



7 listopada 2008 roku

## ZALETY VENDINGU

Polski rynek vendingu cechuje intensywny rozwój ilościowy, a w ostatnim okresie także jakościowy. Ta nowoczesna i atrakcyjna forma dystrybucji artykułów i produktów jest ciekawą ofertą nie tylko dla zainteresowanych szybkim posiłkiem lub napitkiem konsumentów, ale także dla wielu przedsiębiorców, których główna działalność wcale nie musi mieć cokolwiek wspólnego z vendingiem. Świadczą o tym też przebieg i wyniki ostatnich targów vendingowych, które odbyły się we wrześniu br. w Warszawie.

Automaty do sprzedaży mogą przyczynić się do poprawy rentowności nawet niewielkiego przedsiębiorstwa - jako źródło dodatkowych dochodów lub po prostu uatrakcyjnając klientom przedsiębiorstwa np. czas oczekiwania na wykonanie usługi. Mogą one okazać się nieocenionym sposobem na zrobienie dobrego interesu. Jeżeli takie urządzenie zostanie ustawione w dobrym punkcie (np. w szpitalu, na dworcu, w szkole, w centrum handlowym) można osiągnąć przyzwoite dochody.

Wśród automatów do sprzedaży można wyróżnić automaty do sprzedaży gorących napojów (herbaty, kawy, czekolady) i zup oraz automaty do sprzedaży produktów w opakowaniach jednostkowych (zarówno artykułów spożywczych, jak i przemysłowych). W ten drugi sposób sprzedaje się np. kanapki, chipsy, batoniki lub inne słodczyce, ale również ochraniacze na obuwie, chusteczki higieniczne i wiele innych artykułów. Praktyka innych państw pokazuje, że w automatach można sprzedawać niemal wszystko. W Polsce rozszerza się nie tylko asortyment produktów oferowanych w automatach. Systematycznie wzrasta ilość automatów na polskim rynku, poprawia się ich jakość i stylistyka, oferują one artykuły i produkty z coraz wyższej półki jakościowej. Nie są to jeszcze trendy

---

**Biuro Polskiego Stowarzyszenia Vendingu**

Ul. Przasnyska 17/3, 01-756 Warszawa

Tel. 509-507-772; Fax (0-22) 639 86 87

E-mail: [s.kaminski@psv.org.pl](mailto:s.kaminski@psv.org.pl) ; Internet: <http://www.psv.org.pl/>

powszechne, zwłaszcza w mniejszych miejscowościach, ale zauważalne. Automaty ustawiane są też w coraz to nowych lokalizacjach. O ile najpopularniejszymi automatami w Polsce są wciąż automaty wolnostojące, o tyle nie można wykluczać, że już wkrótce coraz większe znaczenie będą odgrywać automaty typu table-top, ustawiane w pomieszczeniach zamkniętych, w miejscach pracy, w kuchniach, na korytarzach i w innych pomieszczeniach oferujących pracownikom i klientom firmy drobny relaks i przyjemność np. w postaci smacznej i aromatycznej kawy. Coraz częściej automaty ustawiane są również na wolnym powietrzu (public vending).

Aby klient otrzymał produkt, musi za niego zapłacić, wrzucając monety o określonych nominałach (najczęściej automaty akceptują monety 10-, 20-, 50-groszowe oraz 1-, 2- i 5-złotowe; na obszarze euro najmniejszą monetą „vendingową” na ogół jest 5 eurocentów). Nie musi to być kwota odliczona - automaty rozpoznają wartości poszczególnych monet i potrafią wydawać resztę. Dostępne są również automaty na banknoty, a także takie, które przyjmują rozliczenia w formie bezgotówkowej (na karty, klucze, sms-y z telefonów komórkowych, itp.). W naszym kraju rozliczenia bezgotówkowe w automatach, choć coraz częstsze, wciąż nie są jeszcze powszechne.

Automaty vendingowe, aby móc normalnie pracować, potrzebują podłączenia do źródła energii elektrycznej. W przypadku napojów chłodzących, ew. artykułów spożywczych, które powinny być przechowywane w stanie schłodzonym - energia konieczna jest dodatkowo do pracy agregatu chłodniczego (w przypadku automatów do sprzedaży gorących napojów potrzebne jest także przyłącze wodne). Energia elektryczna nie jest natomiast potrzebna w najprostszych automatach o konstrukcji mechanicznej, które w ogóle nie wymagają podłączenia do źródeł zasilania. W tym przypadku klient powinien dysponować monetami o określonych nominałach - takie automaty nie wydają reszty. Po umieszczeniu odpowiedniej monety we wrzutniku i przekręceniu obrotowego pokrętła następuje otwarcie zapadki, dzięki czemu produkt wypada do kieszeni odbiorczej, skąd wyjmowany jest przez klienta (przykłady automatów oferujących gumy w kulkach, drobne słodycze z zabawkami, kaptcie foliowe w szpitalach, itp.).

Proces sprzedaży odbywa się więc na zasadzie samoobsługi. Aby jednak odbywał się bez zakłóceń, trzeba na bieżąco uzupełniać zasobniki wewnątrz automatu, tak aby nie zabrakło jakiegoś produktu. Należy również systematycznie dokonywać przeglądu automatów, aby działały one sprawnie i nie zacięły się oraz aby oferowały produkty czyste i smaczne (czyszczenie automatu, stosowanie i regularne wymiany filtrów, itp.). Warto też systematycznie opróżniać kasety z gotówką, zwłaszcza jeżeli automat zlokalizowany jest w ogólnie dostępnym miejscu publicznym i może być narażony np. na kradzieże. Należy też systematycznie

uzupełniać monety do wydawania reszty, aby z kolei dokonujący zakupu klient nie czuł się przez automat „oszukany”.

Podstawową zaletą automatów jest fakt, iż pozwalają one na prowadzenie sprzedaży towarów bez konieczności zatrudniania pracownika (-ów) do obsługi klientów - co jest niezbędne przy prowadzeniu sprzedaży w sposób tradycyjny. Dzięki temu nie trzeba ponosić tzw. kosztów pracy związanych z ich wynagrodzeniami, składkami ZUS, ewentualnymi płatnymi urlopami czy zwolnieniami lekarskimi. Nie bez znaczenia jest również to, iż mogą one funkcjonować przez całą dobę. Warto też wziąć pod uwagę, że automaty vendingowe nie zajmują dużo miejsca (1 m<sup>2</sup> powierzchni wystarczy, aby mogła być prowadzona sprzedaż z automatu). Tymczasem nawet najmniejsze stoisko z tradycyjnym sposobem sprzedaży zajmuje większą powierzchnię (co wiąże się z większymi opłatami w przypadku wynajmowania powierzchni handlowej).

Dzięki tym zaletom – tj. obniżeniu kosztów w stosunku do tych, które ponoszone byłyby przy tradycyjnym sposobie sprzedaży - możliwa jest sprzedaż produktów po atrakcyjniejszych cenach. To z kolei sprawia, że klienci będą bardziej zainteresowani zakupami w automatach. Wszystko to wskazuje, że zainstalowanie automatu w dobrze wytypowanym punkcie może być rentownym przedsięwzięciem. Jeżeli przedsiębiorca będzie miał takich automatów przynajmniej kilka lub kilkanaście, będzie o nie należycie dbał, serwisował i obsługiwał oraz będą one ustawione w dobrych miejscach, przedsięwzięcie zacznie przynosić dochody i będzie można dalej się rozwijać.

Warto podkreślić, że automaty vendingowe sprawdzają się również wszędzie tam, gdzie nieopłacalne jest zorganizowanie tradycyjnego bufetu lub stoiska - a są przecież potencjalni klienci na określone asortymenty towarów lub chętni na gorący napój czy zupę. O tym, aby w swojej firmie zainstalować np. automat sprzedający napoje warto pomyśleć w przypadku, gdy klienci spędzają w niej sporo czasu (różne poczekalnie, banki, biura obsługi klienta, itp.). Na kubek gorącej kawy czy herbaty na pewno zawsze znajdą się chętni podczas przerw w zajęciach, np. w szkole językowej lub w ośrodku szkolenia kierowców.

W internecie można znaleźć bogatą ofertę tych urządzeń, zarówno nowych, jak i używanych (np. ceny automatów do sprzedaży gorących napojów lub artykułów spożywczych wahają się od kilku do kilkudziesięciu tysięcy złotych w zależności od wieku, typu, modelu i możliwości automatu). W przypadku decyzji o zakupie urządzenia - warto upewnić się, czy zapewniony jest serwis i jak szybko mogą być usunięte ewentualne awarie.

Nie trzeba od razu kupować automatów na własność - jest również możliwość np. ich wdzierżawienia. W takim przypadku należy zwrócić uwagę na to, czy automaty te są ubezpieczone np. na wypadek aktów wandalizmu. Warto też pomyśleć o ubezpieczeniu się np. od przerw w dostawie prądu (przykłady awarii z ostatniej zimy 2007/2008).

Jest też możliwe inne rozwiązanie - jeżeli przedsiębiorca uważa, że w jego firmie automat do sprzedaży byłby przydatny, ale sam nie chce się zajmować wszystkimi sprawami związanymi z jego ustawieniem, obsługą oraz serwisem - może zaoferować dzierżawę miejsca pod automat w swoim lokalu. W takim przypadku inne przedsiębiorstwo - dysponujące siecią automatów - zainstaluje urządzenie i będzie dbało o jego działanie. Co więcej, w większości przypadków będzie ono to robić w sposób profesjonalny, ponieważ - jak pokazują doświadczenia operatorów - od szybkości i jakości obsługi oraz niezawodności automatu często może zależeć to, czy automat przyniesie dochód oraz czy będzie on w odpowiedniej wysokości. Co więcej, dobrze prowadzony i estetyczny automat będzie podnosić atrakcyjność miejsca, w którym jest ustawiony, ponieważ klient chętniej i częściej będzie odwiedzać miejsce, gdzie widzi, że firma dokłada starań, aby umilić mu spędzony tam czas. Polskie Stowarzyszenie Vendingu, nasi członkowie (lista członków PSV dostępna jest na naszej witrynie internetowej) chętnie udzieli Państwu wszelkich informacji i pomogą w dokonaniu właściwego wyboru.

Podjmując decyzję o zaangażowaniu się w biznes vendingowy warto także zwrócić uwagę na to, że w przypadku dokonywania dostawy towarów za pośrednictwem automatów ustawodawca przewidział szczególny moment powstania obowiązku podatkowego. Powstaje on bowiem z chwilą wyjęcia pieniędzy lub żetonów z automatów, nie później jednak niż w ostatnim dniu miesiąca. Stanowi o tym art. 19 ust. 17 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o VAT (Dz. U. nr 54, poz. 535 ze zm.). Branża automatów sprzedających - na mocy cyklicznie przedłużanych rozporządzeń Ministra Finansów - jest zwolniona z obowiązku rozliczania obrotów i kwot podatku należnego za pomocą kas fiskalnych. To praktyczna i potrzebna zasada, która znajduje swoje odzwierciedlenie w prawie wszystkich krajów unijnych, a także w zdecydowanej większości innych państw, gdzie vending jest obecny.

O takim sposobie uregulowania kwestii opodatkowania sprzedaży pochodzącej z automatów zadecydowały względy praktyczne. Często zdarza się tak, że firmy opróżniają automaty raz w miesiącu i to zazwyczaj pod koniec miesiąca. Wprowadzenie innego rozwiązania byłoby kłopotliwe. Przepisy w takim przypadku wskazują na ostateczny termin powstania obowiązku podatkowego i jest nim ostatni dzień miesiąca. Natomiast w przypadku, jeśli gotówka

z automatów wyjmowana jest w różnych dniach, to wówczas obowiązek podatkowy powstanie w chwili wyjęcia pieniędzy z automatu. Pobrane należności należy przy tym traktować jako wartość brutto.

Przebieg III Międzynarodowych Targów Vending Poland, które odbyły się we wrześniu br. w Warszawie pokazał, że polski vending cechuje wciąż ogromny potencjał do rozwoju. Targi odwiedziło wiele osób, dla których vending jest atrakcyjnym pomysłem na rozpoczęcie lub uzupełnienie własnego biznesu ze względu na swoje wielkie możliwości, nowoczesność i praktyczny charakter stosowanych w nim rozwiązań, jak też osób, które dotychczas nie miały wręcz styczności z tą formą dystrybucji artykułów i produktów. Przykład innych nasyconych automatami krajów pokazuje, że przez vendingiem w Polsce kształtują się wciąż jasne i obiecujące perspektywy. Zdecydowanie więc warto poświęcić uwagę tej formie prowadzenia sprzedaży, ponieważ potencjalne korzyści przez nią oferowane mogą okazać się zdecydowanie wyższe od naszych oczekiwań.

*Opr. Sławomir Kamiński  
Dyrektor Biura PSV*

Wykorzystano:

*Gazeta Podatkowa, Gazeta Prawna, Gazeta Wyborcza.*

---