

# Анализ маркетинговой деятельности ОАО АФХП «Сардаана»

Выполнили студенты группы ФК-10  
Христофоров А.А.  
Румянцев В.В.  
Степанова Н.С.  
Попова Г.В.  
Говорова В.Л.

# Цель работы

- - изучить выбранную отрасль рынка;
- - провести анализ основных конкурентов;
- - провести исследование и дать оценку показателей прибыли и рентабельности ОАО АФХП «Сардаана» за 2007-2010 гг.;
- - выявить влияние отдельных факторов на конечные результаты деятельности предприятия;
- - разработать методы повышения прибыли и рентабельности ОАО АФХП «Сардаана».

# Краткая экономическая характеристика организации

- Акционерная фирма художественных промыслов "**Сардаана**" - старейшее в Республике Саха (Якутия) предприятие народных художественных промыслов. Фирма создана 1 декабря 1969 года.

Основные рынки сбыта:

- - предприятие заключает договора на реализацию товаров как за пределами Республики Саха (Якутия) в г. Москве, г. Санкт-Петербург, г.Новосибирске, так и в пределах Республики Саха (Якутия). В основном изделия реализуются в г. Мирном, г. Нерюнгри, г. Покровске, г. Нюрба, г. Якутск Республики Саха (Якутия);
- - организуются выездные торговли по улусам Республики Саха (Якутия) (с. Майя, с. Чурапча, г. Ленск, п. Удачный и т.д.);
- - в г. Якутске Республики Саха (Якутия) реализация товара, продукции производится через магазин ООО "**Сардаана Торг**".



# Анализ финансовой деятельности (в тыс. руб.)

Показатель	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	Абсол. изм.			Отн. изм. (в %)		
	2	3	4	5	3-2	4-3	5-4	3-2/2	4-3/3	5-4/4
Прочие доходы	2086	4679	14574	1459	2593	9895	-13115	124,30	211,48	-89,99
Прочие расходы	2574	3371	11812	1233	797	8441	-10579	30,96	250,40	-89,56
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	<b>1762</b>	<b>1567</b>	<b>1419</b>	<b>2716</b>	<b>-195</b>	<b>-148</b>	<b>1297</b>	<b>11,07</b>	<b>-9,44</b>	<b>91,40</b>
Текущий налог на прибыль	-	372	805	807	-	433	2	-	116,40	0,25
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1762</b>	<b>1195</b>	<b>614</b>	<b>1909</b>	<b>-567</b>	<b>-581</b>	<b>1295</b>	<b>-32,18</b>	<b>-48,62</b>	<b>210,91</b>

# Анализ отчета о прибылях и убытках (в %)

Показатель	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	Абсол. изм.			Отн. изм. (в %)			
	1	2	3	4	5	3-2	4-3	5-4	3-2/2	4-3/3	5-4/4
<b>Доходы и расходы по обычным видам деятельности</b>											
Выручка	100	100	100	100							
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	83,95	70,49	71,71	72,60	-13,46	1,22	0,89	-16,03	1,73	1,24	
Валовой доход	16,05	29,51	28,29	27,40	13,46	-1,22	-0,89	83,86	-4,13	-3,15	
Управленческие расходы	-	17,31	18,37	15,15	-	1,06	-3,22	-	6,12	-17,53	
Прибыль (убыток) от продаж	16,05	12,20	9,92	12,25	-3,85	-2,28	2,33	-23,99	-18,69	23,49	

# Анализ отчета о прибылях и убытках (в %)

Показатель	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	Абсол. изм.			Отн. изм. (в %)		
					3-2	4-3	5-4	3-2/2	4-3/3	5-4/4
1	2	3	4	5						
<b>Прочие доходы и расходы</b>										
Проценты к уплате	11,32	11,77	12,03	8,78	0,45	0,26	-3,25	3,98	2,21	-27,02
Прочие доходы	4,39	7,93	22,87	2,03	3,54	14,9	-20,84	80,64	187,89	-91,12
Прочие расходы	5,41	5,71	18,53	1,72	0,3	12,8	-16,81	5,55	224,17	-90,72
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	<b>3,71</b>	<b>2,66</b>	<b>2,23</b>	<b>3,79</b>	<b>-1,05</b>	<b>-0,43</b>	<b>1,56</b>	<b>-28,30</b>	<b>-16,17</b>	<b>69,96</b>
Текущий налог на прибыль	-	0,63	1,26	1,12	-	0,63	-0,14	-	100	-11,11
<b>Чистая прибыль</b>	<b>3,71</b>	<b>2,03</b>	<b>0,96</b>	<b>2,66</b>	<b>-1,68</b>	<b>-1,68</b>	<b>1,7</b>	<b>-45,28</b>	<b>82,76</b>	<b>177,08</b>

# Результаты факторного анализа изменения чистой прибыли ОАО АФХП «Сардаана» (в тыс. руб.)

<b>Показатели</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Отклонение чистой прибыли – всего	-567	-581	1295
В том числе за счет изменения: объема реализации продукции отпускных цен на продукцию			
себестоимости	57	58	46
продукции	9927	1854	3208
	-391	-2086	-2942

# Анализ показателей рентабельности ОАО АФХП «Сардаана»

Показатели	2008	2009	2010	2011	Абс. изм.		
1	2	3	4	5	3-2	4-3	5-4
Рентабельность продукции: Рпр = Чп / Сп *100%	4,41	2,87	1,34	3,66	-1,54	-1,53	2,32
Рентабельность продаж (оборота): Рп = Пр / В *100%	16,05	12,20	9,92	12,25	-3,85	-2,28	2,33
Рентабельность собственного капитала: Рск = Чп / Кс *100%	8,48	5,44	1,86	5,5	-3,04	-3,58	3,64
Рентабельность инвестиционного капитала: Ри = Чп / Кик *100%	5,54	3,20	2,02	5,76	-2,34	-1,18	3,74
Рентабельность активов: Рв = Чп / А *	-	1,56	0,71	2,14	-	-0,85	1,43

# Анализ конкурентов

		ОАО АФХП «Сардаана»	ОАО ФАПК «Сахабулт»	Торговый центр «Манньыатта ах»	Рынок «Столичный»	Торговый дом «Сэрбэкэ»	Другие конкуренты
Цели		Создание бренда	Повышение лояльности потребителе й	Получение прибыли Быстрый рост продаж	Получение прибыли быстрый рост продаж	Создание бренда	
Стратегия (по Котлеру)		Стратегия лидера	Стратегия лидера	Стратегия последовате ля	Стратегия нишевик	Стратегия претендента на лидерство	
Доля рынка	шубы	15%	4%	38%	8%	3%	32%
	унты	19%	10%	22%	8%		41%
Показатель узнаваемо сти	шубы	7%	10%	38%	2%	8%	35%
	унты	16%	33%	27%	3%		21%
Стратегия конкурента		Нетороплив ый конкурент	Нетороплив ый конкурент	Разборчивый конкурент	Агрессивный конкурент	Непредсказу емый конкурент	

# Сегментирование рынка

	Пол	Возраст	Зарботок
Шубы премиум класса	Женский	18-60	высокий заработок
Шубы норковые среднего класса	женский	18-60	высокий или средний заработок
Шубы обычные	женский	любой возраст	средний или ниже среднего заработок
Дублёнки	м/ж	любой возраст	средний заработок
торбаза	м/ж	любой	любой размер заработка
Унты	м/ж	любой	средний или ниже среднего заработок

# Позиционирование товара

	Доля рынка		
		Высокая	Низкая
Рост рынка	Высокий	Шубы и шапки из норки; унты	Шуба из соболя
	Низкий	Торбаза	Шубы из ондатры

# Основные преимущества ОАО АФХП «Сардаана»:

- - Рост рынка, выход на другие регионы;
- - Использование натуральных, качественных материалов, аукционные меха;
- - Низкие цены;
- - Местное производство;
- - Расположение в центре города.

# Рекомендации

- Ускорить реакцию на действия конкурентов;
- Участвовать на показах мод, на выставках;
- Повысить лояльность покупателей путем внедрения дисконтных карт и всевозможных подарков в виде сувениров, проводить лотереи среди покупателей;
- Активно участвовать в мероприятиях, проводимых администрацией города;
- Дарить свою продукцию знаменитостям с целью рекламы;
- Проводить фото-сессии;
- Продвигать свои группы в социальных сетях и устраивать разные конкурсы среди подписчиков;
- Следить за тенденциями моды

**Спасибо за внимание**