

Управление информационно-технологическими проектами
Домашнее задание №4
ФИО: Московка Артём Александрович
Группа: ИКБО-20-19
Вариант: Чухаев Михаил (фамилия студента - автора истории от заказчика)

Таблица 1 – Реестр рисков исследуемого проекта

№	Описание риска	Потенциальное воздействие на проект	Вероятность возникновения	Влияние на проект	Уровень риска	Стратегия решения. Вариант решения
1	Дефицит специалистов	Повышение нагрузки на работающих специалистов	0.7	0.6	0.42	Снижение. Повысить заработную плату для новых сотрудников
2	Повышение активности конкурентов	Снижение прибыльности и популярности магазинов	0.5	0.8	0.4	Снижение. Контроль деятельности конкурентов и ведение мер по повышению конкурентоспособности (снижение цен ниже цен конкурента, реклама)
3	неопытность сотрудников в решении конфликтов	Понижение числа клиентов и прибыльности предприятия	0.5	0.8	0.4	Снижение. Проведение тренингов по

						взаимодействию с клиентами
4	недостаточное внимание к проекту со стороны бизнес-экспертов	Эксперты не выдают ответную реакции и тормозят проект или ведет к сдвигу сроков старта— Недостаток ресурсов от Заказчика	0.4	0.9	0.36	Уклонение. Заранее оговорить возможность подключения доп. экспертов в случае занятости основных участников
5	трудности с обеспечением помещений электричеством и водой	Невозможность использования помещения для работы магазина или склада	0.4	0.9	0.36	Снижение. Проведение работ по оснащению точек всем необходимым.
6	большие затраты по реализации задач	Увеличение расходов, снижение прибыльности	0.7	0.5	0.35	Принятие. Создание резерва времени и ресурсов на реализацию задач
7	репутационный риск	Снижение популярности магазинов, снижение прибыльности	0.5	0.7	0.35	Снижение. Введение программ поощрений для постоянных покупателей
8	изменение спроса на изотерическую тематику и товары	Снижение популярности магазинов, снижение прибыльности	0.4	0.8	0.32	Снижение. Проведение рекламных компаний и анализ потребителей
9	ошибка бухгалтера	Лишние расходы, дискомфорт сотрудников, в результате понижение их эффективности	0.4	0.8	0.32	Принятие. Создание резерва на случай ошибок для моральной

						компенсации сотрудников
10	риск качества товаров и услуг	Сокращение базы постоянных клиентов, снижение прибыльности	0.4	0.7	0.28	Снижение. Доп. контроль за качеством товаров поставки
11	задержки в поставке от поставщиков	Дефицит товаров и услуг, следовательно снижение прибыльности	0.3	0.9	0.27	Снижение. Дополнительный контроль поставок. Хранение резервных материалов на складах
12	операционный риск (связь магазинов с головным офисом)	Проблемы в коммуникации между головным офисом и магазинами, проблемы с мобильным изменением процессов работы магазинов	0.3	0.9	0.27	Снижение. Создание резервных каналов связи и взаимодействия между магазинами и офисом
13	кредитный риск	Отсутствие финансирования для открытия новых предприятий, снижение скорости роста сети, понижение прибыльности	0.3	0.9	0.27	Передача. Заключение договоров со страховыми компаниями
14	изменение валютных курсов	Увеличение стоимости материалов, в результате чего повышение стоимости товаров и услуг для клиентов, из-за чего снижение покупательской	0.3	0.9	0.27	Передача. Найм экономистов и аналитиков для прогнозирования ситуации и необходимости

		способности и снижение прибыльности				создания резервных фондов
15	отсутствие системы мотивации персонала	Понижение эффективности работы персонала, дефицит сотрудников и специалистов	0.5	0.5	0.25	Снижение. Введение систем поощрения, премий
16	нарушение коммуникации между сотрудниками	Трудности с тимбилдингом, в результате понижение эффективности команд в магазинах	0.5	0.5	0.25	Снижение. Проведение мероприятий по тимбилдингу
17	отсутствие ясности в идее бизнеса у сотрудников	Понижение эффективности специалистов в магазинах, неэффективная политика введения новых услуг и товаров	0.5	0.5	0.25	Снижение. Дополнительные мероприятия по представлению сотрудникам идей и задумок проектов
18	неэффективное использование имущества (расходных материалов)	Лишние расходы и понижение доходности	0.6	0.4	0.24	Снижение. Контроль за используемым имуществом и тренинги по эффективному использованию
19	несоблюдение сроков выполнения задач (интеграции новых услуг)	Задержки введения новых услуг и товаров приведут к снижению доходности магазинов	0.4	0.6	0.24	Снижение. Более тщательный анализ требуемого времени на развертывание и решение задач

20	правовой риск	Риск ограничения деятельности и предоставляемых услуг магазинами из-за нарушений на правовой основе	0.3	0.8	0.24	Передача. Найм юристов для решения возможных проблем с правовой системой
21	программный (продуктный) провал	Снижение прибыльности предприятия	0.4	0.6	0.24	Уклонение. Исключение провалившихся программ и товаров
22	потеря конкурентоспособности	Потеря потенциальных клиентов, в результате чего снижение прибыльности	0.3	0.7	0.21	Принятие. Снижение. Адаптация цен под цены конкурентов, введение новых программ для покупателей
23	неблагоприятные социально-политические изменения в стране или регионе	Появление трудностей с предоставлением товаров и услуг, понижение популярности магазинов, в результате снижение прибыльности	0.2	0.9	0.18	Принятие. Вероятность данного риска незначительна и маловероятна
24	неэффективность кадрового состава	Некачественное предоставление услуг клиентам, издержки, в результате понижение прибыльности	0.3	0.6	0.18	Принятие. Снижение. Проведение тренингов и коллективных программ для сотрудников

25	инновации (провал в введении новых услуг и товаров)	Понижение прибыльности из-за неэффективно вложенных средств в инновацию	0.3	0.6	0.18	Принятие. Риск не требует расходов из-за незначительности
26	разрастание объема проекта	Понижения эффективности управления магазинами, снижения качества работы отдельных точек	0.4	0.4	0.16	Передача. Найм дополнительных специалистов по контролю за новыми точками
27	Авария или пожар в магазине	Временная или полная остановка работы магазина, необходимость поиска новой торговой точки, издержки	0.3	0.5	0.15	Снижение. Проведение работ по технике безопасности и противопожарному контролю
28	изменение стоимости расходных материалов	Повышение расходов, следовательно снижение прибыльности	0.3	0.5	0.15	Принятие. Риск незначителен, поэтому не требуется вкладывать средства в поиск альтернатив
29	сложности с заключением договора аренды	Необходимость идти на уступку и, к примеру, переплачивать за аренду помещений	0.2	0.5	0.1	Принятие. Риск невелик, вероятнее всего найдется более подходящее место
30	изменения налогообложения	Неправильный прогноз налогообложения, в результате чего издержки и	0.1	0.9	0.09	Принятие риска. Риск крайне мал и не требует преждевременных действий

		понижение прибыльности предприятия				
--	--	---------------------------------------	--	--	--	--