

Эликсир молодости

Выполнили:

- Распопова Валерия,
- Казанцева Анастасия,
- Ларионова Наталья,
- Марьясов Василий

Цель:
создание эликсира
молодости,
способного избавить
человечество от
смертельных
болезней и эпидемий,
продлить период
трудоспособности



ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ:

1)
РЕПУТАЦИОННЫЙ
-Риск снижения
доверия к бренду в
связи с плохой
репутацией
создателя формулы
лекарства



2)
**ПРОИЗВОДСТВЕНН
ЫЙ**

-Риск
несвоевременности
поставок сырья и его
качества



3) КОММЕРЧЕСКИЙ:

-Риск появления компаний-конкурентов

-Риск слишком высокой цены на первые 5-7 лет для потребителей

-Риск появления аналогов низкого качества и с низкой ценой



4) СОЦИАЛЬНЫЙ

-Риск появления
негативных
побочных эффектов
в будущем



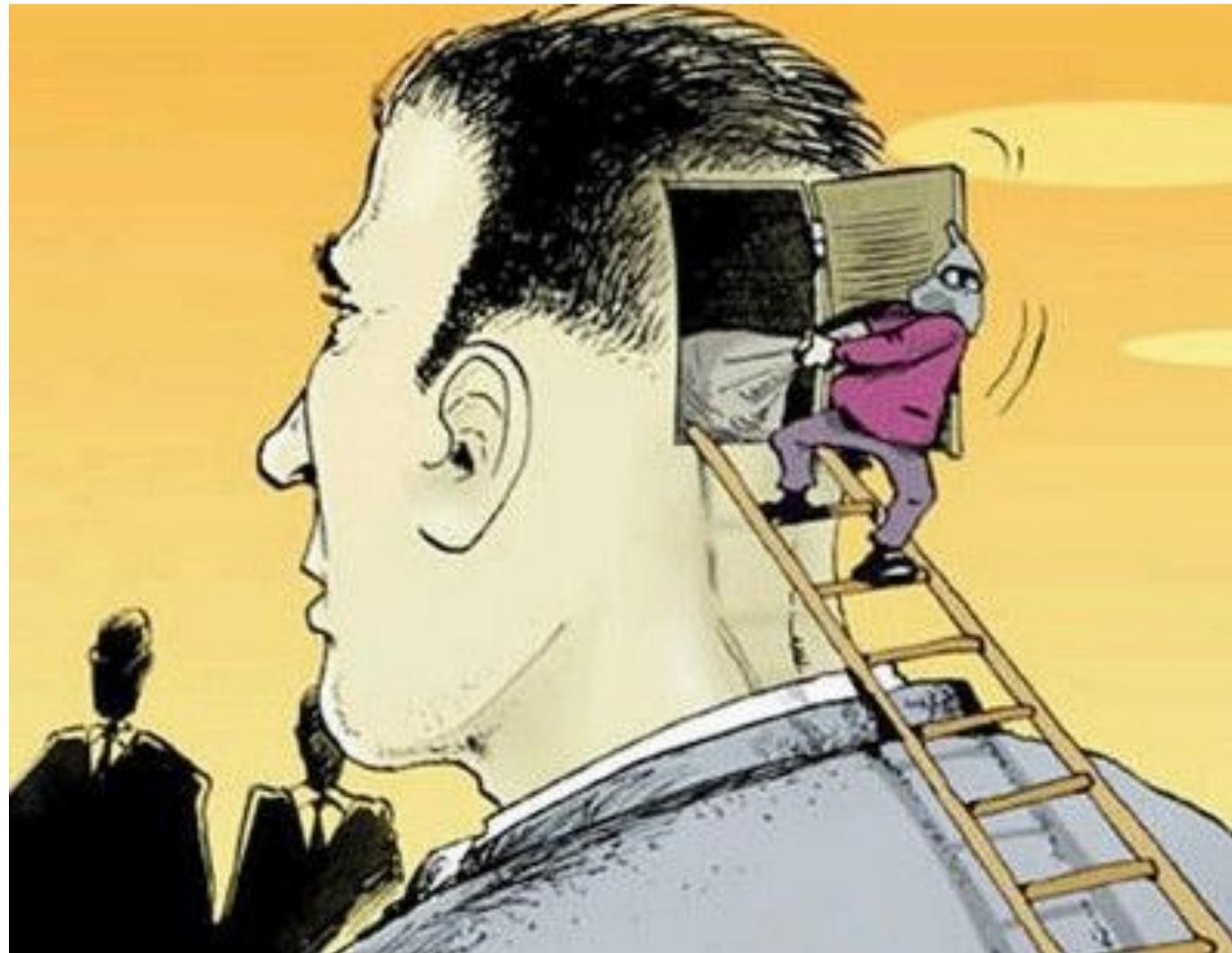
5) ФИНАНСОВЫЙ РИСК

- Риск необходимости капиталовложения уже в текущем году (35% от первоначальных инвестиций)
- Риск снижения уровня ликвидности на финансовом рынке
- Риск снижения интересов банков к финансированию высоко рискованных проектов в течение последних 6 месяцев



6) ЮРИДИЧЕСКИЙ:

-Риск кражи
интеллектуальной
собственности компании,
секретных формул
эликсира молодости



ВНУТРЕННИЕ:

7) КАДРОВЫЙ РИСК:

-Риск
переманивания
квалифицированны
х кадров (носителей
технологий) к
азиатским
разработчикам



	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11
Эксперт1	10	8	7	4	4	8	7	9	6	8	8
Эксперт2	8	3	1	4	5	7	5	5	6	10	9
Эксперт3	9	4	2	3	5	7	6	8	6	10	4
Эксперт4	7	8	4	9	5	6	3	10	6	2	1
Общее	34	23	14	20	19	28	21	32	24	30	22
Среднее	8,5	5,75	3,5	5	4,75	7	5,25	8	6	7,5	5,5

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11
Откл.1	1,5	2,25	3,5	-1	-0,75	1	1,75	1	0	0,5	2,5
Откл.2	-0,5	-2,75	-2,5	-1	0,25	0	-0,25	-3	0	2,5	3,5
Откл.3	0,5	-1,75	-1,5	-2	0,25	0	0,75	0	0	2,5	-1,5
Откл.4	-1,5	2,25	0,5	4	0,25	-1	-2,25	2	0	-5,5	-4,5

Отклонение	Эксперт
15,75	Василий
16,25	Валерия
10,75	Анастасия
23,75	Наталия

Номер эксперта	1	2	3	4
Сум. ср. откл. мнений всех эксп.	6			
Сред. откл. по каждому эксперту	15,75	16,25	10,75	23,75
Модуль частного откл.	9,75	10,25	4,75	17,75

Исключаем 4 эксперта, так как у него самая высокая разница!

		Вероятность		
		Низкий	Средний	Высокий
Ущерб	Низкий	3	11	9
	Средний	5	2,7	6,10
	Высокий	4	8	1

Слабое регулирование вопросов ИС
Низкая защищенность владельцев ИС
Ограничение доступа к информации

Незаконный доступ и раскрытие коммерческих секретов
Несанкционированное вмешательство в базы данных
Распространение в сети интернет недостоверной информации

Внедрение персонала конкурентов
Недостаточная проверка персонала
Отсутствие системы доступа

Низкий уровень исполнения законодательства

Киберкоррупция

Конкурентная разведка

Отсутствие патента на изобретение

Неправомерное исполнение результата деятельности
Ущерб в форме не получившегося исхода
Незаконное использование товарных знаков

Риск кражи ИС

Утечка информации

Падение конкурентоспособности

Кража формулы
Уход сотрудников
Появление новых фирм конкурентов

Потеря лидерской позиции на рынке
Снижение рыночной стоимости компании и ее продукции
Потеря доверия к продукту

Возможно
банкротство

Большой рост
внеоборотных
активов

Повышение
кредиторской
задолженности

Организация
финансово-
неустойчива
и зависима

Риск снижения
уровня
ликвидности на
финансовом
рынке

Рост запасов

Снижение уровня
платежеспособности,
деловой
активности
организации,
увеличение
дебиторской
задолженности

Не соблюдается
золотое правило
экономики

Наличие
дебиторской
задолженности
более 1 года

Сложная технологическая формула сыворотки
Недостаток высококвалифицированных компетентных кадров
Высокая цена проведения новых исследований
Узкий охват испытуемых лиц

Наша реклама не информативна
Не указаны конечные свойства продукта
Не указана совместимость эликсира с другими препаратами

Недостаточность исследования продукта

Некорректное информирование клиента о свойствах продукта

Риск появления негативных побочных эффектов

Снижение выручки

Увеличение расходов

Репутационный ущерб

планов развития компании
Претензии со стороны акционеров и клиентов
Смена менеджмента

Увеличение расходов на маркетинг и продвижение
Привлечение новых дистрибьюторов

Репутационный ущерб для продукта
Репутационный ущерб для вас, как для управленца

Потеря лидерской
позиции на рынке
Негативные отзывы,
вызванные компанией
конкурентов

Появление
конкурентов

Риск снижения
доверия к бренду
в связи с плохой
репутацией

Недоброкачественна
я продажа продукта
сотрудниками отдела
продаж

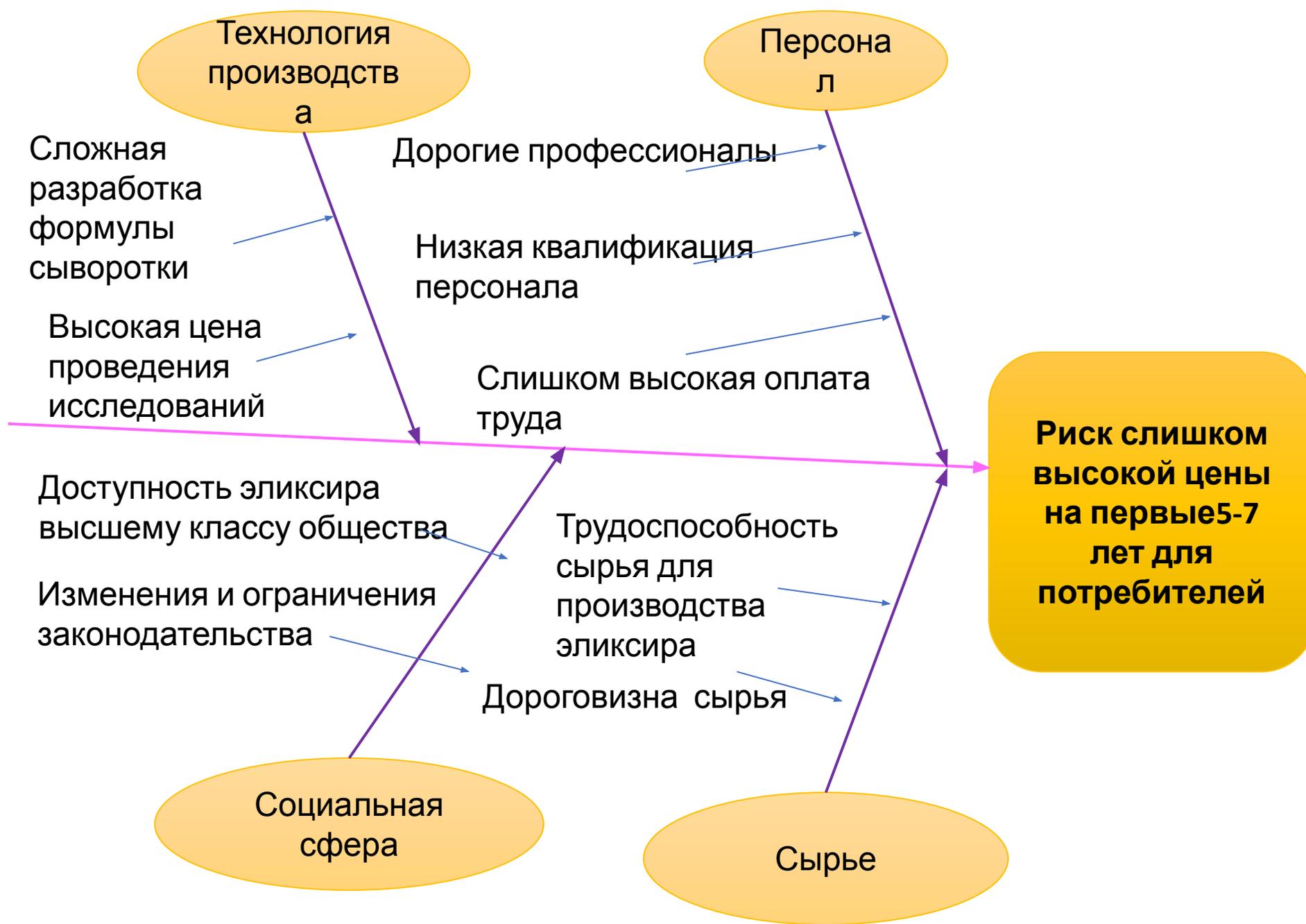
Негативные отзывы о
сотрудниках
Снижение спроса
Увеличение расходов
на маркетинг

Низкое качество
предоставляемого
продукта
Более дешевое и
выгодное
производство у
других компаний
Увеличение
побочных
эффектов

Снижение спроса на
товар

Государственное
влияние на продукт,
отказ сотрудничества

Санкционированно
е влияние
государства на
развитие бизнеса и
негативные отзывы



Категория риска	Описание риска	Ущерб от риска	Вероятность	Уровень риска	Мероприятия по снижению риска	Ответственный
РЕПУТАЦИОННЫЙ	1. Снижение доверия к бренду в связи с плохой репутацией создателя формулы лекарства	высокий	высокий	высокий	Оптимизация и создание маркетингового плана, направленного на потребителя	Директор по маркетингу

Производственный	2. Риск несвоевременности поставок сырья и его качества	средний	средний	средний	Создание контролирующего отдела, осуществляющего мониторинг поставок сырья и его качества	Руководитель отдела закупок
КОММЕРЧЕСКИЙ РИСК (ОТРАСЛЕВОЙ)	3. Риск появления компаний -конкурентов	средний	низкий	средний	1.Использование собственных преимуществ (знание потребителя; быстрое реагирование на изменение требований законодательства и т. д); 2.Разработка и создание самобытного бренда; продвижение более сложной продукции.	Коммерческий директор
	4. Риск слишком высокой цены на первые 5-7 лет для потребителей	высокий	низкий	высокий	Выявление потребительской цены Удешевление обслуживание продукта	Коммерческий директор, аналитик
	5.Риск появления аналогов низкого качества и с низкой ценой	средний	низкий	средний	Усложнение и индивидуализация процесса производства для невозможного создания подделок; Поиск новых контрагентов	Риск-менеджер

СОЦИАЛ БНЫЙ	6.Риск появления негативных побочных эффектов в будущем	средний	высок ий	выск ий	Публиковать в СМИ результаты проведения исследований; Публикация лицензий	Директор по маркетингу
----------------	--	---------	-------------	------------	---	------------------------------

ФИНАНСОВЫЙ РИСК	7. Риск необходимости капиталовложения уже в текущем году (35% от первоначальных инвестиций)	средний	средний	средний	Улучшение качества ремонта оборудования во избежание его поломки; Минимизация издержек производства материально-технического снабжения	Финансовый директор
	8. Снижение уровня ликвидности на финансовом рынке	высокий	низкий	высокий	Уменьшить долю краткосрочных обязательств в пассивах организации . Это подразумевает перевод части краткосрочной задолженности в долгосрочную (т. е. привлечение долгосрочных кредитов и займов взамен краткосрочных). Увеличить долю ликвидных (оборотных) активов за счет снижения доли внеоборотных активов.	Финансовый директор
	9. Риск снижения интересов банков к финансированию высоко рискованных проектов в течение последних 6 месяцев	низкий	высокий	средний	1. Разработка стратегии и организация финансирования инвестиционных проектов (поиск новых инвесторов) 2. Использование договоров-факторинга;	Финансовый директор
Юридический риск	10. Риск кражи интеллектуальной собственности компании, секретных формул эликсира молодости	средний	высокий	высокий	Оформление патента на данный продукт Покупка программных продуктов по информационной безопасности	Начальник юрид. отдела

<p>КАДРО ВЫЙ РИСК:</p>	<p>11. Риск переманивания квалифицированных кадров (носителей технологий) к азиатским разработчикам</p>	<p>низкий</p>	<p>средний</p>	<p>средний</p>	<p>Стратегия мотивация для сотрудников Предоставление высококачественного оборудования Предоставление социального пакета</p>	<p>Начальник управления персонала</p>
--------------------------------	---	---------------	----------------	----------------	--	---------------------------------------