

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