

Дальневосточный государственный университет  
путей сообщения

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
**на тему:**  
**«Управление рисками»**

**Выполнил:**

**Научный руководитель:**

# Цель и задачи

**Цель** – изучить проблему управления экономическими рисками и разработать меры по снижению влияния рисков на деятельность предприятия.

## **Задачи:**

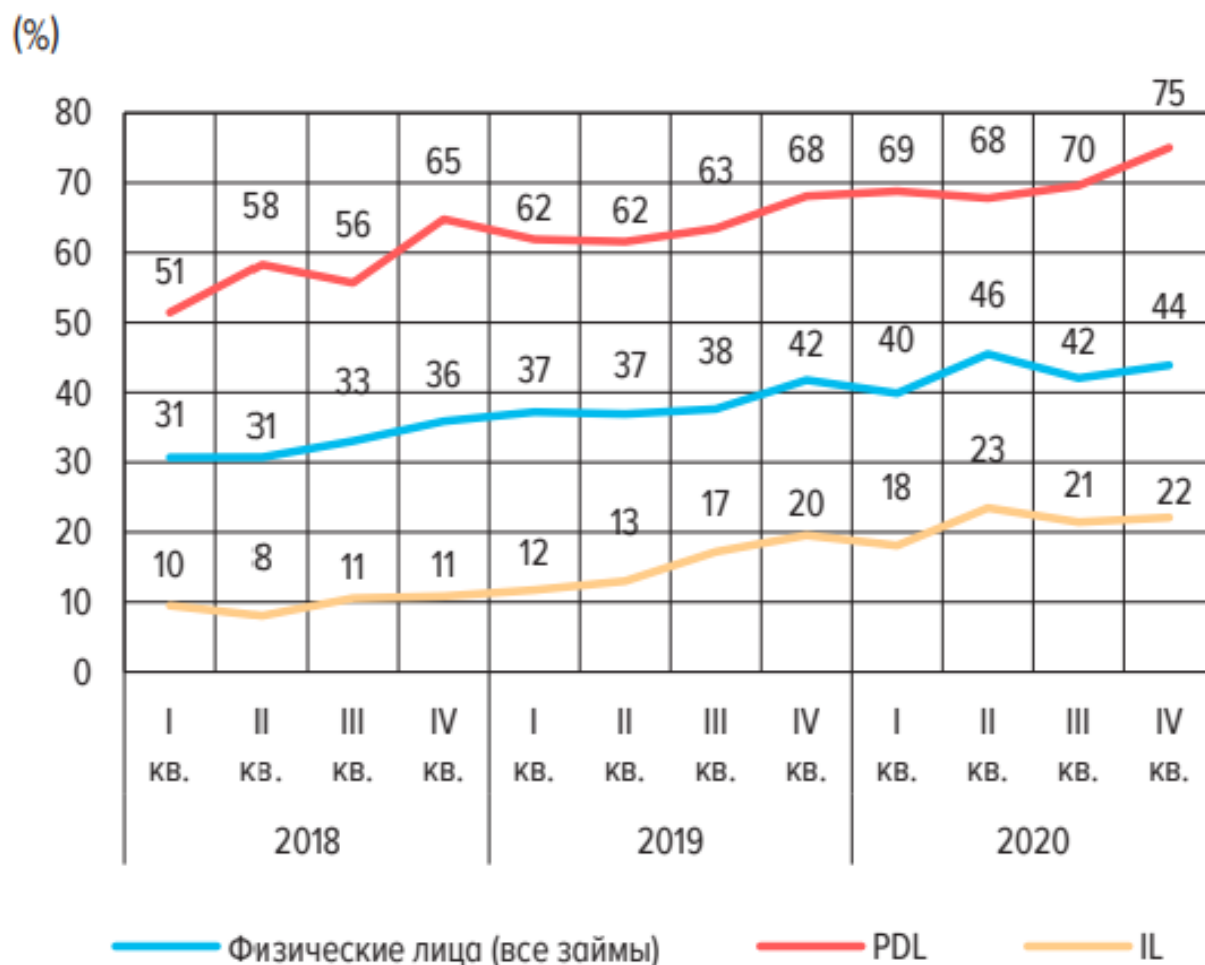
1. изучить экономическую сущность рисков и их классификацию на уровне предприятия;
2. изучить методы оценки и управления экономическими рисками;
3. дать организационно-экономическую характеристику объекта исследования;
4. проанализировать систему управления рисками объекта исследования;
5. дать оценку экономических рисков объекта исследования;
6. разработать программу снижения рисков для объекта исследования;
7. спрогнозировать технико-экономические и финансовые показатели работы предприятия за счет реализации программы снижения рисков.

# Динамика структуры портфеля микрозаймов, на конец отчетного периода, млрд. руб



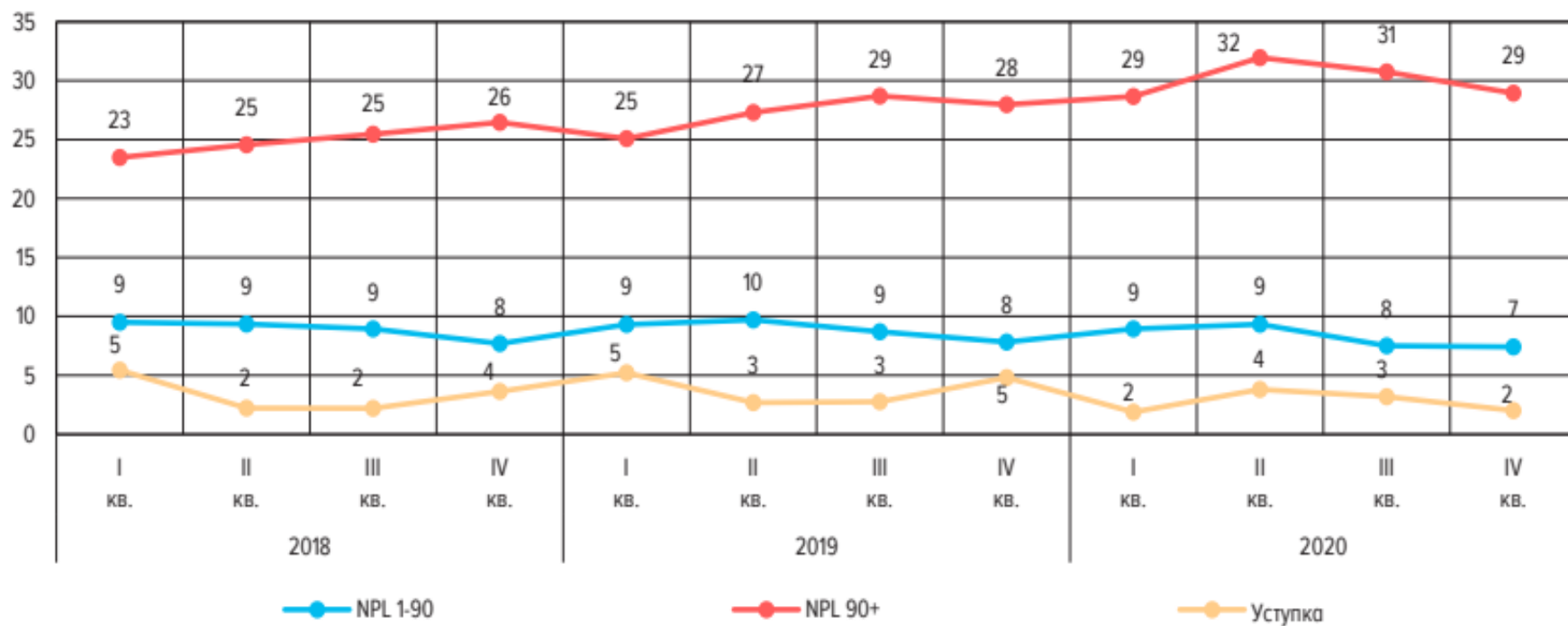
Источник: Банк России.

# Динамика доли онлайн-микрозаймов от объема микрозаймов в соответствующем сегменте, выданных за квартал



Источник: Банк России.

# Динамика просроченной и уступленной задолженности МФО (% от объема портфеля на конец периода)



Источник: Банк России.

# Внутренняя среда компании «ООО МКК «Агора»

| Аспект среды                        | Сильные стороны                                                                                                                                                      | Слабые стороны                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Кадры                            | 1.Современная система управления персоналом<br>2.Командный дух<br>3.Высокий уровень профессионализма высшего руководства, департамента развития, юридического отдела | 1.Высокая текучесть кадров в клиентском отделе<br>2.Жесткие меры административного воздействия (контроль, штрафы и т.п.)<br>3.Отсутствие построенной системы стимулирования и мотивации трудовой деятельности        |
| 2.Маркетинг                         | 1.Развитая система маркетинга.<br>2. Наличие стратегии маркетинга и бизнес-процессов в области продаж услуг                                                          | 1. Отсутствие приложения на телефон и планшет                                                                                                                                                                        |
| 3. Производство (ассортимент услуг) | 1.Перспективный сегмент рынка<br>2.Высокая ориентация на клиента<br>3.Достаточно большая продуктовая линейка<br>4.Увеличение спроса на услуги                        | 1.Высокий процент<br>2.Высокий уровень просроченной задолженности и невозвратных займов<br>3.Отсутствие микрокредитования юридических лиц<br>4.Отсутствие ориентации на определенные категории продуктового портфеля |
| 4. Финансы                          | 1.Хорошее финансовое состояние компании                                                                                                                              | 1.Высокие издержки                                                                                                                                                                                                   |

# SWOT-анализ ООО МКК «Агора»

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Внутренние факторы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p>Сильные стороны (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Статус МФК.</li> <li>2.Высокая производительность работы офисов.</li> <li>3.Длительное время функционирования в отрасли, накопленный опыт.</li> <li>4.Развитая корпоративная культура, низкая текучесть кадров.</li> <li>5.Участие в отраслевых форумах и конференциях.</li> <li>6.Инициативность высшего руководства, внедрение новых систем управления.</li> </ol>                                  | <p>Слабые стороны (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Высокий уровень и темп роста издержек (на телефонию, на работников- back office)</li> <li>2.Высокий уровень просроченной задолженности</li> <li>3.Количество регионов присутствия</li> <li>4.Проблемы с имиджем</li> <li>5.Отсутствие специалистов по маркетингу</li> </ol>                                                                                                                                                 |
| Внешние факторы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <p>Возможности (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Ограничение по выдачам онлайн и привлечению инвестиций - только для МФК</li> <li>2.Неудовлетворенный спрос на услуги МФО в регионах</li> <li>3.Растущий спрос на онлайн-выдачи</li> <li>4.Снижение ставок по вкладам</li> <li>5.Развитие аутсорс агентств, специализирующихся на бизнес-процессах в МФО</li> <li>6.Распространение отраслевых конференций</li> </ol> | <p>SO Стратегические опции</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Развитие региональной филиальной сети, открытие новых офисов</li> <li>2.Привлечение инвестиций физ.лиц по более низкой ставке для увеличения темпов роста, инвестиций в новые офисы</li> <li>3.Установление партнерских отношений с передовыми МФО с целью обмена опытом и сотрудничества</li> <li>4.Развитие собственного HR бренда для привлечения компетентных кадров в новые офисы</li> </ol> | <p>WO Стратегические опции</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Увеличение дистанционных выдач займов</li> <li>2.Передача части процессов back office на аутсорсинг</li> <li>3.Расформирование отдела по работе с просроченной задолженностью и передача его функций на аутсорс</li> <li>4.Усовершенствование процедур скоринга</li> <li>5.Передача на аутсорсинг контроля за контингентом привлекаемых клиентов</li> </ol>                                                            |
| <p>Угрозы (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Консолидация рынка, захват рыночных долей крупными игроками</li> <li>2.Ужесточение законодательства в области взысканий</li> <li>3.Усиление контроля операционной деятельности МФО со стороны регулятора</li> <li>4.Появление различных финансовых услуг – субститутов (оплата товаров в рассрочку, P2P кредитование)</li> <li>5.Снижение ставок по займам</li> </ol>     | <p>ST Стратегические опции</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Наращивание объема портфеля, усиленные мероприятия по продвижению</li> <li>2.Ревизия и формализация всей операционной деятельности, приведение в порядок документации, установление норм ведения внутренней отчетности</li> </ol>                                                                                                                                                                 | <p>WT Стратегические опции</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Увеличение доли рынка за счет онлайн выдач</li> <li>2.Пересмотр процедур скоринга и их ужесточение с целью отбора платежеспособных добросовестных клиентов</li> <li>3.Внедрение отдела маркетинга с целью всесторонней работы с репутацией компании и анализа потребностей потребителей, разработки новых финансовых услуг</li> <li>4.Ревизия всех бизнес-процессов с точки зрения издержек и их сокращение</li> </ol> |

# Оценка пяти конкурентных сил экспертами из компании ООО МКК «Агора»

| Сила 5 факторов | Конкуренты | Субституты | Новые игроки | Источники финансирования | Клиенты  |
|-----------------|------------|------------|--------------|--------------------------|----------|
| эксперт 1       | 3          | 2          | 2            | 1                        | 3        |
| эксперт 2       | 2          | 3          | 1            | 1                        | 3        |
| эксперт 3       | 3          | 3          | 2            | 2                        | 2        |
| ОБЩАЯ ОЦЕНКА    | 2,666667   | 2,666667   | 1,666667     | 1,333333                 | 2,666667 |

# Рекомендации

- учитывать при определении перспектив своего развития устойчивость сложившейся тенденции роста инфляции, изменение ставки рефинансирования Центрального банка России, доходности государственных ценных бумаг;
- обеспечить эффективное функционирование системы внутреннего контроля и аудита, препятствующей принятию чрезмерных рисков и неконтролируемых решений по управлению активами и пассивами;
- в профессиональной деятельности на финансовых рынках обеспечить строгий контроль за деятельностью филиалов, четко определить их права, конкретный состав и условия проведения банковских операций;
- разработать систему быстрого реагирования на ситуации, угрожающие законным интересам клиентов;
- предпринять необходимые усилия для поддержания на необходимом уровне достаточности собственных средств (капитала), ограничить практику иммобилизации капитала в долгосрочные низко ликвидные вложения;
- в целях улучшения финансового положения минимизировать расходы, обратив особое внимание на сокращение расходов, не связанных с выполнением договорных обязательств; обеспечить постоянный мониторинг рисков;
- проводить взвешенную политику на различных сегментах финансового рынка, использовать производные финансовые инструменты с целью минимизации рисков;
- взаимодействовать с аудиторскими фирмами и Банком России в интересах совершенствования систем бухгалтерского учета и отчетности, внутреннего контроля и аудита.

**БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!**