

Московский финансово-юридический университет МФЮА

Кафедра «Информационных технологий»

Направление «Прикладная информатика»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему: Формирование стиля управления современного руководителя

Студент: Соковых Сергей Николаевич

Москва 2021

Объект, цель и задачи исследования

- **Объект исследования:** ООО «Тифорс»
- **Основная цель:** процесс формирования стиля управления современного руководителя (на примере ООО «Тифорс»).
- **Задачи:**
 1. Изучить теоретические аспекты изучения стиля управления;
 2. Проанализировать формирование стиля управления современного руководителя на примере организации;
 3. Дать рекомендации по совершенствованию стиля управления современного руководителя в организации.

Схема организационной структуры управления ООО «Тифорс»



Динамика доходов и расходов ООО «Тифорс» за 2018 – 2020

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя			
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абс. 2019/2018, тыс. руб.	Абс. 2020/2019, тыс.руб.	Отн. 2019/2018, %	Отн. 2020/2019, %
Выручка	139184	170138	61977	30954	-108161	122,2	36,4
Расходы по обычным видам деятельности	132191	158579	56197	26388	-102382	120,0	35,4
Прибыль (убыток) от продаж	6993	11559	5780	4566	-5779	165,3	50,0
Прочие доходы	2340	2151	983	-189	-1168	91,9	45,7
Прочие расходы, кроме процентов к уплате	6946	11249	5966	4303	-5283	161,9	53,0
ЕВИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов)	2387	2461	797	74	-1664	103,1	32,4
Проценты к уплате	440	259	81	-181	-178	58,9	31,3
Чистая прибыль (убыток)	1947	2202	716	255	-1486	113,1	32,5

в 2019 году у предприятия было резкое повышение выручки на 22,2 %, при этом возросли и расходы по обычным видам деятельности – на 20 %, что связано с высокой себестоимостью услуг перевозки грузов. Чистая прибыль организации за период 2018 – 2019 года возросла всего на 255 тыс. руб.

В 2020 году организация потеряла большую часть своего оборота. Данному положению дел способствовала возросшая конкуренция на рынке доставки товаров и транспортных услуг. Снижение прибыли в 2020 году в сравнении с 2019 годом составило 1 486 тыс. руб. Выручка компании снизилась на 63,6 %.

Основными конкурентными преимуществами предприятия являются: *конкурентные цены, широкая товарная номенклатура, представляющая интерес для разных сегментов рынка, развитая розничная сеть, выгодные условия кредитования и поставки, гибкая система скидок, положительный имидж.*

Эти преимущества обеспечиваются следующим:

- работа с лучшими отечественными и зарубежными производителями;
- прямые поставки;
- завоевание статуса дилера и официального представителя, торговых марок позволяет предприятию вести гибкую ценовую политику и устанавливать наиболее приемлемые для населения цены;
- ассортимент представляемой продукции постоянно расширяется;
- в последнее время предприятие предлагает ряд новых и весьма перспективных направлений.

В фирме «Тифорс» генеральный директор Никитин Александр Владимирович занимает позицию внутри реальных межличностных отношений в коллективе. Любой сотрудник фирмы может обратиться к нему с любым вопросом. Руководитель проявляет чуткость и принимает участие в решении конкретных проблем сам или поручает их решение заместителям.

По характеру принятия решений Никитин М.В. чаще придерживается демократического стиля, делегирует полномочия другим, особенно в решении вопросов текущей деятельности.

Анализ стилей руководства в ООО «Тифорс», проведенный в работе, показал, что в организации существуют следующие недостатки, связанные со стилем руководства:

1. В компании отсутствует карьерный рост для линейных сотрудников;
2. Непрозрачная и несовершенная система мотивации сотрудников;
3. Нет полного доверия к руководителям подразделений, касаясь самостоятельных решений;
4. Недостаточно мероприятий по развитию и мотивации персонала.

С целью оценки эффективности предложенных рекомендаций по совершенствованию стиля управления современного руководителя был проведен комплекс мероприятий.

1. посещение руководителями подразделений тренингов по лидерству, эффективному управлению и подбору персонала.
2. совершенствование системы мотивации сотрудников.
3. рассмотрение изменений должностных инструкции руководителей, увеличение полномочий в принятии собственных решений.
4. рассмотрение изменений в штатном расписании и организационной структуре предприятия, введение новых должностей.
5. создание корпоративного института в компании.

Наибольший экономический эффект компания ООО «Тифорс» достигает, внедряя изменения в штатном расписании и организационной структуре организации.

Показатели	Величина показателя
Средний дневной объем выручки от действующих мероприятий, тыс. руб.	1030
Относительный прирост среднедневного объема выручки от внедренных мероприятий, %	3
Количество дней учёта объема выручки, дни	260
Прибыль на 1 рубль реализации мероприятий, руб.	227,3
Затраты на мероприятия, тыс. руб.	15

Прирост объема реализации:

$$\Delta V = (1030 \times 3 \times 260) / 100 = 8034 \text{ тыс. р.}$$

Прирост прибыли:

$$\Delta П = 227,3 \times 0,3 = 68,2 \text{ тыс. р.}$$

Текущий (годовой) экономический эффект от проведения мероприятия:

$$\mathcal{E}_T = 68,2 - 15 = 53,2 \text{ тыс. р.}$$

Заключение

В процессе исследования было выявлено, что стиль руководства зависит от таких факторов, как взаимоотношения руководителя и подчиненных, степень полномочий руководителя, степень мотивации, а также личностные качества руководителя. Личность руководителя и его стиль управления играет огромную роль на качество межличностных отношений в организации. Работа руководителя должна быть направлена на достижение определенных результатов, поэтому управленец, сориентированный на эффективный стиль руководства, сможет достичь этих результатов.

Спасибо за внимание!