

**Тема: Разработка мероприятий по
повышению конкурентоспособности
предприятия малого бизнеса.**

Выполнила студентка группы БМ-26 Тугорова Е.А.
Руководитель к.э.н. доцент Ковалева Н.В.

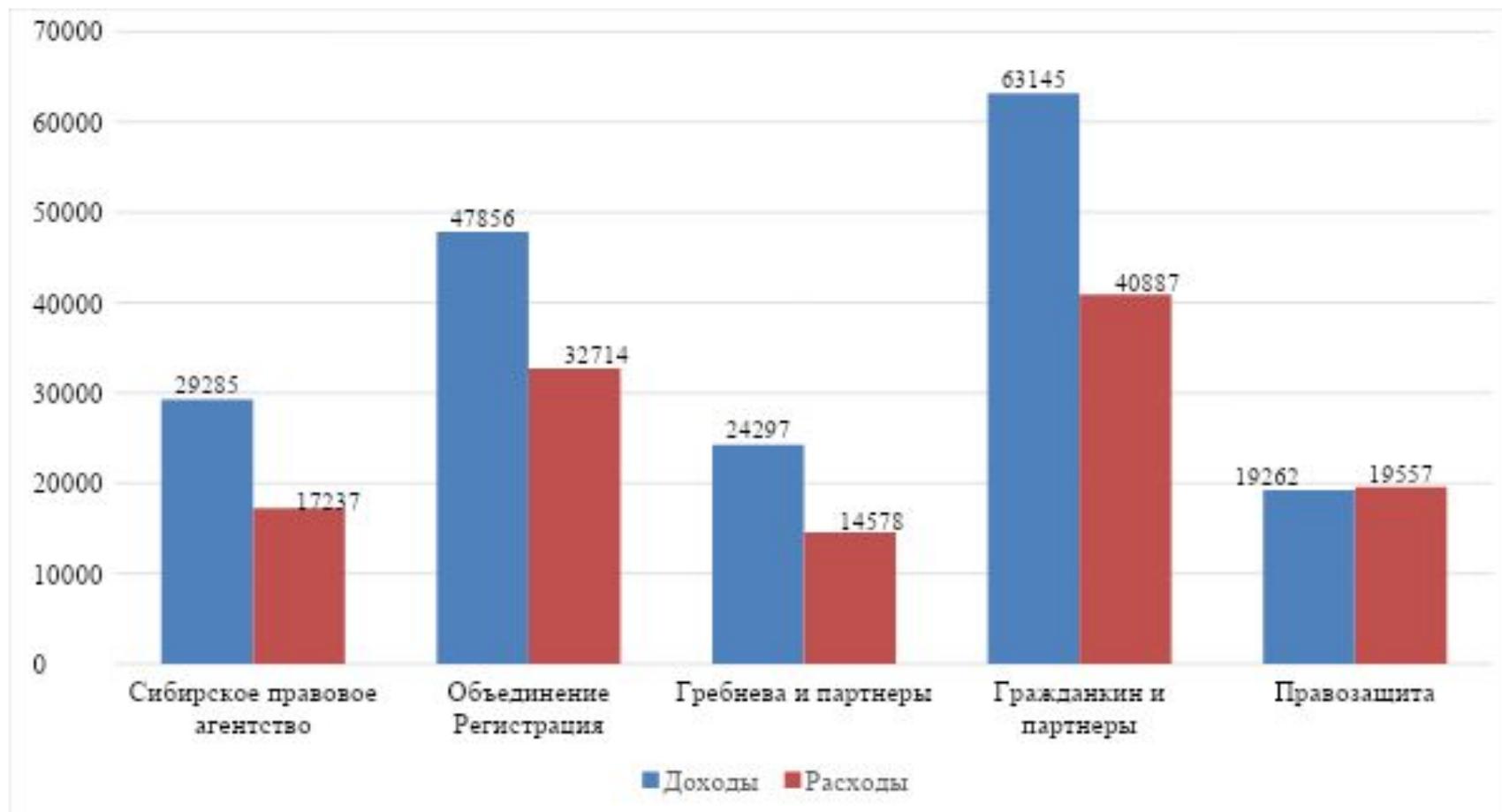
Цели и задачи выпускной квалификационной работы

Целью данной выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия малого бизнеса на рынке юридических услуг.

Основные задачи выпускной квалификационной работы:

- 1. Определить понятие конкурентоспособности и рассмотреть виды и функции конкуренции.
- 2. Рассмотреть основные методы оценки конкурентоспособности предприятия.
- 3. Изучить способы повышения конкурентоспособности предприятия.
- 4. Охарактеризовать современное положение ЗАО «Сибирское правовое агентство».
- 5. Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «СПА».
- 6. Дать оценку конкурентоспособности ЗАО «Сибирское правовое агентство».
- 7. Разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности ЗАО «Сибирское правовое агентство».

Рисунок 1 - Доходы и расходы юридических организаций



Метод экспертных оценок

- Первый этап: Ранжирование вопросов в анкетах и определение их веса.

Параметры	Вес
Широта оказываемых услуг;	0,08
Интенсивность рекламного воздействия;	0,1
Численность, квалификация, компетентность специалистов;	0,16
Удобство месторасположения;	0,12
Качество, скорость оказываемых услуг;	0,16
Имидж, деловая репутация организации;	0,16
Стоимость оказываемых услуг;	0,1
Наличие современных информационных технологий.	0,12
Сумма:	1

Метод экспертных оценок. Второй этап: Анкетирование потребителей

Параметры	Юридические компании				
	СПА	Объединение Регистрация	Гребнева и партнеры	Гражданкин и партнеры	Право- защита
Наличие современных информационных технологий;	8	9	9	9	9
Широта предлагаемых услуг;	9	7	5	5	5
Численность, квалификация , компетентность специалистов;	9	8	8	8	7
Удобство месторасположения;	9	9	7	9	8
Качество, скорость оказываемых услуг;	8	8	7	8	7
Имидж, деловая репутация организации;	8	8	9	9	9
Стоимость оказываемых услуг;	6	7	9	8	7
Интенсивность рекламного воздействия.	4	5	8	7	7
Сумма	61	61	62	63	59

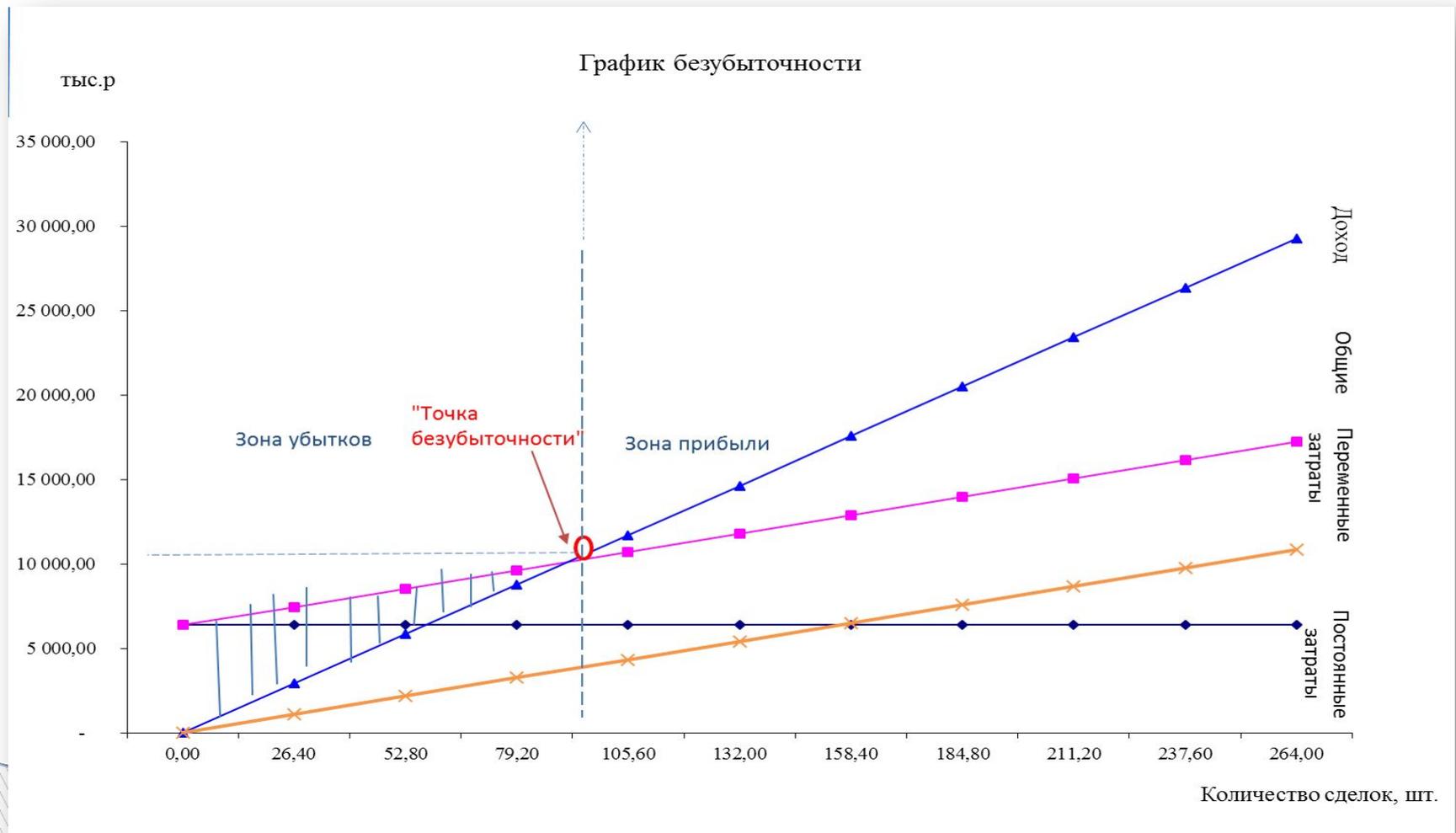
Метод экспертных оценок. Этап три: Обработка результатов

Параметры	Вес	Юридические компании				
		СПА	Объединение Регистрация	Гребнева и партнеры	Гражданкин и партнеры	Право- защита
Широта предоставляемых услуг;	0,08	0,9	0,7	0,5	0,5	0,5
Наличие современных информационных технологий;	0,1	0,64	0,72	0,72	0,72	0,72
Численность, квалификация специалистов;	0,16	1,44	1,28	1,28	1,28	1,12
Удобство месторасположения;	0,12	1,08	1,08	0,84	1,08	0,96
Качество, скорость оказываемых услуг;	0,16	1,28	1,28	1,12	1,28	1,12
Имидж организации;	0,16	1,28	1,28	1,44	1,44	1,44
Стоимость услуг;	0,1	0,6	0,7	0,9	0,8	0,7
Интенсивность рекламного воздействия.	0,12	0,48	0,6	0,96	0,84	0,84
Сумма	1	7,7	7,64	7,76	7,94	7,4

SWOT анализ

Силы U = 483,28	Слабости U = 436,33	Возможности U=389,97	Угрозы U=230,99
S1: Сила 1 - z = 90, p = 85, v = 76,5. Наличие профессиональных и высококвалифицированных кадров»	W1: Слабость 1 - z = 90, p = 71, v = 63,9. Отсутствие чётко сформулированной стратегии организации	O1: Возможность 1 - z = 78, p=46, v=35,88. Поддержка государства малого бизнеса	T1: Угроза 1 - z = 84, p = 5, v = 4,2. Изменение политики собственника
S2: Сила 2 - z = 94, p = 84, v = 78,96. Известность и отличная репутация собственника - ЗАО «СПА»	W2: Слабость 2 - z = 86, p = 9, v = 7,74. Отсутствие самостоятельности в принятии управленческих и организационных решений	O2: Возможность 2 - z = 90, p=74, v = 66,6. Усиление спроса населения, новых компаний на юридические услуги	T2: 2 - z = 86, p = 16, v = 13,76. Нечёткость инвестиционной политики
S3: Сила 3 - z = 80, p = 60, v = 48. Наличие постоянных клиентов	W3: Слабость 3 - z = 95, p = 10, v = 9,5. Отсутствие стандарты оказания услуг	O3: Возможность 3 - z = 82, p = 74, v = 60,68 Увеличение рентабельности, контроль затратами	T3: 3 - z = 84, p = 32, v = 26,88. Замедление роста рынка
S4: Сила 4 - z = 85, p=71, v = 60,35. Обширный опыт работы по оказанию юридических услуг	W4: слабость 4 - z=94, p=8, v=7,52. Демотивация сотрудников	O4: Возможность 4 - z = 78, p = 86, v = 67,08. Улучшение сервиса и сокращение времени на обслуживание	T4: 4 - z=100, p=15, v=15. Снижение рентабельности
S5: Сила 5 - z = 62, p = 94, v= 58,28. Выгодное месторасположение (метро Гагаринская)	W5: Слабость 5 - z = 93, p = 90, v = 83,7. Отсутствие показателей контроля и оценки деятельности компании и каждого сотрудника в отдельности	O5: Возможность 7 - z = 85, p = 89, v = 75,65. Возможность открытия нового филиала в пределах страны и за границей	T5: 5 - z=89, p=17, v=15,13. Сложности с подбором квалифицированных кадров
S6: сила 6 - z = 90, p = 17, v = 15,3. Социальная защищённость работников	W6: Слабость 6 - z = 84, p = 70, v = 58,8. Отсутствие рекламной компании	O6: Возможность 8 - z = 80, p = 20, v = 16. Увеличение количества консультаций онлайн	T6: 6 - z = 96, p = 12, v = 11,52. Усиление конкурентных преимуществ со стороны конкурентов
S7: сила 7 - z = 84, p = 89, v = 74,76. Возможность оказать услуги высокого качества при решении нестандартных задач по конкурентоспособным расценкам	W7: Слабость 7 - z = 85, p=15, v = 12,75. Отсутствие системы скидок	O7: Возможность 8 - z = 74, p = 92, v = 68,08. Рост рынка юридических услуг	T7: 7 - z = 82, p = 67, v = 54,94. Приход на рынок новых сильных сторон
S8: сила 8 - z = 75, p = 91, v = 68,25. Диверсифицированные направления оказания услуг	W8: Слабость 8 -z= 95, p = 90, v = 85,5. Слабые организаторские навыки большинства сотрудников, потребность в контроле и организации деятельности со стороны руководства		T8: 8 - z = 53, p = 62, v = 32,86. Действия гос. органов, затрудняющие нормальную деятельность предприятия
S9: сила 9 - z = 96, p = 3, v = 2,88. Наличие связей и репутации на рынке юридических услуг	W9: Слабость 9 - z = 74, p = 95, v = 70,3 Относительно высокая цена сделок по отношению к среднерыночной		
	W10: Слабость 10 - z = 97, p = 30, v = 29,1. Слабое планирование денежных потоков		T9: 9 - z = 90p = 63 v = 56,7. Недобросовестность партнеров, приводящая к частичной потере прибыли
	W11: Слабость 11 - z = 94, p = 8, v = 7,52. Внутриотраслевая конкуренция		

Построение точки безубыточности для ЗАО «Сибирское правовое агентство»



Определение порога рентабельности по юридическим организациям

Наименование юридических организаций	Количество оказанных услуг, шт.	Выручка от продаж, тыс. руб.	Удельная цена за сделку, тыс. руб.	Порог рентабельности, тыс. руб.	Точка безубыточности в натуральном выражении, шт.
«Сибирское правовое агентство»	264	29 285	110,928	10136,43	92
«Объединение Регистрация»	2000	47856	23,928	21260,14	889
«Гражданкин и партнеры»	2737	63145	23,071	25551,40	1108
«Правозащита»	137	19262	140,599	20080,65	143
«Гребнева и партнеры»	154	24297	157,773	8671,73	55

Мероприятия по повышению конкурентоспособности ЗАО «Сибисрское правовое агентство»

- На основании проведенного анализа

Спасибо за внимание!