

УДК 331.55(540)

Раков Дмитрий Викторович, студент 2 курса магистратуры Института экономики и управления ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
e-mail: rakov1994@bk.ru

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОФИЦИАЛЬНОГО ДИЛЕРА LADA НА ПРИМЕРЕ ООО «АВТОМИР»

Аннотация: в статье проведен анализ функционирования официального дилера LADA на примере ООО «Автомир» за период 2021-2023 гг. В ходе исследования исследованы финансовые, операционные и клиентские показатели предприятия, а также предложены основные направления для дальнейшего улучшения и повышения эффективности его деятельности.

Ключевые слова: автомобильный рынок, официальный дилер, LADA, финансовая устойчивость, рентабельность.

Rakov Dmitry Viktorovich, 2nd year master's student at the Institute of Economics and Management of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Kursk State University»

e-mail: rakov1994@bk.ru

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF FUNCTIONING OF AN OFFICIAL LADA DEALER BY THE EXAMPLE OF AVTOMIR LLC

Abstract: the article analyzes the functioning of the official LADA dealer using the example of Avtomir LLC for the period 2021-2023. The study examined the financial, operational and customer performance of the enterprise, and also proposed the main directions for further improvement and increase in the efficiency of its activities.

Key words: automobile market, official dealer, LADA, financial stability, profitability.

АО «АвтоВАЗ» – один из лидеров автомобильной промышленности России. Производственные мощности компании расположены в Тольятти и Ижевске. Технические возможности АвтоВАЗа позволяют выпускать до одного миллиона автомобилей и автокомплектов в год [2, с. 339].

По итогам 2023 года в России было реализовано 1,06 млн новых легковых машин, что на 69% больше, чем в 2022 году. Более половины всех проданных в прошлом году новых легковых автомобилей приходится на три марки. Так, лидером рынка осталась отечественная LADA, результат которой составил 324,4 тыс. единиц. Второе место и лидерство среди иномарок завоевала китайская Chery (119 тыс. шт.). Замкнул первую тройку китайский бренд Haval (111,7 тыс. шт.) (рисунок 1).

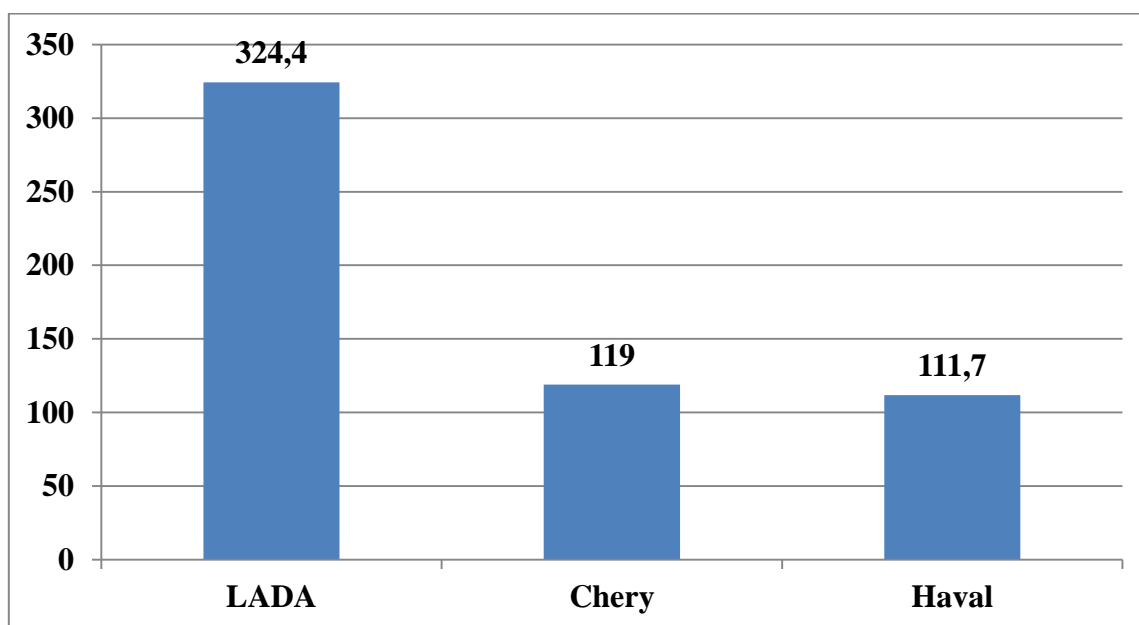


Рисунок 1 – Продажи новых легковых автомобилей в 2023 году, тыс. шт.

Самой продаваемой моделью в нашей стране второй год подряд является LADA Granta, показатель которой в 2023-м составил 195,9 тыс. экземпляров. А лучшей иномаркой на этот раз стал кроссовер Haval Jolion (55,6 тыс. шт.).

Кроме них, в ТОП-5 попали LADA Niva Travel, LADA Vesta и Chery Tiggo 7 PRO Max, преодолевшие отметку в 40 тысяч реализованных машин [3].

Сегодня дилерская сеть LADA по-прежнему остается самой крупной в России. К функциям автомобильного дилера относятся:

- изучение рынка, анализ потребителей и их ожиданий;
- планирование продаж;
- своевременная оплата заказанной продукции;
- реализация продукции;
- осуществление гарантийных обязательств и технического обслуживания;
- продвижение продукции;
- учет продаж.

Официальным дилером LADA в г. Курске и в Курской области является ООО «Автомир». С февраля 2000 года – один из самых мощных в Центрально-Черноземном регионе центр продажи и обслуживания автомобилей LADA.

ООО «Автомир» имеет два филиала в г. Курске: дилерский центр «Лада КорсГрупп Курск», ул. Энгельса, 173; дилерский центр «Лада Центр Курск», ул. 50 лет Октября, 185 А [4].

ООО «Автомир» предоставляет широкий спектр услуг, включая продажу новых и подержанных автомобилей, техническое обслуживание и ремонт, а также финансовые и страховые услуги.

Проведем финансовый анализ эффективности функционирования организации на основе данных бухгалтерской отчетности компании. Для этого проведем оценку основных финансовых показателей, таких как выручка, чистая прибыль, рентабельность, ликвидность и коэффициент задолженности.

За период 2021-2023 годов выручка компании увеличилась с 1,2 млрд рублей до 2,2 млрд рублей, что свидетельствует о стабильном росте спроса на автомобили и услуги компании. Чистая прибыль за этот период также выросла с 41 млн рублей до 64 млн рублей, что говорит об эффективном управлении затратами и увеличении объема продаж.

При этом по итогам 2022 года выручка ООО «Автомир» составила порядка 973 млн рублей, что на 19,8% ниже, чем в 2021 году. Аналогично, на 38% сократилась чистая прибыль – до 26 млн рублей в сравнении с 42 млн рублей в 2021 году.

Рентабельность продаж компании в 2023 году составила 3,0%, что является низким показателем для автодилерского бизнеса. Это свидетельствует о неспособности компании генерировать прибыль при относительно низких операционных затратах. Снижение доходности, выразившееся в ухудшении рентабельности, во многом вызвано повышением цен производителем. Динамика рентабельности продаж за последние три года представлена на рисунке 2.

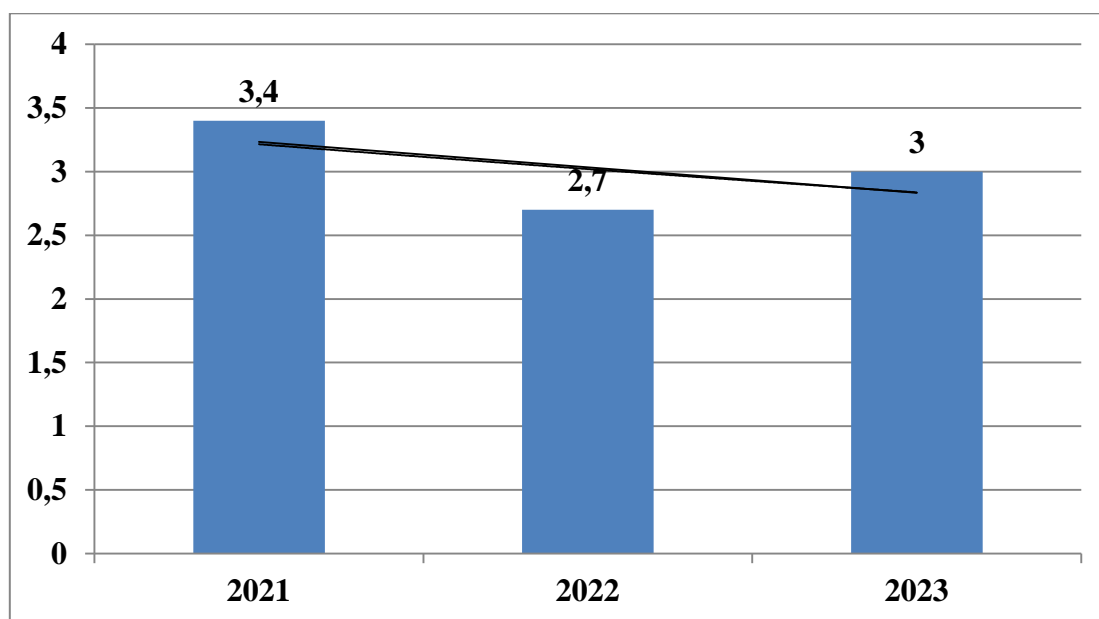


Рисунок 2 – Динамика рентабельности продаж ООО «Автомир» в 2021-2023 годах, %

Коэффициент текущей ликвидности ООО «Автомир» в 2023 году составил 2,27, что означает высокую способность организации покрывать свои краткосрочные обязательства за счет оборотных активов. Динамика текущей ликвидности организации за последние три года представлена на рисунке 3.

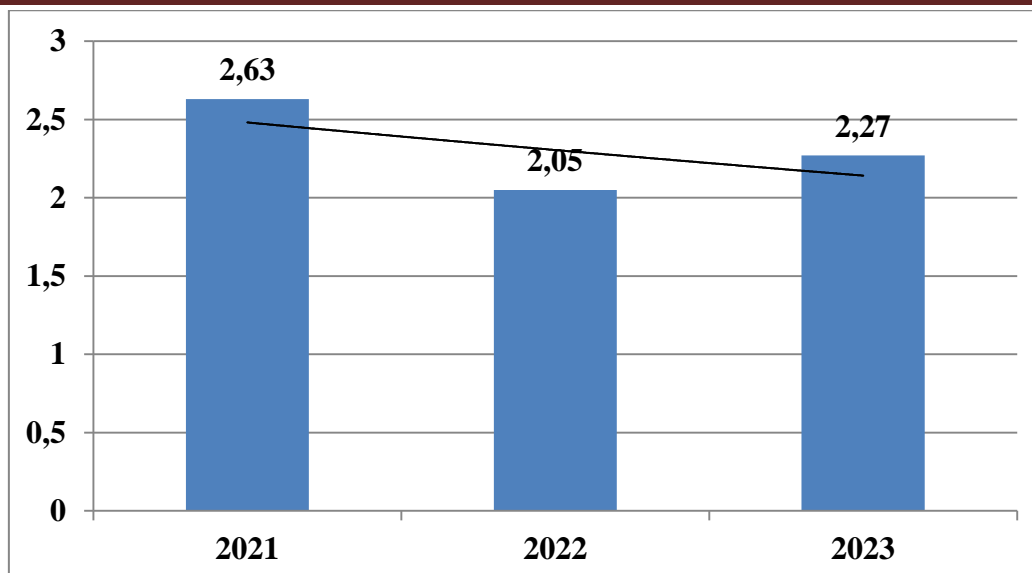


Рисунок 3 – Динамика коэффициента текущей ликвидности
ООО «Автомир» в 2021-2023 годах

Как видно из рисунка 4, коэффициент быстрой ликвидности в 2023 году составил 1,2, что также указывает на высокую финансовую устойчивость автомобильного дилера. В 2021-2022 годах отмечены значения коэффициента ниже единицы, что свидетельствует о том, что ликвидные активы компании не покрывали краткосрочные обязательства, следовательно, в указанный период существовал риск потери платежеспособности организации, а также низкая привлекательность для инвесторов.

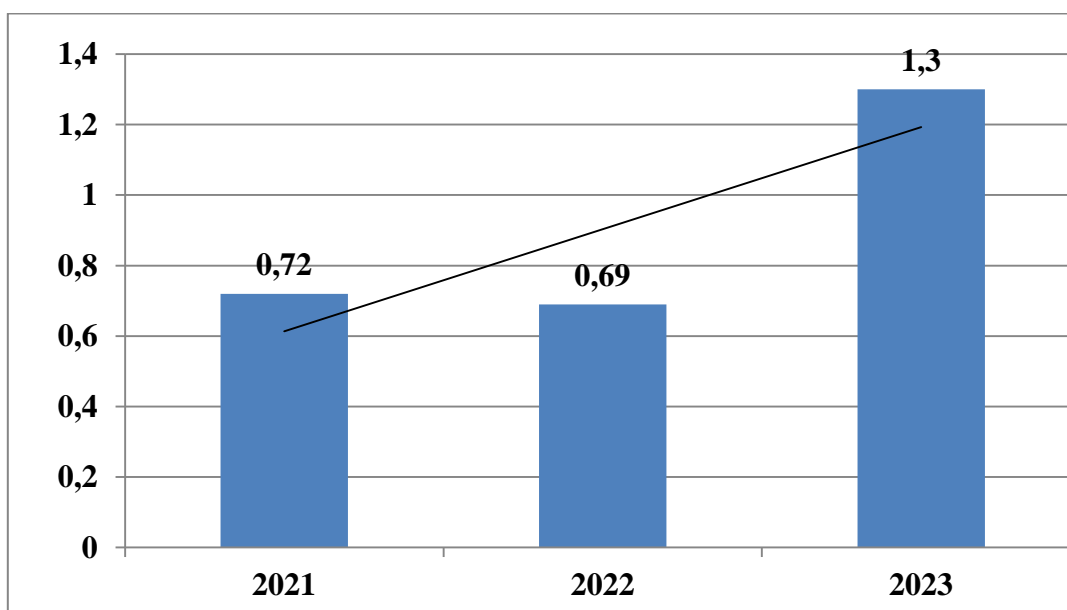


Рисунок 4 – Динамика коэффициента быстрой ликвидности
ООО «Автомир» в 2021-2023 годах

В 2021-2023 годах отмечается рост коэффициента задолженности ООО «Автомир» (рисунок 5). Приближение значения коэффициента к единице указывает на рост долговой нагрузки на организацию в сравнении с ее собственным капиталом. В большинстве случаев данное обстоятельство показывает высокую степень зависимости от контрагентов и кредиторов, что может негативно повлиять на финансовую устойчивость компании при неблагоприятном развитии событий.

По состоянию на 31 декабря 2022 г. общий долг ООО «Автомир» увеличился на 158,3 млн. руб. в сравнении с 2021 годом. Прежде всего, это связано с тем, что на фоне нестабильности логистических цепочек изменилась схема расчетов с поставщиками – была введена предоплата и отменена возможность отсрочек платежа. Это повлекло за собой дополнительную потребность в финансировании, которую компания компенсировала за счет роста кредитного портфеля. При этом ООО «Автомир» удалось своевременно привлечь необходимые средства за счет доверия кредиторов к стабильности бизнеса компании, которую гарантируют сбалансированная стратегия и гибкий подход к управлению.

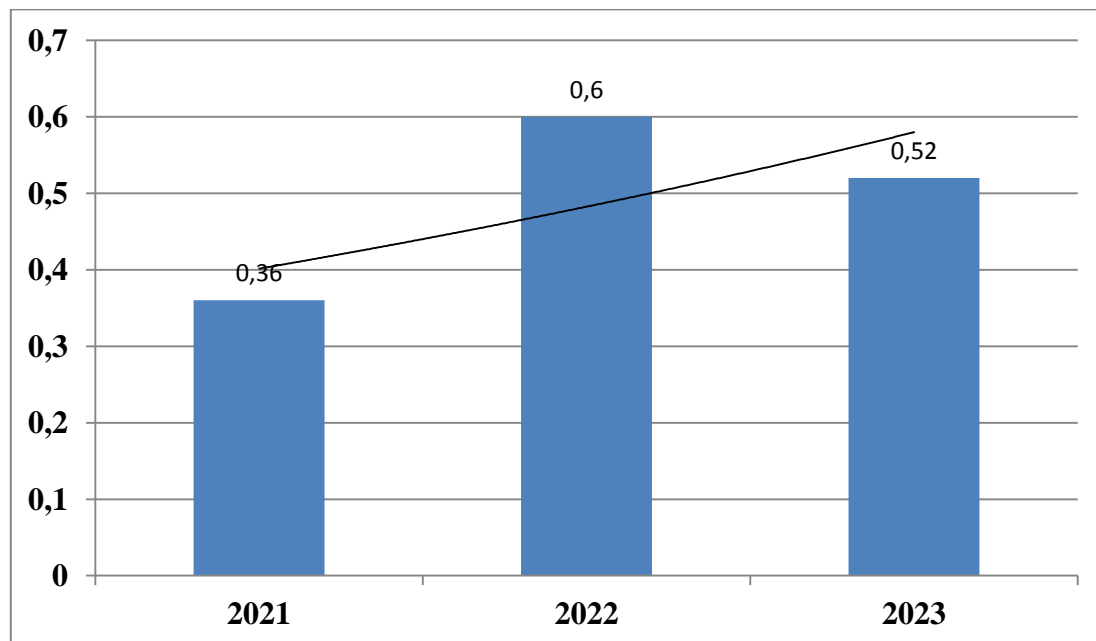


Рисунок 5 – Динамика коэффициента задолженности
ООО «Автомир» в 2021-2023 годах

Проанализируем операционные показатели ООО «Автомир» на основе доступных данных. Исследование операционных показателей организации включает анализ оборачиваемости запасов, средней продолжительности операционного цикла, производительности труда и коэффициента использования производственных мощностей:

– оборачиваемость запасов ООО «Автомир» составляет 5 оборотов в год, что является хорошим показателем для автодилерской компании. Это означает, что компания эффективно управляет своими запасами, минимизируя затраты на хранение и обеспечивая быструю реализацию автомобилей;

– средняя продолжительность операционного цикла сократилась с 40 до 35 дней за последние три года благодаря улучшению логистических процессов и внедрению новых информационных систем. Это позволяет компании быстрее оборачивать капитал и улучшать обслуживание клиентов;

– производительность труда увеличилась на 12% за последние три года. Это связано с повышением квалификации сотрудников, внедрением современных технологий и оптимизацией рабочих процессов. В результате объем выручки, приходящийся на одного сотрудника, значительно возрос;

– коэффициент использования производственных мощностей составляет 85%, что свидетельствует о высоком уровне загрузки и эффективном использовании ресурсов. Компания стремится поддерживать оптимальный баланс между объемом производства и спросом на свои услуги.

Совершенствование клиентского сервиса – одно из стратегических направлений деятельности ООО «Автомир». Компания выстраивает клиентский сервис таким образом, чтобы обеспечить максимальное удовлетворение потребностей клиента и бесшовное получение всех услуг, связанных с владением и использованием автомобилем.

Проанализируем клиентские показатели ООО «Автомир», такие как уровень удовлетворенности клиентов, коэффициент повторных покупок, средний чек и наличие рекомендаций:

– уровень удовлетворенности клиентов. По результатам опросов и анкетирования, 88% клиентов удовлетворены качеством обслуживания и уровнем сервиса в ООО «Автомир». Это является высоким показателем, свидетельствующим о хорошем уровне клиентского обслуживания и положительном опыте взаимодействия с компанией.

– коэффициент повторных покупок составляет 55%, что свидетельствует о высоком уровне лояльности клиентов. Большая часть клиентов возвращается для совершения повторных покупок или использования сервисных услуг компании.

– средний чек за последний год увеличился на 10% благодаря расширению ассортимента услуг и улучшению ценовой политики. Это показывает рост доверия клиентов и их готовность тратить больше на услуги компании.

– наличие рекомендаций. По результатам опросов, 80% клиентов готовы рекомендовать ООО «Автомир» своим знакомым и родственникам. Высокий уровень рекомендаций свидетельствует о положительном имидже компании и высокой степени удовлетворенности клиентов.

Анализ эффективности работы ООО «Автомир» показывает, что компания находится на пути роста и развития.

В данной связи основные направления для дальнейшего улучшения и повышения эффективности включают:

– внедрение цифровых технологий: развитие онлайн-продаж, использование CRM-систем для управления взаимоотношениями с клиентами и внедрение аналитических инструментов для оптимизации бизнес-процессов;

– расширение ассортимента услуг: предложение новых сервисных пакетов, программ лояльности и дополнительных услуг для клиентов;

– оптимизация затрат: продолжение работы по снижению переменных и постоянных затрат, внедрение энергосберегающих технологий и улучшение логистических процессов;

– повышение квалификации персонала: регулярное обучение сотрудников, развитие их профессиональных навыков и создание мотивационных программ для повышения производительности труда;

– улучшение клиентского опыта: внедрение новых методов взаимодействия с клиентами, персонализация услуг и увеличение скорости обслуживания [1, с. 14].

Таким образом, анализ показателей эффективности позволил выявить сильные и слабые стороны компании, а также определить направления для дальнейшего роста и развития. ООО «Автомир» обладает рядом предпосылок для успешного развития и укрепления своих позиций на рынке автодилерских услуг. Чтобы повысить рентабельность бизнеса, дилеру необходимо сделать упор на продажу автомобилей с пробегом, расширение объемов сервиса и ремонтных услуг, а также автоматизацию процессов покупки автомобилей или записи на техническое обслуживание для клиентов.

Список использованных источников:

1. Ивойлов, И. А. Направление эффективности управления результативностью деятельности дилерского центра / И. А. Ивойлов // Актуальные вопросы экономических наук и современного менеджмента: сборник статей по материалам LV-LVI Международной научно-практической конференции. – Том 2-3 (43). – Новосибирск. – 2022. – С. 13-17;

2. Яшанина, Т. М. Оценка рисков конкурентоспособности торгового предприятия автомобильного сектора на примере компании АО «Автоваз» / Т. М. Яшанина // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли: сборник трудов Всероссийской научно-практической и учебно-методической конференции. – Санкт-Петербург, 2023. – С. 339-345;

3. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» [Электронный ресурс] – URL: <https://www.autostat.ru/> (дата обращения 27.04.2024);

4. Официальный дилер LADA «Автомир» в Курске [Электронный ресурс] – URL: <https://kursk.lada.ru/?dealer=983> (дата обращения 27.05.2024).