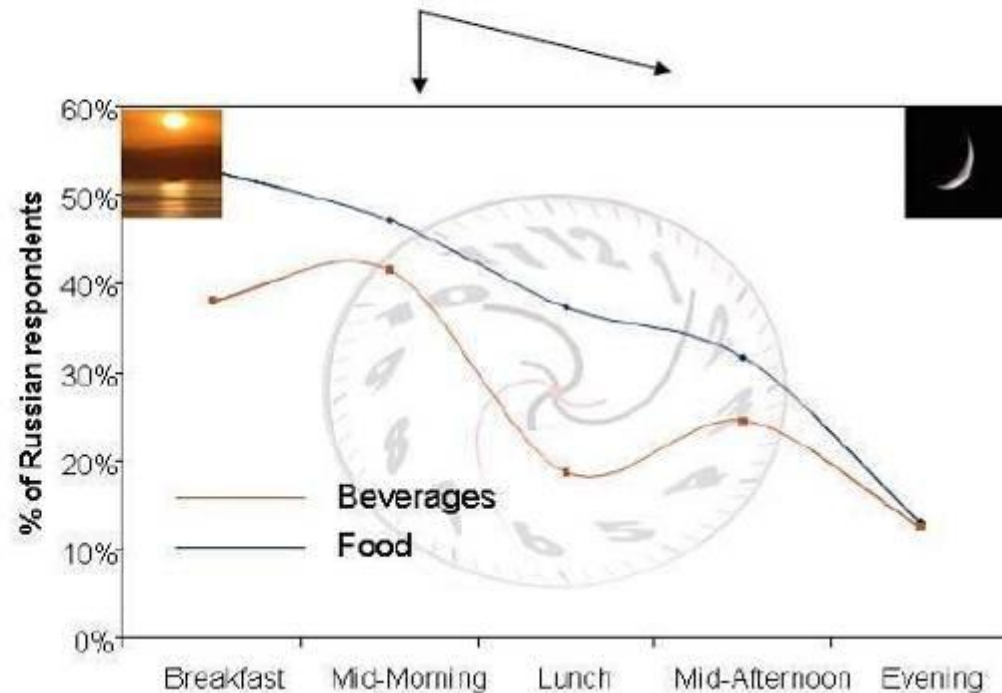


Energy boost

Vending machine use by day part, Russia

Indulgence and energy boost occasions typically occur mid-morning and in the afternoon

Hunger & thirst / meal replacement occasions can occur throughout the day





Влияние экономических и социальных аспектов

- Экономические аспекты:
 - Растущий уровень безработицы
 - Ограничение доступа к финансовым ресурсам сдерживает рост развития
 - Рецессия также не способствует росту индустрии
- Социальные аспекты:
 - Операторы следуя пожеланиям клиентов обеспечивают более «здоровую» пищу и более широкий выбор
 - Тенденция к изменению характера приёма пищи, увеличение доли снеков в общем потреблении еды



Ключевые факторы оказывающие положительное влияние на развитие вендинга

- Культура потребления снеков, изменение характера приёма пищи
- Время работы
- Открытость к развитию
- Доступность и технологические преимущества
- Увеличивающаяся продолжительность времени нахождения на работе



Барьеры препятствующие развитию вендинга

- Законодательные ограничения торговли
- Ограниченные знания потребителей
- Экономический спад
- Возросшая забота потребителей о своём здоровье



Ключевые факторы оказывающие позитивное воздействие на потребителей

- Удобство, доступность, быстрота
- Изменение характера приёма пищи
- Потребность в поднятии тонуса
- Потребность в пополнении энергии



Факторы снижающие использование торговых автоматов потребителями

- Ограниченный выбор
- Соответствие цены качеству
- Надёжность
- Качество
- Гигиеничность
- Внешний вид товара



Рекомендации операторам по увеличению бизнеса

- Предлагайте более широкий выбор товаров
- Отдавайте предпочтение качественным продуктам
- Обращайте внимание на техническое состояние и внешний вид ваших торговых автоматов
- Предоставляйте клиентам больше вариантов оплаты товара
- При выборе автоматов учитывайте фактор дизайна



117230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@nara.ru, http://www.nara.ru



Вендинговый рынок России (2008г.)

- 202 млн. Евро оборот (+10.6% vs 2007)
- Более 2 млн. продаж ежедневно
- 405 компаний и 2,700 рабочих мест
- 108,000 торговых автоматов
 - 40% кофейные автоматы
- Основные места размещения:
 - Работа (83%)
 - ВУЗы
 - Магазины / Торговые центры
 - Столовые
 - Больницы и поликлиники



Влияние кризиса на вендинговый рынок России

- Выручка упала более чем на -22% (В Европе-9.2%)
- Парк автоматов сократился не значительно.
- Продажи в количественном измерении упали на 11%
- Падение продаж затронуло все категории товаров
- Обозначились тенденции консолидации операторов



Резюме

- Вендинг является единственным каналом продаж работающим 7 дней в неделю, 24 часа в сутки
- Угроза для индустрии исходит, как от экономических (в т.ч. глобальных) кризисов, так и от социальных изменений. К примеру: стиля жизни, работы, времяпрепровождения
- Потребители хотят пользоваться услугами вендинга, если они: надёжны, гигиеничны, доступны, удобны и предоставляют ожидаемый выбор продукции
- Знания о проблемах и возможностях вендинга позволяют эффективно лоббировать его интересы, внедрять инновации и тем самым способствовать росту и доходности индустрии



Данные исследований можно приобрести обратившись в любую из организаций

24vend Ltd Gillian White, CEO, 24vend Ltd

T: +44 (0) 1245 799088 M: +44 (0) 78 02 21 68 77

E: gillian.white@24vend.com W: www.24vend.com

EVA Catherine Piana, Director General

T: +32 (0) 2 512 00 75 M: +32 (0) 475 54 32 98

E: cp@vending-europe.eu W: www.vending-europe.eu

DATAMONITOR Jessica Reilly

119 Farringdon Road, London EC1R 3DA

T: +44 (0)20 7551 9290 F: +44 (0)870 136 1073

E: jreilly@datamonitor.com



Спасибо за внимание

Gillian White
24vend Ltd



Обзор рынка вендинга России

Председатель Правления НААТ,
Иванников Валерий Николаевич



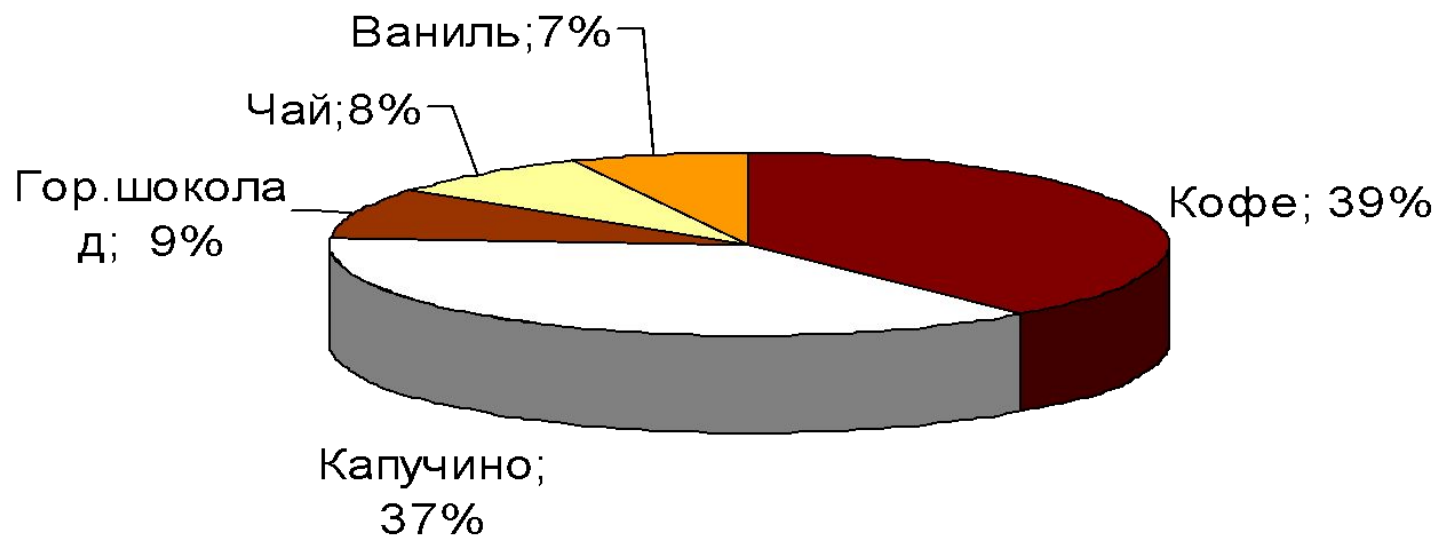
НААТ оценила рынок вендинга России через продажи ингредиентов

- В 2009г. в России было продано:
- 2,424 тонны вендинговых ингредиентов:
 - Молоко: 622 тонны
 - Горячий шоколад: 549 тонн
 - Зерновой кофе: 477 тонн
 - Капучино миксы: 363 тонны
 - Чай: 289 тонн
 - Растворимый кофе: 124 тонны



Кофе и капучино наиболее популярные напитки

Доля напитков в общих продажах / кол-во порций
(2009г., %)





... и через продажи вендинговых стаканчиков

- 333,2 млн. вендинговых стаканчиков



Совместив данные EVA и данные НААТ получим средние продажи автомата ок. **30 чашек /день**

- Исходя из данных EVA (43,200 кофейных автоматов) получается, что среднее количество продаж 1 автомат / день :

– 30 чашек в день

- 333,2 млн. стаканчиков в год / 43,200 автоматов / 12 мес. / 22 дня



В случае если продажи не 30 чашек, а **25 чашек** /день получим кол-во автоматов в РФ более 50 тыс.

- Исходя из данных НААТ (333,2 млн. вендинговых стаканчиков) получается, что кол-во автоматов в РФ:

– 50,485 автоматов

- 333,2 млн. стаканчиков в год / 12 мес. / 22 дня / 25 чашек



Количество кофейных автоматов в РФ находится в диапазоне 43 - 50 тыс. штук

- 43,200 автоматов по данным EVA
- 50,485 автоматов исходя из предположения, что средние продажи = 25 чашкам в день.



Какая из оценок более верна решайте сами

- 43,200 автоматов = (ср. продажи 9,641 руб. / месяц)
- 50,485 = (ср. продажи 8,250 руб. / месяц)



Общее количество «некофейных» автоматов в России около 13 тыс. штук

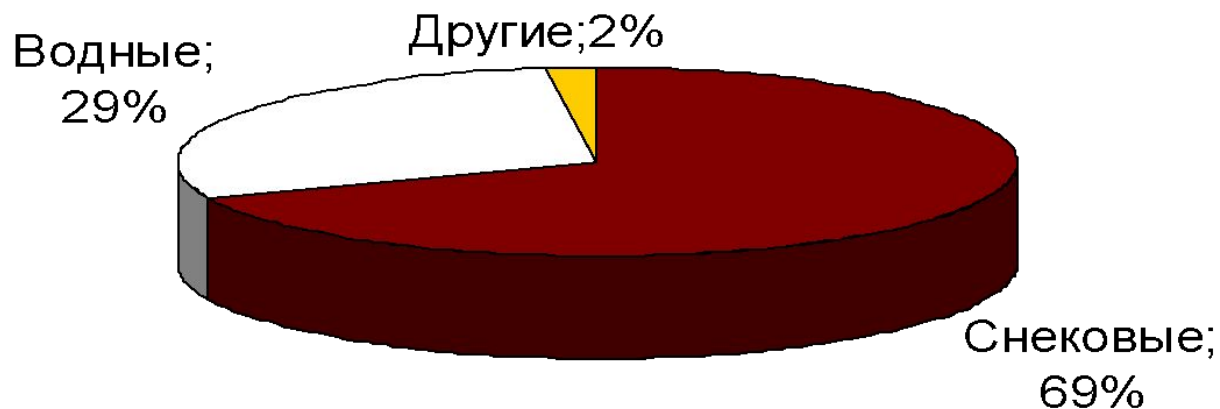
Поставки	Снековые	Водные	Другие	Итого
Импорт до 2005г. *	1,500	1,500	-	3,000
Импорт 2005-2009г.	5,423	2,104	107	7,634
Российские производители	2,000	224	50	2,274
ИТОГО	8,923	3,828	157	12,908

* Приведены цифры ввезённых автоматов за минусом вышедших из строя или не установленных клиентам.



Снековые автоматы составляют более 2/3 всего парка «некофейных» автоматов

Доли "некофейных" автоматов
(2009г., %)





Вендинговый рынок России (2009г.)

- 193 млн. Евро оборот (- 4,6% vs 2008)
- (Более 2 млн. продаж ежедневно) – нет данных
- (405 компаний и 2,700 рабочих мест) - нет данных
- 60 – 65 тыс. торговых автоматов
 - 70% кофейные автоматы
 - 20% снековые, водяные
 - 10% разные



Зарубежный опыт вендинга, перспективы его применения в РФ

Генеральный директор ООО «Фирма Валео»,
Ракитский Валерий Алексеевич

Национальный вендинг менеджер ООО «Марс»
Леонов Владислав



Применение Европейского опыта развития канала вендинг в Российской Федерации



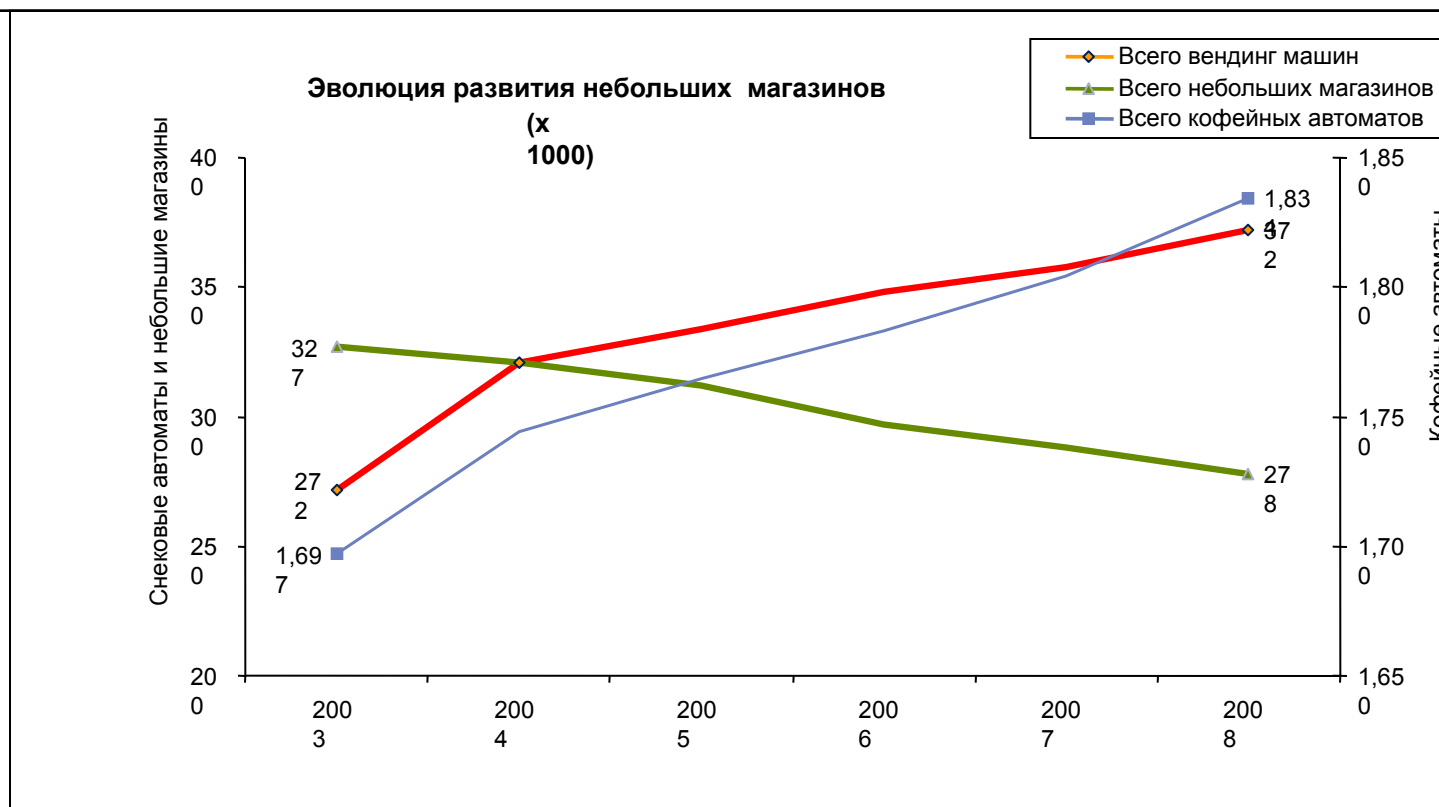


Содержание

- *Факторы влияющие на развитие канала вендинг,*
- *Ценность для потребителя,*
- *Планограмма в торговом автомате,*
- *Примеры построения «дисплея» и промоакции,*
- *Выводы.*



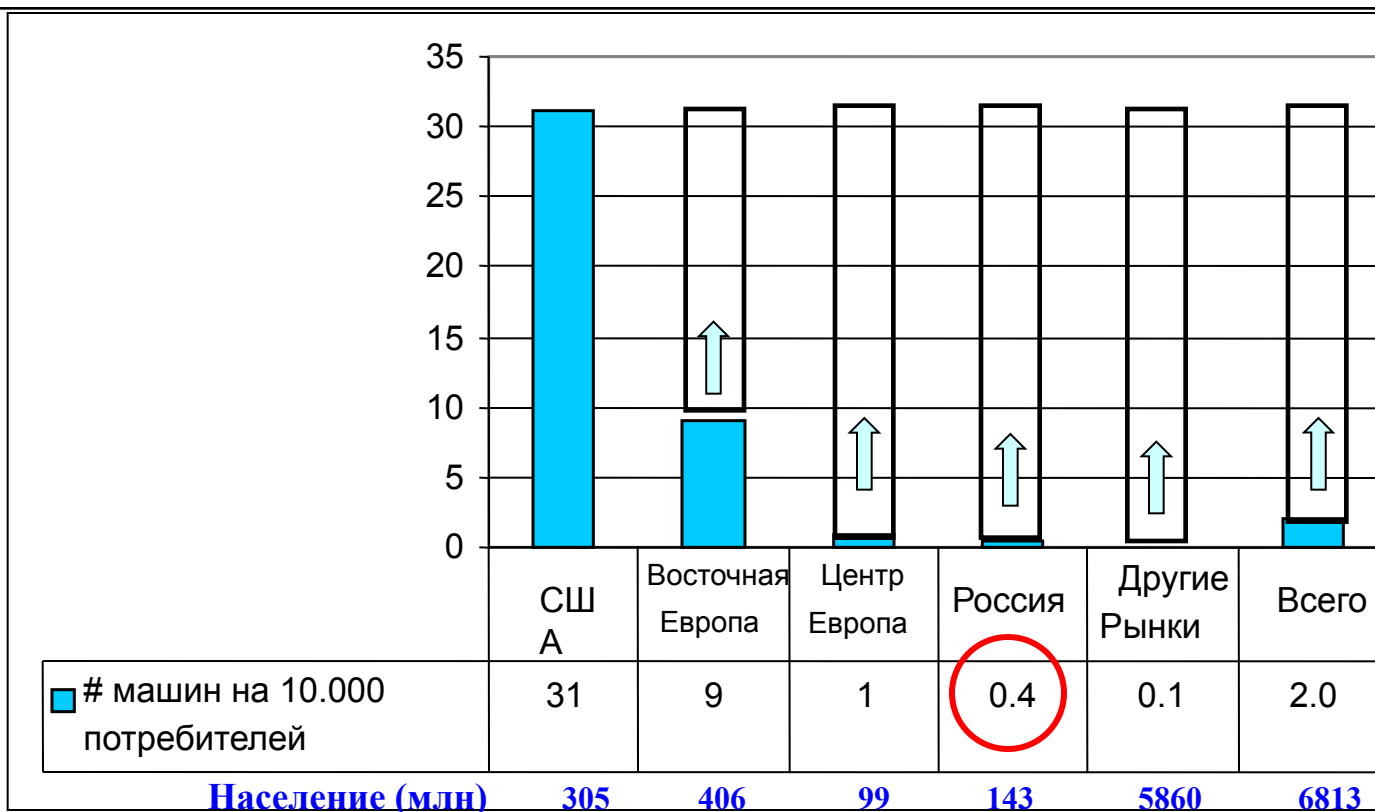
Традиционные каналы импульсных покупок сокращаются



- 40.000 небольших магазинов было закрыто в Европе за последние 5 лет.



Проникновение снековых торговых автоматов в России остается низким





Ключевые драйверы и барьеры для потребителя в канале вендинг

	Macro Environment	Consumer	Industry
Drivers	<i>Круглосуточная работа</i>	<i>Удобство</i> <input checked="" type="checkbox"/>	<i>Доступность 24/7</i>
	<i>Увеличение спроса</i>	<i>Промоактивности</i> <input checked="" type="checkbox"/>	<i>Низкая стоимость обслуживания</i>
	<i>Культура потребления</i>	<i>Перерывы на еду</i>	<i>Стремление к лучшему</i>
	<i>Прогресс Коммерциализации</i>	<i>Потребность в энергии</i>	
Barriers	<i>Окружающая среда</i>	<i>Доступность в цене</i> <input checked="" type="checkbox"/>	<i>Недостаток удобных систем оплаты</i>
	<i>Ограничения в развитие направления</i>	<i>Выбор в продукте</i> <input checked="" type="checkbox"/>	<i>Ограничение в ассортименте</i>
	<i>Импульс -не здоровая еда</i>	<i>Надежность</i>	<i>Конкуренция с др каналами</i>
	<i>Экономический спад</i>	<i>Качество</i>	<i>Ограниченное знание о потребителе</i>
<i>The Harvey Ball Rating System</i> <i>Impact on Vending Industry</i>		<i>Гигиена</i>	
		<i>Внешний вид</i>	

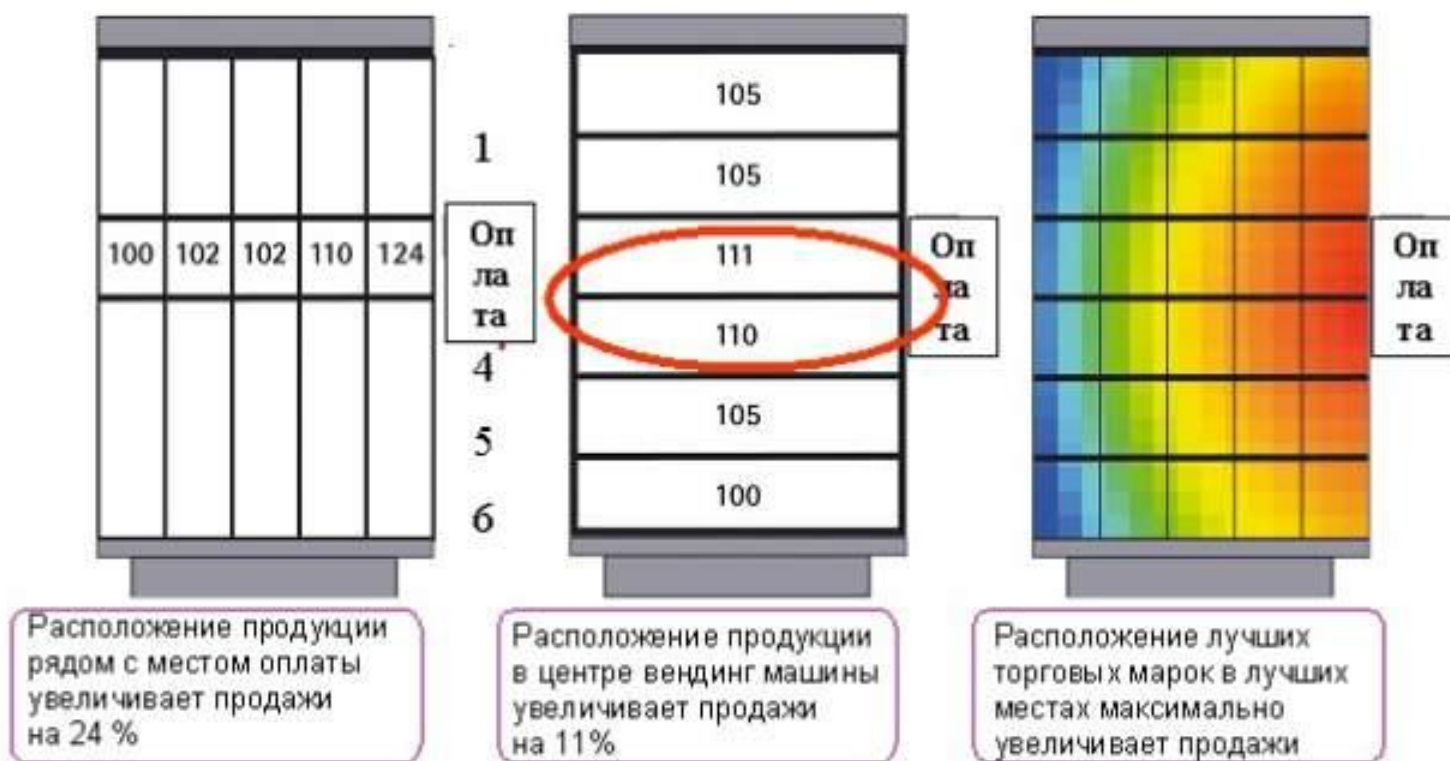


Потребители воспринимают ...

- 17 % потребителей воспринимают продукт в вендинге как продукт стоящих своих денег или дешевый ,
- 16 % непостоянных потребителей могут быть более лояльными если увеличить разнообразие предлагаемых продуктов в вендинге ,
- 40 % аудитории от 15 до 40 лет (целевая аудитория) говорят, что разнообразный ассортимент был бы стимулом для пользования ТА ,



Планограмма в торговом автомате



Glass front



111230, г. Москва, Красиказарменный пр-д 1, офис 601
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



Примеры построения «дисплея»

Mars Web-Based Machine Planner

Modify the Machine Mix

1. Select a slot on the machine.
2. Chose a **Category** below.
3. From the **Product** list click on a replacement product.

Choose a Category

Chocolate Candy

Product	Rank
MAR Snickers 2.0 oz	1
MAR M&M Peanut 1.74 oz	2
MAR Twix Bar 2.0 oz	5
HSY Reeses Peanut Butter Cups	14
MAR Three Musketeers 2.13 oz	15
HSY Reeses Peanut Butter Cups	18
MAR M&M Milk Chocolate 1.69 oz	19
NES Butterfinger 2.1 oz	21

New Product*

If you would like to add a custom product. Select a slot on the machine, type the name below, then click "Add New".

Insert New Product Name

Projected \$ Sales per Machine
\$1,699.80

Annual Dollar Sales per Product

45 Select

*Financial information for this product will not be



111230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



Примеры промоакций





Примеры промоакций





111230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@nara.ru, http://www.nara.ru



Выводы

- *Важно учитывать факторы которые оказывают существенное влияние на выбор потребителей использующих торговые автоматы,*
- *Для успешного развития в канале вендинг необходимо учитывать западный опыт :*
 - *планограммы ,*
 - *ассортимент ,*
 - *промоактивности,*
 - *адекватная цена продукта .*



Построение организационно-функциональной структуры вендинговой компании на различных этапах её развития.

Генеральный директор ООО «Город Кофе»
Ксёنز Татьяна Валериевна





Этапы развития компании

A. От 20 до 50 автоматов:

- от 1 года до 2х лет
- мес. оборот от 250 000 до 1 000 000 рублей
- количество сотрудников от 7 до 10 человек

B. От 50-100 до 150-200* автоматов:

- от 2х лет до 3-4х лет
- мес. оборот от 600 000 до 2 500 000 рублей
- количество сотрудников от 10 до 25 человек

C. От 150-200* до 500* автоматов:

- от 3х до 7- 8 лет...
- мес. оборот от 1 800 000 до 11 000 000 рублей
- количество сотрудников от 20 до 70 человек (зависит от степени автоматизации)

D. Более 500* автоматов:

- от 4 х и более...
- мес. оборот на 500 ТА от 6 000 000 до 11 000 000 рублей
- количество сотрудников от 50 до 70 и более человек (обязательная автоматизация)



В среднем, ваш
1
СОТРУДНИК:

- ✓ 10 -12 автоматов
- ✓ оборот от 150 000 до 200 000 руб
- ✓ ФОТ 28 000 рублей





111230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



А

"СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС" или ЗАРОЖДЕНИЕ БИЗНЕСА

- Энтузиазм лидера
- Отсутствие стратегий
- Нечеткая структура
- Универсальность сотрудников
- Семейные отношения





117230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



В "СЕМЬЯ С ДАЛЬНИМИ РОДСТВЕННИКАМИ" или НАЧАЛО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

- Начало роста и быстрые темпы роста
- Ощущение успешности
- Лидер – тренер и наставник
- Текучесть персонала
- Первые попытки построения системы отчетности и распределения обязанностей





С

" НЕ СЕМЬЯ " или РАЗВИТАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

- Формализация организации
- Команда и ответственность группы менеджеров. Делегирование и децентрализация
- Замедление темпов прироста и работа над качеством
- Автоматизация процессов
- Капитализация
- Частичная потеря контроля





D

РАСЦВЕТ ОРГАНИЗАЦИИ

- Баланс между самоконтролем и гибкостью
- Процесс роста, увеличение продаж.
- Эффективность в краткосрочной и в долгосрочной перспективе
- Четкая оргструктура и ориентация на результат
- Риск стабилизации и с ней остановка роста





D

СТАБИЛЬНАЯ ЗРЕЛАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ или БЮРОКРАТИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

- Сильная, но не гибкая, хорошо организована
- Потеря духа творчества и новаторства
- Отсутствие конфликтов
- Снижение удовлетворенности клиентов, дистанцирование от клиентов
- Повышаются цены при спаде продаж и снижении качества
- Усиление системы контроля





Молодые организации

- Гибкие
- Подвижные
- Слабоконтролируемые

Зрелые организации

- Хорошо контролируемые
- Малоподвижные
- Не предприимчивые





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



ПЕРЕРЫВ
14:15 – 15:00



Правовые вопросы организации и функционирования вендинга в РФ

Юрист НААТ,
Родин Александр Викторович



Термин «ТОРГОВЫЙ АВТОМАТ»

В законодательстве определение понятия «торговый автомат» отсутствует

**"Современный экономический словарь"
(Под ред. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б., 2006г.)**

«Торговый автомат» - полуавтоматическое устройство для продажи товаров, выдающее товар при опускании монеты или специального жетона.



ТОРГОВЫЙ АВТОМАТ в основных законах

**Статья 498 ГК РФ
«Продажа товаров с использованием автоматов»**

**Глава 26.3 НК РФ
«ЕНВД»**

**Статья 8
Федерального закона от 28.12.2009 № 381-ФЗ
"Об основах государственного регулирования торговой деятельности в
Российской Федерации»**

**Постановления Правительств субъектов федерации и местных органов
управления об организации розничных рынков**



ГК РФ О ТОРГОВЫХ АВТОМАТАХ

Специфика продажи товаров через торговые автоматы заключается в том, товар вручается не продавцом (физическим лицом) товара, а торговым автоматом, однако для того, чтобы получить товар, покупатель должен совершить определенные действия.

С момента их совершения договор розничной купли-продажи через торговый автомат считается заключенным



НК РФ О ТОРГОВЫХ АВТОМАТАХ

Реализация через торговые автоматы товаров или продукции общественного питания, изготовленной в этих торговых автоматах, относится к розничной торговле;

В целях уплаты ЕНВД торговые автоматы отнесены к объектам стационарной торговой сети, не имеющей торговых залов.

Передвижные торговые автоматы отнесены к развозной торговле.

При этом передвижными торговыми автоматами являются торговые автоматы, применяемые только с транспортным средством.

(Письма Минфина России от 07.04.2009 N 03-11-09/127, от 23.10.2008 N 03-11-05/254)



ЗАКОН «О ТОРГОВЛЕ» и ТОРГОВЫЕ АВТОМАТЫ

Хозяйствующие субъекты, осуществляющие торговую деятельность, при организации торговой деятельности и ее осуществлении, за исключением установленных настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами случаев, самостоятельно определяют:

...

форму торговли (в стационарных торговых объектах, вне стационарных торговых объектов, в том числе на ярмарках, выставках, развозная торговля, разносная торговля, дистанционный способ продажи товаров, продажа товаров с использованием автоматов и иные формы торговли)...



НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ и органов местной власти

- Пример:

**Постановление Правительства МО от 21.08.2008 N 702/28
(ред. от 15.01.2009) "Об организации деятельности ярмарок на
территории Московской области"**

торговое место - место на ярмарке (в том числе павильон, киоск, палатка, **торговый автомат, тележка, автолавка, автофургон, лоток, корзина и другое), специально оборудованное и отведенное администратором ярмарки участнику ярмарки для осуществления деятельности по продаже товаров (выполнению работ, оказанию услуг)**



ПРОБЛЕМНЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ВЕНДИНГА

- **ТОРГОВЫЕ АВТОМАТЫ и ККТ (решение о неприменении ККТ на уровне письма Минфина РФ + возможность неприменения ККТ при осуществлении деятельности, подлежащей налогообложению в виде ЕНВД)**
- **ТОРГОВЫЕ АВТОМАТЫ и ЕНВД (исчисление базовой доходности)**
- **ТОРГОВЫЕ АВТОМАТЫ и ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С КОНТРАГЕНТАМИ в МЕСТАХ УСТАНОВКИ ТА**



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !

*ОТ ИМЕНИ НААТ
(НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ТОРГОВЛИ)*

Докладчик – Александр Родин

+7-916-147-46-52

rodinav@yandex.ru



Правоприменительная практика, плюсы и минусы различных систем налогообложения (ЕНВД, УСН, ОСНО)

Генеральный директор ООО «Комм Пасс»,
Спиваковский Егор Владимирович



Схемы налогообложения

Вендинг-оператор может выбрать

ЛИБО

Основную систему налогообложения (ОСН)

ЛИБО

Упрощенную систему налогообложения (УСН)

ИЛИ

ЕНВД (единый налог на вмененный доход)

(в зависимости о региона применения ЕНВД)



Преимущества и недостатки

- **ОСН**

Может применяться в тех регионах, в которых к торговым автоматам не применяется ЕНВД.

Может применяться в тех регионах, в которых к торговым автоматам применяется ЕНВД при меняться, если не выбран условия, что в составе участников общества есть юридическое лицо с долей более 25%.

«-» требует значительных расходов на администрирование

«-» значительный период амортизации основных средств (5-7 лет)

«-» высокий уровень налоговых выплат (НДС, НП)

против

«+» возможность учета широкого спектра расходов (неограничен)

«+» более привлекательная схема при работе с заимствования



Преимущества и недостатки

- **УСН**

Может применяться в тех регионах, в которых к торговым автоматам не применяется ЕНВД и при условии, что размер дохода не превышает 60 млн. р. за год, и численность работников не более 100 человек

«-» ограниченный перечень расходов, которые могут учтены при налогообложении

«-» при росте бизнеса возникает необходимость клонировать ООО

против

«+» экономична и проста

«+» возможность экономии расходов на бухгалтерии

«+» потенциально ниже налоговая нагрузка

«+» период списания основных средств на расходы короче, чем при ОСН



Преимущества и недостатки

- **ЕНВД**

Может применяться в тех регионах, в которых для торговым автоматам принято ЕНВД, а также при условии, что ООО не содержит в своем составе юридическое лицо с долей более 25% в регионе применения ЕНВД

«-» несправедливая схема, не отражает фактически предмет налогообложения

«-» противоречива, вызывает много споров между предпринимателями и государством в лице ФНС

«-» понятийная, уровень вмененного дохода определил чиновник

против

«+» экономична и проста, если согласована между государством и бизнесом

«+» возможность экономии расходов на бухгалтерии

«+» потенциально ниже налоговая нагрузка, чем при ОСН

«+» не требует повышенного внимания к документообороту

«+» ясность по применению ККТ



№	ПРОГРАММА СЕМИНАРОВ 25 НОЯБРЯ 2010г.	
1).	Источники финансирования развития бизнеса -АРЕНДА -БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ -ЛИЗИНГ	10:30 –12:30
2).	Экономика компании – от стоимости чашки до рентабельности бизнеса.	12:30 –13:20



ВЕНДИНГ с компанией «УНИКУМ» или как построить свою СОБСТВЕННУЮ сеть без значительных первоначальных инвестиций



Финансовый директор ООО «Уникум»,
Стороженко Олег Сергеевич



Три всем известных проблемы **российского вендинга**

- Отсутствие контроля и автоматизации бизнес процессов.
- Дороговизна импортного оборудования
- Трудная доступность средств для развития вендингового бизнеса из-за того, что:
 - Банки неохотно кредитуют ИП + кредиты все еще очень дороги.
 - Вендинг непонятен для лизинговых компаний.
 - Рентабельность вендинга не всегда позволяет развиваться на заемные средства.

Давайте искать выход вместе!



Свой бизнес – это когда работаешь на себя

- Аренда торговых автоматов – отличный выход, если Вы хотите начать собственный бизнес без значительных капиталовложений.
- Вместе с тем в этом случае, даже начав собственное дело, Вы продолжаете «работать и на своего арендодателя», ежемесячно перечисляя арендную плату, которая как правило «скрыта» вкупаемых продуктах. При Увеличении минимально требуемых продаж продуктов через автомат, зачастую вы начинаете переплачивать за оборудование.
- Мы предлагаем выгодную альтернативу «схеме аренды», позволяющую Вам быть полноправным владельцем собственного бизнеса.
- Мы предлагаем Вам иметь 100% контроль над бизнесом

Давайте сравним: в чем Ваша выгода?



Сравним две схемы:

	<i>Unicum</i>	<i>Аренда</i>
Право собственности	Автоматы переходят в собственность оператора по окончании лизингового периода	Автоматы всегда остаются в собственности арендодателя
Тип автоматов	Зерновой кофе + растворимые ингредиенты	Большая часть растворимые напитки
Ингредиенты	Зерновой кофе премиум-класса, растворимые ингредиенты	Только растворимые ингредиенты
Оборудование	Новые зерновые кофеавтоматы, новые снековые автоматы	Б/у кофеавтоматы для приготовления растворимых напитков
Обслуживание автомата	Гарантия 12 месяцев (с возможностью продления), низкая стоимость сервиса	Силами самого оператора. Высокая стоимость сервиса
Средняя целевая эффективность	20 чашек в день	30 чашек в день



Право собственности

- Ваши ежемесячные платежи такие же, как арендная плата, но через три года автоматы переходят в **Вашу собственность.**

Первоначальный платеж	Всего 13% от стоимости оборудования
Ежемесячные платежи	До 4700 - 5000 руб.
Обязательный объем закупок ингредиентов в месяц на 1 автомат	600 чашек
Обязательный объем закупок снековой продукции в месяц на 1 автомат	нет



Преимущества предложения Unicum:

- Возможность контролировать свой бизнес онлайн с помощью GPRS модема и системы онлайн-мониторинга.
- Возможность записать и сформировать планogramму на компьютере и перенести ее за секунды в автомат с помощью обычного USB флеш-диска.
- С помощью уличных конструкций Вы сможете оперировать прямо на улице круглый год.
- Цены на запчасти и комплектующие значительно ниже, чем цены на комплектующие для автоматов других марок. Сжатые сроки поставки.
- Возможность получения дополнительного дохода от демонстрации рекламы на встроенных в Ваши кофе-автоматы мониторах.
- Интеграция автоматов в различные системы: интеллектуальные здания, бух. Системы, например 1С
- Автоматическая аналитика работы всех уровней оперирования: склад, логистика, закупки, сервис



Оборудование Зерновой кофе-автомат Unicum Rosso

- 16 видов напитков на основе натурального зернового кофе;
- Удобный в обслуживании за счет продуманной архитектуры и компоновки;
- Большой запас ингредиентов гарантирует продолжительную автономную работу;
- Современный контроллер обеспечивает гибкость настроек и простоту обслуживания;
- Возможность онлайн мониторинга с помощью GPRS-модема;
- Надежная работа на протяжении всего периода эксплуатации за счет использования качественных итальянских комплектующих и надежных платежных систем;
- Программирование и снятие статистики через USB с помощью обычной «флешки».





Оборудование Снековый автомат Unicum FoodBox

- 6 полок по 8 ячеек (возможно «сдваивание» и разделение ячеек – одинарные, двойные, полуторные);
- Две температурных зоны – температура от 0 градусов;
- Прочный стальной корпус;
- Регулируемая высота полок;
- Большое количество дополнительной фурнитуры, направляющих, держателей;
- Программируемые замки Mizmatic;
- Гибкие настройки;
- Инфракрасные датчики выдачи товара;
- Онлайн мониторинг с помощью GPRS-модема;
- Программирование и снятие статистики через USB с помощью обычной «флешки».





Ингредиенты Зерновой кофе

- **Кофе Carraro Rosso**— традиционная смесь характерной для северной Италии, с мягким бархатистым вкусом. Немного робусты придает ему крепость. Кофе имеет завершенность, сладковатый вкус с продолжительным послевкусием.
- Специалистами нашей компании специально под этот проект была подобрана эта смесь. Она будет востребована даже самыми требовательными пользователями автоматов.
- Компания **Carraro** работает на Итальянском рынке с 1927 года





Ингредиенты Растворимые ингредиенты

«Gala» — торговая марка ведущей итальянской компании «Pronto Foods», специализирующейся на производстве и реализации в Италии и других странах мира быстрорастворимых продуктов для приготовления горячих напитков.

Продукты, производимые под маркой Gala подходят для использования в домашних и промышленных условиях, в частности для заправки торговых автоматов для приготовления и продажи горячих напитков.

Продукция компании «Pronto Foods» отличается высочайшим качеством и соответствует всем европейским и мировым стандартам.





- Вас заинтересовало наше предложение?

Вы можете заполнить заявку для получения подробной информации.
Или отправить запрос куратору проекта:

vending@unicum.ru

495 933 77 70 доб. 6060

Лопатина Наталья





БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ

Начальник отдела по работе с малым
бизнесом ОАО "УРАЛСИБ"

Дремова Анжелика



БАНК УРАЛСИБ - СЕГОДНЯ

По данным последних публичных рейтингов:

2

место по объему
кредитования малого
бизнеса

7

место по
корпоративным
депозитам

10

место по объему
чистых активов

397

точек продаж в 51
регионе РФ





БАНК ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Работа с предприятиями малого бизнеса –
приоритетное направление деятельности Банка

ТОРГОВЛЯ

ПРОИЗВОДСТВО

ОПТОВАЯ

РОЗНИЧНАЯ



ПРОМЫШЛЕННЫЕ
ТОВАРЫ

ПРОДУКТЫ
ПИТАНИЯ



РЕМОНТНЫЕ

ОБЩЕПИТ

УСЛУГИ
МЕДИЦИНСКИЕ

ПАРИКМАХЕРСКИЕ

АВТОСЕРВИС



Сегмент Малый бизнес – это компании и ИП с годовым оборотом до 400 млн. руб для г. Москвы и 200 млн. руб. для Моск. обл.



117230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@nara.ru, http://www.nara.ru



ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К КЛИЕНТУ

Цель бизнеса

Коммерческая деятельность

Место регистрации клиента

Резидент РФ

Возраст собственника

**18 лет и старше
(после 60 лет – страхование
жизни)**

**Срок фактического
существования бизнеса**

Не менее 6 мес. с момента регистрации

Расчётный счет

**Обязательно открытие
расчетного счета в Банке
(при выдаче кредита)**



КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ БАНКА

ДЕНЬГИ НА ОБОРОТ

ОБОРОТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ



БИЗНЕС-
ЭКСПРЕСС



БИЗНЕС-
ОБОРОТ



БИЗНЕС-
ОВЕРДРАФТ



БИЗНЕС-
ГАРАНТИЯ

ДЕНЬГИ ДЛЯ РОСТА

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ



БИЗНЕС-
ИНВЕСТ



БИЗНЕС-
АВТО



БИЗНЕС-
ИПОТЕКА



БИЗНЕС-ЭКСПРЕСС



Кредит на любые цели, связанные с бизнесом

Преимущества продукта «Бизнес-Экспресс»:

- короткие сроки рассмотрения и принятия решения
- ✓ гибкий подход к обеспечению
- ✓ возможность предоставления под обеспечение 100% товара в обороте
- ✓ возможность предоставления без имущественного обеспечения

Сумма от 100 000 до 1 000 000 рублей

Срок кредитования – до 2-х лет

Форма предоставления – единовременный кредит

Процентная ставка – от 17% годовых; от 19% годовых (без залога)



БИЗНЕС-ОБОРОТ



Кредит на финансирование оборотного капитала или осуществление текущих расходов

Цели кредитования

- ✓ оплата услуг и товарно-материальных ценностей с целью их дальнейшей реализации и/или для использования в собственной производственной деятельности
- ✓ осуществление текущих расходов, связанных с бизнесом (выплата заработной платы, налоговые платежи и т.п.).

Сумма от 500 000 до 100 000 000 рублей

Срок кредита - до 24 месяцев (срок генерального соглашения в рамках ВКЛ до 36 мес.)

Форма предоставления:

- единовременный кредит,
- возобновляемая и невозобновляемая кредитная линия.

Процентная ставка – от 12,25% годовых



БИЗНЕС-ГАРАНТИЯ



Финансирование оборотного капитала компании посредством предоставления Банком обеспечения выполнения компанией своих обязательств перед третьими лицами

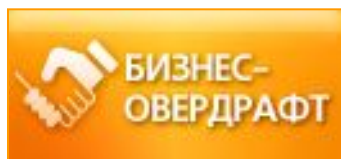
Виды Гарантий Банка:

- ✓ Платежная Гарантия
- ✓ Гарантия исполнения обязательств по договору
- ✓ Конкурсная (тендерная) Гарантия
- ✓ Гарантия в пользу таможенных органов
- ✓ Гарантия по возврату авансового платежа

	БЕЗ ЗАЛОГА	С ЗАЛОГОМ	
Форма предоставления	единовременно	единовременно	неоднократно (в рамках соглашения)
Сумма кредита	от 100 000 до 1 000 000 рублей	от 100 000 до 100 000 000 рублей	
Срок кредита	до 18 месяцев	гарантия до 18 месяцев / срок соглашения до 36 месяцев	



БИЗНЕС-ОВЕРДРАФТ



Краткосрочный кредитный продукт для покрытия кассовых разрывов и оперативного управления ликвидностью при временном отсутствии денежных средств.

Продукт позволяет Клиенту:

- ✓ одновременно покрывать несколько кассовых разрывов
- ✓ вовремя и в полном объеме исполнять свои обязательства перед поставщиками, бюджетом, сотрудниками и т.п.

Сумма от 100 000 до 10 000 000 рублей

**Сроки кредита: 6 месяцев – для новых клиентов
12 месяцев – в остальных случаях**

Порядок погашения: безакцептное списание со счета Клиента

Процентная ставка: 10% годовых



БИЗНЕС-ИПОТЕКА



Кредит на приобретение недвижимости с целью использования в бизнесе под залог приобретаемой недвижимости

Виды недвижимости:

- ✓ коммерческая недвижимость: офисные, торговые, производственные и складские помещения
- ✓ жилая недвижимость с целью последующего переоформления в коммерческую
- ✓ земельные участки (приобретаются только совместно с расположенным на нем объектом недвижимости, являющимся основным объектом инвестиций)

Сумма от 500 000 до 150 000 000 рублей

Сроки кредита - от 12 до 120 месяцев

Форма предоставления:

- единовременный кредит,
- невозобновляемая кредитная линия

Процентная ставка: от 11,5% годовых



**Необходим вклад
собственных
средств Клиента в
проект**



БИЗНЕС-АВТО



Кредит на приобретение транспортных средств с целью использования в бизнесе под залог приобретаемых транспортных средств

Виды транспортных средств

- ✓ легковые и грузовые автомобили
- ✓ автобусы и микроавтобусы
- ✓ трактора и другая сельскохозяйственная техника
- ✓ специальная техника (автокраны и автовышки, самосвалы рефрижераторы, экскаваторы, манипуляторы, погрузчики)

Сумма от 300 000 до 150 000 000 рублей

Сроки кредита - от 6 до 60 месяцев

Форма предоставления:

- единовременный кредит
- невозобновляемая кредитная линия

Процентная ставка: от 11,75% годовых



Необходим вклад собственных средств Клиента в проект



БИЗНЕС-ИНВЕСТ



Универсальный кредит на инвестиционные цели под залог имеющегося в собственности имущества.

- ✓ При кредитовании в рамках продукта «Бизнес-Инвест» наиболее привлекательными для Банка являются Проекты, связанные с расширением или развитием действующего направления Бизнеса Клиента.

Сумма от 500 000 до 150 000 000* рублей

Сроки кредита: от 6 до 84 месяцев*

Форма предоставления:

- единовременный кредит,
- невозобновляемая кредитная линия

Процентная ставка: от 12% годовых



Необходим вклад собственных средств Клиента в проект

*до 60 месяцев – при условии оформления в залог не менее 25% недвижимого имущества

*до 84 месяцев – при условии оформления в залог не менее 50% недвижимого имущества



ТРЕБОВАНИЯ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ

В качестве обеспечения по кредитам Банк рассматривает:

- ✓ товары в обороте (до 100% в структуре залога);
- ✓ машины и оборудование;
- ✓ животные (сельхоз);
- ✓ автотранспорт и технические средства;
- ✓ речной и морской транспорт;
- ✓ недвижимое имущество (здания, сооружения, помещения, земельные участки), в том числе объекты незавершенного строительства, на которые оформлено право собственности;
- ✓ долговые обязательства Банка.

Поручительство:



- физ.лиц – учредителей Заемщика, в совокупности владеющих контрольным пакетом (>50% капитала);
- ✓ фактических собственников Бизнеса Клиента;
- ✓ залогодателей (на сумму не ниже рыночной стоимости предмета залога с учетом залогового дисконта).



ПРЕИМУЩЕСТВА КРЕДИТНЫХ ПРОГРАММ БАНКА

- ✓ Конкурентная процентная ставка,
- ✓ Отсутствие скрытых комиссий;
- ✓ Удобные схемы погашения кредита, учет сезонности бизнеса;
- ✓ Кредит под залог приобретаемого имущества – автотранспорта, недвижимости и т.д.;
- ✓ Предоставление кредита с неполным обеспечением - до 20% от суммы кредита, но не более 1 млн. руб.;
- ✓ Возможность предоставления кредита наличными до 3,5 млн. рублей;
- ✓ Рассмотрение кредитной заявки и принятие решения о кредитовании до момента открытия расчетного счета.





111230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



КАК ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ В БАНКЕ УРАЛСИБ?

5 ШАГОВ К ДЕНЬГАМ

ШАГ 1

Заполните **анкету-заявку**

В любом офисе Банка или на сайте www.bankuralsib.ru

ШАГ 2

Предоставьте Банку **документы**:

- ✓ учредительные и регистрационные
- ✓ финансовые

- ✓ по залоговому обеспечению
- ✓ прочие документы

ШАГ 3

Покажите Банку Ваш бизнес:

- ✓ Офисы, склады, цеха, пункты продаж, магазины, и т.д.
- ✓ Залоговое обеспечение

ШАГ 4

Ожидайте решения Банка:

При положительном решении Вас пригласят в Банк для подписания договора

ШАГ 5

ПОЗДРАВЛЯЕМ! Банк готов выдать Вам кредит!

Откройте **расчетный счет** в Банке



ОБСЛУЖИВАНИЕ КРЕДИТА

Аккуратное и своевременное погашение кредита — залог дальнейшего сотрудничества с Банком

Гасить задолженность можно:

- ✓ с расчетных счетов
- ✓ со счетов «до востребования»
- ✓ через систему Клиент-Банк
- ✓ наличными в кассу Банка

Другие продукты Банка:

- ✓ расчетно-кассовое обслуживание
- ✓ размещение денежных средств
- ✓ эквайринг
- ✓ зарплатный проект
- ✓ система Клиент-Банк



Спасибо за внимание!

✓ Интернет: www.pora-rasti.ru , www.bankuralsib.ru

✓ Контакт-центр: 723-77-77

✓ Отдел организации продаж малому бизнесу:
тел.: 785-12-12 (общий)

Дремова Анжелика (доб. 18-10) – начальник отдела

Пригарина Елена (доб. 18-14) – менеджер

**Полушина Екатерина – 723-76-87 (доб. 19-88) -
гл. клиентский менеджер ДО «Химкинское»**



Лизинг, как инструмент развития вендингового бизнеса.

Председатель совета директоров
компании «Лизинг проджект»
Гуц Владимир Алексеевич
Vag_67@mail.ru; +7(915)167-35-52



Партнеры компании

- Компанией установлены партнерские отношения с рядом крупнейших иностранных и отечественных поставщиков оборудования и автотранспорта.
- Универсальность лизинговой компании, позволяет работать со всем спектром технологического оборудования и техники.
- Реализация лизинговых проектов возможна фактически в любом регионе РФ.



Возможности и преимущества

- *Реализация лизинговых проектов с предприятиями малого и среднего бизнеса различных форм собственности.*
- *Профессионализм и многолетний опыт реализации лизинговых проектов в различных отраслях промышленности.*
- *Возможность использования финансовых возможностей целого ряда ведущих лизинговых компаний РФ.*
- *Привлечение финансирования различных финансовых институтов*
- *Гибкость и индивидуальный подход к каждому клиенту и проекту позволяющий сформулировать не стандартные условия реализации проектов.*

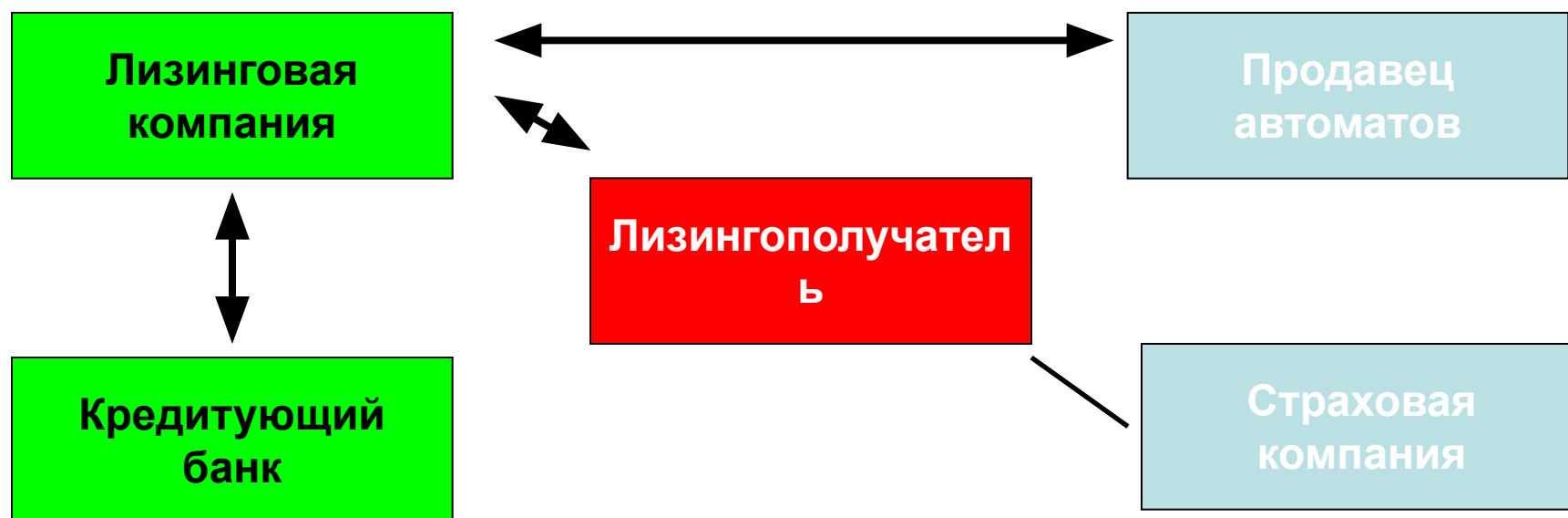


Лизинг регламентируется положениями ФЗ №184 от 29.10.98 г. "О финансовой аренде(лизинге)"

ЛИЗИНГ – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, с правом выкупа имущества лизингополучателем.



Схема сделки с торговыми автоматами





Механизм лизинговой сделки

Заказчик (Лизингополучатель):

- Выбирает необходимое оборудование и поставщика;
- Осуществляет предоплату по лизинговому соглашению в согласованном размере. Оставшаяся сумма расходов, связанных с приобретением имущества, передаваемого в лизинг, оплачивается Лизинговой компанией;
- Получает в пользование имущество на предусмотренный соглашением срок, в течение которого, выплачивает лизинговые платежи;
- По окончании срока лизингового соглашения и выполнения сторонами всех условий соглашения, право собственности на имущество, переходит к Лизингополучателю.



Преимущества лизинга перед другими формами финансирования

- Применение ускоренной амортизации с коэффициентом до 3, а также отнесение лизинговых платежей на себестоимость в полном объеме, что позволяет значительно сократить реальные затраты предприятия на финансирование капитальных вложений, прежде всего за счет существенного сокращения выплат по налогу на прибыль.
- Гибкость управления финансовыми потоками предприятия связана с возможностью влиять на размер прибыли предприятия за счет построения индивидуального графика лизинговых платежей, в т.ч. индивидуального графика учета предоплаты.



117230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



Условия предоставления услуг лизинга

- **Срочность**

Срок финансирования до 5 лет

- **Возвратность**

ежемесячные, ежеквартальные лизинговые платежи

- **Обеспеченность**

собственные средства, залоги, гарантии, поручительства по исполнению обязательств

- **Законность**

соответствие действующему законодательству

- **Достаточность**

собственные средства клиента
+привлечённые средства по лизингу
= обеспечение потребностей клиента для развития бизнеса

- **Системность**

комплексный анализ развития бизнеса клиента



117230, г. Москва, Красноказарменный пр-д 1, офис 601
Тел.: +7 (495) 318-6193, info@rnva.ru, http://www.rnva.ru



Финансирование лизинговых сделок – возможности и преимущества

- Реализация инвестиционных проектов по всей территории Российской Федерации
- Невысокий уровень собственных вложений на первоначальном этапе
- Залог предмета лизинга – обеспечение по привлечённому финансированию
- Рублёвое и валютное финансирование на срок до 5 лет
- Ускоренная амортизация с коэффициентом до трёх
- Обязательства по лизингу отражаются на забалансовых счетах клиента
- Отсутствие влияния на показатели текущей ликвидности клиента и улучшение структуры финансовой отчётности
- Сохранение текущих кредитных линий клиента
- Формирование позитивной кредитной истории клиента в системообразующем отечественном банке
- Имущество может находиться на балансе компании или клиента
- Оптимизация налогообложения - все расходы относятся на себестоимость
- Клиент выбирает поставщика и условия поставки
- Включение в стоимость оборудования всего комплекса работ и услуг по производству, доставке, установке, шеф-монтажу оборудования и обучению персонала



Базовые условия приобретения оборудования в ЛИЗИНГ

- **Объем сделки** - от 3 000 000 рублей.
- **Срок лизинга** - до 5 лет
- **Авансовый платеж** - 10-30 % от стоимости оборудования
- **Увеличение стоимости оборудования за время действия договора лизинга**
в рублях - от 8,5 до 13,5 % за год от стоимости оборудования
- **Страхование оборудования на срок лизинга**
в страховых ведущих страховых компаниях России.
- **Дополнительное обеспечение сделки**
Размер и форма подлежат согласованию в зависимости от величины авансового платежа и финансового состояния предприятия - лизингополучателя.

* Условия лизинга, являются базовыми и могут быть изменены в ходе подготовки лизингового проекта между лизинговой компанией, лизингополучателем и финансирующим банком.



Экономика компании – от стоимости чашки до рентабельности бизнеса.

ООО «Смба Вендинг»

- Директор Загороднев Андрей Вячеславович
- Исполнительный директор Султанович Игорь Борисович