|  |
| --- |
| 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 способности и снижение прибыльности | **0.3** | **0.9** | **0.27** | Передача. Найм экономистов и аналитиков для прогнозирования ситуации и необходимости 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 снижение 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 понижение прибыльности предприятия | **0.1** | **0.9** | **0.09** | Принятие риска. Риск крайне мал и не требует преждевременных действий |