Развитие рынка мобильных кафе в России происходит стремительными темпами. В данное время русского потребителя обслуживает больше 30000 кафе на колесах. И это весьма приблизительная цифра.

Эксперты сходятся во мнении, что данная ниша бизнеса будет постоянно расширяться. Это довольно интересный тип предпринимательской деятельности, и в данной статье мы расскажем об основных его нюансах.

После развала СССР как-то незаметно пропали многочисленные закусочные, пельменные и блинные. Это освободило большую нишу для мобильных кафе. Передвижное кафе – это, в первую очередь, прицеп, оснащенный всем необходимым для приготовления пищи. Раньше такие фургоны закупались за рубежом и стоили весьма внушительно – до 25000$.

Сегодня цена на них упала более чем в два раза, и на российском рынке такой фургон стоит около 9000$. На территории России несколько фирм являются ведущими в производстве фургонов для мобильных кафе. Это, во-первых, знаменитая компания «Тонар», изготавливающая более 10 лет разные модели прицепов.

«Тонаром» стали называть любой прицеп, независимо от его производителя, часто даже не думая, что это имя собственное. Это название даже стали употреблять в постановлениях руководства различных городов и областей, касающихся данного вида торговли. Но, к сожалению, модели фирмы «Тонар» не подходят напрямую для открытия кафе, так как требуют довольно существенного дополнительного дооснащения.

Их основное достоинство – низкая цена - 3-4 тысячи долларов. Еще одно предприятие, выпускающее аналогичную продукцию – «МАЗ-Купава». Имеет представительства в Москве и Санкт-Петербурге. Несколько моделей этого производителя могут без дополнительной доработки использоваться для торговли продуктами гриль и шаурмой. Стоимость такого прицепа колеблется в пределах 5-6 тысяч долларов.

Еще один лидер в производстве данной продукции – компания «Автохолод». Она выпускает больше 70-ти моделей передвижных кафе на базе прицепа «МАЗ-Купава». Продукция от «Автохолода» обойдется в 5-12 тысяч долларов. Оснащает любые прицепы оборудованием для мобильного кафе русская компания «Деловая Русь».

В среднем, стоимость оснащенного всем необходимым для работы мобильного кафе составляет примерно 10 тысяч долларов. Примерно 5 тысяч стоит простейшая модель, оснащенная только для приготовления кур гриль и шаурмы. Кстати, именно такие кафе быстрее всего окупаются – их продукция относительно дешевая, и покупается охотно. Основные покупатели – низшая прослойка среднего класса, самая многочисленная в России.

По оценке специалистов, срок годности прицепа при интенсивной эксплуатации – 5 -6 лет. Это нужно учесть бизнесменам, которые не планируют бросать это дело через пять лет. Выбор пищи, которой может торговать мобильное кафе, ничем не ограничен. Прицеп без проблем оснастят оборудованием для выпечки, барбекю, шашлыка, приготовления блинов, картошки, пирожков. Предпринимателю останется только позаботиться о технологичности продукции и полуфабрикатах.

Итак, на продукцию ограничений нет. Но есть целый ряд трудностей и нюансов, с которыми необходимо считаться. В первую очередь, передвижное кафе – бизнес большого города. Если население города не превышает 100-200 тысяч, то открывать такое заведение практически бесперспективно. В таких городах у людей другой менталитет – им проще и дешевле сходить пообедать домой.

На более-менее приличный доход можно рассчитывать только в случае больших праздников и в местах большого скопления народа. Второе – это производственная база и наличие полуфабрикатов.

В случае с шаурмой и курами гриль все просто – покупается полуфабрикат и готовится на гриле. А более сложная в приготовлении продукция – блины, пирожки, или картошка с начинкой уже требуют присутствия собственной производственной базы. В этом случае расходы окупятся только при наличии сети из пяти кафе как минимум.

Третий, самый злободневный пункт – это отношение к данному виду бизнеса властей. Руководство практически любого города относится к мобильным кафе как неизбежному злу, которое надо перетерпеть до лучших времен, когда появятся стационарные места общественного питания. Такое отношение к передвижным кафе присутствует даже в столице.

И это несмотря на то что, сами власти привлекают кафе к организации больших праздников – 9 Мая, Дня Города, Нового Года, и.т.д. Из-за отсутствия нормативов деятельности для передвижных кафе чиновники сами определяют политику относительно данного вида бизнеса.

Отсюда совершенно разная ситуация не только в разных городах, а даже в столичных округах. Для Москвы разработано около 30-ти постановлений относительно деятельности мобильных фаст-фудов, в ряде случаев противоречащих друг другу.

По этой причине этого в столице часто вспыхивают скандалы, связанные с мобильными точками питания. К примеру, в Северном округе столицы префект, ссылаясь на определенное постановление, потребовал вывозить прицепы на ночь.

Если бы продавцы выполнили требование, это привело бы к большим дополнительным расходам с их стороны. Все «Тонары» подключены к электросети. При перемещении их надо было бы отключать.

Продукты в холодильниках могли испортиться, владельцам пришлось бы нанимать шоферов. Кроме того, отбуксированные прицепы надо еще где-то хранить. К счастью, префект просто демонстрировал предпринимателям, «кто в доме хозяин».

По мнению специалистов, развитию сетей быстрого питания на колесах больше всего мешает отсутствие конкретной законодательной базы. Особенно это касается вопроса о земле. В Москве, например, владельцы мобильных кафе платят не арендную плату, а плату за использование земли на основе декларации Москомзема.

Данное разрешение действительно до трех месяцев. По его истечении запросто могут или отказать в продлении или передвинуть куда-нибудь точку. Из-за такой неопределенности владельцы и экономят на дополнительных вложениях в бизнес. Данным видом бизнеса почти невозможно заинтересовать банки, так как отсутствуют долгосрочные гарантии.

А отношение федеральных властей вообще достойно отдельной главы. К примеру, на данный момент приняты общероссийские санитарные нормы. Исходя из их требований, передвижные кафе должны быть подключены к системам городской канализации. Исключений нет. В некоторых городах России данный вид бизнеса уже запретили, ссылаясь именно на эти нормы.

«Хорошая проходимость – залог успеха»

Пока данный бизнес получил наибольшее распространение только в Москве. В столице работает около 3000 передвижных кафе. И ни о какой конкуренции речь пока не идет. Рентабельность этого бизнеса пока очень высока. Первые вложения в этот бизнес не превышают 15 тысяч долларов (на организацию одной точки). Сюда включены затраты на приобретение прицепа, его оснащение, покупка посуды и полуфабрикатов.

Срок окупаемости кафе – около 8-ми месяцев. Все зависит от места его расположения в городе. Кроме Москвы, есть города, в которых мобильные кафе чувствуют себя практически не хуже. Это Екатеринбург, Сочи, Нижний Новгород, Краснодар. Хоть в этих городах доход населения несколько ниже столичного, это компенсируется огромным интересом к передвижным кафе.

Так что в некоторых регионах этот бизнес развивается достаточно бурно. По словам представителя «Автохолода», предприниматели из данных городов постоянно возвращаются для покупки и оснащения новых прицепов.

С точки зрения профессионалов, каждую мобильную точку характеризует всего два показателя – средний размер чека и проходимость (количество покупателей в день). Кафе, расположенное в не очень хорошем месте, может обслужить в день до 60-ти покупателей. Средний размер чека в таком случае может быть 25-30 рублей.

Точка, расположенная в прибыльном месте, обслуживает в среднем 200-300 клиентов (при максимальной пропускной способности в 500). Средняя стоимость чека в любом случае не превышает 150 рублей, таково ограничение платежеспособности россиян.

Важную роль в работе передвижных точек быстрого питания играет сезонность. Например, «глухие» месяцы – январь и февраль. А в морозные дни выручка может упасть до нуля. Резкое повышение интереса к мобильным кафе происходит обычно между теплым и холодным сезоном – ранней весной и поздней осенью.