

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Экономический факультет
Кафедра мировой экономики и менеджмента

*Согласно
замечаниям
22.07.24*

КУРСОВАЯ РАБОТА

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЕКТА ПО ВЫХОДУ ЗАРУБЕЖНОЙ КОМПАНИИ
«GEELY» НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Работу выполнил  А.А. Цаплев
(подпись, дата)

Направление подготовки 38.03.01 – Экономика курс 4

Направленность (профиль) Мировая экономика

Научный руководитель
д-р. экон. наук, проф.  А.А.Кизим

Нормоконтролер
д-р. экон. наук, проф.  А.А.Кизим

Краснодар
2024

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Теоретические основы бизнес-планирования	
1.1 Значение, сущность, цели и задачи бизнес-планирования	5
1.2 Введение в тематику проекта по выходу компании «Geely» на российский рынок	6
2 Оценка текущего проекта зарубежной компании «Geely»	
2.1 Анализ и характеристика компании «Geely»	8
2.2 Исследование конкурентов на российском рынке	10
2.3 Анализ результатов и оценка достижений проекта по выходу «Geely» на российский рынок	12
3 Оптимизация стратегии по выходу на российский рынок	
3.1 Прогнозы и перспективы по текущему развитию компании «Geely» на российском рынке	22
3.2 Разработка предложений и рекомендаций по дальнейшему развитию проекта	24
Заключение	28
Список использованных источников	30

ВВЕДЕНИЕ

Данная курсовая работа посвящена автомобильной промышленности, а именно одной из систематизирующих отраслей экономики России. В настоящее время, на фоне локальных ограничений в виде санкций в международных отношениях, возникает всё большая потребность в развитии подходящих решений на автомобильном рынке России. В этом процессе участвуют дружеские страны для решения данной проблемы на государственном уровне и взаимовыгодном партнерстве.

Российский рынок представляет огромный потенциал для зарубежных компаний, желающих расширить свое присутствие и увеличить свою долю рынка. В данной работе, бизнес-планирование проекта по выходу китайской компании "Geely" на российский рынок играет ключевую роль в успешной реализации данной стратегии.

Цель данного исследования – определить основные этапы и стратегические шаги для успешного внедрения автомобильного бренда «Geely» на рынке России, а также перспективы и возможности компании. Данное исследование также направлено на выявление особенностей конкурентной среды на российском автомобильном рынке, анализ потребительских предпочтений и требований российских покупателей.

Актуальность темы обусловлена тем, что в настоящее время проект по выходу "Geely" на российский рынок представляет собой возможность для компании расширить свои географические границы и увеличить свою клиентскую базу. Бизнес-планирование становится неотъемлемой частью стратегии развития и успешного позиционирования компании на новом рынке.

Данное исследование посвящено анализу ключевых аспектов бизнес-планирования проекта по выходу компании "Geely" на российский рынок, с целью создания стратегического плана, способного обеспечить устойчивое развитие и успешную реализацию поставленных задач.

Для достижения указанной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- проанализировать особенности деятельности компании,
- исследовать положение и роль компании «Geely» с целью определения их вклада в экономику,
- предложить рекомендации по стратегическому развитию на российском рынке.

Объектом исследования является экономический субъект, а именно компания «Geely».

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие в процессе выхода на российский рынок.

Для решения поставленных задач были использованы следующие *методы*: системный и сравнительный анализ, синтез, анализ статистических данных, дедукция.

В качестве *информационной базы* исследования были использованы публикации, отчеты, выступления должностных лиц, нормативно-правовые акты, монографии.

Курсовая работа состоит из введения, трёх глав, заключения и списка использованных источников. Во введении обоснована актуальность темы, сформулированы цели и задачи исследования, указаны объект и предмет исследования. Первая глава включает два параграфа. В ней раскрываются теоретические аспекты организационной структуры, а также определение транснационального банка. Вторая глава содержит два параграфа. Она содержит в себе исследование по анализу и оценке развития транснациональных банков, их преимуществ. Третья глава включает два параграфа. В ней раскрываются методы решения проблемы через разработки по улучшению эффективности рабочей деятельности транснациональных банков. В заключении подведены итоги и сделаны выводы исследования.

1. Теоретические основы бизнес-планирования

1.1 Значение, сущность, цели и задачи бизнес-планирования

Бизнес-планирование является ключевым инструментом управления для любой компании, особенно для зарубежных компаний, стремящихся войти на новые рынки, такие как российский рынок. Значение бизнес-планирования заключается в том, чтобы помочь компании определить свои стратегические цели, выработать план действий и принять обоснованные управленческие решения.

Сущность бизнес-планирования состоит в анализе текущего состояния компании, выявлении ее конкурентных преимуществ и слабостей, определении возможностей и угроз внешней среды, а также разработке стратегий для достижения поставленных целей.

Цели бизнес-планирования в контексте проекта по выходу компании "Geely" на российский рынок включают в себя определение потенциальных рыночных возможностей, исследование потребностей и предпочтений потребителей, а также разработку плана действий для эффективного внедрения и продвижения продукции на рынке.

Задачи бизнес-планирования включают в себя разработку стратегии продвижения продукции и установление целевых рыночных позиций, определение необходимых ресурсов и финансовых затрат, а также оценку рисков и разработку плана мониторинга и контроля за реализацией поставленных целей.

Для успешного внедрения проекта по выходу компании "Geely" на российский рынок необходимо учитывать все аспекты бизнес-планирования. Это включает в себя анализ конкурентов на рынке автомобилей, изучение потребностей и требований российских потребителей, оценку экономической ситуации на российском рынке, а также разработку маркетинговой стратегии и

плана продвижения продукции. Также в создании документированного плана действий, который будет служить ориентиром для компании при выходе на новый рынок. Бизнес-план поможет определить ключевые этапы реализации проекта, поставленные цели и ожидаемые результаты, а также способы достижения успеха и устойчивости на российском рынке.

Важно также учитывать риски и препятствия, которые могут возникнуть при реализации проекта, и разработать стратегии и планы действий для их минимизации. Бизнес-планирование позволит компании "Geely" создать фундаментальную основу для успешного внедрения на российском рынке и обеспечить устойчивое развитие своего бизнеса в новых условиях.

Таким образом, бизнес-планирование является необходимым шагом для компании "Geely" перед выходом на российский рынок, чтобы обеспечить эффективное управление проектом, достижение поставленных целей и устойчивое развитие бизнеса на новом для себя рынке.

1.2 Введение в тематику проекта по выходу компании «Geely» на российский рынок

Компания «Geely»¹⁴ - крупнейший автопроизводитель из Китая, который успешно конкурирует на мировом рынке и предлагает широкий ассортимент автомобилей различных классов и категорий. Недавно компания приняла решение о выходе на российский рынок, чтобы расширить свою клиентскую базу и увеличить объемы продаж. Появление самой компании на российском рынке вызывает большой интерес у потенциальных покупателей, поскольку автомобили этой марки известны своим качеством, надежностью и доступной ценой. Кроме того, компания активно развивает свои технологии и инновации, что делает ее продукцию еще более привлекательной для российских автолюбителей.

Ожидается, что «Geely» сможет успешно конкурировать на российском рынке с другими автопроизводителями благодаря своей уникальной продукции

и стратегии маркетинга. Компания уже начала активные работы по продвижению своих автомобилей в России, проводя презентации и тест-драйвы для потенциальных покупателей. Также замечена высокая активность взаимодействия с дилерами и партнерами в России, для обеспечения успешного внедрения своей продукции и качественного обслуживания клиентов. Сотрудничество с местными партнерами позволит компании быстрее адаптироваться к особенностям российского рынка и повысить свою конкурентоспособность.

Проект предвещает успешное развитие и увеличение популярности этой марки «Geely» среди российских автолюбителей. Таким образом, выход компании на российский рынок становится важным шагом в ее стратегии международного расширения и укрепления позиций на мировом автомобильном рынке. Благодаря качественным продуктам, инновационным технологиям и активным маркетинговым мероприятиям, «Geely» ожидает успешное внедрение на российском рынке и планирует долгосрочное присутствие в стране. Решение свидетельствует о ее стремлении удовлетворить потребности российских автолюбителей, предлагая им качественные и современные автомобили по доступной цене. Подготовка и реализация данного проекта требуют значительных усилий и ресурсов, но компания уверена в своем успехе и готова к новому этапу своего развития на российском рынке.

2. Оценка текущего проекта зарубежной компании «Geely»

2.1 Анализ и характеристика компании «Geely»

Сегодня многопрофильная группа «Zhejiang Geely Holding Group Co., Ltd», сокращенно «Geely»¹⁴, основанная в 1986 году, одна из ведущих автомобильных конгломератов, которая включает в себя несколько компаний. Среди них «Geely Auto», один из крупнейших автопроизводителей в Китае, «Volvo Cars Corporation», «London Taxi» - производитель классических лондонских такси, «Lotus» - известный создатель спортивных автомобилей, «PROTON» - крупный малайзийский автомобильный бренд, а также «Drivetrain Systems International» (DSI) - ведущий мировой производитель трансмиссий. Группа «Geely Holding» активно инвестирует в научно-исследовательские и конструкторские разработки, а также в обучение своего персонала. Под ее управлением находится 12 автомобильных заводов и 6 заводов по производству трансмиссий в Китае, а также 6 сборочных и 4 коммерческих завода за рубежом. Кроме того, у холдинга есть исследовательские центры в разных городах, таких как Ханчжоу, Нинбо, Гетеборг и Ковентри, а также дизайн-бюро в Барселоне, Шанхае, Гетеборге и Лос-Анджелесе.

Основывая свои ценности на развитии персонала, компания создала собственный университет и 3 колледжа: «Beijing Geely University», «Zhejiang Automotive Vocational and Technical College»[14], «Sanya College» и «Hunan Geely Auto College». В совокупности они выпускают около 10 000 квалифицированных специалистов ежегодно, на сегодняшний день подготовлено более 50 000 специалистов.

«Geely Holding Group» входит в список Fortune Global 500 и будучи единственной частной китайской компанией, признана самой инновационной компанией в Китае. Общие активы компании превышают 100 миллиардов

юаней и это позволяет холдингу уже более 10 лет занимать законное место в списке топ-500 крупнейших компаний Китая.

История компании «Geely» как автомобильного бренда начинается в 1998 году с выпуска своего первого автомобиля. Еще тогда у компании уже был опыт в разработке и производстве мотоциклов, мотороллеров и их комплектующих. Интересно отметить, что компания до настоящего времени продолжает выпускать мототехнику и является одним из лидеров в этой области.

Основываясь на автомобильной сфере, «Geely» стала первой частной автомобилестроительной компанией в Китае. Ее первой моделью был хетчбэк «Haoqing SRV» на платформе G100, которая базировалась на субкомпактном автомобиле «Daihatsu Charade». Этот автомобиль выпускался до 2007 года и пользовался популярностью в основном на внутреннем китайском рынке.

В 2001 году «Geely» получила лицензию на производство автомобилей, что открыло путь к масштабному производству. К тому времени в модельном ряду компании уже были представлены различные модели семейства HQ, а также субкомпактный хетчбек «Merrie», основанный на той же платформе, что и «Daihatsu Charade» и «Geely HQ», упомянутые ранее. В последующем году «Geely» начала сотрудничество с компанией «Daewoo», совместно они выпустили первое китайское спортивное купе «Beauty Leopard», основанное на первой «Toyota Cynos». Кроме того, «Geely» установила деловые отношения с итальянской компанией «Maggiora» и приобрела «Shanghai Maple Automobile» (SMA).

В 2004 году началось серийное производство ранее анонсированной модели «Maple Marindo», а также была представлена обновленная версия хетчбека «Haoqing». Но реакция Европейского рынка была неоднозначной, что указывали ежегодные отчеты от самой компании, но у новых моделей «Geely» был спрос на экспорт в страны Южной и Центральной Америки, Ближнего Востока, Африки и Восточной Европы благодаря их актуальности и доступной цене.

Анализ выручки компании «Geely» позволяет определить конкурентные позиции на рынке в автомобильном секторе, его мощь, стабильность, выявить тенденции его развития и построить на их основе прогноз автомобилестроительной деятельности в дальнейшем. К количественным критериям ведущие экономисты относят величину активов, количество представительств, заводов зарубежных подразделений, рыночную капитализацию (см. рис. 1)



Рис. 1. Выручка компании «Geely» с 2018 по 2022 год, в млрд. долл. ²¹

Анализируя выручку «Geely» в первом полугодии 2022 можно выделить, что на рост выручки способствовали продажи электрифицированных и новых энергетических автомобилей увеличились на 398%, до 109 000 единиц. Инвестиции в НИОКР в области интеллектуальных и инновационных технологий увеличились на 71,7% до 3,63 млрд юаней. Зарубежная экспансия ускоряется: экспорт вырос на 64% в годовом исчислении и составил 14,3% от общего объема продаж. Новый целевой показатель для экспорта установлен на уровне 20% от общего объема продаж к 2025 году[21]

2.2 Исследование конкурентов на российском рынке

В 2007 году в России стали известны автомобили китайского бренда, когда на заводе «АМУР»[22] («Автомобили и моторы Урала») начали сборку субкомпактных седанов «Geely СК». Производство постепенно нарастало, и в этом же году китайская автомобильная компания выпустила 181 517 транспортных средств. Через дистрибьюторов «Geely» начала поставку

моделей МК и FC, а затем был представлен компактный седан «Emgrand EC7», который имел истинно европейский дизайн, высокое качество и самые передовые технологии в безопасности. Седан «Emgrand EC7» по итогам 2013 года стал самым продаваемым китайским автомобилем в России, получивший четыре звезды в краш-тестах «EuroNCAP» и пять звезд в «C-NCAP». Уже через 2 года – в 2014, компания «Geely» в России представила свой первый кроссовер «Emgrand X7», который также стал одним из самых популярных кроссоверов в своем сегменте. С 2011 года компания начала продавать свою продукцию через официального дистрибьютора - ООО "Джили-Моторс"[14]. На тот момент популярными были модели «МК» и «МК Cross». К концу 2022 года линейка продукции «Geely» в России состояла из одной субкомпактной модели «Coolray» и четырех компактных кроссоверов: «Atlas», «Atlas Pro», «Tugella», «New Tugella»). «Coolray» был самой доступной моделью, ориентированной на молодое поколение, с начальной ценой около двух миллионов рублей.

Следующим уровнем был компактный «Atlas» и его обновленная версия «Atlas Pro», последний имеет более высокие динамические характеристики. Флагманскими моделями «Geely» стали «Tugella» и «New Tugella», которые предлагаются только с полным приводом. Основной заслугой за лидирующие позиции бренда «Geely» на российском авторынке является компания ООО «ДЖИЛИ-МОТОРС» (Geely Motors), дочерняя организация «Geely International Corporation», ответственная за продвижение марки в России и являющаяся единственным эксклюзивным дистрибьютором в стране.

Основанная в 2011 году, компания ООО «ДЖИЛИ-МОТОРС»[14] стремительно развивается. Если в 2011 году было продано всего 6060 автомобилей, то уже к 2013 году продажи выросли до более чем 27 000 единиц. За 2013 год «Geely» стала лидером среди китайских автопроизводителей на российском авторынке и была признана самым динамично развивающимся брендом по версии компании «Adam Smith Conferences» в номинации «Best business performance 2013». В настоящее время бренд «Geely» продолжает

удерживать свои позиции на российском рынке. По данным агентства «Автостат», «Geely» имеет наивысший показатель индекса потребительской лояльности среди всех китайских автопроизводителей в России. Этот результат отражает доверие российских покупателей к марке «Geely», основанное на качестве продукции и стандартах обслуживания, соответствующих мировым стандартам.

На данный момент главной целью «Geely» в России является развитие одиночной брендовой дилерской сети с высоким уровнем сервиса, улучшение уровня удовлетворенности клиентов, и укрепление долгосрочных отношений с покупателями «Geely», основанных на качественном сервисе на протяжении всего срока эксплуатации автомобиля и высоких стандартах обслуживания, стремясь стать одним из самых ориентированных на клиента брендов в России. Начав с небольших объемов продаж автомобилей и выросши до десятков тысяч, бренд «Geely» сегодня занимает лидирующее положение среди китайских автопроизводителей в России. Он успешно осуществляет свою стратегию развития и постепенно превращается в серьезного участника российского рынка автомобилей, выходя на уровень с европейскими брендами. Ключевые принципы «Geely» в России полностью совпадают с глобальными ценностями компании: переход от экономии на производстве к инновациям в области качества, безопасности, технологий и дизайна.

2.3 Достижение эффективности проекта по выходу «Geely» на российский рынок

«Geely» продолжает расширять свою дилерскую сеть, сосредотачиваясь на повышении стандартов обслуживания и уровня сервиса для зарубежных клиентов. Одним из эффективных методов улучшения является предоставление технической поддержки в течение всего срока эксплуатации автомобиля. Благодаря строгому контролю за качеством, «Geely» удерживает свою

репутацию самой ориентированной на клиента автомобильной компании в России.

Неоднократно аналитическое агентство «Автостат» проводит оценку индекса потребительской лояльности, и «Geely» в течение нескольких лет подряд получает высочайшие рейтинги. Российские клиенты, приобретая автомобили «Geely», ценят качество продукции и высокий уровень обслуживания, что подтверждает стойкую популярность бренда на рынке. Компания уделяет серьезное внимание удовлетворенности клиентов и продолжает радовать своих покупателей не только качественными автомобилями, но и высоким уровнем обслуживания, что является одним из ключевых факторов успеха компании. В настоящее время «Geely» продолжает успешно удерживать свои позиции на российском рынке автомобилей. Бренд демонстрирует самый высокий уровень индекса потребительской лояльности среди всех китайских автопроизводителей в России. Этот показатель отражает доверие российских автолюбителей к автомобильной марке «Geely», основанное на высоком качестве продукции и стандартах обслуживания, соответствующих международным стандартам.

В настоящее время одной из главных задач «Geely» в России является развитие эксклюзивной дилерской сети с акцентом на высокое качество обслуживания. Компания стремится повысить уровень удовлетворенности клиентов, укрепить долгосрочные отношения с покупателями «Geely», предоставляя качественный сервис на протяжении всего периода эксплуатации автомобиля и придерживаясь высоких стандартов обслуживания.

«Geely» продолжает демонстрировать заметный рост: в августе 2019 года в России было продано 716 автомобилей[22]. Продажи увеличились на 134% по сравнению с предыдущим годом, когда было реализовано 306 машин. С общими продажами за январь-август 2019 года, превышающими на 251,8% прошлогодние показатели и составляющими 5538 единиц, бренд удерживает впечатляющий тренд роста.

Высокие стандарты качества, умелая ценовая стратегия и развитая сеть дилеров позволяют «Geely» успешно удерживать стабильный рост продаж на фоне общего снижения автомобильного рынка в России.

В июле компания «Geely Motors»[14] ввела новые гарантийные условия на российском рынке, увеличив срок гарантии на автомобили. Например, гарантийный срок на модели «Atlas», «Emgrand 7» и «Emgrand X7» 2019 года выпуска теперь составляет 5 лет или 150 000 км пробега, в зависимости от того, что наступит раньше. Что предоставляет особое внимание к своим будущим владельцам автомобилей на российском рынке. Данные маркетинговые шаги доказывают интерес компании в проекте по выходу продаж в России.

Важным фактором, способствующим увеличению продаж, стало выпуск новой версии кроссовера «Geely Atlas» с интегрированной мультимедийной системой «Яндекс.Авто»[13] в августе 2019 года. Популярность кроссовера «Geely Atlas» подтверждает его статус главного бестселлера бренда: только в августе было продано 1267 единиц этой модели. Компания старается совершить максимум для зарубежных клиентов, чтобы весь необходимый функционал был удобен для отечественного покупателя. Также поднимая конкурентоспособность между другими автомобильными компаниями на российском рынке. Это новый подход, который изобрели для примера, как компания должна выходить на зарубежные компании.

Несмотря на проект по выходу на рынок России, компания «Geely» также тесно сотрудничает с дружественными странами, что позволяет поднять уровень обслуживания покупателей. Белоруссия заключила контракты и соглашения на то, чтобы производство автомобильной марки были произведены в Белоруссии на государственном уровне. На данный момент запланированы новые модельные ряды, а также новые виды автомобилей для хозяйственной промышленности. В данном ключе выстраиваются новые экономические отношения, которые получают выгодное сотрудничество для взаимных сторон. Для компании «Geely» это показатель уровня качества и

технологичности, для Белоруссии новые технологичные автомобили для социального и промышленного сектора.

На увеличении производственных мощностей автомобильной компании «Gelly» в Белоруссии открываются очевидные возможности для развития в России. Тесное сотрудничество между странами, позволяет в будущем открыть дополнительные официальные дилерские центры не только в Белоруссии, но и в России. Данные приведены в последующей главе, а именно перспективы и прогнозы компании в текущем положении дел, где будут представлены прогнозы по выходу компании «Geely» на российский рынок.

На данный период времени, оценка действий компании не имеет низких показателей, так как анализируя действия компании на фоне конкурентных автомобильных китайских компаний, «Geely» справляется со своими целями, которые выстраивались не первые десятилетия. Несмотря на конкуренцию между другими китайскими автопроизводителями в наше время, положительно сказывается на автомобильный рынок России в целом. Данное утверждение заметно на примере автопроизводителей из недружественных стран. Автомобили из Европы стали невыгодными и теряют рациональность в решении покупателя на приобретение личного автомобиля. Связанно это с тем, что торговые отношения были испорчены из-за логистики, обособленно геополитикой, что увеличивает дополнительные издержки для владельцев автомобилей. Обслуживание и сами запчасти перестали быть доступными, как годы ранее. При этом положение автомобильной отрасли было ухудшено еще во время пандемии. На рис. 2 представлены траты жителей России на покупку личного автомобиля в 2023 году. Данные агентства «АВТОСТАТ»[23] из прошедшего форума автобизнеса.

НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ

млрд рублей

АВТОМОБИЛИ С ПРОБЕГОМ

млрд рублей

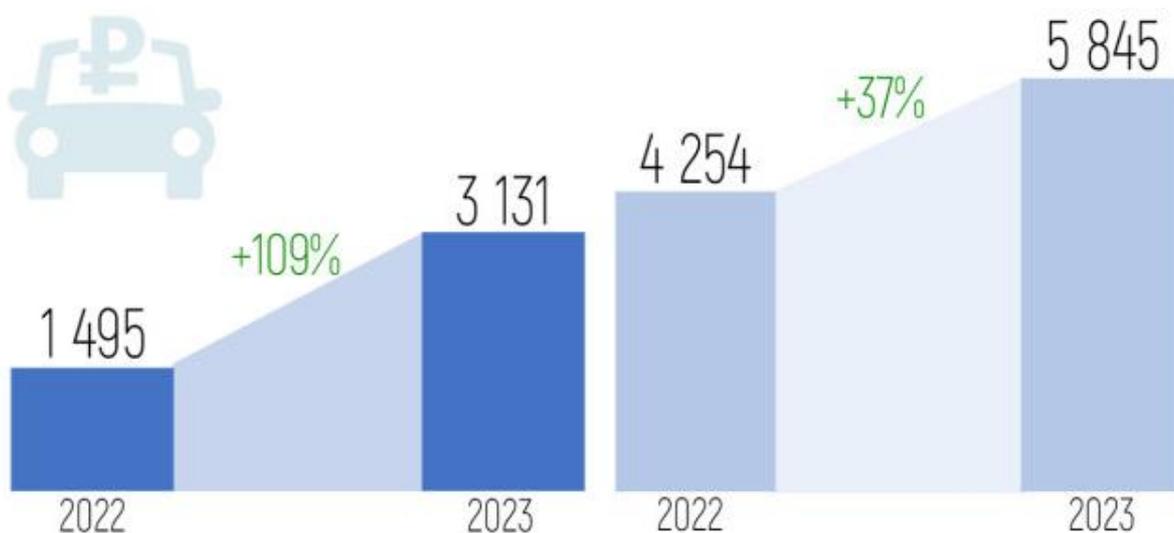


Рис. 2. Траты жителей РФ на покупку личного автомобиля [23]

На приведенные графические данные стоит обратить особое внимание, так как они объясняют настроения на автомобильном рынке России. Анализируя данные, можно выделить значительные траты населения России на новые автомобили, это связано с тем, что цены на отечественные и китайские автомобили увеличились на фоне повышенного спроса жителей России. Увеличение спроса способствует повышению цен, а также рынок автомобилей не восстановился в полном объеме после пандемийных [15] обстоятельств. Исправить данное положение в полном объеме могут новые китайские бренды, которые могут выйти на рынок России уже в текущем 2024 году или же наращивать свои объемы на удобных взаимовыгодных условиях. Что повлияет не только на повышение показателей импорта и экспорта, торговых экономических показателей, но и на стимулирование экономики внутри страны.

Для просчета эффективности проекта по выходу зарубежной компании «Geely» на рынок РФ проведем финансовый анализ, по которым следует определить данную эффективность. На примере открытия дилингового центра марки «Geely». Для реализации данного проекта первоначально потребуется зарегистрировать юридическое лицо — ИП [25], а также приобрести

собственный земельный участок и построить здание. Искать земельный участок необходимо вдоль крупных городских дорожных магистралей и на улицах с высокой автомобильной пропускной способностью. Таким образом, площадь земельного участка, учитывая склад для автомобилей, составляет 100 соток, площадь автомобильного салона — 700 м². Помимо строительства здания необходимо нанять в штат минимум 12 специалистов.

Таблица 1 – ФОТ сотрудников, руб. (составлено автором)

Сотрудники	Оклад	Кол-во сотрудников	Сумма
Директор	90000	1	90 000
Администратор автосалона	55000	2	110 000
Менеджер по продажам	45000	3	135 000
Бухгалтер	70000	2	140 000
Уборщица	25000	2	50 000
Охранник	30000	2	60 000
Страховые взносы	585 000 (в сумме)	12	175 500
Итого ФОТ			760 500

В результате, общая численность персонала составит 12 сотрудников. Директором автосалона может включать себя две роли, как наемный сотрудник, так и собственник бизнеса. Основной задачей директора будет взаимодействие с производителем «Geely», заключение новых дилерских контрактов и развитие автосалона в целом. Из таблицы 1 можно полагать, что расходы на фонд оплаты труда на 1 месяц составляют 760 тыс. руб.. Далее просчитаем на 12 месяцев и итоговая сумма составит 9 млн 126. тыс. руб. На 24 месяца сумма 18 млн. 252. тыс. руб.

Возвращаясь к регистрации ИП (ОКВЭД — 50.10 «Торговля автомобильными средствами»), подаем заявление на упрощенную систему налогообложения со ставкой 15 %. За время строительства (закладывать 1 год)

приобретаем необходимое оборудование для полного функционирования автосалона.

Таблица 2 – Капитальные затраты на открытие автосалона, руб.
(составлено автором)

Наименование	Сумма
Мебель для посетителей (диван и кресло)	250 000
Софт (CRM, 1С, лицензии)	60 000
Стойка ресепшен (столы, кресла)	135 000
Касса	27 000
Компьютеры	160 000
Офисная техника (принтер, сканер, факс)	80 000
Сигнализация	150 000
Сервисное оборудование (для обслуживания авто)	120 000
Система кондиционирования	200 000
Итого:	1 182 000

Общие капитальные затраты на открытие автосалона составляют 1 182 000 рублей. Наибольшие затраты приходятся на закупку мебели для посетителей и сотрудников (385 000 рублей), систему сигнализации и кондиционирования (350 000 рублей) и затраты на приобретение комплектующих для офисной работы (300 000 рублей).

Таблица 3 – Инвестиции на открытие, руб. (составлено автором)

Показатель	Сумма
Регистрация, включая получение всех разрешений	50 000
Дизайн-проект помещения и ремонт	4 450 000
Реклама, сайт, вывеска	450 000
Строительство и покупка участка	21 000 000
Итого:	25 950 000

Общие инвестиции на открытие составляют 25 950 000 рублей. Из них наибольшие затраты приходятся на строительство здания (21 000 000 рублей), дизайн-проект и ремонт помещения (4 450 000 рублей).

Таблица 4 – Ежемесячные затраты, руб. (составлено автором)

Показатель	Сумма
ФОТ (включая отчисления)	760 000
Амортизация	3 000
Коммунальные услуги	30 000
Реклама	160 000
Закупка товара	3 000 000
Непредвиденные расходы	100 000
Итого	3 973 000

Средние ежемесячные затраты составляют 3 973 000 рублей. Из них наиболее крупными является закупка автомобилей (3 000 000 рублей). Также существенные затраты приходятся на фонд оплаты труда (760 000 рублей).

Для того, чтобы рассчитать экономическую эффективность можем обратиться к финансовой модели. На основе данной статистики, просчитаем отчет о прибылях и убытках за год и увидим реальную чистую прибыль.

Таблица 5 – Финансовая модель за 2024 г., руб. (составлено автором)

Показатель	Сумма
Выручка	164 000 000
Себестоимость	99 000 000 (60%)
Валовый доход	66 000 000
Операционные расходы	12 200 000
Расходы на содержание персонала	9 120 000
Расходы на продвижение	1 920 000
Налог на прибыль	8 625 000
Чистая прибыль	34 135 000

Средние ежемесячные затраты составляют 3 973 511 рублей. Также существенные затраты приходятся на фонд оплаты труда. На основе проведенного анализа можем заметить, что за первый год чистая прибыль будет составлять 304300 тыс. руб. Для того, чтобы рассчитать эффективность проекта, стоит прочесть чистой дисконтируемый доход. Для этого будет использовать ставку дисконтирования в 20%. Для этого отобразим в таблице 6 расчет показателей и возьмем 2 года.

Таблица 6 – Расчет показателей за 2025-2026 гг. (составлено автором на основе табл. 1)

Период		2025	2025
Первоначальные затраты	25 950 000		
Выручка	-	180 200 000	179 710 000
Переменные затраты	-	150 000	150 000
Постоянные затраты	-	727957	727957
Налог (УСН 15%)	-	1398306,45	1474806,45
CF недисконтируемый	-	7939643	9832043
Коэффициент дисконтирования	-	1,1800	1,3924
CF дисконтируемый	-	6728511,02	7061220,2
NPV	-		

На основе проведенного анализа можем заметить, что за первый год чистая прибыль будет составлять 34 135 000 тыс. руб. Для того, чтобы рассчитать эффективность проекта, стоит прочесть чистой дисконтируемый доход. Для этого будет использовать ставку дисконтирования в 18%.

Таблица 7 – Показатели эффективности (составлено автором).

Показатель	Значение
Срок окупаемости	1,05
Чистый дисконтируемый доход – NPV	20099737
Индекс рентабельности – PI	14,53
Внутренняя норма рентабельности – IRR (%)	27

На основе расчётов можно заметить, что чистая прибыль является не очень высокой, но все же присутствует, что говорит о том, что перспектива выхода на рынок РФ зарубежной компании «Geely» имеет экономический смысл.

3. Оптимизация стратегии по выходу на российский рынок

3.1 Прогнозы и перспективы по текущему развитию компании «Geely» на российском рынке

Компания «Geely» - один из крупнейших и наиболее динамично развивающихся автопроизводителей в мире. Её официальное появление на российском рынке вызывает интерес со стороны потребителей и инвесторов благодаря внушительному модельному ряду современных и технологически продвинутых автомобилей.

Прогнозы по текущему развитию компании «Geely» на российском рынке весьма оптимистичны. С учётом стремительного роста продаж и увеличения популярности бренда среди российских автолюбителей, можем ожидать дальнейшего расширения присутствия компании и консолидации её позиций на этом рынке. Компания активно вводит новые модели автомобилей, а также развивает свои технологии и производственные мощности, что делает её конкурентоспособной на рынке. Благодаря этому, в перспективе компания может стать одним из ведущих игроков на автомобильном рынке России.

В целом, компания «Geely» имеет все возможности для успешного развития на российском рынке, и если будет уделять достаточное внимание качеству продукции, инновациям и удовлетворению потребностей клиентов, то мы можем ожидать её дальнейшего прогресса и укрепления позиций в автомобильной индустрии.

На данный период времени, представить значительных проблем для продвижения своей продукции на рынке России невероятно сложная задача. Все возможности напрямую находятся в совете директоров по увеличению объемов, мощностей компании. Прямые обязательства в долгосрочной перспективе у компании «Geely» не превышают показателя активов, представлено на рис. 3.

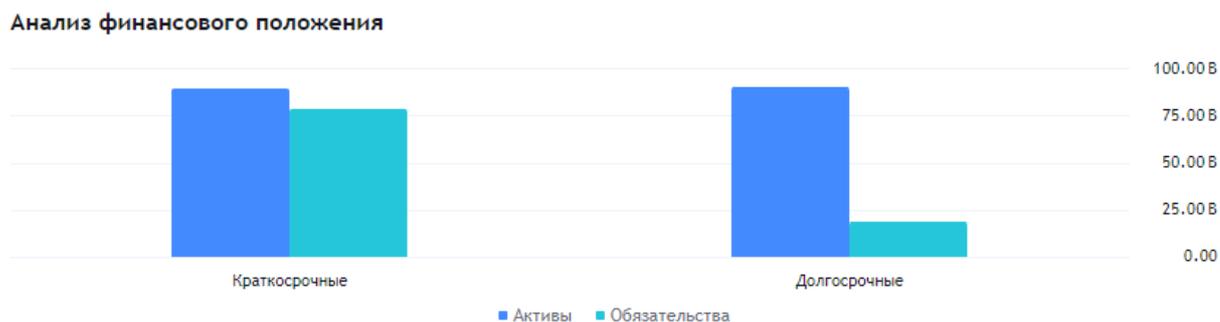


Рис. 3. Анализ финансового положения [21]

Из данных отчетных показателей, можно составить теоретические прогнозы и перспективы дальнейшего развития компании на рынке России. Выстраивая хронологию действий компании «Geely», а именно тесное сотрудничество с Беларуссией, открывает полномасштабные и объективные размышления для прогнозирования результатов от данного сотрудничества.

Важные фундаментальные шаги были совершены при планируемом выходе на рынок Беларуссии, где процесс автомобилестроения уже запущен и находится в активной стадии увеличения производственных мощностей. При оптимизации, которая происходит в настоящее время, а также налаживание логистики, производственных цепей, позволит обеспечить спрос внутри дружественной страны, но при этом появятся тесные сотруднические связи в дальнейшем между Беларуссией и Россией в автомобильной промышленности. Данный прогноз требует времени, но данный путь уже запланирован по реализации сбыта автомобилей для всех секторов экономики. Это можно заметить в новых единичных моделях, согласованных с президентом Беларуссии на их планируемое дальнейшее производство внутри страны.

Открытие производства в дружественной стране, позволяет уменьшить издержки на логистику автомобилей, а также запчастей для их технического обслуживания. Но несмотря на данный положительный фактор, новые производственные цепочки рождают новые рабочие места, не только для населения Беларуссии, но и России. Несмотря на спрос личных автомобилей, также существует главная потребность во всех промышленных отраслях внутри

России, начиная с государственных предприятий, до среднего и крупного бизнеса.

Тем самым, выход компании «Geely» на российский рынок способствует на многие экономические показатели страны, не только для жителей России, но и для макропоказателей страны на международной экономической арене. И компании следует ставить новые горизонты и цели для их своевременной реализации, так как от этого строится путь по становлению лидерства на фоне остальных китайских брендов, которые также работают над тем, чтобы занять данное место.

3.2 Разработка предложений и рекомендаций по дальнейшему развитию проекта

Как правило, предложения и рекомендации используют для оптимизации в текущей или планируемой деятельности, но для компании «Geely» на данный момент, стоит выполнить свои текущие обязательства, имеющие большие перспективы для дальнейшего роста. Под текущими обязательствами представляются поставленные цели на 2024 год и их успешное выполнение приведет к прогнозу, поставленному в данной курсовой работе.

Собственные предложения по выходу компании «Geely» на российский рынок в настоящем моменте постепенно идут к своей реализации. Для поддержания позиций и дальнейшего роста компании, важно продолжать инвестировать в развитие дилерской сети, продвижение бренда и совершенствование производственных процессов. Также важно учитывать требования и пожелания потребителей, следить за тенденциями рынка и быстро реагировать на изменения в потребительском спросе.

На современном этапе развития проекта довольно четко должны выполняться следующие тенденции:

— Увеличение количества представительств и дилерских центров по всей стране для удобства клиентов и расширения охвата аудитории;

— внедрение новых технологичных моделей автомобилей, соответствующие потребностям российского рынка и предпочтениям потребителей;

— развитие сервисной сети и услуг предоставления высокого качества обслуживания клиентов, что важно для создания лояльности и повышения уровня удовлетворенности;

— активное продвижение марки «Geely» на российском рынке через маркетинговые кампании, участие в автосалонах и проведение различных акций;

— разработка специальных программ и акции для привлечения новых клиентов, такие как выгодные условия кредитования, трейд-ин;

— заключение партнерских отношений с российскими компаниями, поднимая уровень доверия к бренду «Geely»;

— разработка стратегии по внедрению автономных и электрических автомобилей на российском рынке, чтобы быть в тренде мировых тенденций.

— анализ рыночных тенденций, изменений законодательства и экономических условий для принятия своевременных и правильных стратегических решений.

Перечисляя все возможные рекомендации, их соблюдение приведет к точечным и ключевым результатам для компании и экономики в России. Компания «Geely» благодаря своему качественному продукту, инновационным технологиям и стратегии развития способна достичь премиального места на рынке России. В будущем компания активно расширит свою сеть дилеров и сервисных центров по всей стране для повышения доступности своих автомобилей для клиентов.

«Geely» разработает новые модели автомобилей, учитывая потребности и предпочтения российских потребителей. Компания намерена активно внедрять экологически чистые технологии и развивать сегмент электромобилей в России, чтобы быть в лидерах на рынке обновляемых источников энергии.

Партнерство с местными компаниями и государственными органами, а также участие в социально значимых проектах и мероприятиях, помогут «Geely» укрепить свою позицию на рынке и завоевать доверие российских потребителей. Компания обязана продолжать инвестировать в развитие технологий и улучшение качества обслуживания клиентов, чтобы успешно конкурировать с другими автопроизводителями на российском рынке. В целом, будущее развитие «Geely» на рынке России обещает быть устойчивым, инновационным и успешным.

Смотря на намерения самой компании, «Geely» стремится к укреплению своего бренда на российском рынке, как надежного и современного производителя автомобилей. Благодаря уникальным дизайнам, высокому уровню технологий и отличному соотношению цены и качества, «Geely» может успешно привлекать внимание покупателей и увеличивать свою долю на рынке.

Компания также активно развивает программы лояльности и акции для клиентов, что способствует увеличению спроса на ее продукцию. Гибкая ценообразование и финансовые условия покупки делают автомобили «Geely» доступными для различных категорий потребителей в России.

Все факторы указывают на положительную тенденцию для данного сотрудничества и самого проекта по выходу на российский рынок. Нет глобальных препятствий, самое время сфокусироваться на поставленные цели и достичь их. Текущее время имеет более благоприятные условия чем годы ранее. В особенности, когда российскому транспортному сектору необходимы количественные мощности для поддержания других отраслевых секторов экономики.

С учетом динамичного развития автомобильной индустрии и изменяющихся потребностей рынка, «Geely» готова к внедрению новых технологий и инноваций в свои автомобили, чтобы оставаться конкурентоспособной и соответствовать требованиям современных автолюбителей. В целом, «Geely» имеет все шансы на успешное развитие и укрепление своего присутствия на рынке России в ближайшие годы.

Подводя итог, с уверенностью можно предполагать, что «Geely» имеет все необходимые ресурсы, стратегию и амбиции для успешного развития на российском рынке автомобилей. Благодаря постоянному совершенствованию продукции, активному внедрению новых технологий, улучшению сервиса и социальной ответственности, компания будет продолжать укреплять свою позицию на рынке и завоевывать доверие российских покупателей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная работа привела к выводу, что компания «Geely» является одним из самых впечатляющих примеров успешного развития автопроизводителя в мире. Ее появление на российском рынке вызвало огромный интерес со стороны потребителей и инвесторов благодаря качественным и технологически продвинутым автомобилям, которые предлагает бренд.

Прогнозы на будущее развитие компании «Geely» на российском рынке очень оптимистичны. С учетом стремительного роста продаж и популярности бренда среди российских автолюбителей, можно ожидать дальнейшего расширения присутствия компании и укрепления ее позиций на рынке.

«Geely» активно развивает новые модели автомобилей, инвестирует в технологии и производственные мощности, что делает ее конкурентоспособной. В перспективе компания может стать одним из ведущих игроков на автомобильном рынке России благодаря своей стратегии развития и качеству своих продуктов. Для поддержания текущих позиций и дальнейшего роста компании «Geely» важно продолжать инвестировать в развитие дилерской сети, продвижение бренда, улучшение производственных процессов и учесть требования клиентов и изменения рыночных тенденций. Постоянное внимание качеству продукции и удовлетворению потребностей клиентов поможет компании укрепить свои позиции и продолжить успешную деятельность на российском рынке автомобилей.

Будущее развитие «Geely» на российском рынке обещает быть инновационным, устойчивым и успешным, а близкая кооперация с партнерами и уважение к потребностям клиентов позволят компании добиться выдающихся результатов и сохранить лидирующие позиции среди автопроизводителей. Автопроизводитель готов к вызовам современности и имеет все возможности для реализации поставленных целей, и будущее ее развития в России обещает быть активным и перспективным. Бизнес-планирование проекта по выходу зарубежной компании марки «Geely» на российский рынок является ключевым этапом для успешной реализации данной стратегической задачи. Учитывая

уникальные особенности рынка, конкурентное окружение и потребности потребителей, необходимо разработать детальный и целенаправленный бизнес-план, который позволит эффективно структурировать ресурсы и действия компании для достижения поставленных целей.

С учетом динамичного развития автомобильной индустрии и специфики российского рынка, важно провести глубокий анализ местных тенденций потребительского спроса, конкурентной среды, законодательной базы и экономических условий. Исходя из полученных данных, необходимо определить стратегические цели и задачи для успешного завоевания рынка и установить реалистичные показатели эффективности проекта, которые были теоретически представлены в курсовой работе.

Создание эффективного бизнес-плана для выхода компании «Geely» на российский рынок позволит минимизировать риски, определить ключевые стратегические шаги и ресурсы, необходимые для достижения поставленных целей. Также важно учитывать возможные потенциальные препятствия в будущем и провести анализ рисков, чтобы быть готовым к переменам и оперативно реагировать на внешние факторы, влияющие на реализацию проекта.

Итак, бизнес-планирование проекта по выходу зарубежной компании «Geely» на российский рынок играет решающую роль в обеспечении успешности данного стратегического шага. Заложенные в плане стратегии, мероприятия и ресурсы станут основой для эффективного внедрения бренда и продукции на российском рынке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрамс Р. Бизнес-план на 100%. Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 486 с.
2. Алиев В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): Учебное пособие / В.С. Алиев, Д.В. Чистов. – М.: Инфра-М, 2018. – 64 с.
3. Баринов В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. – М.: Форум, 2018. – 144 с.
4. Бейт Н. Как преодолеть экономический спад. План выживания в бизнесе / Н. Бейт. – М.: Олимп-Бизнес, 2022. – 208 с.
5. Бекетова О.Н. Бизнес-планирование / О.Н. Бекетова. – М.: Т8, 2020. – 160 с.
6. Бобков Л.В. Бизнес-планирование: Уч. / Л.В. Бобков, В.Я. Горфинкель, П.Н. Захаров и др. – М.: Вузовский учебник, 2017. – 320 с.
7. Борисова О.В. Бизнес-планирование деятельности предприятий торговли: Учебное пособие / О.В. Борисова. – М.: Академия, 2022. – 320 с.
8. Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. – М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2018. – 224 с.
9. Буров В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. – М.: Инфра-М, 2019. – 352 с.
10. Виноградова М.В. Бизнес-планирование: Учебное пособие / М.В. Виноградова. – М.: Дашков и К, 2017. – 280 с.
11. Волков А.С. Бизнес-планирование: Учебное пособие / А.С. Волков. – М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2018. – 81 с.
12. Змиевская Д. Д. Рынок авто в России: анализ потребительских предпочтений / Д. Д. Змиевская // Молодой ученый. – 2022. – № 24 (419). – С. 509-511.
13. Ло Ш. Анализ основных конкурентов и оценка конкурентной позиции компании «Geely» / Ш. Ло // Экономика и социум. – 2023. – №5 (108). – С. 861-864.

14. Официальный сайт «Geely» Россия. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.geely.com/ru> (дата обращения: 19.02.2024).
15. Орлова Е.Р. Бизнес-план: Методика составления и анализ типовых ошибок / Е.Р. Орлова. – М.: Омега-Л, 2017. – 168 с.
16. Орлова П.И. Бизнес-планирование. Учебник для бакалавров / П. И. Орлова. – М.: Дашков и К, 2020. – 284 с.
17. Петров К.Н. Бизнес-план на одной странице / К.Н. Петров. – М.: Диалектика, 2019. – 144 с.
18. Петров К.Н. Как разработать бизнес-план. 69 готовых бизнес-планов. / К.Н. Петров. – М.: Вильямс И.Д., 2018. – 320 с.
19. Петухова С.В. Бизнес-планирование: обосновать и реализовать бизнес-проект: Практическое пособие / С.В. Петухова. – М.: Омега-Л, 2017. – 171 с.
20. Питерсон С.Д. Как разработать бизнес-план / С.Д. Питерсон. – М.: Диалектика, 2018. – 320 с.
21. Финансовая отчетность «Geely» Россия. [Электронный ресурс]. – URL: <https://ru.tradingview.com/symbols/HKEX-175/financials-overview/> (дата обращения (20.02.2024))
22. Уральский завод «АМУР» Россия. [Электронный ресурс]. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения: 19.02.2024)
23. Официальный сайт «Автостат» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.autostat.ru/infographics/56881> (дата обращения: 20.02.2024)
24. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/ip/> (дата обращения: 21.02.2024)